

Institut ekonomických studií
Fakulta společenských věd
Univerzity Karlovy

Disertační práce

**VÝVOJOVÉ TRENDY VYBRANÝCH POLITIK EVROPSKÉ UNIE
OD DEVADESÁTÝCH LET**

PhDr. Irah Kučerová

V Praze duben, srpen 2002

Prohlašuji, že jsem disertační práci vypracovala samostatně s použitím uvedených pramenů a literatury.

Děkuji za cenné připomínky a vedení mého doktorandského studia svému školiteli doc.Ing.Vladimíru Benáčkovi, CSc.

V Praze dne 31.8.2002

Obsah

Seznam použitých zkratk	4
Úvod	5
I. Ekonomicko sociální základna Evropské unie	8
I.1. Historický exkurs	9
I.2. Hospodářský vývoj ES/EU	17
II. Klasifikace politik a jejich diferenciacie v systému ES/EU	37
II.1. Zásadní integrační cíle	
II.2. Nástroje Unie ke splnění cílů	39
II.3. Charakteristika vybraných politik ES/EU	44
II.3.1. Průmyslová politika	45
II.3.1.1. Průmyslová politika - shrnutí	59
II.3.2. Politika ochrany hospodářské soutěže	61
II.3.2.1. Politika ochrany hospodářské soutěže - shrnutí	75
II.3.3. Regionální a strukturální politika	81
II.3.3.1. Regionální a strukturální politika - shrnutí	92
II.3.4. Sociální politika v EU	93
II.3.4.1. Charakteristika sociální politiky - shrnutí	125
III. Vnější vztahy EU	128
III.1. Aspekty vnějších vztahů EU	
III.1.1. Otevřenost ekonomik	128
III.1.2. Vzájemná závislost ekonomik ES/EU	130
III.1.3. Rozpad kolonialismu	121
III.2. Strategická hlediska vnějších vztahů	134
III.3. Zahraničně obchodní politika EU	140
III.4. Vnější vztahy EU - shrnutí:	152
Závěr	157
Summary	160
Seznam použité literatury	161

Seznam použitých zkratk:

ACP	země Afriky, Karibiku a Pacifiku
ECU	European Currency Unit
EEI	evropská ekonomická integrace
EEA	European Economics Area
EFTA	European Free Trade Area
EIB	Evropská investiční banka
EHS	Evropské hospodářské společenství (EEC)
EK	Evropská komise
EMS	European Monetary System
EMU	European Monetary Union
EPU	Evropská platební unie
ES	Evropská společenství
ESUO	Evropské sdružení uhlí a oceli
EU	Evropská Unie
EURATOM	Evropské společenství atomové energie
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDP	Gross Domestic Product
Mercosur	Mercado Común del Sur (Společný trh Jihu)
OEEC	Organisation for European Economic Cooperation
TEN	Transeuropean Network
WTO	World Trade Organization

Úvod

Dnešní Evropská unie se stala fenoménem evropského poválečného vývoje s přesahy do celé světové ekonomiky.

Pro samou Evropskou unii jsou devadesátá léta přelomová, a to jak z hlediska interního vývoje Společenství, tak i po stránce vnějších aspektů politických i ekonomických.

Evropská ekonomická integrace dospěla na počátku roku 1992 do fáze transformace v Unii s jasně definovanými nejen ekonomickými, ale i sociálními a hlavně politickými cíli, jež se tak jeví jednou ze základních kvalitativních změn.

Vzhledem k tomu, že se hlavní integrační strategií 90. let stává dokončení vnitřního trhu a postupné formování hospodářské a měnové unie, pak se mění i význam jednotlivých nástrojů hospodářských politik.

Praktikovaná hospodářská politika jak na národních úrovních, tak i na komunitární prochází řadou změn, z nichž některé mají zásadní charakter.

Jestliže do devadesátých let byla společná zemědělská politika chápána jako základ ES, pak v poslední dekádě se do popředí dostávají i jiné sektory. Zemědělskou politiku se nepodařilo zefektivnit ani MacSharryho reformou v roce 1992 a její vnitřní vývoj v 90. letech pak stagnuje.

Pozornost se více zaměřuje na ty politiky, jejichž fungování by na jedné straně posunulo integrační proces výše, na straně druhé by vedly ke zvýšení konkurenceschopnosti EU na světových trzích. ***Jsou to tedy regionální a strukturální politika, ochrana hospodářské soutěže, průmyslová politika a sociální.***

V této práci se zaměřím na analýzu změn těchto vybraných politik, jejichž závažnost je podle mého názoru pro vývoj současné Unie determinující. Tyto oblasti považuji za klíčové z hlediska integračního procesu v 90. letech a také v nich dochází v poslední dekádě k nejvýraznějším posunům.

Problematika *vnějších ekonomických vztahů* je pro ES/EU natolik specifická, že poznamenává veškerá rozhodování v Unii, což se mimochodem projevuje i výraznými posuny v 90. letech. Proto se věnuji zde i této oblasti.

Záměrně vynechávám celou monetární sféru včetně budování hospodářské a měnové unie, neboť to považuji za velmi ambiciózní cíl Unie. Pak je tématika měnové unie pro tuto práci natolik rozsáhlá, že by zde nemohla být uspokojivě zpracována, aniž by nenarušila hlavní cíl mé práce. Totéž platí i pro otázky spojené se zamýšleným rozšiřováním Unie o bývalé centrálně plánované ekonomiky.

Pokusila jsem se poukázat prostřednictvím instrumentária vybraných hospodářských politik na hlavní specifika zemí ES/EU, jejich hospodářského vývoje a na posuny v integračních cílech v poslední dekádě.

Po metodologické stránce jsem využívala empirické zpracování statistických dat, jejich využití metodou indukce a dedukce. U některých aspektů zpracovávané tematiky jsem postupovala cestou deskripce a následně abstrakce. Nakonec jsem se pokusila realitu některých komunitárních politik vysvětlit pomocí určitých teoretických předpokladů.

Proces ekonomické integrace v Evropě je specifický v mnoha ohledech, bezesporu se stal jistou předlohou pro integrační aktivity i v ostatních regiorech světové ekonomiky, a to jak v pozitivním směru, tak i v negativech, jež jsou doprovodnými aspekty evropského modelu integrace.

Jestliže původními cíli EHS deklarovanými Římskou smlouvou byla liberalizace vzájemného obchodu a koordinace postupů vůči nečlenským zemím v zahraničním obchodě (celní unie) a poté i liberalizace toků produktů i faktorů mezi sebou samými (společný trh), pak prohlubování integračních aktivit vedlo

k dalekosáhlým důsledkům. Ty se promítly do řady změn, a to i v posunech cílů.

Bezprecedentní integrační proces výrazně ovlivnil výkonnost zúčastněných ekonomik, urychlil modernizaci jejich ekonomické základny včetně industrializace. Zapojení do integrace vždy v počáteční fázi umožnilo radikálnější zefektivnění výrobních procesů.

Nicméně je otázkou, zda ve svých dalších vývojových etapách nesehrává evropská integrace roli brzdného mechanismu, zvláště pak v souvislosti s nedostatečnou racionalizací ekonomických procesů, s přílišnou institucionální ochranou trhu práce, s poskytovanými obchodními preferencemi dnes už sedmi desítkám rozvojových zemí.

Pro úspěšnost integračního procesu, pro stabilizaci ekonomickou, sociální i politickou dochází v evropském prostoru nejen k rozšiřování členské základny, ale i výraznému prohlubování integračních aktivit. Reálně to znamená nejen formulaci nových cílů, ale logicky i přizpůsobování nástrojů, tzn. jednotlivých hospodářských politik. ***Mým cílem v této práci bylo sledovat vývoj těch sektorových politik, jež v 90. letech sehrály klíčovou roli jako nástroje pro splnění velmi ambiciózních cílů, které si EU na počátku dekády vytýčila.***

Velmi často diskutovaným je téma efektivnosti tak rozsáhlé integrace, velmi často diskutovány jsou přínosy a náklady začlenění jednotlivých států do integračního procesu.

I když nemůže nikdo zpochybnit pozitivní vliv integrace na nominální i reálnou konvergenci členských ekonomik, přesto Evropská unie sdružuje státy s velmi výraznými diferencemi v ekonomické úrovni. Vesměs se všichni ale shodují na převaze pozitiv začlenění do integrace, které spatřují především ve stabilizaci makroekonomické, tudíž i sociální a také politické. Což je evidentně hlavní důvod, proč v integračním procesu započatém v 50. letech pokračovat.

I. EKONOMICKO SOCIÁLNÍ ZÁKLADNA EVROPSKÉ UNIE

Evropská unie zahrnuje od poloviny devadesátých let patnáct členských států dnes s 379,4 miliony obyvatel¹.

- Fungující vnitřní trh tak vytváří ve světové ekonomice bezprecedentní spotřebitelskou poptávku. Nejde jen ale o velikost trhu, tzn. velikost agregátní poptávky, nýbrž vzhledem k průměrné výši životní úrovně představuje EU obrovský tlak na výrobce. Jednou z negativních externalit vysoké spotřební úrovně evropského obyvatelstva je pak zátěž životního prostředí.
- Dalším specifickým Evropy jako takové je její demografická struktura s velmi nepříznivou věkovou skladbou obyvatelstva. Prognózy jsou vskutku alarmující, neboť v nejbližších desetiletích se bude neustále zvyšovat podíl lidí v postproduktivním věku (pesimistické předpovědi hovoří o více jak 30%), čímž se vytváří napětí ve fiskální sféře jednotlivých ekonomik. Prakticky před všemi státy EU stojí naléhavá podmínka restrukturalizovat penzijní systémy od průběžných k fondovým, s čímž souvisí mimo jiné i nutnost daňové reformy.
- K vyššímu životnímu standardu v Evropě integrálně patří i vysoká míra sociálního zabezpečení, což výrazně ovlivňuje růst celkových výrobních nákladů. I přes fungující vnitřní trh v rámci členských států Unie jsou systémy sociálního zabezpečení v jednotlivých státech různé, což způsobuje vnitřní konkurenci ekonomik EU. Dosavadní postoje vlád k řešení této skryté konkurence odráží politickou citlivost daného tématu a v současné době, kdy před Unií stojí problémy s rozšiřováním a tedy i nutnou

¹ K 1.1.2002, přičemž eurozóna zahrnuje 305,1 mil obyvatel - viz www.europa.eu.in/eurostat/Public/datashop

institucionální reformou, jsou odsunovány do pozadí. V konečném důsledku vedou sociální aspekty k poklesu konkurenceschopnosti evropské produkce na světových trzích.

- Dalším důsledkem nákladných systémů sociálního zabezpečení je i snížený příliv zahraničních investic, především ve formě produktivního kapitálu, neboť míra jejich zhodnocení je logicky nižší. Přidruží-li se k tomu hospodářská expanze v USA v 90. letech, dochází dokonce k odlivu investic z prostoru západní Evropy. Zdá se, že jedině, co udržuje investiční toky do EU na přijatelné hranici i přes snahu diverzifikovat investorská rizika, jsou institucionální a hospodářské nedostatky ve většině tranzitivních ekonomik střední a východní Evropy. Toto jejich zaostávání za investorskými standardy rozvinutých tržních ekonomik představuje pro mnohé investory zbytečné riziko, které není pro ně vyváženo ani nízkou cenou pracovní síly a pozemků.
- Celkově ale snížená míra přílivu kapitálu do zemí EU přispívá k prohlubování i technologickému zaostávání za ostatními centry světové ekonomiky, a to USA a Japonskem, resp. jihovýchodní Asií.

Toto jsou v kostce vyjádřeny hlavní charakteristiky ekonomické báze EU na přelomu století.

I.1. Historický exkurs

Současný stav Evropské unie je důsledkem situace v Evropě po roce 1945. Válka zanechala ve většině evropských států zničenou hospodářskou základnu, byť v různém stupni destrukce. Nicméně i přes rozdíly v míře postižení národního hospodářství válkou, pro skoro všechny vyvstala naléhavá potřeba obnovy jak průmyslové, tak i zemědělské báze, dopravního systému a bytového potenciálu.

Naprostá většina evropských států musela řešit urychlenou rekonverzi stávajícího průmyslu, i když opět s různou intenzitou.

Všechny evropské země se potýkaly se zásadními problémy s uspokojováním základních či běžných potřeb, z čehož jako nejnaléhavější se projevovaly ty, které byly spojené s nedostatkem potravin, zdravotnického materiálu, léků, surovin, strojového zařízení...

Předcházet možné konflikty (humanitární, sociální, politické) napomáhala UNRRA (Správa OSN pro pomoc a obnovu)², která do roku 1947 bezplatně distribuovala 25 milionů tun zboží, především ve formě potravin, léků, oděvů, pohonných hmot.

I přes vydatnou a pravděpodobně ne zcela doceněnou pomoc v rámci UNRRA, trpěla Evropa i nadále zcela zásadními důsledky druhé světové války. Projekt UNRRA byl od roku 1948 vystřídán *Programem obnovy Evropy*³, který si vyžádal založení Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci *OEEC*⁴ jako podmínky účasti na tomto programu.

Marshallův plán velmi výrazně ovlivnil další vývoj zúčastněných států a evidentně urychlil proces rekonstrukce jejich hospodářství a napomohl stabilizovat sociální a díky tomu i politickou situaci. Současně Program obnovy Evropy působil jako určitý jednotící prvek pro většinu dnešních členských zemí Unie.

² United Nations Relief and Rehabilitation Administration - mezinárodní organizace fungující od roku 1943 na pomoc zemím postiženým válkou, a to především v Evropě vyjma Německa a na Dálném východě. Hlavními sponzory byly USA (cca 70 % nákladů) a Kanada. UNRRA sdružovala celkem 48 států.

³ European Recovery Programme, tzv. Marshallův plán, v jehož rámci bylo rozděleno v letech 1948-53 celkem 17,4 miliardy USD, přičemž z toho 14,7 mld ve formě zboží a 1,7 mld formou úvěrů.

⁴ Organisation for European Economic Cooperation, která po skončení programu pomoci nebyla formálně zrušena, ale latentně přecházela, až byla v roce 1961 transformována v dnešní OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) s celosvětovou působností.

Nicméně OEEC nebyla prvním případem ekonomické integrace v Evropě po válce - některé státy se pokoušely prostřednictvím integrace rychleji neutralizovat následky války. Například *Francie* v letech 1946-47, *Skandinávská unie* 1947-50. *Benelux* je zcela zvláštním případem, nejen díky úspěšnosti narozdíl od ostatních, ale také termínem příslušné dohody. Představitelé exilových vlád Belgie, Lucemburska a Nizozemí podepsali již v roce 1944 v Londýně smlouvu o poválečném cíli vybudovat mezi sebou celní unii. S příslušnou činností započaly tyto tři státy sice později než například Francie a Itálie, ale zato zřejmě v příhodnější dobu. Od roku 1948 fungovalo integrační seskupení Benelux a jeho členské státy v roce 1958 vstupovaly do EHS jako již fungující celní unie. V podstatě je nutné zdůraznit, že proces ekonomické integrace je typicky původní charakteristikou evropského poválečného rozvoje a je tedy imanentním rysem evropského hospodářského vývoje.

Definice ekonomické integrace

Ekonomickou integraci lze vymezit jako „eliminaci ekonomických hranic mezi dvěma či více ekonomikami.

Naopak, ekonomickou hranicí je jakákoliv, kde existuje i poměrně nízká skutečná či možná mobilita zboží, služeb a výrobních faktorů... Není žádného apriorního důvodu k domněnce, že ekonomická hranice souhlasí s teritoriálními hranicemi. Země jsou ohraničeny teritoriálními hranicemi, ekonomiky hospodářskými hranicemi. A tak lokální ekonomiky nemusí vždy zlepšovat regionální ekonomiku, jestliže ekonomické hranice mezi rozdílnými místními společnostmi přetrvávají... V představě bez národních států nebo přinejmenším bez ekonomické integrace by se smrštily na pouhou tržní integraci, případně apolitickou. Ve skutečném světě je vždy ekonomická integrace i politickou...Vyšší ambice

ekonomické integrace mají tendenci přizpůsobovat se nebo být výsledkem politických integračních procesů.“⁵

Reálně tedy můžeme chápat ekonomickou integraci jako proces postupného splývání jednotlivých národních hospodářství doprovázený vytvářením společných institucí a přenosem některých pravomocí z národní úrovně na komunitární. Zdá se, že toto vymezení ekonomické integrace odpovídá evropským realitám⁶, neboť proces ekonomické integrace v jiných regionech světové ekonomiky nejenže nedospěl dosud tak daleko, ale nenabývá logicky ani příslušných forem jako v Evropě.

Příčiny evropské ekonomické integrace (EEI)

Důvodů, které přinutily evropské státy k tak vysokému stupni mezinárodní dělby práce a v tak rozsáhlém měřítku, je celá řada. Obecně je lze rozčlenit do tří základních kategorií:

- I. jako východisko z války
- II. jako aspekt internacionalizace výroby
- III. jako aspekt rostoucí konkurence ve světovém hospodářství.

I. EEI jako důsledek války

Ekonomický potenciál evropských zemí byl druhou světovou válkou velmi redukován. Byla výrazně poškozena zemědělská a průmyslová základna, dopravní infrastruktura.

Jako prioritní se jevila potřeba zabezpečit výrobu produktů k uspokojování běžných potřeb. Kooperace v mezinárodním měřítku se zdála být jistou cestou, jak překonat ve zkrácené době nedostatky v agregátní nabídce. Především se to týkalo agrární oblasti pro zabezpečení produkce potravin a

⁵ Pelkmans, J., 1997: str.2

⁶ viz např. in Balassa, 1996, Kamppeter, 2000

energetické včetně hutní pro rozvoj průmyslu (viz ESUO, jednotná zemědělská politika).

Stávající průmyslová báze byla nejen poškozena přímými zásahy války, ale ty továrny, které přečkaly bombardování, se musely okamžitě podrobit rekonverzi, tzn. zpětné výrobní reorientaci na mírovou produkci.

Kromě těchto elementárních důvodů byla EEI podmínkou Programu obnovy Evropy, proto také byla založena OEEC, což samozřejmě vedlo k rozvoji mezinárodní dělby práce.

Dalším, a zdaleka ne méně důležitým důvodem hospodářské spolupráce v Evropě bylo urychlení politických a společenských změn, což bylo předpokladem mírové budoucnosti. „Evropská integrace byla od samého počátku v podstatě politickou integrací. Ekonomická integrace byla pouhým nástrojem, jejíž celkový příspěvek k uklidnění evropského kontinentu byl limitovaný.“⁷

Ostatně politické aspekty procesu ekonomické integrace byly a jsou doposud považovány za jedny z nejdůležitějších. Například Carlos Menem, tehdejší argentinský prezident navrhoval v lednu 1998 na zasedání Mercosuru usilovat mj.o zavedení společného občanství po vzoru EU, neboť „státy, které spolu obchodují a ekonomicky se propojují, spolu neválčí“.⁸

Politické důvody, obdobné těm poválečným, pro integraci států střední a východní Evropy do EU zdůrazňuje v roce 1998 i Dariuzs K.Rosati: „První politický cíl integrace je zvýšit mezinárodní bezpečí. Uzavřít obchodní, ekonomickou a politickou spolupráci mezi národy, firmami a jednotlivci... Ekonomická integrace zrychluje hospodářský vývoj a slouží ke snížení úbytku bohatství a k vyrovnání důchodové úrovně, což mohlo být někdy příčinou mezinárodního konfliktu.

Druhý politický cíl integrace je přispět ke stabilizaci vnitřní, ... nejen přijetím za vlastní ...zákonosti a

⁷ Kampeter W.,2000: str. 2

⁸ summit Mercosuru 1.1998

demokratických ustanovení, ale především prostřednictvím rychleji rostoucí prosperity."⁹ Uvádím zde tyto příklady z doby o 40 let později jen jako důkaz závažnosti, jež musela být v poválečném období těmito důvody integračního procesu přikládána.

Prostřednictvím kooperace ekonomické činnosti došlo po roce 1945 snadněji k překonání psychologických bariér mezi poraženými národy a vítězi.

Lze říci, že v tomto si vítězné mocnosti druhé světové války vzaly ponaučení z výsledků první světové války, kdy Versaillskou smlouvou bylo Německo odsouzeno k vysokým válečným reparacím bez ohledu na jeho možnosti splácet je. Tehdy se tato skutečnost se promítla do mimořádně vysoké hyperinflace, jež postihla Německo v letech 1922-25. Prudký pokles životní úrovně doprovázený sociální destabilizací, pokles politický z hlediska evropského prostoru, pokusy o demobilizaci tradičně militarizovaného státu byly hlavními příčinami nástupu nacizmu v 30. letech. Toho všeho si němečtí protivníci byli vědomi a dospěli k názoru, že začleněním Německa do hospodářské spolupráce budou rizika případného konfliktu minimalizována.

Ostatně proces EEI neposloužil pozitivně pouze v případě Německa, ale napomohl i výraznému oteplení vzájemných vztahů mezi dalšími tradičními rivaly jako například mezi Francií a Británií.

II. EEI jako forma internacionalizace ekonomik

Druhá průmyslová revoluce v sedmdesátých letech 19. století umožnila radikální vzrůst produktivity práce a tudíž i specializace. Následný rozvoj světového hospodářství v poslední třetině 19. století vedl k výrazné intenzifikaci mezinárodní dělby práce ve století dvacátém, takže z toho

⁹ Rosati, D.K., 1998

hlediska je proces EEI chápán jako přechod k vyšší formě internacionalizace výroby. Politické poměry po druhé světové válce v Evropě takovému vývoji nahrávaly.

Relativní odloučenost jednotlivých evropských států mohla být právě ekonomickou integrací překonána, i když velké teritoriální vzdálenosti i v rámci dnešních členů EU hrají určitou roli ve vzájemných vztazích dosud - nejtěsnější obchodní vztahy jsou většinou mezi sousedícími ekonomikami. Patrně dosud nebyly překonány tradiční vazby i přes postupující teritoriální diversifikaci zahraničního obchodu. Prostřednictvím integračního procesu dochází k postupnému odstraňování diferencí v ekonomické úrovni jak regionů, tak i jednotlivých států. Ač se dnes pozornost zaměřuje především na zmírňující se disproporce mezi čtyřmi nejméně vyspělými ekonomikami EU, tak od samého počátku byla integrace zaměřená na zvýšení ekonomické úrovně jižní Itálie.

S tím ostatně souvisí i další příčina procesu EEI, a to nutnost industrializace převážně venkovských oblastí, což je jeden z fenoménů hospodářského vývoje v Evropě od druhé poloviny 20. století, s tím, že od 80. let jsou industrializační snahy venkova nahrazovány komplexnějším přístupem preferujícím spíše rozvoj služeb na venkově a nezemědělské činnosti¹⁰.

V tomtéž období vyvstává do popředí i nutnost vědecko technické spolupráce, a to jak po stránce potřeby směny informací, tak i finančního partnerství a společného výzkumu a vývoje (např. Euratom).

EEI umožňuje snáze eliminovat neefektivní výroby, což se ale dostává do konfliktu s makroekonomickou stabilitou jednotlivých ekonomik, nicméně principy vnitřního trhu by měly napomoci řešit distorze trhu práce.

¹⁰ 3.5.2002 ministři zemědělství EU zdůraznili nutnost posílení politiky rozvoje venkova, evidentně v souvislosti s připravovanou reformou společné zemědělské politiky EU.

Celkově vedl proces EEI k prohlubování specializace, což je nezbytná podmínka konkurenceschopnosti na světových trzích. Jednou z elementárních příčin ekonomické integrace bylo odstraňování obchodních bariér. Mezinárodní ekonomické vztahy po druhé světové válce byly ovlivněny přetrvávajícím protekcionismem (důsledek Velké deprese a poté nastupující přípravy na další válku). V té době převládaly bilaterální obchodní a měnové vztahy plné ochrannářských opatření. Jedinou konvertibilní měnou byl americký dolar. Proces ekonomické integrace tak napomáhal liberalizaci vzájemného obchodu, vytvořením celní unie pak snazší odolávání konkurenčním tlakům zvenčí¹¹.

Svou úlohu také sehrála začínající studená válka, která na několik desetiletí oddělila od sebe evropské země, jež byly do té doby tradičními obchodními partnery. Ekonomická integrace byla jedním z řešení, jak kompenzovat ztrátu trhů, resp. zdrojů surovin, a to jak v důsledku dekolonializace, tak i vytvoření plánovitě řízených ekonomik ve střední a východní Evropě.

III.EEI jako protiváha USA

USA se díky politickým událostem ve světě 20. století (a samozřejmě i díky vnitřní ekonomické akumulaci od druhé poloviny 19. století) vyprofilovaly po roce 1945 jako hospodářská velmoc, tehdy jako jediná. Expanze amerického kapitálu je typická pro celé období 20. století, ale prostřednictvím Marshallova plánu se stávají USA i součástí evropského hospodářského vývoje. Byly to americké monopoly, které měly hned po válce zájem o vytvoření rozsáhlého homogenního trhu, resp. ekonomického prostoru.

Evropské státy si uvědomovaly, že stojí před nutností dosáhnout dostatečných konkurenčních parametrů své produkce, což bez integrace by bylo těžko realizovatelné. Ekonomická

¹¹ Kemp-Wan, 1976

integrace byla chápána nejen jako cesta k vyšší efektivnosti, prostřednictvím kooperace ke specializaci, ale vytvořením společného institucionálního rámce by mohly být výrazně sníženy mnohé náklady transakčního charakteru.

Ekonomická integrace v Evropě byla tedy pojmána jako objektivní potřeba harmonizace hospodářské činnosti, její koordinace a kooperace, jejímž průvodním znakem je internacionalizace ekonomik a postupná integrace.

I.2. Hospodářský vývoj ES/EU

Dnešní členské země Evropské unie řešily v poválečném období v rámci svých ekonomik řadu podobných problémů, k diferenciaci jejich vývoje došlo poněkud později, a to na přelomu 40. a 50. let. Vzhledem k tomu, že základní historický přehled vývoje evropských ekonomik chybí, pokusím se nastínit hlavní vývojové trendy ekonomik západní Evropy v jednotlivých dekádách.

40. léta:

V první řadě bylo nutné nasměrovat hospodářské subjekty na cestu mírového rozvoje, tzn. **zabezpečit podmínky pro fungování civilní ekonomiky**. Druhá polovina čtyřicátých let je tedy obdobím překonávání následků války, což se ve většině evropských zemí promítlo do nutnosti zavedení přídělového systému, byť se v jednotlivých státech vztahoval na různé statky a také byl uplatňován různě dlouhou dobu.

Logicky byl výchozí stav ekonomické báze jednotlivých zemí odlišný ať už díky předválečnému stavu a stupni hospodářského rozvoje, nebo podle toho, zda daný stát byl přímým účastníkem války či ne. Samozřejmě, že míra poškození hospodářské základny válkou byla velmi odlišná. Bezprostředně po roce 1945 obecně panoval předpoklad, že státy, jejichž území bylo bombardováno, tam, kde probíhaly boje, tam bude rekonstrukce hospodářství trvat déle. Právě proto, aby se výrazněji

zkrátila doba hospodářské rekonstrukce těchto zemí, především Německa a Itálie, fungoval zpočátku nejen program UNRRA, ale i již klasické integrační projevy jako Program obnovy Evropy a poté Montánní unie (ESUO).

Čtyřicátá léta v Evropě jsou mimo jiné charakterizována i **radikální změnou v pojetí úlohy státu**. Poprvé v mírových podmínkách je přiznána státu povinnost vstupovat do hospodářského vývoje. Nejen následky druhé světové války, jejichž míra a závažnost byla alarmující, ale i negativní zkušenosti z Velké deprese 30.let vedly k výraznému posílení státních pravomocí týkajících se ovlivňování ekonomiky. Bezesporu Rooseveltovou administrativou realizovaný New Deal¹² v letech 1933-37, jeho úspěchy a zaměření bylo pro poválečnou Evropu inspirací.

V Evropě tak vzniká nový fenomén, a to hospodářská politika státu jako trvale cílená činnost státu formující chování jednotlivých ekonomických subjektů. Tedy ne ad hoc jako doposud ve 20. století, ať už během válek či jako následek hospodářských krizí, ale jako systémový přístup.

Státní intervencionismus je pro Evropu typickým jevem. Jeho počátek spadá do druhé poloviny čtyřicátých let, kulminoval v 60. a 70. letech. V následující dekádě 80. let dochází v řadě zemí ES k jisté demontáži státního intervencionismu, přesto ale doposud na počátku 21. století je ve světové ekonomice ve skupině rozvinutých tržních ekonomik nejvíce uplatňován stále ještě v zemích EU.

¹² Pokud srovnáme základní směry programu New Deal s cílovými oblastmi státního intervencionismu v Evropě, pak je příbuznost zcela nepopíratelná: rekonstrukce zemědělské a průmyslové výroby tak, aby byla zabezpečena dostatečná úroveň efektivní poptávky včetně institutu minimální mzdy. Stát přestává hrát roli „hlídacího psa“, tedy nevstupuje do vývoje ex post, ale stává se aktivním stabilizačním prvkem čili ex ante. Paralely se sociálním hlediskem nejsou jen zobecnělou zkušeností Velké Deprese, ale v Evropě více jak půlstoletí rozvíjející se sociálně demokratická tradice sociální aspekty ještě více akcentuje.

Kromě toho **evropské státy** se začaly již v tomto období, tzn. ve čtyřicátých letech chovat **jako samostatné hospodářské subjekty**. S tím souvisí vlna zestátňování především bankovních institucí a klíčového průmyslu, což bylo typické hlavně pro Francii, Velkou Británii a Itálii. Na rozdíl od těchto ekonomik prakticky neproběhlo zestátňování ve Švédsku, které bývá označováno jako typický model sociálního státu se silnou státní úlohou.

Poválečný hospodářský rozvoj byl výrazně podpořen fungujícím **Brettonwoodským měnovým systémem**, jehož stabilizační funkce umožnila snazší vyrovnání se s následky války na jedné straně, na straně druhé napomohla i k rozvoji mezinárodní dělby práce. Brettonwoodský systém se stal vlastně i prostředkem urychlujícím internacionalizaci evropských ekonomik a jejich následnou integraci.

Dalším aspektem poválečného vývoje byla **liberalizace mezinárodního obchodu** a zapojení evropských zemí do procesu GATT, což znamená nejen rozvoj vzájemného obchodu v evropském prostoru, ale celosvětově. I když 40. léta nejsou dekádou, v níž by docházelo k mimořádné intenzifikaci mezinárodních ekonomických vztahů, přesto jejich rozvoj byl tehdy významný. Bylo to způsobeno nejen specifiky poválečné obnovy, tudíž i vyšší závislosti na zahraničních zdrojích, ale i faktem postupného rozpadu kolonialismu. Právě evropské země byly oněmi metropolemi, které byly najednou odříznuty od svých kolonií a tudíž i pravidelného zásobování surovinami a zemědělskými produkty. Logicky po získání nezávislosti bývalých kolonií se pohyb produktů mezi nimi a metropolemi formálně změnil z intrasystémového na extrasystémový, což se promítlo do nárůstu výkonů mezinárodního obchodu.

50. léta:

V 50. letech byl vývoj ekonomické základny zemí dnešní Unie charakterizován **návratem k původní předválečné výkonnosti hospodářství**, i když až kolem poloviny padesátých let.

První polovina dekády byla vesměs poznamenána ještě doznívajícím přídělovým hospodářstvím. Je zajímavé, že pravděpodobně nejvíce válkou poznamenaná ekonomika - Německo - zrušila příděly nejnutnějších statků již v roce 1948 jako součást Erhardovy¹³ liberální hospodářské reformy.

Jako nejdůležitější vývojový mezník padesátých let se jeví založení **Evropského společenství uhlí a oceli** v roce 1951.

Vznik tohoto integračního seskupení dalece přesáhl svým významem původní určení. Idea hospodářského propojení vznikla v plánech Jeana Monneta¹⁴ a Roberta Schumana¹⁵. Základem bylo přesvědčení, že pokud spolu budou tradičně naladění nepřátelé, jako je Francie a Německo, nejen obchodovat, ale i vyrábět, pak by mohly být skončeny staleté spory, jež kulminovaly válečnými konflikty pravidelně od 17. století.

Společníky se staly státy Beneluxu, tzn. Belgie, Nizozemí a Lucemburska, již od roku 1948 úspěšně budující celní unii, a Itálie, se kterou zase úžeji spolupracovala Francie bezprostředně po válce (ad Francita). Z výčtu zakládajících států je patrné, proč a za jakých okolností se formoval proces ekonomické integrace v poválečné Evropě.

ESUO vstoupilo v platnost 25.7.1952 s padesátiletou působností, což znamená do července 2002. Vzhledem k míře a hloubce prointegrovanosti členských zemí EU se neuvažuje o

¹³ Ludwig Erhard, německý politik a národohospodář. Autor velmi rozsáhlé a radikální hospodářské reformy od roku 1948, strůjce tzv. německého hospodářského zázraku

¹⁴ Jean Monnet, francouzský ekonom a politik. Ekonomický poradce již na versailleské mírové konferenci v roce 1919, propagátor spolupráce evropských zemí. 1950 spoluautor Schumanova plánu Evropského společenství uhlí a oceli, ESUO); 1952 - 55 předseda ESUO.

¹⁵ Robert Schuman, francouzský politik, zasloužil se o přijetí Marshallova plánu v roce 1947, 1958 - 60 prezident Evropského parlamentu. Patřil spolu s J. Monnetem k předním iniciátorům francouzsko-německého sblížení a evropské integrace.

prodlužování smluv Montánní unie a její činnost také byla 25.7.2002 ukončena.

O významu ESUO hovoří i názor Konrada Adenauera¹⁶, který chápal uzavření dohod o ESUO jako přelom v dějinách Evropy a předpověděl, že západní Evropa bude třetí mocností mezi USA a Sovětským svazem (o síle japonské ekonomiky nemohl mít tehdy nikdo ani tušení).

Nezanedbatelným krokem byl založení **Evropské platební unie** (EPU) v září 1950 jako orgán mezinárodního zúčtování v rámci OEEC, jež byla ale nahrazena Evropskou měnovou dohodou v roce 1959. Ač nebývá EPU zdůrazňována v souvislosti s vývojem EEI, myslím, že sehrála svou roli ve formování měnové spolupráce evropských států.

V druhé polovině 50. let se většina evropských států již zcela po ekonomické stránce vyrovnala s důsledky války a dostala se na úroveň předválečné produkce.

Úspěch Montánní unie povzbudil členské státy k dalším integračním krokům: v červenci 1957 byly podepsány tzv. **Římské smlouvy** o založení další sektorové integrace, a to Euratomu, a makroekonomického integračního seskupení - Evropského hospodářského společenství, jež vstoupily v platnost začátkem roku 1958. Další ekonomický vývoj členských zemí se zdál jednoznačný ve směru budování celní unie a společného trhu, což byly deklarované cíle EHS.

O rok později iniciovala Velká Británie uzavření dohody o volném obchodu mezi sedmi státy vně EHS. Od roku 1960 začalo fungovat **Evropské sdružení volného obchodu** (EFTA) jako určitý protipól EHS. Jeho stanovené cíle byly ovšem podstatně skromnější, původní záměr se týkal vytvoření pásma volného obchodu tak, aby byl jistou konkurencí EHS. Nakonec ale realizace byla ještě užší - volný obchod byl vztahován pouze

¹⁶ Konrad Adenauer, 1949 - 63 spolkový kancléř. Stoupenec integrace Německa do západní Evropy, neboť se obával izolace a ohrožení ze strany SSSR

na pohyb průmyslových výrobků, vůči třetím zemím si každá země zachovává vlastní celní režim. Po odchodu Dánska a Velké Británie (později i Portugalska), které se staly členy EHS, význam EFTA klesl. 1973 vstoupily v platnost dohody o volném obchodu mezi členskými státy tohoto seskupení a Evropskými společenstvími, završené 1977 celní unií. Projekt vytvoření jednotného vnitřního trhu Evropské unie motivoval zesílení kontaktů mezi ESVO a EU, které vedlo k vytvoření Evropského hospodářského prostoru (EEA) od roku 1994.

Padesátá léta byla tedy obdobím zrodu současné podoby hospodářského vývoje v Evropě.

60. léta:

V šedesátých letech dochází nejen v Evropě, ale vlastně v celé světové ekonomice ke kvalitativním i kvantitativním změnám natolik diametrálně odlišným od jiných period, že šedesátá léta jsou vnímána jako období zcela mimořádné hospodářské prosperity.

Konkrétně v Evropě se výrazné zvýšení ekonomického potenciálu a z toho vyplývající růst životní úrovně promítl do nebývalého nárůstu sociálních výdajů států. V té době v mnohých evropských státech začíná etapa **budování státu blahobytu**, který je založen na rozvětveném systému sociálního zabezpečení a z toho vyplývající expanze státních výdajů. Vedle toho dochází v řadě evropských ekonomik ke snížení pracovní doby. Nastoupená růstová trajektorie vedla ke zvýšení reálných důchodů, což podnítilo změny agregátní poptávky, které působily jako stimulace agregátní nabídky.

Růst produktu umožnil i zvýšené inkaso daní a při - tehdy - vlastně neexistující nezaměstnanosti byly sociální transfery velmi nízké. Proto se tedy kumuloval přebytek státních rozpočtů, jenž byl ale brzy použit na zvýšení veřejné

Klíčovým bodem jeho politiky bylo vyrovnání s Francií (1963 německo-francouzská smlouva).

spotřeby. Tento vývoj byl jen potvrzením keynesiánských teorií o nutnosti preferencí strany poptávky jako stabilizátoru hospodářského vývoje. Následující dekáda sedmdesátých let ale ukázala slabiny, které evropské země nebyly schopny se stávající hospodářskou politikou překonat.

Nicméně v průběhu velmi úspěšných šedesátých let došli teoretici i politici k závěru, že nastoupená hospodářská politika našla klíč k překonání cyklického vývoje tržních ekonomik: dosavadní poválečný vývoj evropských hospodářství byl totiž vyvážený a velmi příznivý. Realita se logicky ukázala jako jiná.

V průběhu šedesátých let dochází v evropských ekonomikách ke **strukturálním změnám** jejich národních hospodářství, kdy díky zvýšené produktivitě práce klesá zaměstnanost v průmyslu i zemědělství a uvolněné pracovní síly přecházejí do **terciéru**. Sektor služeb se rozvíjí jako logický důsledek rostoucí životní úrovně na jedné straně, na straně druhé jako požadavek zvyšující se internacionalizace ekonomik.

Snižování zaměstnanosti v primárním i sekundárním sektoru bylo v Evropě do jisté míry řízeno integračním procesem.

V rámci EHS dochází k úspěšnému prohloubení a také zrychlení integrace.

Mezi členskými státy bylo dokončeno **pásmo volného obchodu** jako předstupeň celní unie v roce 1965, původně plánovaný termín pro ukončení prací na **celní unii** byl dokonce o rok zkrácen, tj. od roku 1969.

Vyhodnocení fungování všech tří stávajících integračních seskupení vedlo členské státy k závěru, že je možné jejich činnost propojit. Slučovací smlouvou z roku 1967 bylo ESUO, Euratom a EHS spojeno od roku 1968 do tzv. **Evropských společenství**. Nejen pro členské státy, ale i pro ty, které stály vně Společenství, byl vývoj šedesátých let v západní Evropě potvrzením nastoupeného integračního trendu.

Celkově byla šestá dekáda 20. století hodnocena velmi pozitivně a pro evropskou integraci byla vlastně přelomová, neboť svou úspěšností přesvědčila o výhodách ekonomické integrace i další státy.

Uvnitř samotného Společenství v 60. letech byla projednávána i otázka možné **politické integrace**. Prvním pokusem, neúspěšným ovšem, byl tzv. Fouchetův plán z let 1961-62 na vytvoření Unie států, jež by měla zahrnout i budoucí Evropská společenství. Dalším pokusem byl projekt tzv. Davignonovy zprávy o potenciální politické spolupráci Evropy z roku 1970, jež nakonec vyústila v kooperaci v oblasti zahraniční politiky. Projekt Belgičana Etienne Davignona se nadále rozvíjel až do roku 1993, kdy byl nahrazen fungováním druhého pilíře EU.¹⁷

70. léta:

V rámci ES panoval takový optimismus ohledně vývoje ekonomické integrace, že na sklonku roku 1969 byl na Haagské konferenci ustaven tzv. Wernerův výbor, který měl připravit podklady k zamýšlené hospodářské a měnové unii. O rok později, tj. v říjnu 1970 byla prezentována tzv. **Wernerova**¹⁸ **zpráva**, jež rozfázovala následující dekádu, tj. do roku 1980 na jednotlivé etapy budování HMU. Vzhledem k vnitřním hospodářským problémům členských zemí a také díky prvnímu rozšíření ES nebyl Wernerův plán realizován.

V roce 1973, kdy došlo k historicky **prvnímu rozšíření ES**, se členy ES stala Velká Británie, Irsko a Dánsko.

Následující období se naopak stalo nejen pro Evropu, ale celou světovou ekonomiku, etapou jistého vystřízlivění.

První ropný šok na podzim roku 1973 znamenal zásadní mezník ve vývoji celé světové ekonomiky, což si ale málokdo tehdy uvědomoval. Hlavně v zemích ES hodnotili vypuknuvší ropnou a

¹⁷ Christian Fouchet, francouzský politik, jenž z pověření Ch.de Gaulla vypracoval plán politické struktury Evropy, srov. Haď-Píkna,2001: str.13-17

¹⁸ Pierre Werner, lucemburský premiér a ministr financí

následně i surovinovou krizi jako přechodný výkyv, který by měl být urychleně neutralizován. Byla vesměs přijímána krátkodobá opatření, která ale neřešila podstatu změněných podmínek na světových trzích se surovinami. Teprve až v druhé polovině 70. let pochopili mnozí představitelé, že se jedná o fundamentální změny a některé státy začaly na vzniklou situaci reagovat. Konkrétně se jednalo o Velkou Británii, Norsko a Nizozemí. Tyto státy začaly těžit vlastní ropu, eventuálně zemní plyn v Severním moři.

Strukturální krize evropských zemí se staly velmi důležitým faktorem dalšího vývoje jednotlivých ekonomik. Energetická a celkově surovinová krize se promítly do nabídkového šoku, jenž rozvinul inflační spirálu překračující pásmo mírné inflace. Kromě toho tyto krize odhalily zastaralost evropského průmyslu, jeho vysokou energetickou náročnost, což byly aspekty mj. i klesající konkurenceschopnosti. K závažnosti přispěla také obchodní expanze Japonska představující pro Evropu mimořádnou konkurenci. Výsledkem velmi nízké evropské konkurenceschopnosti byla redukce výrobních zařízení a tudíž prudký růst nezaměstnanosti.

Evropské státy a především členské země ES byly **masovou nezaměstnaností**, která leckde dosahovala dvouciferných míst, zaskočeny, neboť v celém poválečném období problém nezaměstnanosti nepoznaly. Rekonstrukce po válce a následná prosperita vedla k plné zaměstnanosti, kdy nezaměstnanost v 60. letech byla pouze frikční kolem 1 %.

Od poloviny 70. let v zemích ES se tedy potýkali s tzv. **stagflací**, čímž je označován konkrétní krizový vývoj ekonomiky. Je charakterizovaný stagnací ekonomického růstu, případně jeho propadem doprovázený logicky výraznou nezaměstnaností, ale oproti běžnému cyklickému poklesu ekonomiky tentokrát i vyšší mírou inflace. Stagflace se stala specifikem ekonomik ES v sedmdesátých letech.

V důsledku makroekonomické nestability 70. let se integrační proces zpomalil. Přesto ale víra ve výhody integrace byla vysoká. Ještě v roce 1974 byl pověřen Leo Tindemans¹⁹, aby vypracoval projekt transformace ES v Evropskou unii.

Tindemansova zpráva byla předložena v prosinci 1975, v níž mimo jiné se předpokládalo vytvoření centrálního rozhodovacího orgánu a také posílení společné zahraniční politiky.

Tindemansova zpráva počítala s využitím Wernerova plánu na vytvoření EMU. Nově se tu promítly energetické problémy, proto požadavek na společné zabezpečení energetických potřeb.

Tindemansova zpráva, ač se nestala bezprostředně předmětem činnosti ES, byla dokladem dalších úvah o prohloubení integrace.

Pro další hospodářský a také institucionální vývoj zemí ES bylo determinující spuštění **Evropského měnového systému** (EMS) v roce 1979 s vytvořením bezhotovostní měny ECU.

EMS nebyl jen dalším důkazem prohlubování integrace mezi členskými zeměmi, ale byl do jisté míry vynucen rozpadem Brettonwoodského měnového systému fakticky roku 1971, formálně 1973 potvrzeným až tzv. Kingstonskými dohodami. Evropské státy, nejen z ES, ale i některé země EFTA se pokoušely o měnovou spolupráci v rámci tzv. hada v tunelu od začátku 70. let. Ale krizový vývoj, vlastní nestabilita, problémy ekonomiky USA (evropské měny byly vázány na USD) odsoudily hada v tunelu k neúspěchu. EMS byl tedy reakcí na tyto trendy 70. let a napomohl k měnové a nakonec i cenové stabilizaci. A je třeba si uvědomit, že světová ekonomika a Evropa byla v roce 1979 atakována **dalším ropným šokem**.

V té době už ale některé evropské státy začaly těžit vlastní ropu, což přispělo k jisté **diverzifikaci ropné závislosti**.

V případě Velké Británie sehrály vlastní naleziště ropy již na sklonku 70. let výrazně pozitivní roli. Nejenže se tradiční

¹⁹ Leo Tiedmans, belgický politik, v roce 1974, kdy byl pověřen vypracováním příslušného dokumentu, zastával funkci premiéra Belgie.

pasivum obchodní bilance začalo snižovat, což se promítlo i do jisté měnové stability, ale také příjmy z ropy neutralizovaly kumulativní deficit státního rozpočtu. Mimo jiné těžba ropy a její zpracování napomohla částečně zmírnit problémy s britskou nezaměstnaností.

80. léta:

Zpočátku se země ES potýkaly s následky druhé ropné krize, ale lze říci, že výrazně efektivněji.

Především se vlády mnohých států poučily z dosavadního průběhu krizí 70. let a přistoupily ke **změnám v hospodářské politice**.

Do té doby uplatňované keynesiánské přístupy nebyly schopny řešit vzniklé problémy, ale naopak je spíše prohlubovaly.

Silný státní intervencionismus preferující stranu agregátní poptávky silně narušil působení tržního mechanismu. Vysoká míra redistribuce důchodů vyžadovala vyšší daňovou zátěž, což logicky destimulovalo chování firem. Dalším demotivujícím aspektem byla vysoká rigidita trhu práce, a to jak institucionálního charakteru, tak i mzdovými garancemi.

Veškeré zásahy anticyklické politiky v 70. letech situaci jen zhoršovaly a hlavně neřešily podstatu problémů.

Prudké zhoršení životní úrovně vedlo ve většině členských zemí ES na přelomu 80. let ke změnám ve vládě. K moci se dostaly pravicové strany či strany politického středu, které prosazovaly liberalizaci ekonomického prostředí.

Pro ekonomiky zemí ES je období 80. let etapou zásadních změn v hospodářské politice, **a to konzervativního obratu**.

Nejvýrazněji se tyto změny projevily ve Velké Británii, Německu, Nizozemí, Švédsku a dokonce i ve Francii, kde naopak byl u moci socialistický prezident Francois Mitterrand.

Zásadní přehodnocení hospodářské politiky a hlavně formulování nových strategických cílů v ekonomice bylo realizováno

v Británii především premiérkou Margaret Thatcher od roku 1979.

Byl opuštěn starý keynesiánský přístup k posilování úlohy státu, naopak klesala veřejná spotřeba, snižoval se podíl státního sektoru na tvorbě GDP. Jen v oblasti investic britský státní podíl neklesal díky rozvíjejícímu se ropnému průmyslu. Hospodářská politika tohoto období byla ve znamení deregulací a privatizace některých odvětví.

Privatizace ve Velké Británii byla zaměřena na části dopravního sektoru, především železnice, částečně leteckou dopravu, poštovní služby, zdravotnictví a hlavně průmyslové obory. Výnosy z privatizace výrazně přispěly k ozdravení veřejných financí. V průběhu 90. let ale v určitých privatizovaných oblastech se začaly projevovat závažné problémy, jednalo se hlavně o železniční dopravu (nebezpečnost, poruchovost) a zdravotní péči.

Britské hospodářské reformy byly doprovázeny i výrazným **poklesem daní**, což byl na jedné straně důvod snížení spotřeby veřejných statků, ale na druhé straně bylo zmírnění daní motivováno úsilím o stimulaci podnikatelského prostředí. Příslušné kroky tzv. thatcherismu vycházely z hypotézy o nutnosti vyšší osobní iniciativy jednotlivých ekonomických subjektů jako základního faktoru tržního chování.

Úspěšnost britských reforem se stala příkladem pro jiné evropské státy, které se potýkaly s obdobnými problémy spojenými s přebujením státního intervencionismu.

V Německu od počátku 80. let dochází také jistým reformám, které jsou zaměřeny na snížení fiskální regulace. Vláda Helmuta Kohla se od roku 1982 snažila o snížení sociálních výdajů, jež rostly dokonce i v době krizí 70. let.

Součástí Kohlových reforem byla změna strukturální politiky od dosavadních přístupů, jež konzervovaly zastaralou výrobní strukturu, ve prospěch moderní struktury národního hospodářství, a to cestou **stimulace konkurenčního prostředí**,

zvýšenou mobilitou výrobních faktorů, rozvojem inovačních procesů. Pro německou praxi to znamenalo návrat k ekonomii strany nabídky, ale při zachování značné míry sociálního státu.

Podobně jako v Německu probíhaly hospodářsko politické vývojové trendy i v Nizozemí a vlastně i v Dánsku. Při změnách hospodářské politiky byl kladen důraz na **cenovou a měnovou stabilitu**, což po tak inflačním vývoji předcházejícího desetiletí bylo vcelku logické. Vzhledem k tomu, že problémy s masovou nezaměstnaností v Evropě nebyly řešitelné dosavadními nástroji, začaly se v některých zemích ES uplatňovat přístupy **aktivní politiky zaměstnanosti**, které ovšem v průběhu 80. let nenesly ještě žádné uspokojivé výsledky. Pro tyto členské státy byl charakteristický důraz na udržování státu blahobytu, na rozdíl od Velké Británie tohoto období.

Velmi podobné přístupy v hospodářské politice aplikovala tehdy ještě nečlenská země Švédsko, kdy ustoupilo od požadavku tak vysokého zdanění (cca 53 % GDP) a snažilo se alespoň mírně snížit i veřejnou spotřebu a sociální transfery. V oblasti regionální a strukturální politiky Švédsko i Dánsko muselo volit jiný přístup než Německo, neboť diferenciací jejich ekonomické úrovně podle regionů byla výrazně vyšší. Ostatně v ES na komunitární úrovni v polovině 80. let se začíná výrazně rozvíjet strukturální a regionální politika.

Francie prochází v 80. letech velmi zajímavým obdobím svého hospodářského vývoje, který je do značné míry spojen s vnitřními specifiky francouzské politické sféry, ale také je odrazem měnících se podmínek v Evropě.

Ve Francii, jejíž politický systém je prezidentský (značné výkonné pravomoce), v roce 1981 nastupuje do úřadu prezidenta socialista Francois Mitterrand, který prosazuje a také realizuje posílení státního intervencionismu. Mimo jiné zpočátku 80. let probíhá ve Francii další vlna zestátňování

průmyslu a bank, což byl tehdy z evropského hlediska protisměrný vývoj. Kromě toho byl také posílen systém sociálního zabezpečení. V roce 1984 dochází ale, stále ještě za Mitterranda (ostatně až do roku 1995), ke konzervativnímu obratu v hospodářské politice. Byly sníženy daně podnikatelům včetně povinného příspěvku do sociálních fondů, začala být uplatňována proinvestiční a proexportní politika. Později dokonce byla část státního vlastnictví reprivatizována. Itálie zůstala do jisté míry stranou změn 80. let, stále trvala a dosud trvá na vysokém stupni státního intervencionismu.

Nové členské země ES, o které se integrační seskupení v 80. letech rozrostlo, se v ekonomickém vývoji samozřejmě lišily od zemí tzv. jádra. **Řecko**, které vstoupilo v ES roku 1981, se socialistickou vládou nepodnikalo prakticky žádné kroky, které by vedly k mobilizaci vnitřních zdrojů, ale do značné míry jen pasivně těžilo ze svého členství v evropském „elitním klubu“. O pět let později, tzn. 1986 se ES rozrostla o další dva státy, a to o země Pyrenejského poloostrova.

Španělsko naopak se vší vehemencí se snažilo překonat mnoho desítek let trvající mezinárodní izolaci v důsledku autoritářského režimu generála Franca. V 80. letech tu probíhala rozsáhlá restrukturalizace, jejímž důsledkem byl explozivní nárůst nezaměstnanosti, což přetrvává i po celá 90. léta. Součástí vývoje španělské ekonomiky byl i masivní příliv investic.

Obdobným vývojem jako Španělsko prochází i **Portugalsko**, jež vstupovalo do ES jako nejchudší stát s životní úrovní odpovídající 54 % průměru ES. Od poloviny 80. let vedle restrukturalizace a modernizace agrární ekonomiky probíhala v Portugalsku rozsáhlá privatizace (Portugalsko prošlo v 70. letech na krátkou dobu levicově orientovaným vývojem).

Irsko pokračovalo v 80. letech v transformaci své ekonomiky vyznačující se restrukturalizací své ekonomické základny, kdy

byl snižován podíl zemědělství a průmyslu ve prospěch terciéru. Hospodářský vývoj byl doprovázen vysokou, dvoucifernou nezaměstnaností.

Na komunitární úrovni dochází v druhé polovině 80. let k významným krokům ve prospěch prohlubování integračního procesu. V roce 1985 byla uzavřena **Smlouva o jednotném trhu**, což se stalo dalším integračním mezníkem. Zúčastněné země již nemluví o vytvoření jednotného trhu jako cíli obsaženém již v Římské smlouvě o založení EHS, ale o vnitřním trhu.

Následující Bílá kniha „Opatření k uskutečnění vnitřního trhu EHS“ formuluje program postupného odstraňování překážek na vnitřním trhu. Jde tedy o posun cílů: nejde již jen o propojení jednotlivých národních trhů, ale o jejich absolutní spojení, o sloučení do jediného homogenního trhu.

Tento přelom byl završen přijetím **Jednotného evropského Aktu** v roce 1986 s platností od roku 1987, který stanovuje úkoly členským zemím pro realizaci vnitřního trhu do konce roku 1992. V roce 1989 byla přijata **Evropská charta sociálních práv**, která byla určitým krokem k harmonizaci sociálních aspektů, tolik nezbytné pro fungování vnitřního trhu. V tomto období tak dochází v ES k intenzifikaci integračních tendencí.

90. léta:

Zatím poslední ukončená dekáda integračního vývoje v Evropě je pravděpodobně etapou nejvýraznějších vývojových tendencí.

Státy Společenství si stanovují dva prioritní cíle, a to dokončení příprav na spuštění **vnitřního trhu** a jeho fungování, druhým cílem je realizace **hospodářské a měnové unie**.

Chronologicky nejdůležitějším mezníkem je přijetí Maastrichtské smlouvy v únoru 1992, platnost od listopadu 1993. **Maastrichtská smlouva** reformuluje Římské smlouvy a zakládá Evropskou unii. Stanovuje celou řadu cílů, nejen ekonomických, ale i politických a bezpečnostních. Znamená to, že původně zamýšlená pouze hospodářská integrace se rozšiřuje

i na celospolečenské aspekty (viz výše uvedená definice evropské ekonomické integrace).

Od roku 1993 je spuštěn mezi členskými zeměmi **vnitřní trh**, tzn. že vstupuje v platnost liberalizace pohybu produktů, tj. zboží a služeb, a výrobních faktorů, což se týká kapitálu a pracovních sil.

O rok později, od ledna 1994 dochází k dalšímu rozšíření integračních tendencí vytvořením **Evropského hospodářského prostoru** (EEA), který propojuje vnitřní trh EU se třemi zeměmi EFTA v obchodu s průmyslovými výrobky. Jedná se o Norsko, Island a Lichtenštejnsko, Švýcarska se dohoda o EEA netýká, neboť v referendu to švýcarští voliči odmítli.

Začátek 90. let není pro západní Evropu jen údobím prohlubování integrace, je také dobou reagující na rozpad socialistického bloku. Tranzitivním ekonomikám střední a východní Evropy jsou nabídnuty dohody o přidružení (**Eurodohody**), které předpokládají potenciální začlenění zemí SVE do EU.

Rok 1995 je rokem zatím posledního **rozšíření EU** o tři státy na současných patnáct členů. Vedle Rakouska, Švédska a Finska mělo do EU vstoupit i Norsko, ale jeho občané již podruhé vstup odmítli. Poprvé v roce 1973.

Samozřejmě, že se během prvních let nepodařilo odstranit veškeré překážky vnitřního trhu, proto byl v červenci 1997 přijat Akční plán jednotného trhu vytyčující strategii fungování vnitřního trhu a jeho dokončení k roku 1999.

Dalším mezníkem integračního vývoje bylo přijetí **Amsterodamské smlouvy** v říjnu 1997 s platností od května 1999. Jedná se o další reformu Společenství, což znamená, že pozměňuje Smlouvu o EU. Amsterodamská smlouva v hospodářské rovině posiluje úlohu některých hospodářských politik na komunitární úrovni, a to sociální politiku, ochranu spotřebitelů, životního prostředí. Změny se dotýkají také energetické politiky, jež

byla do té doby rozvíjena v rámci sektorových integrací ESUO a Euratom.

Patrně nejdůležitějším bodem Amsterodamské smlouvy je kodifikace tzv. **diferencované či stupňovité integrace**, což je vlastně zavedení pružného systému pro vývoj integrace. Konkrétně umožňuje různou dynamiku integračního procesu v rámci budování hospodářské a měnové unie, ale při zachování celistvosti Unie.

Není to poprvé, kdy dochází k různým přístupům k integraci jednotlivými státy, ale doposud ES/EU trvala na jednotném závěru. Až Maastrichtská smlouva prolomila dosavadní přístup, kdy její přijetí hrozilo krachem kvůli neústupnosti Velké Británie ohledně závazků v sociální politice. Tehdy byl podpis Maastrichtské smlouvy umožněn uzavřením separátní dohody o sociální politice mezi tehdejšími jedenácti členy a Velká Británie nemusela tato ustanovení akceptovat.

Další výjimkou v Maastrichtské smlouvě byla tzv. opt out klauzule, kterou si vymohla Británie a Dánsko v souvislosti s EMU. Pouze tyto dva státy se nemusí zúčastnit měnové unie a i v budoucnosti mohou stát a kooperovat s ostatními členy EU vně eurozóny.

Byly to vlastně první případy diferencované integrace, ale teprve Amsterodamská smlouva to právně upravuje.

Poslední reformou bylo uzavření **Smlouvy z Nice** v prosinci 2000, která se ale primárně prakticky nedotýká ekonomických témat, nýbrž přináší institucionální reformu, jejíž ratifikace národními parlamenty by měla proběhnout do konce roku 2002.

Ovšem nelze zastírat, že ratifikace Smlouvy z Nice je základním předpokladem pro další vývoj EEI, a to včetně procesu rozšiřování.

Devadesátá léta jsou v EU především ve znamení **budování hospodářské a měnové unie**, a to od Maastrichtského summitu až do ledna roku 1999, jenž se stává zřejmě nejvýznamnějším

přelomem ve vývoji ekonomické integrace, a to nejen v evropském prostoru, ale celosvětovém.

K tomuto cíli byla přizpůsobena hospodářská politika jak na komunitárním stupni, tak na národních úrovních. Ekonomický vývoj byla orientován na snižování diferencí hospodářské rozvinutosti nejen mezi jednotlivými státy, ale i mezi regiony. Vedle již existujících strukturálních fondů byly založeny i nové, z nichž dominuje Fond soudržnosti neboli Kohezní fond.

V Maastrichtu, který odstartoval přípravu na EMU, byly stanoveny podmínky vstupu do EMU, tzv. **maastrichtská kritéria**. Uchazečská země musí plnit podmínky týkající se měnové, cenové stability, mít nízké úrokové míry a nemít prakticky žádné fiskální problémy.

V jednotlivých členských ekonomikách včetně Velké Británie a Dánska, které si vydobily v Maastrichtské smlouvě tzv. opt out klausuli o nepřistoupení do měnové unie, byl vývoj 90. let zcela ve znamení příprav na EMU. Konkrétně to znamenalo přijmout takovou hospodářskou politiku, jež by umožnila maaastrichtská kritéria splnit. V konečném důsledku se tento vývoj promítl do nastolení restrikcí monetárních a hlavně fiskálních, neboť charakteristickým pro ekonomiky ES/EU byl silný stát se široce rozvětveným systémem sociálního zabezpečení. Pro přesnost je třeba zdůraznit, že jak Británie, tak Dánsko v realizaci hospodářských politik akceptovaly maaastrichtská kritéria jako stabilizační cíle ekonomik. Konkrétně v Británii je ekonomické prostředí na konci 90. let podstatně příznivější než v jiných kontinentálních ekonomikách.

Vzhledem k neadekvátnosti veřejné spotřeby v poměru k výkonnosti jednotlivých ekonomik, byl stát blahobytu financován prakticky všude díky kumulativnímu deficitu státního rozpočtu a vyššímu veřejnému zadlužení. Je pravda, že všech pět podmínek plnila pouze menšina zájemců o vstup do

EMU, většinou dělaly největší problémy fiskální kritéria. Je ale také pravda, že pokud tyto ekonomiky vykazovaly nejen vůli, ale i tendenci k nápravě, tak jim neplnění některých těchto podmínek bylo odpuštěno. Týkalo se to například Belgie, jejíž míra celkového zadlužení ve výši 136 % dalece přesahovala povolenou 60% hranici HDP. Podobně i Itálie, jejíž poměr zadluženosti k HDP byl 116 %. Kromě toho Itálie měla i jisté problémy s měnovou stabilitou, ale protože italská lira vykazovala příznivý trend - a samozřejmě také díky svému postavení zakládající země EHS, se Itálie stala členem eurozóny.

Je zajímavé, že podmínky splnilo i Finsko, které procházelo na počátku 90. let velmi náročným obdobím a přesto se dokázalo v historicky mimořádně krátké době se vzniklou situací vyrovnat. Finsko totiž, ač člen EFTA, bylo obchodně a tudíž i výrobně orientováno na východní trhy, kdy jeho hlavním obchodním partnerem byl Sovětský svaz. Po rozpadu východních trhů se ale dokázalo rychle přeorientovat na západní trhy. Důsledkem byla ale hluboká restrukturalizace výrobní základny s vysokou nezaměstnaností. Díky masivním investicím do výzkumu a moderních technologií, rozvoje terciéru proběhl ve Finsku velmi rychle a efektivně adaptační proces. Finský ekonomický růst převyšoval přibližně dvojnásobně průměr EU, čímž se podařilo stabilizovat makroekonomický vývoj při fiskální i monetární disciplíně.

Jedinou zemí, která deklarovala svůj záměr zúčastnit se od počátku činnosti EMU a které se to nepodařilo, bylo Řecko. Od roku 1981, kdy se stalo členem ES, až do začátku 90. let byla u moci v Řecku socialistická vláda v čele s Andreasem Papandreu, která realizovala populistickou hospodářskou politiku bez zásadních změn nutných k vyrovnání diferencí mezi Řeckem a ES. V první polovině 90. let došlo sice ke změně vlády, ale tolik potřebné změny nebyly vůbec realizovány. Teprve další změna vlády a hlavně změna v jejím čele vedla

k zásadnímu přehodnocení situace. Kostas Simitis nastolil restriktivní politiku, která se snažila přizpůsobení se maastrichtským požadavkům, ale ztracený čas již nešlo dohnat. Podařilo se to o dva roky později, takže v roce 2001 se eurozóna rozšířila o dalšího člena na současných dvanáct. Švédsko také není členem EMU, ale na rozdíl od Velké Británie a Dánska zatím není vyjasněno, jak by dopadlo referendum o vstupu. Proto z formálních důvodů Švédsko neplní jednu podmínku EMU (není členem ERM II).

Ač zatím fungování EMU se dlouho nejevilo příliš úspěšně²⁰, je sama její existence považována za nezbytnou podmínku další integrace v Evropě. Kurz eura sice během prvních dvou let výrazně poklesl od jeho zafixování, ale nebylo to jen vnitřními nedostatky Unie. Podstatnou měrou se na klesajícím kurzu eura odrazila hospodářská konjunktura USA. Vázanost evropské výkonnosti na ekonomiku USA dokumentuje v současnosti příznivý vývoj kurzu eura k USD²¹, tzn. v době recese americké ekonomiky.

Cíle, které si EU stanovila na **Lisabonském summitu** v březnu 2000, by měly, pokud se je podaří splnit, napomoci výrazně **zvýšit konkurenceschopnost EU**, v níž již tradičně zaostává za USA a Japonskem. Jedná se především o změny v politice zaměstnanosti. Státy západní Evropy si poprvé přiznaly, že není možné vyřešit stávající problémy s nezaměstnaností, která se na konci této dekády pohybovala těsně pod 10 %, klasickými neokeynesiánskými přístupy ochrany dosavadních pracovních míst. Jediným řešením je vytvoření nových pracovních příležitostí, a to cestou investic do nových odvětví. Logickým doplněním jsou investice do kvalifikace pracovních sil. EU vyhlásila vzdělávání jako celoživotní program pro všechny občany!

²⁰ Pokud hodnotíme euro jako rezervní měnu, pak jeho znehodnocování od samého začátku fungování EMU nebylo ideální. Nicméně z hlediska eura jako transakční měny byla situace zcela odlišná.

²¹ Jaro, léto atd 2002

Evropu trápí v oblasti **trhu práce** mimo jiné i velmi nízká mobilita pracovní síly, alespoň v porovnání s ekonomikou USA. Řešení tohoto problému ale v Evropě naráží na silnou institucionální ochranu pracovní síly a také na jisté historické a jazykové bariéry. Proto je alespoň kladen důraz na odstraňování ostatních překážek vnitřního trhu, především v harmonizaci sféry pracovního práva. O harmonizaci daňové jako nezbytné podmínky vytvoření homogenního trhu v rámci EU se sice hovoří, a již dlouho, ale stejně dlouho vykazují některé členské státy tvrdý odpor.

A tak **podpora rozvoje nových technologií a terciéru** má být dalším cílem EU pro příští dekádu. Pro usnadnění rozvoje těchto odvětví je ale třeba pokračovat v liberalizaci ekonomik, hlavně cestou deregulací. V některých zemích již probíhá daňová reformy, někde se připravuje. Mimo jiné se také uvažují některé netradiční formy zaměstnanosti,

II. Klasifikace politik a jejich diferenciací v systému ES/EU

II.1. Zásadní integrační cíle

Evropský integrační proces je skutečně ojedinělým fenoménem ve světové ekonomice a vyznačuje se celou řadou specifik, a to nejen z hlediska integračních forem, významu, ale i zásadními cíli, které si evropské státy kladly a kladou.

Evropský prostor, vzájemná koexistence mnoha národů, tradiční historické vazby, vysoce rozvinutá dělba práce stojí za tím, že Evropané si stanovili již od počátku integračních tendencí náročné cíle.

Ač až do 90. let byly deklarovány pouze ekonomické cíle, přesto již na počátku 50. let v pozadí hospodářských priorit ekonomické integrace stály důvody ryze bezpečnostní, politické, strategické i psychologické.

V případě **Evropského společenství uhlí a oceli** byla prioritním cílem kooperace v těžbě uhlí a rud a jejich následném zpracování, tzn. v hutnictví. Cílem tedy byla koordinace vývoje odvětví strategických pro tehdejší rozvoj ekonomické báze včetně zrychlené poválečné rekonstrukce a vytvoření společného trhu s danými komoditami. Součástí byla modernizace příslušných oborů, ochrana před nekalou konkurencí, obchodní smlouvy s nečlenskými státy.

Schumanův a Monnetův plán realizovaný ESUO si vytýčil ještě jeden neekonomický cíl, ovšem neméně závažný. Hospodářská spolupráce na takové úrovni, kdy určité životně důležité sektory v jednotlivých ekonomikách jsou řízeny společnými orgány, bude nejlepší obranou před možnými politickými či dokonce vojenskými konflikty. Logicky oba ideoví tvůrci měli na mysli vztahy mezi Německem o ostatními státy.

Podobné cíle byly deklarovány v Římské smlouvě zakládající

Euratom:

- urychlit vznik a rozvoj jaderného průmyslu
- vytvoření společného trhu s produkty využívané v jaderném odvětví
- spolupracovat na vědeckém výzkumu jaderné energie pro civilní účely. V případě Euratomu sehrály důležitou roli bezpečnostní aspekty
- cílem byla koordinace vývoje odvětví, aby mohla být minimalizována bezpečnostní rizika.

Evropské hospodářské společenství si vytýklo dva strategické cíle:

- vytvořit celní unii
- jednotný společný trh.

Po velmi úspěšném rozvoji integrace v 60. letech se členské státy rozhodly rozšířit integrační aktivity o další cíle. Je ale pravdou, že v důsledku krizových 70. let se integrační tendence utlumily a teprve až v druhé polovině 80. let byly Římské smlouvy poprvé reformulovány **Jednotným evropským aktem**.

Ten si klade jediný zásadní cíl, a to vytvoření vnitřního trhu do konce roku 1992.

Další posun cílů znamená druhá reformulace Římských smluv

Maastrichtskou dohodou, kdy členské státy se odhodlaly k poslednímu stupni ekonomické integrace, k hospodářské a měnové unii.

Současně ale Maastricht znamená vytýčení i dalších, tentokrát primárně neekonomických cílů.

Jedná se o společnou zahraniční a bezpečnostní politiku - ta má tvořit druhý pilíř EU. Třetí pilíř má být naplňován spoluprací členských států v oblasti justice a vnitřních věcí. Dosažení cílů druhého a třetího pilíře EU je v podstatě podpůrnou²² koordinací pro splnění cílů prvního ekonomického pilíře Evropské unie. Jedná se tak o značné změny v pojetí evropské integrace, která by měla vést k posílení konkurenceschopnosti EU ve světové ekonomice.

Amsterodamská smlouva zavazuje členské státy k dalším cílům, které ovšem plní funkci operativních cílů pro fungování vnitřního trhu a měnové unie.

Smlouva z Nice z hlediska cílů ekonomické integrace nepřináší žádné významné změny či dokonce posuny cílů, spíše se zaměřuje v ekonomické oblasti na vytvoření podmínek pro zabezpečení již vytýčených cílů.

II.2. Nástroje Unie ke splnění cílů

Pro dosažení vytýčených cílů vypracovaly členské státy soubor nástrojů - politik.

²² Samozřejmě, že oficiálně je existence obou neekonomických pilířů zdůvodňována jako důkaz vyšší integrity členských států Unie i mimo hospodářskou oblast. Čl.B hlavy I. Smlouvy O EU mj. hovoří o cíli „ - prosazovat svou identitu na mezinárodní scéně, zejména prováděním společné zahraniční a bezpečnostní politiky, včetně dlouhodobého vymezení společné obranné politiky, která by časem mohla vést ke společné obraně...“

Evropská unie je především ekonomickým integračním seskupením, proto pro její efektivní fungování platí propracovaný systém jednotlivých částí hospodářské politiky. Tento systém je hierarchizovaný a zařazuje jednotlivé politiky do příslušných kategorií. Je nutné připomenout, že systém politik ES/EU procházel vývojem adekvátním vývoji procesu integrace, tzn. posuny v cílech si vyžádaly i změny v systému politik.

Podle současné praxe Evropské unie osobně člením politiky následujícím způsobem:

- I. společné politiky
- II. sektorové politiky
- III. komunitární (koordinované) politiky
- IV. individuální (národní) politiky.

I. Společné politiky jsou takové, u nichž se členské státy vzdaly svých pravomocí a přenesly je na komunitární úroveň, což reálně znamená, že jsou řízeny nadstátními orgány.

Konkrétně se jedná o Radu ministrů, Komisi a Evropskou centrální banku.

Společné politiky jsou tak charakterizovány nejvyšším stupněm komunitarizace a znamená to, že nadstátní, komunitární orgány mají v těchto případech exkluzivní kompetence.

Římská smlouva o založení Evropského hospodářského společenství určila tři oblasti, kterých by se exkluzivní kompetence Společenství měly týkat.

V první řadě jde o **společnou obchodní politiku**, neboť jedním ze základních cílů tohoto integračního sdružení bylo vybudovat celní unii mezi členskými státy. Proto byla obchodní politika podřízena orgánům Společenství.

Komunitarizace **zemědělské politiky** vycházela z faktu, že agrární výroba je velmi důležitým národohospodářským sektorem, který v té době zaměstnával výraznou část pracovních sil a především se jedná o strategické odvětví. Evropa po dvou

světových válkách během tří desetiletí logicky reagovala na strategický význam zemědělství.

Později se ke společné zemědělské politice přidružila i oblast rybolovu, konkrétně v roce 1983, i když i původní Římská smlouva pojednávala o některých aspektech rybolovu.

Třetí částí se stala **společná dopravní politika**, čímž si EHS zajistilo předpoklad splnění druhého základního cíle, a to vybudování společného trhu. Liberalizace dopravních služeb, standardizace dopravy je nezbytnou podmínkou fungování společného trhu.

Až Maastrichtská smlouva se stala předpokladem rozšíření společných politik o další. Konkrétně se jedná o **části měnové politiky**, ale na rozdíl od předchozích se nemusí týkat všech členských zemí (a také se všem nedotýká). Společná měnová politika se vztahuje pouze na ty státy, které splnily požadované podmínky vstupu do měnové unie a zároveň nemají dohodnutu výjimku, opt out klausuli. Jde o Velkou Británii a Dánsko. Zároveň Maastrichtská smlouva ale umožňuje těmto zemím přistoupit po splnění požadovaných makroekonomických kritérií, pokud obyvatelstvo těchto států poskytne souhlas k přistoupení k měnové unii. Po skončení přípravných etap měnové unie přebírá Evropská centrální banka exkluzivní kompetence k řízení monetárního vývoje zúčastněných států.

II. Sektorové politiky jsou zvláštní kapitolou činnosti, neboť jsou specifické dobou vzniku a fungováním orgánů. Působnost těchto politik je formována samostatnými smlouvami.

První je **smlouvou o Evropském společenství uhlí a oceli** z roku 1951 a druhá sektorová politika je upravena druhou Římskou smlouvou, tj. **smlouvou o Evropském společenství pro atomovou energii** z roku 1957.

Tato integrační sdružení měla samostatné orgány, které řídily jejich činnost. Vzhledem k tomu, že proces ekonomické integrace jak sektorové, tak i makroekonomické se týkal stále

stejného počtu šesti členských zemí, byla v roce 1967 podepsána tzv. slučovací smlouva, jež propojila do té doby oddělená sdružení do Evropských společenství. Zároveň byly touto slučovací smlouvou spojeny zatím oddělené jednotlivé řídicí orgány tří samostatných integračních skupin.

I přes výrazně se vyvíjející a prohlubující se integraci ponechala si obě sektorová sdružení specifické postavení sektorových politik.

Činnost obou byla naplánována na padesát let s tím, že po uplynutí této doby bude jejich činnost podrobena analýze a bude rozhodnuto, co dál. Rok před vypršením první smlouvy o ESUO již bylo jasné, že díky hloubce prointegrovánosti není třeba prodlužovat činnost samostatného sdružení jako je ESUO a tak jeho činnost byla v červenci 2002 ukončena.

III. Komunitární (koordinované) politiky jsou takové, u nichž se jednotlivé státy sice nevzdaly zcela svých pravomocí, nicméně orgány Unie mají nad jejich fungováním značný vliv. V porovnání ale se společnými politikami se jedná o snížené kompetence.

Do této poměrně široké skupiny patří ty, jejichž koordinace je nezbytná pro plnění základních cílů Unie, a to je vnitřní trh, hospodářská a měnová unie a zvyšování konkurenceschopnosti. Zásadní pozornost v souvislosti s budováním vnitřního trhu a přípravou na HMU je věnována **regionální a strukturální politice**. Závažnost této sféry byla vtisknuta po přijetí Aktu o jednotné Evropě v roce 1986, po podpisu Smlouvy o Evropské unii v Maastrichtu byl na tuto politiku kladen ještě větší akcent. Dokonce lze říci, že především v první polovině 90. let byla integrační aktivita zaměřována především na posilování hospodářské a sociální koheze, jejímž nástrojem byla realizace regionální a strukturální politiky. Další součástí množiny komunitárních politik se stala **sociální politika**. I přes značnou diferenciaci v sociální oblasti

jednotlivými státy, bylo nutné pro funkční vnitřní trh a jako předpoklad EMU standardizovat sociální aspekty. I když jde o standardizaci na úrovni nejmenšího společného jmenovatele. Jistá míra harmonizace sociálních podmínek je nejen etickým aspektem, ale i faktorem determinujícím konkurenci a konkurenceschopnost. Proto po přijetí Amsterodamské smlouvy byla sociální politika zařazena na seznam těch, které podléhají vyšší míře komunitarizace.

Problémy se zaostáváním EU na světových trzích za hlavními konkurenty USA a Japonskem vedly k přehodnocení politiky na **podporu výzkumu a technologického rozvoje**. I když jistá koordinace výzkumu a technologií byla součástí obou smluv o sektorové integraci, teprve na Haagské konferenci v roce 1969 byla rozšířena koncepce výzkumné a technologické politiky včetně stanovování rámcových programů. Systematicky se tím na úrovni ES začali zabývat až v 80. letech. Lisabonský summit v roce 2000 byl potvrzením nutnosti vyšší koordinace.

Fungování vnitřního trhu výrazně posiluje význam **politiky na ochranu hospodářské soutěže**, jež se od 80. let vyvíjela tak, že dnes patří mezi nejvíce komunitarizované politiky. Přestože kompetence Evropské komise v oblasti ochrany konkurenčního prostředí neustále rostou, především s osobou komisaře Maria Montiho, zůstává tato politika na rozhraní společných a koordinovaných politik.²³

Do jisté míry tato část politik má mnoho styčných ploch mj. i s průmyslovou politikou, resp. **průmyslová politika** jako součást strukturální musí být kompatibilní se zajištěním hospodářské soutěže.

Postupem let stále posiluje komunitární charakter **politiky ochrany životního prostředí**, což vyplývá jak z celosvětových trendů, tak i ze specifických problémů evropských průmyslových

²³ Ostatně, aby mohla být jakákoliv sféra plně podřízena komunitárním orgánům, tzn. především EK, muselo by příslušné ustanovení být obsaženo v primárních pramenech ES/EU - tzn. že by tato změna musela být ošetřena institucionálně.

zemí. Nutnost koordinace reaguje na fakt, že životní prostředí není efektivně řešitelné na národní úrovni.

Původně **energetická politika** nebyla v centru pozornosti komunitárních orgánů, neboť ji buď řešilo EFTA (tedy sektorová politika), nebo byla řešena národními orgány. Dokonce ani Maastrichtská smlouva neuvažovala o vyšší míře komunitarizace. Situace na konci 90. let je ale jiná - připravuje se liberalizace trhu s energiemi, což vyžaduje vyšší koordinovanost členských států. Kromě toho oblast energetiky do značné míry ovlivňuje ekologické aspekty. Současný vývoj navazuje na přijetí Evropské energetické charty z roku 1994. Podobně jako u kapitoly životního prostředí dochází k posílení spolupráce v oblasti **ochrany spotřebitele**, což je poměrně nový přístup na komunitární úrovni. Lze říci, že do 90. let byla tato problematika ponechána plně v kompetenci národních orgánů. Po spuštění vnitřního trhu se ale otázka ochrany spotřebitele dostala do popředí, protože na jedné straně mohou diference spotřebitelských standardů narušit hospodářskou soutěž, na straně druhé se dotýkají sociálních záruk.

IV. Národní politiky s prakticky neexistujícími komunitárními kompetencemi jsou plně v pravomoci jednotlivých států. I když i tady se projevuje ochota k jisté kooperaci, stojí tyto oblasti mimo zájmy komunitárních orgánů. Spadají sem např. **vzdělávací systémy, kultura, turistika, zdravotnictví**.

Ani do budoucna se nepředpokládá u nich vyšší míra konvergence.

II.3. Charakteristika vybraných politik ES/EU

Prohlubování integračního procesu se promítá do změn příslušných nástrojů, jejichž akomodace je podmínkou splnění vytýčených cílů.

Zaměřím se na analýzu změn některých vybraných politik, jejichž závažnost je podle mého názoru pro vývoj Unie determinující. Jestliže od doby Jednotného evropského aktu směřovala evropská integrace k vytvoření vnitřního trhu a hospodářské a měnové unie, pak situace vyžadovala změnu priorit a postavení následujících politik. Jedná se o průmyslovou politiku, o ochranu hospodářské soutěže, regionální a strukturální politiku, sociální včetně daňové problematiky. Tyto oblasti považuji za klíčové z hlediska integračního procesu v 90. letech a také v nich dochází v poslední dekádě k nejvýraznějším posunům.

II.3.1. Průmyslová politika

Proces ekonomické integrace prohlubuje specializaci a ta zase podmiňuje rozvoj mezinárodní dělby práce včetně růstu výkonů mezinárodního obchodu. Evropská integrace vedla především k rozšíření meziprůmyslové specializace, jejímž logickým důsledkem je pak divergence průmyslové struktury. Produkční specializace primárně zvyšuje nejen závislost jednotlivých výrobců (firem), ale zároveň působí i jako odstředivý faktor mezi samotnými firmami.²⁴

Realizace průmyslové politiky v ES/EU je tak determinována sledováním často velmi ambivalentních cílů. Na jedné straně ve většině evropských zemí převažoval po dlouhou dobu přístup silně protekcionistický, tzn. že většina opatření směřovala k zachování silného průmyslu ve struktuře národních ekonomik - a tím také Evropa zmeškala nástup terciéru. Na straně druhé ale byla Evropa záhy konfrontována s flexibilitou průmyslové sféry v ekonomice USA a také vysokou adaptabilitou některých nově industrializovaných zemí v podpoře rozvíjejícího se sektoru služeb. Proto také dochází v jednotlivých členských zemích a následně i na komunitární úrovni v průběhu 80. let ke

²⁴ Srovnej Hansen, J.D. - Jorgensen, J.G., 2001: str.94

změnám postojů. I když patrně ne natolik, kolik by země EU potřebovaly.

„Průmyslová politika zahrnuje všechny státní intervence specificky zaměřené na změny průmyslu týkající se k produkce průmyslového zboží či vstupu na specifické trhy s průmyslovým zbožím“²⁵. Jedná se o typicky nabídkově orientovanou politiku. Současné cíle průmyslové politiky jsou nasměrovány na vytvoření konkurenceschopných podniků, jež jsou inovačně orientované na základě vytváření tzv. příznivého prostředí. Týká se to především v Unii preferovaných malých a středních podniků. Předpokladem je přizpůsobování firemní struktury systému otevřených a konkurenčně orientovaných trhů, což zahrnuje mj. kooperaci podniků a podporu výzkumu a vývoje. Průmyslovou politiku nelze striktně oddělit od politiky výzkumné a technologické, ani od politiky soutěže - často se cíle překrývají či naopak doplňují.

Průmyslovou politiku osobně chápu jako úžeji vymezenou strukturální politiku. (Potíže mohou vzniknout při překladu „industrial policy, resp.industry“ (odvětví, průmysl)). Nebo lze říci, že strukturální politika zahrnuje i přístupy zaměřené na zcela konkrétní změnu firemní struktury. Kromě toho průmyslová politika plní současně i funkce regionální politiky²⁶.

V poslední dekádě byl v EU velmi podporován rozvoj terciéru, neboť vnější i vnitřní faktory změn ekonomického vývoje to vyžadovaly. Rozpad sovětského bloku nastolil členských zemím ES/EU silnou konkurenci právě v oblasti průmyslu, především tradičních průmyslových odvětví. Podobně působí i tehdy nastupující proces ekonomické globalizace, jenž společně s liberalizací mezinárodního obchodu zvyšuje pro Evropu neúměrně průmyslovou konkurenci, a to často i ze strany

²⁵ Pelkmans, J., 1997: str.229

²⁶ Srov. Němcová, I. - Žák, M., 1997: str.155

rozvojových zemí. Kromě toho přelom osmé a deváté dekády je charakterizován nástupem silné konjunktury v USA, jejímž průvodním znakem je výrazná demontáž tradičních průmyslových výrob a orientace na tzv. new economics, tzn. především informační technologie.

Interní determinantou se pak stal finiš přípravy vnitřního trhu, který umocňuje vnitřní konkurenční tlak mezi evropskými firmami. Evropský průmysl byl tedy konfrontován informačně technologickou revolucí, jejímž nositelem se stala globalizace světové ekonomiky a vznikem jednotného trhu v západoevropském prostoru.

Proto dochází v 90. letech k zásadnímu přehodnocení dosavadních přístupů k průmyslové politice a pozornost je zaměřena na podporu rozvoje služeb.

Před zformováním vnitřního trhu EU nebyly služby obecně obchodovatelné, neboť tu existovaly vysoké transakční náklady, vysoká institucionální ochrana pro poskytovatele služeb a existence řady materiálních, daňových i právních bariér. Vnitřní trh se tak stal spouštěcím mechanismem pro zvýšení mobility jak průmyslových výrobků, tak i služeb. Umožnil tak rozšíření nabídky služeb, čímž stimuloval výkonnost a redukoval cenové rozdíly. Výsledkem je nejen růst spotřebitelského užítku, ale i zvýšená konkurenceschopnost evropských firem. Nicméně i nadále část služeb zůstává neobchodovatelnými, např. personal care jako součást firemní kultury.²⁷ Kromě toho i nadále zůstává i na přelomu další dekády uvnitř trhu EU řada překážek pro plnou mobilitu služeb.²⁸

Posun v tradičním pojetí průmyslové politiky z hlediska její působnosti je v 90. letech evidentní. Chápeme-li ji jako

²⁷ Viz Hansen, J.D. - Jorgensen, J.G. in Hansen, J.D., 2001: str.81-107

²⁸ viz Urban, L., 2002

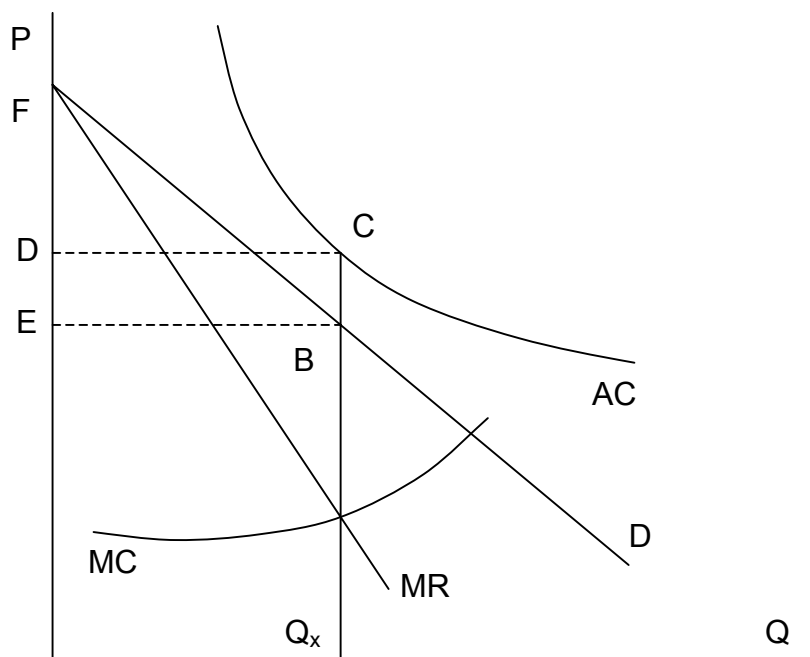
ovlivňování struktury a činnosti firem, pak opatření průmyslové politiky se vztahuje nejen na sféru průmyslu.

Jestliže bývá obecně problém s vymezením průmyslové politiky, pak ovšem zdůrazňují, že průmyslová politika je na rozdíl od politiky soutěže zaměřena na selektivní zásahy do tržního mechanismu - je tedy určitou kontradikcí politiky soutěže. Selektivní zásahy byly po dlouhou dobu přípustné, pokud šlo například o podporu starých odvětví ohrožovaných dovozy. Vzhledem k akcentu, který klade EU - alespoň verbálně - na technologický rozvoj, je v 90. letech patrná tendence v Unii netrvat na tradičních odvětvích, ale restrukturalizovat. Nicméně tento postoj je i nadále stále více typický pro USA než pro evropské země.

Individuální přístupy jsou akceptovány, jestliže se týkají podpory kooperace malých a středních podniků v tzv. předkonkurenční fázi výroby, tj. výzkum, vývoj. Samozřejmě za žádoucí jsou klasifikovány takové přístupy, jež posilují moderní klíčové sektory, které by mohly zvýšit konkurenceschopnost Evropské unie.

Rozpor mezi oficiální rétorikou EU a faktickými kroky je velmi často patrný. Deklarovaným cílem průmyslové politiky je horizontální racionalizace výroby, tzn. opatření k růstu produktivity práce, k poklesu celkových nákladů, což je ale v průmyslové praxi EU poněkud iluzorní. Naopak, dosavadní praxe, a to nejen v EU, ukazuje na neefektivnost státních intervencí v průmyslové politice, neboť veškeré zásahy a poskytované garance, tzn. praktikovaný protekcionismus vedou jednoznačně k růstu nákladů. Samotné subvencování výroby je každopádně popřením tržního chování, což lze dokumentovat na následujícím grafu.

obr. 1 Subvence s vysokými fixními náklady



Zdroj: Grossman (1990)

Za předpokladu, že stát určitou formou podporuje firmu například při uvádění nového produktu na trh, může vlastně dojít k získání monopolního postavení. Na grafu jsou patrné vysoké fixní náklady²⁹, jejichž úroveň odpovídá vyrovnání mezního příjmu s mezními náklady. Tato vyšší úroveň fixních nákladů umožňuje firmě krýt očekávané ztráty při vstupu do odvětví či na trh. Přesto spotřebitelé akceptují tyto zásahy, a to i navzdory prakticky monopolním cenám. Ovšem pro země EU jako velmi otevřené ekonomiky hrozí jistá kolize vlastní průmyslové politiky s celkem snadným vstupem do odvětví z nečlenských zemí, jejichž nesubvencovaná výroba vytváří pro evropské firmy silnou konkurenci.

Problémem ve skutečnosti je, že jakákoliv selektivní opatření narušují hospodářskou soutěž a do jisté míry tak působí

²⁹ I když na převzatém originálním grafu nejsou explicitně fixní náklady vyznačeny...

protekcionalisticky. Konkurenční tlaky pak slábnou a nevedou k eliminaci neefektivních podniků, nenutí producenty k přílišné inovační aktivitě, což je patrně fundamentální příčina nižší konkurenceschopnosti firem z Unie oproti americkým.

Průmyslová politika v Unii využívá dvou kategorií nástrojů, institucionální (mezistátní konzultace, koordinace z iniciativy EK, grémia zástupců hospodářství, vědy, politiky, technologické rady) a tradiční ekonomické (finanční pomoc, daňová opatření, státní zakázky, podpora výzkumu).

Původní Římské smlouvy se problematiky průmyslové politiky dotýkají různě:

Smlouva o EHS s komplexní průmyslovou politikou nepočítala, neboť vycházela z hypotézy o vlivu liberalizace a integrace na vyčišťující se trhy, umocněné dostatečně konkurenčním prostředím - tzn. že společný trh se měl stát optimálním alokátozem výrobních faktorů, tedy měl formovat i průmyslová odvětví.

Římská smlouva o založení Euratomu ale společně se zakládající listinou o Montánní unii naopak řešila sektorovou průmyslovou politiku, a to např. v otázce modernizace odvětví, regulaci výrobních kvót, cen, kooperaci průmyslových subjektů.

Předpokladem tedy byla harmonizace konkurenčního prostředí, standardizace, prostřednictvím společné obchodní politiky (celní unie) budou průmyslová odvětví chráněna před nekalou soutěží ze zahraničí.

Původní představa o homogenizaci soutěžních podmínek se ukázala jako idealistická, nejen kvůli disproporcím ve vybavenosti výrobními faktory a stávající strukturou průmyslu v zakladatelských státech, ale i díky procesu rozšiřování členské základny, jenž přinesl další překážky a hlavně další diference i ve výrobní základně.

Realizace průmyslové politiky narážela na přetrvávající rozpory mezi jednotlivými státy o míře a povaze státní regulace, resp. ingerence: státy s vyšším podílem státního intervencionismu (Francie, Itálie) požadovaly i vyšší ingerence na komunitární úrovni, na rozdíl od toho státy zaměřené na ochranu trhu, konkurenčního prostředí (Německo, Británie, Nizozemí) nebyly ochotné k větším zásahům.

V roce 1970 Komise vypracovala **memorandum o průmyslové politice** jako prostředku k posílení hospodářského růstu a technologického rozvoje pro dosažení strategického cíle, a to společného trhu konkurenceschopného se světovou ekonomikou. Konkrétně memorandum požadovalo harmonizaci právního, daňového a celkově fiskálního prostředí !!!(analogie Wernerovy zprávy z téhož roku). Předpokladem úspěšnosti byla řízená koncentrace výroby cestou fúzí firem tak, aby byly odolné globální konkurenci.

O tři roky později v roce 1973 vydala Komise další **memorandum**, tentokrát **o technologické a průmyslové politice**, zdůrazňující roli svobodného podnikání - že by se zde prosazoval trend poklesu státních ingerencí? Jestli ano, pak nepřilíš úspěšně.

První polovina 70.let je pro Evropu velmi složité období, kdy je vedle nákladového šoku atakována i strukturálními problémy, jež vyvřely na povrch nejen díky ropnému šoku, ale i díky zostřené a hlavně pro Evropu tehdy neočekávané konkurenci ze strany Japonska a nově industrializovaných zemí.

Vzhledem k vnitřní destabilizaci byla realizace průmyslové politiky prakticky odložena, neboť země ES se zaměřily na hašení vlastních požárů se stagflací - jakákoliv idea restrukturalizace průmyslu byla zcela neprůchodná.

V letech 1975 - 85 vypracovávala Komise různé strukturální programy pro problémové obory jako například hutnictví, ocelářství, lodářství, textilnictví, obuvnictví. Tyto programy ale měly silně dirigistický charakter, ale zároveň i

protekcionalistický. Po nástupu konjunktury po roce 1985 byly tyto programy rušeny.

Akt o jednotné Evropě přinesl intenzifikaci příprav na budování vnitřního trhu, která byla spojena mj. s prohloubením komunitární spolupráce v sektoru průmyslové politiky. Je pravda, že samotná příprava na spuštění vnitřního trhu měla vliv na chování podniků, které tak byly nuceny k racionalizaci.

V průmyslové politice ES byly specifikovány problémové obory jako útlumové obory, byť v oficiální terminologii se ES/EU tomu vyhýbají.

Tyto obory jsou klasifikovány do tří kategorií:

- omezované obory (restricted industries)
- upadající obory (declining)
- citlivé obory (sensitive).

Za útlumové obory označujeme zásadně ty výrobní obory, kde rozsah výroby bez ohledu na vývoj hospodářského cyklu převyšuje absorpční schopnost trhu, a to jak domácího, tak i zahraničního. Znamená to, že po jejich výstupech má poptávka trvale klesající tendenci. Jsou to tedy takové obory, z nichž se rekrutuje chronicky nezaměstnanost a které jsou nejčastěji příjemci různých dotací, subvencí a jiných forem podpory z veřejných prostředků.

Zvláštní postavení mají malé a střední podniky, jež se staly na sklonku 80. let prioritou Společenství, což se promítá nejen do reálných opatření průmyslové politiky, ale i do dalších sektorových politik.

Do této kategorie jsou zahrnovány všechny firmy s počtem zaměstnanců nepřevyšující počet 250 a jejichž roční obrat

nepřevyšuje 40 mil euro, bilanční suma není vyšší než 27 mil euro³⁰.

Logicky se tato skupina vnitřně člení na podniky střední a malé. Za malou firmu je považována ta, jejíž počet zaměstnanců je nižší než 50, maximální roční obrat 7 mil euro a bilanční suma je pod 5 mil. Ty jsou nejnáchylnější na výkyvy hospodářského cyklu a jejich „úmrtnost“ je nejvyšší, a to ročně kolem třetiny malých nově vzniklých podniků.

V celé kategorii, tzn. včetně středních podniků ukončí svou činnost kolem 12 % nových firem. Na druhou stranu ale ekonomiky EU zaznamenávají v 90. letech vysokou aktivitu v zakládání nových firem, přibližně kolem 1,4 mil ročně.

Malé a střední podniky hrají v Unii skutečně mimořádnou roli, „... mluví se o skrytém gigantu...zaměstnávají 70 % pracovníků celého soukromého sektoru... představují více nežli 90 % všech firem.“³¹

Pro Unii znamenají malé a střední podniky zabezpečení vnitřní dynamiky, představují pro ně záruky před nadměrnou unifikací právě širokou diverzitou poskytované nabídky. Kromě toho členské země EU vtělují do této firemní kategorie naděje na vyšší konkurenční schopnost. Předcházející desetiletí, hlavně 70. léta vlastně odzvonila velkým silným podnikům, neboť nebyly dostatečně flexibilní a díky nadměrné ochraně státu ani nerealizovaly v dostatečné míře výnosy z rozsahu. Což měl být hlavní argument pro podporu velkých firem.

Nezanedbatelným argumentem proti velkým podnikům s počtem zaměstnanců nad 250, z nichž mnohé zaměstnávaly i několik tisíc pracovních sil, byly makroekonomické důsledky jejich potenciálního zániku.

Maastricht znamenal určitý obrat, i když ne úplný, ale průmyslová politika byla pojímána ve smyslu zvyšování

³⁰ Evropská komise, březen 1996

konkurenceschopnosti, jako plošné kroky ke zvyšování produktivity práce, posílení inovací, liberalizace trhů.

V roce 1993 byla vydána jedna z mnoha Bílých knih, tentokráté **„Růst, konkurenceschopnost, zaměstnanost - cesta vpřed pro Unii do 21. století“**³², která se stala programem praktikované hospodářské politiky na další období. Specifikovala úkoly v rámci celé řady politik, především pak sociální v oblasti trhu práce, průmyslové, ochrany hospodářské soutěže, technologické, energetické, dopravní... Tedy prakticky ve všech ohledech se tento dokument vztahoval na požadavky kladené na oblast průmyslové politiky.

O rok později v listopadu 1994 Komise vypracovala další dokument, a to **„Politika na podporu konkurenceschopnosti průmyslu v EU“**³³, kde jsou pro veřejné orgány formulovány čtyři akční priority průmyslové politiky pro období 2.poloviny 90.let:

- podpora nemateriálních investic , čímž měli autoři na mysli zvyšování kvality odborné kvalifikace, nové formy organizace práce, komplexní kontroly kvality, rozvoj informačních sítí, a hlavně investice do nových technologií.
- rozvoj průmyslové spolupráce , a to posilováním tržního podílu evropských firem na rychle rostoucích trzích. Proto je nutné odstraňovat daňové a legislativní překážky, pořádat "kulaté stoly", poskytovat právně koherentní podporu investicím EU v zahraničí. Jako cílová teritoria byly vytipovány státy tranzitivních evropských ekonomik, Středomoří, Latinské Ameriky a expandující trhy jihovýchodní Asie. V souvislosti s touto akční prioritou

³¹ Šrein,Z.,1999: str.131

³² Growth, competitiveness, employment - the challenges and the ways forward into the 21st century (COM(93)700)

³³ Council Resolution of 21 November 1994 on the strengthening of the competitiveness of Community industry (94/C 343/01)

se hodnotilo vytváření strategických spojení na globálních trzích.

- zajištění rovných podmínek soutěže má vedle vnitřního i vnější aspekt. Vnější stránka vytvoření konkurenčního prostředí by se měla promítnout do vyšší efektivity zahraničně obchodních nástrojů EU, především pro sektor služeb. Součástí této priority byla snaha rozšířit podmínky soutěže nad rámec Uruquayského kola GATT účinněji se chránit před šířícími se příklady strategických aliancí integračního charakteru ve světové ekonomice.
- modernizace státních intervencí cestou zvýšené efektivity spolupráce mezi národními a komunitárními institucemi. Kromě toho Komise se zavázala zjednodušit právní procedury týkající se mj. průmyslové politiky.

Tento dokument byl vlastně reakcí na přetrvávající strukturální problémy evropského průmyslu a byl také jistým vyjádřením priorit EK v této sféře. V dokumentu zazněl akcent na prioritní úkoly průmyslové politiky srovnatelné se závažností společných politik.

Proto také byla v roce 1995 vydána „**Zelená kniha inovací**“³⁴, jež nastínila další kroky nezbytné pro zvýšení konkurenční schopnosti evropského průmyslu.

Následující dokument EK k průmyslové politice byl publikován v roce 1997 a do značné míry navazoval na Zelenou knihu inovací - „**Konkurenceschopnost evropského průmyslu**“³⁵, kde byly identifikovány slabiny evropského průmyslu, např. neadekvátní podíl Evropských podniků v new economics, tedy v informačních technologiích. Problémy byly shledány v nedostatečných

³⁴ Green Paper on Innovation, COM(95)688 final

³⁵ The Competitiveness of European Industry, COM (97)516

dlouhodobých investicích do průmyslové sféry, nepříznivé daňové systémy a stále ještě fragmentovaný vnitřní trh.

Podle závěrů EK v tomto dokumentu by měla být průmyslová politika v Unii postavena na kombinaci investic zaměřených do neotřelých oborů³⁶ a úvěrů či přímé finanční pomoci na modernizaci starých, rozuměj útlumových oborů. Včetně využívání ventures capital, což je forma financování podniků, jež se v průběhu 90. let v Evropě začala s úspěchem rozšiřovat.

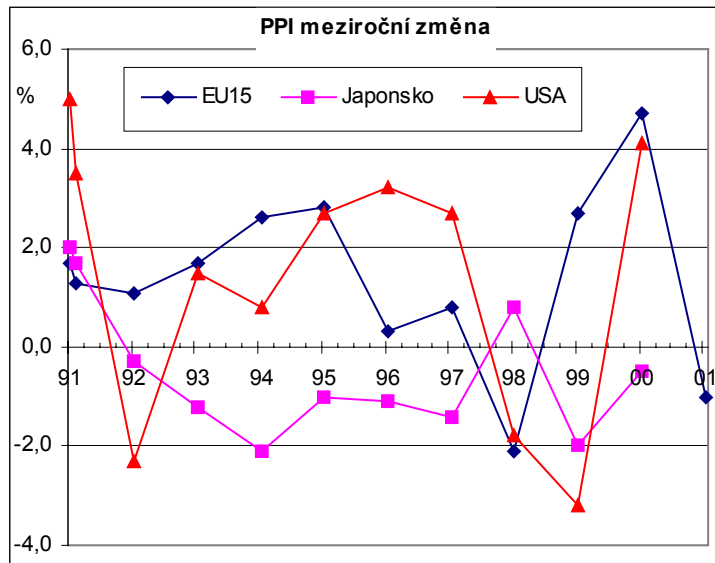
Ventures capital je tzv. rizikový kapitál, jenž je investován do těch podniků a oborů, které potřebují výrazné finanční injekce a po dosažení efektivnosti a jisté míry ziskovosti odchází původní investor do dalších firem a dalších investičních příležitostí. Pro podnikovou sféru je využívání rizikového kapitálu jistou zárukou transformačních schopností a zkušeností investora, jehož jediným kritériem je efektivnost a racionalita. A tento přístup nebývá při nutné modernizaci průmyslové a firemní struktury vždy uplatňován. Proto tedy tato programová podpora Komise ventures capital.

90.léta znamenají v průmyslové politice výrazný posun ve smyslu liberalizace, snížení státních intervencí, především pasivního charakteru. Jako jediná cesta je uznávána podpora produktivity práce, konkurenceschopnosti, což ovšem naráží na známý problém nezaměstnanosti, který musí řešit národní vlády, zatímco průmyslová politika je koordinována komunitárními orgány.

Na následujícím grafu lze porovnat konkurenceschopnost výrobců EU oproti japonským a americkým podle vývoje produkčních cen.

³⁶ přesně řečeno „incentives to encourage investments“

obr. 2 Vývoj produkčních cen



Čtvrtletí	EU1	USA	Japonsko
12-91	1,7	5,0	2,0
01-92	1,3	3,5	1,7
12-92	1,1	-2,3	-0,3
12-93	1,7	1,5	-1,2
12-94	2,6	0,8	-2,1
12-95	2,8	2,7	-1,0
12-96	0,3	3,2	-1,1
12-97	0,8	2,7	-1,4
12-98	-2,1	-1,8	0,8
12-99	2,7	-3,2	-2,0
12-00	4,7	4,1	-0,5
12-01	-1,0		

Zdroj: Bloomberg (EUPP15YY Index HP Q, PPI YOY Index HP Q, JNWS Index HP Q)

Jednoznačně se tu pozitivně promítají klesající ceny ropy v druhé polovině 90. let, suroviny, na jejímž dovozu je Evropská unie existenčně závislá.

Dalším aspektem byla nastoupená cesta monetární a fiskální restriktce v členských zemích EU ve snaze splnit maastrichtská kritéria, a to i Velkou Británií a Dánskem. Restriktivní hospodářská politika spolu s určitými daňovými úpravami vedla k poklesu produkčních cen, ovšem ne na dlouho, neboť na konci dekády již PPI_{EU} převyšoval PPI_{USA} , a to výrazně.

Otázka zní, zda jsou tato data potvrzením podezření, že přípravy na EMU nevedly vždy k reálné konvergenci, ale jen k nominální. Myslím, že dostatečně. Ve skutečnosti totiž mohou tyto údaje dokumentovat, že plnění maastrichtských kritérií bylo především politickým cílem, aniž by se ekonomiky makroekonomicky plně stabilizovaly. Nelze ani přehlédnout relativně krátké období několika let deváté dekády, v němž k závažným změnám v produktivitě, konkurenční schopnosti a makroekonomické stabilizaci mělo dojít. Tedy ke změnám natolik dalekosáhlým, jež obvykle vyžadují podstatně delší adaptační období.

Kromě toho v porovnání vývoje produkčních cen je třeba zohlednit náklady na ochranu pracovní síly, které jsou v Unii bezprecedentní oproti ostatním centrům světové ekonomiky. Specifická struktura sektorů ekonomiky v Evropské unii, kde je přece jen vyšší podíl průmyslu jak na tvorbě GDP, tak i na zaměstnanosti vypovídá také o konkurenceschopnosti a směrech komunitární průmyslové politiky, kterými by se měla ubírat.

Obr.3 Relativní produktivita práce v hlavních sektorech, EU₁₅ 1997

	Podíl VA podíl zaměstnanosti prod. práce		
Zemědělství	2,1	5,0	0,42
Průmysl	30,4	29,4	1,03
Služby	67,5	65,3	1,03

Zdroj: Hansen, J.D., 2001: str.84

Autor upozorňuje v textu, že přidaná hodnota na pracovní sílu v zemědělství je výrazně nižší než v ekonomice jako celku. Podle Hansena může příčina spočívat v kombinaci setrvalého poklesu cen agrárních produktů s dlouhodobým růstem reálného výstupu na pracovní sílu, čímž logicky může docházet k jisté míře zkreslení. Přesto si ale myslím, že za alarmujícími nízkým podílem přidané hodnoty v zemědělství nemůže stát pouze klesající ceny zemědělské produkce. Uvážíme-li míru dotací tohoto sektoru v praxi EU, obecně vyšší agrární ceny v Unii oproti světovým cenám, pak by tento ukazatel měl být vyšší. Není mým záměrem zabývat se zde problematikou společné zemědělské politiky, ale otázka efektivnosti každého sektoru má společného jmenovatele mj. i v průmyslové politice, tzn.

v možnostech stimulace činnosti firem a vytváření konkurenceschopného ekonomického prostředí.

Také není bez zajímavosti, že produktivita práce v průmyslu je v Unii stejná jako v sektoru služeb, což v dalších z triády ekonomických center není. Patrně to souvisí s jistým zaostáváním Evropy v informačních technologiích, bankovních službách, telekomunikacích atp. I zde se otevírají možnosti pro takovou průmyslovou politiku, jež vedla k růstu vytvářené přidané hodnoty v terciéru a tudíž i k růstu jeho produktivity.

II.3.1.1. Průmyslová politika EU - shrnutí:

- Průmyslová politika v pojetí Evropské unie je klasickým projevem státního intervencionismu zaměřeného na stranu agregátní nabídky. Prvotním úkolem po dlouhá desetiletí byla makroekonomická stabilizace ekonomiky jako celku před podporou racionalizace průmyslové základny. Z vývoje poslední dekády jsou ale přece jen patrné příznivé posuny ve prospěch efektivnosti.
- Nicméně obecně se projevují některé nevhodné atributy nadměrných ingerencí na národních i komunitární úrovni.
- Průmyslová politika Evropské unie vede k negativnímu vlivu na strukturu podnikatelské báze, neboť svými zásahy upřednostňuje jen některé firmy. Poskytování různých forem preferencí porušují národní vlády či komunitární orgány přirozený vývoj konkurence, neboť tato opatření jako např. dotace, státní zakázky, podpora výzkumu penalizují vlastně ostatní firmy.³⁷
- Vede tak k externalitám mezi jednotlivými firmami, například ve znalostech a v investicích do lidského kapitálu, posunuje neadekvátně parametry jejich pověsti kvality. Selektivním subvencováním vybraných firem

³⁷ Srovnej Rothbard, M.N., 2001

zasahuje i kapitálové trhy. Logickým důsledkem je diferenciaci produkční funkce srovnatelných firem, neboť průmyslová politika ovlivňuje vstupy faktorů práce i kapitálu.³⁸

- V celkovém kontextu působí průmyslová politika EU jako porušení hospodářské soutěže, což je ovšem v EU vnímáno jako nezbytná daň stabilizace makroekonomické, ale i mikroekonomické - to potvrzuje tzv. zajatecká teorie regulace. „Podniky vítají regulaci, neboť ta je chrání před riziky dynamické konkurence.“³⁹ Z teoretického hlediska je průmyslová praxe EU porušením Pareto efektivity a je spíše dokladem Nashova řešení, neboť podniky i vlády vlastně koordinují svá strategická rozhodnutí, ale s nerovnoměrnými dopady na průmyslovou základnu.⁴⁰
- Ochrannářské tendence u průmyslové politiky v Unii jsou do značné míry motivovány nejen obavami z makroekonomické nestability, ale i z možného ústupu ze světových trhů. Strategické aspekty realizované průmyslové politiky v EU tedy nutí národní vlády i komunitární orgány k takovým krokům, jež se v krátkém a středním období promítnou do příznivých makroekonomických trendů (zachování, resp. rozvoj domácí produkce čili udržení zaměstnanosti a daňových výnosů do rozpočtové soustavy). Zároveň ochrana domácí výroby znamená také získání části tržního podílu v mezinárodní soutěži a tudíž i podíl na světovém zisku. Kromě toho nelze opominout další strategický rys průmyslového protekcionismu, a to udržení jisté míry příslušné kvalifikace, kdy uzavření výroby vede často k zániku oborů a profesí, jež mohou v následující době chybět.

³⁸ Srovnej Mayes, D. - Hart, P., 1994: str. 72-78

³⁹ G. Stigler in Buchholz, T.: str. 228

II.3.2. Politika ochrany hospodářské soutěže

V rámci EU jako integračního seskupení je otázka ochrany soutěže, zabezpečení konkurenčního prostředí chápána jako páteř celého systému, proto je tato politika velmi významná. Na rozdíl ale od společných politik jde o horizontální činnost, jejíž působnost se nezaměřuje pouze jedním směrem, ale působí někdy plošně, jindy zasahuje i více oblastí hospodářského vývoje v Unii.

Odpovědnost za ochranu soutěže je na Komisi ES, která může ukládat i peněžité tresty, a to jednotlivcům i firmám, ale nemůže je už vymáhat - to přísluší konkrétní vládě, jež je pak povinna respektovat rozhodnutí Komise. Jestliže bylo zjištěno porušení a Komise jej konstatovala, přičemž viník pokračuje i nadále, pak jako sankce může být použito například zveřejnění Komisí, které zmocní členské státy k nápravě, a podmínky - do podrobnosti - určuje i Komise.

Evropský systém úpravy konkurenčního prostředí je vcelku rozsáhlý a z hlediska koncepce představuje střední, poměrně pragmatickou cestu mezi striktním antitrustovým zákonodárstvím USA a japonskou velmi flexibilní praxí.

Jako velmi zajímavou skutečnost shledávám, že současně platná ustanovení na ochranu soutěže jsou prakticky identická s původním zněním Římské smlouvy, neboť ani její pozdější reformulace tyto články nezměnila.

Ochrana soutěže není pod exkluzivními kompetencemi EU, neboť jde o povinnost každého státu, jen v případě, že jsou narušeny zájmy subjektu spadajícího pod jurisdikci jiné země, pak řešení přechází na ES.

Spolu s prohlubující se integrací ubývá vnitřních problémů s porušováním pravidel, těžiště řešených případů se přesouvá

⁴⁰ Srovnej Varian, H.R., 1995

směrem k vnějším subjektům. Týká se to například problematiky transnacionálních korporací s registrací mimo EU.

Jedná se o tři typy nadnárodních společností:

- společnosti, které zřídily na území EU své pobočky
- ty, jež ovládají v EU své dceřinné firmy
- ty, jež v EU vůbec nepůsobí - tam může EU zasahovat jen pokud dojde ke zneužití dominantního postavení na světovém trhu. EU se pak brání protekcionistickými obchodními opatřeními (zákaz dovozu, omezení importu).

Konkurenční politika v EU je ošetřena kapitolou "Pravidla soutěže"⁴¹, jež člení problematiku do tří oddílů: : Pravidla platná pro podniky, Dumping, Podpory poskytované státy.

Pravidla platná pro podniky

Pro společný trh je nepřijatelný jakýkoliv vývoj, jenž by vedl k narušení, omezení či dokonce vyloučení soutěže, a tzn. se společným trhem jsou považovány za neslučitelné dohody, které

- určují ceny či jiné obchodní podmínky
- omezují či kontrolují celý výrobní proces konkrétní komodity
- (výrobu, technický rozvoj, investice, odbyt)
- rozdělují trhy či zdroje zásobování
- uplatňují nerovné podmínky při rovnocenných plněních
- váží uzavření smlouvy na jiné podmínky přímo nesouvisející s původním předmětem smlouvy.

⁴¹ čl.85-94 Smlouvy o ES, hlava V, kap.1 (čl.85-90), (čl.91), (čl.92-94)

Ovšem základním cílem této politiky je vytvoření a udržení takového režimu, jenž by umožňoval v daném regionu "nerušenou, spravedlivou" soutěž - ne volnou soutěž, ale faire competition. „Tržní proces může ... směřovat k nějaké teoretické rovnováze, ale nikdy ji nedosáhne.“⁴² Intervence do tržního vývoje, který by mohl vyústit v získání dominantního postavení firmy, jsou praktikovány v Unii pouze v určitých případech.

Konkrétně jsou popsány formy zneužívání dominantního postavení:

- vnucování nepřiměřených cen, nákupních či prodejních, nebo jiných obchodních podmínek
- omezování výroby, odbytu či technického rozvoje, inovací, které by poškozovaly spotřebitele
- uplatňování nerovných podmínek vůči obchodním partnerům
- vázání podmínek na další aspekty nesouvisející s předmětem smlouvy.

Problém dominantního postavení je na úrovni EU řešen pouze, jsou-li dotčeny zájmy jiných členských států, zatímco "lokální" případy jsou ponechány v pravomoci národních států.

Dominantní postavení není vymezeno konkrétním procentním podílem firmy na trhu jako v ČR, ale její ekonomickou silou a její návazností na další struktury na trhu - potom jsou zohledňovány pobočky nadnárodních firem, propojenost s jinými podniky...

Podnik s dominantním postavením je definován jako takový, který vládne silou, jež mu umožňuje chovat se v podstatné míře nezávisle na svých konkurentech a odběratelích a odlišně od zájmů svých spotřebitelů.

⁴² Armentano, D.T., 2000: str.50

Logicky v souvislosti s řešením otázky firemní dominance na trhu jsou projednávány případy fúzí firem. Vlastní text Smlouvy se této otázky nedotýká přímo, ale obecně nelze tolerovat důsledky, ke kterým fúze nesmí vést, a to ohrožit spravedlivou soutěž, zájem spotřebitele a zneužití dominantního postavení.

U posuzovaných fúzí se vychází z principu subsidiarity, a proto se Komise zabývá pouze těmi případy, kdy:

- celkový obrat fúze přesahuje 5 mld ECU/euro
- u dvou a více partnerů přesahuje obrat 250 ml ECU/euro
- jeden z partnerů realizuje na území jednoho státu pod 66 % jeho celkového obratu v EU, tzn. pokud by došlo k vysoké koncentraci v jednom státě.

Samozřejmě, že úřad evropského komisaře pro ochranu hospodářské soutěže se zabývá i analýzami dopadu fúzí mimo region EU, např. pokud jde o firemní giganty v USA. Ukázkovým příkladem je zamítnutí plánovaného propojení firem Honeywell s General Electric v roce 2001, přičemž ale americký federální antimonopolní úřad tuto fúzi schválil. Podle Maria Montiho, který je zodpovědný za ochranu konkurenčního prostředí v EK, by vzniklé dominantní postavení sloučených firem vedlo k narušení hospodářské soutěže a tudíž by byl tím poškozen i spotřebitel. V americké praxi jsou připravované fúze posuzovány vlastně jen z hlediska možného porušení konkurence.

Typy fúzí: - **horizontální**, kdy se spojují bývalí konkurenti a jejich tržní podíl může vlastně růst nad dané mantinely

- **vertikální**, tzn. např. spojení výrobce a distributora, kdy pro ostatní výrobce je ztížen přístup na trh - tento typ fúze je těžce dokazatelný, a proto i obtížně řešitelný

- **smíšený (konglomerátní)** označuje spojení dvou podniků s různou ekonomickou činností, např. firma na trhu zboží a firma na trhu služeb, což se výrazněji začalo projevovat ve světové ekonomice v 90. letech. Mnohé původně výrobně orientované firmy diverzifikovaly svou činnost i do terciéru, který je méně náchylný na výkyvy hospodářského cyklu a kde zároveň se vytváří vyšší podíl přidané hodnoty. Ukázkovým příkladem je americká firma General Electric, která se nově vedle komunikačních technologií zaměřila i na bankovní sektor a expandovala prakticky do celého světa. V EU se jí podařilo získat slušný tržní podíl.

Hospodářský přínos fúzí

Hlavním kritériem rozhodování při schvalování fúzí, které ovlivní trh v Evropské unii, je zájem o růst evropské konkurenceschopnosti, což se ale logicky může dostat do rozporu se vznikem dominantního postavení. Mezi hlavní argumenty konkurentů pro povolení fúze patří:

- zajištění investic pro rekonstrukce či modernizace
- zvýšení exportu, expanze na zahraniční trhy
- zvýšení kvality výrobků, tzn. růst konkurenceschopnosti
- udržení zaměstnanosti, eventuálně vytvoření nových pracovních míst, což ale zvláště v 90. letech nebylo jako argument používáno, neboť naopak fúze vede k racionalizaci, tzn. k propouštění nadbytečných pracovních míst
- zajištění know-how
- rozšíření sortimentu
- přístup k finančním zdrojům
- zavádění ekologických výrobků, dodržování ekologických norem

- efektivnější využití stávajících výrobních kapacit, zabezpečení odbytu.

Vzhledem k tomu, že fenoménem 90. let se staly fúze jako ochrana před vyššími konkurenčními tlaky v důsledku globalizace kapitálových toků, byly evropské firmy postaveny před celou řadu nových problémů. Vysoká institucionální ochrana celého ekonomického prostředí v Unii nutila firmy k hledání nových argumentů, na které by Evropská komise byla ochotna slyšet. A tím byl především předpoklad vyššího ekonomického růstu, vytvoření nových pracovních míst, modernizace a koncentrace prostředků pro vyšší investice do vědy a výzkumu. Je ale pravda, že vlny fúzí zasahující prakticky celou světovou ekonomiku nahrávaly evropským firmám žádajícím o povolení fúzí, neboť ve všeobecném trendu koncentrace kapitálu by jinak neobstály. Celková geografická koncentrace průmyslu je totiž v EU stále nižší než v USA.⁴³

Evropská unie při zvažování fúzí postupuje ve třech krocích:

- 1) deskripce relevantního zbožíového trhu
- 2) vymezení relevantního geografického trhu
- 3) analýza, zda vznikne či se fúzí posílí dominantní postavení – zde je nutno zohlednit celou řadu aspektů. Jde například o potenciální konkurenci, o dosavadní konkurenci, je nutné vyčíslit efektivní poptávku, určit stávající pozici fúzujících firem na trhu, jejich tržní podíl, komparativní výhod⁴⁴.

Jedním z problémů, jenž přináší tento ryze evropský přístup je časová náročnost. Doposud se schvalovací proces Evropské komise může protáhnout až na pět měsíců, což ve vývoji firem a

⁴³ Viz Krugman, P.R., 2000

⁴⁴ Tento postup EK dokumentuje zcela jednoznačně kauza tehdy zamýšleného převzetí Scanie Volvem. V únoru 2000 bylo toto spojení obou švédských firem v hodnotě 60,7 mld švédských korun zamítnuto s odůvodněním, že by pak vznikla dominantní firma pro celý evropský trh ve výrobě kamionů. M.Monti: „V souladu s našimi tržními testy zachováváme názor, že...u kamionů a autobusů je stát definicí pro trh.“ (LN 15.2.2000)

vzhledem k procesům na světových trzích hraje mimořádně nepříznivou roli.

V prosinci 2001 předložil Mario Monti tzv. Zelenou knihu⁴⁵, v níž navrhuje reformu rozhodovacího procesu EK v souvislosti s ochranou hospodářské soutěže. Mimo jiné jde o snížení časového limitu, který má EK k dispozici při schvalování fúzí, možnost pro fúzující firmy pozastavit schvalovací proces, aby mohly lépe reagovat na připomínky EK. Stranou nezůstává ani otázka vyšší transparentnosti jednání, oddělení negociací od rozhodování u jednotlivých úředníků antimonopolního úřadu.

Dumping

Ač Evropská unie proslula velmi častým vedením antidumpingových šetření, nejedná se o zvýšený zájem EU. Ochrana před dumpingem vyplývá mj. z dohod GATT, z výsledků Uruquayského kola. Nicméně Unie jej ošetřuje i vlastními předpisy⁴⁶.

Za dumping je označován prodej jakékoliv komodity na zahraničním trhu za ceny nižší než je totéž nabízeno na domácím trhu výrobce či pod úrovní výrobních nákladů.

Zásadní problém spočívá v tom, zda nízká cena dováženého výrobku na trhu EU je důsledkem poklesu cen výrobních faktorů či vstupů obecně, zda jde o racionalizaci výroby, o zvýšenou produktivitu práce, inovace, tzn. zda se jedná o růst efektivity anebo naopak jde o promyšlený tlak na vyřazení konkurence, což je kvalifikováno jako nekalé praktiky.

Samozřejmě, že teorie si klade otázku, co vede firmy k ochotě nabízet svou produkci "pod cenou". Důvodů může mít k tomuto kroku několik.

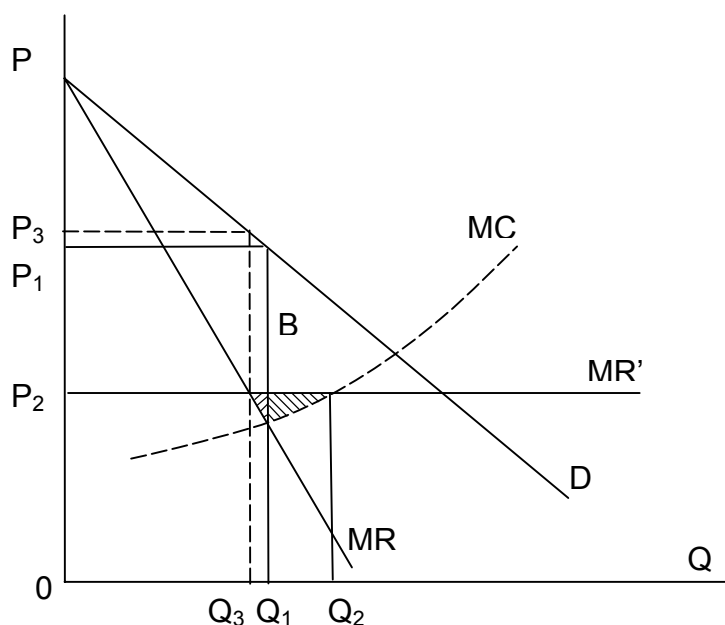
45 Green Paper on the Review of the Council Regulation (EEC) No. 4046/89

46 Směrnice Rady č.384/96 o ochraně před dovozy z nečlenských zemí, č.3284/94 o ochraně před státem dotovanými dovozy

Především může za dumpingem stát snaha získat určitý podíl na světovém trhu, byť se ztrátou, kterou ale chápe firma jako nutnou investici do budoucna. Velmi často jde ale o jakési překlenovací období, v němž má firma problémy s realizací své produkce na trhu a jde jí o udržení výroby. Pak případné ztráty z tržeb nižších než byly vstupy jsou prezentovány vládě jako snaha o udržení zaměstnanosti a v Evropě na tento argument vlády téměř vždy slyší.

Následující graf poukazuje na vývoj tržeb pro firmu, pokud sníží cenu výrobku. Prodá více a při klesající poptávce je při dumpingových cenách schopna dosáhnout alespoň konstantního mezního příjmu.

Obr. 4 Vliv dumpingu na zisk - příklad cenové diskriminace



Zdroj: Ingram, J.C. - Dunn, R.M., 1993: 108

Mnozí producenti využijí možnosti vyvážet, i když světové ceny dané komodity jsou pod úrovní domácí. Pro exportéra to znamená, že půjde s cenou na zahraničním trhu dolů z P₁ na P₂, ale zároveň zvýší domácí cenu na úroveň P₃, čímž mu ale doma

klesne prodejnost z Q_1 na Q_3 a onen přebytek pak exportuje. Celkově mu pak rostou výnosy a tudíž i zisk. O tom, že takový přístup je jednoznačně nekalou konkurencí, netřeba diskutovat. Zvýšením ceny na domácím trhu a cenovým podbízením na zahraničním, poškozují jak domácí spotřebitele, tak i vnější konkurenci.

V průměru na Komisi dochází ročně kolem 100 případů, z nichž přibližně polovina je při předběžném šetření odmítnuta jako bezpředmětná, případně bylo mezitím dosaženo dohody s výrobcem či dovozcem. Zbytek je postoupen podrobným šetřením, z nichž cca 30 % je označeno za dumping. 15 % zjištěných dumpingových dovozů je zatíženo antidumpingovým clem, 15 % dovozců přistoupí samo na zvýšení své ceny.⁴⁷

Skutečnost, že kolem poloviny návrhů na antidumpingové šetření je odmítnuto jako bezpředmětné, svědčí o tom, že jsou tato pravidla v EU často výrobci členských států zneužívána a že typicky evropský paternalismus je pro mnohé firmy výhodný.

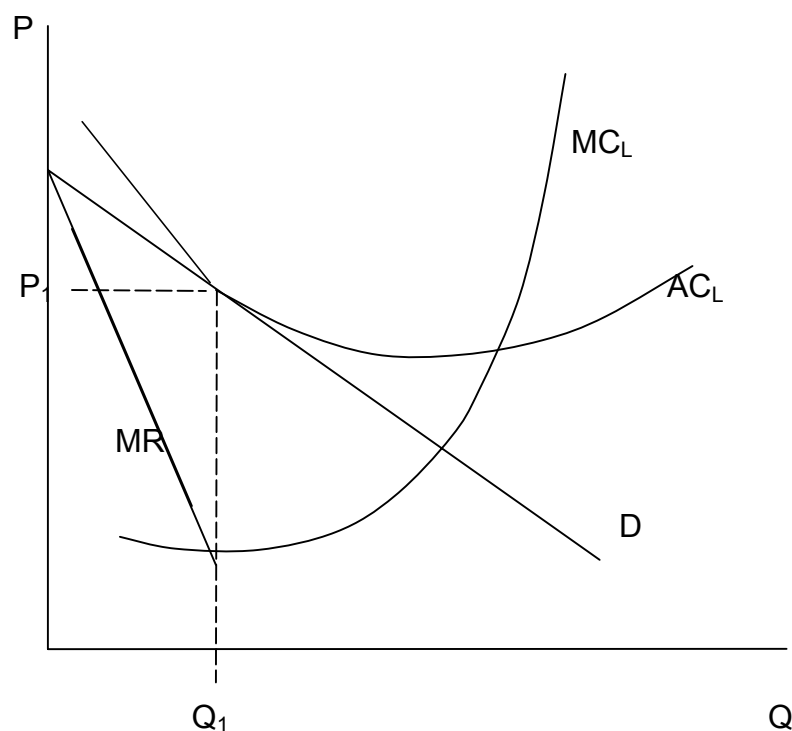
Ekonomická integrace zotřuje napětí mezi vnějšími firmami a domácími, neboť poskytuje institucionální ochranu svým producentům před dynamickou konkurencí. Znamená to, že domácí firmy mohou díky většímu chráněnému trhu zvyšovat svou produkci, ovšem na druhou stranu nejsou příliš nuceny ke snižování nákladů a inovačním strategiím.

Z hlediska koncentrace evropských firem vidím v praxi EU monopolistickou konkurenci⁴⁸, v níž na trhu EU vyrábí více firem obdobné, ne však identické výrobky a tato alespoň minimální výrobová diferenciaci jim zabezpečuje poměrně stabilní postavení na trhu. Na druhou stranu EU dbá v rámci vnitřního trhu o volnost vstupu do odvětví, tzn. zabezpečuje podmínky alespoň částečné konkurence, takže evropské firmy

⁴⁷ in Šrein Z.1999: str.108-113

nemají plně monopolní pozici a jejich křivky poptávky jsou tak více elastické podle míry konkurence na trhu srovnatelných či substitučních statků. Nicméně tato míra konkurence není natolik vysoká, aby tlačila firmy k absolutní minimalizaci výrobních nákladů.

Obr. 5 Evropské firmy jako příklad monopolistické konkurence



Zdroj: MacMillanův slovník moderní ekonomie, str.235

Firmy operující na vnitřním trhu EU produkují s vyššími náklady než by byly minimální, což znamená, že dosahují nižší míry efektivity než firmy realizující svou produkci na nechráněných trzích. Jinými slovy evropské firmy vyrábí s přebytečnou kapacitou, nevyužívají plně hranici svých

⁴⁸ viz Robinson, J.V.: The Economics of Imperfect Competition, MacMillan 1933 a Chamberlin, E.H.: The Theory of Monopolistic Competition, Harvard

produkčních možností a proto také ceny jejich výstupů jsou o něco vyšší než na světovém trhu.

Na grafu je zřetelná dlouhodobá rovnováha monopolistické konkurence, v níž volnost vstupu daná v Unii snahou udržet konkurenční prostředí alespoň na určité úrovni, zvyšuje poptávkovou elasticitu. Kromě toho existence substitučních statků zvyšuje elasticitu poptávky ještě dál, dokud nově vstupující firmy do odvětví neodčerpají všechny zisky (na grafu v průsečíku křivky D a AC_L). Pak dojde k vyrovnání ceny s dlouhodobými náklady ($P=AC_L$) a firma logicky nerealizuje zisk.

V konečném důsledku samozřejmě klesá spotřebitelský užitek, ale mimo to se snižují konkurenční výhody domácích integrovaných firem na světových trzích.⁴⁹

Proto také jsou často podávány návrhy na antidumpingová šetření, kdy buď někteří výrobci v Unii mohou být skutečně přesvědčeni o unfaire competition ze strany vnější konkurence, ale velmi často jde jen o pokus alespoň dočasně pozastavit atak konkurenta.

O těchto praktikách se mohly velmi záhy přesvědčit i asociované státy střední a východní Evropy. Příklad za všechny – 1.3.1993 začala platit prozatímní dohoda o přidružení mezi ČR a ES. Hned v dubnu téhož roku byl podána stížnost na nekalé dovozy oceli a hutnického materiálu do ES z České republiky a bylo také zahájeno antidumpingové šetření. Jen v roce 1996 jich proti nám bylo vedeno sedm. Verdikt u většiny z nich zněl v náš prospěch.

Vlastní průběh dumpingového řízení probíhá ve dvou fázích.

University Press 1933

⁴⁹ Srovnej: Helpman, E. - Krugman, P.R., 1986 a Krugman, P.R., 1979

I. Na základě stížnosti poškozeného domácího výrobce začínají **konsultace**, kdy se zjišťuje, zda jde o oprávněnou stížnost.

Důsledkem těchto konzultací může být zatížení inkriminovaného dovozu předběžným antidumpingovým clem, což je určitá forma kauce deponované v peněžním institutu. Eventuálně je na příslušný dovoz uvalen předběžný vyrovnávací poplatek, tzv. countervailing duty, a to pokud existuje reálný předpoklad újmy způsobené dotací importovaného výrobku.

Pro tuto fázi je typický velmi rychlý průběh, protože je nutné předcházet potenciálnímu kolapsu postižených, tzn. svých firem.

"Na rozdíl od politického života není trh na nějaké "ex post" rehabilitace stěžovatelů příliš zvědavý - proto je nutná rychlá akce."⁵⁰

II. Na doporučení Poradního výboru začíná Komise proces **šetření**, ve kterém se zaměřuje na otázku, zda dovozní cena je dumpingová, tzn. zda je nižší než tzv. normální hodnota výrobku. Pak ale nastává problém vymezit kategorii normální hodnoty komodity, což je poněkud pro mne nejednoznačná kategorie, každopádně ne zcela exaktní.

Proces určení tzv. normální hodnoty podle mého názoru nemusí být v praxi Unie zcela transparentní, neboť přístupy Komise se v jednotlivých případech liší. Někdy normální hodnota importované komodity může být odvozena z běžné ceny výrobku v zemi původu, někdy z obvyklé ceny v třetí zemi, anebo může Poradní výbor Komise určovat normální hodnotu z výrobních nákladů. Zdá se mi, že by tento, třetí přístup měl být jediným, čímž by bylo nastaveno jednoznačné kritérium. Poté, co se podaří vymezit normální hodnotu produktu, je snadné

⁵⁰ Šrein Z.: str. 111

určit tzv. dumpingové rozpětí čili rozdíl mezi stanovenou normální hodnotou a dovozní cenou. To je určující pro vyjádření výše antidumpingového cla.

obr. 6 Počty antidumpingových a antisubvenčních šetření

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Šetření celkem, z toho	85	78	94	98	102	99	91	130	118
od počátku období	46	57	51	65	77	54	62	44	87
započato během období	39	21	43	33	25	45	29	86	31
Celkový počet šetření uzavřených během období	28	27	29	21	48	37	44	43	83
udělením definitivního cla	16	19	21	13	23	24	28	21	51
zrušením šetření	12	8	8	8	25	13	16	22	32
Šetření neukončená ke konci období	57	51	65	77	54	62	44	87	35
Udělení předběžného cla	18	16	25	21	11	33	30	17	48

Zdroj: Annual Reports from the Commission to the European Parliament on the Community's Anti-Dumping and Anti-Subsidy Activities

Z přiloženého přehledu pro mne vyplývá několik skutečností. Předně celkem nezanedbatelný počet řízení, kterými se musí orgány EU zabývat v souvislosti s možným porušením hospodářské soutěže. Dalším je zjištění časové náročnosti procesu šetření, kdy ovšem není jasné, zda se jedná o reálnou složitost zkoumání či o nepružnost Komise či možná i o záměrné zdržování, neboť domácí výrobci jsou po dobu šetření chráněni a mohou si rozdělit trh mezi sebou.

Nakonec ale více než 43 % případů je označeno udělením definitivního cla za oprávněné. Nicméně o jistém protekcionismu hovoří i počet předběžných cel, a to kolem 40%.

Státní podpory podnikům

Poskytování státních podpor soukromým firmám není zdaleka jen evropským specifikem, ale patří do běžné praxe mnoha například asijských či jihoamerických ekonomik. Nicméně v evropském kontextu jsou přímé intervence státu do hospodaření podniků velmi časté a také v poslední době i velmi diskutované.

Existují minimálně dva názorové proudy na poskytování státní pomoci podnikům, a to ve smyslu pasivním čili záplatování neefektivních firem, a ve smyslu aktivním (iniciačním), kdy státní pomoc má sehrát roli akceleratoru.

Především v souvislosti s odbouráváním překážek vnitřního trhu mohou státní podpory podnikům být chápány jako porušování pravidel hospodářské soutěže a jako takové jsou logicky i snadněji napadnutelné. A bývají napadány častěji ne vládami ostatních států, jako spíše konkurenčními podniky v daném oboru, neboť ty se cítí být poškozeny zvýhodňováním těch druhých. Nejčastější argumenty se zaměřují na možnost zakrývání vnitřních problémů firem s nízkou výrobní produktivitou právě zmiňovanými intervencemi státu. Jedním z nejkřiklavějších případů poslední doby se staly podpory některých států EU leteckým společnostem po událostech 11.zářít 2001.

Bezprostředně po teroristickém útoku na USA se v plné míře projevíly problémy s klesající poptávkou po službách leteckých společností. Významné evropské aerolinky se potýkaly s nevytížeností, tudíž se ztrátovostí svých letadel. Švýcarská vláda okamžitě na začátku října schválila státní stabilizační půjčku Swissairu⁵¹ ve výši 450 mil franků, následovala půjčka belgické Sabeně v hodnotě 125 mil eur, Irsko ji v té době

⁵¹ Švýcarsko má s EU podepsanou dohodu o dopravě, která mj. obsahuje ustanovení o tom, že potenciální státní podpory dopravním firmám podléhají schválení EK.

projednávalo pro svou společnost Aer Lingus. Již 10.10.2001 oficiálně protestovala u EK Lufthansa, Ryanair a British Airways, a to s odůvodněním že nelze zneužívat pokles poptávky po 11.9.2001 pro získání státních podpor nevýdělečným firmám.

Zmíněné protestující společnosti jsou totiž ziskové i bez jediné podpory, zatímco ony dotované firmy jsou již delší dobu ztrátové. Proto chápou schválení příslušných finančních injekcí za klasický případ porušení konkurenčního prostředí. EK ústy své komisařky pro dopravu Loyoly de Palacio zdůraznila, že přípustná je pouze přímá kompenzace za škody vzniklé teroristickým útokem v září.

Poskytování státní podpory podnikům naráží na spojitost s průmyslovou a strukturální, regionální politikou. Obecně je poskytování státních podpor chápáno jako kontraproduktivní s tvorbou konkurenčního prostředí, neboť vlastně dochází k porušení fair competition.

Velmi často mohou státní podpory stát v pozadí dumpingových cen, což může dokumentovat český případ v 1998 s Třineckými železárnami a Vítkovicemi. Tehdy bylo proti nim zahájeno antidumpingové šetření a následně expertní komise EU zjistila, že za nízkými cenami hutnického materiálu jsou pravděpodobně státní podpory, resp. kapitálové toky byly natolik netransparentní, že se státní subvence nedala vyloučit.

Státní podpory jsou považovány za velmi citlivý problém, který dostává často do přímého konfliktu jednotlivé státy, nebo vládu s Komisí či Radou ministrů.

Římská smlouva, čl.92 vymezuje přípustná pravidla pro státní podpory následujícím způsobem:

Podpory slučitelné s ideou společného trhu:

- podpory sociální povahy individuálním spotřebitelům

- k náhradě škod z přírodních katastrof
- podpory poskytované SRN do určitých oblastí, původně postižené rozdělením. Konkrétně šlo o západní Berlín, po znovusjednocení se tento bod týkal Německa z analogických důvodů.

Jako eventuálně slučitelné se společným trhem:

- podpory na vyrovnání ekonomické úrovně pro regiony s mimořádně nízkou životní úrovní či zaměstnaností
- podpory k realizaci nějakého mimořádně významného projektu (pro celé ES) anebo pro nápravu vážné poruchy v ekonomice státu
- podpory k usnadnění rozvoje určitých hospodářských aktivit, pokud to ale nenaruší podmínky volné soutěže
- podpory pro zachování kulturního dědictví
- pokud jde o vymezení Rady přijaté kvalifikovanou většinou na návrh Komise.

Naopak jako zakázaný typ státní podpory je chápána například podpora individuálnímu podnikovi nebo specificky úzkému výrobnímu oboru, pokud by tato podpora neoprávněně zvýhodňovala některou firmu v soutěži s jinými. Divím se, že se na toto ustanovení nevztahuje právě causa leteckých společností.

Do množiny potenciálně akceptovatelných podpor jsou v Unii čím dál častěji zařazovány ty, jenž by měly vést k inovacím výrobního procesu. Stává se vlastně určitou rutinou v praxi EU, že podpora inovačního procesu je chápána jako standardní krok vedoucí k optimalizaci rozhodovacího procesu jak na národních úrovních, tak i na komunitární. Vzhledem k lisabonské strategii⁵² je podpora zvyšování konkurenceschopnosti cestou inovací pravděpodobně

nejúčinnější. Nicméně velmi záleží na schopnosti top managementu každé firmy, jaké podmínky si vyjedná, aby případné podpory byly akceptovány a nebyly považovány za porušení hospodářské soutěže.⁵³

Formy státních podpor:

dotace - např. k ceně, úhrada za ztráty, příspěvek k investičním nákladům

zvýhodněné úvěry ze státních zdrojů - soft loans, ať už jde o nižší úroky, delší dobu splatnosti, odklad splácení, odpis části úmoru

daňové úlevy různých forem, jako např. daňové prázdny, individuální povolení zahrnout do odpisů atypické položky, jež jinak daňové předpisy neumožňují

kapitálové investice státu za nestandardních podmínek, např. koupě nové emise akcií za vyšší ceny než jsou tržní

poskytování veřejných statků za nestandardních podmínek, jako např. za zvýhodněné ceny či dokonce zdarma, či přednostní uspokojení

vládní nákupy za vyšší ceny než tržní, např. nákup od krachující firmy či draž než zahraniční konkurence.

Poskytování státní podpory je velmi sledovanou činností především tam, kde by to mohlo narážet na jiná opatření např. strukturální politiky, hlavně v souvislosti s problematikou útlumových oborů.

Jde o eliminaci extenzivního růstu výrobních kapacit, k čemuž právě státní podpory vedou - např. španělská vláda schválila v roce 1995 podporu automobilce Seat, ale to bylo průchodné

⁵² Viz níže v kap.II.3.4.

⁵³ Srovnej Baumol,W.J.,2002: str. 197-200

jedině za předpokladu 30% snížení celkové výrobní kapacity Seatu a zároveň snížením produkce celého koncernu Volkswagen na území EU o 5%.

Obr. 7 Podíl státní pomoci podle sektorů v roce 2000 mld.eur

	Celkem mld Eur	Z toho podíl v %			
		Průmysl	Zemědělství	Doprava	Služby
EU	82,373	38	17	39	6
Německo	25,044	55	7	39	0
Francie	15,689	35	21	39	5
Itálie	10,433	31	16	48	5
Británie	6,459	22	16	39	22
Španělsko	5,833	40	24	23	14
Nizozemí	3,799	19	28	53	1
Belgie	3,292	18	12	64	6
Dánsko	2,412	43	12	30	15
Rakousko	1,965	20	44	33	2
Finsko	1,833	22	73	2	3
Švédsko	1,769	24	23	47	6
Portugalsko	1,322	16	22	7	54
Irsko	1,196	40	33	11	16
Řecko	1,085	37	14	48	1
Lucembursko	0,245	15	12	72	2

Zdroj: upraveno z europa.eu.int/comm/competition/state_aid/scoreboard/indicators/k9.html

Není bez zajímavosti, že rozhodující objem podpor je orientován do těch vyspělejších států EU, pokud eliminujeme specifické problémy Německa s východními spolkovými zeměmi, pak se jedná o Francii a Velkou Británii.

Mezi nepřipustné poskytování státních podpor nepatří programy na podporu zaměstnanosti formou subvencování příslušné firmy na tvorbu nových pracovních míst, nebo možnost zvýšení odpisů

pro nákup nových technologií. Tyto případy nejsou posuzovány jako individuální pomoc podniku, ale jako součást širší politiky orientované na restrukturalizaci a podporu konkurenceschopnosti, tudíž akceptovatelné.

Obr. 8 Státní podpora podle sektorů, EU celkem v mld. Eur

	1996	1997	1998	1999	2000
Průmysl	43,43	41,49	36,91	31,07	30,85
Zemědělství	15,81	15,81	13,61	14,27	14,23
Doprava	36,02	33,25	32,73	31,98	31,88
Služby	10,17	8,65	10,52	6,18	5,41
Celkem	105,44	99,21	93,77	83,51	82,37

Zdroj: upraveno z europa.eu.int/comm/competition/state_aid/scoreboard/indicators/k9.html

Sektorová analýza poukazuje na zajímavý fakt, a to že o největší část státních podpor se dělí sektor průmyslu s dopravou (ostatně tam privatizace příliš nepokročila), zatímco v terciéru - bez dopravy - se spoléhá na vyšší konkurenční schopnost jednak díky velikosti firem (malé a střední podniky), jednak pro zvyšující se poptávku po službách. Nebo-li, sektor služeb je stále v rostoucí fázi a tudíž nepotřebuje státní ingerence. Ohledně agrární oblasti je evidentní, že za nižším podílem státních podpor stojí financování na komunitární úrovni.

II.3.2.1. Politika ochrany hospodářské soutěže - shrnutí:

Myslím, že je na místě vysvětlit časté diference mezi prokonkurenční rétorikou evropských politiků a intervencionistickou praxí těch samých. Ochrana hospodářské soutěže, zabezpečení srovnatelných podmínek pro všechny ekonomické subjekty je bezesporu tím přístupem, který nazýváme

fair competition. Z čistě ekonomického hlediska je konkurenční prostředí stimulantem hospodářské aktivity, tudíž nositelem ekonomického růstu, zvyšování životní úrovně a konkurenceschopnosti na světových trzích. Tedy dlouhodobě hlavních cílů EU.

Na druhou stranu ale tvorba konkurenčního prostředí je proces dlouhodobý, jenž v krátkém, někdy i středním období přináší makroekonomické problémy. A to je právě ono těžiště problémů, neboť makroekonomická stabilizace je vždy prvořadým úkolem všech vlád a také je volebním tématem číslo jedna. Proto politici vždy volí takovou hospodářskou politiku, která jim zaručí mandát. Proto ústupky ve formě státních podpor, ať už otevřených či skrytých, proto neochota k radikální restrukturalizaci, ale raději „záplatování“ neefektivních podniků⁵⁴.

Kromě toho volná soutěž bývá narušována realizovaným protekcionalismem nových či rozvíjejících se oborů, kde se hlavním argumentem pro jejich zvýhodňování stávají vysoké náklady na výzkum a vývoj.⁵⁵ Tím, jak v devadesátých letech se EK zaměřila na vytváření konkurenčního prostředí vnitřního trhu, operují s těmito argumenty firmy i národní vlády daleko častěji.

Celkově je tedy ochrana soutěže v Unii velmi specifická.

- V hospodářském cyklu, v konkrétní realizaci hospodářské politiky se vždy, byť různou měrou a různým způsobem, odráží harmonogram volebního cyklu, a proto hovoříme o politickém hospodářském cyklu⁵⁶. Samozřejmě se tento

⁵⁴ Ukázkovým příkladem je causa Philipp Holzmann v Německu: tento stavební gigant zaměstnávající 22 000 pracovních sil se dostal v roce 1999 do platební neschopnosti. Tehdy premiér Schroeder osobně intervenoval u bank, které poskytly 2,2 mld eur. Nicméně v březnu 2002 se situace opakovala, tentokrát s 24 000 zaměstnanci se Holzmann bankrotu nevyhnul.

⁵⁵ Srovnej Ingram, J.G.-Dunn, R.M., 1993: str.141-158

⁵⁶ viz Anthony Downs, Economic Theory of Democracy, 1957

fenomén dotýká všech subjektů ve světě tržních ekonomik, Evropskou unii nevyjímaje.

- V případě Evropské unie vstupuje do rozhodovacích procesů ještě jeden aspekt, dichotomie mezi národními ekonomikami a komunitárním vývojem.
- K ochraně konkurenčního prostředí se hlásí všechny členské státy, byť s určitými odchylkami v pojetí a v dodržované praxi. Pro funkčnost vnitřního trhu ale bylo nezbytné harmonizovat pravidla hospodářské soutěže a minimalizovat vnitřní vzájemnou konkurenci na základě technických či administrativních bariér.
- Nicméně silná konkurence v EU vede k eliminaci neproduktivních firem. Tento proces racionalizace sice zvyšuje vnější konkurenceschopnost Unie, ale důsledky řeší jednotlivé národní státy se svými rozpočty. Znamená to především výpadky v daňových výnosech jak na státní úrovni, tak municipální. Znamená to většinou silný nárůst nezaměstnanosti v určitých regionech a následné zvýšení oprávněných nároků na čerpání z rozpočtů. Klesá efektivní poptávka atd...V těchto případech sice pomáhají vzniklou krizovou situaci řešit různé strukturální fondy EU, ale logicky s určitým časovým zpožděním.

II.3.3. Regionální a strukturální politika

V terminologii, v oficiálních dokumentech EU je pojem strukturální politiky užší, než-li bývá v ekonomické teorii používán: strukturální politika je chápána jako ta část hospodářské politiky, která záměrně ovlivňuje ekonomickou strukturu a je uplatňována společně s kroky zabezpečujícími stabilizaci hospodářského vývoje, případně s usměrňováním hospodářského růstu.

Základním cílem Unie v této sféře je snížení diferencí mezi hospodářskou úrovní jednotlivých oblastí, resp. ze strategického hlediska jde o eliminaci těchto rozdílů.

Často bývá používán termín průmyslová politika na některé aktivity, ale to je vlastně jen část celkové strukturální politiky. Strukturální hospodářská politika formuje či reguluje strukturu národního hospodářství, tzn. její odvětvovou skladbu nebo také regionální uspořádání či strukturu vlastnictví - vždy se jedná o zvýraznění vnitřní skladby celku.

V dokumentech Evropské unie pro mne vyznívá identické pojetí průmyslové politiky s podporou konkurenčního prostředí, resp. s podporou konkurenceschopnosti průmyslu poněkud jako kontradikce. Reálná průmyslová politika EU má skutečně daleko do tvorby konkurenčního prostředí. Kloním se k názoru, že jde o jazykovou diplomacii.

Výrazným rysem strukturální politiky je její selektivita, tzn. zaměření na vybrané segmenty, často doprovázené znevýhodněním jiných částí ekonomiky - tzn. že strukturální politiku lze vymezit jako systém protekcionistických a současně i prohibitivních opatření, která jsou uplatňována diferencovaně vůči jednotlivým segmentům ekonomiky.

Pro strukturální intervence v EU platí princip subsidiarity - tzn. zdůraznění jisté decentralizace tam, kde je národní řízení efektivnější, a naopak zásada přisoudit kompetenci vyššímu řídicímu článku tam, kde by nižší článek nemohl zajistit potřebné funkce.

Subsidiarita je uplatňována jako základní princip pravomocí v EU při realizaci hospodářské politiky, neboť je chápána jako efektivnější způsob řešení. Znamená to jistou pojistku před centralistickými tendencemi komunitarizující se EU.

Problémy s přesným vymezením strukturální politiky Unie se promítají do členění na tři základní hlediska strukturální politiky:

- **regionální aspekt**, který se snaží neutralizovat důsledky tržního mechanismu prohlubujícího disproporce mezi jednotlivými regiony
- **sociálně ekonomické hledisko**, jenž sleduje vývoj některých typů hospodářských subjektů, jako např. jisté preference malému a střednímu podnikání, zvýhodňování mladých do 25 let věku při strukturálních operacích
- **oborové, odvětvové cíle**, kde nejzářnějším příkladem je agrární oblast: centrální regulace trhu co do cenové tvorby, tak i do objemu produkce plní vlastně i strukturální cíle, rovněž projekt transevropských sítí je vlastně množinou strukturálních operací.

Nástroje strukturální politiky vystupují z již zmíněných důvodů často jako i nástroje jiných politik, tzn. plní funkce sociální, průmyslové regionální atp. Patří mezi ně:

- dotace
- daňové preference
- speciální podpůrné programy
- subvence investorům⁵⁷
- vyčleněné fondy z veřejných prostředků
- různé priority kodifikované legislativou daného státu, včetně prioritního projednávání příslušných právních norem

⁵⁷ 14.2.2002 schválila EK nová, méně vstřícná pravidla investorům v zaostalých regionech. Tato pravidla začnou platit od roku 2004 (původní návrh M.Montiho byl daleko restriktivnější). Zatímco dosud mohl investor nárokovat až 35% investované hodnoty, nyní klesne státní subvence na 20 % u investice přesahující 100 mil eur, u hodnoty 50-100 mil eur klesne subvence na maximálních 17%. Jedná se o strukturální, regionální opatření, či průmyslovou nebo konkurenční politiku? Provázanost je zde evidentní, efekt je vlastně synergický.

- snadnější přístup k úvěrům
- cenová regulace
- vývozní a dovozní kvóty.

V původních dokumentech EHS splývá v podstatě strukturální politika se zemědělskou, neboť právě odlehlé a venkovské oblasti se vyznačují strukturálními problémy. Kromě toho ES záhy zdůrazňovala nezbytnost podpory krajinnotvorných funkcí venkova, což do jisté míry zohledňuje všechna tři hlediska strukturální politiky.

V roce 1972 byly zavedeny tři "sociálně strukturální programy" odvozené od Mansholtova⁵⁸ plánu zaměřené na modernizaci farem, případně jejich dobrovolnou likvidaci, na rekvalifikace a na předčasný odchod do starobního důchodu pro zemědělce. Problém spočíval ale v horizontálním přístupu ES, což znamená že intervence byly vlastně celoplošné, ve všech regionech a tak tyto strukturální operace ztratily charakter specifičnosti.

O tři roky později, roku 1975 byla zavedena směrnice o znevýhodněných oblastech, jež umožnila vyplácení vyrovnávacích příspěvků zemědělcům v daných oblastech s nižší konkurenceschopností. Tato aktivita ES již byla selektivní, ovšem realizace narážela na problém s minimální koordinací.

V témže roce byl založen Evropský fond regionálního rozvoje, jehož činnost byla na dalších více než deset let poznamenána značnými vnitřními problémy členských zemí, tzn. že celkový integrační proces byl výrazně zpomalen. V roce 1989 bylo fungování fondu zreformováno v návaznosti na uzavření Smlouvy o jednotném trhu v roce 1985. Následující vydání Bílé knihy „Opatření k realizaci vnitřního trhu EHS“ z června 1985

⁵⁸ Memorandum o reformě zemědělství v ES, prosinec 1968
směry reformy: během 10 let snížit počet pracovních sil v zemědělství na polovinu, snížení obdělávané půdy o 7%, investice jen do konkurenceschopných farem

přináší program reforem, které se logicky dotýkají také strukturálních operací.

V roce 1988 se konal Bruselský summit, který mj. přináší reformu strukturální politiky na léta 1989-93, tedy na období příprav vnitřního trhu. Těžiště změn spočívalo v přijetí idey, jejíž podstatou byl interdimezní, interdisciplinární charakter strukturálních problémů.

Strukturální reforma byla vynucena po jižním rozšíření ES, kdy se diference mezi jednotlivými státy prohloubily, a to zásadním způsobem. Strukturální problémy jižní Itálie zvládala pětice ostatních členů EHS v prosperujících 60. letech bez problémů. Dokonce ES byla schopná řešit strukturální nedostatky a výrazné zaostávání Irska, ale přijetí Řecka a následně obou Pyrenejských zemí si reformu vyžádalo zcela jednoznačně.

Hlavním cílem reformy bylo vyrovnávání ekonomických rozdílů, a to nejen mezi regiony, ale i mezi jednotlivými sektory národních hospodářství uvnitř těchto regionů.

Strukturální politika byla uplatňována prostřednictvím regionálních rámcových programů jako všeobecné koncepce pro zlepšení hospodářské struktury, ovšem zemědělství především.

V únoru 1992 ve Smlouvě o EU byl mj. založen Fond solidarity, resp. Kohezní fond, Výbor na slyšení regionů - tzv. Evropa regionů, což jsou instituce zaměřené na zvýšení adresnosti strukturálních operací.

Obecně znamenala Maastrichtská smlouva posun v pojetí strukturální politiky, že nelze ji redukovat jen na dotace a ryze odvětvový přístup.

V následujícím roce 1993 vydány nové pokyny na období 1994-99, v nichž byly přesně definovány cílové oblasti podpory. Tato reforma přináší značné finanční zvýhodnění států s postiženými oblastmi: do té doby musely členské státy přispívat cca 2/3 na

náklady strukturálních opatření a EU hradila pouze 25 % celkových nákladů, po reformě financuje EU 50 % nákladů obecně, v oblastech s finančně omezenými zdroji až do výše 75%.

Kohezní regiony, tzn. oblasti, kterých se týkala strukturální politika v průběhu 90. let zaujímaly 65 % území s 35 % obyvatelstva.

Maastrichtská dohoda zdůrazňuje politiku koheze jako způsobu ekonomické integrace 90. let. Koheze je v praxi Evropské unie chápána jako stmelení, ve smyslu intenzivnějšího propojování ekonomik pro docílení reálné celistvosti EU. Toto vymezení je zcela zásadní, neboť zdůrazňuje všestranný zájem na vyrovnávání diferencí v ekonomické (a sociální) oblasti. Jinými slovy: je v zájmu všech, tzn. těch méně vyspělých ekonomik, i těch dominantních, aby EU byla jednou co nejvíce homogenním celkem z hlediska ekonomické úrovně.

Politika stmelování byla specifikována v červenci 1993 do pěti samostatných cílů pro léta 1994-99, později po tzv. severním rozšíření, do šesti cílů.

Přijetí dalších zemí v roce 1995 totiž sice znamenalo rozšíření o prosperující státy, ale i ty měly své strukturální a regionální problémy.

Dalším nepřehlédnutelným aspektem bylo, že vedle regionálních diferencí v rámci EU přistupují i specifické problémy dříve prosperujících odvětví, jež vykazují rysy útlumových oborů, takže pozornost EU se musí týkat i jejich restrukturalizace.

V současnosti jde o výrobu železa, uhlí, stavbu lodí, rybářství, syntetická vlákna, textilnictví...

Tyto obory jsou předmětem protekcionismu (dovozní kvóty), ale zároveň regule EU zakazují poskytovat jakékoliv investice státního charakteru, přípustné jsou pouze v případě zvýšení

konkurenceschopnosti nebo rekonstrukce pro jinou výrobní činnost, čili konverzi výroby.

Strukturální cíle EU

cíl č.1: Podpora rozvoje zaostalých regionů, tzn. GDP/obyv. < 75% průměru EU

cíl č.2: Pomoc oblastem při restrukturalizaci průmyslu

cíl č.3: Podpora řešení nezaměstnanosti, hlavně mladých a dlouhodobě nezaměstnaných

cíl č.4: Přizpůsobení PS strukturálním změnám v průmyslu

cíl č.5: Podpora rozvoje venkova

a) podpora strukturálních změn agrárního sektoru

b) strukturální přizpůsobení oblastí s převažujícím podílem venkovského osídlení

cíl č.6: Podpora rozvoje a strukturálních změn oblastí s extrémně nízkou hustotou obyvatel (tzn. méně než 8 obyv./km²) - tento cíl byla zařazen dodatečně až po severním rozšíření 1995

Evropská komise v Agendě 2000, tzn. Lucemburk v prosinci 1997 doporučuje stanovit pouze tři cíle, kdy dva budou mít výrazně regionální charakter, třetí cíl jako průřezový. Znamená to, že od roku 2000 se strukturální operace soustředily na dosažení tří cílů, a to:

č.1: Pomoc zaostalým oblastem, limitem je i nadále 75% GDP/obyv. průměru EU při důsledném obnovování seznamu regionů⁵⁹.

⁵⁹ V roce 2000 dosáhly některé státy EU takového pokroku ve vyrovnávání diferencí, že přestaly být kohezními regiony. Jedná se o Lucembursko, což nikoho s jeho nejvyšší životní úrovní nepřekvapuje, dalším je Dánsko a poté se jedná o Švédsko a Finsko, státy, kvůli nimž se rozšiřovala množina strukturálních cílů. In Mezinárodní politika 2000

č.2: Hospodářská a sociální restrukturalizace oblastí

č.3: Strategie rozvoje lidských zdrojů - vyplývající z cílů zaměstnanosti v Amsterodamské smlouvě

Realizace všech strukturálních opatření byla v 90. letech financována z 50 % Evropským fondem regionálního rozvoje. Kohezní fond rozdělil prostředky (cca 15,15 mld ECU) mezi čtyři členské státy EU. Největším příjemcem bylo Španělsko, které absorbovalo v průměru 61-63,5 % prostředků vyplácených Kohezním fondem ročně.

Portugalsko a Řecko spotřebovaly v průměru 16-18 % všech kohezních financí, Irsko již jen 2-6 %. Ostatně Irsko samo předpokládá, že v následujícím finančním období 2007-2013 se stane čistým beneficentem.

Ačkoliv dnes vykazuje největší disproporce ve své ekonomické úrovni Řecko, absorpční schopnost jeho ekonomiky je výrazně nižší než například Španělska. (Ostatně toto je i problém většiny současných kandidátských států, které by nebyly schopné efektivním způsobem investovat komunitární prostředky - viz návrh Evropské komise z února 2002 na přidělení prostředků po vstupu těchto států do Unie.) Přesto se předpokládá, že v současném finančním období dojde u Řecka k výraznějším posunům v čerpání ze strukturálních fondů.

Základními prioritami Kohezního fondu po roce 2000 je rozvoj dopravní infrastruktury a ochrana životního prostředí. Pro přidělení prostředků z celkové částky 3 mld eur ročně je plnění maastrichtských kritérií se zvláštním důrazem na rozpočtovou disciplínu.

Celkový finanční rámec všech strukturálních fondů na období 2000-2006 je 213 mld euro.

Strukturální fondy ES/EU

Evropský sociální fond (ESF - European Social Fund) - založen již Římskými smlouvami v roce 1957, fungovat začal ale až roku 1961

Evropský zemědělský záruční a usměrňovací fond (EAGGF - European Agricultural Guidance and Gurrantee Fund) - založen 1962

Fond na podporu rybolovu (FIGFG - Financial Instrument of Fisheries Guidance) - založen 1993

Evropský fond regionálního rozvoje (ERDF - European Regional development Fund) - založen 1975, reformován 1989)

Evropský fond soudržnosti-Kohezní fond (ECF - European Cohesion Fund) - 1993, není zahrnut do strukturálních fondů - jako samostatný pro svůj význam.

Principy působnosti strukturálních fondů:

Princip koncentrace znamená zaměření podpory na vymezený počet strukturálních cílů

princip partnerství předpokládá úzkou spolupráci mezi komisemi EU a národními, resp. regionálními úřady

princip programování - podpory jsou zaměřeny na programy s vymezenou dobou, objemem prostředků, ohraničeným spektrem podpor a také s vyhrazeným rámcem pro podíly účasti

princip adicionality (doplňkovosti) nepovoluje, aby prostředky ze strukturálních fondů nahrazovaly prostředky ze státních rozpočtů, musí je pouze doplňovat

princip monitorování a kontroly klade důraz na transparentnost vynakládání a využívání uvolněných prostředků.

obr. 9 Průměrné roční strukturální výdaje na cíl č.1 (mil euro)

	1994-99	2000-06	Změna v%
Belgie	906,3	939,3	+3,6
Německo	27 146,1	24 474,5	-9,8
Řecko	6 884,0	8 952,0	+30,0
Španělsko	12 690,0	13 917,0	+9,7
Francie	2 259,7	2 325,1	+2,9
Irsko	2 258,2	4 464,6	+97,7
Itálie	16 308,0	19 591,6	+20,1
Nizozemí	372,8	406,0	+8,9
Rakousko	138,0	138,2	+0,1
Portugalsko	4 496,0	5 109,0	+13,6
Finsko	893,0	899,0	+0,7
Švédsko	2 776,2	2 776,2	0,0
Británie	5 260,5	5 547,7	+5,5

Zdroj: Report from the Commission, Twelfth annual report on the Structural Funds (2000), str. 23

Vedle strukturálních fondů působí ještě instituce, které poskytují za zvýhodněných podmínek návratné prostředky (půjčky). Jako velmi důležitá zde působí **Evropská investiční banka** (EIB), jejíž aktivita přesahuje hranice EU (prostřednictvím finančních smluv se např. podílí na rozvojových programech ve 12 státech Středomoří v souvislosti s ekologickými projekty). Ostatně EIB může rozšířit své aktivity až do 130 zemí, s nimiž má EU navázány smlouvy o hospodářských vztazích.

Transevropské sítě a regionální aspekty

Jednou z poměrně nedávných aktivit je formulace projektu transevropských sítí (TEN), o kterém pojednává Maastrichtská smlouva⁶⁰.

Program TEN má stanovené dalekosáhlé cíle, které vedle čistě dopravních aspektů plní strukturální a vlastně makroekonomické funkce. Hlavní, obecné cíle TEN:

- propojit vnitřní trh
- snížit regionální diference, přispět tak k sociální a ekonomické soudržnosti
- vytvořit nové trhy v rámci stávající Unie, vytvořit nové pracovní příležitosti, zvýšit konkurenceschopnost
- vytvořit potřebné spojení s asociovanými státy SVE a Středomořím, a to jak v dopravě, tak i přepravě.

Vytvoření dopravní infrastruktury a propojení odlehlých regionů ovšem přináší dvojí efekt - tzv. two-way road effect, což znamená, že zpřístupnění (accessibility) určité oblasti k ekonomickému centru sice umožní rozšířit aktivitu místním firmám, ale současně také zvyšuje konkurenční tlaky, takže v těchto vzdálenějších, tzn. i zaostávajících regionech dochází k eliminaci neefektivních firem, tzn. roste nezaměstnanost, klesají daňové výnosy.

Celkově tedy z krátkodobého hlediska se střetávají pozitivní a negativní důsledky zpřístupnění odlehlých oblastí, z dlouhodobého hlediska by ale efekty měly být pozitivní. Ve strukturální politice se jedná o poněkud nový přístup, neboť

⁶⁰ Smlouva o EU, hl.XII, čl.129 b-d

dosud převažovaly operace, které neutralizovaly krátkodobé negativní dopady.

II.3.3.1. Regionální a strukturální politika - shrnutí:

- Tato oblast politik Evropské unie má interdimenzionální charakter, neboť v praxi lze velmi těžko oddělit, zda realizovaná opatření vedoucí k reálné konvergenci spadají pod strukturální nebo regionální politiku, či zda jsou zamýšlena jako kroky průmyslové politiky, konkurenční, technologické či dopravní nebo zemědělské. Z výčtu cílů strukturální politiky v 90. letech lze řadu opatření přiřadit k realizaci společné zemědělské politiky, podpory zaměstnanosti. V podstatě vždy ale plní funkci makroekonomicky stabilizační a tedy i sociální.
- Hlavním důvodem pro realizaci všech těchto opatření je ale zajištění konvergence jednotlivých ekonomik nutné k tomu, aby společná zemědělská politika byla co nejefektivnější, aby fungoval společný trh a nakonec i hospodářská a měnová unie.
- Tomu také odpovídá i změna postavení této politiky v souvislosti s budováním vnitřního trhu, kdy bylo nutné maximálně snížit diference mezi jednotlivými ekonomikami. Do té doby byly regionální disproporce považovány za národní problém, ne komunitární, a tomu také odpovídal výrazně odlišný přístup jednotlivých zemí.
- Zatímco Irsko jako první v Evropě začalo s výrazně cílenou regionální politikou již v průběhu 50.let, jiné státy se na tuto stránku svého rozvoje zaměřily podstatně později.

- Je sice pravda, že Francie na sklonku 50. let učinila první kroky v decentralizaci řízení ekonomiky, ale je také pravda, že řada strukturálních opatření byla ve Francii uskutečněna v rámci agrární politiky - analogicky také tak v jižní Itálii.
- Teprve až v 70. letech přichází Dánsko se systémovým přístupem k regionální politice. A následovaly další státy - Británie, Švédsko, Německo, Španělsko.
- 90. léta jsou z pohledu regionální a strukturální politiky zcela výjimečná. Maastrichtská smlouva mluví o ekonomické a sociální kohezi, na jejíž realizaci precizuje strukturální cíle a zakládá další komunitární fond - Fond soudržnosti (Kohezní fond).

V první polovině 90. let bývá pojem integrace prakticky velmi často nahrazován termínem koheze (The Economist jízlivě vysvětloval pojem koheze jako "způsob, jak nasměrovat peníze z bohatého severu na chudý jih", s tím, že se zpravidla vyslovuje se španělským přízvukem). Je to celkem pochopitelná reakce na vývoj v ES/EU na přelomu 80. a 90. let. Při rozšiřování ES na jih se výrazně prohloubily rozdíly v životní úrovni obyvatel v jednotlivých regionech i v rámci jednotlivých států. Kromě toho situaci zkomplikovalo sjednocení Německa, kdy NDR vykazovala (a dosud vykazuje) oproti SRN výrazné rysy zaostalosti a strukturálních nerovností.

II.3.4. Sociální politika v EU

Problematika sociální politiky byla v ES/EU po dlouhou dobu chápána jako čistě národní záležitost, a proto se dříve neuvažovalo o její vyšší koordinovanosti, natož komunitarizaci. Teprve fungování vnitřního trhu si vyžádalo harmonizaci alespoň některých součástí sociální politiky.

Přítom pojetí předmětu sociální politiky je různé, obecně bývají pod tuto kategorii zahrnovány problémy s regulací podmínek zaměstnanosti, odměňování a sociálního zabezpečení - tj. užší pojetí týkající se podmínek trhu práce.

Širší pojetí - zohledňuje tzv. péči o člověka, což předpokládá zahrnutí problematiky vzdělání, odborné kvalifikace, zdravotní péče, bydlení, systém sociálního zabezpečení (podpora v mateřství, péče o seniory, sociálně slabé skupiny, včetně charity).

V podstatě lze vysledovat, že jednotlivé národní státy realizují svou sociální politiku v širším významu, zatímco na úrovni Společenství předaly agendu týkající se částečné koordinace politiky trhu práce a části daňové politiky, tzn. že se snaží o jistou míru konvergence odpovídající užšímu vymezení.

Problémy realizace sociální politiky v Evropské unii

Úroveň a míra poskytovaných sociálních jistot odráží konkrétní situaci hospodářského rozvoje jednotlivých států, proto systémy sociálního zabezpečení jsou adekvátní výkonnosti ekonomiky, z čehož pak plynou výrazné diference v rámci EU. Obecně lze tedy říci, že produktivnější evropské ekonomiky s vyšším domácím produktem mají systém sociální politiky rozvětvenější a hlavně poskytují vyšší veřejnou spotřebu co do objemu i kvality. Na druhou stranu je ale nutné si uvědomit, že to neplatí absolutně, což může dokumentovat příklad nejchudší země EU, Řecka.

Pro míru státního intervencionismu v sociální oblasti je určující konkrétní politická situace, resp. která vláda podle politické orientace je u moci. V Evropě vykrytalizovaly tři základní směry v politice, a to sociálně demokratický, konzervativně liberální a křesťansko demokratický.

Z hlediska přístupu k sociální problematice nejsou diametrální rozdíly mezi sociálně a křesťansko demokratickými vládami, tam hierarchie priorit je obdobná. Pouze mezi oběma demokratickými směry a liberálním jsou v pojetí sociální politiky difference zásadního charakteru.

Nicméně nebyla bych v současné Evropě v této souvislosti tak kategorická, neboť především systémy sociálního zabezpečení a veřejná spotřeba jsou oproti jiným regionům světové ekonomiky celkově velmi rozsáhlé. Kromě toho řada výdobytků welfare state je mandatorního rázu, takže prostá povolební výměna vlád se sociální politiky příliš nedotkne. Samozřejmě, dochází ke změnám, ale kvůli legislativní náročnosti nejsou tyto změny časté. A dalším důvodem rigidity v praktikované sociální politice je její mimořádná politická citlivost. Znamená to, že ani nástup konzervativní vlády často nevede k redukci sociálních vymožeností. V tomto směru mohu jen jedovatě poznamenat, že politických odvážlivců, jako byla Margaret Thatcher či v menší míře José Aznar, se Evropské unii příliš nedostává. Přičemž právě přebujelost sociálního zabezpečení je jednou z příčin stále klesající konkurenceschopnosti Evropy za zbylými dvěma hospodářskými centry, USA a Japonskem.

Dalším faktorem diferencí v sociální politice jsou tradice, historické aspekty, což vede k výrazným rozdílům v jednotlivých typech sociálních záruk. Konkrétně jde o stanovení sociálních priorit. Zatímco některé členské státy Unie vidí své priority v propopulační politice jako dětské či rodičovské přídavky, (Francie, Itálie), jiné naopak v politice zaměstnanosti (Švédsko, nyní i Velká Británie, Nizozemí). Liší se i organizací trhu práce, liší se také štědrostí vyplácených dávek v nezaměstnanosti, kdy například SRN, skandinávské země garantují tradičně vyšší dávky, naopak v Itálii, Řecku a Francii nižší.

Diverzita sociálních podmínek v Unii znemožňuje aplikaci principu subsidiarity v sociální sféře, neboť rozdílné pojetí sociálních práv vede spíše k řešením na národních úrovních⁶¹. Jedině v oblasti fungování společného trhu čili záruk pro pracovní síly je konvergence patrná.

Na druhou stranu nelze opominout vysokou míru sociálního zabezpečení a silný státní paternalismus v této oblasti oproti ostatním regionům světové ekonomiky. První sociální programy v některých evropských zemích byly realizovány již v průběhu 19. století. Souvisí to do jisté míry s tehdejší dominancí Evropy ve vědecko technické sféře, s první průmyslovou revolucí na sklonku 18. století. Hlavními sociálními přínosy změn v industriální sféře byl nezvratný růst všeobecné životní úrovně, projevující se v prodlužování střední délky života, ve zvyšování vzdělávacích standardů a celkovém poklesu chudoby.⁶²

I když druhá průmyslová revoluce v poslední třetině 19. století vedla k přenesení industriální nadvlády do USA, přesto americké sociální garance byly a jsou výrazně nižší oproti evropským.

Rozdílné názory na sociální problematiku v Unii

Dosavadní vývoj sociální politiky je vlastně spojen s budováním vnitřního trhu, což v praxi znamenalo dominanci ryze ekonomických aspektů v návaznosti na pohyb pracovních sil. Zatímco Římská smlouva vztahovala svobodu pohybu v EHS k

⁶¹ Srov. Bertola, G.-Boeri, T.-Nicoletti, G., 2001: str.103-129

⁶² Srov. Baumol, W.J., 2002: str. 135

získání pracovního poměru⁶³, spuštění vnitřního trhu 1993 liberalizovalo pohyb osob i bez návaznosti na práci⁶⁴.

V šedesátých letech, v letech ekonomické prosperity, kdy trhy práce byly ve většině evropských zemí na úrovni plné zaměstnanosti, byl v ES pohyb pracovních sil regulován z obav před nadměrnou fluktuací a ze strachu před možným přenosem sociálních problémů⁶⁵. Tehdejší přístup je na přelomu století takřka nepochopitelný - léta devadesátá dokonce i v EU (nejen v USA) naopak zdůrazňují nutnost vyšší flexibility pracovního trhu, což by mělo být doprovázeno mimo jiné i vyšší mobilitou pracovní síly. Znamená to tedy i v evropském kontextu znatelný posun myšlení.

Akt o jednotné Evropě 1986 zdůrazňoval nezbytnost harmonizace sociálních podmínek⁶⁶. O úplné harmonizaci ale nemůže být dodnes řeč, proto se přistoupilo na cestu tzv. nejmenšího společného jmenovatele (analogicky jako u standardizace technických norem), kdy Rada ministrů má právo vydávat direktivy stanovující minimální požadavky sociálního charakteru.

Právě značné diference sociálních podmínek v jednotlivých členských státech jsou doposud jedním z brzdících mechanismů integračního procesu.

Pokud by se podařilo naplnit představy o vlivu fungování měnové unie, pak by logickým důsledkem mělo být setřetí těchto rozdílů a reálná konvergence ekonomik eurozóny i v sociální sféře. Ovšem v roce 2002 je na hodnocení ještě brzy.

⁶³ O zmíněném trendu ostatně i vypovídá název příslušné kapitoly hlavy III (Volný pohyb osob, služeb a kapitálu). Kapitola 1 se nazývá „Workers“, tzn. Pracovníci. Smlouva o založení Evropského hospodářského společenství, články 48-51

⁶⁴ Smlouva o Evropské unii, články 117-125, 220

⁶⁵ Římská smlouva. Čl.49d

⁶⁶ Akt o jednotné Evropě, Závěrečný akt

Původní hypotézy týkající se budování hospodářské a měnové unie předpokládaly nezbytnost jisté míry sladění sociálních politik, a to alespoň natolik, aby rozdílly hospodářské a sociální nebránily prohlubování integrace. I Wernerova zpráva ze října 1970⁶⁷ se v souvislosti s nutnou koordinací konjunkturální politiky dotýká této problematiky.

Po Jednotném evropském aktu a po Maastrichtu se diferencovanost ekonomických a z toho i vyplývajících sociálních podmínek projevovala jako vážné nebezpečí integračního procesu. Zvýšená aktivita Společenství prostřednictvím strukturálních fondů a později i Kohezního fondu byla namířena na snížení oněch disproporcí. Ve výhledu EMU se stává v devadesátých letech praktickým úkolem Unie č.1 posilování ekonomické a sociální soudržnosti. Znamená to tedy, že stírání rozdílů hospodářské a sociální úrovně členských států je chápáno jako nezbytná podmínka pro zdárné fungování EMU, tedy nejen jako její důsledek. Logicky stoupal tento akcent spolu s blížícím se termínem ledna 1999.

Přesto zůstalo často u programových prohlášení, míra sociální konvergence v době spuštění EMU neodpovídala původním představám. Berlínský summit v březnu 1999 apeloval mimo jiné i na větší ochotu koordinace v této oblasti, Helsinský summit v prosinci téhož roku, tzn. po uplynutí 11 měsíců od platnosti jednotné měny, dokonce hovoří v tzv. Deklaraci milénia o sociální integraci v souvislosti se zabezpečením konkurenceschopnosti.

Ostatně už Lucemburský summit zaměstnanosti v listopadu roku 1997 znamenal v jistý posun v pojetí sociální politiky, kdy reaguje na závěry Amsterodamské smlouvy o nediskriminaci a současně se snaží najít nové přístupy k podpoře zaměstnanosti. Lisabonský summit v březnu 2000 pak znamená odklon od starého

⁶⁷Pierre Werner, Vytváření stadií hospodářské a měnové unie

přístupu k řešení zaměstnanosti směrem od pasivity k aktivitě jednotlivých opatření.

Jak již bylo řečeno, pro diferencovanost v sociální oblasti hovoří i tradice, historické aspekty. Zatímco v Německu, skandinávských zemích jako Švédsku, Dánsku je pozornost zaměřena především na stabilizaci trhu práce cestou aktivní politiky zaměstnanosti, Francie v otázce zaměstnanosti jde spíše cestou pasivního řešení, tzn. ne podporou zaměstnanosti, podporou flexibility, ale naopak snižováním délky pracovní doby. Jestliže se ve Francii na počátku osmdesátých let snažili přelstít chronickou nezaměstnanost postupným zkracováním pracovní doby, včetně neúspěšných návrhů na uzákonění čtyřdenního pracovního týdne, pak francouzská praktická hospodářská politika v této oblasti v devadesátých letech se příliš neliší. Jedním z léků na vyšší nezaměstnanost se od ledna 2000 stalo snížení průměrné délky pracovní doby na 35 hodin týdně. Je zajímavé, že německé odborové svazy se ve francouzské praxi zhlédly a nyní (od února 2002) projednávají možný návrh vládě ohledně stejné délky pracovní doby. Ostatně ze stejných důvodů: snaha institucionálně snížit dlouhotrvající a těžko řešitelnou nezaměstnanost ve východních spolkových zemích.

Zatímco politika zaměstnanosti je např. ve Francii podle analýzy OECD z února 2000 velmi benevolentní, tak naopak v Belgii je velký problém získat podporu v nezaměstnanosti a existuje tu velmi přísný režim pravidel, ale pak už se plnění podmínek příliš nekontroluje. V Británii pravidla pro získání podpory v nezaměstnanosti nejsou příliš striktní, ale zato se jejich dodržování kontroluje. Skandinávský model státu blahobytu je ve světě vnímán jako - kulatně řečeno - velmi příznivý pro sociální dávky, přesto je pro něj typická hlubší analýza žádostí, která umožňuje vyšší adresnost poskytovaných podpor. Německá praxe je spíše plošná než adresná... (čemuž

odpovídá i posledně zmiňovaná debata o počtu pracovních hodin).

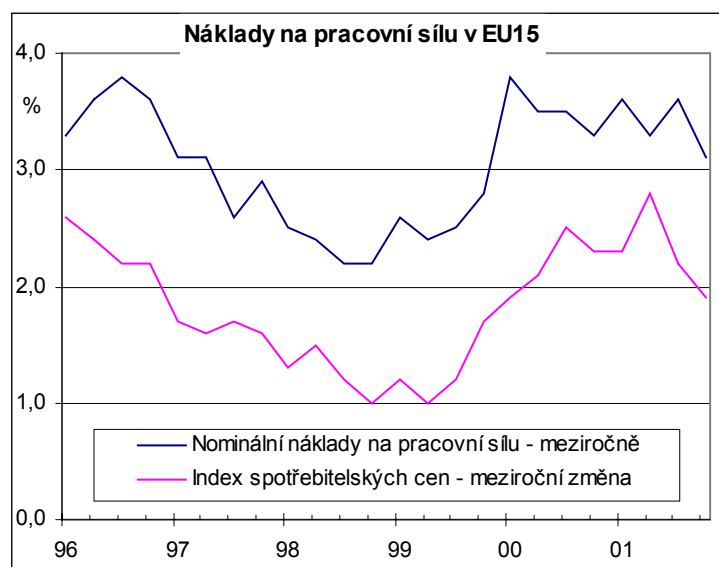
Po Aktu o jednotné Evropě se integrační úsilí nasměřovalo na přípravu vnitřního trhu a s tím logicky vyvěřely na povrch mimo jiné i protikladné tendence v ES, neboť diference v nákladech na pracovní sílu byly skutečně nepřehlédnutelné. Rozdíly se týkaly nejen konstrukce sociálního pojištění, jeho výše, participace jednotlivých účastníků, ale i samotných mzdových nákladů. Největší rozpětí představují náklady na pracovní sílu v Německu, kde v současnosti činí v průměru 31,88 USD/hod, zatímco v Portugalsku dosahují pouhých 5,35 USD/hod. Sousední Španělsko, jehož cesta v hospodářském vývoji je té portugalské velmi blízká, činí hodinové náklady na pracovní sílu už 12,70 USD⁶⁸. Je zajímavé, že v roce 1993 v Bílé knize⁶⁹ si EU uvědomuje mimořádně vysoké náklady na pracovní sílu, jež ve srovnání s nově industrializovanými zeměmi, především v Asii, nemají šanci na konkurenci.

Proto podle expertů EU zvyšovat konkurenceschopnost evropské produkce cestou výraznějších úspor nákladů na pracovní sílu je zatím neprůchodné, neboť ty jsou do značné míry dány institucionálně.

⁶⁸ Pramen: OECD, 1999

⁶⁹ Růst, konkurenční schopnost, zaměstnanost

obr. 10 Náklady na pracovní sílu



Čtvrtletí	Změna nákladů na prac. sílu	Změna CPI
03-96	3,30	2,60
06-96	3,60	2,40
09-96	3,80	2,20
12-96	3,60	2,20
03-97	3,10	1,70
06-97	3,10	1,60
09-97	2,60	1,70
12-97	2,90	1,60
03-98	2,50	1,30
06-98	2,40	1,50
09-98	2,20	1,20
12-98	2,20	1,00
03-99	2,60	1,20
06-99	2,40	1,00
09-99	2,50	1,20
12-99	2,80	1,70
03-00	3,80	1,90
06-00	3,50	2,10
09-00	3,50	2,50
12-00	3,30	2,30
03-01	3,60	2,30
06-01	3,30	2,80
09-01	3,60	2,20
12-01	3,10	1,90

Zdroj: Bloomberg, upraveno

Pozn.: náklady na pracovní sílu=LNTN15YY Index, Index spotřebitelských cen=ECCP15YY Index

Tabulka vývoje nákladů na pracovní sílu názorně ilustruje, že očištěno o vliv inflace stejně dochází v zemích EU neustále k růstu pracovních nákladů, i když je toto navyšování poměrně konstantní.

I nadále v případě hledání řešení dává EU jako celek, zrovna tak jako jednotlivé státy, přednost raději nižší konkurenční

schopnosti před nebezpečím vysoké nezaměstnanosti a z toho vyplývajících sociálních problémů.

Tyto nákladové nůžky způsobují, že vedle daňových diferencí, jsou další příčinou přelévání investic do oblastí s nižšími náklady.

Boj proti sociálnímu a daňovému dumpingu se stal uvnitř Společenství diskutovanou otázkou, po uzavření asociačních dohod se státy střední a východní Evropy se těžiště sporu ohledně výrazně nižších pracovních nákladů přeneslo na východ od EU.

Jacques Delors přišel v roce 1988 s koncepcí Evropského sociálního prostoru, který měl být postaven na třech pilířích, a to na Evropské chartě sociálních práv, na dialogu mezi podnikateli a odbory na evropské úrovni a na statutu evropské firmy. Vize evropského sociálního prostoru se zatím realizovala pouze v přijetí charty sociálních práv pracujících o rok později⁷⁰. Pomineme-li rozhodný odpor Margaret Thatcher, ačkoliv určité body týkající se sociálních práv obsažené v Sociální chartě Rady Evropy už Británie ratifikovala roku 1972 před svým vstupem do ES, byla shoda ostatních jedenácti členů kupodivu velká.

Charta sociálních práv

Charta vymezuje základní sociální práva pracovních sil ve dvanácti bodech dotýkajících se následujících aspektů:

- svoboda pohybu (harmonizace podmínek pro pobyt, hlavně otázka spojování rodin, odstraňování překážek v uznávání diplomů, zlepšování podmínek v příhraničních regionech)

⁷⁰ zasedání Evropské rady, prosinec 1989 Štrasburk - přijetí Komunitární charty základních sociálních práv pracovníků

- zaměstnání a odměna za práci (spravedlivé⁷¹ odměny za práci, vč. alikvótních odměn u částečných pracovních úvazků, otázka životního minima)
- zlepšení životních a pracovních podmínek (postupná konvergence v oblasti organizace práce, pracovní dobu, dovolené)
- sociální péče (přiměřenost sociálního zabezpečení)
- svoboda sdružování a kolektivního vyjednávání (právo na profesní svazy a zároveň ne povinnost účasti)
- odborná příprava (právo každého, bez národní diskriminace)
- rovné podmínky pro muže a ženy (ve všech aspektech výkonu práce, tj. přístup k práci, ke vzdělání, odměňování, sociální podmínky, pracovní podmínky, pracovní postup)
- informace, konzultace, participace pracovních sil (v souvislosti s restrukturalizací, technologickými změnami)
- ochrana zdraví, bezpečnost práce
- ochrana dětí a dorostu (dolní věková hranice 15 let s výjimkou u odborné přípravy a zvláště snadných prací(?!!), limitovaná délka jejich práce, odborná příprava mladistvých pouze v pracovní době)
- staré osoby (otázka starobních penzí, které musí umožňovat slušnou životní úroveň)
- tělesně postižené osoby (jejich nároky na pracovní a sociální opatření).

⁷¹ Problém nastává s vymezením kategorie spravedlivé odměny, neboť tady se opět projevuje heterogenita EU: nemůže to být ani minimální mzda, jejíž institut není zaveden ve všech členských zemích. Připomíná mi to analogické nesrovnalosti s určením tzv. normální hodnoty výrobku (ad dumping).

Například poněkud vágně přisuzuje Charta právo na přiměřenou sociální ochranu, na přiměřenou sociální podporu. Otázka zní, co znamená ona přiměřenost. O více jak deset let později jsou právě v chápání přiměřenosti doposud kardinální rozdíly mezi jednotlivými státy. V bodě týkající se zlepšení životních a pracovních podmínek Charta vychází z předpokladu, že k tomu může dojít jedině procesem postupné konvergence v oblasti organizace práce, pracovní doby, délky dovolené.

O to pikantněji působí změna Francie, která zkrátila od ledna 2000 pracovní týden na 35 hodin, přičemž v průměru se pohybuje pracovní doba kolem 40 hodin týdně. Na druhou stranu je ale třeba zmínit nesouhlas některých segmentů trhu práce ve Francii s tímto snížením pracovní doby. Jednalo se o pracovníky kamionové přepravy, kteří se cítili značně poškozeni, a to díky liberalizaci dopravních služeb, která časově předstihla fungování vnitřního trhu, a to od roku 1988⁷². Ostatně i jiné profese se snížením pracovní doby se vyrovnaly různě: většinou pracují obvyklou dobu, ale po dohodě se zaměstnavateli mají delší dovolenou zhruba o 7-10 dní. A to se už v komparaci konkurenceschopnosti projevuje podstatně méně.

Další problém, který se v oblasti ochrany pracovní síly vyskytuje v čím dál větším rozsahu, je nejen legální délka pracovního týdne, ale právě ta reálná, neoficiální.

V souvislosti s globalizací podnikatelské činnosti, s přílivem zahraničních investic působí na evropské půdě stále větší podíl nadnárodních korporací. Skrytou konkurencí jsou mimo jiné i požadavky na loajalitu k firmě, která právě může vyžadovat i delší pracovní dobou. Vzhledem k vysoké nezaměstnanosti v Unii, k vyšší atraktivitě práce u zahraniční

⁷² Jedná se o tzv. cabotage čili v ES o princip vytíženosti, resp. možnost nabízet své služby i v jiných státech jednotného dopravního trhu bez ohledu na státní příslušnost. Francouzští přepravci by při dodržování nižší pracovní doby byli silně znevýhodněni oproti svým konkurentům. Proto stávkovali v lednu 2000 a podařilo se jim vymoci jisté výjimky.

firmy jsou pracovní síly ochotné akceptovat i delší pracovní dobu.

Evropská sociální charta garantuje rovné podmínky pro muže a ženy ve všech aspektech výkonu práce. Ani dnes nedospěl vývoj tak daleko, aby příslušné instituce v EU nemusely vyjadřovat obavy z určité diskriminace žen na trhu práce, především ve mzdové oblasti. Ženy v EU průměrně pobírají 75-80 % platů mužů. Švédské předsednictví EU v první polovině roku 2001 znamenalo větší akcent na sociální otázky obecně, na problematiku diskriminace žen v přístupu k zaměstnání a v odměňování zvláště. I když oficiální rétorika hovoří o úsilí, „aby se do všech činností Unie promítlo větší ohled na rovnost pohlaví“⁷³, což nemusí vždy znamenat totéž jako emancipační proces žen. Naopak Tony Blair v únoru 2001 zdůraznil nutnost zajistit rovné podmínky pro výkon rodičovských práv pro muže - i ženy. Jde mu především o prodloužení dovolené pro otce novorozeňat.

V březnu 2001 se ve Stockholmu konalo mimořádné zasedání Evropské rady k otázkám zaměstnanosti, hospodářské reformy a sociální soudržnosti. EU prostřednictvím Švédska zdůrazňuje, že růst zaměstnanosti v Unii musí být zabezpečen v souladu s udržitelným rozvojem, při kterém dochází k propojení jak hledisek hospodářských, tak i sociálních a ekologických⁷⁴.

Milníky sociální politiky po Maastrichtu

⁷³ Program švédského předsednictví EU 1.1.-30.6.2001, ÚMV Praha 2000

⁷⁴ Program švédského předsednictví EU 1.1.-30.6.2001, ÚMV Praha 2000, str.1 (Úvod)

Při formulaci a schvalování Maastrichtské smlouvy se právě největší spory vyhrotily kolem sociální politiky, především díky Velké Británii.

Británii v té době vedla Margaret Thatcher, která v uplynulé dekádě výrazně liberalizovala britskou ekonomiku, což se mimo jiné promítlo i do snížení sociálních záruk pro obyvatelstvo.

Bylo to poprvé v poválečné historii Británie, kdy došlo k okleštění sociálních vymožeností. Británie byla totiž specifická tím, že okamžitě po válce začala budovat rozsáhlý welfare state na bázi keynesiánství. Specifičnost ale spočívala v tom, že idey státu blahobytu se nevzdávala žádná z britských vlád: ať už byli u moci laboristé či torryové, rostla veřejná spotřeba a již tradiční postavení a moc odborů.

Na přelomu 80. a 90. let sklízela M.Thatcher za své nekompromisní postoje obdiv většiny evropských politiků a ekonomů. Spolu s radikální daňovou reformou a privatizací řady odvětví či alespoň jejich částí včetně zdravotnictví a školství se v britské ekonomice projevovaly krátkodobé pozitivní dopady snížení státních ingerencí. Británie z toho důvodu nebyla ochotna k tak vysoké institucionální ochraně sociálních práv, které předkládal J.Delors ve své koncepci Charty sociálních práv.

Oproti tomu, ale ostatní evropští státníci přijetí Charty podporovali. Vzhledem k tomu, že přijetí Maastrichtské smlouvy bylo nutností, bez které by se integrační proces nemohl dál rozvíjet podle tehdejších představ, byli ochotni ke kompromisům.

Hrozící krach celých negociací byl zažehnán přijetím Dohody o sociální politice, kterou signovalo pouze jedenáct států bez Británie, pro níž zavádění principů Evropské sociální charty nebylo závazné.

Bílá kniha z roku 1994 "**Evropská sociální politika, cesta vpřed pro Unii**" se stala programovým dokumentem deklarujícím sociální model EU ve smyslu spojení konkurence se solidaritou, včetně principu subsidiarity.

Reálně to znamenalo, že sociální model EU akceptuje národní diference v úrovni sociálního zabezpečení a tak je i zárukou před neadekvátní unifikací. Mimo jiné tato Bílá kniha rozšířila původní zákaz diskriminace na trhu práce z národnostních důvodů, což stanovovala Římská smlouva, na aspekty etnické, náboženské, rasové, sexuální (realizováno Amsterodamskou smlouvou).

Na summitu v **Essenu** v prosinci 1994 členské státy formulovaly pět klíčových oblastí pro posílení politiky zaměstnanosti⁷⁵, a to

- zvýšení míry zaměstnanosti na ekonomickém růstu (?! Podle mého názoru může tento úkol kolidovat s některými níže uvedenými dalšími cíli.)
- snížení mimomzdových pracovních nákladů
- zlepšení efektivnosti politiky zaměstnanosti (aniž by ovšem byly precizovány jednotlivé kroky)
- zvýšení zaměstnanosti mladých a dlouhodobě nezaměstnaných
- zvýšení investic do kvalifikace. Essenský summit tak vlastně řešil i cíle strukturální a regionální politiky. Z hlediska reálného dopadu na vývoj zaměstnanosti byl Essen pouhou formalitou.

Dalším mezníkem ve vývoji sociální politiky se stal **Amsterdam**, kde nejviditelnější změna spočívala v obratu Británie. Tehdy čerstvý premiér Tony Blair⁷⁶ odvolal neúčast Británie v Sociální chartě a připojil k ní Británii, což

⁷⁵ viz www.europarl.eu.int/factsheets/483en.htm

⁷⁶ Zasedání Evropské rady se konalo v červnu 1997 v Amsterdamu, do úřadu premiéra nastoupil T.Blair v květnu 1997.

znamenal, že původní separátní dohoda jedenácti, resp. po severním rozšíření čtrnácti států EU se stala součástí kapitoly o sociální politice.

Hlavní přínos Amsterdamu ale spočívá v akcentaci politiky zaměstnanosti⁷⁷, která co do významu je postavena na roveň budování hospodářské a měnové unie. Reálně to znamená, že v rámci programu ekonomické a sociální soudržnosti bylo potřeba posílit právě řešení trhu práce. Členské státy se zavázaly sladovat svou politiku zaměstnanosti s politikou EU, dále podporovat flexibilitu a kvalifikaci pracovních sil a přizpůsobovat trh práce hospodářským změnám. Nicméně pro větší ochranu pracovních sil kodifikovala Amsterodamská smlouva rozšířený zákaz diskriminace. EU si totiž uvědomovala rostoucí konkurenční tlaky vnitřního trhu, kdy právě ty státy, které se vyznačují vyšší mírou institucionální ochrany trhu práce, jsou v jisté nevýhodě a právě tady by mohlo docházet k tendencím preferovat určité segmenty pracovního trhu na úkor jiných.

Druhá polovina devadesátých let nebyla jen obdobím rozšiřovaného vnitřního trhu v rámci Evropského hospodářského prostoru⁷⁸, obdobím zvyšujícího se tempa příprav na EMU, ale také to byla doba přetrvávající vysoké nezaměstnanosti, kdy průměrná hodnota v EU se pohybovala kolem 10 %. A vzhledem k mimořádné sociální a politické citlivosti daného fenoménu nebylo divu, že členské státy byly ochotny jednat o problémech trhu práce a dokonce byly ochotny i k určitým, alespoň programovým, krokům. V praktické hospodářské politice se ale komunitárně dohodnuté programy na podporu zaměstnanosti příliš neprojevíly.

⁷⁷ Amsterodamská smlouva, hlava III, VIII, XI

⁷⁸ Od ledna 1994 došlo k propojení trhu s průmyslovými výrobky mezi EU a třemi státy EFTA: Norskem, Islandem a Lichtenštejnskem. Jde vlastně o vytvoření vnitřního trhu, byť v omezené míře.

Lucemburský summit o zaměstnanosti z listopadu téhož roku (1997) přijal program řešení nezaměstnanosti, vycházející z předpokladu nutných změn v podmínkách trhu práce. Tzv. strategie čtyř pilířů politiky zaměstnanosti je vlastně formulací nového modelu této politiky. Jedním pilířem je tzv. nová podnikatelská kultura, v jejímž rámci se státy zavazují usnadnit zakládání a vedení podniků, podporovat trh rizikového kapitálu a přizpůsobit daňové systémy pracovní síle, tzn. snížit její daňovou zátěž a zároveň by daňové systémy měly stimulovat růst nabídky pracovních příležitostí.

Je pravda, že některé státy se snažily zpružnit podnikání zjednodušením podmínek legislativního či institucionálního rázu (např. Nizozemí, Dánsko). Nicméně právě v souvislosti se sociálními zárukami pro pracovní sílu na jedné straně a spotřebitele na straně druhé k radikálním změnám příliš nedošlo.

Ohledně daňových pobídek jak pro podniky, tak i pro pracovní sílu se vývoj ukázal být příznivější. I když vlastně později, a to v průběhu roku 2000. Evidentně nejradikálnější kroky realizuje Německo, kde v červenci 2000 parlament schválil poměrně rozsáhlou daňovou reformu týkající se jak výrazného poklesu daní ze zisků firem, tak i běžných daní z příjmů fyzických osob⁷⁹. Z hlediska podpory podnikání není bez významu i osvobození daní příjmů z prodeje akcií, což by mělo přispět k urychlení strukturálních změn německého průmyslu.

Celkově je německý program daňové reformy rozpracován na období 2001 - 2005 a měl by vést nejen ke zvýšení dynamiky ekonomického růstu, tím pádem i ke snížení nezaměstnanosti, ale také k výraznějšímu přílivu zahraničních investic.

Francie i Itálie také schválily jisté změny daňového prostředí, ale oproti německému přístupu se jedná spíše o

⁷⁹ www.bundesfinanzministerium.de, Handelsblatt, 7.2000

kosmetické změny dotýkající se jen některých daňových segmentů. U Francie hovoří v neprospěch podnikatelů i povinné odvody na sociálním pojištění, kdy do systému sociálního zabezpečení přichází až 70 % příjmů od zaměstnavatelů, přičemž neustále rostou dávky vyplácené zaměstnancům.⁸⁰

Ovšem Německo nebylo ve snižování daňové zátěže první vlašťovkou EU. Od roku 1999 platí v Irsku upravené daňové sazby, které jsou stanoveny ve prospěch stimulace hospodářské činnosti a ve prospěch přilákání zahraničního kapitálu. Irsko se již po léta vyznačovalo tzv. daňovým dumpingem, kdy průměrná daň z příjmů v průmyslu a finančnictví byla 10%, zatímco u ostatních sektorů byla daň ve výši 32 %. Tato praxe platila do konce roku 1998, kdy Irsko „podlehlo“ nátlaku ostatních členských států EU, aby odstranilo tuto preferenční sazbu daně z příjmu⁸¹. (Pro srovnání - v jiných státech se pohybují adekvátní daně ve výrazně neadekvátních relacích, a to v rozmezí 30-50 %!, tzn. v Irsku jde o zhruba třetinu průměru EU). Státy Unie tlačily na Irsko, aby sjednotilo různé sazby daní pro jednotlivá odvětví, s tím, že předpoklad zněl na oněch 32 %. Pikantní bylo nakonec rozhodnutí Irska, které skutečně sjednotilo daňové sazby pro podniky v rámci celého národního hospodářství, ale na úrovni 12,5 %⁸². Možná proto byl i přístup Německa k daňové problematice natolik razantní.

Druhým pilířem je tzv. nová kultura zaměstnanosti, která by měla vést k přizpůsobení kvalifikační přípravy tržní poptávce. Dominujícím je akcent na přechod od pasivních opatření k aktivním, včetně zvýšení rekvalifikací. Programy rekvalifikací jsou velmi často deklarovaným tématem v EU, ale skutečnost je poněkud jiná. Na konci 90. let procházelo rekvalifikací

⁸⁰ F.Sommers: EU Economies, A Comparative Study, 1998

⁸¹ Mnohými bylo nízké zdanění pouze vybraných odvětví chápáno jako selektivní státní podpora již na konci 90. let v EU nepřípustná.

⁸² Mezinárodní politika 8/1999

pouhých 10 % nezaměstnaných. Nízká efektivnost, neochota a celková neúspěšnost rekvalifikačních programů není tedy imanentní jen tranzitivním ekonomikám jako např. ČR, ale i EU. Podle mého názoru vinou příliš rozsáhlých systémů sociálního zabezpečení a díky podstatně nižší adaptabilitě pracovní síly v Evropě oproti Asii či USA. Je ovšem pravdou, že některé státy EU jsou v druhé polovině devadesátých let v rovině politiky zaměstnanosti úspěšné. Ekonomikou, která má dokonce problémy s nedostatkem pracovních sil, a to nejen se strukturální nedostatečností, ale i v absolutním měřítku, je v té době již zmiňované Irsko. Tato země nastoupila již v druhé polovině osmdesátých let na růstovou trajektorii, na níž vydržela doposud s průměrným ekonomickým růstem za poslední dekádu kolem 7 %. Takováto dynamika ekonomického růstu s sebou automaticky nese i rostoucí poptávku po pracovních silách a na omezeném trhu práce vyvolává napětí. Irská situace je vlastně logickým důsledkem hospodářského vývoje, byť do značné míry ovlivněného hospodářskou politikou vlád.

Tam, kde můžeme hovořit o cílené aktivní politice zaměstnanosti, která nota bene přináší reálné výsledky, vystupují hlavně dvě země EU. Jedná se tradičně o Švédsko a poněkud netradičně o Velkou Británii. Zatímco u Švédska jde o dlouhodobou strategii vycházející z hypotézy, že nezaměstnanost je nedůstojná jak pro člověka, tak pro společnost (z čehož plyne povinnost státu jakkoliv vytvářet nová pracovní místa a nabízet rekvalifikace, podporovat nejen oborovou, ale i regionální mobilitu pracovních sil), u Británie jde o zásadní ideový posun od thatcherismu.

Švédská aktivní politika zaměstnanosti čítající mnoho forem se stává učebnicovým příkladem hodným následování. Oproti

neoklasickým modelům spojuje švédská praxe makroekonomické hledisko se sociálním aspektem, což bývá velmi vzácné⁸³.

Velká Británie se za vlády laboristů zaměřila především na mladé a dlouhodobě nezaměstnané. Kombinací systému pobídek pro podnikovou sféru a rekvalifikacemi se podařilo výrazně snížit nezaměstnanost⁸⁴. Jedná se tedy o neoklasickou syntézu, kdy lze velmi úspěšně kombinovat tržní principy se státním intervencionismem. Snad v žádné jiné zemi by nebylo nutné zdůrazňovat tento přístup, ale v případě Velké Británie po úspěšných konzervativních reformách Margaret Thatcher, je na místě ocenit úspěchy Tonyho Blaira v politice zaměstnanosti. Zvláště když během svého prvního čtyřletého funkčního období dokázal se svou vládou dostat nezaměstnanost na nejnižší úroveň za posledních 25 let.

Třetí pilíř strategie zaměstnanosti se týká tzv. nové kultury adaptability, jejímž záměrem je modernizovat organizaci práce ve smyslu pružnějších pracovních vztahů (např. nestandardní pracovní smlouvy). Součástí je podpora adaptability firem ve smyslu daňové stimulace investic do lidského kapitálu, tvorby udržitelných pracovních příležitostí.

Poněkud paradoxně v této souvislosti vystupuje španělská praxe skutečně nestandardně uzavíraných pracovních smluv. Španělsko získalo v poslední dekádě primát v Evropské unii ve výši nezaměstnanosti, kdy její průměrná hodnota dosahovala dvojnásobku. Jestliže za rok 1998 dosahovala nezaměstnanost 22 %, o rok později se podařilo ji stáhnout na úroveň 15,6 % a v roce 2001 se pohybovala kolem 14 %. Otázka zní, zda je klesající nezaměstnanost výsledkem strukturálních změn a

⁸³ Švédská nezaměstnanost se v 90. letech pohybuje cca kolem poloviny průměru EU.

⁸⁴ Statistika hovoří o nezaměstnanosti kolem 4,3 %, což výrazně pod úrovní 50 % průměru EU.

ekonomického oživení, nebo jestli tu mohou hrát roli i jiné faktory, například institucionální.

Pravděpodobně snížení španělské nezaměstnanosti jde mimo jiné na vrub organizaci trhu, kdy značná část pracovních sil je zaměstnána na dobu určitou, a to velmi krátkou, resp. na sezónu. To umožňuje zaměstnavateli velmi rychle reagovat na výkyvy trhu a regulovat zaměstnanost ve svém podniku. Kromě tohoto „španělského“ přístupu je velmi často praktikováno nelegální zaměstnávání (což ovšem není pouze španělský postup), kdy pracovní síly mohou, ale nemusí být registrováni na úřadech práce. Lze říci, že španělský trh práce je pružný...Otázka je, zda tento přístup je v souladu s principy politiky zaměstnanosti z hlediska ochrany pracovní síly. Každopádně přístup Španělska potvrzuje diferencovanost pojetí sociální problematiky.

Čtvrtý pilíř je tzv. novou kulturou rovných příležitostí v EU, což je nejen potvrzením Charty sociálních práv, ale také např. záměrem je vyrovnat rozdíly v nezaměstnanosti mužů a žen aktivní podporou růstu zaměstnanosti žen. Je zajímavé, že v Lisabonu březnu 2000 je mimo jiné projednávána i otázka podílu žen na zaměstnanosti s tím, že EU si stanovuje cíl zvýšit dosavadní 50% podíl žen v pracovním poměru na úroveň USA, kde je prý dvoutřetinová. Podle mého názoru tak vysoká zaměstnanost žen v USA je poněkud udivující vzhledem k polarizaci amerických žen na ty v domácnosti a ty, které mají vlastní profesionální zapojení. Evropskému pojetí ženy spíše odpovídá propojení rodinného života s profesionálním, proto zpráva Evropské komise z února 2000 je pro mne poněkud z tohoto hlediska diskutabilní.

Lisabon

Mimořádný summit v březnu roku 2000 načrtl obrysy nového sociálního modelu Unie. Především se tu poprvé prosadil názor, že nelze trvale snížit nezaměstnanost cestou státních regulací

a plánování, ale že úspěchy v politice zaměstnanosti mohou být generovány pouze takovou hospodářskou politikou, která je spojena se stimulací podnikatelské aktivity. Zároveň ale musí být i vhodnějším rámcem pro pracovní sílu. V praktické hospodářské politice by to mělo znamenat odklon od typického státního intervencionalismu k nabídkově orientované hospodářské politice.

Byl tedy opuštěn dosavadní, starý evropský sociální model zaměřený na obranu stávajících pracovních příležitostí s tím, že současná praxe bude nasměrována na vytváření nových pracovních příležitostí. Konkrétně to znamená závazek vytvořit do roku 2010 dvacet milionů nových pracovních míst, a to díky mj. novým informačním a komunikačním technologiím. V tom je pravděpodobně Lisabonský summit revolučním - při veškerých výhradách k tomuto termínu.

Představa evropských státníků zavést do každé školy internet nepůsobí jako rámcový úkol zvláštní. Co se ale v roce 2002 může zdát jako velmi diskutabilní, je idea evropských politiků, že internet napomůže řešit distorze trhu tím, že zrychlí, zpružní systém nabídky a poptávky. V neprospěch tohoto názoru hovoří údaje o struktuře nezaměstnanosti. Současná nezaměstnanost v Evropě obecně, nejen v EU není cyklická (jestliže v letech 1999-2000 země EU byly ve fázi hospodářské expanze), ale je strukturální. V souvislosti s boomem informačních technologií a mimo jiné s globalizací světové ekonomiky je celkem jasné, že země EU se potýkají v druhé polovině devadesátých let se strukturální nezaměstnaností. Sociální skupiny ovládající internet nemají nyní problémy s nezaměstnaností a pravděpodobně ji také nebudou po určitou dobu mít. Ty segmenty trhu práce které se potýkají se zvýšenou mírou nezaměstnanosti, ty se s ní pravděpodobně budou potýkat i v letech následujících. Jedná se totiž o pracovní síly s nižší kvalifikací a bez kvalifikace vůbec, včetně počítačové negramotnosti. Je třeba zcela

otevřeně přiznat, že tyto části pracovního trhu budou nejnáchylnější na výkyvy v poptávce po pracovních silách, s využitím internetu či bez něj. Tito nezaměstnaní nejenže nemají přístup k internetu, ale pokud ano, stejně ho většinou neumí využívat. Proto představa, že internet umožní rychlejší reakci pracovních sil na poptávku, je pro mne dnes poněkud iluzorní.

Kromě toho Massimo D'Alema a Tony Blair na jaře 2000 ve společném dokumentu obhajovali liberální kroky na trhu práce, včetně zpřísnění podmínek pro čerpání podpor v nezaměstnanosti. Nechyběla dokonce ani představa povinnosti přijmout nabídnuté místo. I když se jedná o rámcový dokument, je tu patrný obrat od pasivní snahy udržet status quo k aktivní roli politiky zaměstnanosti.

Součástí Lisabonského summitu bylo v rámci hledání nového sociálního modelu zdůraznění nutné návaznosti vzdělání a profesionální přípravy na požadavky trhu. Cílem je snížit na polovinu počet mladých opouštějících školu bez nutné kvalifikace. Otázka celoživotního vzdělávání je pojímána jako základní předpoklad adaptability pracovní síly. Nejen tedy jako potřebný přístup, jako úkol, ale jako nezbytnost!

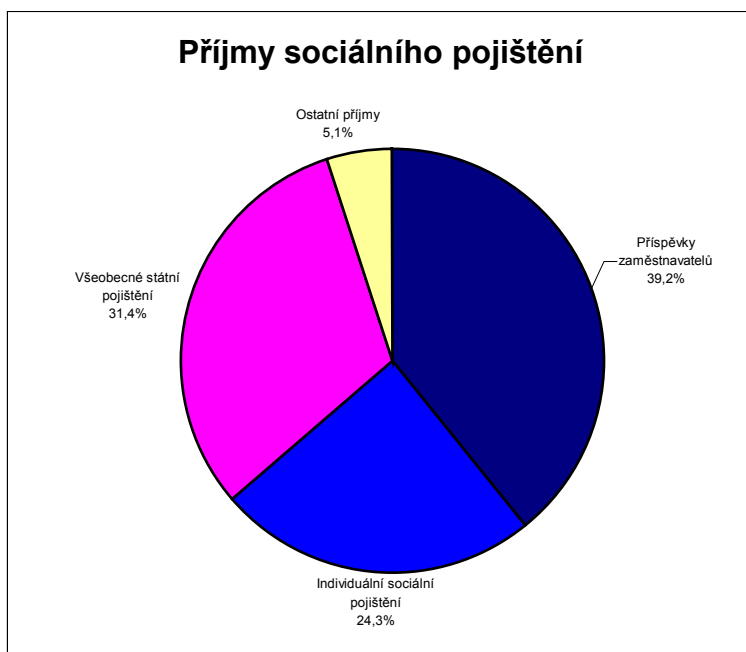
Evropská rada na summitu v **Nice** (prosinec 2000) schválila Evropskou sociální agendu, jež se stala rámcovým programem sociálních politik Unie až do roku 2005.

Ve strategii zaměstnanosti požaduje, aby se přihlíželo ke kvalitě vzdělání a k cíli celoživotního vzdělávání a tyto požadavky vytyčuje jako obecné trendy zaměstnanosti v nejbližším období. Kromě toho zdůrazňuje význam vzájemné provázanosti celkové hospodářské politiky s politikou zaměstnanosti a sociální politikou.

„Investice do lidského kapitálu a rozvíjení aktivního a dynamického sociálního státu bude mít zásadní význam jak, pokud jde o místo Evropy ve znalostní ekonomice, tak i pokud

jde o zajištění, že nástup této nové ekonomiky nezmnoží stávající sociální problémy nezaměstnanosti, vylučování ze společnosti a chudoby.“⁸⁵ Dále členské státy EU v textu Evropská sociální agenda akcentují dvojedinost cílů sociální politiky, neboť „...Agenda musí posílit úlohu sociální politiky jako produktivního faktoru...hospodářský růst a sociální soudržnost se vzájemně posilují.“ Cituji zde zcela záměrně, protože akcent na sociální aspekty jsou Evropě, a Unii především, imanentní. Představa, že sociální garance jsou jednou z podmínek ekonomické prosperity, ne jako její důsledek, ale jako předpoklad, to je typické ve světové ekonomice pouze pro EU. Alespoň v míře a typech sociálních záruk.

obr. 11 Příjmy sociálního pojištění v EU



Zdroj: The social situation in EU 2000, European Commission - Directorate-General for Employment and Social Affairs Unit E.1

⁸⁵ Zasedání Evropské rady 7.-9.12.2000 v Nice, ÚMV Praha 2001, str.12

Tento přístup Unie k sociálním požadavkům se promítá i do vnějších vztahů na multilaterální úrovni. V Nice také zaznělo, že je nutné přiznat hospodářské globalizaci i sociální rozměr. Ve stejném duchu proběhl nadcházející summit ve Stockholmu (březen 2001). Evropská komise analyzovala příčiny stále se prohlubující technologické mezery mezi EU a USA a dospěla k závěru, že největší problémy a úkoly s tím spojené jsou v oblasti zaměstnanosti a vzdělávání.

Evropská unie se tu mimo jiné zavázala maximálně usnadnit podnikání, neboť je chápe jako „...jeden z pilířů evropské strategie zaměstnanosti“⁸⁶ a také jako nositele výrobní a inovační schopnosti ekonomik EU. Tento pohled podle mého názoru vysvětluje prioritní postavení malých či středních podniků v Unii.

Nebylo tomu tak vždy - až do 70. let preferovaly evropské státy spíše velké firmy, jež byly do té doby zárukou stability. Kromě toho poválečný silný státní intervencionismus vedl k vysokému objemu státních investic, logicky do velkých podniků. Teprve po turbulencích krizových 70. let došly mnohé evropské vlády k závěru, že nepružnost velkých státních či polostátních kolosů stojí za snižující se konkurenceschopností. Jedním z řešení byla nejen liberalizace cestou privatizačních procesů, ale i celková restrukturalizace podnikové sféry se změnou postavení menších firem. Malé a střední podniky jsou pro EU zárukou nejen inovační schopnosti, ale také i potřebné výrobní diverzity.

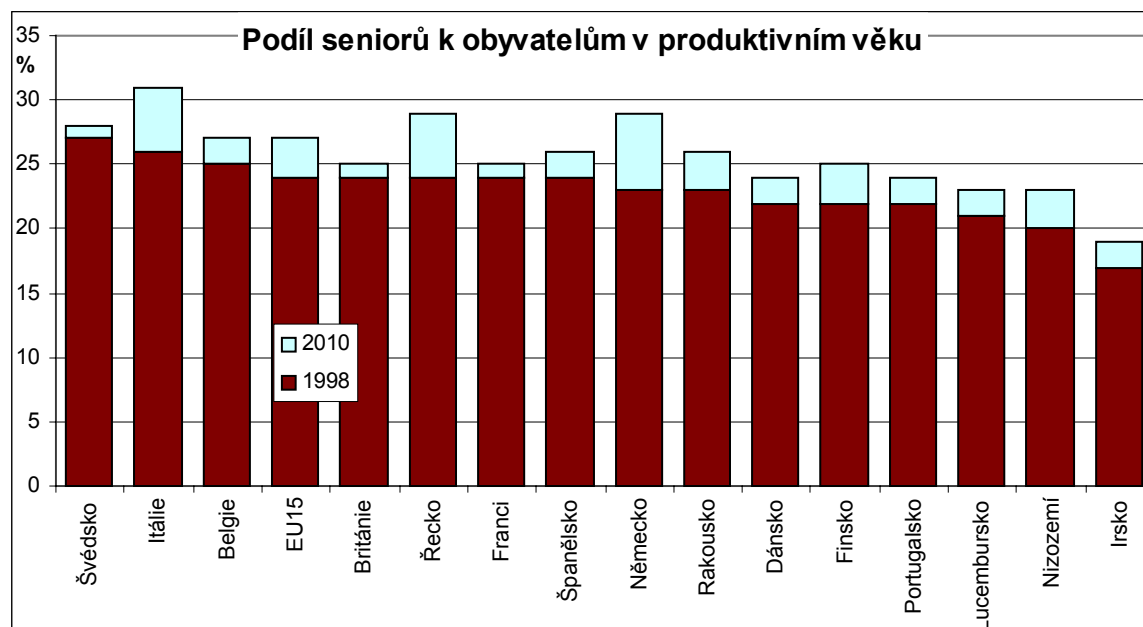
V souvislosti s vyhlášením strategického cíle EU do roku 2010, a to stát se „nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomikou na světě“ (Lisabon, březen 2000) byla schválena Evropská charta malých podniků, k níž se vyjadřoval summit ve Feiře v červnu 2000. Bylo zdůrazněn význam malých podniků pro

⁸⁶ Zasedání Evropské rady ve Stockholmu, 23.-24.3.2001, ÚMV Praha, str.5

ekonomický růst, konkurenceschopnost a zaměstnanost v Unii. „Malé podniky jsou páteří evropské ekonomiky: Jsou hlavním zdrojem pracovních míst a živnou půdou podnikatelských idejí...Malé podniky musí být považovány za hlavní tvůrce inovace, zaměstnanosti a sociální a místní integrace v Evropě.“⁸⁷

Zpátky ale k summitu v Nice - dalším nepřehlédnutelným problémem, který byl projednáván jak v Nice, tak i na pozdějších zasedání Evropské rady, je demografický vývoj, a to jak z hlediska zaměstnanosti, tak i udržitelnosti sociálních systémů. Vzhledem k citlivosti problému požaduje Komise predefinování veřejných služeb, neboť sociální systémy evropské patnáctky se již v podstatě vyčerpaly a jejich financování je za současných požadavků nerealizovatelné.

obr.12 Poměr seniorů k populaci v produktivním věku



Zdroj: The social situation in EU 2000, European Commission - Directorate-General for Employment and Social Affairs Unit E.1

Pozn: Produktivní věk 15-64, senioři 65 a více

⁸⁷ Zasedání Evropské rady v Santa Maria de Feira, 19.-20.červen 2000, ÚMV Praha, příloha Mezinárodní politiky 7/2000, str.23

Z tohoto grafu vyplývá, že největší problémy s vysokým počtem seniorů, tzn. příjemců starobních důchodů bude mít Německo a Itálie.

Jestliže se podařilo Unii srazit průměrnou výši nezaměstnanosti na 8,1 %/2001, pak je stále ještě dvojnásobná oproti ekonomice USA, a to i přesto, že některé státy EU prakticky nezaměstnanost neznají (Lucembursko, Portugalsko). Evropská komise zdůrazňuje, že úkolem v řešení nezaměstnanosti č.1 je úsilí o snížení počtu nezaměstnaných mladých pracovníků, poté naopak lidí spějících k hranici penzijního věku a žen, což jsou segmenty pracovního trhu s alarmující mírou nezaměstnanosti. Například ve Španělsku plných 30 % nezaměstnaných je do 25 let, v Itálii 25 %. Komise navrhla projednat ve Stockholmu systém pobídek (nižší daně, výraznější odpisy nákladů na rekvalifikaci atp.).

Ohledně trhu práce čekají státy EU v budoucnosti nemalé problémy s nedostatkem pracovních sil, a to nejen určitých kvalifikací a v určitých oborech, ale celkově!

Zpráva Eurostatu⁸⁸ varuje, že po roce 2010 bude muset Unie - i přes své předpokládané rozšíření, které by mělo výrazně posílit trh práce, alespoň kvantitativně - pracovní síly dovážet, neboť na evropském trhu práce bude chybět několik desítek milionů pracovních sil! Po roce 2010 by totiž podle zprávy mohlo být kolem 35 % lidí v postproduktivním věku.

Ve zprávě Evropské rady z Goteborgu v červnu 2001 je uveřejněn údaj o prognózovaném nárůstu lidí v postproduktivním věku. „V letech 2000-2040 se poměr mezi důchodci a ostatními obyvateli Evropy zdvojnásobí. Snahou je tedy dospět do konce roku 2001 ke shodě o některých společných cílech garantujících jak trvalé zabezpečení pro důchodce, tak zároveň veřejné

⁸⁸ Eurostat únor 2001

finance."⁸⁹ K tomu mohu jen dodat, že za belgického předsednictví v následujícím půlroce 2001 bylo téma číslo jedna boj s terorismem a následná koordinace akcí v souvislosti s reakcí na 11.zář 2001. Tak náročný úkol, jako vyřešení konsolidace veřejných financí a reformy sociálního zabezpečení, ani nemohl být splněn.

Nicméně v Goteborgu byla projednávána studie Rady pro zaměstnanost, která mj. zdůrazňuje nutnost nastavit systémy sociální ochrany tak, aby se vyplácelo pracovat, ale při vysoké ochraně zdraví, a to i s přihlédnutím k důsledkům stárnutí. Další prioritou švédského předsednictví byl akcent na rovnost pohlaví v celém programu sociální politiky, včetně úsilí o snazší sladění profesního a rodinného života.

Ve světle hrozícího nedostatku pracovních sil v první polovině 21. století je totiž úsilí o lepší postavení žen v pracovním procesu a snaha prodloužit produktivní věk svých občanů pro Evropskou unii nejen etickým úkolem, ale především ekonomickým. Proto i větší ochota na komunitární úrovni zjednodušit administrativními a ekonomickými nástroji propojení rodinných a pracovních rolí. A to cestou podpory flexibility trhu práce, samozřejmě i mobility pracovních sil.

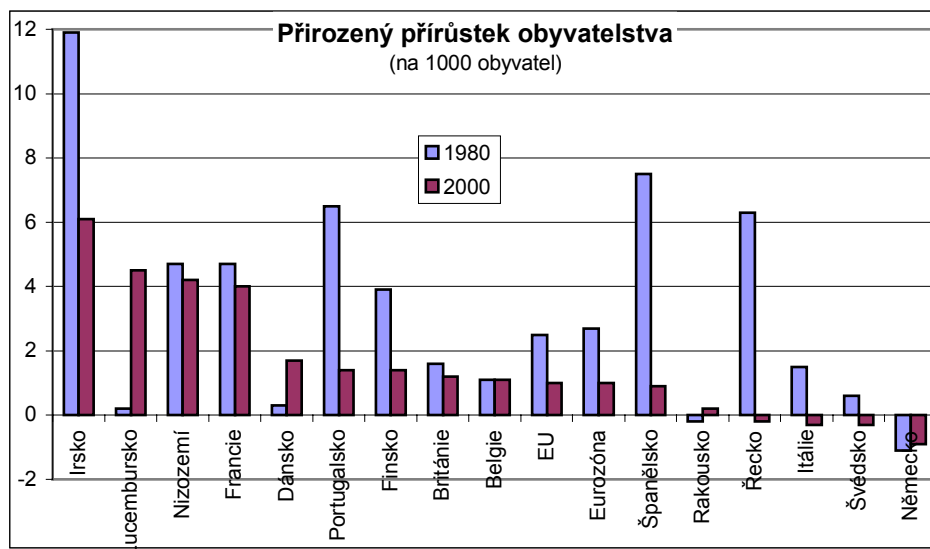
V únoru 2002 schválila Evropská komise plán na zvýšení mobility pracovníků, který předpokládá dalekosáhlé zjednodušení mnoha institucionálních aspektů. Například jde o zavedení čipové karty zdravotního pojištění, uznávání kvalifikace na celém území EU, což pokud vím stále bojkotuje Řecko v případě vysokoškolských diplomů. Dále uvažuje EK o převádění zdravotního a sociálního pojištění kamkoliv v Unii. V prezentované představě EK vystupuje jako průměrný (!) zaměstnanec EU takový, jenž ovládá dva cizí jazyky, je dostatečně odborně kvalifikovaný a dostatečně flexibilní, což

⁸⁹ Zasedání Evropské rady v Goteborgu v 15.-16.2001, ÚMV Praha, Mezinárodní politika 7/2001, str.18

znamená, že bude ochoten měnit několikrát za svůj produktivní život nejen zemi působení, ale i obor. Zatím se snad zdržím komentáře ohledně reálnosti tohoto plánu.

Celkově je demografická křivka v Evropě poznamenána velmi nízkou natalitou, dokonce i v zemích tradičně propopulačně orientovaných jako například Itálie, dokonce i ve Španělsku, takže problémy se při stávajících mechanismech nejen neřeší, ale budou se naopak vyhrocovat⁹⁰.

Obr. 13 Přirozený přírůstek obyvatelstva EU



⁹⁰ Míra natality je v Itálii pod hranicí reprodukce, na úrovni 0,9 % dítěte na ženu. Je paradoxní, že těmto problémům čelí typicky rodinně orientovaná společnost se silným katolickým vlivem. U Španělska jako jedné z nejvíce religiozních zemí EU je situace obdobná. Italská natalita se v roce 2001 dostala na poslední místo na světě (údaj demografického ústavu Censis v Římě).

Tato tendence platí nejen pro současné členské státy Unie, ale i pro mnohé kandidátské země s výjimkou snad jen Polska, kde zatím není situace natolik alarmující.

Bude třeba reformovat nejen systémy sociálního zabezpečení, ale logicky i daňové systémy. A právě daňové difference jsou skrytými komparativními výhodami, resp. nevýhodami jednotlivých členských států, což si mnohé státy zřetelně uvědomují. Představa jisté míry harmonizace daňové praxe je stále nereálná, což dokazuje i neúspěch Helsinského summitu v prosinci 1999, kdy Lucembursko a Velká Británie zablokovaly jednání o možném sladění některých daňových sazeb. Je ale možné, že pokud členským státům nevychází princip „kartelové dohody“⁹¹, tak budou ochotny ustálit svou daňovou praxi na jiném společném jmenovateli, čímž pravděpodobně budou proinvestičně, případně proexportně orientované daňové systémy, jež působí na ekonomické subjekty podstatně více stimulačním vlivem.

Pojmem „kartelová dohoda“ zemí EU v daňové oblasti označují snahu o udržení vyšší daňové zátěže, pro níž existuje v Unii několik podpůrných argumentů.

- Za prvé činí tak většina států EU, takže odtud díky obdobnému přístupu by nemuselo hrozit nebezpečí ohrožení cestou snižování daní (lapidárně řešeno: jednotlivé státy si to mohou dovolit, protože na vyšší daně přistoupí pravděpodobně většina členů). I když na přelomu dekády dospěly vlády několika evropských zemí k závěru, že se poklesu daňové zátěže nevyhnou, především v konfrontaci s tehdy ještě příznivým hospodářským vývojem USA. Přesto

⁹¹ Viz Kučerová, I.: 2001, str.20-21

k daňové reformě přistoupily jen některé ekonomiky EU, a to ještě v nestejně míře.⁹²

- Za druhé je to důsledek budování welfare state čili jednoho z výdobytků poválečného vývoje, a to především v Evropě, pro kterou je typický široký společenský konsensus akceptující vyšší daňovou zátěž (především ve Skandinávii, Německu, Rakousku a Nizozemí) výměnou za vyšší míru sociálních jistot.
- Za třetí, vyšší daně jsou sice demotivující, ale v Evropě jsou kompenzovány vysokou mírou redistribuce, s vysokou mírou tržních a společenských záruk, což je sociálně a politicky přijatelné.

Na problematiku nejednotnosti daňových systémů reagovalo zasedání Evropské rady ve **Feiře**, které v tzv. daňovém balíku požaduje, aby nejpozději do konce roku 2002 přistoupily všechny členské státy na povinnost výměny informací bankovních institucí. Dodržování bankovního tajemství je totiž překážkou fungování vnitřního trhu, nastoluje nežádoucí konkurenci umocněnou rozdílnými daňovými sazbami a mimo jiné umožňuje daňové úniky. Proto ve Feiře zazněl požadavek alespoň na povinné poskytování informací, což by mělo být základem zdaňování příjmů z úspor nerezidentů.

Daňové dohody z Feiry jsou velmi ambiciózní. Evropská rada se usnesla, že do roku 2010 budou v celé Unii jednotně zdaněna depozita občanů, a to 25% sazbou. Jednalo se po Helsinkách o značný průlom⁹³ v jednání, ale realizace tohoto cíle má několik bariér.

⁹² Např. poslední politická diskuse v létě 2002 ohledně připravované daňové reformy v Rakousku je velmi bouřlivá a pravděpodobně se reforma pozdrží.

⁹³ V prosinci 1999 se na summitu v Helsinkách mj. projednávaly otázky spojené s daňovou konkurencí mezi členskými státy EU a byl vznesen (pokolikáté už?) požadavek na srovnání podmínek zdaňování kapitálových operací. Další jednání zablokovala Velká Británie s Lucemburskem, které se svého daňového dumpingu odmítaly vzdát.

Na výjimkách trvalo již notoricky Lucembursko, kupodivu Velká Británie souhlasila (snad díky dalekému časovému horizontu), ale kdo se postavil také proti, bylo Rakousko. Tyto dvě členské země Unie odmítaly zrušení anonymních kont, celkové omezení bankovního tajemství a také zvýšení daňových sazeb. Nakonec ale státy EU prokázaly opět schopnost konsenzu a kompromisu. Rakousko a Lucembursko si vyměnily, že přistoupí k dané dohodě, pokud ale EU donutí ostatní daňové ráje v Evropě, rozuměj hlavně Švýcarsko, k akceptaci režimu v této oblasti adekvátního Unii.

V souvislosti celosvětovou globalizací kapitálových toků a s komunikačními technologiemi, jež umožňují těžko kontrolované bezhotovostní přesuny kapitálu, vyžaduje funkčnost vnitřního trhu dosažení srovnatelných podmínek bankovní činnosti i vně EU.

A především je zde zajímavý termín konce roku 2002. Pokud Evropská unie nepřesvědčí hlavně Švýcarsko k jisté formě daňové a bankovní spolupráce do konce tohoto roku, k čemuž jsem skeptická, výjimka pro Rakousko a Lucembursko bude platit i nadále. Pro mě je další příklad diferencované integrace, neboť umožňuje dohoda z Feiry jiný postup pro některé státy bez ohledu na zbytek Unie.

Je ovšem otázkou, zda budou ochotny i jiné země přistoupit na tak vysoké zdanění úspor, jestliže mnohé z nich profitují ze „svých“ daňových rájů jako např. ostrovy Man, Jersey a Guernsey (Velká Británie), Monaco, Andorra, Lichtenštejnsko atd.

Na závěr bych ráda vyjádřila optimismus ohledně vývoje sociální politiky v Evropské unii. Nicméně je třeba si uvědomit heterogenost členské základny Unie, z níž vyplývají difference sociálního vývoje. Kromě toho i přes deklarovanou jednotu, členské státy si mezi sebou navzájem konkurují (viz například v daňové oblasti, kde jednoznačně získává prim Irsko

a nyní i Německo). Díky uzavřeným dohodám o celní unii a vnitřním trhu, po spuštění měnové unie se jednotlivým státům výrazně zužuje prostor pro vlastní hospodářskou politiku. Národní mentalita, tradice, různé priority jsou podstatou rozdílů v pojetí sociální politiky. Proto také systémy sociálního zabezpečení a daňová praxe jako formy skrytého protekcionismu uvnitř Unie jsou tak vzájemně odlišné. A pravděpodobně ještě nějakou dobu budou. Ačkoliv klesající konkurenceschopnost evropské produkce donutí i EU k racionalizaci výrobních nákladů, což se nutně musí promítnout do zefektivnění oblasti daní a sociálního zabezpečení. Problém ale nastane s realizací státu blahobytu, kde obecně jsou občané sice ochotni připustit vyšší míru zdanění, ale za předpokladu, že také míra redistribuce bude vysoká.

Nicméně závěry, ke kterým došla Evropská komise při přípravě Stockholmského zasedání, jsou jednoznačné: vývoj v poslední dekádě jasně poukazuje na makroekonomické dopady pro EU - nižší růst a méně pracovních míst.

Vzhledem k citlivosti problému požaduje Komise předefinování veřejných služeb, neboť sociální systémy evropské patnáctky se již v podstatě vyčerpaly a jejich financování je za současných požadavků nerealizovatelné.

II.3.5. Charakteristika sociální politiky - shrnutí:

Vývoj sociálních aspektů v zemích dnešní EU odpovídá politickému, hospodářskému a společenskému vývoji Evropy po druhé světové válce. Reálně to znamená, že koncepce sociální politiky jsou vytvářeny na národních úrovních a ne na komunitární.

- Výsledkem jsou značné diference v pojetí a realizaci sociální politiky, neboť se jedná o velmi citlivé téma.

Především citlivé z hlediska společenského, etického, právního, ekonomického a tím pádem velmi citlivé i politicky.

- Nejde jen o skutečné názorové rozdíly představitelů jednotlivých států EU, které bývají výsledkem různého prostředí, národnostních specifik, tradic (samozřejmě vedle politické příslušnosti), ale jde o nálady obyvatelstva, o jeho ochotu ke změnám. Budeme-li uvažovat v intencích teorie veřejné volby (J.H.Buchanan), pak musíme chápat politiku jako byznys, tj. jako ekonomickou činnost. Pak se ale musíme logicky ptát, jak dalece se tento přístup rýmuje s tezí, že politika je službou veřejnosti? Rozpory mezi onou rétorikou a realitou mohou být jednou, ne samozřejmě jedinou, příčinou diferencí v náhledu na sociální politiku mezi členskými zeměmi.
- Pokusím se aplikovat na sociální politiku EU tzv. zajateckou teorii regulace (G.Stiegler), jež vysvětluje, proč v hospodářské politice dochází k tak častým kompromisům, i když politická hra vyrovnává zájmy jednotlivých skupin poněkud modifikovaně: Tak jako mnohé podniky v západním světě skrytě vítají určitou míru regulace, neboť je chrání před riziky dynamické konkurence, tak i v sociální politice v zemích EU existuje vesměs široký společenský konsensus ohledně vyšší míry zdanění (což reálně znamená růst celkových výrobních nákladů), široce podporovaná vyšší úroveň sociálního či zdravotního pojištění, což především zatěžuje růst nákladů na pracovní sílu. Důsledkem je pak pokles čisté mzdy. Ten ale je vyvážen jistotou v sociální pojištění paternalistického státu.
- Celkově takto obecně uznávaný koncept sociálního zabezpečení vede k poklesu konkurenceschopnosti na světových trzích.

- Občané si samozřejmě v běžném životě tyto důsledky neuvědomují, politici ovšem ano. Ovšem vyšší míra redistribuce důchodů je sociálně stabilizujícím prvkem, takže v konečném důsledku i politicky stabilizujícím. Jen na okraj - pak i ekonomicky stabilizujícím.
- Teorie politického hospodářského cyklu (A.Downs) vychází z předpokladu, že v hospodářském cyklu se odráží harmonogram volebního cyklu, kdy politici vybírají takovou hospodářskou politiku, jež jim zaručí udržet se na svých postech, eventuálně znovuzvolení pro další funkční období. Analogicky to platí i pro ochotu k nepopulárním, ale nutným redukcím sociálních jistot. Neboť ty jsou srozumitelné široké veřejnosti a hlavně s minimálním časovým zpožděním. Proto politici jsou častěji ochotni k monetární kooperaci, případně k monetární restrikci, kde je časové zpoždění mnohaměsíční, ale ve fiskální oblasti, kterou lze velmi pružně ovlivňovat důchody obyvatel včetně sociálních transferů, tak tam jsou politici velmi obezřetní. To může mj. napomoci vysvětlit přetrvávající zásadní rozpory v sociální oblasti. A naopak, vždy před volbami (bohužel je jaksi stále před volbami) roste náchylnost politiků ke slibům o povinnostech státu k sociálním jistotám pro obyvatele. Myslím, že nikde jinde nelze tak přehledně verifikovat teorii politického hospodářského cyklu jako právě na příkladu realizace sociální politiky v Evropě.
- Rozdílné názory na sociální politiku, rozdílný přístup k její realizaci je dnes v EU chápán jako překážka efektivního fungování hospodářské politiky obecně, EMU konkrétně. Už Wernerova zpráva na tento fakt poukazuje, nicméně prakticky dvě desetiletí nebyla ochota zabývat se koordinací jednotlivých politik natolik, že by mohlo dojít k harmonizaci daňové a sociální politiky. Evropská

charta základních sociálních práv byla sice velmi ambiciózním počinem, nicméně za skutečný úspěch lze považovat jistou standardizaci sociálních podmínek. V souvislosti s přípravami na EMU se častěji ozývají hlasy volající po vyšší míře konvergence sociální politiky, ale ani dnes není sebemenší ochota k přijetí alespoň kompromisních řešení.

- Pro utlumení odstředivých sil v rámci procesu ekonomické integrace je umožněn diferencovaný přístup (kodifikován Amsterodamem, ale již Maastricht ohledně zemědělské politiky a právě sociální politiky - viz separátní dohoda o sociální politice, opt out klauzule Británie a Dánska).

Diference v určitých oblastech sice brzdí proces integrace, ale EU zdůrazňuje vedle nutnosti reálné ekonomické konvergence i zájem na jisté diverzitě, která by byla obranou před nadměrnou a nežádoucí unifikací. Jednou z oblastí je i sociální politika.

Nicméně je stále kladen akcent na sociální integraci jako podmínky konkurenceschopnosti - viz Deklarace milénia o sociální integraci, Helsinky 1999, Nice 2000, nově Barcelona 2002.

Ohledně nediskriminace na trhu práce, po Amsterodamu je pozornost zaměřena hlavně na otázku sexuální rovnosti na trhu práce. Stejné postavení mužů a žen se stalo jednou z priorit Švédska jako předsedající země prvního pololetí 2001.

III. Vnější vztahy EU

Tématem této kapitoly není jen deskripce konkrétních mezinárodních ekonomických vztahů EU, či jednotlivých členských zemí vůči ostatním státům včetně postavení EU na

světových trzích, ale také vývoj vazeb na jednotlivé segmenty světové ekonomiky a příčiny tohoto vývoje.

Vnější vztahy ES/EU nejsou zdaleka utvářeny pouze ekonomickými kritérii, ale logicky i strategickými či politickými aspekty. Vzhledem k tomu, že proces ekonomické integrace v Evropě byl od samého počátku motivován vedle hospodářských důvodů právě politickými a taktickými souvislostmi, nepřekvapuje, že v řadě zahraničních aktivit Unie není ekonomické hledisko prioritní. V každém případě tvoří ale vnější vztahy specifickou součást institucionálně ekonomické báze Evropské unie.

III.1. Aspekty vnějších vztahů EU

III.1.1. Otevřenost ekonomik

Jednou z hlavních determinant vnějších hospodářských vztahů zemí ES/EU byla a je stále větší otevřenost ekonomik. Evropské státy prošly v průběhu staletí mnohými historickými svazky, mnohé z nich byly propojeny personálně a tomu odpovídal i rozvoj mezinárodní dělby práce vedoucí k mimořádné internacionalizaci evropských ekonomik. Zatímco jiné regiony světové ekonomiky byly do značné míry charakterizovány jistým stupněm autarkie, v Evropě již v průběhu 19. století docházelo ke koncentraci kapitálu a výroby nejen v rámci národních států, ale regionů, v nichž se mísil domácí kapitál se zahraničním a kam směřovala migrace pracovních sil.

Po Vídeňském kongresu 1814-15 vznikla nová politická mapa Evropy s řadou malých samostatných států, které nebyly schopny hospodářské soběstačnosti. Tradiční obchodní a výrobní vazby s historickými partnery umožnily jejich politickou samostatnost a zároveň byly i impulsem k dalšímu rozvoji mezinárodní dělby práce.

Příkladem jsou především země Beneluxu či skandinávské státy.

Míra internacionalizace jejich ekonomik je vysoká a hlavně vzájemná, tzn. že nejčastějšími jejich obchodními partnery jsou tradičně sousední státy.

Proto například došlo mezi představiteli Belgie, Lucemburska a Nizozemí ještě v průběhu druhé světové války k uzavření dohody o celní unii.

Opačnou příčinou integračního úsilí je v případě Irska jeho směřování do ES, neboť provázanost jeho vývoje s britským byla natolik vysoká, že zapojení Irska do evropské integrace bylo v podstatě jedinou cestou, jak snížit svou - nejen - hospodářskou závislost na Velké Británii.

Celkově ale pro Evropu platí to, co pro zbytek světové ekonomiky, a to změny v charakteru mezinárodního obchodu po roce 1945. Přestává být pouhým řešením vlastní nadbytečné produkce a radikálně se transformuje v cílenou výrobní a obchodní kooperaci v rámci mezinárodní dělby práce, včetně rozvoje vnitrooborového obchodu.⁹⁴

Během poválečného vývoje sice evropské země své vnější vztahy diversifikovaly, nicméně výchozí otevřenost jejich ekonomik a hlavně vzájemná závislost se stala výrazným rysem evropské integrace.

III.1.2. Vzájemná závislost ekonomik ES/EU

Po druhé světové válce jsou vnější vztahy evropských zemí modelovány záměrně tak, aby došlo k jejich intenzifikaci. Propojení hospodářského vývoje vítězných i poražených států mělo zamezit dalším potencionálním konfliktům.⁹⁵

Původní plány USA týkající se Programu obnovy Evropy počítaly se všemi evropskými státy, které projeví zájem. V tomto

⁹⁴ Srov. Kubišta, V. a kol., 1999: str.99-107, Benáček, V., 1997: str.53-58

⁹⁵ Srov. Ingram, J.C.-Dunn, R.M., 1993: str.164-175, Kampeter, W., 2000

hledisku ovšem převažovaly politické důvody nad ekonomickými⁹⁶. I když se Marshallova plánu nakonec zúčastnilo pouze 16 států Evropy, měl tento program pro evropský integrační proces dalekosáhlé důsledky. Nejenže se rozvíjely vnější vztahy mezi pozdějšími státy EHS, ale i činnost EFTA, jenž sdružovalo do té doby i netradiční partnery, do jisté míry navazovala na spolupráci v rámci OEEC. Na druhou stranu považují za nutné zdůraznit, že na současnou formu integrace v rámci EU neměla integrační aktivita OEEC žádný vliv.

V relativně krátké době ale vyvěřely na povrch difference mezi jednotlivými členskými státy EFTA, zvláště jestliže se v protikladu k němu velmi úspěšně rozvíjela integrace zemí EHS. Výsledkem byla postupná orientace zemí EFTA na EHS, což znamenalo zvyšování vzájemné závislosti.

V polovině 70. let se výrazně projevuje zájem o užší ekonomické vazby jižních států stojících tehdy mimo ES. Řecko, Portugalsko a Španělsko prodělalo v první polovině 70. let zásadní politické a společenské změny, které je nasměrovaly proevropským směrem. Po odeznění autoritářských režimů v těchto státech byla i ze strany zemí ES deklarována ochota k jejich zapojení do integračního procesu.

Jiné důvody vedly k hospodářskému propojení skandinávských zemí a Rakouska. Jednalo se o státy s uznávanou politickou a vojenskou neutralitou (i když v případě Finska poněkud specifickou), které se původně zapojení do ES obávaly, aby právě o své neutrální postavení nepřišly. Ovšem rozvoj vzájemných hospodářských vazeb v prostoru západní Evropy vedl ke změně jejich stanoviska. U Finska šlo ostatně o zcela reálné odstřižení svého vývoje od Moskvy.

Specifický postoj k vnějším ekonomickým vztahům ES/EU dosud zaujímá Velká Británie. Ten pramení z mnoha faktorů utvářejících svébytnost britské ekonomiky. Na jedné straně jde o silné izolacionistické tendence vůči kontinentální Evropě

⁹⁶ Viz Gimbel, J., 1976, Mayne, R., 1973

ještě z dob jejího imperiálního období, kdy nad britskou říší slunce nezapadalo, což se o jiných evropských koloniálních mocnostech vlastně říci nedalo. I po rozpadu jejího impéria, byly britské vlády schopny navázat kvalitativně jiné vztahy se svými bývalými závislými územími a díky tomu také byla Británie méně závislá na proevropské kooperaci než jiné evropské státy.

Na druhé straně se Británie zřetelněji orientovala ve vnějších vztazích na spolupráci se Severní Amerikou, zvláště pak s USA. Jestliže proces evropské integrace je mimo jiné i vymezováním se vůči USA, pak britský přístup může působit v jistém směru rušivě.

III.1.3. Rozpad kolonialismu

Druhá světová válka znamenala zásadní předěl v dosavadním mezinárodním vývoji, neboť se stala spouštěcím mechanismem zániku kolonialismu. Vzhledem k tomu, že naprostá většina kolonií byla pod formální nadvládou evropských metropolí, jednalo se o citelný zásah do vnějších vztahů evropských států.

Národně osvobozenecký proces kolonií nebyl akceptován v Evropě jednotně. Jestliže Velká Británie realisticky zhodnotila situaci a dovedla z těch kolonií, které chtěly politickou samostatnost, odejít a u ostatních přehodnotit vzájemné vztahy tak, aby byly ku prospěchu oběma stranám, pak ale například Francie jednala mnohem emocionálněji.

Výsledkem byl válečný konflikt v Indočíně a Alžíru. Francie poté upravila svůj postoj a naprosto změnila svůj přístup ke svým bývalým koloniím. Dnes je to právě Francie, která prosazuje preferenční vztahy ES/EU k vybraným mimoevropským státům. Mimo to věnuje francouzská vláda značné prostředky na udržování mimořádných vztahů k některým, většinou dodnes francouzsky mluvícím zemím v Africe či Karibiku.

Udržení jistého mocenského vlivu Francie mimo evropský prostor je pro ni samotnou velmi důležitým faktem, neboť v průběhu 20. století ztratila Francie své dominantní postavení v politice a diplomacii, včetně jistého ekonomického propadu.

Byla to hlavně Francie, která prosazovala poskytnutí obchodních preferencí zemím ACP⁹⁷ v rámci dohod z Lomé, i když ty jsou argumentovány oboustrannou výhodností.

Státy ES/EU totiž garantují signatářským zemím zvláštní obchodní režim formou přidružení k ES⁹⁸, a to zvýhodněním jejich vývozu zemědělských produktů (systém STABEX) cestou příplatků k tržním cenám při poklesu světových cen. Obdobně byly nastoleny vnější relace se zeměmi ACP ohledně dovozu minerálních surovin (systém SYSMIN). U obou projektů jde v podstatě o stabilizaci exportních výnosů zemí ACP, jež garantuje právě EU.

U jiných evropských států byl postoj k závislým územím a jejich zapojení do vnějších vztahů prozaičtější. Například Dánsko ještě v době svého členství v EFTA ohledně Grónska a Faerských ostrovů souhlasilo s jejich zapojením do užší spolupráce.

Při vstupu Dánska do ES se pak i Grónsko stalo členem, později v roce 1985 pak ale vystoupilo pro mimořádnou teritoriální vzdálenost a větší tradiční orientaci na USA. Přesto má dnes Grónsko preferenční vztahy s EU, má volný přístup na její vnitřní trh a zároveň Unie poskytuje Grónsku zvláštní finanční podporu na rozvoj infrastruktury.

Nizozemí postupně odcházelo ze svých kolonií, ale na národní úrovni si zachovalo zvláštní vztah k migrantům z těchto území. Na rozdíl od Francie ale ani nevyžaduje navázání mimořádných

⁹⁷ Země ACP jsou státy Afriky, Caribiku a Pacifiku. Původně tato skupina států zahrnovala 36 zemí, v dnešní době jich je již 71.

⁹⁸ Již v Římské smlouvě o založení EHS, poté dohoda z Lomé 1975, 1980, 1985, 1990, naposledy Cotonou 2000

vztahů s následnickými státy, ani se nějak zvláště v nich neangažuje.

Portugalsko v postkoloniálním vývoji následuje do jisté míry britský model. Jestliže Velká Británie souhlasila s odevzdáním Hong-kongu Číně v roce 1997, totéž akceptovalo i Portugalsko v souvislosti s předáním Macaa Číně v roce 1999.

U Španělska je situace jiná, neboť přímo o své kolonie v Jižní Americe vesměs přišlo již v průběhu 19. století, ale doposud si zachovalo zde jistý vliv, i když po mezinárodní izolaci vůči frankistickému Španělsku nejde již o přímý politický vliv. Přesto je ale pozornost Španělska na region Latinské Ameriky zaměřena stále více, dokonce nyní v době španělského předsednictví je intenzifikace vztahů EU a států Jižní Ameriky považována za jednu z priorit, zrovna tak jako rozvoj nadstandardních vztahů se Středomořím, kde se nalézají dvě španělské enklávy Ceuta a Melilla⁹⁹. Ostatně při předchozím předsednictví Španělského království Unie v roce 1995 byl právě z jeho popudu zahájen tzv. barcelonský proces, jenž by měl vyvrcholit roku 2010 vytvořením zóny volného obchodu mezi EU a dalšími dvanácti, respektive třinácti¹⁰⁰ státy středomořské oblasti.

III.2. Strategická hlediska vnějších vztahů

Od samého počátku byly vnější ekonomické vztahy ES/EU formovány se zřetelem na hospodářské a politické aspekty. V dnešní hierarchii obchodních preferencí EU stojí nejvýše partneři ze zemí EFTA sdružených se členy EU v rámci

⁹⁹ Ovšem to neznamená neexistenci sporných témat, viz poslední konflikt mezi Marokem a Španělskem o opuštěný ostrůvek Leila/Perejill v červenci 2002

¹⁰⁰ K jednání do Barcelony byl pozván i Jásir Arafat jako představitel státu, jenž měl v nejbližší době získat nezávislost. Tím potenciálním 13. státem Středomoří je tedy Palestina. Toto gesto ze strany EU bylo vedeno strategickým záměrem stabilizovat napjaté vztahy arabských zemí a Izraele.

Evropského hospodářského prostoru (EEA). Jejich prioritní vztahy jsou logickým důsledkem poválečného vývoje. Program obnovy Evropy sdružoval celkově šestnáct států, tzn. že propojil víceméně tradiční obchodní partnery.

Následný rozvoj procesu evropské ekonomické integrace tento vývojový trend vnějších vztahů jen potvrdil. Vzájemné vztahy jsou totiž postavené na přirozené dělbě práce, což ze strategického hlediska znamená především důraz na efektivnost výroby a tudíž i na vyšší zhodnocení investic. Z hlediska zapojení evropských ekonomik do světové hospodářské soutěže vedly úzké ekonomické vztahy mezi sebou samými k prohlubování specializace, což je nezbytný atribut konkurenceschopnosti. Kromě toho následný vývoj ukázal výhody úzké kooperace, především v souvislosti s postupným začleňováním některých zemí EFTA do ES/EU.

Obdobný strategický význam pro EU mají dohody o spolupráci se státy stejné ekonomické úrovně, jejichž vzájemné vztahy jsou vlastně recipročního charakteru. Jedná se o USA, Kanadu, Japonsko, Austrálii a Nový Zéland. Význam těchto trhů pro ekonomiky EU spočívá nejen v jejich velikosti, tzn. velikosti potenciálních odbytišť evropské produkce, ale hlavně v kvalitativní a technologické náročnosti poptávky a v její komoditní skladbě. Pro Unii to tak znamená impuls pro rozvoj moderních oborů včetně terciéru, neboť právě rozvinuté tržní ekonomiky vytvářejí nejvyšší poptávku po službách. Jinými slovy, uzavřené dohody o spolupráci umožňují státům Unie na jedné straně odčerpávat nadprodukcii sofistikovaných zboží a služeb, po níž je v méně vyspělých ekonomikách výrazně nižší poptávka, na straně druhé je nutí nezaostávat v inovační činnosti a udržovat tak konkurenceschopnost na určité úrovni.

Na dalším stupni preferencí vnějších hospodářských vztahů EU jsou země ACP v jejichž strategickém významu pro Unii často převažují politická hlediska na úkor ekonomických.

V procesu národně osvobozenického hnutí závislých zemí musely evropské metropole řešit zcela zásadní problémy související s předpokládaným přerušením toků surovin a zemědělských produktů ze svých bývalých kolonií. Vedle těchto strategických podmínek zabezpečení výroby v Evropě ovlivňovaly následný vývoj i politické souvislosti, kdy získání nezávislosti bylo provázeno i odstředivými tendencemi vůči bývalým metropolím. Pro mnohé evropské státy byl následný odchod z regionů, které byly předmětem jejich zájmu po staletí, nepředstavitelný. Proto se snažily zajistit v nich svou přítomnost nabídnutím nových forem vzájemných vztahů.

Na druhou stranu bylo jasné, že nově vzniklé státy se nemohou rozvíjet v politickém a ekonomickém vakuu, ale že budou hledat nová spojení či nové formy spojení, a to i s bývalými metropollemi.

Při hodnocení jednotlivých dohod z Lomé, poslední z Cotonou vyvstává jednoznačně do popředí ekonomická výhodnost pro signatářské země ACP, neboť Evropská unie jim nabízí vskutku velkorysé podmínky vzájemného obchodu včetně finanční pomoci¹⁰¹.

Je vhodné se připomenout, že hlavním iniciátorem užších vztahů s bývalými koloniemi a i sponzorem je Francie, která se například v souvislosti s finanční pomocí zavázala uhradit plnou čtvrtinu z vlastního rozpočtu.

V tomto případě hrají hlavní roli politické aspekty, snaha uchovat si jistý vliv v regionech a státech, které byly po dlouhou dobu jistými partnery, byť nerovnocennými. Nicméně je ale také pravda, že tu nezanedbatelnou úlohu hrají i

¹⁰¹ Jen v letech 2000-2007 z Evropského rozvojového fondu dostanou země ACP 13,7 mld euro + další finance z EIB, takže celková suma rozvojové pomoci v tomto období bude činit 25 mld euro.

hospodářské důvody, neboť dovoz zemědělských a surovinových produktů právě z těchto smluvních zemí zajišťuje EU jistou diversifikaci své importní závislosti v příslušných komoditách.

Zvláštní kapitolou vnějších hospodářských vztahů EU jsou tzv. asociační dohody s řadou států. Právě strategické hledisko je diferenciačním kritériem ve vztazích Unie ke skupinám států přidružených k EU.

Zatímco tzv. Eurodohody ošetřují vztahy Unie se státy střední a východní Evropy, u nichž se předpokládá budoucí plné členství v EU, u dohod se Středomořím je podstata vzájemných vztahů jiná.

V evropském prostoru byly asociační dohody konstruovány záměrně asymetricky tak, aby kandidátské země měly čas a možnosti konvergovat své ekonomiky k současnému dosaženému stupni ekonomického a institucionálního rozvoje EU.

Strategický přístup Unie v případě evropských tranzitivních ekonomik se projevuje v několika rovinách. Po politické stránce je EU motivována úsilím o stabilizaci společensko politického vývoje po rozpadu sovětského bloku, proto počáteční ochota nabídnout preferenční obchodní relace.

Z ekonomického hlediska představují tyto východoevropské státy rozsáhlá odbytíště produktů EU, v počátku dokonce s minimálními kvalitativními nároky. Velmi rychle nabídnutá spolupráce v rámci dohod o přidružení byla do značné míry motivována investorskými záměry, neboť trhy v zemích střední a východní Evropy byly vyprahlé, díky teritoriální blízkosti klesaly transakční náklady včetně dopravních. Kromě toho zpočátku 90. let převládal optimismus ohledně snadného navázání tradičních vazeb zpřetrhaných na přelomu 40. a 50. let v důsledku politických změn ve státech sovětského tábora. Později se ale projevil značné nedostatky institucionálního charakteru v kandidátských zemích, což se

promítlo do přehodnocení hypotéz o rychlém začlenění těchto států do EU.

S tím ovšem nabýval na závažnosti další strategický aspekt postoje EU vůči těmto tranzitivním zemím, a to konkrétní podpora celkové konvergence k západoevropským standardům. Evropská unie prostřednictvím mnoha forem podporuje přípravu kandidátských zemí na vstup do EU. Jedná se o technickou, právní, expertní a hlavně finanční pomoc. Záměrem je, aby difference v době vstupu do EU byly minimální a nenarušovaly fungování vnitřního trhu. Znamená to, že ze strategického hlediska upravuje EU své vnější vztahy vůči kandidátským zemím tak, aby náklady připravovaného rozšíření Unie byly co nejnižší.

Asociační dohody se státy Středomoří apriori nepředpokládají jejich potenciální začlenění do EU, ale upravují vzájemné vztahy tak, aby byly oboustranně výhodné. Obecně lze říci, že tyto dohody otevírají snazší přístup signatářským zemím na trh Unie, v opačném sledu zajišťují Unii stabilní dodávky surovin a zemědělské produkce. Mimoto přátelské obchodní vztahy napomáhají alespoň částečně stabilizovat výbušnou politickou situaci na Středním či Blízkém východě.

I když se jedná o tradiční region ekonomických zájmů Evropy, státy Středomoří se dostávají více do centra pozornosti EU v 90. letech, kdy je mj. uzavřena v roce 1995 v Barceloně výše zmiňovaná dohoda o budování zóny volného obchodu do roku 2010. Současně potvrzují strategické záměry EU ve středomořském regionu i některé cíle budovaných transevropských sítí (TEN). Jde především o dopravní propojení s přidruženými zeměmi střední a východní Evropy a Středomoří, o energetické propojení národních sítí mj. ropovodů a plynovodů včetně nových zdrojů zemního plynu v severní Africe, Rusku a Střední Asie. Energetické důvody vedly pak k uzavření speciální dohody o přidružení šesti členů Rady spolupráce zemí Perského zálivu.

Samostatnou kapitolou je dohoda o celní unii EU s Tureckem, jež vešla v platnost 31.12.1995, kde hrají dominantní úlohu právě strategické aspekty. Turecko již dlouho žádá o vstup do Unie, ale vnitropolitická nestabilita, nedemokratické kroky vůči kurdské menšině jsou překážkou jeho plného členství¹⁰². Ovšem Turecko je v politické a vojenské oblasti strategickým partnerem EU, proto alespoň „náplast“ ve formě režimu celní unie, i přes výraznou hospodářskou zaostalost Turecka ve srovnání s Unií.

Dalšími státy ze Středomoří, které mají uzavřenu dohodu o přidružení, jež může skončit jejich začleněním do Unie, jsou Kypr a Malta.

Jistým strategickým plánem bylo i navázání vnějších obchodních vztahů s rozvojovými státy mimo skupinu ACP, kterým byl nabídnut Všeobecný systém preferencí. Záměrem byla snaha podpořit industrializaci těchto ekonomik a případně si zde vytvořit podmínky pro vývoz kapitálu. Ovšem spolu s postupující liberalizací mezinárodního obchodu, s činností WTO význam těchto preferenčních vztahů klesá.

Z těchto předpokladů se postupně utvářela platforma pro vnější ekonomické vztahy zemí ES/EU. Souhrnně lze vystopovat existenci ekonomických příčin u všech strategických aspektů vnějších vztahů, ať už se jedná o stabilizaci cen zemědělské produkce, ropy či surovin jako takových, nebo o přípravu půdy pro zamýšlenou investiční aktivitu členských zemí Unie mimo svá území.

Vedle těchto čistě hospodářských důvodů řeší vnější ekonomické vztahy EU i celou řadu politických, humanitárních či společenských problémů. Jejich prostřednictvím dochází k rozšiřování demokracie, což je patrné zvláště v evropských přidružených zemích (ostatně to dokumentuje stanovení

¹⁰² Turecký parlament schválil v červenci 2002 sérii zákonů, jež by měly být kompatibilní s legislativou EU a měly výrazněji přispět k demokratizaci

kodaňských kritérií pro kandidátské státy). Eurodohody vlastně napomohly politické stabilizaci v zemích střední a východní Evropy, současně umožnily překonat těmto ekonomikám rozpad východních trhů otevírajícím se přístupem na vnitřní trh EU a zároveň vedly k rozšíření trhů pro producenty z Unie a tudíž i vytvoření či udržení pracovních míst pro své občany.

EU prostřednictvím systému vnějších vztahů se mimo jiné snaží předcházet humanitárním konfliktům. Východiskem je teze o vyšší prospěšnosti hospodářské spolupráce než následné poskytnutí pomoci. To znamená, že v tomto případě se Unie snaží ve vnějších ekonomických vztazích o přístup ex ante, neboť je efektivnější než řešení ex post.

III.3. Zahraničně obchodní politika EU

Římská smlouva o založení EHS deklarovala jako jeden z hlavních cílů harmonizovat svůj přístup k zahraničnímu obchodu a formulovat tak společnou obchodní politiku. Po přechodném období budování celní unie, kdy první fáze pásma volného obchodu bylo dosaženo roku 1965, druhé etapy dokončení celní unie dokonce s ročním předstihem od roku 1969, vládla ES v zahraničně obchodní sféře od roku 1970 exkluzivními kompetencemi.

Hlavní cíle této společné politiky spočívaly v prosazování hospodářských zájmů ES v systému mezinárodních ekonomických vztahů, ve vytvoření jednotné linie vůči nečlenským zemím včetně společných celních tarifů. Významným úkolem byl rozvoj nadstandardních ekonomických vztahů s některými státy či skupinami států jako například země ACP, oblast Středomoří. S tím také souvisí podpora rozvoje tzv. třetího světa prostřednictvím obchodu a hospodářské spolupráce.

Důvody, proč se členské země EHS dohodly na společném přístupu v oblasti zahraničního obchodu, vycházely ze stejných principů

režimu.

jako idea ekonomické integrace jako takové. Logicky, je-li celní unie jednou ze stupňů makroekonomické integrace...

Znamená to, že hlavním motivem byla

- ochrana před vnější konkurencí
- zvýšit konkurenční schopnost vlastních producentů
- strategické aspekty v souvislosti se stabilizací přísunu surovin a zemědělských produktů ze zemí ACP.

Jinými slovy, vytvořením prostoru pro jednotnou realizaci této části politiky zabezpečit se alespoň částečně proti protekcionismu, jenž byl typický pro světovou ekonomiku po Velké depresi a po druhé světové válce, tzn. vytvořit podmínky pro snazší uspokojování potřeb.

Poněkud méně se s takto vytyčenými cíli společné obchodní politiky, a s praxí již minimálně, rýmuje další deklarovaný cíl, a to

- napomáhat harmonickému rozvoji světového obchodu, postupnému odstraňování bariér mezinárodního obchodu a snižování celních překážek¹⁰³.

Každá integrace je totiž vymezením se proti okolnímu světu, respektive negativní integrace¹⁰⁴, čili redukce překážek je efektivní jedině, je-li omezená. Omezená teritoriálně či konkrétním počtem členů apod.

Pak ale negativní integrace je současně i pozitivní integrací, neboť navázání nadstandardních vztahů mezi omezeným počtem subjektů znamená zhoršení přístupu pro nečleny, tzn. vytváří vlastně nové překážky tím, že vznikají instituce na podporu integračních aktivit.

Smlouva o založení ES neřeší oblast zahraničně obchodní politiky jednorázově, ale člení ji do tří samostatných částí, které se vyznačují různým přístupem.

¹⁰³ Čl. 110 Smlouvy o ES

¹⁰⁴ Tinbergen, J.: 1954

Hlava VII. vymezuje vývoj Společenství v souvislosti s fungováním celní unie, tzn. že se jedná o společnou obchodní politiku.

Další částí jsou rozvojové politiky, které ošetřují specifické hospodářské vztahy ES s rozvojovými státy, kam spadá kapitola rozvojové spolupráce (hl.XVII) a přidružení zámořských území (část čtvrtá Sml.o ES). Nástrojem jsou různé typy obchodních a kooperačních smluv, koordinace národních politik vůči rozvojovým zemím, ale také sem spadá poskytování pomoci potravinové, finanční anebo při katastrofách i humanitární. Jádrem jsou dohody z Lomé, resp. z Cotonou.

Specifickou oblastí zahraničně obchodní politiky EU jsou asociační politiky (čl. 227, 228, 238 Sml.o ES). Uzavření smlouvy o přidružení (asociaci) může být různého typu a vzniklý právní vztah je vymezen vždy konkrétní smlouvou. Reálně to znamená, že Smlouva o ES nespécifikuje formu přidružení, pouze umožňuje v obecné rovině uzavření příslušné dohody. Typ vztahu, cíle jsou obsahem každé konkrétní dohody o přidružení.

Uzavření asociační dohody nezakládá automaticky právo na členství v Unii.

Asociační politiky EU jsou velmi rozmanitou formou vnějších ekonomických vztahů Unie. Zatímco u tzv. eurodohod, tzn. smluv o přidružení se státy střední a východní Evropy se jejich budoucí členství předpokládá a ty tak tvoří skupinu kandidátských zemí, u celé řady středomořských přidružených zemí tato premisa neplatí.

Z hlediska používaných nástrojů zahraničně obchodní politiky ji členíme do dvou kategorií.

Autonomní obchodní politika se týká všech opatření Unie mimo rámec smluvních závazků vůči nečlenským zemím. Je zaměřena na problematiku dovozu a vývozu zboží z hlediska ochrany domácího trhu. Autonomní opatření členíme do čtyř kategorií:

- 1) *antidumpingová opatření* formou provizorního cla, eventuálně může být stanoveno jako definitivní. Clo vyrovnává rozdíl mezi cenou běžnou na jiných trzích (viz causa určení tzv. normální hodnoty výrobku) a cenou, jejímž prostřednictvím se dovozce snaží získat trh EU. Tato antidumpingová opatření jsou v souladu s praktikami WTO.
- 2) *Protisubvenční opatření* jsou uplatňována v podobných případech, pokud existuje podezření, že za nízkou cenou na trhu EU mohou stát subvence země, ve které bylo zboží vyrobeno. Analogicky proti tomuto opatření nic nenamítá WTO, neboť jde o reakci na porušování volné soutěže.
- 3) *Opatření podle tzv. ochranné klauzule* v rámci ES/EU může být krátkodobě použito, pokud hrozí „závažné poškození“ určitého hospodářského odvětví¹⁰⁵. Tato opatření jsou realizována formou kontroly dovozu kvantitativními omezeními, ale protože jdou proti duchu zásad WTO, prakticky dnes se již nepoužívají.
- 4) *Tzv. nový nástroj*, což je opatření zavedené od roku 1984 nabízející využívat celou škálu prostředků ad hoc, od mezinárodních smírčích komisí (tzn. negociace ohledně konkrétní causy), přes restriktivnějších reakcí typu zrušení obchodních výhod apod. Zvláštní formou mohou být embarga či uplatnění ekonomických sankcí jako např. vůči Iráku v roce 1991, Bosně 1995, Kosovo 1999 atp. Jedná se o pružnější přístup, který bývá často koordinován i s jinými subjekty mezinárodních vztahů.

U realizace autonomní obchodní politiky se Rada rozhoduje kvalifikovanou většinou, pokud se ale odchýlí od návrhu Komise, pak musí být dodržena zásada jednomyslnosti. Obvykle bývá schválen příslušný postup formou tzv. nejvíce zavazující, což znamená bezprostřední platnost ve všech členských státech.

¹⁰⁵ čl. 226 Smlouvy o ES

Smluvní obchodní politika zahrnuje veškerá smluvní ujednání na bilaterálním či multilaterálním základě, některé dohody dosahují i globální dimenze, jako například uzavření Uruquayského kola negociací GATT v prosinci 1993. V tomto případě má Evropská komise monopol na předkládání návrhů i na negociační proces, ovšem s tzv. jednacím mandátem Rady. Typy a konkrétní formy ekonomických vztahů EU k ostatním subjektům světové ekonomiky jsou velmi diferencované a odráží strategická hlediska Unie.

Pro hierarchizovaný systém obchodních vztahů EU se používá sedmiúrovňová pyramida obchodních preferencí¹⁰⁶. Považuji tuto deskripci za velmi názornou s vysokou vypovídací hodnotou, i když dnes platí v poněkud pozměněné podobě, v níž jsem se pokusila zohlednit změny v mezinárodních ekonomických vztazích posledních let. Logicky tvoří vztahy s nejvyšší intenzitou a vlastně i kvalitou horní patra pyramidy.

- 1) *Evropská unie* znamená pro členské země vlastní trh, vnitřní trh, proto v rámci obchodních preferencí stojí nejvýše. Liberalizace pohybu produktů i výrobních faktorů naráží ale dosud na určité bariéry. Tím jsou především daňové difference, i když i v této oblasti dosáhla EU jisté míry konvergence. Od roku 1993-96 přecházela například praxe u DPH v rámci vnitřního trhu na systém platby podle země původu, čímž odpadly kontroly na hranicích. Od roku 1998 došlo i k výrazné konvergenci v otázce daňových sazeb u DPH. Skutečně můžeme tedy říci, že vzájemný obchod mezi členskými státy EU je liberalizován.
- 2) *Evropský hospodářský prostor* znamená pro EU rozšíření vnitřního trhu s průmyslovými výrobky o další tři státy stojící vně EU. Od roku 1994 byly integrována touto

¹⁰⁶ Jovanovič, M.N., 1997

formou s EU Island, Norsko a Lichtenštejnsko. O liberalizaci vzájemného obchodu se zemědělskými produkty se neuvažuje především kvůli rybolovu, což je nesmírně citlivá otázka pro Island a hlavně Norsko. Ostatně spor o lovná teritoria a lovné kvóty byl hlavní důvod odmítnuté norských občanů v referendu o přistoupení k ES v roce 1973 a k EU 1995.

- 3) *Země ACP, čili Afriky, Karibiku a Pacifiku* stojí v obchodních vztazích mimo Evropu na nejvíce preferované pozici. Již Římská smlouva jim garantovala zvláštní obchodní režim formou jistého přidružení k EHS a tehdy se to vztahovalo na 36 států. V roce 1975 byla podepsána první dohoda z Lomé, která zahrnovala 43 států mimo ES. V roce 1980 Lomé II., Lomé III. pokrývala období 1985-90. Poté byla uzavřena Lomé IV. na léta 1990-2000. Celkově jde o zvýhodnění vývozu zemědělských produktů a minerálních surovin pro signatáře dohod z Lomé. Období 2000-2020 je ošetřeno smlouvou z Cotonou zahrnující již mimo evropské patnáctky 71 států z rozvojového světa. Jedná se o velmi silné zvýhodnění zemí ACP ze strany EU, což se dostává do konfliktu se zásadami WTO, proto bude třeba tyto privilegované vztahy vybalancovat. Čtyřicet zemí, které figurují na seznamu nejchudších ekonomik na světě, má do roku 2008 garantována privilegia v přístupu na trhu EU, poté se má zavádět režim standardní směny zboží podle regulí WTO. Součástí dohody je i fungování stabilizačních programů pro země ACP při poklesu světových cen surovin.
- 4) *Dohody o přidružení (asociační dohody)*, které se různě dotýkají určitých skupin států. Tzv. *eurodohody* pokrývají hospodářské vztahy se státy SVE, které by v budoucnosti měly rozšířit EU. Tyto vztahy jsou charakterizovány asymetrií, kdy celní sazby se snižovaly tak, aby delší dobu chránily kandidátské země. Kromě toho EU jim

umožnila účastnit se i výběrových řízení pro veřejný sektor v rámci Unie. U citlivých položek (textil, oděvy, ocel) byly ale stanoveny dovozní kvóty. Další skupinu tvoří *dohody se Středomořím*, jichž je několik typů.

a) *dohody se zeměmi Maghrebu* se týkají Alžíru, Tunisu a Maroka, b) *dohody se státy Mašreku* pokrývají vztahy s Egyptem, Jordánskem, Sýrií a Libanonem, c) *asociační dohody*, u nichž je potenciálně možné vyvrcholení ve formě *plného členství v Unii* jako je Kypr, Malta a Turecko, s nímž má již EU celní dohodu od 31.12.1995, d) *volný obchod s Izraelem*, což je vzájemně reciproční vztah, e) *dohoda s Radou spolupráce zemí Perského zálivu* zahrnující šest států Bahrajn, Katar, Kuvajt, Omán, Saúdská Arábie a Spojené arabské emiráty.

- 5) *Smlouvy o obchodu a spolupráci* se týkají ekonomik G7 vně EU, tzn. USA, Kanady, Japonska, Austrálie a Nového Zélandu. Znamená to, že se jedná o rovnocenné obchodní vztahy. Přesto i v této skupině dominují vztahy mezi EU a USA. K intenzifikaci dochází od samého počátku 90. let, kdy v listopadu 1990 byla přijata Transatlantická deklarace, jejíž principy přesahují čistě ekonomické vazby. Za posledního španělského předsednictví v prosinci 1995 byl v Madridu vyhlášen tzv. Akční plán EU a USA pro vytvoření nového transatlantického trhu s postupným odstraňováním překážek volného pohybu produktů a kapitálu¹⁰⁷. V roce 1997 byly uzavřeny dohody mezi USA a Uníí o celní spolupráci. V květnu 1998 bylo uzavřeno Transatlantické ekonomické partnerství, které oproti původním návrhům neposiluje vzájemné bilaterální vztahy na úkor jiných subjektů, ale těžiště přesouvá do oblasti

¹⁰⁷ Návrh Transatlantického trhu předpokládal mezi USA a EU do roku 2010 eliminaci cel a vytvoření zóny volného obchodu u průmyslových produktů sféře služeb. Nicméně pro odpor některých evropských států, především Francie, nedošlo k realizaci.

multilaterální v rámci WTO¹⁰⁸. Kromě toho se nezmiňuje o termínu roku 2010. Tento i tak ambiciózní plán se ale zatím vytratil do ztracena, neboť banánová válka vypuknuvší v roce 1998 vzájemné obchodní vztahy zkomplikovala. Kromě toho politická výměna vládní administrativy v USA v roce 2001 vzájemné vztahy s Uníí taktéž nezjednodušila (veto Kjótskému protokolu, zavedení ochranných cel na dovozy ocele do USA, exportní dotace americkým producentům, atp.) Nicméně dovolím si poznamenat, že není jednostranných viníků, že k porušování volné soutěže dochází ve vzájemných vztazích oboustranně a tudíž bychom mohli označit tyto obchodní vztahy za reálně rovnocenné.

- 6) *General System of Preferences (GSP)* pokrývá obchodní vztahy EU ke skupině těch rozvojových zemí, které nemají dohodnutá privilegia v rámci ACP. GSP umožňuje nabídnout preferenční cla, jejichž význam má ale díky liberalizaci WTO klesající tendenci.
- 7) *Most Favoured Nations (MFN)*, tzv. „nejvíce zvýhodněné státy“, což je vlastně nemístný eufemismus, neboť do této skupiny byly dříve evropskými zeměmi zahrnovány ty rozvojové země, které neměly dohodnutý režim ani ACP, ani GSP. Reálně to znamenalo, že obchod mezi touto skupinou a EU probíhal podle směrnic GATT/WTO. V současnosti nemám informace, o které státy by mohlo jít, podle mého názoru smlouva z Cotonou vlastně pokrývá již i ty, které dříve spadaly do této kategorie.

Kromě toho změny obchodních preferencí EU v průběhu 90. let jsou poznamenány i vývojem mezinárodních vztahů obecně. V říjnu 2000 byla v Paříži podepsána strategická dohoda o spolupráci mezi EU a *Ruskem*, kterou bychom mohli zařadit mezi čtvrtou a pátou úroveň hierarchie obchodních preferencí Unie.

¹⁰⁸ Srov. Frost, E., 1998, www.iie.com/policybriefs/news98-6.htm

Tato dohoda je totiž jistou formou asociace, ale na druhou stranu je význam ruské ekonomiky pro EU natolik závažný, že poněkud přesahuje klasické formy přidružení. Ostatně již sám název aktu přiznává navázaným vztahům jinou charakteristiku. Meritem této dohody je sice snaha Unie o vnitropolitickou a hospodářskou stabilizaci Ruska redukcí obchodních překážek pro přístup ruského zboží na evropský trh, ale současně dohoda obsahuje i ustanovení o dodávkách ruské ropy na trh EU. Unie tak pokračuje ve své snaze o diverzifikaci ropné závislosti. V podstatě je tento vztah oboustranně strategický, což myslím nemůžeme říci např. o významu české ekonomiky pro EU. Proto zařazují toto strategické partnerství mezi vztah asociační a reciproční. Každopádně se jedná o zcela specifické postavení ruské ekonomiky v hierarchii zahraničně obchodní politiky EU. Vnější ekonomické vztahy EU jsou vždy odrazem konkrétního vývoje ve světové ekonomice, a proto na něj reaguje i změnou přístupů v zahraničně obchodní oblasti, dokonce i posuny cílů této politiky.

Dalšími změnami posledních let jsou ty, které vyplynuly z tzv. banánové války mezi dvěma největšími výrobními i spotřebními celky. Nicméně tyto problémy sice komplikují vzájemnou obchodní výměnu, ale v konečném důsledku nebyly transatlantické obchodní vztahy narušeny zásadním způsobem. Dočasně došlo k jisté stagnaci, dynamika směnných relací se snížila. Vzhledem k tomu, že oba regionální trhy jsou značně propojené, přistoupili oba aktéři okamžitě k jednáním, byť zprostředkovaným WTO.

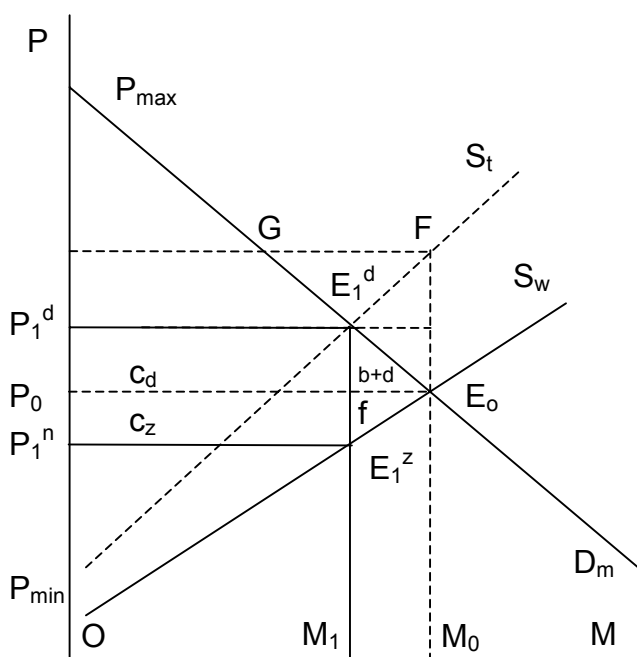
V listopadu 1998 USA vznesly oficiální stížnost u WTO ohledně porušování pravidel mezinárodního obchodu Uníí v souvislosti s preferencemi EU při dovozu banánů z karibské oblasti, čímž se vývozcí banánů z USA (Chiquita Brands, Dole Foods) cítili poškozeni. WTO uznal nároky USA jako oprávněné a uvalená sankční cla proti EU jako legální. 18.12.2000 zemědělský výbor

WTO odsouhlasil pravidla pro dovoz banánů do EU, která vedla k ukončení sankcí a nastolení přechodného období do roku 2006 (tzv. tariff only).

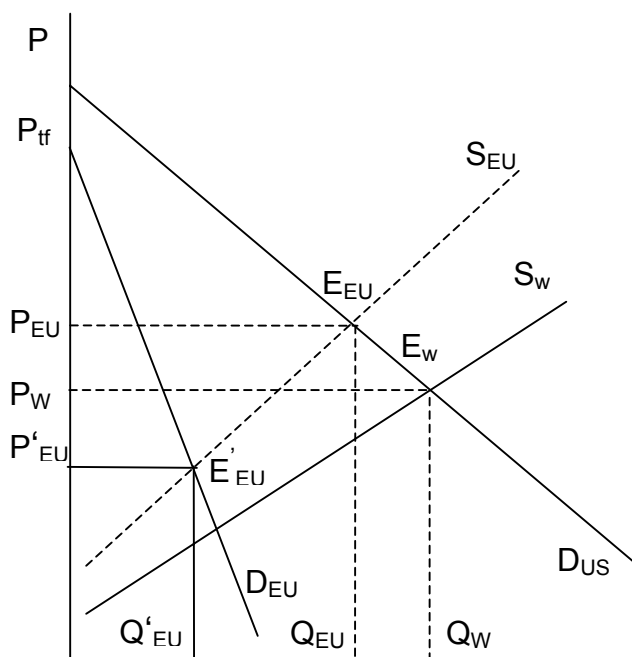
Původní odhad USA ohledně ztrát způsobených preferencemi EU v dovozech banánů byl vyčíslen na 520 mil USD ročně, čímž vlastně byla i určena hodnota návrhu sankčních cel pro Unii. Po zásahu WTO pak byla nakonec uplatněna cla v hodnotě 200 mil USD, tzn. pouze v hodnotě odpovídající necelým 39 % z původního požadavku.

Výše zmiňovaná banánová válka se přesto nezanedbatelně promítla do problémů zemí Unie s exportem na trh USA. Pokusím se v obecné rovině demonstrovat na následujícím grafu ztrátu unie způsobené uvalením sankčních cel ze strany USA na dovozy z EU.

obr. 14 Vliv celního zatížení velké ekonomiky.



Zdroj: Benáček (1997) str. 62



Pozn.: Vliv banánové války na pokles exportu EU do USA, Kučerová

V okamžiku uvalení cla na dovozy z EU se ceny P_{EU} dostaly výrazně nad úroveň tržních cen P_w , což vede logicky k poklesu

poptávky D_{EU} , resp. se růst cen projeví ve zvýšené poptávkové elasticitě E_D .

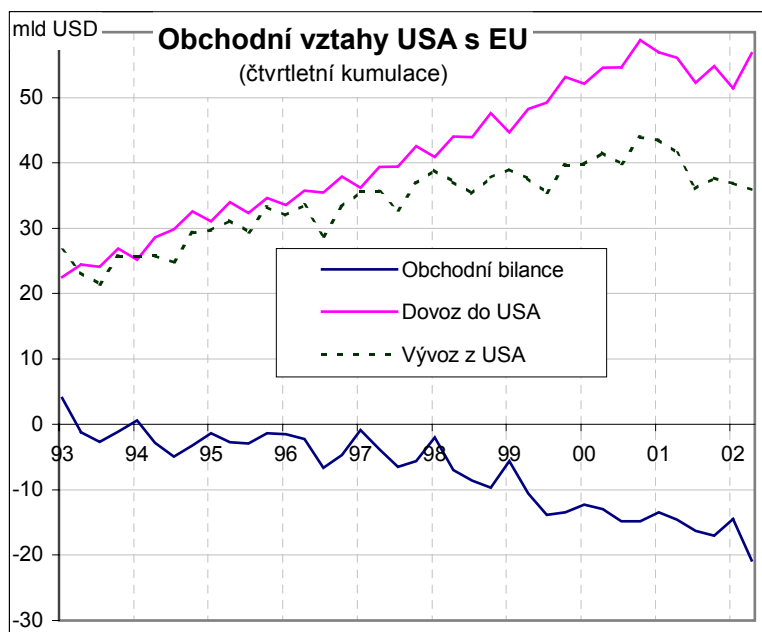
Na grafu 14b je pokles importu z EU citelnější, než reálně nastal. Ale obavy a diplomatická jednání, jež byly po rozhodnutí americké strany o uvalení sankčních cel velmi intenzivní, napovídají o potenciálním riziku pro ekonomický vývoj v EU. Snížený export na tak významný trh, jakým USA bezesporu je, vede totiž nejen v prvním sledu k redukci evropských výrobců, ale následně hrozí i snížením stimulačních prvků poptávky natolik vyspělých spotřebitelů. Tedy z dlouhodobého hlediska i možným inovačním zaostáváním. I když otevřeně řečeno - prvotními obavami byly ty, které se týkají makroekonomické destabilizace.

Z teoretického ani z praktického hlediska nebyl dopad sankcí nakonec tak výrazný, neboť evropští vývozci mají na trhu USA přece jen specifické postavení, které není dáno jen ekonomickými kritérii. Na formování poptávky amerických spotřebitelů po evropském zboží mají nezanedbatelný vliv i mimoekonomické faktory jako je tradice, kulturní spřízněnost... Proto jsou Američané ochotni u některých typických zboží evropské provenience do jisté míry - to je nutné zdůraznit, pouze do jisté míry - akceptovat mírně vyšší cenovou hladinu.

I v tomto konkrétním případě se napřed projeví negativně emoce, které časem byly usměrněny. „... .není příliš rozumné zneužívat tržní sílu...Nebezpečí celní války může nakonec poškodit všechny partnery.“¹⁰⁹ Problémem je, že každá akce vyvolává reakci, takže jestliže státy EU svými preferencemi poskytovanými zemím ACP poškozují hospodářskou soutěž na světových trzích, nelze se divit recipročním opatřením ze strany srovnatelně silného konkurenta, jímž bezesporu USA jsou.

¹⁰⁹ Benáček, V., 1997: str.63

Obr. 15 Obchodní vztahy USA s EU (mld.USD)



	Do USA	Z USA	Bilance
1993	97,9	97,0	-1,0
1994	116,1	105,7	-10,4
1995	131,9	123,6	-8,3
1996	142,7	127,5	-15,2
1997	157,5	140,8	-16,8
1998	176,4	149,0	-27,3
1999	195,2	151,8	-43,4
2000	220,0	165,1	-55,0
2001	220,1	158,8	-61,3

Zdroj: Bloomberg (Obchodní bilance - TBBLEU Index, Dovozy do USA - TBIMEU Index, Vývoz z USA - TBEXEU Index)

Přesto či právě pro onen vyrovnaný vztah, podíly vzájemné obchodní směny se v průběhu devadesátých let nemění, stabilizovaly se na přibližně 20% výši celkového exportu či importu ekonomiky USA či EU. Kde je patrný rozdíl, je oblast investic. Jestliže Unie se podílí na celkových zahraničních investicích v USA plnými 65 %, pak v opačném případě americké investice v zemích EU dosahují jen 24 % (rok 2000).¹¹⁰ Myslím, že vysvětlení této disproporce je nasnadě: zatímco pro Evropu slibují investice uvnitř ekonomiky USA vysoké zhodnocení při nižším riziku díky stabilnímu institucionálnímu prostředí a v 90. letech i stabilnímu makroekonomickému vývoji, pak pro americké investory představuje evropský institucionální režim zbytečnou zátěž snižující výnosnost investic (nadměrná ochrana trhu práce čili vysoké pracovní náklady, nepružný systém organizace práce...).

¹¹⁰ Viz Hufbauer, G.C., 2001

III.4. Vnější vztahy Evropské unie - shrnutí:

Vnější hospodářské vztahy Unie jsou natolik specifické, že se stávají jednou z nejvýraznějších charakteristik EU jako jednoho ze tří center světové ekonomiky. Stávají se determinantou dalšího vývoje evropského integračního procesu. Zahraničně obchodní praxe EU je potvrzením některých klasických teoretických předpokladů, i když v případě Unie v určitých ohledech modifikovaných.

- Především je zahraniční obchod Unie postaven na realizaci komparativních výhod, tzn. původní ricardiánský model je konkretizován Heckscher-Ohlinovým teorémem, podle něhož se jednotlivé členské ekonomiky specializují na výrobu a export těch komodit, u nichž mají lepší vybavenost výrobními faktory. To není samozřejmě převratné sdělení u exportního zaměření Unie, tak se orientují všechny ekonomiky. Důležitější je zdůraznit Heckscher-Ohlinovy předpoklady vzhledem ke značné otevřenosti jednotlivých ekonomik EU.
- Stolper-Samuelsonův efekt lze velmi dobře vysvětlit na protekcionistické politice EU, kdy se po většinu existence své celní unie a poté i vnitřního trhu snaží ochránit své producenty před světovou konkurencí, i když je nutné upozornit na větší liberalizaci ke konci 90. let. Přesto ale protekcionistické bariéry, uplatňování častých antidumpingových či antisubvenčních opatření, narušují fair competition na světových trzích. Tento efekt jednoznačně potvrzuje některé důvody klesající konkurenceschopnosti Unie v mezinárodním obchodu.
- Ovšem na druhé straně určitým popřením platnosti Stolper-Samuelsonova modelu je vysoká cena pracovní síly v EU. Vzhledem k tomu, že se jedná o plošně vysoké náklady netýkající se jen určitých profesí a kvalifikací, nejedná

se o důsledek zvýšené poptávky po určitých produktech a tím pádem i faktorech, na nichž je výroba příslušných komodit postavena. Vysoké pracovní náklady typické pro Unii jsou důsledkem vysoké institucionální ochrany a tudíž vedou k poklesu komparativních výhod vývozců z Unie.

- Oproti tomu bych viděla jisté pozitivum v tzv. lisabonské strategii, která je podle mě je potvrzením především Thurowova teorému¹¹¹ a vlastně i Leontiefova paradoxu¹¹². Jestliže věda a výzkum se stává hlavní komparativní výhodou, pak je jedinou šancí, jak uspět v mezinárodní konkurenci, podpora technologického rozvoje. A to nejen podpora technická, finanční, ale především systémová. Dalšími Thurowovými kritérii je vysoký podíl vytvořené přidané hodnoty na pracovní sílu a vysoká úroveň mezd. To vše je pro EU typické. Reálně to bude tedy znamenat jisté popření Heckscher-Ohlinova přístupu a možná by – pokud se podaří lisabonskou strategii splnit, o čemž ale můžeme poněkud pochybovat – mohl být naplněn Stolper-Samuelsonův teorém. Myslím tím, že ceny pracovní síly by na konci desetiletí mohly vykazovat i ve značně egalitářské Unii výraznější diference podle komparativních výhod, jež poskytují.
- Lisabonský proces by ve výrobní a exportní orientaci měl vést i Rybczynskému efektu, neboť zvýšená kvalifikace pracovní síly a investice do komunikačních technologií se zákonitě musí promítnout do zvýšené produkce těch komodit, jež příslušné zdroje vyžadují. Jinak nebude zaručena návratnost investic.¹¹³ Přelévání kapitálu do odvětví, po nichž roste poptávka znamená současně i snížení produkce jiných komodit, u nichž poptávka buď stagnuje či dokonce klesá. Lze předpokládat, že evropské

¹¹¹ Viz Thurow, L.: 1992

¹¹² Viz Leontief, W.W.: 1953

ekonomiky se již poučily ze strukturálních problémů 70. a 80. let, kdy nebyly dostatečně pružné a ochotné eliminovat neefektivní obory.

Ovšem to je věc, kterou lze těžko zařadit do prognostiky, neboť vnější vztahy jsou součástí vnitřního vývoje ekonomického i politického. „...mezinárodní obchod je schopen politicky rozdělit celou zemi do dvou zájmově antagonistických tříd. Redistribuční charakter obchodu je skutečně výrazným jevem, který jasně tlačí různé segmenty obyvatel

k vytváření nátlakových skupin buď k zavedení cel a jiných bariér obchodu nebo naopak k rétorice volného obchodu.“¹¹⁴ Totéž samozřejmě platí nejen u hlasů volajících po celní ochraně, ale i u ochrany trhu práce vůbec.

Na druhou stranu onen redistribuční charakter je zřetelně patrný i v případě Finska či Nizozemí, což jsou státy Unie s jednoznačným posunem v produkční orientaci proexportním směrem. Jedná se v jejich případě o zaměření na moderní technologie, aniž by byly zcela ignorovány tradiční obory - alespoň u Nizozemí, které investicemi do nových technologií spíše diverzifikovalo svou produkci. V případě Finska se jedná o zcela mimořádnou schopnost odstříhnout se od původního výrobního zaměření a bez skrupulí se vrhnout na zcela netradiční výrobu - viz komunikační technologie. Exportní orientace těchto dvou evropských zemí vedla k tomu, že obě dvě jsou v čele konkurenceschopnosti ve světové ekonomice, Finsko dokonce v roce 2001 bylo Světovým ekonomickým fórem vyhodnoceno jako nejdynamičtější ekonomika světa! O mimořádné závažnosti vnějších ekonomických vztahů Unie svědčí mimo jiné i intenzifikace negociací na mezinárodní scéně v 90. letech, které jsou ze strany Evropské unie poznamenány jistými paradoxy.

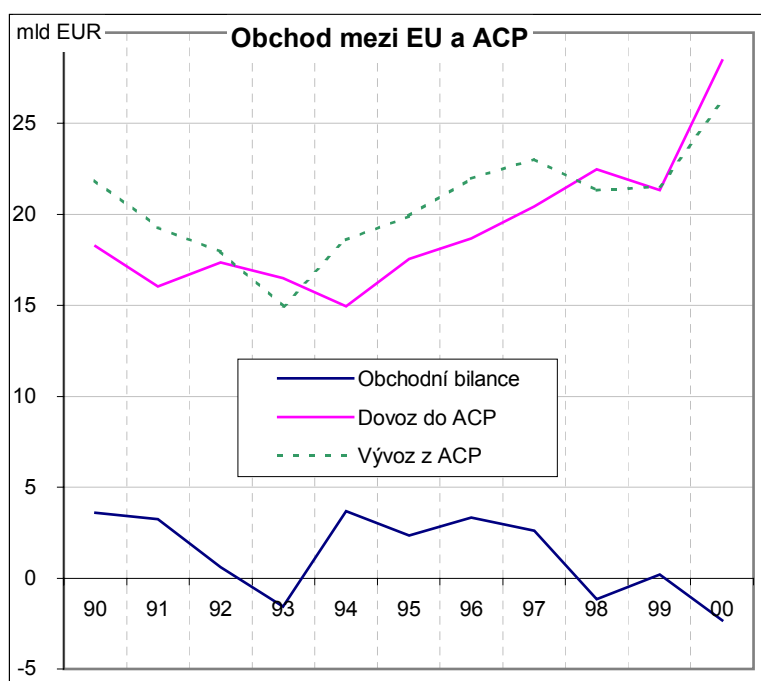
¹¹³ Srov. Ingram, J.C.-Dunn, R.M., 1993: str.73-111, Benáček, V., 1997: str.35-58

¹¹⁴ Benáček, V., 1997, str.44

Na jedné straně podporuje Unie liberalizaci mezinárodního obchodu, v tomto ohledu sehrála důležitou roli v uzavření Uruguayského kola GATT a založení WTO.

Na straně druhé ale poskytováním velmi rozsáhlých obchodních preferencí signatářům dohod z Lomé, resp. Cotonou narušuje EU fair competition na světových trzích.

Obr. 16 Obchodní vztahy EU s ACP (mld. EUR)



	Z ACP	Do ACP	Bilance
1990	21,9	18,3	3,6
1991	19,3	16,0	3,3
1992	18,0	17,4	0,6
1993	14,9	16,5	-1,6
1994	18,6	14,9	3,7
1995	19,9	17,6	2,3
1996	22,0	18,7	3,3
1997	23,0	20,4	2,6
1998	21,3	22,5	-1,2
1999	21,6	21,4	0,2
2000	26,2	28,5	-2,3

Zdroj: Eurostat, europa.eu.int/comm/development/stat/index_en.htm

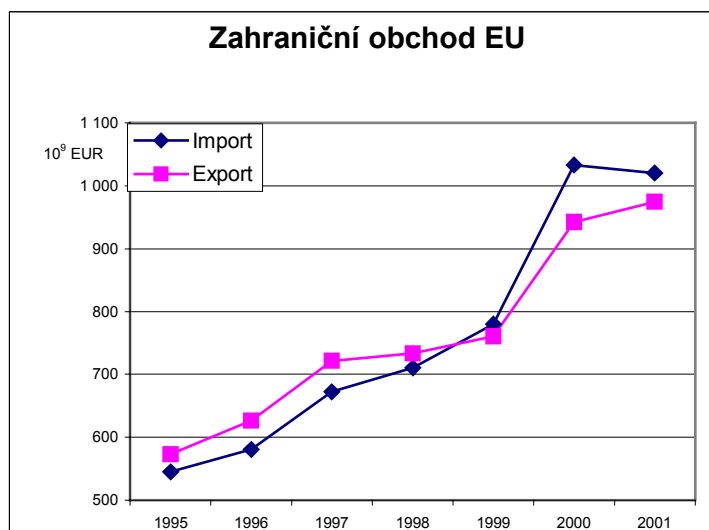
Kromě toho formulace požadavků na dodržování sociálních a ekologických standardů požadovaných u mezinárodně obchodovaných komodit sice může působit jako snaha o docílení srovnatelných podmínek pro všechny producenty, ale je evidentní, že rozvojové země realizují právě díky absenci těchto standardů komparativní výhody. Proto se tomu tak brání a dokázaly i sjednotit svůj postoj na zasedání WTO v Seatlu v prosinci 2000.

Není pro mě bez zajímavosti, že v době neutralizace banánové války s USA v průběhu roku 1999 byla připravována koncepce nové dalekosáhlé smlouvy, jež byla napřed projednána v Suvě na

Fidži v únoru 1999 a poté ratifikována v Cotonou v červnu 2000. Jinými slovy, Evropská unie považuje zahraničně obchodní oblast za jednu ze základních priorit svého vnitřního vývoje a ani přes evidentní neshody s tak důležitým obchodním partnerem, jako jsou USA, není ochotna redukovat strategické aspekty svých vnějších vztahů.

O konkrétním vývoji svých obchodních vztahů v hodnotovém vyjádření vypovídá tabulka s grafem.

obr. 17 Zahraniční obchod Evropské unie, mld EUR



	Import	Export	Saldo
1995	545,3	573,3	28,0
1996	581,0	626,3	45,3
1997	672,6	721,1	48,6
1998	710,5	733,4	22,9
1999	779,8	760,2	-19,6
2000	1032,9	941,9	-90,9
2001	1020,2	974,3	-45,9

Zdroj: Bloomberg, upraveno

Pozn.: Import=XTTIEU15 Index, Export=XTTXEU15 Index, Saldo=XTTBEU15 Index

Je patrné, že na přelomu dekády se Evropská unie potýká s mírným deficitem obchodní bilance, což je zřejmě důsledek sníženého exportu do USA v důsledku banánové války a rozšíření preferencí zemím dohody z Cotonou. Kromě v tomto období dochází ke zpomalení konjunktury v USA, tudíž klesá i agregátní poptávka u tak významného obchodního partnera Unie.

Postoj států EU k formování vnějších ekonomických vztahů více než ekonomické cíle se zřetelem na efektivnost odráží politické, strategické aspekty. Kromě toho si je Evropa vědoma jistého pokulhávání za USA a Japonskem v realizaci obchodních

zisků, tak se snaží tyto ztráty kompenzovat udržováním vlivu v mimoevropských regionech rozsáhlým systémem obchodních preferencí.

Závěr

Ve své práci jsem se pokusila sledovat jak se vyvíjely integrační cíle ve vybraných oblastech hospodářského rozvoje.

Pozornost jsem zaměřila na posuny cílů a následně i přizpůsobování nástrojů v 90. letech.

Toto období považuji pro vývoj evropské ekonomické integrace za přelomové, neboť dochází nejen k vnitřní intenzifikaci integrační aktivity, ale také ke značným změnám ve vnějším prostředí.

Na přelomu 80. a 90. let vrcholí práce na přípravě vnitřního trhu - jednoho ze dvou původních cílů deklarovaných Římskou smlouvou o založení EHS, s čímž je spojen proces odbourávání mnohých překážek (materiálních, technických i daňových).

V této souvislosti dochází k přijetí Evropské charty sociálních práv, která značně posunula vnímání základních strategií integračního procesu.

Maastrichtská smlouva změnila pojetí Společenství a také kodifikovala další cíl, a to vytvoření hospodářské a měnové unie.

Politické změny ve východní Evropě se pro ES/EU staly další výzvou, jež modifikovala integrační proces.

Toto jsou fundamentální změny, které poznamenaly vývoj dnešní Evropské unie a které se musely promítnout do praktické každodenní činnosti členských zemí. Reálně to znamená, že byly přijaty nové postupy v těch odvětvích, jež byla pro splnění nově vytčených cílů zásadní.

Klíčové změny se projevily především v následujících sektorových politikách: průmyslové, ochrany hospodářské soutěže, regionální a strukturální, sociální a v oblasti vnějších hospodářských vztahů.

V těchto oborech, které chápu jako nezbytné instrumentarium pro vysoce ambiciózní cíle EU, lze v 90. letech vysledovat nejvýraznější posuny. Záměrně se v práci ale vyhýbám samotnému procesu vytváření měnové unie, ale zaměřuji se na ty politiky, jež upravují okolní prostředí pro splnění dvou strategických cílů Unie v poslední dekádě, a to vnitřní trh a EMU.

Nicméně vývoj 90. let v Evropské unii musí reagovat i na změny ve světové ekonomice, což se ale také promítá do mnou vybraných sektorových ekonomik.

Státy Evropské unie dosáhly mimořádné ekonomické úrovně jako celek i individuálně, což je patrně nejvyšším přínosem integračního procesu. Pro mnohé z těchto zemí znamenalo zapojení do integrace výrazné zkrácení doby své hospodářské a technologické evaluace.

Západní Evropa jako taková se velmi výrazně odlišuje od ostatních regionů světové ekonomiky mimořádnými sociálními standardy, což se stává jistým brzdícím faktorem evropské konkurenceschopnosti. Institucionální ochrana trhu práce, vysoké náklady na pracovní sílu (včetně vysokých ekologických standardů) neúměrně zatěžují výrobní náklady evropských producentů.

Rigidita trhu práce, daňová, legislativní jsou dalšími faktory nižší dynamiky hospodářského vývoje. ***Unie v Lisabonu v březnu 2000 deklarovala nový strategický cíl, a to stát se do roku 2010 nejkonkurenceschopnější ekonomikou na světě, čemuž přizpůsobuje i své nástroje.*** Není bez zajímavosti, že hlavní

změny se dotýkají v podstatě stejných sektorových ekonomik jako v průběhu let devadesátých. Reálně to znamená, že Unie považuje tyto hospodářské politiky za těžiště vývoje, a proto míra jejich komunitarizace se zvyšuje.

Otázka ale zní, zda je stanovení takového cíle reálné, jestliže Unie neustále zdůrazňuje, že zapojení jednotlivých ekonomik do globalizačních procesů musí mít sociální dimenzi. Kromě toho, ani fungující vnitřní trh zdaleka neodstranil veškeré bariéry, takže dosud nelze hovořit o skutečně homogenním trhu. Je naopak pravdou, že i přes prointegrační rétoriku si jednotlivé členské země dodnes navzájem konkurují i tam, kde by jim kooperace naopak pomohla. Tím myslím především překážky funkčního vnitřního trhu. Příkladů je mnoho, ale zatím největší Achillovou patou je heterogenost daňových systémů.

Při úvahách o reálnosti lisabonské strategie zcela abstrahuji od aspektu připravovaného rozšíření Unie o země střední a východní Evropy, což si myslím, příliš konkurenceschopnost Unie nezvýší. Jsem poněkud skeptická ohledně dosažení lisabonského cíle při stávajících vývojových trendech v samotné Unii, ne tak, pokud bychom měli zohlednit rozšíření. Myslím, že proces evropské ekonomické integrace je mimořádným fenoménem druhé poloviny 20. století, což dokumentují - nejen - hospodářské výsledky zúčastněných zemí.

V mnoha aspektech se projevují i odstředivé síly, sociální, monetární i fiskální, ale i přes neustálé polemiky ohledně dalšího vývoje integrace všechny členské země chtějí v nastoupené cestě pokračovat. A nejen ony.

Vývoj podle mého názoru půjde v EU sice cestou vyšší konvergence v základních attributech ekonomické integrace, ale díky připravovanému rozšíření o výrazně méně vyspělé ekonomiky

se bude více naplňovat pojetí diverzifikované, stupňovité integrace. A to bude zřejmě jediná možná cesta k zachování jisté akceschopnosti Unie ve světové ekonomice.

SUMMARY

The European Union was going through major changes in the late 80's and early 90's. In this paper, I focused on goal shifts which were followed by instrument adjustments during the 90's. I consider this period a breakthrough in development of European economic integration because not only integration activities were intensified within the union but also the external environment changed significantly.

In this period, work on preparation of the single (internal) market reached its climax, the Maastricht Treaty changed the approach to the Community and codified another goal - building economic and monetary union.

Political changes in Eastern Europe have become another challenge which modified the integration process. These fundamental changes marked the development of the European Union to its present state and had to influence every-day practice in member countries. In reality, this means adopting new procedures in areas which were crucial to reaching the newly defined goals.

Key changes took place notably in industry; competition; regional and structural; social; and external economic relations sector policies.

This paper does not examine how goals, e.g. building of the single market and economic and monetary union, have been met but how the set of instruments - the aforementioned sector policies - has evolved over time. Western Europe differs from other regions in the World by its unparalleled social standards, which are becoming an obstacle to Europe's competitiveness. Institutional protection of the labour market, including high environmental standards, is becoming a cost burden of European businesses.

Rigidity of labour markets, tax systems, and legislation is another factor behind lower economic growth in Europe. In Lisbon in March 2000, the union declared another strategic goal - to become the most competitive economy of the World by 2010 - which requires instrument adjustment. It is interesting that most of the changes affect the virtually the same sector policies as in the 90's.

Seznam použité literatury

- Armentano, D.T.:** Proč odstranit protimonopolní zákonodárství, Liberální institut Praha 2000
- Andrain, Ch.F.:** Social policies in Western industrial societies, E 36161 AND, 1985
- Artis, M.J.-Lee, N.:** The Economics of the EU - Policy Analysis, Oxford University Press 1997
- Audretsch, D.B.:** Industry Organization and the new industrial policy, CEPR 1997
- Balassa, B.:** Teorie ekonomické integrace, Svoboda Praha 1996
- Barros, P.P.:** Industrial Policy and firm heterogeneity, CEPR 1986
- Baumol, W.J.:** The Free-Market Innovation Maschine (Analyzing the Growth Miracle of Capitalism, Princeton University Press 2002
- Benáček, V.:** Ekonomie mezinárodního obchodu, VŠE Praha 1997
- Bertola, G.-Boeri, T.-Nicoletti, G.:** Welfare and Employment in a United Europe, MIT Press 2001
- Blank, R.M.:** Social Protection versus Economic Flexibility. Is There a Trade-off?, NBER 362 Chicago Press 1994
- Buchholz, T.:** Živé myšlenky mrtvých ekonomů, Victoria Publishing Praha
- Caselli, F.-Coleman, W.J.:** How regions converge, CEPR 2191, 1999
- Cihelková, E.:** Vnější ekonomické vztahy EU vůči rozvinutým tržním zemím, VŠE Praha 1998
- Conde Ruiz, J.J.-Galasso, V.:** Positive arithmetic of the welfare state, CEPR 2202, 1999
- Davis, S.J.:** Wage - setting institutions as industrial policy, NBER 7502 Chicago Press 2000
- Downs, A.:** Economic Theory of Democracy, 1957
- Ebbinghaus, B.-Manow, P.:** Comparing Welfare Capitalism (Social policy and political economy in Europe, Japan and the USA), Routledge New York 2001
- EL-Agraa, A.M.:** Economics of the European Community, Prentice Hall Europe 1998, 5.vydání
- Esping-Andersen, G.:** Three Worlds of Welfare Capitalism, Princeton University Press 1990
- Esping-Andersen, G.:** Social Foundations of Postindustrial Economies, Oxford University Press 1999
- Faltus, J.-Průcha, V.:** Všeobecné hospodářské dějiny 19. a 20.století, VŠE Praha 1996
- Frost, E.:** The Transatlantic Economic Partnership, International Economics Policy Prieffs, No. 98-6, 1998
- George, K.-Jacquemin, A.:** Competition Policy in the European Community, in Comanor W.S. et al., Economic Issues and Institutions, Harwood Academic, Chur/London 1990

Geroski, P.: European Industrial Policy and Industrial Policy in Europe, Oxford Review of Economic Policy 1989, Vol.5,2

Giavazzi F.-Jappelli, T.-Pagano, M: Searching for non-linear effects of fiscal policy: evidence from industrial and developing countries, NBER 7460 Chicago Press 2000

Gimbel, J.: The Origins of the Marshall Plan, Stanford 1976

Grossman, G.: Promoting new industrial activities, OECD Economic Studies 1990, Vol.14

Gual, J.: The coherence of EC policies on trade, competition and industry, CEPR 1105, 1995

Haberler, G.: Die wirtschaftliche Integration, Europas Wirtschaftsfragen der freien Welt, Frankfurt 1957

Had, M.-Urban, L.: První pilíř Evropské unie, ÚMV Praha 2000

Had, M.-Pikna, B.: Druhý a třetí pilíř Evropské unie, ÚMV Praha 2001

Hansen, J.D.-Nielsen, J.U.: An Economic Analysis of the EU, McGraw Hill, Berkshire 1997

Hansen, J.D.: European Integration (An Economic Perspective), Oxford University Press 2001

Helpman, E.-Krugman, P.R.: Market Structure and Foreign Trade, Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Trade, Cambridge MA, MIT Press 1986

Hufbauer, G.C.: US-EU Trade and Investment: An American Perspective, www.iie.com

Ingram, I.C.-Dunn, R.D.: International Economics, J.Wiley Canada, 3th edition, 1993

Ionascu, D.: Strategic trade policy and model of competition, CERGE 174, Univerzita Karlova Praha 2001

Jakš, J.: Quo vadis Evropská unie, Manager Podnikatel Praha 1998

Jonáš, J.: Světová ekonomika na přelomu tisíciletí, Management Press Praha 2000

Jovanovič, M.N.: European Economic Integration - Limits and Prospekt, Routledge London 1997

Jovanovič, M.N.: International Economic Integration - Theory and Measurement, Vol.I.-IV., Routledge London 1998

Kampeter, W.: Lessons of European Integration, International Policy A, Analysis Unit, Bonn 2000

Kemp, M.C.-Wan, H.Y.: An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions, Journal of International Economics 6/1976, st.95-97

Kindleberger, Ch.P.: Světová ekonomika, Praha Academia 1978

Kitschelt, H.-Lange, P.-Marks, G.-Stephens, J.: Convergence and divergence in advanced capitalist democracies, Cambridge University Press 1999

Korres, G.M.-Bitros, G.C.: Economic Integration (Limits and Prospects), Palgrave New York 2002

Krugman, P.R.: Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, Journal of Economics, 1979 vol.9, str.469-479

- Krugman, P.R.-Obstfeld, M.:** International Economics - Theory and Policy, Addison Wesley Publishing 2000
- Kubišta, V.a kol.:** Mezinárodní ekonomické vztahy, HZ Editio 1999
- Kučerová, I.:** EU na přelomu tisíciletí: hledání nového sociálního modelu Evropské unie, in Globální svět, evropská integrace a české zájmy, sborník konference FSV UK, Karolinum Praha 2001
- Kučerová, I.:** Sociální agenda Evropské unie, VŠE Praha 2001/2 Řada studií Aktuální otázky světové ekonomiky
- Kučerová, I.:** Belgie - motor evropské integrace, www.integrace.cz/2001
- Kučerová, I.:** Španělská cesta do Evropy, www.integrace.cz/2002
- Larson, S.R.:** Uncertainly, Macroeconomic Stability and the Welfare State, Aslegate Publishing Limited 2002
- Laurent, P.:** Anti-dumping Policies in a globalising World, EC DGI, Brussels 1996
- Leontief, W.W.:** Studies in the Structure of the American Economy, Cambridge Mass Harvard University Press 1953
- Mayes, D.-Hart, P.:** The Single Market Programme as a Stimulus to Change (Comparisons between Britain and Germany), NIESR, Cambridge University Press 1994
- Mayne, R.:** The Recovery of Europe 1945-1973, New York 1973
- Mishan, E.J.:** Spor o ekonomický růst, Slon Praha 1994
- Němcová, I.-Žák, M.:** Hospodářská politika, Grada Publishing 1997
- Nevin, E.:** The Economics of Europe, McMillan 1992
- Nugent, N.:** The Government and Politics of the EC, McMillan 1991
- Padoa-Schioppa, T.et al.:** Efficiency, Stability and Equity, Oxford University Press 1987
- Pelkmans, J.:** European Integration, Open University of the Netherlands Heerlen, Longman 1997
- Podkaminer, L.:** Ten Lessons from a Decade of Transition, WIIW Spring Seminar 1999, WIIW Vienna 1999
- Poutvaara, P.:** On the Political Economy of social security and public education, CES info 424 Munich 2001
- Rodríguez, F.-Rodrik, D.:** Trade policy and economic growth (A Skeptic's guide to the Cross-National Evidence), CEPR 2143, 1999
- Rosati, D.K.:** Tvorba nové Evropy: Vyzývatel EU východní zvětšení - Východ a západ evropské perspektivy, WIIW 25 let výroční porada: Vídeň, listopad 1998
- Rothbard, M.N.:** Ekonomie státních zásahů, Liberální institut Praha 2001
- Sommers, F.:** EU Economies, A Comparative Study, 1998
- Stigler, G.:** The Organization of Industry, University of Chicago Press 1968
- Šrein, Z.:** Mechanismy hospodářské politiky EU, VŠE Praha 1999
- Tinbergen, J.:** International Economic Integration, Amsterdam Elsevier 1954

Thurow, L.: Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America, New York Morrow 1992
Tsoukalis, L.: The new European Economy Revisited, Oxford University Press 1993
Urban, L.: Praktická hospodářská politika, VŠE Praha 1995
Urban, L.: Je vnitřní trh Evropské unie dokončen?, www.integrace.cz/2002
Varian, H.R.: Mikroekonomie, Victoria Publishing Praha 1995
Winters, L.A.-Venables, A.J.: European integration: trade and industry, CEPR, Cambridge University Press 1991

Dokumenty ES

Annual Reports from the Commisision to the European Parliament

Competitiveness of European Industry, COM (97)516

COUNCIL RESOLUTION of 21 November 1994 **on the strengthening of the competitiveness of Community industry** (94/C 343/01)on the

Communitis Anti-Dumping and Anti-Subsidy Activities

Council Regulation (EC) No 3284/94 of 22 December 1994 **on protection against subsidized imports from countries not members of the European Community**

Council Regulation (EC) No 384/96 of 22 December 1995 **on protection against dumped imports from countries not members of the European Community**

Eine Politik der industriellen Wettbewerbsfähigkeit für die EU, Bulletin der EU, Beilage 3/1994

Green Paper on Innovation, COM(95)688 Brussels

Growth.Competitiveness.Employment - The Challenges and Ways Forward into 21st century COM(93)700 White Paper. EC, Luxembourg 1994

Fair Competition in the Internal Market: Community State Aid Policy, European Economy No

First results of the demographic data collection for 2001 in Europe, str. 4, Eurostat, ISSN 1024-4352

Iplementation of Council Resolutions and Conclusions on Industrial Policy SEC(95)437

Integrated Programme for Small and Medium-Sized Enterprises and the Craft Sector, COM(96)329 final, Brussels

Smlouva o Evropské unii, Smlouva o založení Evropského společenství, Victoria Publishing Praha 1994

Smlouva o Evropské unii (Amsterodamská smlouva), ÚMV Praha 2000

Smlouva o založení Evropského společenství uhlí a oceli, ÚMV Praha 2000

Smlouva o založení Evropského společenství pro atomovou energii (EURATOM), ÚMV Praha 2000

The fourth framework programme of the European Community activities in the field of research and development and demonstration (1994-98), Official Journal of the EC, No L 126/1994

Report from the Commission, Twelfth annual report on the Structural Funds (2000)