

# Daniel Křetínský pro Die Welt: Je čas změnit přístup

[Daniel Křetínský](#) 24. únor 2025 |

Dovolte mi, abych touto poznámkou přispěl do debaty o neuspokojivých výsledcích německé ekonomiky a znepokojivém trendu, který je zřetelný už od roku 2017.

Většinu specifických problémů a nepříznivých faktorů, se kterými se německá ekonomika potýká, popsali už kompetentnější komentátoři – cena práce, nedostatek kvalifikované pracovní síly v mnoha odvětvích, nižší flexibilita pracovního trhu, celkově přehnaná regulace a byrokracie, náklady na energie, míra zdanění a vnější tlaky související s nárůstem kompetencí a konkurenceschopnosti jiných regionů.

Všechny tyto faktory mají podle mého názoru do značné míry společné dvě základní příčiny, které nejsou ve veřejné diskuzi plně doceněny:

1. Politiky v Německu i v Evropě – většinou zásadně ovlivněné Německem a zároveň nejvíce ovlivňující Německo – nebyly v posledních přibližně 15 letech pro příliš mnoho odvětví a oblastí pragmatické, ale ideologické. To zásadně kontrastuje s přístupem našich dvou hlavních globálních konkurentů, Číny a USA. Tato diskrepance zásadním způsobem oslabuje

konkurenceschopnost více průmyslových sektorů, které jsou pro Německo obzvlášť důležité.

2. EU a Německo, naprosto v souladu se zmíněným ideologickým přístupem, neměly žádnou konzistentní racionální národní, respektive evropskou průmyslovou strategii a nereagovaly na nejnovější vývoj světové ekonomiky, opět na rozdíl zejména od Číny a také USA. Stejně důležité je, že tato nová ekonomická realita, kdy Evropa slábne a klesá její konkurenceschopnost, nebyla reflektována v opatřeních mezinárodního obchodu a evropských regulacích, a mnoho evropských průmyslových odvětví se tak stává velmi zranitelnými. Tento trend se ještě zrychlí, pokud své politiky neupravíme.

Na tomto místě bych rád dodal, že nic v tomto článku, kromě úvah kolem současného kontextu celní politiky, vlastně není ovlivněno posledním vývojem v USA, včetně zvolení prezidenta Donalda Trumpa a všech jeho kroků a opatření. Věřím ale, že to, co navrhuji, může být součástí naší odpovědi na tento poslední vývoj. Neměli bychom kvůli tlaku, který vytváří, ustupovat od našich hodnot. Musíme však pro naše politiky nalézt nový princip a étos, protože je to třeba jak pro naše ekonomiky, tak pro nalezení sociálního kompromisu v našich společnostech, které začínají být příliš polarizované. Opravdu věřím, že právě racionalita a pragmatismus mohou být tím správným řešením v procesu uplatňování NAŠICH hodnot.

# 1. Ideologické politiky

První a klíčovou oblastí, kde je náš přístup z velké části ideologický, byl boj proti změně klimatu. To se poté rozšířilo i do dalších oblastí (mimo jiné – ale nejenom – do strukturálních trendů ve vzdělávání a na trhu práce). Než se pustím do podrobností, musím zdůraznit, že ani tímto článkem, ani svým přesvědčením nezpochybňuji potřebu řešit otázky změny klimatu. Nesouhlasím však s postupy a metodami, které uplatňujeme. Jak uvidíte níže, na rozdíl od mnoha jiných si nemyslím, že bychom měli naše ambice v této oblasti zmírnit nebo pozastavit. Naopak. Musíme ale zvolit jiný přístup.

Zpět k tématu: Seznam průmyslových odvětví, která je třeba kvůli snížení emisí transformovat, je již sám o sobě rozsáhlý – zahrnuje energetiku, automobilový a chemický průmysl, výrobu cementu a ocelářství – a současně tvoří páteř německého průmyslu. K tomu doplňuji, že řada analýz dramaticky podceňuje systémovou (primární) povahu těchto ekonomických aktivit a dopad na průmyslová odvětví z jejich dodavatelského řetězce a na celou oblast služeb. Pokles primárních průmyslových aktivit má a bude mít multiplikační efekt na celou ekonomiku – prostřednictvím vyvolaných a nepřímých vlivů. Celkový dopad na zaměstnanost odhadujeme na trojnásobek přímé zaměstnanosti primárních odvětví. Jinými slovy – reálný negativní dopad poklesu primárních průmyslových aktivit je násobně větší než jejich přímý

pokles.

Nyní k podstatě nebo filozofii politik zelené transformace v EU a v Německu. EU a Německo se na rozdíl od Číny a USA rozhodly k otázce změny klimatu přistoupit na základě filozofie JÍT PŘÍKLADEM (Lead by Example), to znamená ukázat světu, že lze vybudovat ekonomiku s nulovými uhlíkovými emisemi, a přitom si udržet prosperitu. Tento přístup je již sám o sobě dosti sporný, protože prvním zjevným rizikem je, že pokud nás ostatní regiony nebudou následovat, problém změny klimatu nikdy nevyřešíme – emise skleníkových plynů v sedmadvacítce zemí EU v současnosti představují méně než 7 procent celosvětových emisí. Kromě toho navíc při realizaci této již tak sporné strategie bohužel došlo k řadě závažných metodických chyb.

## **1.1. Nezájem o ekonomické dopady zelené transformace**

EU soustředí prakticky veškerou debatu a pozornost na klimatické cíle, tedy snížení emisí, ale nevěnuje téměř žádnou pozornost otázce, jak si udržet prosperitu a jak by přechod na nízkouhlíkovou či bezuhlíkovou ekonomiku měl přispět k růstu HDP unie. Většinou si unijní představitelé vystačili s obecnou deklarací, že transformace přinese našim ekonomikám neuvěřitelné příležitosti.

## **Ceny energií**

Konkrétně v případě konkurenceschopnosti jsme zcela zapomněli porovnávat naše ceny elektřiny a plynu s cenami v hlavních konkurenčních regionech.

Cena velkoobchodní elektřiny (konkrétně tzv. base load year ahead) aktuálně v Německu osciluje kolem 100 eur za MWh (během energetické krize v roce 2022 to ale byly násobky této úrovně). Proti tomu cena v USA se stabilně pohybuje kolem 30 až 45 eur za MWh a v Číně kolem 60 eur za MWh. Tento rozdíl byl před energetickou transformací opačný – před zavedením evropského systému obchodování s povolenkami (ETS, zdanění CO<sub>2</sub>) stála elektřina v Německu těsně nad 20 eury za MWh. A mezi 20 až 35 eury za MWh se pravidelně pohybovala až do implementace reformy ETS (Market Stability Reserve Mechanism), která vedla k prudkému nárůstu ceny povolenky z 5 eur za tunu CO<sub>2</sub>, a to až k úrovním kolem 100 eur za tunu. Právě tento nárůst ceny povolenky, s aktuální cenou mezi 70 až 80 eury za tunu, je absolutně dominantním důvodem prudkého nárůstu cen elektřiny v EU a Německu. Pro porovnání: cena emisí CO<sub>2</sub> je ve většině států USA nulová (pouze Kalifornie a některé regiony severovýchodu USA jsou výjimkou a mají daň z CO<sub>2</sub> od 15 do 35 eur za tunu) a v Číně je na úrovni 11 až 12 eur za tunu, a to teprve od roku 2021, kdy byl systém obchodování s emisemi v Číně zaveden.

Vzhledem k tomu, že cena elektřiny v EU rostla v důsledku administrativního zásahu (zdaněním emisí CO<sub>2</sub> a jeho následnou korekcí), mohl být systém nastaven tak, aby

evropská cena zůstala na úrovni ceny v USA, nebo se jí blížila, a aby přitom stále zajišťovala přechod od výroby elektřiny z uhlí k výrobě z plynu s nižšími emisemi. To je v současnosti také jediným praktickým výsledkem zdanění CO<sub>2</sub> v německém a evropském mixu výroby elektřiny. Za normálního stavu trhu s plynem, který jsme měli až do energetické krize v roce 2022 a jehož návrat se povětšinou očekává v roce 2026, se přechod z uhlí na plyn již odehrává na cenách kolem 30 eur za tunu CO<sub>2</sub>, zatímco k dalšímu přechodu, tedy z plynu na zelený vodík, nedojde ani při cenách CO<sub>2</sub> 100 nebo 200 eur za tunu. Cena CO<sub>2</sub> ve výši 80 eur za tunu tedy významně zvyšuje cenu elektřiny pro konečného spotřebitele (viz níže), ale má pouze velmi marginální přínosy pro životní prostředí ve srovnání s cenou CO<sub>2</sub> kolem 30 eur za tunu. Podotýkám, že rozvoj obnovitelné energie byl vždy založen na garantovaných sazbách a byl plně nezávislý na skutečných tržních cenách elektřiny.

Cena CO<sub>2</sub> kolem 30 eur za tunu by znamenala mnohem konkurenceschopnější německou elektřinu – kolem 50 eur za MWh v době normální situace cen plynu a s maximy kolem 70 eur v současném volatilním cenovém prostředí.

U plynu je situace složitější. Cena plynu v USA je mnohem nižší než cena v EU (dnes 13 eur za MWh v USA oproti přibližně 40 až 50 eurům za MWh v EU) ze dvou důvodů: jednak v USA probíhá masivní těžba břidlicového plynu, a zároveň dramaticky poklesly ruské dodávky do Evropy v souvislosti s válkou na Ukrajině. Naše politiky ale situaci

věru nepomáhají: v EU, na rozdíl od USA, probíhá neustálý pokles domácí produkce ropy i plynu kvůli klimatickým a ekologickým omezením. Toto oslabování domácí nabídky výrazně zvyšuje napětí na evropském trhu s plynem, který je, v kontextu poklesu ruských dodávek, dnes plně závislý na dovozech LNG s velmi volatilními cenami. Dalším příkladem je současná situace dovozu ruského plynu do Evropy. Bylo strategicky zásadní se zbavit závislosti na ruském plynu, ale ukončení již tak velmi omezených dodávek tohoto plynu do Evropy přes Ukrajinu však v kontextu zmíněného napětí na trhu, umocněného potřebou zásobovat Ukrajinu, zvýšilo cenu plynu v Evropě o cca 20 eur za MWh. To na jedné straně působí spotřebitelům v EU škodu ve výši přibližně 75 až 90 miliard eur ročně (kombinovaný efekt na náklady za plyn a elektřinu), a na druhé straně to ve skutečnosti zvyšuje celkový zisk z prodeje plynu pro Rusko. Rusko sice dováží do Evropy objemově méně plynu, ale za vyšší celkovou cenu, než kdyby k přerušení toku nedošlo. Nadále totiž do EU dodává plyn prostřednictvím LNG dodávek a plynovodem TurkStream a vyšší jednotková cena více než kompenzuje ztrátu z tržeb za dodávky přes Ukrajinu. Pokud vezmeme v úvahu ruské globální dodávky, je přerušení ukrajinského toku dokonce masivně ziskové. Myslím, že je zcela zřejmé, že gesto ukončení dodávek přes Ukrajinu nepřineslo efekty, o které Ukrajina usilovala. Je sice třeba uznat, že o tomto kroku rozhodl ukrajinský prezident, nikoli EU, ale většina lídrů EU ho v tomto kroku podpořila.

Můžeme tedy uzavřít, že ceny plynu v EU nemohou být na úrovni USA, ale určitě by se mohly blížit polovině dnešních cen, pokud by naše politiky byly pragmatičtější.

## **Promarněná příležitost vybudovat nová odvětví**

Co se týče konkrétně promarněných příležitostí pro německý průmysl, byla EU (a v rámci unie na prvním místě hlavně Německo) předním globálním investorem, který umožnil rozvoj technologií pro obnovitelné zdroje energie. Ale naivně dala tuto obrovskou příležitost Číně, která získala absolutní dominanci jak ve výrobě fotovoltaických panelů (přibližně 85 procent celosvětového trhu), tak ve výrobě větrných turbín (asi 65 procent celosvětového trhu). Ano, Číňané byli konkurenceschopnější a tržní pravidla jim prostě nahrávala, ale mnoho evropských rozpočtů je na 15 až 20 let zatíženo povinností platit výkupní ceny za solární energii na úrovni násobků dnešních nákladů (viz níže). Tato velká investice za stovky miliard eur nepřinesla německé ani evropské ekonomice žádný strategický přínos.

Situace v automobilovém průmyslu je z hlediska dopadů mnohem dramatičtější. Tlak na dekarbonizaci dopravy přišel z EU (většinou prosazován právě Německem), ale téměř celou příležitost využily Čína a USA, které dominují celosvětovému trhu s elektrickými vozy; Čína navíc ovládá i trh s bateriemi. Místo toho, abychom společně s automobilovým průmyslem EU a Německa zorganizovali



tranzici tak, abychom udrželi naši globální roli ve výrobě automobilů, vzali jsme si automobilový průmysl na mušku jako nepřítele, kterého je třeba umravnit. A teď začínáme pociťovat důsledky. Zatímco celosvětový automobilový trh prudce roste (od roku 2000 o téměř 65 procent), evropská výroba v posledních letech klesá a je nižší než v roce 2000 (dnes asi 18 milionů vozidel ve srovnání s více než 20 miliony v roce 2000). Čína nyní vyrábí téměř 40 milionů vozidel, zatímco v roce 2000 to byly pouze 2 miliony! A zatímco Čína transformaci na elektromobilitu vědomě a robustně organizovala tak, aby z ní vytvořila svoji klíčovou silnou stránku, regulace EU jde zatím velmi silně proti našemu tradičnímu produktu – účinným spalovacím motorům –, aniž jsme byli schopni si zajistit konkurenceschopnost v elektromobilitě. A k podobné chybě se schyluje v ocelářském a chemickém průmyslu, kde tlak na používání zeleného vodíku přichází příliš brzy a bez přípravy.

## **1.2. Nerealistické cíle vytlačují dotčená průmyslová odvětví z EU**

Druhou velkou chybou při zavádění strategie JÍT PŘÍKLADEM bylo nastavení cílů. Cíle byly pro většinu odvětví stanoveny nerealistickým způsobem (někdy až fyzicky nemožně, jindy ekonomicky nepřijatelně). To způsobilo na straně dotčených odvětví naprostý zmatek a fatální obavy. Musím poznamenat, že Německo na sebe vzalo smutnou roli lídra v nastavování nerealistických

ambicí. Zatímco Francie dokázala alespoň částečně vyrovnávat hrozby plynoucí z evropského regulatorního rámce pragmatickými bilaterálními nabídkami (daně, levná elektřina z jádra, investiční pobídky, vše podpořeno silnou osobní angažovaností francouzského prezidenta Macrona při jednáních s významnými potenciálními investory), Německo neustále vysílalo signály, že potřebujeme posunout ambice EU ještě dál do zóny „nereálného“, a udělalo velmi málo, aby udrželo v zemi průmysl nebo přilákalo nové investice.

Firmy, které měly příležitost výrobu přesunout jinam, tak už většinou učinily, a nelze je za to kritizovat. Při porovnání legislativy, nákladů a naprosté nejistoty ohledně regulatorního rámce (který je tak nereálný, že všichni doufají, že bude v budoucnosti nějak upraven), je rozhodnutí zvolit příznivější geografie, včetně USA, de facto dáno zákonem. Ostatní obvykle zkoušejí investice do dekarbonizace odložit, protože doufají, že legislativní rámec bude časem jasnější a cíle budou přenastaveny na realističtější úrovně. Ti, kdo již investují, budou z velké části potrestáni za svou naivitu (protože cíle bude skutečně nutné přenastavit na realističtější úrovně a regulatorní rámec se ještě bude vyvíjet). To je přesně to, co se stalo v segmentu výroby energie a brzy se stane i v jiných průmyslových odvětvích, například v ocelářství.

Zmatek kolem cílů je vzájemně propojen s naprostou nejistotou ohledně budoucí ceny CO<sub>2</sub>. Průmysl v Německu a v EU má z tohoto hlediska před sebou

naprosto nulovou předvídatelnost, zejména v současném politickém kontextu: CO<sub>2</sub> může stát 30, ale také 150 eur za tunu. Přitom i mnohem menší rozdíl v cenách určuje, která technologie bude ekonomicky životaschopná a konkurenceschopná. V této souvislosti je de facto nemožné udělat zodpovědné rozhodnutí o dlouhodobé investici. Jak již bylo zmíněno, nerealistické cíle naznačují, že regulace se bude muset vyvíjet. Průmysl má ale nulovou vizibilitu, jakým směrem a kdy se tak stane.

### **1.3. Iracionální rychlost implementace zelených politik**

Zelená transformace byla prosazována s až neuvěřitelnou naléhavostí, což bránilo jakémukoli rozumnému plánování, zatímco přínosy těchto chvatných opatření byly de facto nulové. Uvedu jen jeden příklad: výkupní tarif za 1 MWh solární energie začínal v roce 2004 nad 500 eury, v roce 2012 se pohyboval kolem 200 eur a dnes stojí pod 60 eury. Kdyby byl výrobcům fotovoltaických panelů dán nějaký rozumný čas, aby se na expanzi odvětví připravili, mohly být náklady na prvních 33 000 MW instalovaných solárních elektráren, jež představují zhruba 40 procent německé instalované kapacity ve fotovoltaice, mnohem nižší. (Pokud by systém garantovaných cen začal ve velkém, když náklady byly na úrovni 100 eur za MWh, mohlo to německým spotřebitelům ušetřit 120 miliard eur.)

Naléhavý tlak EU na elektromobilitu a na zavádění vodíku v chemickém a ocelářském průmyslu už byl zmiňován

výše.

## 1.4. Shrnutí k zelené transformaci

Německý průmysl je méně konkurenceschopný, nové investice drasticky klesají, mnoho výroby bylo a bude přemístěno jinam. Zatím jsme nezaznamenali reálné dopady na trh práce, ale už jsou za dveřmi a budou mít bohužel strukturální dopady. Zároveň rostou globální emise: ze 49 Gt ekvivalentu CO<sub>2</sub> v roce 2015 na 53 Gt CO<sub>2</sub>eq v roce 2023. Naše strategie JÍT PŘÍKLADEM nefunguje. Lze jasně konstatovat, že de facto žádný relevantní stát (mimo EU a sousední země, včetně UK) náš příklad a model nenásleduje. K dekarbonizaci dochází zejména v případech, kdy je to ekonomicky výhodné (přechod z uhlí na plyn v USA, čínská strategie rozvoje průmyslu elektrických vozidel), nebo z jiných pragmatických důvodů (znečištění ovzduší velkých čínských měst, a také tlak Číny na snížení strategické závislosti na dovozu energie). Příležitostí plynoucích z dekarbonizace se chopili především naši dva hlavní globální konkurenti. USA navíc opouštějí Pařížskou klimatickou smlouvu, Čína je s emisemi CO<sub>2</sub> stále na vzrůstající trajektorii a cílí na uhlíkovou neutralitu až v roce 2060. Zároveň vytváří kolem dekarbonizace masivní průmyslový ekosystém, v němž je světovým lídrem, jak je popsáno výše. Mimo jiné Čína pouze v loňském roce zahájila výstavbu 95 gigawattů nových uhelných elektráren, což je téměř dvojnásobek celkové černouhelné

flotily EU (kolem 50 gigawattů).

Stručně řečeno, EU a Německo se chovaly naivně – náš čistě hodnotově/ideologicky řízený přístup, na rozdíl od pragmatického přístupu našich dvou hlavních globálních konkurentů, lze možná ocenit pro chvályhodnou motivaci, ale naše ekonomické oslabení nevyřeší problémy klimatu a ostatní od snah dekarbonizovat spíše odradí.

## **2. Ignorace zásadní změny v globální ekonomické rovnováze a absence adekvátní reakce**

Kombinace všech výše uvedených skutečností pro tradiční průmyslová odvětví, přirozený náskok v digitální ekonomice a elektromobilitě v USA coby mateřské zemi těchto inovací plus strategie Číny systematicky budovat nová odvětví – to vše zcela změnilo globální ekonomickou rovnováhu. Německo (a EU) již nyní zaznamenává negativní trend ve své obchodní bilanci, a to bude jen zrychlovat. Zatímco rozhodnutí přesunout výrobu mnohem jednoduššího spotřebního zboží do Číny nebo jiných rozvojových zemí bylo logickým a plně přijatelným důsledkem tržních sil, odrážející rozdílné výrobní náklady a podmínky na trhu práce, přesun, respektive nezískání nejrychleji rostoucích nových odvětví (digitální technologie, elektromobilita, zelené technologie a e-commerce) je vážným problémem a hrozbou.

Můj názor je, že jsme se prostě dostali do bodu, kdy v

rámci nástrojů světového obchodu nejde o to především chránit rozvojový svět (v jeho původní definici, tedy včetně Číny) před vyspělými ekonomikami Německa a EU, ale naopak Německo a EU potřebují být v mnoha strategických oblastech chráněny, konkrétně především před čínskou konkurencí. Klíčovými oblastmi jsou ty, kterých se týká zelená transformace, tedy výroba automobilů, ocelářství, chemický průmysl a další energeticky a uhlíkově náročná odvětví. Je jasné, že určité negativní trendy pro Německo a Evropu jsou nezvratné, protože prostě nemáme realistické způsoby, jak se stát globálně konkurenceschopnými. Ale některé tyto trendy lze stále buď zvrátit, nebo alespoň poskytnout německému a evropskému průmyslu více času a mnohem jasnější a kvalitnější regulační rámec, aby se mohl lépe připravit.

To však vyžaduje jiný, mnohem pragmatičtější přístup také k pravidlům mezinárodního obchodu a evropské regulaci.

Pro jistotu přitom doplňuji, že implementace Carbon Border Adjustment Mechanismu (CBAM) – tradiční vize EU, jak efektivně zajistit rovné podmínky v globální soutěži v podmínkách evropské zelené transformace – sama o sobě rozhodně stačit nebude. Zaprvé, CBAM se zabývá pouze rozdílným zdaněním CO<sub>2</sub>, ale neřeší další velké nákladové nevýhody na straně evropských výrobců vyplývající ze zelené transformace, například výše zmíněné náklady na elektřinu. Podobně u některých průmyslových odvětví nelze ignorovat velmi rozdílnou

úroveň ceny práce a standardy ochrany práce a ekologické normy (např. čínská versus evropská ocel). CBAM také chrání pouze před dovozem, nepomáhá našemu průmyslu být konkurenceschopným mimo EU. Můžeme tedy dojít k závěru, že CBAM může být součástí řešení, ale určitě nejde o řešení jediné a zapotřebí jsou širší opatření.

Když mluvím o potřebě lepší regulace a ochrany, musím zmínit dvě oblasti, které dobře znám z vlastní podnikatelské praxe.

Považuji za nepřijatelné, jakým způsobem jsme umožnili zásadní poškození evropských médií, především ve prospěch amerických Big Tech firem. Tyto firmy, za absence jakékoli rozumné regulace, ovládly evropský reklamní trh. Mé dlouhotrvající volání po nové regulaci sociálních sítí je motivováno potřebou chránit lidská práva a naše demokratické systémy, nicméně ani ekonomický dopad není zanedbatelný: kolem 116 miliard eur reklamních tržeb, mimochodem z velké části nezdaněných, v současné době ročně proudí z Evropy jen do společností Google, Meta a Amazon. Čínské společnosti TikTok, Baidu, JD.com a Tencent dohromady získávají přibližně 14 až 15 miliard eur ročně.

Za druhé, dovolu mi vyjádřit varování, že expanze čínské e-commerce do Evropy se brzy stane dalším důležitým strukturálním problémem. V současnosti je de facto veškerý růst trhu e-commerce v EU představován importy

z Číny (zejména prostřednictvím Shein a Temu), a to začíná vyvíjet existenční tlak jak na toto odvětví, tak i na širší evropský maloobchodní ekosystém, který je v EU zaměstnavatelem číslo jedna (s přibližně 26 miliony lidí v maloobchodě a velkoobchodě). Oblast e-commerce si z koláče maloobchodu ukrajuje stále větší podíl a počet e-commerce byznysů se v EU blíží 500 tisícům. Odhaduje se, že vytváří 1 milion přímých pracovních míst a další podstatně větší počet pracovních míst je ve firmách poskytujících omnichannel služby.

## **Je čas změnit přístup**

Ze všech těchto důvodů věřím, že je čas změnit přístup, a to nahrazením filozofie „JÍT PŘÍKLADEM“ novým principem „PŘINÁŠÍME ŘEŠENÍ“. A to ve spojení s pragmatičtějším a sofistikovanějším přístupem k oblasti mezinárodních obchodních opatření a evropských regulací s cílem chránit německé a evropské ekonomiky ve vybraných zranitelných oblastech.

## **Zelená transformace**

Na zelenou transformaci je recept jednoduchý – musíme začít jednat globálně.

Předkládám tento námět potřebných kroků:

1. Cíl na snížení emisí v EU bude znovu nastaven na úroveň, které jsou realistické a zabrání používání



technologíí, které absurdně zvyšují náklady pro německé a evropské podniky a občany. Příklad: náklady na elektřinu vyrobenou ze zemního plynu, bez daní placených státům (jako je konkrétně například cena CO<sub>2</sub>), se dnes pohybují kolem 100 až 110 eur za MWh a za normální situace na trhu s plynem jsou spíše kolem 60–70 eur za MWh. Případné použití zeleného vodíku by vedlo k nákladům, a tedy ceně kolem 350 až 400 eur za MWh (bez ohledu na náklady na infrastrukturu). Využití zemního plynu pro výrobu elektřiny představuje asi 5 procent emisí EU. Dává tedy smysl udržovat plynové elektrárny v provozu, pokud, respektive dokud se výroba z vodíku nestane konkurenceschopnou. Totéž je třeba udělat pro každé relevantní odvětví, přičemž v centru debaty musí být automobilový, chemický a ocelářský průmysl.

2. Aby se kompenzovaly úpravy na pragmatické cíle podle bodu 1, EU se zaváže, že objem převyšující naše zbývající emise předpokládané v roce 2050 (doporučuji dvojnásobný) bude mezitím zredukován investicemi EU mimo Evropu. EU vytvoří jakýsi „Marshallův“ globální klimatický plán a buď sama investuje, nebo umožní společně s EU investovat v zahraničí do modernizace či náhrady vysoce znečišťujících technologií.

Poznamenávám, že mnoho technologií mimo Evropu produkuje na jednotku dvakrát více znečišťujících emisí, než je stávající evropský standard. Je proto mnohem racionálnější nahradit spíš tyto vysoce znečišťující technologie než v Evropě bojovat proti každé tuně CO<sub>2</sub>, i

když je vyprodukována vysoce účinnou technologií. Tato akce také bude vyvážet na dotčené trhy nový technologický standard, a místo abychom se snažili jít příkladem (což nefunguje), uvedeme do provozu modernější technologie, a tím vytvoříme i lokální konkurenční tlak. Způsoby implementace se mohou lišit od plných unijních investic (včetně možnosti zřízení speciálního unijního fondu), ale většinou bude stačit pojištění politického a regulačního rizika, protože převážná část investic bude pro soukromý sektor ekonomicky atraktivní, zejména budou-li tyto investice podpořeny některými omezenými pobídkami, například určitou úrovní kreditů CO<sub>2</sub>. Celkový objem financování v řádu stovek miliard, z velké části soukromých, může přinést masivní úspory CO<sub>2</sub>. (Jeden příklad: náklady na moderní nízkoemisní paroplynovou elektrárnu s kombinovaným cyklem o výkonu téměř 900 MW se mimo Evropu budou pohybovat mezi 300 a 600 miliony eur a její výstavba může ušetřit přibližně 3 miliony tun CO<sub>2</sub> ročně).

3. Jakákoli investice podporovaná EU bude muset využívat určitý minimální (vysoký) podíl evropských dodávek, což poskytne důležitý až masivní stimul německému průmyslu a průmyslu EU (technologie výroby energie, chemické a rafinérské technologie, technologie výroby cementu a oceli, technologie pro vlaky a veřejnou dopravu, včetně náhradních dílů, které by se musely vyrábět v definovaném rozsahu v EU). To jsou všechno oblasti, kde má Evropa schopnost vyrábět vysoce kvalitní

technologie. A takový plán by v nich významně posílil naši globální roli.

4. Mechanismus určování cen CO<sub>2</sub> je třeba přehodnotit. Prvky obchodovaného nástroje lze zachovat, ale musíme zavést rozumné dlouhodobé pásmo, ve kterém se cena bude pohybovat, a to na takové úrovni, abychom zachovali konkurenceschopnost EU a poskytli jasnou dlouhodobou předvídatelnost dotčeným odvětvím, a umožnili tak realizovat investice do dekarbonizace. To vše ale musí provázet pevné záruky stability tohoto nového rámce. Podotýkám, že taková strategie vůbec nemusí znemožňovat rozvoj nových odvětví (například vodíkový průmysl), pouze se musí najít jiné vhodnější způsoby podpory, které nebudou na úkor konkurenceschopnosti Německa a EU. Pokud je to žádoucí, lze například využít cílené veřejné dotace na vývoj potřebných produktů, dokud se nestanou nákladově konkurenceschopnými, nebo alespoň přijatelnými.

5. Bezplatné přidělování CO<sub>2</sub> německému a evropskému zpracovatelskému průmyslu musí být prodlouženo, dokud nebudou přijata adekvátní ochranná opatření v mezinárodním obchodu (jak je uvedeno níže).

## **Mezinárodní obchod a regulace**

Rozhodně nenavrhuji zpochybňovat myšlenku globálního volného obchodu ani neprosazuji paušální cla na dovozy, jak je vůči některým zemím a produktům uplatňuje

prezident Trump. Na druhou stranu ale musíme selektivně zavést opatření, která jsou nezbytná k ochraně určitých německých a evropských průmyslových sektorů.

1. Seznam těchto sektorů musí zahrnovat ty, které jsou ovlivněné ekologickou transformací, kde je třeba kompenzovat přímý i nepřímý účinek zdanění CO<sub>2</sub>, včetně vyšších nákladů na energie. Je rovněž třeba řešit konkurenceschopnost vývozu, musíme tedy nejen vytvořit rovné podmínky pro ochranu úrovně nákladů v EU, ale také kompenzovat zvýšené náklady našich výrobců na jejich vývozní aktivity tam, kde je třeba exportní schopnost zachovat a tyto položky jsou nákladově relevantní.

2. Některá strategická průmyslová odvětví, jako je ocelářství či další definované segmenty, musí být chráněna cílenějším způsobem, aby to řešilo nejen velmi rozdílné náklady na CO<sub>2</sub> a energii, ale také různou úroveň ekologických předpisů a velmi rozdílné mzdové náklady a podmínky (pro vybraná odvětví bych navrhoval zvážit ACBAM – Acquis Communautaire Border Adjustment Mechanism, tedy vybraná odvětví kompenzovat kvůli vyšším nákladům vyplývajícím z evropské regulace celkově, nejen kvůli CO<sub>2</sub>), některá odvětví musí být chráněna z důvodů zcela nesouvisejících s Green Dealem, například ochrana před čínskou e-commerce.

3. Musíme po sektorech provést analýzu, kde současná regulace evropské společnosti příliš oslabuje ve srovnání s globální konkurencí – ať už přehnanou regulací (například

bankovníctví) nebo naopak výrazně nedostatečnou regulací (Big Tech firmy vs. média, jak je uvedeno výše). Využívám příležitosti, abych zde poznamenal, že plně souhlasím se závěrem Draghiho zprávy, že musíme také jinak přistoupit k interpretaci antimonopolních pravidel. Digitalizace a strmý vývoj souvisejících technologií a služeb na jedné straně změnily pravidla hry a výrazně zvýhodňují velké hráče (náklady na kvalitní digitální řešení rostou velmi sublineárně s velikostí dané firmy – obrovské americké a čínské společnosti tak mají dramatickou nákladovou výhodu oproti mnohem menším a roztráštěným evropským hráčům), na straně druhé tyto trendy významně globalizovaly mnoho segmentů trhu. Evropský restriktivní pohled na definici takzvaného relevantního trhu v antimonopolním právu už proto není racionální.

Chápu, že některá z těchto opatření se mohou na první pohled jevit jako nerealistická nebo revoluční, ale v současném kontextu jimi reálně nejsou a vnímám je jako životně důležitá pro Německo a Evropu. Čína, která bude ovlivněna americkými cly, zoufale potřebuje evropský trh (vývoz Číny do EU loni přesáhl 500 miliard eur). Také Německo a EU mohou v obchodní válce s Čínou ztratit mnohem méně – vývoz EU do Číny činí pouze 230 miliard eur, tedy méně než polovinu našeho dovozu. Pro USA by byl dopad našich opatření jednak omezený, a navíc stejně budeme nuceni cla a regulace se Spojenými státy „obchodovat“ na základě jejich tlaku; je tedy naprosto

vhodný moment položit na stůl naše problémy, zejména v situaci, kdy stále držíme v rukou dobré karty pro vzájemné vyjednávání (například dovozy ropy, plynu nebo vojenského materiálu). Lze tak shrnout, že současný kontext vytváří ideální půdu pro nový evropský přístup k mezinárodním obchodním režimům a potřebným domácím ochranným regulacím.

## **Závěr**

Pokud zavedeme výše uvedená opatření (nebo jiná vhodná opatření se stejnými či lepšími dopady) a zároveň obnovíme racionalitu a pragmatismus jako klíčové pilíře našich politik, přičemž si plně zachováme své hodnoty a budeme za ně globálně bojovat, staneme se silnějšími (nejenže zvýšíme životní úroveň Němců a Evropanů, ale také posílíme naši schopnost prosazovat své hodnoty), globálně významnějšími (spolu s technologiemi a investicemi budeme rozšiřovat svůj vliv do rozvojových zemí), a také inspirativnějšími (nové technologie v rozvojových zemích pomohou zlepšit kvalitu tamního života, snížit znečištění a vytvořit lokální konkurenční tlak). A zároveň snížíme emise skleníkových plynů. Navrhuji opravdu začít jednat.

*(Daniel Křetínský je vlastníkem mediální skupiny Czech News Center, vydavatele newsletteru 11am.)*