

Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd

Institut ekonomických studií

Diplomová práce

2002

Lenka Kameníčková

**Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd**

Institut ekonomických studií

DIPLOMOVÁ PRÁCE

**Politika EU na posílení konkurenceschopnosti
a její výsledky**

**Vypracovala: Lenka Kameníčková
Konzultant: Prof. Ing. Luděk Urban, CSc.
Akademický rok: 2001/2002**

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracovala samostatně a použila pouze uvedené prameny a literaturu

V Praze dne 14. 5. 2002

podpis studenta

Obsah

Úvod	1
1. Vývoj v 90. letech, lisabonský summit a první výsledky	5
1.1 90. léta v EU	5
1.2 CAG – první krůčky	10
1.3 Lisabonský summit	13
1.4 Stockholm a Barcelona – poněkud rozpačité bilancování	16
2. Politika Evropské komise	20
2.1. Strategie pro evropský vnitřní trh	20
2.1.1. Strategický cíl č. 1 – zvýšení efektivnosti trhů kapitálu, zboží a služeb	21
2.1.2. Strategický cíl č. 2 – zlepšení podnikatelského prostředí	22
2.1.3. Strategický cíl č. 3 – zlepšení kvality života občanů	24
2.1.4. Strategický cíl č. 4 – využití všech výtobytků JVT v měnícím se světě	25
2.2. Akční plán <i>e</i> Evropa	26
2.2.1. Levnější, rychlejší a bezpečnější Internet	27
2.2.2. Investice do lidského kapitálu	28
2.2.3. Podpořit využívání Internetu	29
2.2.4. Akční plán v roce 2002	30
2.3. Akční plán pro finanční služby	32
2.4. Závěr – společná politika, realita nebo iluze?	34
3. Jak se měří konkurenceschopnost	37
3.1. Internal Market Scoreboards	37
3.2. Innovation Scoreboards	40
3.3. Enterprise Policy Scoreboards	44
3.3.1. Dostupnost finančních prostředků	45
3.3.2. Kvalita právního a administrativního prostředí	46
3.3.3. Otevřené a efektivně fungující trhy	46
3.3.4. Inovace a šíření znalostí	47
3.3.5. Podnikavost	47
3.3.6. Lidské zdroje	48

3.3.7. Nové technologie	49
3.3.8. Místo závěru	49
3.4. Hodnocení UNICE – pohled z druhé strany	50
3.5. Priority OECD – věda technologie a průmysl	53
3.6. WEF – opravdu globální pohled	55
3.7. Závěr – pouhá slova nestačí	58
4. Hledání příčin	60
4.1. Měření tempa změn	60
4.2. Soutěž v kvalitě	63
4.2.1. Měření jednotkové hodnoty	64
4.2.2. Hledání odvětví citlivých na kvalitu	65
4.2.3. Přejít k „vyspělejšímu“ zboží	68
4.2.4. Závěry a doporučení	70
4.3. Přínos informačních a komunikačních technologií	71
4.3.1. Výdaje na ICT	72
4.3.2. Investice do ICT	74
4.3.3. Přínos ICT pro ekonomiku	75
4.3.4. Závěry a doporučení	76
4.4. National Innovative Capacity – americký přístup	77
4.4.1. Hlavní myšlenkové zdroje	78
4.4.2. Definování zkoumaných veličin	79
4.4.3. Testování modelu	80
4.4.4. Základní zjištění	81
4.5. Závěr – možnosti tu jsou, vůle zatím chybí	83
5. Závěr, aneb marné čekání na zázrak	85
Seznam použitých zkratk	89
Seznam literatury	90

Úvod

Definovat pojem konkurenceschopnost (ekonomiky, země, regionu) lze bezpochyby mnoha způsoby. Příkladem „tradičního“ chápání tohoto pojmu je následující vymezení: „Mezinárodní konkurenceschopnost ekonomiky je pojem, který vyjadřuje syntetickým způsobem schopnost země proniknout se svým obchodovatelným zbožím a službami na zahraniční a světové trhy a z takové mezinárodní směny získávat (realizovat) komparativní výhody.“¹ Faktory, jež ovlivňují takto definovanou konkurenceschopnost můžeme podle autorů výše uvedeného citátu dělit do dvou skupin.

První z nich obsahuje poměrně snadno měřitelné složky tzv. cenové konkurence, mezi něž kromě samotné ceny vyváženého zboží můžeme zařadit i jeho kvalitu, tj. např. jeho technické parametry, náklady na údržbu a servis, kompatibilitu, značku apod. Druhá skupina faktorů, jež mají vliv na konkurenceschopnost země, je spíše institucionálního charakteru. Jedná se o obtížně měřitelné a porovnatelné prvky tzv. necenové konkurence. Patří mezi ně například přístup výrobců z jedné země do distribučních sítí v jiných státech. Za mimořádně významný prvek spadající do této kategorie považují autoři „státní politiku podpory konkurenceschopnosti“, aniž by však přiblížili, co si pod tímto pojmem představují.

Z výše uvedené definice vyplývá, že autoři příliš nevnímají rozdíl mezi porovnáváním konkurenceschopnosti firem, jež mezi sebou soupeří o přízeň spotřebitelů na jednom trhu, a mezi srovnáváním konkurenceschopnosti zemí či dokonce nadnárodních celků, které obvykle nemají o co soutěžit.

Přesto má porovnávání konkurenceschopnosti zemí či regionů ve světě poměrně dlouhou tradici. Samotná myšlenka pochází ze Spojených států. Tamní ekonomové se měření konkurenceschopnosti své země začali věnovat již koncem 70. let, kdy bouřlivý rozvoj zemí jihovýchodní Asie poněkud zastínil americký hospodářský zázrak předcházejících dvou dekád. První hodnotící zpráva vyšla ve Spojených státech již v roce 1980. Postup USA inspiroval v 80. letech i vlády některých evropských zemí.

Na mezinárodní úrovni se otázkami konkurenceschopnosti jako první začalo zabývat Světové ekonomické fórum (WEF), jež od roku 1980 vydává pravidelné zprávy porovnávající vyspělé i rozvojové země na základě vlastního „světového indexu konkurenceschopnosti“ (World

¹ viz Kubišta, V. a kol. (2000).

Competitiveness Index). Za konkurenceschopnost považují zprávy WEF „soubor institucí a hospodářskopolitických opatření, jež ve střednědobém horizontu napomáhají k dosažení vysokého tempa hospodářského růstu“². Kromě WEF se této problematice na mezinárodní úrovni věnují například OECD, UNICE³ či IMD⁴ a samozřejmě také Evropská komise.

Zatímco v některých mezinárodních srovnáních stále ještě vidíme snahu zachovat „tradiční“ pojetí konkurenceschopnosti jakožto soutěže (převážně průmyslového) zboží velkého množství výrobců z různých zemí na světových trzích⁵, čím dál častěji se hodnotitelé pouštějí i do srovnávání veličin, jež s tímto konceptem souvisejí jen velmi vzdáleně.

Ještě více se „zamlžení“ původního pojmu projeví, pokud se podpora konkurenceschopnosti stane jedním z explicitně vyjádřených hospodářskopolitických cílů. Abychom ukázali, že toto rozšiřování původní definice není pouze projevem tradičního „evropského socialismu“, použijme výrok, který pochází ze Spojených států. Takto konkurenceschopnost definovala Komise pro konkurenceschopnost průmyslu (Commission on Industrial Competitiveness), jež patřila mezi poradní orgány amerického prezidenta Ronalda Regana. Pro zajímavost dodejme, že výrok pochází z roku 1985: „Konkurenceschopnost je míra, s jakou země v podmínkách volného trhu dokáže vytvářet zboží a služby, jež uspějí v podmínkách mezinárodních trhů, při zachování či zvyšování reálného příjmu obyvatel“⁶.

Velmi podobnou definici přinesla o pár let později, konkrétně v roce 1992, Rada pro konkurenceschopnost (Competitiveness Policy Council), poradní orgán dalšího amerického prezidenta – George Bushe. „Konkurenceschopnost je schopnost nabízet zboží a služby, jež uspějí na mezinárodních trzích, která našim občanům přinese zvyšování životní úrovně udržitelné i z dlouhodobého hlediska“⁷.

² viz World Economic Forum (2000).

³ Unie průmyslových a zaměstnavatelských svazů evropských zemí (Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe).

⁴ Mezinárodní institut pro rozvoj managementu (International Institute for Management Development). Jedná se o soukromou instituci se sídlem ve Švýcarsku, jež nabízí vzdělávací programy pro manažery. Na školení sem posílají své zaměstnance mnohé významné světové firmy. (převzato z internetových stránek IMD: <http://www.imd.ch/>)

⁵ Např. OECD vymezuje konkurenceschopnost takto: „Konkurenceschopnost znamená schopnost firmy, průmyslového odvětví, regionu, země či nadnárodního celku, vystaveného mezinárodní konkurenci, vytvářet relativně vysoké příjmy a úroveň zaměstnanosti na trvale udržitelném základě. Převzato z: Jacquemin, A., Pench, L.R. (1997).

⁶ Citováno podle: Jacquemin, A., Pench, L.R. (1997.).

⁷ viz pozn. č. 6

Oběma citacím nelze upřít jistý sociální rozměr. Jako by se snažily upozornit, že konkurenceschopnost sama o sobě není tím pravým cílem, je jen nástrojem ke zvyšování bohatství země a k růstu životní úrovně jejích obyvatel. Tato interpretace se brzy ujala i na opačné straně Atlantiku a nutno říci, že své kořeny zapustila hluboko. Například bývalý předseda Evropské komise Jacques Santer v předmluvě ke knižnímu vydání prvních čtyř zpráv Competitiveness Advisory Group (o tomto orgánu se blíže zmíníme v kapitole 1.2) píše: „Konkurenceschopnost neznamena jen vyšší zisky, stejně tak znamená i vyšší kvalitu života občanů, lepší pracovní podmínky, vyšší životní úroveň, zaměstnanost, stabilitu a růst.“⁸

S vlastní definicí přišla i Evropská komise: „Zemi můžeme považovat za konkurenceschopnou, pokud dokáže zvyšovat životní úroveň svých obyvatel, aniž by tím zhoršila svou pozici vůči zahraničí.“⁹ Na první místo se dostává zvyšování životní úrovně občanů, zatímco původní obsah pojmu, tedy pronikání zboží na zahraniční trhy a získávání komparativních výhod z takto probíhající směny, zůstal poněkud stranou a v některých pozdějších dokumentech Komise dokonce zmizel úplně.

Jako příklad se nabízí zpráva Evropské komise o konkurenceschopnosti Unie v roce 2001: „Konkurenceschopností se v této zprávě rozumí stabilní růst životní úrovně obyvatel a co nejnižší míra nezaměstnanosti.“¹⁰ V dalších částech zprávy se Komise vrací ke své definici znovu: „Konkurenceschopnost ... znamená schopnost ekonomiky zajistit vysokou a stále rostoucí životní úroveň obyvatelstva a vysokou míru zaměstnanosti, obojí na trvale udržitelném základě.“

Touto redukcí pojmu si Komise velmi zjednodušuje práci. Pro měření konkurenceschopnosti by pak stačily běžné ukazatele, jako jsou HDP na obyvatele či míra nezaměstnanosti. Pokud bychom chtěli lépe vystihnout pojem životní úroveň obyvatel, můžeme přidat ještě další indikátory: průměrná délka dožití, kvalita a dostupnost zdravotní péče, vzdělání, stav životního prostředí apod. Rozsáhlé zprávy zabývající se měřením a porovnáváním konkurenceschopnosti jednotlivých zemí by v podstatě ztratily smysl, nahradit by je mohla obyčejná statistická ročenka.

O tom, co všechno se dá zařadit pod pojem konkurenceschopnost země nebo nadnárodního celku, by se zřejmě dalo diskutovat dlouho. Někteří ekonomové namítají, že pojem

⁸ viz Jacquemin, A., Pench, L.R. (1997).

⁹ European Commission (1998).

¹⁰ European Commission (2001d).

konkurenceschopnost státu je nesmyslný a nadbytečný, že se stal jen moderním označením veličin, které ekonomové sledují již mnoho let¹¹.

Ti, kdo se i přes všechna úskalí, počínající nejasnostmi ohledně obsahu tohoto pojmu, rozhodli konkurenceschopnost měřit, si obvykle vytvářejí každý své ukazatele podle vlastních představ a potřeb. Přesto mezi jednotlivými zprávami a hodnoceními najdeme určité spojitosti. Většina z nich analyzuje nejen momentální stav ekonomiky, ale zaměřuje se hlavně na hledání příčin vyššího či naopak nízkého tempa hospodářského růstu.

Mezi přísně sledované faktory patří rozvoj „technologicky náročných“ oborů, podnikatelské prostředí, objem investic do vzdělání, vědy a výzkumu nebo šíření informačních a komunikačních technologií. Jinými slovy, hodnotící zprávy se soustředí na to, jak se jednotlivým zemím daří přecházet od ekonomiky založené na zdrojích (resource-based economy) k ekonomice založené na znalostech (knowledge-based economy).

Státy Evropské unie by však chtěly mnohem víc. Na summitu v Lisabonu v březnu roku 2000 se rozhodly stát se do deseti let „nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomikou světa“. Jako by tento cíl nebyl sám o sobě dost ambiciózní, přidaly k tomu ještě nutnost „zachovat sociální soudržnost“. O rok později na summitu v Göteborgu (červen 2001) přibyl ještě poslední cíl – péče o životní prostředí a trvale udržitelný rozvoj. Dvakrát se od té doby sešla Evropská rada, aby zhodnotila, jak se „lisabonské“ závazky daří plnit. Dvakrát za ni musela Evropská komise konstatovat, že výsledky neodpovídají jejím představám. Nyní, více než dva roky po Lisabonském summitu, se nabízí jediná otázka. Má Unie ještě šanci dohnat zpoždění, které svou nerozhodností nabrala během prvních dvou let, má šanci splnit alespoň část z toho, co si předsevzala?

¹¹ viz např. výrok amerického ekonomu Paula Krugmana: „competitiveness’ ... turns out to be a funny way of saying ‚productivity““. Převzato z: Jacquemin, A., Pench, L.R. (1997)

1. Vývoj v 90. letech, lisabonský summit a první výsledky

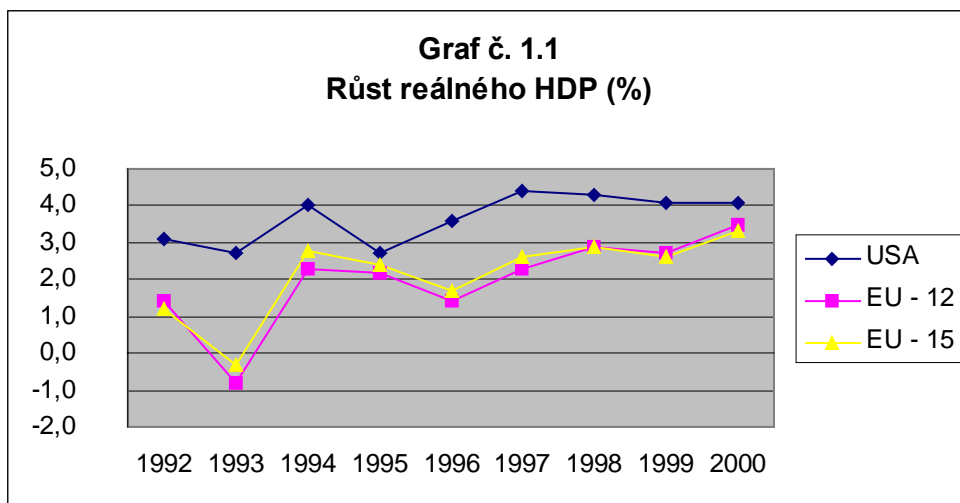
První část této kapitoly stručně shrnuje rozdíly v hospodářském vývoji zemí EU a Spojených států v 90. letech. Postupné zaostávání Unie bylo ostatně hlavním důvodem, proč se politika na podporu konkurenceschopnosti stala v prvních letech nového tisíciletí jednou z priorit evropských zemí. Druhá část je věnována orgánu nazvanému Competitiveness Advisory Group, jehož zprávy a závěry v mnohém naznačují, jaké nástroje, cíle a postupy si země EU pro zlepšení své hospodářské situace zvolí.

Třetí část se zabývá summitem Evropské rady, který proběhl v Lisabonu v březnu roku 2000. Dokument, jenž v Lisabonu vznikl, lze považovat za přelomový. Právě v něm si členské země určily velmi odvážný „strategický cíl“: během 10 let se chtějí stát „nejdynamičtější ekonomikou světa“. Závěrečná sekce je věnována prvním výsledkům jejich snah. Zmíníme jednak hodnocení, které si vystavila sama Evropská rada, ale zejména se zaměříme na dokumenty, jež pro Radu připravila Evropská komise.

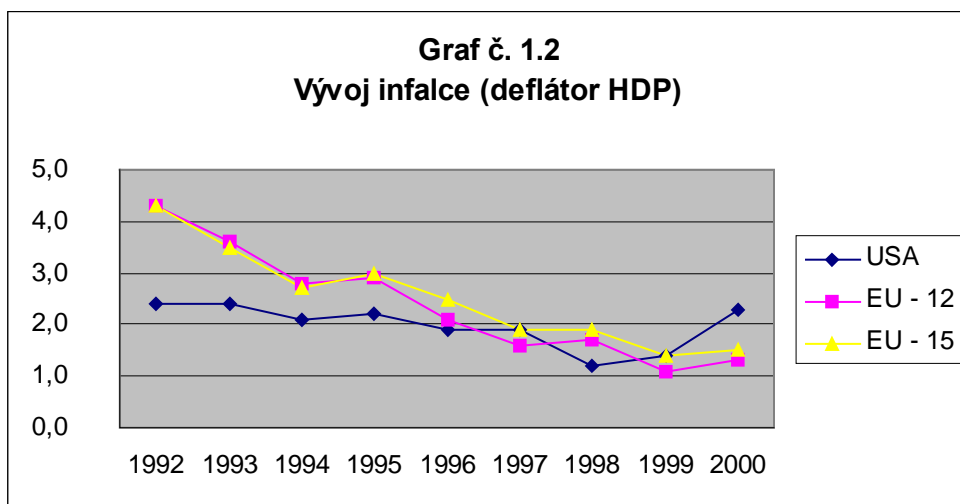
1.1. 90. léta v EU

Hodnotíme-li hospodářský vývoj zemí EU v 90. letech, nemůžeme si nevšimnout, že Spojené státy, hlavní obchodní partner a zároveň i soupeř, s nímž se Unie neustále srovnává, byly vždy o krok napřed. Tempo růstu HDP Spojených států se od roku 1992 pohybovalo kolem 3 %¹², míra inflace mezi 2 – 3 %. Růst HDP zemí EU se, s výjimkou problematických let 1992 a 1993, pohyboval kolem 2 %. Inflace dosahovala velmi nízkých hodnot zásluhou Maastrichtských konvergenčních kritérií a od roku 1998 i díky činnosti Evropské centrální banky.

¹² Pokud není uvedeno jinak, jsou údaje převzaty ze statistik OECD (<http://www.oecd.org/>)



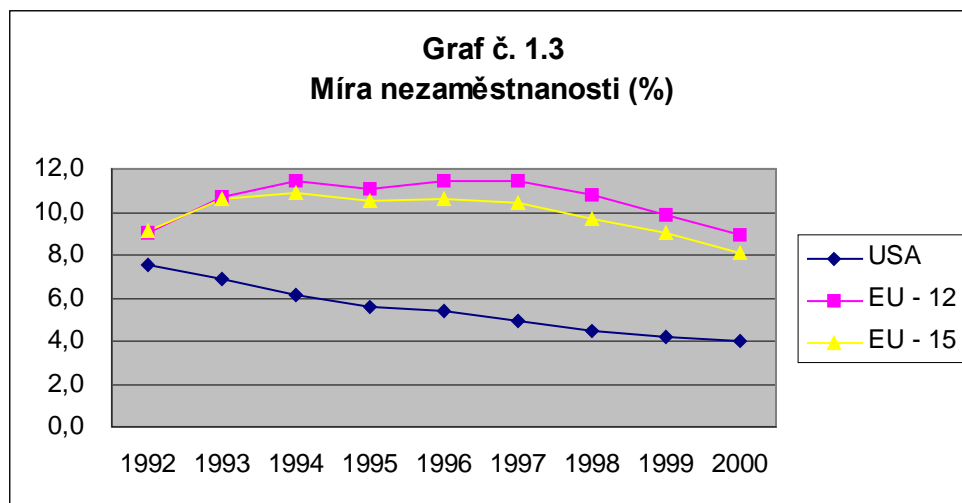
Zdroj: OECD

(<http://www.oecd.org/EN/statistics/0,,EN-statistics-0-nodirectorate-no-no-no-0,00.html>)

Zdroj: OECD

Ještě lépe ilustruje rozdíly mezi oběma celky vývoj nezaměstnanosti. Zatímco v USA se počet osob bez zaměstnání mezi lety 1992 a 1998 snížil o 3 procentní body (v současnosti se míra nezaměstnanosti v USA pohybuje okolo 4 %), v zemích EU se nezaměstnanost koncem 90. let dostala těsně pod hranici 10 %. Velkou slabinou států EU je malá schopnost vytvářet nová pracovní místa. Zatímco ve Spojených státech vzrostla v letech 1992 - 1998 míra zaměstnanosti o 10,9 %, v EU vzrostla za stejné období o 0,7 %¹³.

¹³ viz European Commission (1998).



Zdroj: OECD

Ani přes vyšší tempo hospodářského růstu a zvyšování zaměstnanosti ve Spojených státech nelze říci, že by se nějak dramaticky měnil rozdíl v životní úrovni obyvatelstva na obou stranách Atlantiku. Měřeno HDP na hlavu, pohybovaly se země EU v 90. letech na necelých 70 % úrovni USA. Evropská komise si tento zdánlivý nesoulad vysvětluje růstem produktivity práce v zemích EU¹⁴.

V zahraničním obchodě si EU na první pohled nevedla špatně. Sečteme-li objem vývozu EU, Japonska a Spojených států, představují vývozy EU 43 % takto získaného ukazatele, USA se podílejí 39 % a příspěvek Japonska činí pouhých 18 %. K tomu je však třeba poznamenat, že údaje za EU zahrnují také obchod mezi jednotlivými členskými zeměmi. Pokud bychom počítali pouze zboží vyvezené z EU do nečlenských zemí, byl by podíl Unie podstatně nižší¹⁵. Druhým důvodem, proč je třeba vnímat výše citovaná čísla v poněkud méně příznivém světle, než se na první pohled jeví, je struktura vývozu. Hlavní odbytiště pro své zboží nacházejí země EU v rámci Evropské zóny volného obchodu (EFTA), v zemích střední a východní Evropy (včetně států bývalého SSSR) a v afrických státech.

Jen malá část exportů EU míří na slibně se rozvíjející trhy jihovýchodní Asie a do Číny a také do Spojených států míří z EU méně zboží než opačným směrem. Také co se týče „technologické

¹⁴ viz European Commission (1998).

¹⁵ Objem obchodů mezi jednotlivými členskými státy neustále roste, a to zejména díky čím dál lépe fungujícímu vnitřnímu trhu. Evropská komise udává, že v roce 1995 bylo až 63 % vývozu a 66,7 % dovozu průmyslového zboží ve skutečnosti výsledkem obchodování uvnitř EU (viz European Commission (1998)). Nabízí se tedy otázka, zda byl pro porovnávání „otevřenosti“ americké, japonské a evropské ekonomiky použit správný ukazatel.

vyspělosti“ vyvážené produkce, není na tom EU zrovna nejlépe. Tabulka č. 1.1 porovnává strukturu vývozu EU (tentokrát skutečně pouze zboží mířící mimo členské státy), USA a Japonska. Zatímco v podílech technologicky vyspělých výrobků jednoznačně vede Japonsko, evropské země se stávají „specialisty“ na vývoz toho nejméně sofistikovaného zboží, což pro ně jistě není dobrá zpráva.

Tabulka č. 1.1: Rozdělení vývozu podle jejich „technologické vyspělosti“¹⁶
(podíl jednotlivých zemí/celků podle dat z roku 1995)

	hi-tech	medium-tech	low-tech
EU	30,9	46,9	22,2
USA	32,7	52,1	15,2
JP	38,3	50,6	11,1

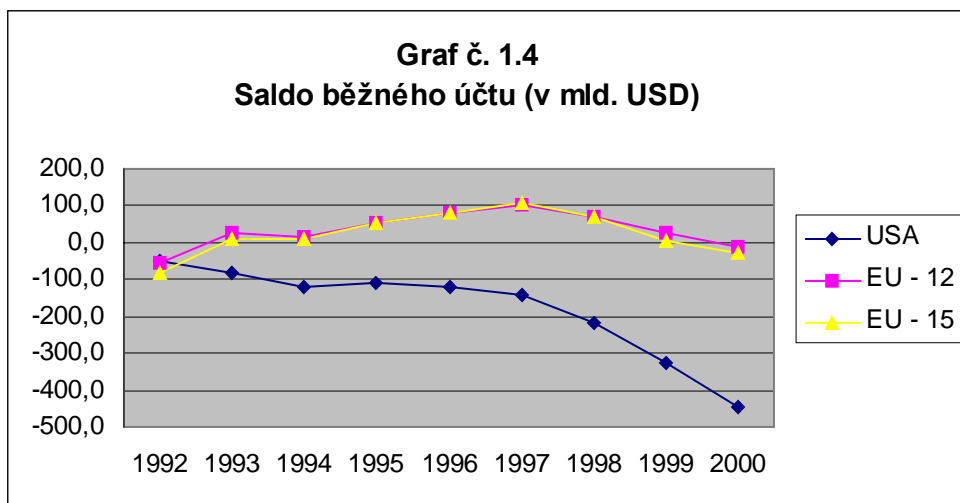
Zdroj: European Commission (1998).

Vývoj běžného účtu zemí EU byl příznivý. Ve druhé polovině 90. let zaznamenávaly státy EU mírné přebytky. Deficit, i když zatím nijak dramatický, přišel až v roce 2000. Grafy č. 4 a 5 ukazují, že ve Spojených státech, jež podle ostatních měřítek vykazují v 90. letech „vzorný“ makroekonomický vývoj, nastala poněkud jiná situace. V roce 2000 se deficit běžného účtu obchodní bilance přiblížil 5 % HDP. Jedním z možných vysvětlení je silná měna, jež komplikuje život vývozcům a naopak napomáhá k růstu dovozů.

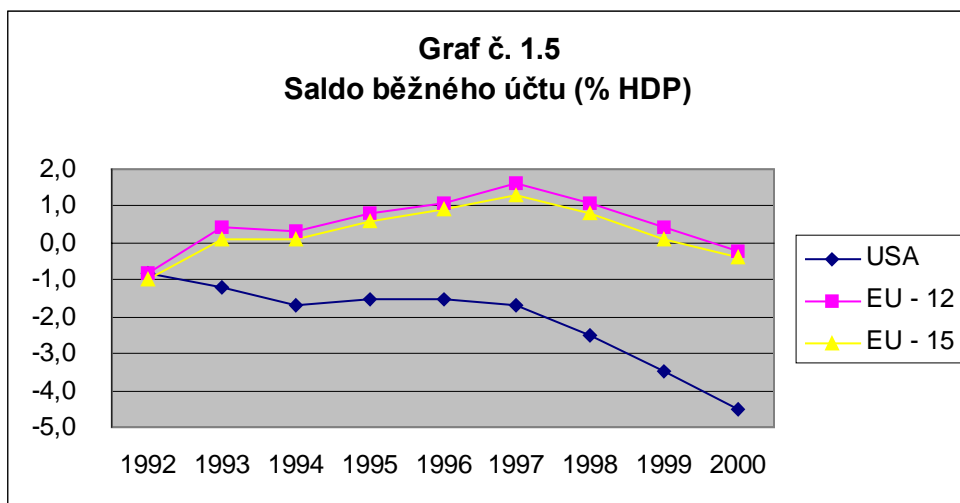
Zatímco, podle údajů Evropské komise¹⁷, objem dovozů států EU vzrostl mezi lety 1992 a 1996 o 24 %, objem vývozu se zvýšil o 44 %. Objem vývozu USA se vyvíjel podobně (+43 %), dovozy však ve stejném období vzrostly o 53 %. Malý nárůst objemu dovozů EU vysvětluje Komise relativně pomalým tempem hospodářského růstu, zatímco rychlejšímu tempu růstu exportů pomohla v první řadě rostoucí poptávka amerických spotřebitelů, způsobená příznivým vývojem tamní ekonomiky.

¹⁶ Mezi hi-tech zboží patří například zařízení sloužící ke zpracování dat, elektronika a léčiva, do skupiny středně „technologicky náročných“ výrobků se řadí např. strojní zařízení, dopravní prostředky, ale také potraviny, nápoje či tabákové výrobky. Low-tech odvětví reprezentují například textil a oděvy, obuv a další kožené výrobky, nerosty či ocel.

¹⁷ viz European Commission (1998).



Zdroj: OECD



Zdroj: OECD

At' již byla skutečná hospodářská situace zemí EU jakákoliv, koncem 90. let zavládla velmi optimistická nálada. Ekonomové předpovídali hospodářský růst okolo 3 %, další snižování nezaměstnanosti, růst soukromé spotřeby, a to vše při maximálně 2 % míře inflace¹⁸. Vlády slibovaly snížení daní a přebytky veřejných rozpočtů, k čemuž jim měly pomoci výnosy z prodeje licencí na provozování mobilních sítí třetí generace. Spojené státy právě prožívaly bouřlivý rozvoj tzv. nové ekonomiky a země EU věřily, že počítače, Internet a prosperita s nimi spojená brzy dorazí i k nim. Zdálo se, že stačí trochu připravit půdu a hospodářský zázrak na sebe nenechá dlouho čekat. V atmosféře přímo sršící optimismem¹⁹ se sešly hlavy států a vlád v Lisabonu. Snad

¹⁸ European Commission (2000d).

¹⁹ Například evropský komisař pro vnitřní trh Frits Bolkestein ve svém projevu z 27. března 2000, tedy pouhé tři dny po skončení lisabonského summitu, prohlásil: „The EU has achieved a great deal over the last decade... We have the best economic conditions for a generation. We look set for a period of sustained economic growth.“

se proto ani nelze divit lehkosti, s jakou uvěřily, že během následujících 10 let opravdu dokáží dohnat náskok, který si Spojené státy získaly během předchozích desetiletí.

Nyní se však vraťme k okamžiku, kdy si státy EU snad poprvé uvědomily, že cosi není úplně v pořádku.

1.2. CAG – první krůčky

První známkou toho, že si Evropa začíná uvědomovat své zaostávání, bylo vytvoření Poradního výboru pro otázky konkurenceschopnosti (Competitiveness Advisory Group – CAG). Ten vznikl v únoru 1995 na základě doporučení Evropské rady, jež se sešla v prosinci 1994 v Essenu. CAG měl 16 členů, které jmenoval předseda Evropské komise. Byli zde zástupci podnikatelů, odborů, významní politikové i zástupci vysokých škol. Hlavním úkolem výboru bylo vydat každých šest měsíců zprávu o vývoji konkurenceschopnosti EU ve srovnání s jejími hlavními obchodními partnery (a zároveň i soupeři) – Spojenými státy a Japonskem. Zprávy měly obsahovat i rady a doporučení pro provádění praktické hospodářské politiky. Členové výboru byli jmenováni na dva roky. CAG se osvědčil, a tak byl po uplynutí funkčního období prvního výboru v únoru 1997 jmenován CAG-II.

Pravidelné zprávy CAG a CAG-II²⁰ nebyvaly k evropským zemím příliš lichotivé. Opakovaně kritizovaly těžkosti spojené s budováním jednotného vnitřního trhu, nízké tempo hospodářského růstu některých zemí a přetrvávající vysokou nezaměstnanost. Zprávy obvykle konstatovaly, že ekonomiky zemí EU ani zdaleka nedosahují svého potenciálu. Často se obracely i ke kandidátským zemím, aby se také ony pokusily stabilizovat politické a hospodářské prostředí ještě před svým vstupem do EU.

Tento i další projevy komisaře Bolkesteina lze nalézt na internetových stránkách Evropské komise: http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/en/speeches/index.htm. Samotný lisabonský dokument charakterizuje tehdejší hospodářskou situaci takto: „The EU is experiencing its best economic outlook for a generation. As a result of stability-oriented monetary policy supported by sound fiscal policies in a context of wage moderation, inflation and interest rates are low, public sector deficits have been reduced remarkably and the EU's balance of payments is healthy.” viz European Council (2000).

²⁰ Zprávy CAG II jsou k dispozici na internetových stránkách EU: http://europa.eu.int/comm/cdp/cag/publications/index_en.htm

V poslední zprávě²¹, jež byla vydána v září 1999, se CAG-II pokusil shrnout ta nejdůležitější doporučení, k nimž se oba výbory dopracovaly během téměř pěti let své činnosti. Základní poselství, které CAG-II shrnul do 20 bodů, zní asi takto:

Prioritou zůstává zdokonalování jednotného vnitřního trhu (JVT). Praxe ukázala, že projekt jednotného trhu EU je proces, který těžko někdy bude možné označit za dokončený. Odbourávání překážek bránících volnému pohybu zboží, služeb, pracovních sil, kapitálu a plateb přesto patří k hlavním úkolům členských zemí, chtějí-li zůstat významnými hráči na poli světové ekonomiky. CAG proto doporučuje pokračovat v harmonizaci daňových soustav, propojování kapitálových trhů, sblížování právních předpisů, upravujících například účetnictví a vykazování či poskytování hypoték. Významnou pomocí pro podnikatele působící na jednotném vnitřním trhu by bylo schválení statutu evropské společnosti. (viz body 1 – 4 zmíněné zprávy)

Nutnou podmínkou pro zlepšení fungování JVT je odstranění nadměrné právní regulace. Složité předpisy a často zbytečný formalismus ztěžují zakládání nových firem, odrazují inovátory a podlamují schopnost vytvářet nová pracovní místa. (viz bod č. 5)

Mezi oblasti, jež si zaslouží zvláštní pozornost, patří i podpora hospodářské soutěže. Změny, které přináší proces globalizace, budou vyžadovat stále „ostřejší“ přístup orgánů dohlížejících nad kvalitou hospodářské soutěže. S tím souvisí i citlivá otázka státní pomoci. CAG vlády členských zemí upozorňuje, že stranou konkurenčních tlaků nesmějí zůstat ani firmy poskytující veřejné služby. (viz bod č. 8)

Velkou neznámou zůstává dopad rozšíření EU směrem na východ. Podle CAG se jedná o nevyhnutelný proces, jenž přinese evropskému kontinentu tolik očekávanou stabilitu. Obrovský trh, který tímto krokem vznikne, nabízí netušené možnosti. Současné členské státy však musejí počítat s tím, že zejména v prvních letech po rozšíření budou na nové země výrazně doplácet. (viz bod č. 12)

Role dynamického a flexibilního prvku v evropském hospodářství by se měly ujmout malé a střední podniky. Členské státy by měly všemi dostupnými prostředky napomáhat vzniku a

²¹ Zpráva byla uveřejněna na internetové adrese:
http://europa.eu.int/comm/cdp/cag/publications/rapport4/index_en.htm

udržení se malých firem, neboť právě ony přinášejí nejvíce inovací a významně přispívají k růstu zaměstnanosti. (bod č. 13)

Další příčinou zaostávání EU je zanedbávání lidského kapitálu. Samozřejmostí by se měly stát programy celoživotního vzdělávání. Změny se zřejmě dotknou i běžných vzdělávacích systémů a způsobu financování vědy a výzkumu. Občané EU se musejí naučit žít a pracovat s tzv. informačními technologiemi, budování „informační společnosti“ považuje CAG za klíč ke zvýšení konkurenceschopnosti. (viz bod č. 14)

Investice do lidského kapitálu jsou také zřejmě jediným vhodným nástrojem k boji s největším problémem evropských ekonomik – vysokou nezaměstnaností. Postupně by měly být odbourány veškeré právní předpisy a zvyklosti, jež způsobují vysoké ceny a nízkou flexibilitu pracovní síly v EU. S tím souvisí i nutnost revidovat „evropský sociální model“ – tedy zejména zdravotní a penzijní systémy, které mají motivovat občany EU k větší samostatnosti a odpovědnosti. V žádném případě však nesmí dojít k narušení sociální soudržnosti, i při nezbytných strukturálních změnách musí zůstat zachován sociální dialog. Bude proto třeba najít rovnováhu mezi flexibilitou firmy a zaručením základních jistot pro její zaměstnance. (viz body č. 16 a 17)

Ve své poslední zprávě vyzval CAG-II Evropskou komisi, aby vytvořila systém hodnocení ekonomické výkonnosti EU i jednotlivých členských zemí, který by umožnil pravidelně zjišťovat, jak si Unie stojí v mezinárodním srovnání, v čem byla dosavadní hospodářská politika úspěšná a ve kterých oblastech bude naopak třeba přidat.

Je poněkud zarážející, že se obsah všech sedmi zpráv, na jejichž vypracování se během čtyř let podílelo mnoho odborníků, podařilo shrnout do dvaceti stručných bodů. Stačí však jen letmo prolistovat jednotlivé dokumenty, abychom zjistili, že doporučení v nich obsažená se skutečně týkají relativně malého okruhu témat – boje s nezaměstnaností, podpory vzdělání a výzkumu, podpory malých a středních podniků, globalizace a role sjednocené Evropy ve světové ekonomice. Chyba nemusí být na straně autorů zpráv. Spíše se zdá, že se země EU potýkají se stále stejnými potížemi, které se již mnoho let, a zatím zjevně nepříliš úspěšně, pokoušejí řešit.

Závěry CAG-II, zejména body 16 a 17 ilustrují jistou zvláštnost v „evropském“ chápání pojmu konkurenceschopnost. Ačkoliv ani jedna zpráva CAG pojem konkurenceschopnost nedefinuje,

jaksi automaticky jej doplňuje o „sociální rozměr“²². Témata, jako jsou odstraňování chudoby, integrace sociálně slabších či handicapovaných lidí do většinové společnosti, ale i kvalita životního prostředí, zachování sociálních jistot pro zaměstnance a nutnost vést „sociální dialog“, se neustále vracejí. V mírně pozměněných formulacích je najdeme nejen v dalších sedmi zprávách CAG, ale i v závěrečném dokumentu ze zasedání Evropské rady v Lisabonu, ve Strategii pro evropský vnitřní trh či v Akčním plánu eEvropa.

1.3. Lisabonský summit

Významnou událostí pro další vývoj politiky podpory konkurenceschopnosti EU se stalo setkání hlav států a vlád zemí EU v Lisabonu, které proběhlo v březnu 2000. Tehdy se totiž k problému hospodářského pokulhávání Unie vyjádřili nejen analytici či „byrokraté“ z Evropské komise, ale přímo tehdejší politické špičky členských zemí. V dokumentu shrnujícím nejdůležitější body lisabonských jednání, si země EU určily nový „strategický cíl“ pro příští desetiletí: „stát se nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomikou světa, založenou na znalostech, schopnou dosahovat udržitelného tempa růstu, vytvářet více kvalitnějších pracovních míst při zachování sociální soudržnosti“²³.

K vytyčenému cíli má podle Evropské rady vést následujících šest bodů:

1. *Informační společnost pro všechny* – má zaručit občanům i podnikatelům kvalitní přístup k informacím všeho druhu. Zároveň je nutné, aby se každý naučil s novými technologiemi pracovat a aby nedocházelo k tomu, že určité skupiny obyvatel zůstanou stranou „informační společnosti“. Autoři dokumentu věřili, že Internet a elektronický obchod odhalují zcela nové obzory a že každé zaváhání přinese obrovské ztráty. Požadují proto urychlené přijetí jasných a transparentních pravidel upravujících elektronický obchod. Jen při splnění této podmínky lze totiž očekávat, že si nová forma obchodování získá důvěru podnikatelů a spotřebitelů. Je také potřeba učinit vše pro to, aby Evropa nepřišla o své vůdčí postavení v perspektivních a technologicky náročných odvětvích, mezi něž patří například mobilní telekomunikace.
2. Vytvoření *evropského prostoru pro výzkum a inovace*, což znamená, že se Unie musí snažit zabránit „odlivu mozků“, k němuž v posledních letech dochází. Je třeba vytvořit

²² „The need is to orchestrate broad consensus in favour of a European model, in which market mechanisms are promoted and, at the same time, are integrated by policies respecting the social dimension of all economic activity. The danger of a dual society, a widening gap between the very rich and very poor is real.“ Citováno z 1. zprávy CAG z roku 1995, viz Jacquemin, A., Pench, L.R. (1997), s. 50.

²³ viz European Council (2000). Celý text je k dispozici na internetových stránkách EU: <http://ue.eu.int/en/Info/eurocouncil/index.htm>

mechanismy, jež vědcům a vynálezům zaručí spravedlivou odměnu, například formou patentové ochrany či lepší koordinací vědeckých aktivit v zemích EU. K podpoře vědy a výzkumu mohou členské státy využít různé nástroje, například z oblasti daňové politiky.

3. Vytvoření *přátelského prostředí pro začínající a rozvíjející se firmy*, zejména pro malé a střední podniky, jež jsou považovány za hlavní zdroj tolik ceněných inovací. K tomu by měla přispět změna právního prostředí, zejména odstranění nadbytečné byrokracie. Důležitou zpětnou vazbou pro vlády členských zemí při přípravě nových právních předpisů by měl být dialog s občany a podnikateli.
4. Hospodářské reformy potřebné k vytvoření *plně funkčního vnitřního trhu* – tedy zejména liberalizace těch odvětví, která až dosud ovládaly státní či polostátní monopoly, efektivní uplatňování pravidel hospodářské soutěže a dodržování pravidel pro poskytování státní pomoci. Jednotný vnitřní trh by se měl stát stabilním prostředím s jasně definovanými pravidly umožňujícími efektivní fungování firem.
5. *Efektivní a integrované finanční trhy*, jež umožní lepší alokaci kapitálu a sníží jeho cenu, čímž napomohou rychlejšímu hospodářskému růstu a zvýšení zaměstnanosti. Integraci evropských finančních trhů výrazně pomůže zavedení jednotné měny a bylo by proto dobré snažit se využít všech možností, které euro přináší.
6. Posledním bodem, který Evropská rada (ER) doporučuje, je *koordinace hospodářských politik*, zejména s ohledem na stabilitu a dlouhodobou udržitelnost veřejných financí. V přechodu k ekonomice založené na znalostech bude hrát významnou roli strukturální politika. Makroekonomické předpovědi, slibující zemím EU příznivý vývoj, jsou dobrým východiskem k tomu, aby si členské státy udělaly pořádek ve svých veřejných financích.

Další doporučení lisabonského summitu se týkají neuspokojivé situace na trhu práce, resp. vysoké nezaměstnanosti. Pomoci by měly speciální školicí programy zaměřené na získávání znalostí z oboru počítačů a informačních technologií, projekty celoživotního vzdělávání, studium cizích jazyků, vzájemné uznávání diplomů a kvalifikací a podobná opatření, jež pomáhají zvyšovat flexibilitu pracovníků. Jednotlivé členské státy mají za úkol rozvíjet aktivní politiku zaměstnanosti zaměřenou na výše vyjmenované priority. Do roku 2010 hodlají státy EU zvýšit míru zaměstnanosti z 61 na 70 %. Počítá se také s větším zapojením žen, v roce 2000 bylo zaměstnáno 51 % z nich, v roce 2010 by to mělo být 60 %.

Reformu si vyžádají také sociální systémy. Vzhledem k probíhajícím demografickým změnám se penzijní a zdravotní systémy stávají čím dál větším břemenem pro rozpočty členských zemí.

Evropská rada také varuje, že množství občanů EU žijících pod hranicí chudoby je „nepřijatelné“. Vyzývá proto členské země, aby pomocí vyššího tempa hospodářského růstu a větší úrovně zaměstnanosti vytvořily „hospodářské podmínky vedoucí k větší prosperitě“ a aby hledaly „nové cesty jak (rizikové skupiny) začlenit do společností“.

V souladu s nově schváleným „strategickým cílem“ Evropská rada slibuje, že k jeho plnění nebude nutné vytvářet nové nástroje, které by ještě více komplikovaly již tak dost složitý a někdy těžko pochopitelný proces rozhodování a utváření „evropské“ politiky. Měly by proto stačit programy a procesy zahájené postupně v letech 1997 - 1999 během zasedání ER v Lucemburku, Cardiffu a Kolíně nad Rýnem.²⁴ Evropská rada se také zavázala, že se ujme role koordinátora právě zahájeného procesu. Každý rok na jaře by se měli její členové sejit a věnovat se výhradně hospodářským a sociálním otázkám. Zároveň Rada vyzvala Evropskou komisi, aby každý rok předložila zprávu o dosaženém pokroku v oblasti zaměstnanosti, inovací, hospodářských reforem a sociální soudržnosti.

K tomu, aby byla politika zaměřená na posílení konkurenceschopnosti úspěšná, navrhuje Evropská rada nový „otevřený způsob koordinace“ činností členských zemí, jehož základem je výměna informací a zkušeností. Orgány EU by měly vytvářet speciální plány, jejichž obsahem budou dlouhodobé, střednědobé a krátkodobé priority EU, včetně časových limitů k jejich dosažení. Na základě těchto strategií budou moci členské země lépe poznat svá slabá místa a přizpůsobit hospodářskou politiku zájmům a cílům Unie. K posuzování úspěchů a nezdarů mají pomoci kvantitativní i kvalitativní ukazatele, které umožní „známkovat“ politiku členských států. Zkušenosti těch nejúspěšnějších by měly sloužit jako vodítko pro ostatní.

Vzhledem k hospodářským a kulturním odlišnostem jednotlivých zemí není příliš pravděpodobné, že se podaří najít univerzální recept k vyřešení stávajících problémů. Rada proto upřednostňuje decentralizovaný přístup, který by v maximální možné míře respektoval jeden ze základních principů EU – princip subsidiarity. Pouze pokud se bude rozhodovat na nejnižší možné úrovni, lze zaručit, že zvolený postup bude respektovat značné rozdíly mezi regiony EU.

²⁴ ER v Lucemburku (20. – 21. listopadu 1997) se zaměřila na otázky zaměstnanosti, při jednání v Cardiffu (15. – 16. června 1998) se Rada soustředila na problematiku hospodářských reforem a zlepšení fungování evropských trhů a jednání v Kolíně nad Rýnem (3. – 4. června 1999) bylo věnováno otázkám hospodářského růstu.

Závěrečné dokumenty zveřejnila na Evropská rada na svých internetových stránkách:

<http://ue.eu.int/en/Info/eurocouncil/index.htm>.

Do rozhodovacích procesů mají být co nejvíce zapojeni samotní občané, podnikatelé a nevládní organizace, což je v souladu s dlouhodobou snahou Unie co nejvíce se přiblížit svým občanům.

Evropská rada se nijak netají tím, že jedním z hlavních myšlenkových zdrojů při přípravě tohoto dokumentu jí byly zprávy CAG a CAG-II. To samo o sobě není nic špatného, vždyť vypracování návodu, jak posílit konkurenceschopnost EU, bylo jediným smyslem existence obou poradních výborů. Porovnáním kapitol 1.2. a 1.3. však zjistíme, že hlavní body strategie k posílení evropské ekonomiky zůstávají neměnné. Jinak řečeno, státy EU již v polovině 90. let (a nejspíš i mnohem dříve) dokázaly vyjmenovat větší množství kritických oblastí, které zpomalují jejich hospodářský růst. Do konce poslední dekády 20. století se jim však nepodařilo odstranit ani jednu z příčin svého zaostávání. I přes optimistické formulace a ambiciózní závazky tak dokument z Lisabonu působí spíše jako zoufalý výkřik snažící se členské země probudit z letargie a přimět je k aktivitě.

1.4. Stockholm a Barcelona – poněkud rozpačité bilancování

V Lisabonu se hlavy států a vlád členských zemí zavázaly, že se pravidelně každý rok na jaře sejdou a celý svůj summit věnují hodnocení pokroku při plnění „strategického cíle“ z Lisabonu. Dosud se Evropská rada sešla dvakrát, poprvé v březnu 2001 ve Stockholmu a podruhé v březnu následujícího roku v Barceloně. Na druhé jednání byli dokonce přizváni i zástupci všech 13 kandidátských zemí.

Závěrečné dokumenty z obou setkání²⁵ jsou si podobné jako vejce vejci. Ve svých klíčových pasážích, věnovaných otázkám zaměstnanosti, vylepšování jednotného vnitřního trhu, zlepšování podnikatelského prostředí, vzdělání, šíření inovací a informačních technologií, podpoře výzkumu a vývoje, integraci finančních trhů či podpoře malých a středních podniků, nám nenabídnou prakticky nic nového. Za každým oddílem následuje několik poznámek adresovaných Evropské komisi, Radě EU nebo jednotlivým státům. V nich Evropská rada „doporučuje“ přijmout určitý právní předpis, vypracovat nějakou studii apod., nebo „bere na vědomí“, že se příslušné orgány či členské státy zavázaly k témuž i bez její výzvy.

Rozsáhlé pasáže závěrů stockholmského i barcelonského summitu jsou věnovány otázkám sociální politiky. Opět se dočteme o potřebě zachovat, v lepším případě modernizovat, „evropský sociální model“. To znamená lepší ochranu zaměstnanců (zprůsnění standardů pro ochranu zdraví a bezpečnosti při práci, posilování aktivní role zaměstnanců při rozhodování o otázkách, které se

²⁵ Najít je lze na internetových stránkách Evropské rady: <http://ue.eu.int/en/Info/eurocouncil/index.htm>.

jich týkají), boj proti chudobě a zvyšování sociálních rozdílů, minimalizaci nepříznivých důsledků restrukturalizace průmyslových odvětví v některých zemích a „evergreen“ sociální politiky evropských zemí – demografické změny a s nimi související potřebu reformovat penzijní systémy a zajistit stárnoucí populaci náležitou zdravotní péči. „Dynamická Unie by se měla skládat z aktivních ‚welfare states‘“, píše se v 25. bodě dokumentu shrnujícího závěry jednání Evropské rady ve Stockholmu.

Evropská rada si stále odmítá připustit, že rozmáhající se „sociální zákonodárství“ ji tíží čím dál víc, že podvazuje hospodářský růst členských zemí a tím pochopitelně i jejich konkurenceschopnost. Naopak, splnění lisabonských cílů lze podle ER dosáhnout pouze při „vyváženém úsilí jak v ekonomické, tak i v sociální oblasti“ (viz 22. bod závěrečného dokumentu z jednání ER v Barceloně).

Oba závěrečné dokumenty často působí dojmem politických prohlášení, v nichž se opakují stále tytéž fráze. Z některých formulací je vidět, že se jedná o těžce vybojované kompromisy, jejichž obsah bývá dojednáván systémem „něco za něco“. Výsledné texty kvůli tomu výrazně ztrácejí na hodnotě. Jsou sice přijatelné pro všechny zúčastněné, avšak jen díky tomu, že obvykle nikoho k ničemu konkrétnímu nezavazují. Hledáme-li účinný nástroj, jenž by mohl evropským zemím pomoci dohnat „konkurenci“, tedy zejména Spojené státy, v dokumentech Evropské rady jej nenajdeme.

O něco zajímavější čtení nabízejí zprávy Evropské komise. Ta byla Evropskou radou v Lisabonu pověřena, aby pro každoroční „rekapitulační“ setkání hlav států a vlád zemí EU připravila vlastní zprávu (tzv. Synthesis Report). Na rozdíl od výsledků jednání Evropské rady se Komise nespokojí s pouhým výčtem aktivit, na něž by se měly instituce EU a vlády členských zemí zaměřit. Ke každé oblasti, jíž se ve své zprávě věnuje, zaujme také hodnotící stanovisko.

Prostoru ke kritice se nabízí skutečně mnoho. Deset let, během nichž má nastat plánovaný „evropský hospodářský zázrak“, není nikterak dlouhá doba. Pokud chtějí členské země skutečně splnit cíl, který si v Lisabonu stanovily, měly by být první výsledky jejich snah patrné již na jaře roku 2001. V mnoha případech tomu tak bohužel není.

Například hned v úvodní části své první zprávy²⁶ Komise upozorňuje, že se sice během předcházejícího roku podařilo vytvořit asi 2,5 milionu nových pracovních míst (je otázka, do jaké míry se na tomto úspěchu podílela správná politika vlád členských zemí a do jaké míry se jednalo jen o důsledek příznivého hospodářského vývoje), bez práce i přes to zůstává přibližně 14 milionů občanů EU. Na druhou stranu existují odvětví, která trpí nedostatkem vhodných uchazečů. Ke „smůle“ evropských zemí patří mezi „nedostatkové profese“ zejména špičkoví odborníci.

Slibované hospodářské reformy neprobíhají podle Evropské komise dostatečně rychle. Jen pomalu a neochotně otevírají některé členské země klíčové hospodářské sektory, jako jsou telekomunikace, energetika či poštovní služby. Integraci finančních trhů brzdí špatná regulace, množství dostupného rizikového kapitálu stále ještě neodpovídá potřebám evropských firem.

Ani „bohatství, zkušenosti a talent“²⁷, jimiž mnozí Evropané vládnou, nestačí k tomu, aby EU dohnala náskok, který si udržují Spojené státy např. v počtu inovací. Jednou z hlavních příčin je fakt, že investice evropských firem do výzkumu nebo nových technologií stále ještě nedosahují úrovně obvyklé v USA. K tomu přidejme problémy se schvalováním „evropského patentu“ a pomalé tempo, jakým se občané, podnikatelé, ale i úřady učí zacházet s počítači a využívat výhod, které jim nabízejí počítačové sítě.

Členskými státy se, podle Evropské komise, překvapivě nedaří ani v sociální oblasti. Zprávy upozorňují, že uvnitř EU přetrvávají velké rozdíly mezi jednotlivými regiony, například co se týče úrovně zaměstnanosti, ale i celkové životní úrovně. Komise vyzývá vlády členských zemí k „vylepšení a modernizaci systémů sociální ochrany“. To znamená v první řadě začít řešit problém stárnutí populace, tedy odhodlat se k reformě penzijních systémů a systémů zdravotní péče.

Summit Evropské rady v Göteborgu (15. – 16. června 2001) rozšířil počet „lisabonských cílů“ o novou dimenzi, a tou je péče o životní prostředí a zachování udržitelného rozvoje. Zejména v oblasti dopravy a energetiky by měly členské státy napříště zvažovat dopady svých rozhodnutí na životní prostředí. Zřejmě není náhodou, že se tak stalo právě ve Švédsku. Skandinávské země jsou svým pozitivním vztahem k životnímu prostředí pověstné. Pokud je tato úvaha správná,

²⁶ Celý text je na internetové adrese: http://europa.eu.int/comm/stockholm_council/pdf/comm_en.pdf. Zpráva Evropské komise pro barcelonský summit se nachází na stránkách věnovaných španělskému předsednictví: <http://www.ue2002.es/principal.asp?idioma=ingles>

²⁷ opět citováno ze zprávy pro stockholmský summit

roste i dalším členským zemím naděje, že se jim v příštích letech podaří mezi strategické cíle EU prosadit některou z vlastních priorit.

V dokumentu určeném pro zasedání ER v Barceloně vyzývá Komise jak Radu, tak i Evropský parlament k větší aktivitě. S rostoucí nelibostí Komise sleduje, jak se mnohá klíčová, a proto také nepříjemná, rozhodnutí odsouvají na stále pozdější dobu. Za hlavní příčinu tohoto nežádoucího jevu považuje Evropská komise „nedostatek politické vůle“ v členských zemích, jež často upřednostňují své vlastní krátkodobé priority před zájmem Unie jako celku. Politiky, kteří se sešli v Barceloně, Komise také varuje, že už je načase „ukončit první fázi, během níž byly pojmenovány politické cíle a naznačen směr chystaných reforem“. Tím diplomaticky sděluje, že už je nejvyšší čas začít opravdu něco dělat.

V roli „nezávislého hodnotitele“, již se ujala při vydávání svých pravidelných zpráv pro Evropskou radu, se Komise osvědčila. Na rozdíl od poněkud „bezzubých“ textů, pod nimiž jsou podepsáni přední politikové členských států, nesou její zprávy určité poselství (i když často nelichotivé), myšlenku (přestože málokdy opravdu novou), vlastní názor. Je z nich cítit skutečný zájem o věc, snaha něco zlepšit. Následující kapitola ukáže, jak si vede Komise v případě, že má vytvářet vlastní „politiku“.

2. Politika Evropské komise

Druhá kapitola je věnována politice Evropské komise. Ta, vzhledem ke svému postavení vůči členskými zemím, nemůže provádět praktickou hospodářskou politiku. Ujala se proto spíše role „poradce“, jenž má ukázat členským státům ten správný směr, případně upozornit na zkušenosti ostatních, z nichž lze čerpat poučení. Z výše uvedeného vyplývá, že hlavními „nástroji“ Evropské komise jsou dokumenty nazývané obvykle „strategie“, či „akční plán“, jež obecně definují středně- a dlouhodobé cíle, na jejichž dosažení by se měly členské státy zaměřit.

Smyslem této práce není důkladně zmapovat činnost Evropské komise. Dokumenty zde jmenované jsou spíše reprezentativním vzorkem. I přes neustále deklarovanou snahu zjednodušit a zprůhlednit činnost institucí EU vznikají každý rok nové plány, „iniciativy“ a programy, zatímco ty starší se mění či tiše a nenápadně zanikají. I proto se jakákoliv snaha o vypracování kompletního seznamu jeví jako poněkud samoučelná.

2.1. Strategie pro evropský vnitřní trh

Politika na posílení konkurenceschopnosti EU úzce souvisí s vytvářením jednotného vnitřního trhu. Pouze postupné odbourávání bariér mezi členskými státy a posílení konkurenčních tlaků uvnitř EU může vést k hospodářskému vzestupu Unie jako celku. Při úvahách o tom, jak zlepšit pozici evropských firem a jejich produktů na světových trzích, je proto třeba věnovat se v první řadě zlepšení fungování JVT.

Za tímto účelem vypracovala Evropská komise na podzim 1999 Strategii pro evropský vnitřní trh (Strategy for Europe's Internal Market)²⁸, jejímž smyslem je určit priority pro následujících pět let. Ačkoliv je Strategie plánem pro Evropskou komisi, k jejímu obsahu se vyjádřila i Rada EU a Evropský parlament. Konzultací se účastnili též zástupci podnikatelů, odborů a jiných nevládních organizací, přizvány byly i reprezentace z kandidátských zemí.

Přestože byla Strategie sepsána ještě před lisabonským summitem, respektuje základní principy, které lisabonský dokument doporučuje. Jde o rámcový program na období 2000 – 2004 obsahující dlouhodobé cíle (strategic objectives) a středně- a krátkodobé priority (operational objectives, target actions), jejichž plnění poslouží jako měřítko úspěšnosti jednotlivých členských států. Ke každému strategickému cíli je připojen i krátký seznam konkrétních opatření (právních

²⁸ Strategie byla schválena v listopadu 1999 a její text je k dispozici na internetových stránkách EU: http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/strategy/index.htm

předpisů apod.) včetně časového plánu k jejich provedení. Pokrok členských zemí v dobudování JVT hodnotí Evropská komise. Ta také každý rok na jaře vydává zprávu, v níž shrnuje dosažené úspěchy a neúspěchy a vytyčuje nové či aktualizuje již existující krátkodobé cíle.²⁹

2.1.1. Strategický cíl č. 1 – zvýšení efektivnosti trhů kapitálu, zboží a služeb

Bez efektivně fungujících trhů nemá smysl uvažovat o zvyšování konkurenceschopnosti. Evropská komise stanovila pět priorit, jež by měly evropským trhům pomoci:

1. Hospodářské reformy ke zvýšení efektivnosti trhů. Tomuto tématu se podrobněji věnovala Evropská rada na svém zasedání v Cardiffu v červnu 1998³⁰.
2. Zaručit, že bude využit veškerý potenciál v oblasti finančních služeb, tedy jak kvalitnější produkty pro spotřebitele, tak i snadněji dostupný kapitál pro malé a střední podniky. Tento bod úzce souvisí s Akčním plánem pro finanční služby (Financial Services Action Plan), jemuž je věnována kapitola 2.3.
3. Maximalizace přínosů „digitálního věku“ pro vnitřní trh, což znamená vytváření příznivých podmínek pro rozvoj elektronického obchodu. Příznivými podmínkami Komise rozumí v první řadě odstranění rozdílů v právních úpravách členských zemí a zároveň jejich maximální zjednodušení. Při tom je však třeba neustále mít na paměti ochranu spotřebitelů před nepoctivými obchodními praktikami. Internet by se neměl stát líhni pro nezákonné aktivity.
4. Lepší ochrana práv z duševního vlastnictví jakožto prostředek k povzbuzení tvůrčí činnosti a inovací. Evropská komise mimo jiné požaduje přísnější postup proti „pirátům“ zneužívajícím cizí obchodní značky, šířícím nelegálně získaný software, hudební nosiče apod. Významným přínosem bude, podle Komise, schválení komunitárního patentu³¹.
5. Otázku liberalizace považuje Evropská komise za natolik důležitou, že jí věnovala samostatný bod. Větší otevřenost je namístě zejména v oblasti telekomunikací, silniční, železniční a letecké dopravy a energetiky. Aby byla liberalizace úspěšná, musí dojít k posílení spolupráce mezi národními regulačními úřady.

²⁹ Pravidelné zprávy zveřejňuje Evropská komise i na Internetu:

http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/strategy/index.htm

³⁰ Dokument shrnující závěry zasedání Evropské rady v Cardiffu je k dispozici na následující internetové adrese:

<http://ue.eu.int/en/Info/eurocouncil/index.htm>.

³¹ Otázku „komunitárního“ patentu se naposledy pokoušela vyřešit Evropská rada v Laekenu v prosinci roku 2001. Patent však dosud nebyl schválen, neboť se členské země nedokázaly dohodnout, v jakém jazyce či jazycích se mají zprávy o publikovaných patentech zveřejňovat.

V prvním hodnocení Strategie, jež proběhlo v květnu roku 2000, tedy pouhých šest měsíců po jejím schválení, se Komise vrací k otázce duševního vlastnictví. Ochrana práv z něho vyplývajících je v EU příliš drahá. Pomoci by mělo nařízení zavádějící jednotný evropský patent. To se však zatím nepodařilo schválit. Střednědobými prioritami se stávají liberalizace poštovních služeb, sjednocování předpisů pro leteckou dopravu (Single European Sky) a vytvoření transevropské železniční sítě. V otázce finančních trhů se Komise odvolává na Akční plán pro finanční služby.

Druhé hodnocení Strategie, pocházející z dubna 2001, zdůrazňuje pozitivní dopady liberalizace telekomunikací, zejména pokles cen hovorného. Velmi povzbudivě působí i skutečnost, že v oblasti mobilních telekomunikací si EU udržuje náskok před Spojenými státy. Příliš pomalu probíhají nezbytné změny v energetice, dopravě a poštovních službách. Ani integrace finančních trhů neprobíhá optimálně a schválení komunitárního patentu je stále v nedohlednu. Zakládání nových firem je v zemích EU mnohem komplikovanější než ve Spojených státech mimo jiné kvůli nedostupnosti rizikového kapitálu. Pomoci by měl Akční plán pro rizikový kapitál (Risk Capital Action Plan)³².

2.1.2. Strategický cíl č. 2 – zlepšení podnikatelského prostředí

Ve druhém bodě Strategie se Komise zaměřila na odstraňování všech nežádoucích jevů, jež brání volnému obchodu v rámci JVT. Členské státy by měly spolupracovat s institucemi EU na zlepšování legislativy, na eliminaci praktik narušujících hospodářskou soutěž a na zmenšování byrokratické zátěže, jež dusí zejména malé podniky. Určeno bylo pět střednědobých priorit:

1. Odstranění nesoutěžních praktik, jakými jsou například dohody o cenách, rozdělení trhů či zneužívání dominantního postavení. Oblast hospodářské soutěže má na starosti převážně Evropská komise, ta však nemá, bez spolupráce s členskými zeměmi, valnou naději na úspěch. Od jednotlivých států se v první řadě očekává, že budou dodržovat pravidla pro poskytování státní pomoci.
2. Likvidace překážek, které způsobují rozdílné sazby daní a vytvoření takové daňové soustavy, jež by pokud možno nenarušovala fungování trhu práce. Důležitým úkolem je odstraňování případů dvojího zdanění. Změny si vyžádá také systém výběru DPH, který

³² Tento plán byl schválen již v roce 1998. Na setkání v Lisabonu (březen 2000) rozhodla Evropská rada o tom, že cíle stanovené tímto dokumentem musejí být splněny do konce roku 2003. Své odhodlání potvrdila Evropská rada i o rok později na summitu ve Stockholmu.

je považován za jednu z hlavních překážek bránících lepšímu rozvoji přeshraničního obchodování.

3. Efektivnější právní regulace – Komise tímto od členských zemí mimo jiné žádá, aby lépe vynucovaly dodržování právních předpisů. Hlavně však Evropská komise vyzývá státy EU, aby urychlily implementaci směrnic evropského práva do svých právních řádů a aby lépe zajišťovaly jejich dodržování.
4. Odstranění zbývajících překážek bránících přeshraničnímu obchodu, například lepším uplatňováním principu vzájemného uznávání dosaženého vzdělání či kvalifikace.
5. Odbourávání nadměrné regulace, zejména právní. V této souvislosti je třeba zmínit tzv. iniciativu SLIM (Simpler Legislation for the Internal Market)³³. Sama Evropská komise však přiznává, že se jí zatím nepodařilo splnit všechna očekávání.

V prvním hodnocení Strategie Evropská komise poukazuje na nedostatky JVT týkající se poskytování služeb. Podíl obyvatel zaměstnaných v tomto sektoru v zemích EU je podstatně nižší než ve Spojených státech. Zatím nelze hovořit o „volném pohybu“ služeb. Na rozdíl od trhů zboží probíhá integrace evropských trhů se službami mnohem pomaleji a zbývá ještě velké množství překážek, jež by měly být odbourány. Průzkumy mezi podnikateli ukázaly, že alespoň část z nich oceňuje a vítá odstraňování nadbytečné byrokratické zátěže, k optimu má však současná situace stále ještě daleko. Komise také kritizuje skutečnost, že pravidla pro zadávání veřejných zakázek jsou v mnoha členských zemích málo průhledná. Fungování JVT i nadále narušuje nespravedlivá daňová konkurence.

Druhé hodnocení Strategie se zaměřilo na kvalitu právní regulace. Komise opakuje, že předpisy jsou příliš komplikované, což vadí nejen občanům a podnikatelům, ale ve svém důsledku tato skutečnost komplikuje i další činnost zákonodárců. Někdy uběhne i více než pět let od doby, kdy je nová právní úprava navržena, do okamžiku, kdy nabude účinnosti. Vzhledem k tomu, jakým tempem se mění svět kolem, pracuje evropské zákonodárství příliš pomalu.

Také se zadáváním veřejných zakázek není Evropská komise spokojena a vybízí vlády členských zemí, aby se snažily alespoň trochu s veřejnými prostředky šetřit. Podle závěrů Evropské rady z Lisabonu by mělo být již v příštím roce možné vyhlášovat veřejnou soutěž prostřednictvím Internetu. Po více než deseti letech tzv. nového přístupu k vytváření evropských standardů

³³ Program SLIM byl zahájen na jaře 1996 a v jeho rámci byla dosud revidována právní regulace 14 rozdílných oblastí. Tým právních expertů ze všech členských států EU se zaměřují na zpřehlednění, zjednodušení a zkvalitnění textů směrnic a nařízení komunitárního práva.

konstatuje Komise dílčí úspěchy. Volnou soutěž na JVT však vlády některých členských zemí narušují nevhodně poskytovanou státní pomocí. V oblasti harmonizace daní nebyl zaznamenán žádný pokrok.

2.1.3. Strategický cíl č. 3 - zlepšení kvality života občanů

Třetím dlouhodobým cílem Strategie je větší spokojenost občanů. Občané očekávají, že jim Unie zaručí možnost neomezeně cestovat, pracovat a žít v té členské zemi, kterou si sami zvolí. Zároveň požadují záruky občanských a politických práv, ochrany zdraví, odpovídající sociální jistoty a prostředky k efektivnímu prosazování svých hospodářských a jiných zájmů. Evropská komise proto určila tři střednědobé priority:

1. Je třeba zaručit, že JVT přispěje k udržitelnému a vyrovnanému hospodářskému růstu. Tím chce Komise naznačit, jak velkou váhu přičítá otázkám životního prostředí a sociální soudržnosti.
2. Je nutné zlepšit ochranu zdraví a bezpečnosti občanů a prosazovat jejich hospodářské zájmy. Problémy přetrvávají zejména u přeshraničních obchodů a vymáhání náhrady škody způsobené zahraničním obchodním partnerem. Novinkou je elektronický obchod, s nímž se bude muset evropská legislativa co nejrychleji vyrovnat. Spotřebitelé by jistě uvítali také další liberalizaci v oblasti veřejných služeb.
3. Posílení a prosazování veškerých práv občanů EU. Za největší nedostatek považuje Evropská komise nízkou mobilitu pracovních sil. Ne že by volnost pohybu nebyla dostatečně chráněna, problém je spíše v tom, že jí občané málo využívají. Pomoci má zejména lepší servis pro ty, kteří hledají práci. Občané by měli získat snadnější přístup k informacím o volných pracovních místech v jiných členských státech, čehož lze dosáhnout lepší spoluprací příslušných národních úřadů.

V prvním hodnocení Strategie Komise konstatuje, že podle výsledků různých průzkumů a anket občané stále nejsou s fungováním JVT spokojeni. Převládá mezi nimi pocit, že mnohá práva jsou jim zaručena jen „na papíře“ a ve skutečnosti se jich domáhají často marně. Do prvního hodnocení se promítly také aktuální události. Po skandálech s potravinami obsahujícími zdraví škodlivé látky a poté, co na veřejnost pronikly první zprávy o nebezpečí hrozcím z tzv. nemoci šílených krav, se jednou z priorit stalo vypracování Bílé knihy o bezpečnosti potravin (White Paper on Food Safety³⁴). Havárie tankeru Erika, k níž došlo v prosinci 1999, zase vedla Komisi

³⁴ Bílou knihu přijala Evropská komise 12. ledna 2000.

k zamyšlení se nad bezpečností provozu těchto plavidel poblíž evropského pobřeží. Jako další prioritu pro nadcházejících 12 měsíců si Evropská komise určila rozšíření Dialogu s podnikateli a občany (Dialogue with Business and Citizens³⁵).

Ve druhém hodnocení Strategie Komise opět upozorňuje na nedostatečnou mobilitu pracovních sil. Za hlavní brzdy bránící volnému pohybu pracovníků po celé Unii označila rozdílné systémy daní a sociálního zabezpečení, neprůhledná pravidla pro vzájemné uznávání kvalifikací a potíže při přeshraničním vyplácení nároků vyplývajících z penzijního a zdravotního pojištění. Významnou prioritou zůstává i ochrana životního prostředí. Za další úkol pro nastávající období považuje Komise posílení důvěry spotřebitelů. Jednou z cest, jak tohoto cíle dosáhnout, je sjednocení právních předpisů upravujících ochranu spotřebitele, zavedení metod umožňujících mimosoudní řešení sporů mezi subjekty z různých členských zemí a lepší regulace elektronického obchodu. Pracuje se také na vzniku Evropského úřadu pro potraviny (European Food Agency), o němž se zmiňuje již Bílá kniha o bezpečnosti potravin³⁶. Posledními dvěma tématy jsou liberalizace trhu s léčivy a možnost vzniku neziskových organizací na úrovni EU.

2.1.4. Strategický cíl č. 4 – využití všech výdobytků JVT v měnícím se světě

Poslední dlouhodobý cíl Strategie odráží skutečnost, že na fungování jednotného trhu EU mají významný vliv vnější faktory. Samostatnou kapitolu pak představuje problematika rozšíření EU směrem na východ. Tomuto dlouhodobému cíli přiřadila Komise dvě střednědobé priority:

1. Přispět k vytváření mnohostranného systému obchodování pro 21. století. Unie žádá posílení Světové obchodní organizace, zejména jakožto orgánu sloužícího k urovnávání obchodních sporů mezi členskými státy. Do obchodování ve světě je třeba více zapojit rozvojové země. EU na jedné straně požaduje otevírání trhů, na druhou stranu je ale připravena do posledního dechu hájit „své“ sociální, kulturní a jiné hodnoty.
2. Zaručit, že JVT přispěje k úspěšnému rozšíření EU. Kandidátské země se musejí pečlivě připravit na okamžik, kdy se stanou součástí vnitřního trhu. Důraz klade Evropská komise zejména na přijetí pravidel k ochraně životního prostředí, zdraví a spotřebitele – právě v těchto oblastech zaznamenala Komise největší nedostatky v právních rádech států připravujících se na vstup do EU.

³⁵ Více informací o Dialogu je na internetových stránkách EU: <http://europa.eu.int/citizens/> a <http://europa.eu.int/business/>.

³⁶ Nařízení, jímž se zřizuje Evropský úřad pro potraviny, schválila Rada EU 21. ledna 2002.

V prvním hodnocení Strategie se Evropská komise zaměřila na problematiku rozšíření. Zdůrazňuje, že kandidáti musejí přijmout veškerou legislativu spojenou s JVT nejpozději v okamžiku vstupu do EU. S výjimkami, v podobě tzv. přechodných období, je třeba zacházet velmi obezřetně. Veškeré síly je třeba soustředit na zvýšení kvality administrativy. Pod tímto heslem se skrývá nutnost zlepšit dohled, např. nad bankami či pojišťovny, a posílit justici.

Druhé hodnocení v zásadě opakuje závěry z první zprávy. Novinkou jsou závěry zasedání Evropské rady v Nice, kde členské státy poprvé zmínily možnost uzavření vstupních rozhovorů s kandidátskými zeměmi do konce roku 2002. To by znamenalo, že k rozšíření EU může dojít již v lednu 2004.

Obě hodnotící zprávy Evropské komise, jejichž cílem je pojmenovat úspěchy i nedostatky v plnění priorit určených Strategií pro evropský vnitřní trh, naznačují nespokojenost evropské exekutivy s tempem probíhajících změn. V prvním období, tedy do konce června roku 2000, se z původních 53 konkrétních úkolů vymezených Strategií podařilo včas splnit jen 26. Komise proto volá po větší disciplíně a odpovědnějším přístupu všech zainteresovaných stran. Také druhé hodnocení Strategie poukazuje na rostoucí propast mezi odvážnými plány a pokulhávající realitou. Komise proto vyzývá Radu EU, Evropský parlament i členské státy, aby svědomitěji plnily přijaté závazky.

2.2. Akční plán *e* Evropa

Druhá polovina 90. let byla výrazně ovlivněna nástupem Internetu a tzv. nových technologií. Odvážné vize „informační společnosti“, podpořené zejména rozvojem „nové ekonomiky“ ve Spojených státech, vzbudily na druhé straně Atlantiku obavy, aby Evropa nezaspala historickou šancí a nevstoupila do nového tisíciletí jako počítačově negramotný, a proto také beznadějně zaostávající přívěsek vzkvétající Ameriky.

V prosinci 1999 vypracovala Evropská komise dokument nazvaný *e*Europe initiative, který se stal jedním z podkladů pro jednání Evropské rady v březnu následujícího roku v Lisabonu. Iniciativa obsahuje plán, jak pomoci občanům EU vyrovnat se nástupem počítačů a nových technologií do téměř všech oblastí jejich života. Je zde vyjmenováno 10 oblastí, které Komise považuje za klíčové pro úspěšný nástup informační společnosti v EU. Na základě tohoto textu vypracovala

Evropská komise v květnu obsáhlejší dokument nazvaný Akční plán *e*Evropa 2002 (*e*Europe Action Plan 2002), který přijala Evropská rada v portugalské Feiře koncem června 2000.

Akční plán upřesňuje, jaké úkoly nyní stojí před členskými státy i před Unií jako celkem, kdo odpovídá za jejich splnění a do kdy musejí být dokončeny. Plán se zaměřuje pouze na období 2000 – 2002. Komise tím chtěla mimo jiné naznačit, že zavádění počítačů a Internetu je třeba maximálně urychlit. Mnohaleté zkušenosti s tím, jak EU funguje, však napovídají, že i po uplynutí cílového data zůstane s největší pravděpodobností mnoho nedodělků. Evropská komise proto vyzývá k vytváření dlouhodobější politiky zaměřené zejména na podporu výzkumu a vývoje. Dlouhodobá strategie by měla mimo jiné zabránit izolaci zaostalejších států či některých sociálních skupin. Za žádných okolností nesmí vzniknout „dvourychlostní Evropa“, v níž by ti, kteří nedokázali včas využít nabízenou příležitost, ztratili šanci jednou pro vždy. I v celosvětovém měřítku je potřeba bourat „digitální bariéry“ a pomoci chudším zemím přiblížit se vyspělému světu. EU slibuje, že se o to pokusí.

2.2.1. Levnější, rychlejší a bezpečnější Internet

Akční plán je rozdělen do tří částí. První z nich má občanům EU zaručit levnější, rychlejší a bezpečnější přístup na Internet. Liberalizace telekomunikací prozatím přinesla výrazný pokles cen dálkových a mezinárodních hovorů. Cena místního hovorného, která je pro domácnosti připojené na Internet rozhodující, se však výrazně nezměnila. Příliš se nerozšířily ani speciální tarify určené pro přístup na Internet, o připojení zdarma si může naprostá většina obyvatel nechat zdát. Dokud se situace nezmění, zůstane „digitální věk“ pouze prázdným pojmem. Při budování nových telekomunikačních sítí je třeba myslet i na obyvatele žijící v okrajových regionech a v nepříliš obydlených oblastech. Pro rozvoj těchto oblastí může mít lepší spojení s okolním světem obrovský význam a Unie by na ně proto neměla ve své politice zapomínat.

Závěrečný dokument z lisabonského summitu se zmiňuje o společnosti založené na znalostech. Aby taková společnost mohla vzniknout, je třeba vytvořit odpovídající podmínky pro její základ – studenty, pedagogy a vědce. Informační sítě nabízejí nové možnosti zlepšení spolupráce mezi veřejnou a soukromou sférou, mezi vědci a podnikateli.

Pro rozvoj elektronických sítí a elektronického obchodu je klíčová důvěra uživatelů, kterou je třeba neustále posilovat a chránit. Je proto nutné dbát na ochranu osobních údajů a také zaručit bezpečnost on-line transakcí. Bezpečnostní opatření však nejsou zadarmo a teprve čas ukáže,

kolik jsou spotřebitelé za jejich záruky ochotni zaplatit. Úkolem EU je zajistit lepší koordinaci postupů v boji proti „kyberzločinu“.

2.2.2. Investice do lidského kapitálu

Druhá část Akčního plánu zdůrazňuje potřebu rozvíjet lidské znalosti a schopnosti v oblasti počítačů a informačních technologií. Úkolem, jehož plnění lze snadno sledovat a hodnotit, je zavádění Internetu do škol a výuka žáků i učitelů zaměřená na práci s počítači. Členské státy při tom mohou postupovat společně a učit se ze zkušeností ostatních. Získání potřebných finančních prostředků zřejmě nebude snadné, Evropská komise proto navrhuje, aby se jednotlivé vzdělávací instituce pokusily navázat spolupráci se soukromými subjekty. Oblasti vzdělávání věnovala Komise také samostatný dokument nazvaný *eLearning*³⁷.

Nelze však myslet pouze na ty, kteří se teprve připravují na výkon budoucího povolání. Zatímco státy EU již dlouhá desetiletí trápí vysoká nezaměstnanost, existují také odvětví, v nichž poptávka po pracovní síle výrazně převyšuje nabídku. Evropu trápí nedostatek odborníků specializovaných na informační technologie a není příliš pravděpodobné, že se zemím EU v dohledné době podaří uspokojit poptávku z vlastních zdrojů.

„Počítačová gramotnost“ již přestala být výsadou několika málo vědních oborů a stává se běžným požadavkem. Zaměstnanci si na to budou muset zvyknout, stejně jako se budou muset smířit s tím, že vzdělávání a zvyšování kvalifikace je celoživotní proces. Kromě „nepříjemností“ spočívajících v nutnosti neustále získávat a zpracovávat nové poznatky, přináší informační technologie také něco pozitivního. Existence počítačových sítí umožňuje zavést pružnější pracovní dobu a mnoha zaměstnancům také pohodlí práce z domova.

Zvláštní pozornost je třeba věnovat handicapovaným lidem, sociálně slabším a jedincům, kterým se z nějakého důvodu nepodařilo získat vyšší vzdělání. Cílem Akčního plánu je, aby každý dostal příležitost využít všeho, co mu moderní technologie mohou nabídnout.

2.2.3. Podpořit využívání Internetu

Závěrečná pasáž Akčního plánu je věnována novým službám, které lze prostřednictvím Internetu nabízet, a možnostem jejich zkvalitnění. Velkou nadějí je rozvoj elektronického obchodu,

³⁷ Více informací nabízí Evropská komise na internetové adrese:
<http://europa.eu.int/comm/education/elearning/index.html>.

kterému však stále brání nejednotná právní úprava. Jinou slibnou oblastí je „elektronické“ zadávání veřejných zakázek, jež by umožnilo účast širšího okruhu zájemců.

Digitální technologie mohou výrazně zjednodušit komunikaci občanů s úřady, přispívají ke zvýšení efektivnosti, transparentnosti a ke snížení nákladů administrativy. Od úřadů se proto očekává, že se co nejdříve přizpůsobí novým podmínkám a že zpřístupní maximum informací na Internetu. K chvále institucí EU musíme poznamenat, že šly členským zemím příkladem a přestože lze jejich webovým stránkám leccos vytknout, informací je zde opravdu mnoho.

Možná poněkud překvapivě v těchto souvislostech působí další požadavek – on-line zdravotní péče. Evropská komise měla na mysli zejména účinnější šíření informací zaměřených na prevenci a lepší možnosti výměny dat mezi zdravotnickými zařízeními. Jedná se však o velmi citlivou oblast a zvláštní důraz je proto třeba klást na zajištění toho, aby se přenášené informace nedostaly do nepovolaných rukou. Počítačové sítě také umožní koordinovaný postup zemí EU v případě epidemií a napomohou vzniku celoevropského systému zdravotního pojištění.

Svůj význam mají nové technologie také pro kulturu. Počítače zlepšují fungování kulturních institucí (muzeí, knihoven, archivů apod.), čímž přispějí k uchování evropského kulturního dědictví.

Poslední oblastí, již mohou digitální technologie výrazně pomoci, je doprava. Jedná se zejména o vytváření „inteligentních dopravních systémů“, bez nichž by se evropské dopravní sítě zřejmě brzy zhroutily. Jednotný vnitřní trh výrazně přispěl ke zvýšení intenzity dopravy v EU. Zácpy na silnicích se zejména v hustě obydlených oblastech staly normou, podobně jako zpoždění na evropských letištích. Dalším významným krokem je zvyšování bezpečnosti veškeré dopravy a zlepšení asistenčních služeb pro řidiče na evropských silnicích.

2.2.4. Akční plán v roce 2002

K tomu, aby bylo možné porovnávat pokroky členských zemí, vypracovala Evropská komise 23 ukazatelů, které na podzim roku 2000 schválila Rada EU. Od té doby Komise pečlivě shromažďuje a vyhodnocuje statistické údaje, z nichž až dosud vypracovala tři zprávy. V té poslední se mimo jiné píše, že zatímco v období od března 2000 do června 2001 stoupl podíl domácností připojených na Internet z 18 na 36 %, ve druhém pololetí roku 2001 se nárůst zpomalil a do prosince se podíl zvýšil o pouhé 2 procentní body.

Koncem minulého roku mělo přístup na Internet téměř 50 % obyvatel EU, naprostá většina z nich se k Internetu připojuje minimálně jednou týdně. V absolutních číslech se tak počet evropských uživatelů Internetu blíží k údajům Spojených států. Nejvíce uživatelů Internetu žije v Nizozemí a ve skandinávských zemích, nejméně v „jižním křídle“ sjednocené Evropy. Lépe jsou na tom s připojením k celosvětové počítačové síti podniky. Přístup na Internet si zajišťuje téměř 90 % firem s více než 10 zaměstnanci. Přes 60 % z nich má vlastní webové stránky.

Evropská komise s uspokojením konstatuje, že ceny telefonického připojení k Internetu během posledních dvou let stabilně klesaly, stále však jsou vyšší než ceny ve Spojených státech. V některých zemích se také objevily speciální tarify pro uživatele Internetu. Problémem zůstává kvalita připojení, jež domácím uživatelům znemožňuje přenášet větší objem dat. EU se finančně podílela na projektu vylepšení sítě propojující výzkumná a vzdělávací centra v evropských zemích, včetně kandidátských.

S tím, jak roste objem a mění se charakter informací přenášených počítačovými sítěmi, se do popředí stále více dostávají otázky jejich zabezpečení. Podle údajů Evropské komise zabezpečují Američané své servery mnohem obezřetněji než jejich evropští kolegové. V polovině minulého roku sice nabyla účinnosti evropská směrnice o elektronickém podpisu, v praxi se však tento postup stále příliš nevyužívá.

Poměrně úspěšně probíhalo zavádění Internetu do škol. V květnu minulého roku mělo připojení více než 80 % z nich. Ne vždy však měli z projektu, často štědře dotovaného státním rozpočtem, užitek samotní žáci. Ukázalo se, že více než 10 % škol používá počítač s připojením na Internet nikoliv k výuce, nýbrž k administrativním účelům. Na jeden počítač „bez připojení“ připadá v EU v současnosti 12 žáků, na jeden počítač „s připojením“ jich připadá 25. Výuku na Internetu často komplikuje nízká kvalita připojení.

Více než polovina evropských zaměstnanců pracuje s počítačem. Podle údajů Evropské komise pomáhají počítače zvyšovat produktivitu práce a zároveň zaměstnancům umožňují lépe kombinovat práci a soukromý život. Možnosti pracovat z domova v současnosti využívají méně než 2 % zaměstnanců. Podle Komise by této variantě dala přednost téměř čtvrtina všech pracujících, většina z nich však zatím nedostala příležitost.

Co se týče přístupu k informačním technologiím, konstatuje Komise, že stále existují nezanedbatelné rozdíly mezi jednotlivými skupinami obyvatel, např. mezi muži a ženami, mezi zaměstnanými a nezaměstnanými, mezi osobami s vyššími a nižšími příjmy, vyšším a nižším vzděláním, mladšími a staršími. Proto členské státy zřizují speciální centra, která zdarma nabízejí přístup na Internet skupinám ohroženým „počítačovou negramotností“.

Objem zboží a služeb nakoupených prostřednictvím Internetu roste jen pomalu. V říjnu 2000 nakupovalo elektronicky 31 % uživatelů Internetu, o rok později jejich počet stoupl na 36 %. Pravidelně na Internetu nakupují jen asi 4 % jeho uživatelů. Nejlépe se elektronickému obchodu daří ve Skandinávii. Potenciální zákazníci od internetového obchodování odrazuje nejen nedůvěra v bezpečnost elektronických platebních systémů, ale také vysoké poplatky za doručení nakoupeného zboží. I na straně firem existují nevyužité možnosti. V současnosti nakupuje či prodává na Internetu jen asi 20 % evropských firem, převažují velké společnosti.

Aktivita státních úřadů na Internetu v posledních letech vzrostla, počet „služeb“, které je možné vyřídit on-line, se zvyšuje. Téměř polovina evropských uživatelů Internetu někdy navštívila stránky své vlády či jiných centrálních úřadů. Na vládních stránkách uživatelé obvykle hledají informace či získávají příslušné tiskopisy, jen malá část z nich se však setkala i s možností vyplnit formulář přímo na Internetu a rovnou jej elektronicky odeslat.

Situaci na počátku roku 2002 lze shrnout asi takto. Počítače a Internet pronikají do EU relativně pomalu a hlavně nerovnoměrně. Elektronický obchod se jen obtížně vyrovnává s existujícími překážkami. Poměrně úspěšně probíhá zavádění Internetu do škol, kvalita připojení je však často velmi nízká. Stále více lidí se s počítači setkává v zaměstnání, existují však i skupiny obyvatel vážně ohrožené „počítačovou negramotností“. Velkou neznámou zůstávají kandidátské země, u nichž hrozí, že pokud se včas nezapojí do projektu vytváření „eEvropy“, stanou se po svém vstupu do EU pro současné členské státy obrovským břemenem.

2.3. Akční plán pro finanční služby

Jednotný trh s finančními službami se Unie pokouší budovat již od roku 1973³⁸. Po téměř 30 letech práce, koncem 90. let minulého století, však musela Evropská komise konstatovat, že trhy s finančními službami EU zůstávají rozdrobené a prodělávají na tom jak podnikatelé, tak i spotřebitelé. Novým impulsem se stalo přijetí jednotné měny, od něhož mnozí očekávají, že pomůže odkrýt potenciál evropských ekonomik a přispěje k modernizaci evropských finančních trhů, čímž zlepší dostupnost kapitálu. Z tohoto předpokladu vycházela také Rada EU, jejíž členové se v prosinci 1998 ve Vídni shodli na nutnosti co nejrychleji přijmout program určující priority politiky v oblasti finančních služeb v příštích letech. Tak se i stalo a v květnu následujícího roku byl Akční plán na světě³⁹.

Plán se zaměřuje na tři oblasti – „wholesale markets“, prodej drobným investorům a dohled nad poskytovateli finančních služeb. Do první zmíněné oblasti patří požadavek na zavedení jednotných pravidel pro trhy s cennými papíry a deriváty. Napomoci může novelizace směrnice o poskytování investičních služeb (Investment Service Directive), která ve své současné podobě neumožňuje odstranit všechny překážky bránící poskytování investičních služeb přes hranice členských zemí. Faktorem, který spolehlivě potlačuje aktivitu na evropských kapitálových trzích, jsou složité administrativní procedury, jež musí podstoupit každý, kdo chce své cenné papíry nabídnout na trzích jiných členských států. Velké ztráty působí zemím EU také nedostatečně rozvinuté trhy s rizikovým kapitálem. Malé začínající firmy se tak musejí spoléhat na dražší a méně pružné formy financování, což mnoho podnikatelů odrazuje.

Nezbytnou podmínkou umožňující efektivní fungování kapitálových trhů jsou dostupné a spolehlivé informace. Pro firmy působící na trzích EU by proto měla platit jednotná pravidla pro finanční výkaznictví. Tato pravidla by měla být v souladu s mezinárodními účetními standardy (International Accounting Standards), což by umožnilo evropským firmám získávat kapitál i na světových trzích.

Otázky penzijních fondů jsou zatím plně v kompetenci členských zemí. Diskutuje se nicméně o zavedení jednotného rámce pro poskytování těchto služeb. Vzhledem ke stárnutí evropské populace nabývá téma penzijních fondů na aktuálnosti. Schválení celoevropských pravidel

³⁸ Základem pro koordinaci právních předpisů upravujících činnost tzv. úvěrových institucí v zemích EU se staly první a druhá bankovní směrnice z let 1977 a 1989.

³⁹ Jeho text je možné získat na internetové adrese:

http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/finances/actionplan/index.htm.

upravujících činnost penzijních fondů může, spolu se zavedením jednotné měny, zefektivnit jejich fungování. Existence rozdílných penzijních systémů výrazně omezuje mobilitu pracovních sil v EU. I zde by mohla jednotná pravidla pro fungování penzijních fondů pomoci. Při hledání optimálních pravidel se ale nesmí zapomínat na ochranu těch, kdo své prostředky do penzijních fondů ukládají.

Změny si vyžádají také pravidla pro poskytování bankovních záruk. U záruk poskytnutých subjektem z jiného členského státu totiž v současnosti není uspokojivě vyřešena situace, kdy se ten, kdo záruku poskytl, stane insolventním. Oblasti finančnictví se nemůže nedotknout probíhající restrukturalizace průmyslových podniků. Orgány, jež nad fungováním finančních institucí dohlížejí, by měly vzít v úvahu, že veškeré změny (fúze, akvizice apod.) musejí probíhat za transparentních a nediskriminačních podmínek.

Přestože se hlavní změny finančních trhů EU odehrávají na „wholesale markets“, nesmíme zapomínat ani na drobné investory. Působení finančních institucí po celé Unii již sice je právně upraveno, některé problémy spojené s přeshraničním poskytováním jejich služeb přetrvávají. Každý členský stát i nadále uplatňuje svá vlastní pravidla pro potírání nekalých obchodních praktik a pro udržování „zdravého“ finančního sektoru. Pro spotřebitele to však znamená zúženou možnost výběru mezi nabízenými službami.

Pokud spotřebitel uvažuje o možnosti investovat své úspory v jiné členské zemi, potřebuje k tomu jasné a srozumitelné informace a zároveň i jistotu, že existují mechanismy, jak zjednat nápravu v případě, že mezi ním a příslušnou finanční institucí vznikne spor. Spotřebitelé by proto měli mít k dispozici jak soudní, tak i mimosoudní způsoby řešení sporů vzniklých při „přeshraničním“ investování. Jednou z cest, jak snížit rizika spotřebitelů, je sjednocení pravidel pro jejich ochranu.

Velkou brzdou přeshraničního obchodování zůstávají vysoké poplatky spojené s transakcemi probíhajícími přes hranice členských států. Obdobná situace nastává i při používání kreditní karty v jiné členské zemi. Změnu nepřineslo ani zavedení eura a občané jsou se současným stavem věcí právem nespokojeni.

Poslední oblastí, jež může přispět ke zlepšení fungování finančních trhů EU, je dohled nad poskytovateli finančních služeb. Jedinou schůdnou cestou je harmonizace pravidel upravujících

dohled. Do jisté míry mohou pomoci také neformální dohody o spolupráci mezi institucemi, které mají dohled v jednotlivých členských zemích na starosti. Teprve pokračující propojování finančních trhů ukáže, zda je současný systém z dlouhodobého hlediska udržitelný, nebo je nutná jeho revize.

Podobně jako u jiných „akčních plánů“ i v tomto případě vydává Evropská komise pravidelné zprávy hodnotící dosažený pokrok a vytyčující hlavní priority pro následující období. Všechna dosud vydaná hodnocení oceňují úspěchy, jež mají obvykle podobu připravených nebo dokonce již schválených právních předpisů. Pokaždé však upozorňují i na skutečnost, že úspěch nikdy není stoprocentní a že za každým půlročním plánem zůstávají různé nedodělky. Příčinou obvykle není zanedbání ze strany Komise či jiné instituce EU, ale neochota jednotlivých členských zemí hledat kompromisní řešení politicky citlivých problémů.

2.4. Závěr – společná politika, realita nebo iluze?

Je vidět, že se Evropské komisi podařilo zmapovat poměrně široký okruh témat. Skoro se zdá, jako by se Komise svou horečnatou činností a vydáváním stále nových a nových dokumentů snažila zakrýt fakt, že opravdové a tolik potřebné změny probíhají podstatně pomaleji, než by bylo třeba ke splnění „strategického cíle“ vytyčeného v Lisabonu.

Komise však neztrácí hlavu. Místo tvrdé kritiky za příliš pomalé tempo změn je z některých dokumentů přímo cítit diplomatická snaha nikoho „neurazit“. Většina zpráv sice dokazuje, že Unie zatím není schopna plnit cíle, které si sama určila, zároveň však neopomenou zdůraznit, že určitého pokroku se pokaždé podařilo dosáhnout. Snad proto, aby zbytečně nevzbuzovala pocity malomyslnosti a poraženectví, opakuje Komise členským státům, že ani pět minut po dvanácté ještě není vše ztraceno.

EU zná své slabiny. Patří mezi ně vysoká nezaměstnanost, způsobená přílišným důrazem na sociální jistoty zaměstnanců, kvůli níž není trh práce v EU flexibilní⁴⁰; malá „podnikavost“ Evropanů, jejímiž příčinami jsou jednak nepříznivé právní prostředí a jednak těžko dostupný kapitál pro financování začínajících firem; neochota zaměstnanců získávat nové dovednosti a přizpůsobovat se požadavkům informační společnosti nebo pomalý rozvoj technologicky vyspělých odvětví, způsobený mimo jiné nedostatečnými investicemi do vzdělání a výzkumu.

⁴⁰ Otázkou je, zda vůbec můžeme hovořit o „evropském“ trhu práce. Jazykové, kulturní a mnohé další bariéry brání většině občanů EU v tom, aby využili svého práva pracovat v kterékoli členské zemi. Nízká mobilita pracovních sil, ve srovnání se Spojenými státy, je ostatně typická i pro jednotlivé státy uvnitř EU.

Pouhým (i když neustále opakovaným) upozorňováním na bolavá místa evropského hospodářství se však potíže nevyřeší.

A právě v tom spočívá asi největší problém jakékoliv politiky prováděné na úrovni EU. Evropská komise může členské státy donekonečna varovat a vyzývat k té či oné aktivitě, ve většině případů však nemá pravomoci k tomu, aby „neposlušné“ státy přinutila provést navrhovaná opatření. Nesmíme totiž zapomínat, že se Unie stále ještě skládá z 15 suverénních států, jejichž vlády si jen velmi nerady nechávají z Bruselu radit. Ostatně nejen před volbami hrají otázky „národních zájmů“ významnou roli v postojích členských zemí vůči EU.

Při daném „rozložení sil“ mezi Unii a členskými státy Evropské komisi často nezbývá, než odevzdaně čekat, zda někdo její rady a doporučení přijme a bude se jimi řídit. Ne snad, že by byla veškerá její činnost zbytečná. Kvůli svému příliš slabému postavení však není schopna hájit a prosazovat zájmy Unie jako celku s takovou razancí, jak by si mnozí její členové jistě přáli.

O tom, zda se postavení Evropské komise někdy změní, mohou rozhodnout pouze členské státy. Jedině jejich jednomyslný souhlas je cestou ke změně institucionálního uspořádání EU. Diskuse mezi „federalisty“ a zastánci „unie národních států“ probíhají již léta a zatím se nezdá, že by obhájcí zavádění dalších federálních prvků do současných rozhodovacích mechanismů Unie získávali nějak výrazně navrch.

Nelze v tom přehlédnout jistý rozpor. EU si na jedné straně klade stále ambicióznější cíle, zároveň však členské země nejsou schopny, či spíše ochotny, vytvářet mechanismy, které by dosažení těchto cílů umožnily. Bez zavedení jistých „centralistických“ prvků nemá smysl předstírat provádění hospodářské politiky na úrovni EU, neboť neexistuje nikdo, kdo by se tohoto úkolu mohl ujmout⁴¹.

Zatím se zdá, že na úvahy o větší centralizaci EU nejsou ještě členské země připraveny. I malý posun v rozdělení pravomocí mezi členskými státy a orgány Unie bývá výsledkem náročných a vyčerpávajících vyjednávání. Vzpomeňme si například, jak dlouho jednala Evropská rada v Nice v prosinci roku 2000 o zrušení „práva veta“ členských zemí při hlasování Rady EU (omezení se

⁴¹ Tady se nabízí srovnání s fungováním Hospodářské a měnové unie (HMU). K tomu, aby HMU mohla vzniknout a plnit své cíle, bylo zapotřebí vytvořit zcela nový orgán – Evropskou centrální banku (ECB) – a propojením stávajících centrálních bank členských zemí dát vzniknout Evropskému systému centrálních bank. Zároveň s tím se členské země (resp. v tomto případě jejich centrální banky) musely vzdát většiny svých pravomocí ve prospěch ECB.

týkalo jen přesně určeného okruhu oblastí). Navíc právě nyní čeká Unii složité rozhodování o tom, jak zajistit funkčnost stávajících institucí při rozšíření počtu členských států o deset, třináct a časem možná i více kandidátských zemí. Hlavním tématem se proto, k radosti mnoha stávajících členů, stane rozšiřování a nikoli prohlubování evropské integrace.

Z výše uvedených závěrů vyplývá, že těžištěm politiky na posílení konkurenceschopnosti zůstávají jednotlivé členské země. Pouze jejich vlády mají v rukou dostatečně účinné nástroje, jimiž mohou hospodářskou výkonnost své země ovlivnit. Pouze ony mohou svou politikou přispět ke zvýšení životní úrovně obyvatel, což je, v „evropském“ chápání tohoto pojmu, nezbytná součást a zároveň i důsledek rostoucí konkurenceschopnosti.

3. Jak se měří konkurenceschopnost

Třetí kapitola je věnována studiím a zprávám, které se pokoušejí porovnávat konkurenceschopnost různých zemí nebo nadnárodních celků. První tři části se zabývají činností Evropské komise. Z poměrně široké škály různých „scoreboards“ vydávaných Komisí budou zmíněny tři – Internal Market Scoreboards, Innovation Scoreboards a Enterprise Policy Scoreboards. V dalších částech této kapitoly jsou stručně popsány a rozebrány hodnotící zprávy UNICE, OECD a Světového ekonomického fóra. V posledních dvou dokumentech se příliš nedozvíme o postavení EU jako celku ve světě. Jsou zde zařazeny zejména proto, aby ukázaly, zda lze k problematice konkurenceschopnosti přistupovat i jinak, než jak to činí EU, a pokud ano, tak v čem tento „jiný“ přístup spočívá.

Předem je třeba upozornit, že práce použité v této kapitole se nesnaží hledat a vysvětlovat příčiny hospodářských úspěchů či neúspěchů zkoumaných zemí. Spíše se věnují porovnávání jednotlivých států či nadnárodních celků na základě předem zvolených ukazatelů. Tyto ukazatele obvykle „přeměňují“ faktory a veličiny, jež jsou obecně považovány za klíče k dosažení vyššího tempa hospodářského růstu a za průvodní znak vznikající ekonomiky založené na znalostech. Proto není divu, že většina autorů používá tytéž, nebo jen mírně upravené indikátory a jednotlivé zprávy se mnohdy liší jen v tom, zda si hodnotitel uchovává od hodnocených zemí patřičný odstup, či zda se snaží být maximálně loajální a kritické závěry „změkčuje“.

3.1. Internal Market Scoreboards

Pokud hovoříme o politice Evropské komise, má tato instituce jednoznačně vymezené pole působnosti, a tím je jednotný vnitřní trh. Veškeré další otázky, které do problematiky „vylepšování“ JVT nepatří, jsou totiž zcela v rukou vlád členských zemí. Již déle než dvě desetiletí se hovoří o tom, jaké možnosti nabízí vnitřní trh, jaký se v něm ukrývá potenciál pro členské země pod jedinou podmínkou – že budou skutečně odstraněny všechny bariéry, které brání jeho plnému rozvinutí. Vytváření a zdokonalování JVT je proces dlouhodobý a náročný. Ne vždy přejímají členské státy předpisy komunitárního práva s nadšením a stává se proto, že nechutí jedné či několika málo zemí správně implementovat danou směrnici blokuje postup všech ostatních. Snad proto, aby měly členské státy větší motivaci plnit své povinnosti správně a včas, vycházejí tzv. „Internal Market Scoreboards“.

Vždy jednou za šest měsíců sestaví Evropská komise z členských zemí „žebříček“, který ukazuje, jak si země vedou v přejímání předpisů komunitárního práva. „Scoreboards“ tím do jisté míry

umožňují měřit a porovnávat pokroky jednotlivých států. Výsledky těchto žebříčků jsou jednoznačné a snadno srozumitelné. Jasně ukazují, které země své povinnosti plní vzorně a včas, a které naopak věčně zaostávají. Snad proto má Komise tento typ hodnocení tak ráda.

„Scoreboards“ vycházejí od listopadu 1997. Jejich význam po lisabonském summitu ještě vzrostl. Jak uvádí Komise ve svém zatím posledním „žebříčku“ z listopadu 2001⁴², přinášejí její pravidelná hodnocení své ovoce. Zveřejňování těch úspěšných i těch méně úspěšných prý přispělo k výraznému snížení „transpozičních deficitů“ členských zemí v posledních letech. Možná proto se Komise rozhodla touto formou hodnotit pokrok i v dalších prioritních oblastech. V současnosti proto pravidelně vycházejí žebříčky hodnotící inovativnost a podnikavost, oblast justice a vnitra či problematiku státní pomoci.

Počet právních předpisů, jež mají přímý vliv na fungování JVT, se v současné době pohybuje kolem hranice 1800, z toho 275 představují nařízení a 1490 směrnice⁴³. Implementace předpisů komunitárního práva do právních rádu členských zemí byla vždy považována za slabinu celého systému. Některé země si totiž závazné termíny pro začlenění konkrétních předpisů vykládaly poněkud velkoryse.

Za svůj velký úspěch proto Komise považuje skutečnost, že „transpoziční deficit“, tj. počet směrnic, jež nebyly členskými státy včas přejaty, v posledních letech klesá. Zatímco v době vydání prvního žebříčku, tedy v listopadu 1997, nepřijaly členské země včas více než 6 % směrnic, koncem loňského roku se deficit pohyboval kolem 2 %. Největší potíže mají státy EU s přejímáním směrnic v oblasti sociální politiky, ochrany životního prostředí, dopravy a vzájemného uznávání kvalifikací.

Pokud hodnotíme jednotlivé země, mezi ty vzorné se tradičně řadí Švédsko, Finsko, Dánsko a Španělsko. Na opačném konci žebříčku se pravidelně objevují Řecko, Francie, Portugalsko a v poslední době i Británie. Průměrné zpoždění v případě, že se příslušnou směrnicí nepodaří implementovat včas, dosahuje 13 měsíců. Pokud vezmeme v úvahu ještě skutečnost, že členské státy mají na začlenění směrnice do svého právního rádu až tři roky, nelze se divit, že si mnozí podnikatelé stěžují na zastaralost právních předpisů v zemích EU.

⁴² Jedná se o již 9. vydání a k dispozici je na internetové adrese:
http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/score/index.htm.

⁴³ viz European Commission (2001e).

Pomalé přejímání směrnic členskými státy velmi komplikuje fungování JVT. Místo jednotného právního rámce vzniká složitá a rozdrobená struktura. Podle údajů Evropské komise zbývá všem zemím dohromady přijmout asi 10 % směrnic. Z čistě právního hlediska tedy vnitřní trh využívá maximálně 90 % svých možností. Situace je o to horší, že mezi nejpomalejší státy patří ty velké, jako je Francie, Británie či Německo.

Kromě toho, že členské státy předpisy komunitárního práva přijmou, musejí je také správně aplikovat. Na dodržování a vynucování komunitárních předpisů dohlíží Evropská komise a dělá to velmi pečlivě. Ke konci srpna minulého roku probíhalo před Komisí celkem 1477 řízení pro údajné porušení některé ze směrnic či nařízení upravujících otázky vnitřního trhu. Více než polovina z těchto řízení (58 %), byla zahájena na základě stížnosti vznesené občanem či podnikatelem. Celých 30 % všech řízení je vedeno proti Francii a Itálii. Obdobný „poměr sil“ platí i v případech vedených u Evropského soudního dvora (ESD).

Je třeba poznamenat, že řízení před Evropskou komisí je časově náročná procedura. Od jeho zahájení, tedy od okamžiku, kdy Komise oficiálně upozorní příslušný členský stát na zjištěné nedostatky, do doby, než příslušný stát zjedná nápravu, uplynou v průměru dva roky. Pokud se dotyčná země odmítne podřídit rozhodnutí Evropské komise a případ se dostane před ESD, může trvat až pět let, než je definitivně vyřešen. V devíti z deseti případů ESD nakonec stejně rozhodne ve prospěch Komise. Délka řízení však obvykle způsobí, že v okamžiku nastolení spravedlnosti je pro subjekt, který byl iniciátorem stížnosti, příliš pozdě. Evropská komise proto jednak pracuje na urychlení těchto řízení a zároveň vyzývá členské země, aby se samy snažily minimalizovat jejich počet.

JVT nemůže fungovat bez zavádění společných standardů. Evropská komise proto ve svých „Internal Market Scoreboards“ stručně hodnotí i činnost soukromoprávních institucí zabývajících se standardizací (CEN, CENELEC, ETSI). Nejméně je Komise spokojena s prací CEN (Evropský výbor pro standardizaci). Mezi lety 1995 a 2001 se totiž výrazně prodloužila doba, po kterou tato instituce „vytváří“ standard. V roce 1995 trvalo v průměru 4,5 roku od okamžiku, kdy CEN navrhl vytvoření nového evropského standardu, do doby, než se podařilo najít řešení vyhovující všem zúčastněným stranám. V roce 2001 tento proces trval v průměru 8 let. Na obranu CEN je nutno poznamenat, že je prací přímo zavalen – v současnosti se připravuje více než 1000 nových standardů z velmi rozdílných oborů. CENELEC, instituce zabývající se vytvářením evropských standardů v oblasti elektrotechniky, odhaduje dobu vzniku jednoho

standardu na 3 až 4 roky. Zdaleka nejrychleji působí třetí zmíněná instituce – ETSI – zabývající se oblastí telekomunikací.

3.2. Innovation Scoreboards

Jednou z cest, jak zlepšit hospodářskou výkonnost země či regionu, je podpora inovací. Tento postup navrhuje i závěrečný dokument z lisabonského zasedání Rady EU, který požaduje vytvoření Evropského prostoru pro výzkum a inovace (European Area of Research and Innovation), v jehož rámci by mohly členské země spojit síly a znásobit tak své možnosti. První předběžné hodnocení inovativnosti evropských zemí vypracovala Komise již v září roku 2000, známkování „na ostro“ proběhlo poprvé až v září loňského roku⁴⁴. Evropská komise počítá s tím, že by do procesu hodnocení postupně začlenila i kandidátské země.

System hodnocení členských zemí je založen na 17 ukazatelích, které lze rozdělit do čtyř skupin. První z nich zahrnuje ukazatele z oblasti lidských zdrojů: podíl absolventů přírodovědných a technických oborů ve věkové skupině 20 – 29 let (‰), podíl obyvatel s vysokoškolským vzděláním (sledují se lidé od 25 do 64 let), účast na projektech celoživotního vzdělání (opět lidé v rozmezí 25 – 64 let) a podíl osob zaměstnaných v technologicky vyspělých (hi-tech) odvětvích (kam Komise řadí například výrobu kancelářského vybavení, telekomunikačního vybavení, ale i letecký a kosmický průmysl a výrobu aut) a službách (jedná se např. o telekomunikační služby či vývoj softwaru).

Druhá skupina indikátorů hodnotí vytváření nových poznatků, a to porovnáním následujících údajů: veřejné výdaje na výzkum a vývoj (jako podíl na HDP), investice firem do výzkumu (opět jako podíl na HDP) a počet podaných žádostí o udělení patentu (pouze v hi-tech odvětvích, mezi něž patří výroba léčiv, biotechnologie, informační technologie a letecký a kosmický průmysl), a to jak u Evropského patentového úřadu (EPO), tak i u odpovídající instituce ve Spojených státech (USPTO). V obou případech se sleduje počet žádostí na milion obyvatel.

Třetí skupina ukazatelů má pomoci odhadnout, jak snadno se nové poznatky šíří a nakolik jsou jednotlivé firmy schopny přizpůsobit nové vynálezy svým potřebám. Evropská komise měří a porovnává množství vnitropodnikových inovací vytvořených v malých a středně velkých firmách (měřeno jako podíl malých a středních firem, jež jsou schopny přinášet novinky do výroby), počet

⁴⁴ Innovation Scoreboard je přístupný na adrese: <http://www.cordis.lu/innovation-smes/communication2000/home.html#annex>

dohod o spolupráci mezi firmami při zavádění novinek do výroby (podíl malých a středně velkých firem, jež podobné dohody uzavřely s jinými podniky či institucemi) a výdaje firem na inovace (pod tímto pojmem se ukrývá např. nákup moderního vybavení, licencovaných technologií, školení zaměstnanců apod. a měří se jako procento z obrátu firmy).

Poslední skupina indikátorů je poněkud nesourodá. Patří sem například dostupnost rizikového kapitálu pro vznikající firmy orientované na hi-tech odvětví (objem těchto investic jako procento HDP), nově získaný kapitál na akciových trzích (vyjádřený jako procentní podíl na HDP), podíl „technologických novinek“, které firmy dodávají na trh (měří se jako podíl z veškerých prodejů), procento obyvatel, kteří mají z domova přístup na Internet, podíl výdajů na tzv. informační a komunikační technologie (měřeno jako podíl na HDP) a přidanou hodnotu v technologicky vyspělých průmyslových odvětvích. Hodnoty jednotlivých indikátorů shrnuje tabulka č. 3.1.

Tabulka č. 3.1: Hodnoty indikátorů, které si Evropská komise zvolila jako nástroj k měření inovativnosti.

Indikátor	Průměr EU	3 nejlepší z EU			USA	JP
Podíl absolventů přírodovědných a technických oborů	10,4‰	17,8 (UK)	15,8 (FR)	15,6 (IE)	8,1	11,2
Podíl obyvatel s VŠ vzděláním	21,2%	32,4 (FI)	29,7 (SE)	28,1 (UK)	34,9	30,4
Účast na projektech celoživotního vzdělávání	8,4%	21,6 (SE)	20,1 (UK)	20,8 (DK)		
Podíl zaměstnanců v hi-tech odvětvích	7,8%	10,9 (DE)	8,3 (SE)	7,6 (IT/UK)		
Podíl zaměstnanců v hi-tech službách	3,2%	4,8 (SE)	4,5 (DK)	4,3 (FI)		
Veřejné výdaje na výzkum	0,66%	0,95 (FI)	0,87 (NL)	0,86 (SE)	0,56	0,70
Výdaje firem na výzkum	1,19%	2,85 (SE)	2,14 (FI)	1,63 (DE)	1,98	2,18
Počet žádostí o patent u EPO	17,9	80,4 (FI)	35,8 (NL)	29,3 (DE)	29,5	27,4
Počet žádostí o patent u USPTO	11,1	35,9 (FI)	29,5 (SE)	19,6 (NL)	84,3	80,2
Inovace v MSP	44,0%	62,2 (IE)	59,1 (AT)	59,0 (DK)		
Spolupráce MSP na inovacích	11,2%	37,4 (DK)	27,5 (SE)	23,2 (IE)		
Výdaje firem na inovace	3,7%	7,0 (SE)	4,8 (DK)	4,3 (FI)		
Rizikový kapitál pro hi-tech firmy	0,11%	0,26 (UK)	0,20 (SE)	0,17 (BE)		
Nově získaný kapitál	1,1%	5,6 (NL)	4,5 (DK)	4,4 (ES)	1,9	
Podíl „technologických novinek“	6,5%	13,5 (IT)	9,5 (ES)	8,4 (IE)		
Přístup domácností na Internet	28,0%	55,0 (NL)	54,0 (SE)	52,0 (DK)	47,0	28,0
Výdaje na ICT	6,0%	7,4 (SE)	6,6 (NL)	6,6 (PT)	5,9	4,3
Přidaná hodnota v hi-tech odvětvích	8,2%	20,5 (IE)	18,8 (SE)	12,5 (FI)	25,8	13,8

Zdroj: European Commission (2001a).

Z 10 ukazatelů, v nichž lze porovnávat výsledky Spojených států s průměrem zemí EU, je Unie lepší pouze ve třech: v podílu absolventů přírodovědných a technických oborů, v podílu veřejných výdajů na výzkum a vývoj a nepatrně vede i ve výdajích na ICT. V čem Unie za Spojenými státy nejvíce zaostává, je počet žádostí o udělení patentu v hi-tech oborech. Zatímco vědci v EU podali v roce 1999 u EPO necelých 18 žádostí na milion obyvatel, Američané jich u této instituce podali téměř jednou tolik (29,5 žádostí na milion obyvatel). Je poněkud zarážející, že i v zemích EU byli američtí vědci aktivnější než jejich evropští kolegové. Ještě horší je to s počtem žádostí podaných u amerického úřadu pro patenty a ochranné známky. Zatímco Američané podali v roce 1998 více než 80 žádostí na milion obyvatel, na milion občanů EU připadá pouhých 11 žádostí podaných u USPTO. Podobně by dopadlo i srovnání průměru EU s výkonem Japonska.

Pokud odhlédneme od Unie jako celku a zaměříme se na jednotlivé členské státy, najdeme mezi nimi i opravdové „inovativní hvězdy“. Celkem 13x se na předních příčkách evropského žebříčku objevuje Švédsko, 8x Finsko a 7x Dánsko. Není pochyb, že by tyto země jako jednotlivci byly svou inovativností schopny konkurovat Spojeným státům i Japonsku⁴⁵. Dobrého umístění dosáhlo také Nizozemí a Irsko. Zdá se, že inovativnost je zatím doménou malých členských států, a především Skandinávie.

Ještě zajímavější pohled na vývoj inovativnosti členských států nabízí tabulka č. 3.2, jež odráží procentní změny sledovaných indikátorů ve druhé polovině 90. let⁴⁶.

⁴⁵ Nabízí se ovšem otázka, zda tento způsob porovnávání není poněkud „nefēr“. Pokud bychom podle podobného klíče rozdělili i USA, jistě by se našly státy (např. Kalifornie či Massachusetts), jež v inovativnosti zmíněné evropské země zdaleka předčí.

⁴⁶ Ke způsobu měření změn i k těžkostem s ním spojeným viz European Commission (2001a).

Tabulka č. 3.2: Vývoj některých indikátorů inovativnosti v čase (% změna)

Indikátor	Průměr EU	3 nejlepší z EU			USA	JP
Podíl obyvatel s VŠ vzděláním	15%	73 (AT)	56 (FI)	24 (UK)		
Účast na projektech celoživotního vzdělávání	29%	134 (BE)	81 (UK)	67 (LU)		
Podíl zaměstnanců v hi-tech odvětvích	1%	8 (GR)	4 (IE)	4 (IT)		
Podíl zaměstnanců v hi-tech službách	12%	70 (IE)	65 (LU)	22 (UK)		
Veřejné výdaje na výzkum	-6%	13 (FI)	12 (GR)	11 (PT)	-10	2
Výdaje firem na výzkum	-1%	48 (FI)	21 (ES)	20 (DK)	11	12
Počet žádostí o patent u EPO	59%	350 (IE)	157 (LU)	120 (ES)	65	23
Počet žádostí o patent u USPTO	76%	234 (ES)	181 (DK)	143 (FI)	-10	200
Rizikový kapitál pro hi-tech firmy	74%	350 (GR)	230 (DK)	168 (IT)		
Výdaje na ICT	18%	41 (GR)	36 (ES)	33 (IT)	-18	-10
Přidaná hodnota v hi-tech odvětvích	-12%	87 (IE)	73 (FI)	70 (SE)	21	-21

Zdroj: European Commission (2001a).

Tentokrát se na přední příčky dostaly i takové země, jako je Řecko (4x), Španělsko (3x) či Itálie (3x), což napovídá, že se i tyto státy snaží dohnat náskok skandinávských zemí či alespoň zpomalit tempo svého zaostávání. Zajímavý je v tomto ohledu zejména ukazatel zkoumající investice do ICT – největší nárůst ve sledovaném období zaznamenalo Řecko, Španělsko a Itálie, zatímco jak Spojené státy, tak i Japonsko vykazují pokles. Vysvětlení je jediné, Spojené státy a Japonsko (a stejně tak i skandinávské země) měly koncem 90. let „investiční boom“ za sebou a docházelo v nich k jistému „zklidnění“.

Aby bylo srovnání výkonu jednotlivých zemí EU úplné, pokusila se Komise na základě získaných údajů sestavit i tzv. souhrnný inovační index (summary innovation index – SII)⁴⁷. Index ukazuje, nakolik se inovativnost jednotlivých zemí liší od průměru EU. Při porovnávání evropských zemí se Spojenými státy a Japonskem je třeba mít na paměti, že se o těchto zemích Komisi nepodařilo, jak ostatně ukazuje i tabulka č. 3.1, shromáždit všechny potřebné údaje. Hodnoty SII uvádí tabulka č. 3.3.

⁴⁷ Index se počítá tak, že sečteme ukazatele, jež přesahují průměr EU o více než 20% a odečteme ukazatele, které jsou o více než 20% nižší než průměr. Hodnota indexu se pohybuje mezi +10 (pokud jsou všechny indikátory o 20 a více procent vyšší než průměr EU) do -10 (což znamená, že všechny sledované indikátory jsou hluboko pod průměrem EU). Blíže viz European Commission (2001a).

Tabulka č. 3.3: Hodnoty souhrnného inovačního indexu.

SE	FI	UK	DK	NL	IE	DE	FR	AT	BE	LU	ES	IT	GR	PT	USA	JP
6,5	4,7	4,4	3,5	2,9	1,2	0,6	-0,6	-2,5	-2,5	-4,4	-5,9	-5,9	-7,9	-8,7	5,6	3,8

Zdroj: European Commission (2001a).

Na špici opět najdeme menší, převážně severoevropské státy, krok s nimi drží pouze Británie. Další velké země, tedy Německo a Francie, se příliš neodchylují od evropského průměru. Na chvostu najdeme jako obvykle státy tzv. jižního křídla a mezi nimi, poněkud překvapivě, také Lucembursko. Jedinou zemí, jíž se podařilo překonat Spojené státy, je Švédsko.

Podrobnější srovnání vývoje jednotlivých členských zemí ukazuje, že jejich výkony u většiny indikátorů mají spíše tendenci se rozcházet, než aby konvergovaly. Jinými slovy, naměřené údaje varují, že v Unii hrozí stále se rozevírající nůžky a rostoucí propast mezi státy, jež jsou schopny řadit se mezi světovou inovativní špičku a mezi těmi, které budou stále více zaostávat.

3.3. Enterprise Policy Scoreboards

O potřebě podporovat podnikání a „podnikavost“ občanů EU se několikrát zmínily zprávy CAG a CAG-II, závěrečný dokument ze zasedání Evropské rady v Lisabonu i Strategie pro evropský vnitřní trh. Jedním z nástrojů, které mají napomoci ke zlepšení podnikatelského prostředí, je i Akční plán pro finanční služby. Z výše uvedeného vyplývá, že podpora podnikání a zlepšování podmínek pro podnikatele je jedním z pilířů politiky EU na posílení konkurenceschopnosti.

Aby Unie věděla, jak si stojí ve srovnání se Spojenými státy a Japonskem, a aby se i jednotlivé členské země mohly poučit ze zkušeností ostatních a následovat příklady těch nejúspěšnějších, bylo třeba vytvořit další „žebříček“, zaměřený tentokrát na podnikavost. Úlohy hodnotitele se opět ujala Evropská komise. První „scoreboard“ vyšel na podzim roku 2000, druhý o rok později. Jejich hlavním cílem je „zhodnotit, zda se Evropě, v této oblasti hospodářské politiky, daří držet směr nastolený zasedáním Evropské rady v Lisabonu“⁴⁸.

„Scoreboard“ se zabývá sedmi oblastmi, jež jsou považovány za slabiny evropských zemí a za pravděpodobné příčiny jejich zaostávání. Jedná se o: dostupnost financí (zejména pro malé začínající firmy a pro firmy investující do nových technologií), právní a administrativní prostředí, otevřené a dobře fungující trhy, inovace a šíření znalostí, podnikavost, lidské zdroje a nové

⁴⁸ viz European Commission (2001c). Dokument je přístupný na internetové adrese:

http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/sec_2001_1900_en.pdf

technologie. Srovnáním s kapitolami 3.1 a 3.2 zjistíme, že se „Innovation Scoreboards“, „Enterprise Scoreboards“ a „Internal Market Scoreboards“ svým záběrem částečně překrývají a některé indikátory se dokonce opakují. Evropská komise tento nedostatek přiznává, ale nezdá se, že by jej vnímala jako negativum.

3.3.1. Dostupnost finančních prostředků

První skupina ukazatelů, s jejichž pomocí chce Komise měřit, nakolik příznivé prostředí dovedou vlády členských zemí vytvořit svým podnikatelům, se zabývá dostupností finančních prostředků. Zkoumá se velikost trhu s cennými papíry vzhledem k velikosti ekonomiky dané země (měřené výší HDP), počet firem, jež byly nově připuštěny k obchodování na trzích s cennými papíry, podíl institucionálních investorů (zejména penzijních fondů) při financování firem, množství dostupného rizikového kapitálu (venture capital), podíl garantovaných úvěrů na objemu veškerých půjček poskytnutých bankami a kvalita tzv. business angels networks⁴⁹.

Pro evropské firmy, které se snaží prosadit v oblasti moderních technologií, bývá shánění počátečního kapitálu skutečným problémem. Získat úvěr v bance se podaří jen málokomu, zakladatelé těchto firem obvykle nemohou příslušné finanční instituci nabídnout dostatečnou záruku, že poskytnutý úvěr splatí. Často se stane, že se vložený kapitál investorovi vrátí až po mnoha letech. Nelze také přehlížet fakt, že investice do tohoto druhu firem nesou nejen příslib vysokých zisků, ale také nemalé riziko neúspěchu.

Pro podporu podnikání v oborech, o nichž se předpokládá, že jim patří budoucnost, je proto klíčový rozvoj možností financování firem pomocí prodeje akcií a tedy i rozvoj akciových trhů. O tom, že dostupnost financí je jedním z významných faktorů přispívajících ke zdárnému rozvoji malých a dynamických firem, svědčí i vývoj ve Spojených státech v 90. letech. Přínos firem nabízejících rizikový kapitál pro zakladatele malých firem chystajících se na trh s moderními technologiemi spočívá v tom, že investor kromě nezbytných finančních prostředků nabídne začínajícímu podnikateli pomoc v oblasti managementu či marketingu, čímž zvyšuje jeho šance na úspěch. V mnoha státech EU je však toto odvětví stále ještě v plenkách, což velmi znevýhodňuje začínající evropské firmy oproti zámořské konkurenci.

⁴⁹ Business angels jsou soukromí investoři, často zkušení manažeři či bývalí podnikatelé, kteří vyhledávají perspektivní firmy a nabízejí jim investice v počátečních fázích jejich existence.

3.3.2. Kvalita právního a administrativního prostředí

Druhá skupina ukazatelů má přiblížit kvalitu právního prostředí v dané zemi a množství administrativních překážek, jež komplikují zakládání (ale i další existenci) firem v EU. Evropská komise se v tomto případě ani nepokoušela hledat nějaká objektivní měřítka⁵⁰. Pojala tuto část spíše jako průzkum mezi podnikateli s cílem zjistit, jak oni vnímají právní a administrativní prostředí ve své zemi, co považují za největší překážky v podnikání a jaké faktory podle jejich názoru nejvíce podvazují výkonnost evropských firem, zejména malých a středních podniků.

Kromě obecných „administrativních“ překážek a „přebujelé byrokracie“ vnímají podnikatelé v zemích EU jako významnou brzdu svých aktivit zejména právní předpisy na ochranu zaměstnanců. Většina firem podnikajících ve stavebnictví a zpracovatelském průmyslu si stěžuje na přísné bezpečnostní předpisy a požadavky na ochranu zdraví, dopravcům nejvíc vadí právní úprava délky pracovní doby, drobní obchodníci by uvítali nižší zdanění pracovní síly. S rostoucí velikostí dotazované firmy se zpravidla množí stížnosti na příliš vysoké standardy ochrany bezpečnosti a zdraví a na těžkosti s propouštěním zaměstnanců.

Ke zkvalitnění právních předpisů má přispět tzv. impact assessment (IA), což je proces, jenž pomáhá odhadnout dopady právního předpisu ještě v průběhu jeho schvalování. Za pomoci plně rozvinutého systému impact assessment mohou zákonodárci včas odhalit, v čem spočívají slabiny navrhovaného právního předpisu (např. jestli nepřinese podnikatelům zbytečně vysoké dodatečné náklady). „Enterprise scoreboard“ ukazuje významné rozdíly v propracovanosti systému IA mezi jednotlivými členskými státy.

Novou možnost, jak zjednodušit komunikaci mezi podnikateli a úřady, přináší Internet. Evropská komise k tomu dodává, že on-line komunikace je levnější jak pro podnikatele, tak i pro úřady. Asi největším dosud zaznamenaným úspěchem je možnost „elektronického“ vyplňování formulářů, včetně daňových přiznání. Nejlepší servis svým podnikatelům v současnosti nabízejí úřady ve skandinávských zemích a v Nizozemí.

3.3.3. Otevřené a efektivně fungující trhy

Třetí skupina ukazatelů se zabývá otevřeností a efektivním fungováním trhů. Kromě obvyklého měření objemu obchodovaného zboží uvnitř EU se Komise zabývá zkoumáním nežádoucích

⁵⁰ Takovými objektivními měřítky mohou být například množství a výše různých administrativních poplatků, průtahy a zpoždění, k nimž dochází při jednání podnikatele s úřady, nebo množství procedur, jež musí podnikatel podstoupit např. při zakládání nové firmy.

jevů, jako jsou transpoziční deficity (tedy počet směrnic evropského práva, které daná země nepřijala včas nebo při procesu implementace poněkud pozměnila jejich obsah) nebo objem poskytnuté státní pomoci (v tomto případě nemusí jít nutně o negativní jev, pravidla EU tolerují případy, kdy jsou finanční prostředky použity na podporu výzkumu a vývoje, malých a středních podniků či k vyrovnání rozdílů mezi jednotlivými regiony, dlouhodobým cílem však zůstává snižování objemu státní pomoci). Posledním sledovaným indikátorem se stal počet „otevřeně“ vyhlášených veřejných zakázek. EU již dlouho vyzývá členské státy k větší transparentnosti při vyhlášení veřejných zakázek, aby se o danou zakázku mohly ucházet i firmy z jiných členských zemí.

3.3.4. Inovace a šíření znalostí

Obsahem čtvrté části, jež zkoumá množství inovací a šíření znalostí, jsou v podstatě stejné indikátory, které používá „Innovation Scoreboard“. Komise opět porovnává výdaje firem a státního rozpočtu na výzkum a vývoj, počet patentů v hi-tech oborech na milion obyvatel a nově také podíl technologicky vyspělých výrobků na vývozech. Všechny čtyři indikátory zařazené do této skupiny ukazují, že ačkoliv se výkon EU během posledních let zlepšoval, Unie stále výrazně zaostává za Spojenými státy a Japonskem.

3.3.5. Podnikavost

To hlavní o „podnikavosti“ v zemích EU se snaží přiblížit pátá část „Enterprise Scoreboard“. Komise zkoumá, kolik nových firem vzniklo v členských zemích mezi lety 1995 a 2000 a kolik jich ve stejném období zaniklo. Další indikátor se pokouší přiblížit dynamiku probíhajících změn. Poněkud kuriózně v této souvislosti působí ukazatel, který zkoumá, kolik procent podnikatelů představují ženy. Málakoho překvapí, že se ženy více angažují v sektoru služeb, než například ve zpracovatelském průmyslu či stavebnictví. Autoři „scoreboard“ bohužel nikde nevysvětlují, v čem se ženy – podnikatelky liší od mužů – podnikatelů a v čem tedy spočívá jejich specifický přínos pro ekonomiku. Více o „podnikavosti“ Evropanů vypovídá jiný ukazatel – průzkumem mezi občany se autoři snažili zjistit, kolik z nich by rádo podnikalo „na vlastní pěst“ a jak velké části obyvatelstva se více zamlouvá postavení zaměstnance. V průměru jsou Evropané mnohem méně podnikaví než občané Spojených států. Nejvíce „podnikavců“ je v zemích EU mezi mladými lidmi do 30 let.

Stejnou metodou, tedy opět průzkumem, vznikl i další ukazatel. Lidé měli tentokrát odpovědět na otázku, co považují za největší překážku v podnikání. Za hlavní překážku je na obou stranách

Atlantiku považován „nedostatek finančních prostředků“, na nějž si ve většině zemí (včetně USA) stěžuje více než 80 % dotázaných. Jako další významné překážky bývají zmiňovány „složitá administrativní postupy“. Zatímco počet nespokojenců v evropském průměru dosahuje 77 %, údaj za Spojené státy je o 20 procentních bodů nižší. Podnikatelé si často stěžují i na „nepříznivé ekonomické podmínky“, tento ukazatel však nelze považovat za příliš spolehlivý, neboť více než o podnikavosti či o kvalitě podnikatelského prostředí vypovídá o momentálním stavu ekonomiky, resp. o tom, v jaké fázi hospodářského cyklu se daná země právě nachází. V čem jsou Evropané mnohem citlivější než Američané, je obava z neúspěchu. Strach, že by jejich podnikání mohlo skončit nezdarem, vyjádřilo necelých 30 % Američanů. V EU o úspěchu svého případného podnikání pochybuje téměř každý druhý.

Dobrym měřítkem pro porovnávání pozice začínajících podnikatelů v různých zemích je průměrná doba a náklady spojené s registrací vznikající firmy⁵¹. Rozdíly mezi jednotlivými členskými zeměmi jsou v tomto případě propastné – zatímco v Lucembursku trvá oficiální zakládání firmy 15 dní, v Dánsku, Nizozemí, Rakousku a Británii lze tentýž úkon provést během jediného dne. Administrativní poplatky se ve většině států EU pohybují v řádech desítek eur. Výjimkami jsou Dánsko, Španělsko, Rakousko a Británie s nulovými poplatky a Řecko, kde se náklady na založení nové firmy vyšplhaly na neuvěřitelných 750 eur. Při zakládání společnosti s ručením omezeným nebo akciové společnosti se k již výše zmíněným požadavkům přidává i nutnost složit základní kapitál. I zde se požadavky jednotlivých členských zemí výrazně liší. Zatímco v Británii a Irsku stačí k založení společnosti s ručením omezeným kapitál v symbolické výši jednoho eura, řecký podnikatel musí složit 23 500 eur. Ani v jednom z výše zmíněných případů Evropská komise bohužel neumožňuje srovnání s délkou lhůt a výší poplatků ve Spojených státech a Japonsku.

Stále oblíbenějším nástrojem na podporu začínajících firem v hi-tech oborech jako jsou ICT nebo biotechnologie jsou tzv. business inkubátory. Evropská komise však upozorňuje, že k tomu, aby tento indikátor získal patřičnou vypovídací hodnotu, jej bude třeba dále propracovat.

3.3.6. Lidské zdroje

Předposlední sekce „Enterprise Scoreboard“ je věnována kvalitě lidských zdrojů. Dostatečný počet kvalifikovaných odborníků je nutnou podmínkou pro rozvoj perspektivních hi-tech oborů, na nichž hodlají státy EU postavit své budoucí hospodářské úspěchy. S většinou zde zahrnutých

⁵¹ Zmíněné údaje se týkají zakládání té nejmenší možné, 1-členné obchodní společnosti.

indikátorů (např. podílem vysokoškoláků na celkové populaci, dělením absolventů VŠ podle oboru, který studovali, nebo s účastí na projektech celoživotního vzdělávání) jsme se již setkali v kapitole věnované „Innovation Scoreboard“. Otázkou, kolik žáků v členských zemích připadá na jeden počítač, se zabýval již Akční plán eEvropa. Novinkou je proto pouze ukazatel zkoumající matematické schopnosti žáků osmých tříd v různých zemích. Matematiku zvolili autoři „scoreboard“ proto, že právě z takto orientovaných dětí se s největší pravděpodobností stanou tolik žadání odborníci v oblasti přírodních věd a nových technologií.

3.3.7. Nové technologie

Závěrečná část „Enterprise Scoreboard“ je věnována tzv. informačním a komunikačním technologiím. Opět se setkáme se známými ukazateli sledujícími celkové výdaje na ICT, počet malých a středně velkých firem, jež mají možnost připojení na Internet, či množství domácností vybavených počítačem s přístupem na Internet. Navíc se sleduje také kvalita připojení, tj. kolik domácností má k dispozici kabelový modem, ISDN linku, nebo dokonce technologii ADSL. Komise dále zkoumá, k čemu vlastně firmy Internet používají, resp. jak velká část z nich je ochotna používat jej i k elektronickým platbám.

S dostupností komunikačních technologií úzce souvisí i jejich cena. Podle údajů OECD klesla cena standardní nabídky telekomunikačních služeb pro podnikatele mezi lety 1990 – 2000 v průměru o 32 %⁵². Hlavní podíl na tomto příznivém vývoji připisuje OECD liberalizaci a s tím souvisejícím rostoucím konkurenčním tlakům. V průměru se ceny těchto služeb v EU příliš neliší od cen ve Spojených státech, podstatně dražší jsou telekomunikační služby v Japonsku. V rámci EU však existují výrazné rozdíly mezi Skandinávií, kde jsou ceny nejnižší, a jižními zeměmi, jež evropský průměr posouvají výrazně nahoru. Evropská komise také zjistila, že zatímco u domácností existuje jasná souvislost mezi výší telefonních poplatků a počtem internetových připojení (čím vyšší jsou poplatky, tím méně domácností má o připojení zájem), u firem toto pravidlo neplatí.

3.3.8. Místo závěru

V případě „Enterprise Scoreboard“ se Evropská komise zdržela jakýchkoliv hodnotících soudů a ze zjištěných závěrů ani nevyvozuje žádná doporučení. Autoři „scoreboard“ si pouze několikrát postěžovali na nedostupnost potřebných údajů, jež jim výrazně zkomplikovala práci. Účelem tohoto „žebříčku“ není ostrá kritika opozdílů. Z použitých formulací je spíše cítit snaha

⁵² viz European Commission (2001c).

poukázat na osvědčené postupy těch úspěšných a motivovat zaostávající země k větší snaze. Také okruh oblastí, jimž se „scoreboard“ věnuje, je poměrně široký a ne vždy přímo souvisí s podporou podnikání. Spojitost mezi některými sledovanými ukazateli a porovnáváním „podnikavosti“ bychom asi hledali velmi těžko. Autoři dokumentu však sami zdůrazňují, že jejich cílem bylo „nabídnout širší pohled na podmínky, v nichž fungují evropské firmy“.

3.4. Hodnocení UNICE – pohled z druhé strany

Pravidelné zprávy zabývající se hodnocením konkurenceschopnosti zemí EU (tzv. Benchmarking Reports) vydává také UNICE - Unie průmyslových a zaměstnavatelských svazů evropských zemí. Tyto dokumenty jsou zajímavé proto, že čtenáři nabízejí pohled z druhé strany. Hodnocení a doporučení tentokrát nevydává instituce, která by měla zároveň příslušnou politiku provádět. Na rozdíl od dokumentů vydávaných Evropskou komisí v tomto případě nevzniká situace, kdy autoři zprávy hodnotí výsledky své vlastní práce. Můžeme naopak říci, že právě podnikatelé, jimž jsou opatření na posílení konkurenceschopnosti převážně adresována, jsou k hodnocení dosažených výsledků těmi nejpovolanějšími.

Na svých internetových stránkách⁵³ nabízí UNICE zprávy z roku 2000 a 2001. První z nich je věnována inovacím, jejich významu pro ekonomiku a podpoře inovativnosti, druhá je věnována „nové ekonomice“, zejména informačním a komunikačním technologiím. Jako srovnání, nebo spíše jako příklad hodný následování, používají zprávy UNICE, stejně jako texty vypracované Evropskou komisí, Spojené státy.

Čtenář obeznámený se závěry a doporučeními Evropské rady a Komise těžko najde v „Benchmarking Reports“ nějaké nové návrhy, objevy a postupy. Za pomoci statistik UNICE ukazuje postupné zaostávání zemí EU za Spojenými státy a naléhavě žádá vlády členských zemí, aby všemi dostupnými prostředky tento nežádoucí trend zvrátily.

V oblasti inovací jsou podle zprávy UNICE největšími problémy zemí EU malá ochota nést riziko spojené s podnikáním a pomalé tempo přizpůsobování se moderním technologiím; skutečnost, že evropské trhy zboží a služeb nedostatečně motivují k hledání inovací; nevelká chuť investovat do vytváření a šíření znalostí; špatné vzdělávací systémy, kvůli nimž v evropských zemích chybějí odborníci na matematiku, přírodní vědy, nové technologie, ale i schopní manažeři;

⁵³ <http://www.unice.org>

příliš vysoké daňové břemeno, které zatěžuje „inovátory“, manažery i podnikatele a jejich firmy; právní rámec, který potlačuje snahy vytvářet moderní a vysoce výkonná pracoviště.⁵⁴

Kromě jednotlivých vlád se však UNICE obrací i do vlastních řad a upozorňuje podnikatele, že i oni sami mohou přispět ke zlepšení situace. Firmy by měly spolupracovat s vládami, měly by pěstovat tvořivou atmosféru, podporovat inovace, vyhledávat nové příležitosti jak zaujmout a přilákat zákazníky, více spolupracovat se školami a univerzitami ve svém okolí, vytvářet lepší organizační struktury, průběžně školit a vzdělávat své zaměstnance. Podnikatelé by se měli také navzájem inspirovat, předávat si své zkušenosti, nabízet začátečníkům úspěšné „vzory“ hodné následování.⁵⁵

Obsah a doporučení zprávy z roku 2001, zaměřené na podporu podnikání, se příliš neliší od zprávy z roku 2000. Podnikatelé žádají vlády, aby vzaly na vědomí skutečnost, že podnikavost je jedním z významných faktorů ovlivňujících hospodářský růst. Proces zakládání nových firem a s tím související zanikání těch starších a méně úspěšných je třeba maximálně podporovat, nikoliv brzdit. Úspěšní podnikatelé by měli být za svůj přínos pro ekonomiku náležitě odměněni, případný neúspěch by měl být chápán spíše jako cenná zkušenost než jako životní prohra.

O něco přesnější obrysy mají známé a neustále opakované požadavky na zvýšení flexibility trhu práce a zjednodušení a „zprůhlednění“ právního prostředí. UNICE opět vyzývá ke zlepšení spolupráce mezi vzdělávací a výzkumnou sférou, tedy zejména vysokými školami, a soukromými firmami. Velkou výzvou pro vlády zemí EU je požadavek, aby vytvořily takové systémy sociálního zabezpečení, které by obyvatele motivovaly k větší přizpůsobivosti a ne je od ní odrazovaly. Klíčem k úspěchu v „nové ekonomice“ je podle UNICE odvaha riskovat a ochota neustále se učit a zvykat si na změny⁵⁶.

Obě zde citované zprávy důrazně požadují snížení daně z příjmů. Výše čistých mezd je podle UNICE jedním z významných faktorů, které ovlivňují schopnost firem přilákat, motivovat a udržet si schopné zaměstnance. Zaměstnance zase vyšší mzdy motivují k tomu, aby intenzivněji pracovali, více se zajímali o možnosti profesního růstu, ochotněji měnili své pracovní návyky a přijímali náročné pracovní úkoly. Mezní sazby daně z příjmů v zemích EU nejenže převyšují

⁵⁴ viz UNICE (2000).

⁵⁵ viz tamtéž

⁵⁶ viz UNICE (2001)

sazby v USA a v Japonsku, ale v některých zemích, konkrétně v Německu a v Belgii, dosahují téměř dvojnásobné hodnoty.

Jednou z cest, jak mohou malé ale perspektivní firmy přilákat a motivovat své zaměstnance, jsou tzv. stock option programmes, tedy právo zaměstnanců, resp. managementu, nakoupit akcie firmy za určitou cenu v předem daném termínu. Ve Spojených státech jsou stock options oblíbeným a hojně používaným nástrojem, v zemích EU však jejich přitažlivost značně snižují vysoké daně. Zatímco daň, kterou američtí manažeři zaplatí z výnosů z těchto cenných papírů, nepřesáhne 20 %, jejich švédští kolegové odvedou státu více než dvakrát tolik.

Podle téměř všech ukazatelů ve zprávách použitých, vedou Spojené státy s větším či menším náskokem před většinou zemí EU. V oblastech, jako jsou informační a komunikační technologie, investice do vzdělání, výzkumu a vývoje, množství inovací či přizpůsobivost novým technologiím, patří mezi evropskou špičku zejména skandinávské země. Výjimečně však najdeme i ukazatele, podle kterých první místa obsazují i některé jižní státy. Do výzkumu a vývoje nejvíce investuje italská vláda, nejlepší síť „business angels“ mají ve Francii, největší daňové úlevy spojené s investováním do výzkumu a vývoje nabízí španělská vláda. Ani tyto povzbudivé výsledky však nemohou zakrýt skutečnost, že Spojené státy jsou před evropskými zeměmi minimálně o krok napřed.

Sympatické na zprávách UNICE je, že všechnu vinu za zaostávání evropských zemí nesvalují pouze na politické představitele, ale naznačují, že těch, kdo nesou svůj díl viny za současnou situaci, a tedy i těch, kdo mohou přispět k jejímu zlepšení, je více. Evropští podnikatelé se proto obracejí na své spoluobčany a vyzývají je, aby se přestali tolik bát riskovat a aby se naučili přizpůsobit se požadavkům doby. Jinými slovy, aby se co nejrychleji naučili zacházet s novými technologiemi a využívat výhody, které se jim tím nabízejí.

Vysoké školy a výzkumné ústavy by se měly snažit co nejefektivněji šířit nové poznatky a také zásobovat trh práce dostatečným počtem kvalifikovaných odborníků. Manažeři i jejich podřízení by se měli naučit průběžně zlepšovat své znalosti a dovednosti, přinášet neustále nové nápady a hledat nové formy organizace práce. Vlády by měly vylepšovat vzdělávací systémy a hledat prostředky jak podpořit inovativnost a podnikavost. Hlavní úlohu však hrají firmy. Ony musejí vytvářet tvořivé prostředí, hledat nové trhy a vymýšlet stále dokonalejší produkty, investovat do svých zaměstnanců. Na tempu snižování „inovačního deficitu“, který mají země EU oproti USA,

bude záviset počet nově vytvořených pracovních míst v příštích letech a životní úroveň obyvatel evropských zemí.⁵⁷

3.5. Priority OECD – věda, technologie a průmysl

Pravidelné zprávy podobného zaměření jako Evropská komise či UNICE vydává také OECD. Zatím poslední z nich se nazývá „STI Scoreboard 2001“⁵⁸ a nezabývá se výslovně konkurenceschopností, ale spíše přechodem členských zemí k ekonomice založené na znalostech. Autoři zprávy opět porovnávají výsledky jednotlivých zemí a poukazují na ty úspěšné. Pokud na základě shromážděných dat vyvozují nějaké závěry a doporučení, neliší se jejich doporučení od těch, která členským státům nabízí Evropská komise.

Celkově působí „STI Scoreboard 2001“ optimističtěji než dokumenty Evropské komise či UNICE. Důvod je prostý – zatímco až dosud představovaly Spojené státy vysoko nastavenou laťku, s níž poměřovaly členské státy EU své úspěchy či spíše neúspěchy, nyní jsou USA součástí hodnoceného celku a právě díky jejich vynikajícím výsledkům si vede OECD jako celek velmi dobře.

Ve zprávě se proto dočteme, že význam vzdělání a znalostí pro ekonomiky členských zemí skutečně roste. Výdaje na vyšší vzdělání, výzkum a vývoj a software představují v současnosti v členských zemích asi 4,7 % HDP a během 90. let jejich objem rostl o 3,4 % ročně⁵⁹. Mezi špičku podle tohoto ukazatele patří Švédsko, Spojené státy, Korea a Finsko. Významný podíl na těchto výdajích mají jednak investice do ICT, které během 90. let narůstaly opravdu závratným tempem, a jednak investice do vzdělání. Vysokoškolský diplom vlastní 14 % občanů zemí OECD ve věku 25 – 64 let.

Rychlým tempem rostly v členských zemích také výdaje na výzkum a vývoj, a to zejména zásluhou Spojených států. Nejrychlejší tempo růstu těchto výdajů (více než 13 % ročně) vykázalo Irsko. Vlády členských zemí stále méně investují do výzkumu a vývoje pro vojenské účely. Přesto více než polovina vládních výdajů Spojených států stále ještě patří do položky „obrana“, v Británii je to asi třetina výdajů, ve Francii a Španělsku čtvrtina. Na financování výzkumu se stále větší měrou podílejí soukromé firmy, v USA v současnosti asi 67 %, v EU přibližně 55 %.

⁵⁷ UNICE (2000)

⁵⁸ Tajemná zkratka STI znamená science, technology and industry. „Scoreboard“ je volně k dispozici na internetových stránkách OECD <http://www1.oecd.org/publications/e-book/92-2001-04-1-2987/>

⁵⁹ Tento i veškeré další údaje použité v této kapitole jsou převzaty z: OECD (2001c).

OECD dále konstatuje, že se nové znalosti také stále lépe šíří. Přispívá k tomu jednak čím dál lepší spolupráce mezi výzkumnými a vzdělávacími ústavami a soukromým sektorem a také lepší spolupráce na mezinárodní úrovni. Roste počet vědeckých publikací, pod nimiž jsou podepsáni autoři z několika různých zemí. Pomalu se zvyšuje i počet žádostí o patent podávaných mezinárodními týmy. Stále více vědců a studentů mění alespoň dočasně místo svého působení, přičemž více než 50% z nich přitahují anglicky hovořící země.

Informační a komunikační technologie jsou čím dál dostupnější. V počtu uživatelů Internetu zatím stále vedou Spojené státy, z evropských zemí jsou na tom velmi dobře Finsko, Švédsko a Dánsko. Obdobné pořadí získáme i když porovnáваме počet osobních počítačů na obyvatele. Také OECD si všimá velkého rozdílu mezi dostupností ICT ve skandinávských zemích, které představují světovou špičku, a v zemích jižní Evropy. Některé jihoevropské státy však, zdá se, nabírají dech. Například v Itálii se počet domácností s přístupem na Internet zvýšil mezi lety 1999 a 2000 o 144 %. Také OECD, podobně jako Evropská komise, dospívá k závěru, že počet uživatelů Internetu a rozvoj elektronického obchodu velmi citlivě reaguje na ceny internetového připojení.

Mění se i struktura ekonomik členských států. Čím dál větší význam získávají technologicky vyspělé obory. Tyto změny samozřejmě neprobíhají ve všech zemích stejným tempem. Koncem 90. let hrály středně a vysoce technologicky náročné obory významnou roli zejména v irském hospodářství (na HDP se podílely asi 16 %). Dobré výsledky zaznamenalo z evropských zemí ještě Německo (11,7 %). Strukturální změny ekonomiky se odrážejí také ve změně struktury zahraničního obchodu. V současnosti tvoří technologicky vyspělé výrobky asi čtvrtinu veškerého průmyslového zboží, s nímž země OECD obchodují – mezi oblíbené komodity patřila v 90. letech léčiva, rádia a televizory, telekomunikační vybavení a počítače. Země OECD zároveň čím dál méně obchodují s technologicky málo vyspělými produkty. Podíl služeb náročných na znalosti (knowledge-intensive services)⁶⁰ představuje v zemích OECD 18 % HDP. Významnou roli hrají tyto služby například ve Spojených státech a Velké Británii, naopak v Řecku se na HDP podílejí pouhými 10 %.

Jako celek se tedy země OECD vyvíjejí správným směrem. Zvolené ukazatele naznačují, že význam znalostí, inovací a moderních technologií stále roste. I přes celkově optimistický obraz však nesmíme přehlédnout fakt, že výrazné rozdíly mezi jednotlivými regiony přetrvávají. Na

⁶⁰ Jedná se například o poštovní a telekomunikační služby, finanční a pojišťovací služby a služby pro podniky.

jedné straně stojí Spojené státy a skandinávské země jako vzor úspěšného přechodu k ekonomice založené na znalostech. Tím více však vedle nich vynikne zaostávání jiných, velmi významných zemí, jako je Francie, Německo nebo Japonsko. Jak ale upozorňuje zpráva OECD, ani současní favorité ještě zdaleka nemají vyhráno. Při vytváření ekonomiky založené na znalostech je čeká ještě mnoho práce.

3.6. WEF – opravdu globální pohled

Své vlastní hodnocení konkurenceschopnosti vybraných zemí, nazvané The Global Competitiveness Report, vydává každým rokem také Světové ekonomické fórum (WEF). Jak bylo řečeno v úvodu, WEF své pravidelné zprávy publikuje již od roku 1980, a má proto s hodnocením konkurenceschopnosti mnohaleté zkušenosti. Až donedávna sestavovali autoři zpráv na základě mnoha rozličných ukazatelů jediný „Competitiveness Index“ (CI), který zkoumal zejména faktory přispívající k vyššímu tempu hospodářského růstu. Od roku 2000 porovnává WEF země podle dvou ukazatelů - „Growth Competitiveness Index“ (GCI) a „Current Competitiveness Index“ (CCI).

„Growth Competitiveness Index“ vychází z původního pojetí CI a pokouší se odhadnout, jak si příslušná země povede v následujících pěti letech. Za měřítko úspěchu či neúspěchu považují zprávy WEF růst HDP na obyvatele. Výši GCI mimo jiné ovlivňuje množství inovací a tempo, s jakým se prosazují nové technologie, kvalita finančního systému a otevřenost dané ekonomiky vůči okolním zemím.

Novinkou se stal „Current Competitiveness Index“, který se, jak už název napovídá, zaměřuje nikoli do budoucnosti, ale na zkoumání současného stavu. Soustředí se na ty faktory, jež ovlivňují výkonnost země v daném okamžiku, opět měřenou výší HDP na obyvatele. Na CCI má vliv zejména prostředí, v němž firmy v dané zemi působí. Zkoumá se například, jaké strategie volí firmy, aby uspěly v soutěži s konkurencí – jaké používají technologie, jak odlišují své produkty od nabídky konkurentů, jaké volí marketingové strategie apod. Významným faktorem je také podnikatelské prostředí – porovnává se úroveň infrastruktury, kvalita dostupných zdrojů (např. dostatek kvalifikovaných zaměstnanců, dostupnost informací) nebo například právní prostředí.

Výsledky, jichž v hodnocení WEF dosáhly vybrané země v roce 2001, ukazuje tabulka č. 3.4. Na předních příčkách žebříčku sestaveného z celkem 75 zemí nás nečeká žádné překvapení – najdeme zde Finsko a Spojené státy. Za povšimnutí jistě stojí značné rozdíly v umístění některých

zemí podle CCI a GCI. Ukazatele totiž napovídají, že v EU převládají země, které si v současnosti vedou velmi dobře, jejich vyhlídky v příštích letech ale už tak růžové být nemusejí.

Tabulka č. 3.4: Pořadí, kterého vybrané země dosáhly v hodnocení WEF.

	Umístění podle GCI	Umístění podle CCI		Umístění podle GCI	Umístění podle CCI
AT	18	13	USA	2	2
BE	19	14			
DE	17	4	BG	59	68
DK	14	8	CZ	37	35
ES	22	23	EE	29	27
FI	1	1	HU	28	26
FR	20	12	LT	47	42
GR	36	43	LV	43	49
IE	11	22	PL	41	41
IT	26	24	SI	31	32
NL	8	3	SK	40	39
PT	25	31	RO	56	61
SE	9	6	TR	54	33
UK	12	7			

Zdroj: World Economic Forum (2001).

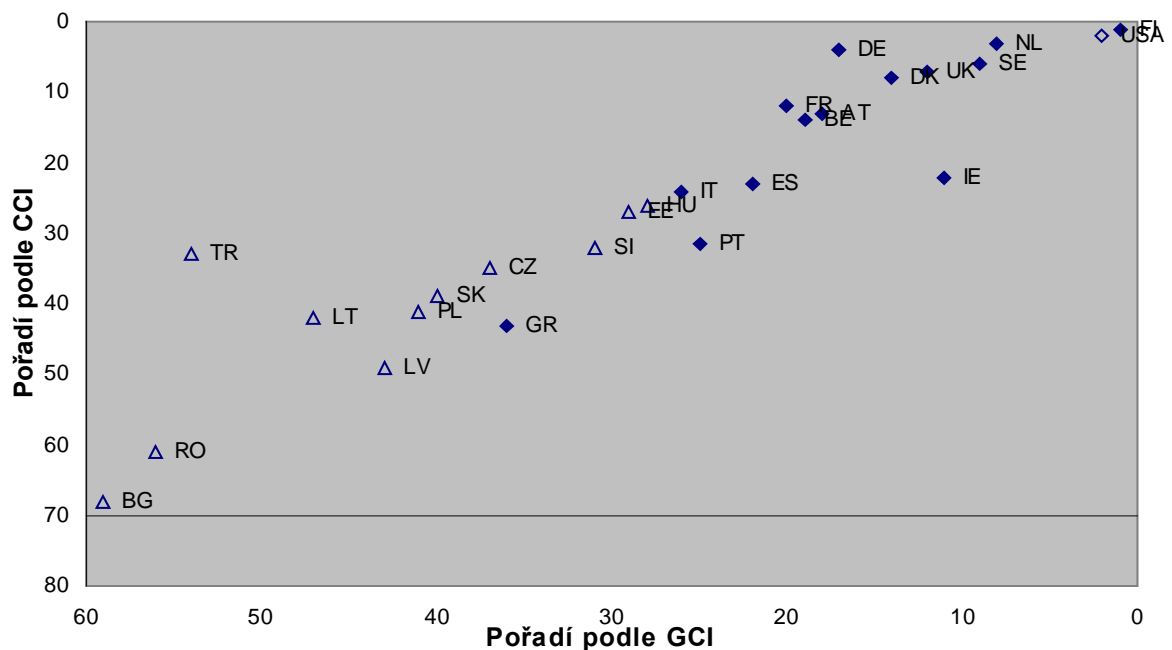
Největší rozdíl v umístění má v současnosti Německo. 4. příčka podle CCI napovídá, že se jedná o velmi bohatou zemi s rozvinutou infrastrukturou a soutěživými trhy. V hodnocení podle GCI však Německo propadá až na konec druhé desítky, z čehož můžeme odvodit, že zemi místo bouřlivého rozvoje čeká v příštích letech pomalé zaostávání. Podobný trend, i když ne tak výrazný, pozorujeme i v případě Francie (rozdíl o 8 příček), Dánska (rozdíl o 6 příček), Belgie, Nizozemí a Rakouska (5 příček). Zpráva WEF tedy potvrzuje obavy vlád členských zemí i Evropské komise, že značná část EU (zejména velké země) i přes dosud stále dobré výsledky, začíná zaostávat za světovou špičkou.

Najdou se samozřejmě i případy opačné, tedy země, jež sice v současnosti mezi ty nejlepší nepatří, mohly by se k nim však brzy připojit, nebo je dokonce na předních místech vystřídat. Slibných výsledků dosahuje v posledních letech Irsko, podle CCI sice až 22., podle GCI 11. O několik pozic vzhůru by v příštích letech mohlo postoupit také Řecko a Portugalsko, ani jedna z těchto zemí se však v dohledné době nebude moci srovnávat se světovou elitou. Třetí skupinu, i když velmi malou, tvoří Itálie a Španělsko. Obě země jsou v současnosti pevně usazeny ve třetí desítce a nezdá se, že bychom v příštích letech mohli čekat nějakou výraznější změnu v jejich pozicích.

Pokud jde o kandidátské země, většina z nich se podle CCI umístila mezi 30. a 40. příčkou (výjimkami jsou Bulharsko a Rumunsko; Kypr a Malta nebyly do hodnocení WEF zahrnuty). To by samo o sobě nebylo nijak tragické, podobně se umístilo i Řecko a Portugalsko. Na rozdíl od těchto dvou zemí však ani jeden z kandidátů nedosahuje nijak oslnivých výsledků ani podle GCI. Šance, že by v dohledné době dokázala jedna nebo dokonce více kandidátských zemí napodobit hospodářský zázrak Irska druhé poloviny 90. let, není podle hodnocení WEF příliš velká. Porovnáním výsledků CCI a GCI můžeme dokonce (s trochou nadsázky) dojít k závěru, že místo aby se kandidátské země po svém vstupu do EU snažily dohnat své úspěšnější západní sousedy, budou čekat, až se zatím bohaté a úspěšné západoevropské země „propadnou“ směrem k nim.

I přes všechno, co bylo řečeno výše, nelze přehlédnout skutečnost, že oba indexy spolu do jisté míry souvisejí. Ostatně existuje bezpochyby mnoho faktorů, které mají vliv jak na momentální hospodářskou výkonnost, tak i na očekávané tempo růstu v budoucnosti. O tom, že mezi oběma indexy existuje určitá spojitost, svědčí i výsledky zobrazené v grafu č. 3.1.

Graf č. 3.1
Pořadí vybraných zemí podle indexů WEF



Zdroj: World Economic Forum (2001).

Světové ekonomické fórum si klade za cíl ukázat ve svých pravidelných zprávách vládám jednotlivých zemí, jak si stojí v porovnání s ostatními a v čem spočívají největší slabiny jejich ekonomiky. Zprávy tím zároveň naznačují, na které oblasti by měla vláda zaměřit svou hospodářskou politiku, aby co nejrychleji dosáhla zlepšení. Postup, který k tomu WEF volí – tedy dříve jeden, v současnosti dva souhrnné indexy – má své výhody, ale i nevýhody. Výsledky takto provedeného hodnocení jsou jednoznačné, snadno pochopitelné a jednoduše interpretovatelné. Nabízí se však otázka, jestli se konkurenceschopnost, jev tak mnohoznačný, komplikovaný a těžko postižitelný, dá vysvětlit za pomoci pouhých dvou ukazatelů a zda se hodnotitelé v zájmu lepší srozumitelnosti nedopouštějí přílišného zjednodušení. Dvacetiletá historie vydávání zpráv však dokládá, že tento způsob hodnocení má své příznivce a jistě i v příštích letech zůstane významným zdrojem informací a inspirace pro ty, kdo by se chtěli hodnocením konkurenceschopnosti zabývat.

3.7. Závěr – pouhá slova nestačí

Stejně jako v předchozí kapitole musíme i na tomto místě konstatovat, že množství zpráv, mechanismů a ukazatelů, které dokázala Evropská komise vytvořit a zpracovat, je obdivuhodné. Je ovšem otázka, zda přidávání stále nových „žebříčků“ a ukazatelů není spíše ke škodě věci. Zda nedošlo k záměně kvantity za kvalitu nebo není-li hledání stále nových cest a úhlů pohledu známkou určité bezradnosti. Opět se zdá, že se Komise vydáváním dalších a dalších textů snaží zakrýt náhlé rozpaky nad tím, že přechod od slov ke konkrétním činům trvá poněkud déle, než původně předpokládala.

Ačkoliv lisabonský summit sliboval jednoduchou strategii a transparentní postupy, zdá se, že ani tento cíl se zatím nedaří plnit. Pokud poroste počet aktivit Evropské komise stejným tempem jako dosud, již brzy může nastat situace, kdy členské státy nebudou schopny všechny zprávy a hodnocení, jež jsou jim předkládána, náležitě prostudovat a z jejich doporučení se patřičně poučit. Skeptik by možná řekl, že taková situace již nastala.

Pokud sledujeme dokumenty vydávané Evropskou komisí podrobněji, nemůžeme přehlédnout fakt, že se svým obsahem jeden od druhého příliš neliší. Stává se, a tyto případy nejsou nijak výjimečné, že dvě různé zprávy používají totožné indikátory. Autoři si to uvědomují, nicméně nepovažují tuto skutečnost za problém natolik závažný, aby se jej pokusili řešit. Přitom by stačilo pouze sloučit různé žebříčky do jedné souhrnné zprávy. Vydělala by na tom jak sama Komise, jež by nemusela plýtvat silami na objevování toho, co již objeveno bylo, tak i adresáti jejich

hodnotících zpráv, kteří by konečně měli možnost získat všechny potřebné údaje v jediném dokumentu. Inspiraci může Komise hledat například ve zprávách Světového ekonomického fóra. Jeho pravidelná hodnocení ukazují, že cesty, jak systém hodnocení zjednodušit a zprůhlednit, existují.

Problém nadbytečnosti nejlépe ukazuje případ „Innovation Scoreboard“ a „Enterprise Policy Scoreboard“. Oba „žebříčky“ začaly vycházet přibližně ve stejné době. Dalo by se čekat, že když už Komise začne vydávat zároveň dva podobně zaměřené dokumenty, nabídne každý z nich jiný pohled na věc nebo použije odlišné způsoby měření. To se však nestalo. Obsah čtvrté části „Enterprise Policy Scoreboard“ sděluje v podstatě totéž, co již dříve a podrobněji rozebrali autoři „Innovation Scoreboard“.

Porovnáváme-li způsob, jakým k hodnocení konkurenceschopnosti přistupuje Evropská komise, s tím, jak se k dané problematice stavějí ostatní zde zmíněné organizace, nenajdeme mnoho rozdílů. Zprávy UNICE jsou dobrým příkladem toho, že jak politikové (reprezentovaní v tomto případě Evropskou komisí a vládami členských zemí), tak i ekonomické subjekty (jejichž názory ve svém hodnocení vyjadřuje UNICE), vnímají hospodářské problémy evropských zemí v zásadě stejně. Návrhy a východiska, jež svým vládám nabízejí zástupci podnikatelů, se v zásadě neliší od doporučení Evropské komise.

Jistě není bez zajímavosti, že ani OECD ani Světové ekonomické fórum se ve svých zprávách příliš nezabývají Evropskou unií jako celkem, ale důsledně respektují samostatnost a jedinečnost jejich 15 členských zemí. Jako by tím autoři zpráv čtenáři sdělovali, že z pohledu ekonoma není Unie až tak jednotlým celkem, za jaký se sama považuje.

Proto jsou rady a doporučení vyplývající ze všech hodnotících zpráv použitých v této kapitole adresovány v první řadě vládám jednotlivých zemí. Mohou jim napovědět, zda hospodářská politika, kterou provádějí, odpovídá aktuálním potřebám země. Mohou jim ukázat, kde hledat inspiraci a jakým praktikám je lepší se vyhnout. Avšak volba konkrétních cílů a nástrojů k jejich dosažení zůstává stále v rukou vlád členských zemí. Opět se tedy ukazuje, že k tomu, aby mohly země EU posilovat svou konkurenceschopnost pomocí společné politiky, proces evropské integrace zatím nedospěl.

4. Hledání příčin

Tato kapitola popisuje několik různých metod hledání a zkoumání příčin rozdílné míry konkurenceschopnosti různých zemí. Každý citovaný text nabízí pouze částečný pohled na danou problematiku a ani jejich složením zřejmě nezískáme úplný obraz. To jen ukazuje, že konkurenceschopnost je opravdu komplikovaný a těžko definovatelný pojem, pro který zatím neexistuje jednoznačné vymezení ani jednoduchá měřítka.

První studie se zabývá měřením dynamiky strukturálních změn a předpokládá, že čím rychleji se ekonomika mění a přizpůsobuje novým okolnostem, tím bude její konkurenceschopnost vyšší. Druhá práce se zabývá kvalitou a technologickou vyspělostí zboží, jež daná země vyrábí. Vychází z předpokladu, že i když státy EU nejsou kvůli vysokým jednotkovým pracovním nákladům schopny konkurovat nízkými cenami nabízeného zboží, mají ještě šanci uspět se svými produkty na světových trzích. Musejí se však zaměřit na výrobu kvalitního a technologicky vyspělého zboží, které právě díky těmto svým vlastnostem dokáže spotřebitele přesvědčit, že cena není jediným vhodným kritériem pro rozhodování.

Ve třetí části této kapitoly se krátce zmíníme o přínosu informačních a komunikačních technologií. Jim je připisován velký podíl na hospodářském úspěchu Spojených států v 90. letech. Není proto divu, že se prosazování počítačů a Internetu stalo jednou z významných strategií, na které se zaměřila také EU. Čtvrtá část se pokouší přiblížit, jak k problematice konkurenceschopnosti přistupují Spojené státy. V americké studii pojem konkurenceschopnost vůbec nenajdeme, pozornost tamních ekonomů se zaměřuje hlavně na inovace a jejich příspěvek k tempu hospodářského růstu země.

4.1. Měření tempa změn

Jedním ze způsobů, jak lze porovnávat konkurenceschopnost zemí nebo nadnárodních celků, je zkoumání jejich přizpůsobivosti. Ekonomika je na tom tím lépe, čím rychleji firmy dokáží reagovat na neustále se měnící vnější prostředí a maximálně využít nové příležitosti, které se jim nabízejí. Lepší představu o tom, jak jsou jednotlivé země přizpůsobivé, můžeme získat například zkoumáním změn ve struktuře HDP v čase. Pokud je zvolený ukazatel správný, měly by dynamické a přizpůsobivé země vykazovat vyšší tempo růstu. Tento postup použila i jedna z podkladových studií, na jejichž základě vypracovala Evropská komise svou zprávu o vývoji konkurenceschopnosti EU v roce 2000⁶¹.

⁶¹ Aiginger, K. (2000).

Tabulka č. 4.1 ukazuje, jak se měnila struktura HDP členských zemí mezi lety 1980 – 1997, resp. jak se změnil podíl zemědělství, průmyslu a služeb na HDP. Čísla svědčí o rostoucí „vyspělosti“ evropských ekonomik. Podíl zemědělství na HDP ve všech členských zemích klesl, v roce 1997 se zemědělství podílelo na HDP „patnáctky“ pouhými 2,1%. K nejvýznamnějším změnám došlo v uvedeném období v tradičně zemědělských státech, jako je Řecko či Portugalsko a k nimž ještě na počátku 80. let patřilo i Irsko a Finsko. Většina zemí vykázala ve sledovaném období také pokles podílu průmyslu na HDP, pouze v Irsku došlo k jeho mírnému nárůstu. Ve všech zemích bez výjimky vzrostl naopak podíl služeb. Největší změnu oproti roku 1980 zaznamenalo Lucembursko a Řecko.

Tabulka č. 4.1: Podíl zemědělství, průmyslu a služeb na HDP (srovnání situace v roce 1980 a v roce 1997).

	Zemědělství		Průmysl		Služby	
	1980	1997	1980	1997	1980	1997
AT	4,6	1,4	37,7	32,3	57,7	66,3
BE	2,2	1,2	35,3	28,8	62,5	70,0
DE	2,1	1,1	42,7	31,8	55,2	67,2
DK	5,5	3,2	28,7	27,2	65,8	69,6
ES	6,9	3,3	38,0	31,1	55,1	65,6
FI	9,7	4,1	37,8	31,6	52,5	64,2
FR	4,5	2,4	35,5	27,5	60,0	70,1
GR	17,3	8,1	30,4	23,0	52,3	68,9
IE	11,7	4,5	38,8	40,9	49,5	54,6
IT	5,8	2,7	39,6	31,1	54,5	66,3
LU	2,4	0,8	37,6	21,1	60,0	78,1
NL	3,7	3,0	34,0	28,5	62,3	68,5
PT	10,0	4,1	37,8	33,6	52,2	62,3
SE	3,5	1,8	31,7	28,9	64,8	69,3
UK	1,7	1,5	42,1	31,6	56,2	66,9
EU	4,0	2,1	38,7	30,4	57,3	67,5

Zdroj: Aiginger, K. (2000).

Dynamiku probíhajících změn lépe přiblíží ukazatel nazvaný „Macro Speed of Change“. Ten měří, jak se mezi lety 1980 a 1997 měnil podíl zemědělství, průmyslu a služeb na HDP, a jak se měnila struktura uvnitř těchto tří základních sektorů. Předpokládá se, že čím vyšší hodnoty ukazatel dosáhl, tím je ekonomika dané země dynamičtější a přizpůsobivější. Tabulka č. 4.2 ukazuje nejen celkové „tempo změn“, ale i míru, s jakou se na změnách podílely jednotlivé sektory.

Tabulka č. 4.2: Celkové tempo změn (rozdíl mezi lety 1980 a 1997)
a příspěvky jednotlivých sektorů

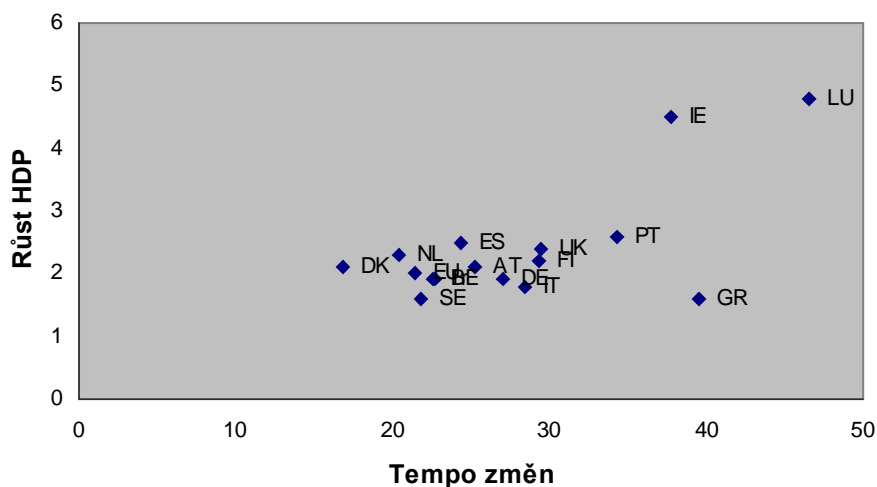
	„Macro speed of Change“	Zemědělství	Průmysl	Služby
AT	25,3	3,1	6,9	15,3
BE	22,6	1,0	8,2	13,3
DE	27,1	1,1	10,8	15,2
DK	16,9	2,2	6,8	7,8
ES	24,3	3,6	9,3	11,4
FI	29,4	5,6	8,5	15,3
FR	22,7	2,1	8,0	12,6
GR	39,5	9,3	11,0	19,2
IE	37,8	7,2	16,4	14,1
IT	28,5	3,2	12,1	13,3
LU	46,5	1,6	17,9	27,0
NL	20,4	0,7	12,5	7,3
PT	34,3	5,9	10,3	18,1
SE	21,8	1,7	6,5	13,7
UK	29,5	0,2	1,5	17,7
EU	21,4	1,9	8,4	11,1

Zdroj: Aiginger, K. (2000).

Nejvyššího tempa změn ve sledovaném období dosáhlo Lucembursko, Řecko, Irsko a Portugalsko. Ve všech jmenovaných zemích kromě Lucemburska je hlavní příčinou tohoto vývoje významný pokles podílu zemědělství, ale také změny v rámci sektoru služeb. Nejpomaleji se měnícími evropskými státy jsou z tohoto hlediska Dánsko, Nizozemí a Švédsko.

Graf č. 4.1. ukazuje vztah mezi tempem změn, měřeným pomocí ukazatele „Macro Speed of Change“, a tempem hospodářského růstu (průměrné tempo růstu HDP v letech 1980 – 1997). Obrázek naznačuje, že určitá spojitost mezi oběma veličinami existuje. Přizpůsobivost ekonomiky tedy můžeme považovat za jeden z faktorů přispívajících k vyššímu tempu růstu a tím i k větší konkurenceschopnosti ekonomiky.

Graf č. 4.1
Souvislost mezi tempem změn a růstem HDP



Zdroj: Aiginger, K. (2000) a vlastní výpočty.

Co je to přizpůsobivost ekonomiky a jak ji lze stimulovat? Mechanismem, který firmy spolehlivě „donutí“ reagovat na změny v poptávce, cenách vstupů apod., jsou otevřené trhy a volná soutěž. Zároveň by měl stát klást co nejméně překážek zakladatelům nových firem, a to jak v oblasti právní, tak i v možnostech získávání kapitálu. Podmínkou dobré přizpůsobivosti je flexibilní trh práce a daňový systém podporující podnikavost.

Jedná se vesměs o nástroje nabídkově orientované hospodářské politiky, tedy nic nového pod sluncem. Obdobná doporučení se vyskytují snad ve všech zprávách a hodnoceních Evropské komise zaměřených na posílení konkurenceschopnosti. Dobře je znají vlády všech členských zemí, jen se jaksí stále nemohou k potřebným krokům odhodlat.

4.2. Soutěž v kvalitě

Poněkud odlišnou strategii k dosažení téhož cíle nabízí studie rakouského Institutu pro hospodářský výzkum (WIFO). Jednotkové pracovní náklady v EU patří k nejvyšším na světě, a je proto jasné, že Unie nikdy nebude schopna konkurovat obchodním partnerům cenami svého zboží. Radikální snížení mzdových a dalších nákladů, doprovázené výrazným snížením „sociálních standardů“, si ovšem lze jen těžko představit. Ostatně cenová konkurence není jediným klíčem k úspěchu na světových trzích. Přejít k ekonomice založené na znalostech

znamená soustředit se na výrobu a vývoz kvalitního⁶² a technologicky vyspělého zboží, u něhož cena není tím rozhodujícím faktorem.

Orientace na „kvalitu“ je pro evropské země dokonce výhodnější strategií, neboť pomáhá „nasměrovat úsilí k výzkumu, zvyšování kvalifikace, využívání informačních a komunikačních technologií a služeb založených na znalostech (knowledge-based services)⁶³. Jinak řečeno, k výrobě kvalitního zboží je třeba zajistit dostatečně kvalitní vstupy, což by při snaze o maximální snížení nákladů nebylo možné. Vyšší ceny vyráběného zboží by spotřebitelům z vyspělých zemí neměly tolik vadit, neboť ti si, díky relativně vysokým příjmům, mohou drahé avšak kvalitní zboží dovolit kupovat. Vyspělé země tak mezi sebou spíše než cenami soutěží v kvalitě⁶⁴

4.2.1. Měření jednotkové hodnoty

Prvním ukazatelem, který lze použít k měření „technologické vyspělosti“ vyváženého zboží, je jeho jednotková hodnota. Měří se jako nominální hodnota exportu, dělená jeho hmotností. Podle tohoto ukazatele existují mezi členskými zeměmi výrazné rozdíly. Nejvyšší hodnoty podle údajů Eurostatu za rok 1998 dosáhlo Irsko (5,5 ECU/kg), zatímco jednotková hodnota řeckého vývozu dosáhla pouhých 0,43 ECU/kg. Nad průměrem EU, který v roce 1998 činil přibližně 2,8 ECU/kg, se dále umístila Británie, Francie, Itálie a Německo. Pod evropským průměrem se překvapivě nacházejí i Nizozemí a Finsko. Jednotková hodnota jejich vývozů nedosáhla ani 2 ECU/kg.

Obecně můžeme říci, že jednotková hodnota přibližuje technologickou vyspělost vyváženého zboží, a tím i celé ekonomiky, poměrně spolehlivě. S výrazným náskokem vede Irsko. Podíl „technologicky vyspělého“ zboží na vývozech činí v této zemi asi 60 %. Naopak v Řecku, které obsadilo poslední příčku, představují velký podíl na vývozech kapitálově náročné produkty, jako jsou výrobky kovodělného, rudného, ropného a chemického průmyslu, pro něž je zároveň typická i nízká jednotková hodnota. Existuje však i zboží, jehož vysoká jednotková hodnota z různých důvodů neimplikuje technologickou vyspělost. Mezi tyto výjimky patří např. textil a oděvy, šperky, obuv a další kožené výrobky.

⁶² Pojem kvalita zahrnuje takové vlastnosti, jakými jsou např. spolehlivost, trvanlivost, kompatibilita, „značka“ či design.

⁶³ viz Aiginger, K. (2001).

⁶⁴ Pojem „soutěž v kvalitě“ autor popisuje jako „prostředí, v němž má kromě cenové konkurence význam i zvyšování kvality a ochoty (spotřebitelů) platit“. Viz Aiginger, K. (2001)

Studie WIFO se dále zabývá i vývojem jednotkové hodnoty vývozu v čase. Největší změny mezi rokem 1988 a 1998 dosáhlo Irsko. Zatímco před 12 lety činila jednotková hodnota irských vývozu něco málo přes 2 ECU/kg (zde je však třeba poznamenat, že i tehdy bylo Irsko druhé nejlepší v EU, těsně za Velkou Británií), během následujících deseti let vzrostla až na výše zmíněných 5,5 ECU/kg. Také téměř všechny ostatní státy EU zaznamenaly ve sledovaném období zlepšení, i když žádný z nich tak výrazné. Výjimkou byla Belgie, jejíž jednotková hodnota vývozu klesla.⁶⁵

Porovnáním jednotkové hodnoty vývozu s jednotkovou hodnotou dovozu vytvořil autor studie nový ukazatel, který nazývá „quality premium“ (prémie za kvalitu). Jednotková hodnota vývozu EU⁶⁶ v roce 1998 byla o 31 % vyšší než hodnota dovozu. Pokud bychom vyjádřili hodnotu vývozu EU v cenách dováženého zboží, dostaneme rozdíl 161 mld. ECU, což je právě zmíněná „quality premium“. Ke „quality premium“ přispěl největší měrou chemický průmysl, strojírenství, potravinářství a výroba motorových vozidel. Není zde zastoupen ani jeden z oborů, jež jsou považovány za základ pro vytváření ekonomiky založené na znalostech. Co je horší, hodnota vývozu technologicky náročného zboží je o 15 % nižší než hodnota dovozu. Pokud se zaměříme pouze na obchod EU se Spojenými státy, je hodnota vývozu technologicky náročného zboží nižší než hodnota dovozu dokonce o 40 %. Hodnota vývozu do Japonska nedosahuje ani poloviny hodnoty dovozu. Naprostá většina naměřené „quality premium“ tedy pochází buď z obchodování s méně vyspělými ekonomikami, nebo ji vytvářejí nepříliš technologicky vyspělé obory.

4.2.2. Hledání odvětví citlivých na kvalitu

Ve své další části se studie WIFO pokouší hledat průmyslová odvětví, u nichž je kvalita zboží rozhodujícím nebo alespoň významným faktorem. Jedná se tedy o odvětví, u nichž můžeme hovořit nejen o cenové konkurenci, ale i o soutěži v kvalitě. O soutěž v kvalitě se bude jednat v případě, že relativně vysoká cena vyváženého zboží nemá nepříznivý vliv na objem vývozu. Zboží v takovém případě musí nabízet něco „navíc“, čím spotřebitele přesvědčí, aby si za nabídnutou kvalitu připlatili.

⁶⁵ viz Aiginger, K. (2001).

⁶⁶ započítává se pouze obchod s nelčenskými zeměmi

Autor dělí průmyslová odvětví do tří skupin podle jejich „projevené kvalitativní elasticity“ (revealed quality elasticity - RQE)⁶⁷. Teoreticky může ukazatel RQE dosahovat hodnot mezi 100 (objem vyvezeného zboží roste přímo úměrně se zvyšováním jeho ceny) a 0 (pokud objem vývozu klesá přímo úměrně k navýšení ceny). V praxi se jeho hodnota pohybuje mezi 53,5 % (všeobecné strojírenství) a 25 % (výroba stavebních hmot). Ukazuje se tedy, že i v těch kvalitativně nejelastičtějších odvětvích hraje nízká cena zboží nezanedbatelnou roli.

Dalo by se očekávat, že vysokou RQE se budou vyznačovat obory zabývající se výrobou „sofistikovanějšího“ zboží. Do této skupiny se však nedostala výroba počítačů, audio a video přehrávačů, a elektronických součástek. Autor zdánlivý nesoulad vysvětluje skutečností, že se výroba tohoto zboží přesunula do zemí s levnou pracovní silou a z původně kvalitativní soutěže se stala soutěž cenová. Existují i odvětví s malou intenzitou výzkumu a vývoje, jež se z hlediska RQE jeví jako poměrně vysoce elastická. Patří mezi ně například tabákové výrobky, pesticidy a výroba některých tkanin. Ekonometrická analýza však prokázala, že obecně spojitost mezi technologickou náročností zboží (měřenou jednotkovou hodnotou) a výší ukazatele RQE existuje.

Tabulka č. 4.3 ukazuje, jak se odvětví s vysokou, střední a nízkou RQE podílela na vývozu a dovozu zemí EU. Tabulka 4.4 ukazuje, jak se jednotlivá odvětví podílela na obchodní bilanci.

⁶⁷ Ta odvětví, u nichž vyšší jednotková hodnota vývozu oproti hodnotě dovozů znamená nižší objem vývozu oproti dovozům, považuje autor za cenově elastická. Naopak odvětví, u nichž je objem vývozu vyšší než objem dovozů i přes vyšší jednotkovou hodnotu, lze považovat za kvalitativně elastická. Zjednodušeně řečeno, pokud s cenou vyváženého zboží roste i poptávka po něm (tedy roste objem vyváženého zboží), jedná se o odvětví kvalitativně elastické. Podle způsobu a míry, s jakou poptávka reaguje na změnu jednotkové hodnoty, sestavil autor žebříček. Prvních 31 z celkem 93 zkoumaných odvětví označil za odvětví s vysokou RQE, druhou za odvětví se střední a poslední za odvětví s nízkou RQE. Blíže viz Aiginger, K. (2001).

Tabulka č. 4.3: Podíl skupin odvětví na dovozech a vývozech zemí EU (podle údajů za rok 1998).

	Vývoz				Dovoz			
	Vysoká RQE (%)	Střední RQE (%)	Nízká RQE (%)	Dovoz celkem (mil. ECU)	Vysoká RQE (%)	Střední RQE (%)	Nízká RQE (%)	Vývoz celkem (mil. ECU)
AT	44,0	25,6	30,4	51 001,4	43,8	28,0	28,2	57 604,4
BE	43,5	24,0	32,5	144 319,9	44,9	23,8	31,3	132 341,9
DE	55,2	23,0	21,9	428 394,5	41,9	30,3	27,7	334 146,3
DK	38,8	41,3	19,8	38 034,4	38,1	31,5	30,4	37 971,0
ES	49,0	24,0	27,0	85 139,9	48,1	23,8	28,1	97 340,2
FI	48,4	18,4	33,2	67 367,4	40,8	30,3	28,9	52 111,1
FR	53,6	25,2	21,2	265 606,0	47,1	27,2	25,8	252 120,6
GR	33,6	27,0	39,4	7 875,6	46,4	27,0	26,6	21 960,7
IE	37,1	41,9	21,1	58 866,1	35,1	44,2	20,7	33 858,4
IT	49,4	28,3	22,3	209 015,6	43,2	24,8	31,9	168 053,4
NL	32,5	40,2	27,3	150 415,1	34,5	37,4	28,2	143 542,9
PT	48,2	21,3	30,6	21 548,7	47,2	27,3	25,4	30 265,6
SE	33,5	17,6	48,9	38 207,9	40,1	32,4	27,5	25 176,0
UK	48,5	30,3	21,3	211 349,7	43,9	30,3	25,8	249 803,4
EU	48,2	27,1	24,7	1 770 142,2	43,0	29,1	27,8	1 636 295,8
EU*	42,0	30,4	27,5	912 510,4	37,0	32,1	30,9	890 485,4

* údaje za rok 1988

Zdroj: Aiginger, K. (2001).

Tabulka č. 4.4: Podíl skupin odvětví na obchodní bilanci (srovnání za rok 1988 a 1998).

	Obchodní bilance (mil. ECU) 1988				Obchodní bilance (mil. ECU) 1998			
	Vysoká RQE (%)	Střední RQE (%)	Nízká RQE (%)	Celková bilance	Vysoká RQE (%)	Střední RQE (%)	Nízká RQE (%)	Celková bilance
AT	-3 592,4	-1 182,8	875,8	-3 899,4	-2 774,1	-3 088,3	-740,7	-6 603,0
BE	3 882,6	-518,4	1 944,1	5 308,3	3 374,0	3 145,5	5 458,6	11 978,0
DE	60 300,3	16 223,5	8 794,8	85 318,6	96 192,9	-3 055,9	1 111,1	94 248,2
DK	291,7	2 388,9	-3 493,4	-812,8	297,5	3 760,8	-3 995,0	63,3
ES	-3 733,7	-3 961,1	-1 032,7	-8 727,4	-5 059,4	-2 756,6	-4 384,3	-12 200,3
FI	-794,2	-2 552,1	3 935,9	589,7	11 380,7	-3 400,2	7 275,8	15 256,3
FR	5 481,6	-9 221,3	-8 103,3	-11 842,9	23 573,5	-1 491,0	-8 597,0	13 485,4
GR	-2 255,3	-2 793,9	-1 315,4	-6 364,5	-7 541,1	-3 798,4	-2 745,5	-14 085,0
IE	490,7	2 994,5	-630,5	2 854,7	7 341,8	6 746,8	3 919,2	18 007,7
IT	13 819,5	-623,0	8 211,7	4 984,8	30 686,8	17 404,1	-7 128,8	40 962,2
NL	-4 027,1	5 227,4	-546,8	653,5	-590,1	6 790,3	672,0	6 872,2
PT	-1 902,6	-2 038,4	-143,5	-4 084,5	-3 922,2	-3 690,7	-1 104,0	-8 716,9
SE	-2 262,3	-1 688,3	6 023,2	2 072,6	2 678,8	-1 420,3	11 773,4	13 031,9
UK	-11 764,6	-10 505,9	-21 754,9	-44 025,4	-7 120,4	-11 832,4	-19 501,0	-38 453,7
EU	53 934,2	-8 250,8	-23 658,4	22 025,0	148 518,8	3 313,8	-17 986,1	133 846,4

Zdroj: Aiginger, K. (2001).

Čísla ukazují, že jako celek si Unie nevedla špatně. Objem zahraničního obchodu mezi lety 1988 a 1998 vzrostl a došlo i k mírným přesunům mezi jednotlivými kategoriemi. Stále více Unie obchoduje se zbožím s vysokou RQE, podíl zboží se střední a nízkou RQE se naopak snižuje.

Při zkoumání struktury dovozů a vývozů členských zemí však nesmíme zapomínat na skutečnost, že vysoká RQE nemusí nutně znamenat vývoz technologicky vyspělého zboží. Snad jen tím lze vysvětlit fakt, že země jako Itálie či Portugalsko vyvážejí podle tohoto ukazatele technologicky vyspělejší zboží než například Irsko.

Obchodní bilance skončila jak v roce 1988, tak i o 10 let později přebytkem. V obou případech se na vzniklém přebytku podílela zejména odvětví citlivá na kvalitu a jejich podíl se během sledovaného období výrazně zvýšil. Největší přebytky při obchodování se zbožím s vysokou RQE vykázalo Německo, Francie a Itálie. V případě Německa a Francie stojí za relativně vysokými přebytky zejména úspěchy automobilového průmyslu, v případě Německa ještě strojírenství, ve Francii dále letecký průmysl a výroba nápojů⁶⁸.

4.2.3. Přechod k „vyspělejšímu“ zboží

Alternativní cestou, jak se vyhnout cenové konkurenci, je přesun k výrobě kvalitnějšího a „vyspělejšího“ zboží v rámci jednoho odvětví či oboru. Podmínkou takového zlepšení nejsou strukturální změny a nevzniká proto tlak na firmy, aby si hledaly stále nové perspektivní obory pro své podnikání (inter-industry upgrading). Jde o to, aby se existující firmy zaměřily na výrobu kvalitnějšího, sofistikovanějšího zboží (intra-industry upgrading). Zkoumáním intenzity intra-industry upgrading se zabývá ukazatel nazvaný „Position according to Price Segments“ (PPS)⁶⁹.

Podle tohoto členění by v roce 1998 patřila více než polovina vývozů EU (51,3 %) mezi zboží s vysokou PPS, 30,7 % vývozů mezi produkty se střední a 18 % vývozů mezi zbožím s nízkou PPS. Pokud se zaměříme na jednotlivé země, vede jednoznačně Irsko, z jehož vývozů se do nejvyšší kategorie zařadilo 78,1 %. Druhou pozici obsadilo Německo s podílem 61,8 %. Vývozy „nejnižší kategorie“ představovaly v obou zemích méně než 10 %. Na opačném konci žebříčku najdeme Španělsko a Řecko, u nichž zboží s nízkou PPS představuje více než třetinu veškerých vývozů. Ve třech členských zemích, kromě Španělska a Řecka ještě v Belgii, představuje zboží s nízkou PPS větší podíl exportů než zboží s vysokou PPS⁷⁰.

⁶⁸ viz Aiginger, K. (2001)

⁶⁹ Ukazatel dělí dovážené zboží v rámci jednoho odvětví na tři stejně velké skupiny podle jeho ceny. Tím získáme hranice oddělující relativně drahé zboží (tedy zboží s vysokou PPS), od výrobků se střední a s nízkou PPS. Podle takto stanovených hranic se dělí i vývozy. Ukazatel nazvaný „čistá PPS“ představuje rozdíl mezi první a třetí skupinou.

⁷⁰ viz Aiginger, K. (2001)

Tabulka č. 4.5 ukazuje změny v čisté PPS jednotlivých zemí mezi lety 1988 a 1998. Během sledovaného období se podíl zboží s vysokou PPS na vývozech zemí EU zvýšil o 4,5 % a podíl zboží s nízkou PPS naopak o 1,8 % klesl. Podíl produktů s vysokou PPS na celkovém objemu vývozu rostl ve všech zemích, nejrychleji v Irsku (20,5 % nárůst podílu zboží s vysokou PPS a zároveň 13 % pokles podílu zboží s nízkou PPS) a v Řecku. I přes to však Řecko stále patří k zemím s nejmenším podílem zboží s vysokou PPS.

Obecně platí, že země, které obsadily přední příčky při porovnávání struktury vývozu, obsadily obdobné pozice i při porovnávání dovozu. Nejvýrazněji tuto zákonitost narušují Finsko (10. ve vývozech a 1. v dovozech) a Rakousko (6. resp. 2. pozice). Obě země v roce 1998 dovážely více „drahého“ zboží zatímco mezi vývozy převládaly produkty nižších cenových kategorií.

Tabulka č. 4.5: Čistá PPS v letech 1988 a 1998 a srovnání s HDP/obyv. (v mil. ECU).

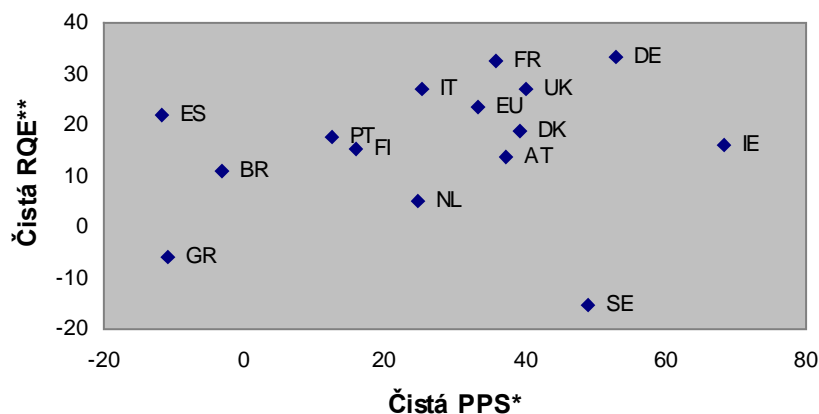
	Vývoz			Dovoz			HDP/obyv. (1998)	Pořadí (1998)
	1988	1998	Pořadí (1998)	1988	1998	Pořadí (1998)		
AT	n.a.	37,4	6.	n.a.	38,2	2.	23 311,2	3.
BE	-8,6	-3,2	12.	9,8	-13,9	14.	21 856,2	7.
DE	48,0	52,8	2.	22,2	26,1	9.	23 409,6	2.
DK	27,1	39,3	5.	20,5	28,7	7.	29 372,9	1.
ES	-15,1	-11,8	14.	22,1	14,4	12.	12 546,3	12.
FI	n.a.	16,0	10.	n.a.	39,2	1.	21 889,8	6.
FR	29,5	35,8	7.	22,0	27,2	8.	22 035,5	5.
GR	-35,2	-11,0	13.	25,1	5,5	13.	10 205,1	13.
IE	34,7	68,3	1.	14,5	35,6	3.	19 035,3	10.
IT	17,4	25,3	8.	39,6	31,0	6.	18 360,4	11.
NL	9,9	24,6	9.	14,0	17,8	10.	21 508,9	8.
PT	-0,7	12,5	11.	28,4	15,4	11.	9 583,2	14.
SE	n.a.	49,0	3.	n.a.	35,5	4.	22 877,6	4.
UK	38,4	40,2	4.	31,5	32,3	5.	21 068,7	9.
EU	27,1	33,3		23,9	23,7		20 049,7	

Zdroj: Aiginger, K. (2001).

Zajímavý obraz o vypovídací hodnotě ukazatele PPS získáme, pokud se zaměříme na to, jaká odvětví v jednotlivých zemích produkují zboží s vysokou PPS. Nejčastěji se na předních příčkách objevují počítače a kancelářské vybavení (to platí pro Británii, Irsko, Belgie, Lucembursko, Francii a Nizozemí). Ve Finsku a Švédsku patří mezi nejvyšší a tím pádem i nejdražší vyvážené zboží rádia, televizory a telefony. V Rakousku a Německu jsou to automobily. V ostatních zemích je však vyvážené zboží s vysokou PPS podstatně méně „technologicky vyspělé“ – například v Itálii jsou to oděvy a doplňky, ve Španělsku a Portugalsku obuv, v Řecku rostlinné oleje a živočišné tuky a v Dánsku ryby a rybí produkty.

Ukazatele RQE (inter-industry upgrading) a PPS (intra-industry upgrading) popisují různé strategie, jak se vyhnout cenové konkurenci a soustředit se na výrobu kvalitního a technologicky vyspělého zboží. Graf č. 4.2 ukazuje, jak postupují jednotlivé členské země. Zatímco většina z nich se s větším či menším úspěchem pokouší aplikovat obě strategie zároveň, ve dvou státech výrazně dominuje pouze jedna z nich. Ve Švédsku sice úspěšně probíhá intra-industry upgrading, což znamená, že se již existující firmy zaměřují na výrobu stále kvalitnějšího zboží, inter-industry upgrading, tedy změny ve struktuře průmyslové výroby, však zaostává. Přesně opačná je situace Španělska, kde probíhají strukturální změny, ale firmy se stále orientují na nižší cenové kategorie. Obě strategie zároveň s úspěchem aplikuje zejména Německo a dále také Francie a Británie. Jedinou zemí, jež dosáhla záporných výsledků obou zkoumaných ukazatelů, je Řecko.

Graf č. 4.2
Strategie k dosažení vyšší kvality



* Ukazatel „čistá PPS“ je převzat z tabulky č. 4.5 (vývozy v roce 1998).

** Indikátor „čistá RQE“ vznikl stejným způsobem a vyjadřuje rozdíl mezi podílem odvětví s vysokou a s nízkou RQE (opět se jedná o vývozy v roce 1998).

Zdroj: Aiginger, K. (2001) a vlastní výpočty.

4.2.4. Závěry a doporučení

Sledujeme-li, jak se změnila pozice jednotlivých členských zemí mezi lety 1988 a 1998, dosáhlo podle všech tří ukazatelů jednoznačně nejlepších výsledků Irsko. Bouřlivý vývoj prodělalo zejména koncem poslední dekády 20. století také Finsko a Švédsko. Výsledky obou zemí by jistě byly ještě lepší, kdybychom měli k dispozici údaje za rok 2000. I přes vynikající výsledky, zejména v oblasti telekomunikací, mají však v obou zemích stále ještě poměrně silnou pozici i kapitálově náročné, tedy technologicky méně vyspělé, obory. Opačný vývoj prodělala ve sledovaném období Belgie. V pomyslném žebříčku sestaveném na základě hodnot všech sledovaných ukazatelů se její

pozice soustavně zhoršovala. Nijak oslnivě si nevedlo ani Nizozemí. Rozdíly mezi jednotlivými členskými zeměmi se nesnižují, z čehož lze odvodit, že státy EU nevykazují tendenci konvergovat ke stejné „kvalitativní úrovni“.

Studie poukazuje na dva aspekty, jež pro EU nejsou zrovna povzbudivé. Tím prvním je skutečnost, že relativně velký rozdíl mezi cenami vývozu a dovozu vzniká obchodováním s méně vyspělými zeměmi. Není proto výsledkem vysoké přidané hodnoty, ale pouze rozdílné cenové hladiny. Lze očekávat, že s tím, jak se přibližuje datum vstupu kandidátských zemí do EU, se budou sblížovat i cenové hladiny, což poněkud sníží naměřenou „quality premium“ zemí EU.

Druhou vadou na kráse evropského hospodářského vývoje je skutečnost, že Unie výrazně zaostává za Spojenými státy i Japonskem ve vývozu „technologicky vyspělejšího“ zboží. Jednotková hodnota dovozu z USA do EU je téměř dvojnásobná oproti hodnotě zboží, které putuje opačným směrem.

Zatím se zemím EU daří udržet si relativně dobré postavení mezi vyspělými ekonomikami, tato situace však nemusí trvat věčně. Na jedné straně ohrožují postavení EU ekonomiky kandidátských zemí, jež dříve či později přestanou být zdrojem levné pracovní síly a budou nuceny zaměřit svou pozornost na kvalitu. Zároveň se zdá, že Unii pomalu dochází dech a začíná zaostávat i za svými v současnosti největšími konkurenty – Spojenými státy a Japonskem. Pokud se toto nezmění, mohlo by se v příštích letech stát, že se trhy s tím nejvyspělejším zbožím a špičkovými výrobky stanou pro státy EU nedosažitelným cílem.

Doporučení, jak tomuto nežádoucímu vývoji zamezit, samozřejmě existují a jsou dobře známá. Rozvoj technologicky vyspělých oborů není možný bez dostatečných investic do výzkumu a vývoje, podpory inovací, používání informačních a komunikačních technologií. Mezi „technologickou špičku“ nelze proniknout bez kvalifikované a flexibilní pracovní síly a efektivně fungujících trhů. Opět tedy můžeme shrnout – klíčem k úspěchu a prosperitě je důraz na vzdělání a hlavně „nepříjemné“ hospodářské reformy.

4.3. Přínos informačních a komunikačních technologií

Mnohokrát byl již v tomto textu použit pojem informační a komunikační technologie⁷¹. Z některých pasáží by se dokonce mohlo zdát, že ICT jsou jakési zaklínadlo, zázračný lék, který

⁷¹ Jedná se v zásadě o tři druhy „zboží“: hardware, software a telekomunikační vybavení.

dokáže postavit na nohy ekonomiku jakékoliv země světa a pomoci jí dostat se mezi světovou špičku. Právě ony jsou základem pro budování „informační společnosti“ a „nové ekonomiky“. Čím dál častěji se proto stávají předmětem různých přeměrování a poměrování, ačkoliv jejich přínos pro ekonomiku ještě zdaleka není prozkoumán a vedou se o něm rozsáhlé diskuse. Co však informačním technologiím nelze upřít, je fascinující tempo, s jakým se během 90. let rozšířily a staly se součástí každodenního života obrovského množství lidí.

4.3.1. Výdaje na ICT

Porovnávání výdajů na ICT pomáhá přiblížit, jakým tempem se nové technologie šíří a jak rychle se s nimi firmy, domácnosti i veřejný sektor sžívají. Základní informace nabízí tabulka č. 4.6.

Tabulka č. 4.6: Výdaje na ICT ve vztahu k HDP, tempo jejich růstu a změny v poměru ICT/HDP.

	Průměrné výdaje na ICT jako % HDP (1992-1999)	Průměrné tempo růstu výdajů na ICT (1992-1999)	Změna podílu výdajů na ICT na HDP (1992-1999)
AT	4,8	4,2	-0,6
BE	5,6	5,5	1,0
DE	5,3	3,9	-0,3
DK	6,6	5,9	1,1
ES	3,9	2,2	0,4
FI	5,6	8,3	3,3
FR	5,9	4,3	0,5
GR	3,8	14,6	12,6
IE	5,9	9,8	2,4
IT	4,2	3,3	3,5
NL	6,7	6,1	0,8
PT	4,5	14,0	9,5
SE	8,2	2,1	2,9
UK	8,1	6,4	3,7
EU	5,6	6,5	2,9
USA	8,1	7,8	2,5
JP	6,0	8,2	3,2

Zdroj: Hannes, L. (2001).

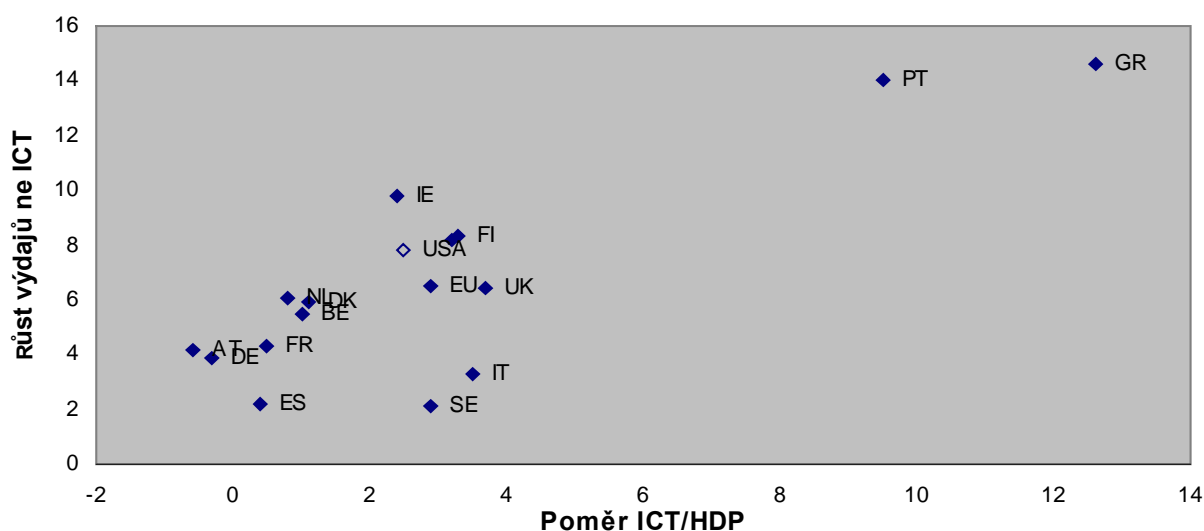
První významné zjištění – výdaje na ICT Unie jako celku byly v 90. letech nižší než výdaje Spojených států a Japonska. Pouze dvě země dosáhly úrovně USA – Británie a Švédsko. Obecné pravidlo, podle kterého jsou vyšší výdaje na ICT typické pro menší a zejména skandinávské země, tedy tentokrát neplatí.

S uspokojením můžeme konstatovat, že výdaje na ICT během 90. let rostly, ačkoliv v EU (v průměru o 6,5 % ročně) opět pomaleji než ve Spojených státech (průměrně o 7,8 % ročně). Jak

v USA, tak v EU lze pozorovat závislost výdajů na ICT na hospodářském cyklu. V evropských zemích jsou však cyklické výkyvy mnohem výraznější.⁷² Mezi nejdynamičtější státy z tohoto hlediska patřilo v 90. letech Řecko, Portugalsko, Irsko a Finsko. Výborné výsledky Řecka a Portugalska možná na první pohled překvapí, vysvětlení je však prosté. Vysoká tempa růstu odrážejí mohutné investice do telekomunikační infrastruktury, které v ostatních členských zemích proběhly o několik let dříve.

Pokud porovnáваме změny podílu výdajů na ICT na HDP, dosahují výrazně nadprůměrných výsledků opět Řecko a Portugalsko. V EU jako celku rostl podíl výdajů na ICT na HDP rychleji než v USA, což je nepochybně způsobeno lepší „startovní pozicí“ Spojených států. Najdou se však v Unii i země, jejichž výdaje na ICT vzhledem k výši HDP klesly – to platí pro Německo a Rakousko. Také ve Francii a ve Španělsku rostly výdaje na ICT výrazně pomaleji než v ostatních členských zemích. Pozici jednotlivých států přibližuje graf č. 4.3.

Graf č. 4.3
Výdaje členských zemí na ICT a jejich vztah k HDP



Zdroj: Hannes, L. (2001) a vlastní výpočty

⁷² European Commission (2001d), Hannes, L. (2001).

4.3.2. Investice do ICT

Výdaje na ICT zahrnují kromě firem i výdaje domácností a veřejného sektoru. Abychom získali lepší představu o tom, jak se chovají podnikatelé, zaměříme se nyní jen na investice firem. Ty představují přibližně třetinu všech výdajů na ICT a vyvíjejí se podobně jako celkové výdaje. Také v tomto případě pozorujeme jak v USA, tak i v EU výkyvy závislé na hospodářském cyklu. I tentokrát jsou výkyvy v EU výraznější. Ve srovnání se Spojenými státy se objem investic firem do ICT v zemích EU vytrvale snižuje. Na rozdíl od celkových výdajů v případě investic ani jedna z členských zemí nedosahuje úrovně Spojených států.

Tabulka č. 4.7 ukazuje podíl investic do ICT na veškerých podnikatelských investicích. Jedinou zemí, která v 90. letech stačila tempu Spojených států, je Finsko. Investice v ostatních zemích, včetně Japonska, dosahují jen asi poloviční výše. I přes to můžeme považovat nárůst investic do ICT během 90. let za velmi rychlý. Nemalou roli zajisté sehrál i fakt, že ceny tohoto druhu zboží během sledovaného období neustále a výrazně klesaly.

Tabulka č. 4.7: Investice vybraných zemí do ICT jako podíl veškerých podnikatelských investic.

		DE	FR	IT	FI	USA	JP
Hardware	1990	5,3	3,3	4,2	4,5	7,0	3,8
	1999	6,1	4,0	4,2	3,8	8,5	5,2
Software	1990	3,7	2,8	3,8	5,5	8,0	4,7
	1999	5,7	6,2	4,9	11,9	15,0	5,7
Telekomunikační vybavení	1990	5,0	3,7	5,7	4,8	7,5	4,0
	1999	4,3	5,8	7,2	20,3	8,2	6,9
Celkové výdaje na ICT	1990	14,0	9,8	13,7	14,9	22,5	12,4
	1999	16,2	16,0	16,3	36,0	31,7	17,9

Zdroj: Hannes, L. (2001).

Rostoucí význam ICT podtrhávají i dva další ukazatele. Za prvé zásoby všech ICT komponent rostly rychleji než zásoby obecně. Zásoby telekomunikačního vybavení a softwaru se v EU zvyšovaly přibližně o 10 % ročně, v případě hardwaru o 30 %. Ve srovnání se Spojenými státy byla míra růstu zásob telekomunikačního vybavení v EU vyšší, míra růstu zásob hardwaru byla v EU a v USA přibližně stejná a v případě softwaru byla v EU nižší než v USA. Za druhé podíl investic do ICT na celkových investicích se podstatně zvýšil zejména u hardwaru. V současné době představují investice do ICT v USA 32 % celkových podnikatelských investic, zatímco v roce 1980 to bylo pouze 15 %. Pro velké země EU se tento podíl zvýšil z 10 na 16 %, v případě Finska dosáhl obdivuhodných 36 %.

4.3.3. Přínos ICT pro ekonomiku

Investice do ICT se do ekonomiky promítají třemi různými kanály⁷³:

1. Růst produktivity práce – tento efekt je asi nejvýznamnější;
2. Technologický pokrok vyplývající z nutnosti vyrábět stále dokonalejší, ale zároveň i levnější produkty;
3. Efekty „přelévání“ (spillover effects) – znalosti získané vývojem ICT mohou být využity i v jiných oborech.

Jednou z metod, jak měřit přínos ICT a jak odhadnout podíl výše zmíněných kanálů na makroekonomické úrovni, je metoda růstového účetnictví. Odhady provedené touto metodou naznačují, že všechny tři zde jmenované efekty mají na tempo hospodářského růstu jistý vliv⁷⁴.

Přestože zatím neznáme přesná čísla, nikdo si již netroufne pochybovat o tom, že ICT přispívají ke zvýšení tempa hospodářského růstu, že se jejich pozitivní dopad projevil ve Spojených státech výrazněji než v evropských zemích, a že byl ve druhé polovině 90. let silnější než v té první. Podle většiny odhadů přispěly ICT v první polovině 90. let k hospodářskému růstu 0,4 – 0,5 procentními body, ve druhé polovině se jejich přínos rovnal 0,8 – 1 procentnímu bodu⁷⁵. Jedním z vysvětlení rozdílu mezi první a druhou polovinou 90. let mohou být náklady spojené se zaváděním ICT, které v počátečním období omezily jejich pozitivní dopad.

Jeden z odhadů podílu ICT na celkovém tempu hospodářského růstu ukazuje tabulka č. 4.8. Kromě Irska žádná z členských zemí nedosáhla úrovně Spojených států, průměr EU je asi poloviční ve srovnání se Spojenými státy. Zřejmě jediným důvodem, proč informační technologie přispívají k hospodářskému růstu v evropských zemích méně než v USA, jsou nižší investice do ICT.

⁷³ viz např. European Commission (2001d), Hannes, L. (2001).

⁷⁴ European Commission (2001d).

⁷⁵ Hannes, L. (2001).

Tabulka č. 4.8: Příspěvek ICT ke zvýšení tempa růstu

	1992 - 1994	1995 - 1999	Zrychlení (2. polovina – 1. polovina)
AT	0,24	0,41	0,17
BE	0,35	0,60	0,25
DE	0,25	0,41	0,16
DK	0,22	0,38	0,16
ES	0,19	0,39	0,20
FI	0,31	0,63	0,32
FR	0,24	0,42	0,18
GR	0,12	0,21	0,09
IE	0,84	1,91	1,07
IT	0,25	0,42	0,17
NL	0,41	0,67	0,26
PT	0,25	0,55	0,30
SE	0,30	0,68	0,38
UK	0,35	0,64	0,29
EU	0,27	0,48	0,21
USA*	0,42	0,89	0,47

* Jako odhad pro Spojené státy byly použity údaje z OECD (2001b), v prvním sloupci za období 1990 – 1995 a ve druhém za období 1995 – 1999.

Zdroj: Hannes, L. (2001).

Některé práce zabývající se odhadováním vlivu informačních technologií na ekonomický růst dělí ICT na tři kategorie – hardware, software a telekomunikační vybavení – a pokoušejí se zvlášť zkoumat přínosy každé z nich. Pro americkou ekonomiku měl ve druhé polovině 90. let největší význam hardware (k růstu HDP přispíval asi 0,5 – 0,6 procentními body), software přispěl asi 0,2 – 0,3 procentními body a přínos telekomunikačního vybavení se pohyboval mezi 0,1 a 0,15 procentními body. V EU přispěl hardware asi o polovinu méně než v USA (0,24 procentních bodů), software také o něco méně (0,13 procentních bodů) a telekomunikační vybavení přibližně stejně (0,12 procentních bodů)⁷⁶. V návaznosti na předchozí odstavec můžeme proto říci, že za nižšími příspěvky ICT k růstu v EU stojí zejména nízké investice do hardwaru.

4.3.4. Závěry a doporučení

Úspěšný hospodářský vývoj Spojených států v 90. letech, na němž mají nemalý podíl i ICT, vzbuzuje obavy, zda se země EU, jež do ICT investovaly mnohem méně a informační technologie se zde šíří pomaleji, neodsoudily k neustálému hospodářskému zaostávání za USA. Statistiky hovoří jasně – mezera mezi investicemi do ICT v USA a v EU se neustále zvyšuje. Zatímco v roce 1992 dosahovaly výdaje za ICT v zemích EU 90 % úrovně Spojených států, do

⁷⁶ Údaje převzaty z: European Commission (2001d).

roku 1999 klesl jejich podíl na 75 %⁷⁷. Tento rozdíl se ještě zvýší, pokud porovnááme pouze podnikatelské investice.

Situace však není stejná ve všech členských zemích. Finsku se zatím daří ve většině sledovaných ukazatelů držet krok s USA. Dobrých výsledků dosahuje také Británie, Irsko a Nizozemí. Mezi země, jež průměr EU stahují směrem dolů, patří zejména velké státy – Německo a Francie – ale také Rakousko, Řecko, Španělsko a Portugalsko.

Pozitivní dopad zvýšení investic do ICT se zřejmě neprojeví ihned v plné výši. Zavádění počítačů a informačních technologií doprovázejí organizační změny, nutnost „zaškolit“ personál a další dodatečné náklady. Nelze se proto divit, že se přínos ICT více projevil až ve druhé polovině 90. let. Na to, abychom vynášeli jakékoliv definitivní soudy, je zatím příliš brzy a nemáme k tomu dostatek informací. Cennou zkušeností proto bude současný hospodářský pokles, který tvrdě zasáhl zejména oblast ICT. Teprve v okamžiku, kdy se odvětví vzpamatuje, budeme moci určit, zda a nakolik informační technologie opravdu přispívají k hospodářskému růstu a do jaké míry se podnikatelé v oboru IT pouze „svezlí“ na vlně hospodářské konjunktury 90. let.

Informační a komunikační technologie jistě nejsou všelékem a samy o sobě spásu nepřinesou. Daly by se najít i jiné faktory, které způsobily, že se ekonomika USA vyvíjela v posledních letech o poznání lépe než hospodářství zemí na druhé straně Atlantiku. Přesto nejsou investice do ICT zbytečné, mohou totiž přispět k vytvoření solidního základu pro budoucí hospodářský růst a prosperitu. Politika vedoucí k většímu prosazení ICT v zemích EU by měla vypadat asi takto. Je třeba zajistit dostatečně soutěžní prostředí, jež by pomohlo ceny ICT a služeb s nimi souvisejících srazit na minimum. Dále je nutné vytvořit podmínky, které by motivovaly nezaměstnané k tomu, aby si hledali práci, zaměstnance ke zvyšování kvalifikace, firmy k efektivnější organizaci práce a k větší „inovativnosti“.

4.4. National Innovative Capacity – americký přístup

Popis metod a postupů hledajících příčiny rozdílné konkurenceschopnosti jednotlivých zemí či regionů by nebyl úplný, kdybychom se alespoň okrajově nezmínili o tom, jak ke zmíněné problematice přistupují ekonomové ve Spojených státech. Byli to ostatně oni, kteří s pokusy o vysvětlení rozdílů v 80. letech minulého století začali. Nebude proto na škodu zjistit, k čemu američtí ekonomové během uplynulých dvaceti let dospěli.

⁷⁷ viz Hannes, L. (2001)

Jako ukázkou použijeme studii zpracovanou Národním úřadem pro hospodářský výzkum (National Bureau of Economic Research). Klíčovou roli v americkém přístupu hrají inovace. Důvody, proč se američtí vědci tolik zabývají právě inovacemi, mohou být dány „historickými“ okolnostmi. Již v úvodu k této práci padla zmínka o tom, že se Američané začali otázkami konkurenceschopnosti své země intenzivněji zabývat v okamžiku, kdy jejich trhy zaplavily technologicky vyspělé výrobky pocházející z bouřlivě se rozvíjejících zemí jižní a jihovýchodní Asie.

Hlavní sledovanou veličinou je tzv. national innovative capacity, definovaná jako schopnost země v dlouhodobém horizontu vytvářet stále nové a vyspělejší technologie a tyto své vynálezy úspěšně „prodat“. Nejedná se jen o množství inovací, které v dané zemi v určitém okamžiku vzniknou a budou využity ve výrobě. Zkoumají se i faktory a zákonitosti, jež rozdělí úroveň inovativnosti jednotlivých zemí určují. Jako ukazatel, který měří úroveň „national innovative capacity“, slouží autorům počet patentů, jež si vědci z příslušné země nechali zaregistrovat u amerického patentového úřadu (v případě amerických inovací se sledují patenty zaregistrované ve Spojených státech a zároveň i u patentového úřadu v některé jiné zemi).

4.4.1. Hlavní myšlenkové zdroje

Analýza „national innovative capacity“ vychází ze tří různých přístupů k inovacím, pokouší se tyto své myšlenkové zdroje spojit a poskytnout tak ucelenější pohled na faktory ovlivňující vytváření a šíření inovací v ekonomice. Prvním zdrojem, z něhož autoři pojmu „national innovative capacity“ vycházejí, jsou modely hospodářského růstu založené na znalostech (ideas-driven growth models). V těchto modelech určuje tempo technologického pokroku jednak současná „zásoba“ znalostí dané země, jednak množství prostředků věnovaných na vytváření nových znalostí.

Druhým myšlenkovým zdrojem se stal přístup zdůrazňující mikroekonomické prostředí. V tomto pojetí nestačí k vytváření inovací jen dostatečné množství vědců a inženýrů, ale je také třeba, aby specializace těchto odborníků odpovídala podmínkám a potřebám místního trhu. Jediným spolehlivým mechanismem, který dokáže sladit „nabídku“ vědců určité kvalifikace s poptávkou po odbornících tohoto směru, je efektivně fungující trh práce. Druhým faktorem, který ovlivňuje mikroekonomické prostředí, je intenzita soutěže mezi místními firmami a otevřenost vůči zahraniční konkurenci. Hospodářská soutěž mimo jiné zaručí, že každý „inovátor“ získá za svůj myšlenkový přínos náležitou odměnu. Vláda pomáhá především tím, že zajistí potřebnou

ochranu duševního vlastnictví. Významným prvkem pro hodnocení mikroekonomického prostředí je otázka, zda v dané zemi existuje poptávka po kvalitním a technologicky vyspělém zboží a službách. Nezanedbatelný vliv má také propojení mezi jednotlivými průmyslovými odvětvími. To umožňuje „přelévání“ znalostí a přináší také příležitosti k úsporám z rozsahu. Tento přístup tedy říká, že množství inovací v dané zemi závisí v první řadě na intenzitě konkurenčních tlaků.

Posledním zdrojem, z něhož čerpali autoři pojmu „national innovative capacity“, je směr zkoumající tzv. národní inovační systémy. Zastánci tohoto pojetí vidí příčinu rozdílné úrovně inovativnosti v institucionálních faktorech, jako jsou například odlišnosti v soustavě vysokých škol, rozdílný rozsah ochrany duševního vlastnictví, nebo odlišná míra, s jakou se na výzkumu a vývoji (včetně financování) podílejí soukromé firmy, vysoké školy a stát. Z výše popsaného je jasné, že tento přístup preferuje kvalitativní analýzu a důkladné popisy před sběrem a zpracováním statistických údajů.

4.4.2. Definování zkoumaných veličin

Autoři pojmu „national innovative capacity“ se snaží všechny tři vyjmenované postupy sjednotit. Chtějí proto vymezit a prozkoumat jakousi společnou institucionální základnu, která napomáhá vytváření a šíření inovací v ekonomice. Dále se zabývají specifiky jednotlivých zemí a vyhodnocují situaci na mikroúrovni. Vycházejí tedy z určitých obecných podmínek, které by měly být pro všechny státy společné, zároveň však nezapomínají brát ohled i na odlišnosti zkoumaných zemí.

Mezi faktory, jež můžeme nazvat společnou institucionální základnu, patří zejména stávající úroveň znalostí (tu autoři modelu odhadují buď údajem o výši HDP na obyvatele⁷⁸ nebo podle množství patentů získaných v minulosti⁷⁹) a objem prostředků věnovaných na vytváření nových znalostí (autoři používají buď údaj o počtu vědců a inženýrů nebo výdaje na výzkum a vývoj). Mezi další faktory, jež mohou mít určitý vliv, patří například veřejné výdaje na střední a vysoké školy, rozsah a kvalita ochrany duševního vlastnictví, otevřenost ekonomiky či charakter politiky na ochranu hospodářské soutěže (zda jsou příslušné orgány spíše přísné nebo postupují benevolentně).

⁷⁸ Tento ukazatel podle autorů dobře vystihuje, nakolik je země schopna využít a „zpeněžit“ své zásoby znalostí.

⁷⁹ Podrobnosti k tomuto i dalším popisovaným ukazatelům viz Stern, S., Porter, M. E., Furman, J. L. (2000).

Jedinou proměnnou, kterou autoři používají pro ilustraci mikroekonomického prostředí, jež podmiňuje chování jednotlivých firem, je podíl soukromých investic na celkových výdajích na výzkum a vývoj.

Ukazatele uvedené v předchozích dvou odstavcích spolu bezpochyby souvisejí. Zlepšení v institucionální základně se nemůže plně projevit bez zdravého mikroekonomického základu a naopak. Jaké jsou konkrétní vazby mezi společnou institucionální základnou a mikroekonomickým prostředím, pomáhají odhadnout další dva ukazatele: příspěvek vysokých škol k celkové úrovni výzkumu a vývoje a dostupnost rizikového kapitálu.

4.4.3. Testování modelu

Testování navrženého modelu ukázalo, že hlavními proměnnými, které vysvětlují úroveň „national innovative capacity“ (měřenou počtem patentů), jsou dva ukazatele vycházející z modelů růstu založeného na znalostech. Jedná se o úroveň již získaných znalostí (měřenou výší HDP na obyvatele) a objem prostředků investovaných do vytváření nových znalostí (sleduje se počet vědců a inženýrů). Svou roli však hrají i některé další ukazatele. Nejlepší výsledky prokázal model s těmito proměnnými: úroveň již získaných znalostí, investice do výzkumu a vývoje, počet vědců a inženýrů, veřejné výdaje na vzdělání, ochrana duševního vlastnictví, podíl soukromých investic na výdajích na výzkum a vývoj a podíl vysokých škol na výzkumu.

V další části své studie se autoři pokoušejí najít jiný ukazatel, který by přiblížil „national innovative capacity“, než dosud používaný počet patentů. Jednou z možností je sledování množství článků publikovaných ve vědeckých časopisech. Zatímco počet udělených patentů vypovídal, s větší či menší mírou přesnosti, o schopnosti vědců „zpeněžit“ výsledky své činnosti, indikátor sledující odborné časopisy spíše ukazuje úroveň „abstraktních“ znalostí. Testování takto postaveného modelu ukázalo, že většina proměnných, jež měly vliv na počet získaných patentů, nemá přímou souvislost s množstvím článků v odborných časopisech. Z toho můžeme odvodit, že „abstraktní“ znalosti vznikají na základě odlišných mechanismů a šíří se jinými kanály než prakticky využitelné inovace. Také jejich přínos pro ekonomiku bude zřejmě jiný.

Pokud použijeme ukazatel sledující vědecké časopisy jako jednu z proměnných vysvětlujících množství patentů, zjistíme, že mezi oběma ukazateli sice existuje pozitivní korelace, pro rovnici jako celek však přidání této proměnné nemá velký význam. To znamená, že takto měřená úroveň

„abstraktních“ znalostí přinejmenším v krátkodobém a střednědobém horizontu nemá výrazný vliv na schopnost dané země vytvářet a komerčně využívat inovace.

Poněkud překvapivé výsledky přineslo zkoumání vlivu dosažené úrovně znalostí (vyjádřené počtem patentů získaných v minulosti) na celkové produktivitě faktorů. Modely hospodářského růstu obvykle předpokládají, že se vysoká současná úroveň znalostí podporuje tempo vytváření nových poznatků a tím i celkovou produktivitu faktorů. Dosazením konkrétních údajů do modelu „national innovative capacity“ ale autoři studie zjistili, že souvislost mezi dosaženou úrovní znalostí a celkovou produktivitou faktorů sice existuje, ale je podstatně slabší, než se obecně předpokládá. To by znamenalo, že pro ekonomiku je mnohem důležitější tempo vytváření nových poznatků než stávající úroveň znalostí.

Výsledky dalšího pokusu, který zkoumal souvislost mezi stávající „zásobou“ znalostí (jako ukazatel byl opět použit počet patentů získaných v minulosti) a podílem zboží pocházejícího z dané země na trzích s technologicky vyspělými výrobky, odpovídají intuitivním předpokladům. Čím vyšší je zásoba znalostí dané země, tím větší podíl technologicky vyspělého zboží najde uplatnění na světových trzích.

4.4.4. Základní zjištění

V závěru své práce se autoři pokoušejí s pomocí vytvořeného modelu vytvořit souhrnný index, který by porovnal vývoj „national innovative capacity“ v zemích OECD během posledních 25 let. Umístění jednotlivých států ukazuje, že zaostávání evropských zemí za USA není ničím novým. Pokud sledujeme „national innovative capacity“, udržovaly si Spojené státy před zeměmi EU značný náskok minimálně od poloviny 70. let. Z evropských zemí figurovalo na předních příčkách poněkud překvapivě Německo, které podle většiny ostatních hodnocení nebývá považováno za příliš progresivní ekonomiku. Dobrých výsledků dosahovalo zejména v 80. a 90. letech také Švédsko. Naopak Británie, jež v jiných „žebříčcích“ pravidelně porážela ostatní velké evropské země, podle ukazatele „national innovative capacity“ svým výkonem nijak neoslnila. Největšího pokroku dosáhlo ve sledovaném období Finsko, jež se za posledních 20 let změnilo z podprůměrně inovativní země v jednoho z evropských vůdců. Podobným vývojem prošlo zřejmě i Irsko, jeho výsledky však citovaná studie neuvádí.

Ještě jeden významný trend je třeba zmínit. Úroveň „national innovative capacity“ členských zemí OECD se ve sledovaném období výrazně sblížila. Přispěly k tomu zlepšující se výsledky

mnoha, i když zdaleka ne všech, evropských zemí. Díky jejich výkonům můžeme konstatovat, že v zemích EU, lépe řečeno ve Skandinávii, vzniklo koncem 90. let nové „inovační centrum“. Druhým, a nutno říci že mnohem významnějším faktorem, který přispěl ke sblížení inovativnosti zemí OECD, bylo výrazné snižování výkonu Spojených států, jež se začalo projevovat na počátku 90. let.

To je bezpochyby zajímavé zjištění. Znamenalo by, že v okamžiku, kdy státy EU začaly být na poplach a strachovat se o svůj budoucí vývoj, se výrazný náskok Spojených států začal i bez přispění jejich hospodářské politiky snižovat a sever Evropy se „sám od sebe“ stal jedním z nových center produkujících špičkové technologie budoucnosti. Náhlý propad USA počátkem 90. let lze možná vysvětlit tím, že v uvedené době skončila tzv. studená válka a Spojené státy proto výrazně omezily výdaje na obranu, která vždy patřila z hlediska inovací k velmi produktivním odvětvím. I přes tento pokles inovačního potenciálu zůstávají USA nadále světovou jedničkou.

„National innovative capacity“, jak si ji autoři definovali, není z vnějšku danou, neměnnou konstantou. Naopak, i v tomto modelu má politika vlády nemalý vliv. Zvýšení inovačního potenciálu lze dosáhnout zejména investováním do výzkumu a vývoje a do lidského kapitálu. Úkolem vlády je v první řadě vytvořit prostředí, které by motivovalo soukromé subjekty k investicím těchto aktivit. K tomu jí slouží celá řada nástrojů, od možnosti daňových úlev přes podporu technicky zaměřených škol až k otevření domácího trhu zahraniční konkurenci. Jako doklad o užitečnosti svých doporučení uvádějí autoři několik zemí, jež právě s pomocí těchto postupů svou pozici ve světové konkurenci výrazně vylepšily – Japonsko, Švédsko, Finsko a již dříve zmíněné Německo.

Model zkoumající „national innovative capacity“ sice neumí předpovídat budoucnost, autoři se o nástín možného vývoje v 21. století přesto pokusili. Narozdíl od druhé poloviny 20. století, kdy světovému výzkumu jednoznačně dominovaly Spojené státy, vznikne v tomto století více inovačních center, odkud se budou novinky a vynálezy šířit do světa. Jednou z perspektivních oblastí je také Skandinávie. Autoři zprávy tím naznačují, že zatímco v posledních padesáti letech stály evropské země poněkud stranou, nyní mají alespoň některé z nich jedinečnou šanci stát se těmi, kdo budou okolní svět zásobovat špičkovými technologiemi. Americká studie dává některým evropským zemím větší naději než mnohé texty, jež vznikly na domácí půdě, i ona však důrazně varuje, aby Evropa svou šanci nepromarnila.

4.5. Závěr – možnosti tu jsou, vůle zatím chybí

Viděli jsme různé přístupy současné ekonomické vědy k problematice konkurenceschopnosti. Některé práce zkoumají, jak je ekonomika přizpůsobivá a jak rychle se firmy dovedou vyrovnat s měnícím se prostředím. Jiné sledují, zda se firmy v dané zemi specializují na kvalitní a technologicky vyspělé zboží, nebo jestli se v konkurenci na světových trzích snaží přilákat zákazníky jen nízkými cenami. Nejasnosti panují v otázce, nakolik k hospodářskému růstu každé země přispívají informační a komunikační technologie. Téměř nikdo nepochybuje o tom, že rozvoj ICT ekonomice prospívá, zatím se však nepodařilo tento přínos kvantifikovat. Inovace bývají rovněž pokládány za jeden z „motorů“ hospodářského růstu a tím i vyšší konkurenceschopnosti země. I v tomto případě však zatím zůstává mnoho otázek bez odpovědi. Přes své odlišné zaměření se všechny zde citované práce v jednom shodnou. Bez výjimky potvrzují, že obavy Evropské rady a Evropské komise ze zaostávání ekonomik členských zemí jsou oprávněné. Náskok, který si Spojené státy získaly během druhé poloviny 20. století, země EU hned tak nedoženou. To v žádném případě neznamena, že by jejich vlády měly složit ruce do klína a přestat se snažit. Dosavadní neúspěchy jejich politiky by je už konečně měly přivést k zamyšlení se nad tím, zda pouhá slova a neustálé přípravy a odhodlávání se k nezbytným reformám opravdu stačí k tomu, aby se jejich situace zlepšila.

Kromě obecných závěrů o tom, že ekonomiky členských zemí nejsou tak dynamické a inovativní, a že k ekonomikám založeným na znalostech mají mnohem dál, než by si vlády i podnikatelé přáli, nabízí každý text také několik jednoduchých rad, jak z této nepříjemné situace ven. Čtenáře, jenž je seznámen se zprávami a doporučeními Evropské komise, nemohou tyto rady ničím překvapit. Opět se totiž jedná o staré známé recepty nabídkově orientované hospodářské politiky: otevřít trhy zahraniční konkurenci, usnadnit zakládání nových firem, podporovat flexibilitu pracovní síly, hledat „tržně konformní“ nástroje, které by podpořily investice do vzdělání, inovací a moderních technologií.

To jen dokazuje, že Evropská rada v Lisabonu skutečně určila správné cíle a přesně vytipovala oblasti, jež nutně potřebují změny. Totéž můžeme říci i o politice Evropské komise. Ubírá se správným směrem, zůstává ale bohužel jen v půli cesty, neboť Komise nemá pravomoci k tomu, aby své vize prosadila v praxi.

Příklady jednotlivých zemí, zejména Irska a Finska, dokládají, že cesta ven existuje. I když musíme připustit, že k rychlému rozvoji těchto dvou zemí jistě přispěly i jiné než jen ekonomické

faktory (v neposlední řadě i notná dávka štěstí), správná hospodářská politika sehrála jistě významnou roli. Potíž EU spočívá v tom, že zatímco se mnohé menší a okrajové země pomalu stávají inovativními ekonomikami založenými na znalostech, jejichž produkty bez problémů uspějí i na světových trzích, „jádro“ Unie, tedy zejména velké země jako je Německo a Francie, se příliš nemění. A pokud už se ke změnám odhodlají, postupují jen velmi pomalu a opatrně. Při takovém přístupu ale nehrozí jen nebezpečí, že se cíl stanovený Evropskou radou v Lisabonu nepodaří splnit včas. Mohlo by se stát, že se jej nepodaří splnit nikdy.

5. Závěr, aneb marné čekání na zázrak

Od lisabonského summitu, na jehož závěrečném dokumentu se země EU rozhodly postavit svou politiku na posílení konkurenceschopnosti, uběhly více než dva roky. Doba příliš krátká na to, abychom mohli vynést definitivní rozsudek. Nicméně dostatečně dlouhá, abychom si na základě dosavadního vývoje mohli udělat obrázek o tom, co asi členské státy v příštích letech čeká.

Atmosféru nadšeného optimismu, velkých očekávání a odhodlání změnit svět, která se promítla i do lisabonského dokumentu, vystřídalaly pochybnosti a obavy. První bilancování ukázalo, jak daleko je někdy od slov k činům a jak těžko se některé sliby, jež se na papíře zdají tak samozřejmé a snadno splnitelné, mění ve skutečnost.

Začátek přitom vypadal velmi nadějně. Už jen samotný fakt, že se představitelé patnácti členských zemí dokázali jednomyslně shodnout na tom, jaké jsou základní problémy jejich zemí a jak je lze vyřešit, si zaslouží ocenění. Ne že by závěry lisabonského summitu přinesly nějaké převratné novinky a objevy. Přínos summitu spočíval spíše v tom, že byly tyto myšlenky vůbec vysloveny a že se nejvyšší představitelé členských zemí zároveň zavázali hledat a prosazovat konkrétní řešení. K tomu si navíc stanovili i přesný termín – rok 2010.

Ke všeobecnému optimismu na „startovní čáře“ jistě přispěly i příznivé hospodářské podmínky a nadějně vyhlídky do několika příštích let. Koho by nepovzbudily předpovědi slibující 3 % růst HDP, miliony nových pracovních míst, nízkou inflaci, vyrovnanou platební bilanci a snižování veřejných dluhů. Právě tento „zdravý ekonomický základ“ měl pomoci při provádění klíčových reforem zaměřených na snižování nezaměstnanosti, prosazování nových technologií či podporu podnikání a „podnikavosti“.

Mnohé předpovědi se nevyplnily. Rychlý nárůst cen ropy v polovině roku 2000, konec spekulativní „bubliny“, jež doprovázela nástup „nové ekonomiky“, a v neposlední řadě i události, k nimž došlo 11. září minulého roku ve Spojených státech, způsobily, že místo očekávaného období prosperity přišel celosvětový pokles. Tento nečekaný a nepříjemný šok pozici EU poněkud zkomplikoval. Pouštět se do zásadních, ale nepopulárních kroků uprostřed recese není jednoduché. Další odkládání veškerých reforem jen proto, že momentální situace není optimální, ale také není namístě. Ostatně vlády členských zemí samy dobře vědí, že pokud zaspaly ten pravý okamžik k zahájení nezbytných změn, mohou obviňovat jen samy sebe.

Důkazem nechuti, nerozhodnosti, nebo jak říká Evropská komise „nedostatku politické vůle“ některých členských zemí, není jen neschopnost prosadit tak zásadní změny, jako je daňová reforma, reforma penzijního systému či důkladná revize právního řádu zaměřená na jeho maximální zjednodušení. Mnohé příklady z posledních let ukazují, že si evropští politici dovedou „vylámat zuby“ i na daleko méně komplikovaných úkolech. Mnoho let se jedná o směrnici o přeshraničním nepřátelském převzetí (cross-border take-over directive), o schválení statutu evropské společnosti či o komunitárním patentu.

Evropská komise i vlády členských zemí se shodují v tom, že přijetí všech výše zmíněných právních předpisů je nezbytné, a to v co nejkratším termínu. Přesto byly veškeré snahy o jejich schválení až dosud neúspěšné. Důvody, proč tomu tak bylo, se nezúčastněnému pozorovateli často jeví jako poněkud malicherné. Například jednání o jednotném evropském patentu opakovaně končí nezdarem jen proto, že se účastníci nemohou dohodnout, v kolika jazycích bude udělený patent zveřejněn.

V této souvislosti se nemůžeme nezeptat, jak je možné, že se zemím EU opakovaně nedaří plnit závazky a dodržovat termíny, jež si samy stanovily? Jak je možné, že momentální rozmar jediné členské země může zastavit nebo alespoň výrazně zbrzdit snahy ostatních o nalezení všemi akceptovatelného řešení? Nemají představitelé Unie strach, že opakovaným nedodržováním daných slibů ztratí veškerou důvěru občanů?

Tyto otázky si jistě položili i mnozí z těch, kdo se na formování politiky EU podílejí. Zároveň také museli dojít k závěru, že při daném institucionálním uspořádání EU ani lépe fungovat nemůže. Stále se totiž jedná o společenství patnácti suverénních zemí, jejichž vlády se z pochopitelných důvodů jen velmi nerady vzdávají jakýchkoliv pravomocí ve prospěch nadnárodního celku. Jako by si ani neuvědomovaly rozporuplnost svých postojů, chtějí na jedné straně maximum výhod, které jim proces evropské integrace může nabídnout, zároveň však nejsou ochotny obětovat ani malou část svého vlivu. Právě tento jejich přístup, jakkoliv pochopitelný a snadno obhajitelný poukazem na maximální „demokratičnost“ Unie, v níž ani ta nejmenší země nemůže být přehlasována ostatními a nucena do něčeho, co sama nechce, velmi komplikuje provádění jakékoliv „společné“ politiky. Unie si na jedné straně klade stále náročnější a odvážnější cíle, zároveň však není schopna vytvořit mechanismy, jež by pomohly přijaté závazky splnit.

Do nepříjemného postavení se dostává zejména Evropská komise. Jakožto nositelka výkonné moci by měla provádět všechny společné politiky. Pojem „politika EU na posílení konkurenceschopnosti“ však předpisy evropského práva neznají. Přetrvávají proto nejasnosti ohledně toho, jaké otázky a problémy do této oblasti vlastně spadají a kdo má pravomoc navrhnout a provádět praktická opatření. I kdyby se členskými zeměmi podařilo vytvořit kompletní seznam všech aktivit, jež souvisejí s plněním lisabonského cíle⁸⁰, není jasné, kdo bude mít pravomoc měnit plány ve skutečnost.

Stávající systém, kdy všechna zásadní rozhodnutí zůstávají v rukou Evropské rady, je velmi neefektivní. V duchu těch nejlepších demokratických tradic umožňuje každé z 15 vlád členských zemí, aby zablokovala pokrok ostatních až do doby, než se jí podaří systémem „něco za něco“ prosadit mezi společné cíle své vlastní priority⁸¹. Není asi nutné příliš zdůrazňovat, že právě absence jakési „pevné ruky“, jež by na celý proces dohlédla a zabránila zbytečným tahanicím, umožňuje jednotlivým vládám neustále odsouvat nepříjemná a nepopulární opatření s výmluvou, že se opět nepodařilo najít společnou řeč.

Ideálním adeptem na roli koordinátora společného postupu je výše zmíněná Evropská komise. Jejich dvacet členů, kteří mají přímo v „popisu práce“ hájit zájmy Unie jako celku a nedbat pokynů vlád svých zemí ani kohokoli jiného, by nový úkol jistě zvládlo. Proti posilování pravomocí Komise se však svorně ohrazují všechny členské státy. Dobře vědí, že čím je Komise silnější, tím méně prostoru zbývá jim samotným k prosazování národních zájmů uprostřed sjednocující se Evropy. Výsledek je takový, že Komise, na základě zmocnění Evropské rady, může připravovat různé strategické dokumenty, akční plány a programy. Může hodnotit politiku vlád jednotlivých zemí, zdůrazňovat, které postupy považuje za správné a jaké kroky v žádném případě nedoporučuje. Může také sestavovat různé „žebříčky“, chválit ty vzorné a úspěšné a nabádat opozdilce k větší aktivitě. Pravomoci k tomu, aby ovlivnila skutečný stav věcí, jí však chybějí.

Jeden z možných závěrů tedy zní: bez hluboké institucionální reformy, která by buď posílila postavení Evropské komise nebo umožnila vznik nové instituce speciálně zaměřené na koordinaci politik směřujících k posílení konkurenceschopnosti, nemá EU šanci provést všechny

⁸⁰ Dosavadní vývoj, zejména pak přidání „nové dimenze“ lisabonské strategie summitem v Göteborgu (touto novou dimenzí je péče o životní prostředí a zachování udržitelného rozvoje), ukazuje, že seznam všech aktivit ještě ani nyní, dva roky od zahájení lisabonské strategie, nemusí být úplný.

⁸¹ Tuto taktiku naposledy a s úspěchem použila před dvěma měsíci summitu v Barceloně Francie, jíž se podařilo vyjednat odložit liberalizace trhu s elektřinou.

potřebné reformy včas. Jinak řečeno, závazek, který si dala v Lisabonu, nestihne splnit. Členské země tedy budou muset vyřešit těžké dilema. Buď se vzdají části své suverenity ve prospěch celku a začnou provádět společnou politiku, která přinese výsledky, nebo budou trvat na své suverenitě, pak ovšem nemohou čekat žádné zázraky. Současný vývoj napovídá, že alespoň v nejbližších letech obava ze ztráty samostatnosti převáží nad úvahami o tom, jaké výhody by mohla přinést spolupráce.

Postup v dalších letech se tedy zřejmě nebude výrazně lišit od toho, který už známe. Místo jasné a transparentní strategie, již sliboval lisabonský summit, se budou objevovat nové a nové dílčí priority. Místo aby Unie soustředila všechny své síly k dosažení jediného a základního cíle, jímž je posílení konkurenceschopnosti, bude plýtvat svou energií na hledání stále nových „zástupných“ úkolů, jako je udržení sociálního smíru či péče o životní prostředí. Ty sice neposílí konkurenceschopnost EU, ale jsou mnohem snáze splnitelné a jistě pomohou získat i přízeň voličů. Až na výjimky, jimiž jsou některé malé a „okrajové“ členské státy, tak nejspíš zvítězí pohodlnost a nechuť vzdát se stávajících jistot v zájmu zlepšení vyhlídek pro budoucí generace.

Začíná být čím dál jasnější, že všechny cíle tak, jak si je stanovili v Lisabonu, evropští politici splnit nedovedou. Pomalu by měli začít uvažovat o tom, jak svůj nezdar vysvětlí občanům. Přiznat si, že poněkud přecenili své síly, pro ně jistě nebude snadné.

I přesto může trvat ještě mnoho let, než obyvatelé Evropy pocítí zaostávání svého regionu na vlastní kůži. Kdo ví, zdali si alespoň pak přiznají, že nabídnutou šanci promarnili jen a jen vlastní vinou.

Seznam použitých zkratk

Členské státy

AT – Rakousko
BE – Belgie
DE – Německo
DK – Dánsko
ES – Španělsko
FI - Finsko
FR – Francie
GR – Řecko
IE – Irsko
IT – Itálie
LU – Lucembursko
NL – Nizozemí
PT – Portugalsko
SE – Švédsko
UK – Velká Británie

Kandidátské země

BG - Bulharsko
CZ - Česká republika
EE - Estonsko
HU - Maďarsko
LT - Litva
LV - Lotyšsko
PL - Polsko
SI - Slovinsko
SK - Slovensko
RO - Rumunsko
TR - Turecko

Technické pojmy

ADSL – Asymmetric Digital Subscriber Line
CI – Competitiveness Index
CCI – Current Competitiveness Index
ECU – evropská měnová jednotka
GCI – Growth Competitiveness Index
IA – Impact Assessment
ICT – informační a komunikační technologie
ISDN – Integrated Services Digital Network
JVT – jednotný vnitřní trh
MSP – malé a střední podniky
PPS – Position According to Price Segments
RQE – Revealed Quality Elasticity
SII – souhrnný inovační index
SLIM - Simpler Legislation for the Internal Market
STI - science, technology, industry

Orgány a instituce EU

CAG, CAG-II – Poradní výbory pro otázky konkurenceschopnosti (Competitiveness Advisory Group)
CEN – Evropský výbor pro standardizaci
CENELEC – Evropský výbor pro standardizaci v oblasti elektrotechniky
ECB – Evropská centrální banka
EPO – Evropský patentový úřad
ESD – Evropský soudní dvůr
ETSI – Evropský institut pro standardizaci v telekomunikacích
HMU – Hospodářská a měnová unie

Ostatní

IMD – International Institute for Management Development
JP - Japonsko
OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
UNICE - Unie průmyslových a zaměstnavatelských svazů evropských zemí
USA - Spojené státy
USPTO – Americký úřad pro patenty a ochranné známky
WEF – Světové ekonomické fórum
WIFO - rakouský Institut pro hospodářský výzkum

Seznam literatury

- Aiginger, K. (2000): Speed of Change, Background Report for „The European Competitiveness Report 2000“, WIFO.
- Aiginger, K. (2001): Europe's Position in Quality Competition, Enterprise Papers No. 4/2001. WIFO.
- Competitiveness Advisory Group – II (1997): Competitiveness for Employment, First Report.
- Competitiveness Advisory Group – II (1998a): Capital Market for Competitiveness, Second Report.
- Competitiveness Advisory Group – II (1998b): Accentuating the Agility of the Firm, Third Report.
- Competitiveness Advisory Group – II (1999): Sustainable Competitiveness, Fourth Report.
- European Commission (1998): European Economy, Supplement A, Economic Trends, No. 7, July 1998.
- European Commission (1999a): The Competitiveness of European Enterprises in the Face of Globalisation – How It Can Be Encouraged, Brussels.
- European Commission (1999b): eEurope, An Information Society for All, Brussels.
- European Commission (1999c): Financial Services Action Plan, Progress Report, Brussels.
- European Commission (1999d): Financial Services - Implementing the Framework for Financial Markets: Action Plan, Brussels.
- European Commission (1999e): The Strategy for Europe's Internal Market, Brussels.
- European Commission (2000a): 2000 Review of the Internal Market Strategy, Brussels.
- European Commission (2000b): eEurope Action Plan 2002, Brussels.
- European Commission (2000c): European Competitiveness Report 2000, Brussels.
- European Commission (2000d): European Economy, Supplement A, Economic Trends, No. 10/11, October/November 2000.
- European Commission (2000e): Financial Services Action Plan, Progress Report, Brussels.
- European Commission (2001a): 2001 Innovation Scoreboard, Brussels.
- European Commission (2001b): 2001 Review of the Internal Market Strategy, Brussels.
- European Commission (2001c): Benchmarking Enterprise policy: Results from the 2001 Scoreboard, Brussels.
- European Commission (2001d): European Competitiveness Report 2001, Luxembourg.
- European Commission (2001e): Internal Market Scoreboard No. 9, Brussels, November 2001.
- European Commission (2001f): Realising the European Union's Potential: Consolidating and Extending the Lisbon Strategy, Brussels.
- European Commission (2002a): eEurope Benchmarking Report, Brussels.
- European Commission (2002b): The Lisbon Strategy – Making Change Happen, Brussels.
- European Council (1997): Presidency Conclusions, Luxembourg European Council, 20 and 21 November 1997.

- European Council (1999a): Presidency Conclusions, Cardiff European Council, 15 and 16 June 1999.
- European Council (1999b): Presidency Conclusions, Cologne European Council, 3 and 4 June 1999.
- European Council (2000): Presidency Conclusions, Lisbon European Council, 23 and 24 March 2000.
- European Council (2001): Presidency Conclusions, Stockholm European Council, 23 any 24 March 2001.
- European Council (2002): Presidency Conclusions, Barcelona European Council, 15 any 16 March 2002.
- Hannes, L. (2001): ICT Investment and Growth of Output and Productivity, Enterprise Papers No. 162/2001, WIFO.
- Jacquemin, A., Pench, L.R. (red.) (1997): Europe Competing in the Global Economy, Reports of the Competitiveness Advisory Group, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Lime, US.
- Kol. aut. (2001): Kurs Euro-managementu „Manažerem na jednotném trhu Evropské unie“, HK ČR, Praha.
- Kubišta, V. a kol. (2000): Vybrané problémy vývoje konkurenceschopnosti české ekonomiky v mezinárodním srovnání, VŠE Praha.
- OECD (2001a): OECD Economic Outlook No. 70, December 2001.
- OECD (2001b): The Impact of Information and Communication Technologies on Output Growth, Issues and Preliminary Findings, Paris.
- OECD (2001c): The STI Scoreboard 2001.
- Stern, S., Porter, M. E., Furman, J. L. (2000): The Determinants of National Innovative Capacity, Working Paper 7876, NBER.
- Tomášek, M. (1999): Právní základy Evropské měnové unie, Bankovní institut, Praha.
- UNICE (2000): Stimulating Creativity and Innovation in Europe, The UNICE Benchmarking Report 2000.
- UNICE (2001): The Renewed Economy, Business for a Dynamic Europe, The UNICE Benchmarking Report 2001.
- World Economic Forum (2000): The Global Competitiveness Report 2000.
- World Economic Forum (2001): The Global Competitiveness Report 2001.