



Vzdělávací středisko na podporu demokracie

DOMNĚLÉ A SKUTEČNÉ BARIÉRY KONKURENCESCHOPNOSTI EU A ČR

**Eva Klvačová
Jiří Malý**

**Informační materiál k projektu
Odstraňování bariér
konkurenceschopnosti EU a ČR**

Eva Klvačová, Jiří Malý

**DOMNĚLÉ
A SKUTEČNÉ BARIÉRY
KONKURENCESCHOPNOSTI
EU A ČR**

© Vzdělávací středisko na podporu demokracie

© doc. Ing. Eva Klvačová, CSc.

PhDr. Jiří Malý, Ph.D.

(doc. Ing. Eva Klvačová, CSc. je prorektorkou NEWTON College, a. s. pro vědu a výzkum a ředitelkou Institutu evropské integrace při NEWTON College, a. s., PhDr. Jiří Malý, Ph.D. působí jako vědecký pracovník v Institutu evropské integrace při NEWTON College, a. s.)

Informační materiál ke konferenci
v Poslanecké sněmovně PČR, 30. října 2008

Vytiskla tiskárna
SV, spol. s r. o., Na Louži 2a, Praha 10
Praha 2008

Vzdělávací středisko na podporu demokracie
Ječná 2
120 00 Praha 2
tel. 257 311 489

ISBN 978-80-903122-8-9

Tato publikace je Informační materiál vydaný v rámci projektu „Odstraňování bariér konkurenceschopnosti EU a ČR“, který byl podpořen Odborem pro informování o evropských záležitostech Úřadu vlády ČR a NEWTON College, a. s.

Obsah

Předmluva	4
Doktrína konkurenceschopnosti národních států a některá její úskalí	5
<i>Eva Klvačová</i>	
Přístupy EU a USA k dosahování vysoké úrovně konkurenceschopnosti	18
<i>Eva Klvačová</i>	
Pochybnosti nad způsobem sestavování žebříčků konkurenceschopnosti	40
<i>Jiří Malý</i>	
Lisabonská smlouva versus Lisabonská strategie	48
<i>Eva Klvačová</i>	
Nenaplněné obavy ze ztráty konkurenceschopnosti po vstupu do Evropské unie	68
<i>Eva Klvačová</i>	
Pesimistické prognózy před vstupem České republiky do Evropské unie, které se nepotvrdily	83
<i>Jiří Malý</i>	
Pesimistické prognózy před vstupem České republiky do eurozóny, které se opět nepotvrdí?	94
<i>Jiří Malý</i>	

Předmluva

Ve jménu posílení své konkurenceschopnosti snižují národní státy daňovou zátěž zaměstnavatelů i zaměstnanců, přijímají zákony posilující flexibilitu pracovní síly, redukují sociální síť, vydávají stále více prostředků na vzdělání, výzkum a vývoj, investují do infrastruktury, snižují počet dní potřebných pro založení podniku, omezují administrativní zátěž podnikatelů, bojují s korupcí, posilují ochranu vlastnických práv, otevírají své trhy, privatizují své podniky. Ve jménu posílení své konkurenceschopnosti lákají na své území zahraniční investory investičními pobídkami i dalšími výhodami a snaží se je na něm udržet. Ve jménu posílení své konkurenceschopnosti se snaží bránit zuby nehty delokaci činností vytvářejících hrubý domácí produkt ze svého území na území jiných států.

Systematicky a neustále reformují institucionální rámec pro podnikání ve snaze stát se konkurenceschopnější, ještě konkurenceschopnější a pokud možno zcela nejkonkurenceschopnější zemí světa. Domácím a zejména zahraničním podnikatelům se snaží odstraňovat z cesty překážky jejich fungování, vytvořit pro ně „měkčí“ prostředí než jiné národní státy. Jsou k tisící a jednomu opatření, jak posilovat svou konkurenceschopnost, nabádány četnými nadnárodními organizacemi zaměřenými na hodnocení konkurenceschopnosti národních států.

Předkládaná publikace se snaží zamyslet nad otázkou, proč národní státy přijaly doktrínu konkurenceschopnosti za vlastní, kdy je a kdy není snaha o posilování konkurenceschopnosti smysluplná, jaké cesty mohou konkurenceschopnost bezprostředně posílit, ale dlouhodobě oslabit. Věnovali jsme svou pozornost problému odlišnosti měření konkurenceschopnosti na podnikové úrovni a na úrovni národní a nadnárodní. Pokusili jsme se poukázat na některá úskalí doktríny konkurenceschopnosti a její zájmové pozadí.

Snažili jsme se poukázat na skutečnost, že výsledky měření konkurenceschopnosti jsou kriticky závislé na použitých metodikách. Změna metodiky hodnocení může zvrátit výsledky hodnocení do opačného směru. Tuto skutečnost jsme se pokusili dokázat na porovnání konkurenceschopnosti Evropské unie a Spojených států.

Evropská cesta ke konkurenceschopnosti je vyjádřena v Lisabonské strategii, v níž si představitelé Evropské unie vytkli cíl stát se do roku 2010 nejkonkurenceschopnějším regionem světa. Svůj vztah ke konkurenceschopnosti má ovšem i Lisabonská smlouva. Zatímco Lisabonská strategie definuje žádoucí cesty k posilování evropské konkurenceschopnosti, Lisabonská smlouva definuje cesty v Evropské unii zakázané. Není proto náhodou, že Lisabonská smlouva je přívrženci posilování konkurenceschopnosti často odmítána. V předkládané publikaci jsme věnovali pozornost oběma dokumentům.

Publikaci uzavíráme analýzou rozporu mezi negativními očekáváními a pozitivními důsledky vstupu České republiky do Evropské unie pro konkurenceschopnost české ekonomiky a analýzou potenciálních důsledků oddalovaného přijetí eura. Dospěli jsme k závěru, že stejně jako v případě vstupu do EU převážily přínosy nad náklady, bude tomu tak i u přijetí společné evropské měny.

Eva Klvačová

Doktrína konkurenceschopnosti národních států a některá její úskalí

Eva Klvačová

„Konkurenceschopnost je jako dostih. Nejde v něm o to běžet dnes rychleji, než jste běželi včera. Jde o to běžet rychleji než všichni ostatní koně.“

Stephan Garelli

„Nemusíme startovat v dostihu ke dnu pořádaném globalizací a konkurenčními tlaky. Nemusíme se účastnit zničující fiskální konkurence mezi státy. Můžeme spojit sociální spravedlnost a jistotu s plnou zaměstnaností, růstem a konkurenceschopností. Učiníme-li správnou volbu, můžeme zachránit nejcennější hodnoty, které máme.“

Poul Nyrup Rasmussen, Jacques Delors

1. Země není podnik

Růst konkurenceschopnosti se již delší dobu objevuje na předních místech mezi cíli sledovanými národními vládami a nadnárodními seskupeními, pokud se mu nedostává rovnou místa prvního. V osmdesátých a devadesátých letech minulého století začaly vznikat ve Spojených státech četné analytické studie bijící na poplach proti ztrátě konkurenceschopnosti USA ve vztahu k Japonsku a volající po přijetí opatření ve směru obnovy a posílení konkurenceschopnosti americké ekonomiky. Na téma mezery v oblasti konkurenceschopnosti byly ve Spojených státech publikovány v daném období mnohé monografie. K neznámějším a nejpoblárnějším patří zejména publikace Laury D'Andrey Tyson, předsedkyně Rady ekonomických poradců prezidenta Clintona, *Who's Bashing Whom*, v níž se autorka detailně zabývá technologickou mezerou a způsoby jejího odstranění, ale v níž také vytvořila svou známou definici konkurenceschopnosti: *„Konkurenceschopnost je naše schopnost produkovat zboží a služby, které jsou schopny úspěšně projít testem mezinárodní konkurence, přičemž se naši občané budou moci těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně.“* Výrok jejího šéfa, prezidenta Clintona, že *„každá země se podobá velké korporaci soutěžící na globálním trhu“*, se stal velmi populárním, byl často citován a přispěl k budování sofistikovaných metod hodnocení konkurenceschopnosti národních států.

Evropsí politici nezůstali v otázce zdůrazňování potřeby konkurenceschopnosti dlouho pozadu. Jacques Delors oslovil v Kodani představitele jednotlivých členských zemí EU a označil jako příčinu vysoké nezaměstnanosti v zemích Evropské unie nedostatečnou konkurenceschopnost ve vztahu k USA a k Japonsku a jako řešení problému uvedl program investic do infrastruktury a špičkových technologií. V roce 2000 si Evropská unie vytkla cíl *„stát se do roku 2010 nejkonkurenceschopnějším regionem světa“* a vtělila ho do své Lisabonské strategie. O pět let později zreformovala dost zásadně obsah této strategie, protože její představitelé dospěli k závěru, že konkurenceschopnost neroste dostatečně rychle a stanoveného cíle patrně nebude dosaženo.

Svůj Lisabonský program na posílení konkurenceschopnosti mají v současné době všechny členské státy Evropské unie, Českou republiku nevyjímaje. O plnění plánu posilování konkurenceschopnosti podávají pravidelně hlášení do Bruselu. Zpráva o plnění Národního Lisabonského

programu 2005 - 2008 (Národního programu reforem České republiky) v roce 2007 má hustě popsaných 70 stránek a popisuje detailně všechna opatření, která byla přijata pro posílení konkurenceschopnosti České republiky podle doporučení Lisabonské strategie. Má svou makroekonomickou i mikroekonomickou část i samostatnou část zabývající se problematikou zaměstnanosti, její záběr sahá od principů fiskálního cílení přes snižování administrativní zátěže podnikatelů až po realizaci principu informační vzdělanosti.

Posilování konkurenceschopnosti národních států a světových regionů nabylo povahy samostatné doktríny a metody jejího hodnocení se systematicky rozvíjejí a nabývají na sofistikovanosti a komplexnosti. Konkurenceschopnost národních států a světových regionů je hodnocena pod lupou mezinárodního porovnání úctyhodnými organizacemi. Světové ekonomické fórum každoročně publikuje svou Zprávu o globální konkurenceschopnosti, Mezinárodní institut pro rozvoj managementu zpracovává každoročně svou Světovou ročenku konkurenceschopnosti. Konkurenceschopnost národních ekonomik, národních států i světových regionů hodnotí Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, Světová banka, Mezinárodní měnový fond. Svou Zprávu o evropské konkurenceschopnosti publikuje každoročně Evropská unie.

Každé další hodnocení konkurenceschopnosti národních států bývá obvykle detailnější, podrobnější než hodnocení dosud existující. Světové ekonomické fórum každoročně přidává další a další indikátory, pomocí nichž měří konkurenceschopnost stále většího počtu zemí světa. V roce 2007 tak změnilo konkurenceschopnost 131 zemí světa pomocí 90 indikátorů, na základě nichž zkonstruovalo souhrnné indexy globální konkurenceschopnosti jednotlivých zemí a řadu indexů parciálních. Mezinárodní institut pro rozvoj managementu měří v současné době sice konkurenceschopnost „pouhých“ 55 zemí světa, ale zato pomocí téměř 300 indikátorů.

Jště na počátku 80. let minulého století setrval pojm konkurenceschopnosti na podnikové úrovni. Definice konkurenceschopnosti podniku je poměrně jednoznačná. Podnik je považován za konkurenceschopný tehdy, jestliže je schopen udržet se na trhu a pokud možno zvyšovat svůj tržní podíl. Současně musí být schopen plnit své závazky vůči svému okolí: platit svým zaměstnancům mzdu, akcionářům vyplácet dividendy, státu řádně odvádět daně, bankám splácet úvěr, dodavatelům platit za suroviny, materiál, polotovary, stroje a zařízení. Svou konkurenceschopnost může zakládat především na nižších nákladech než jeho rivalové, nebo na vyšší kvalitě než oni. Cenová konkurence a konkurence kvalitou jsou považovány za dva základní zdroje konkurenceschopnosti podniku. Třetím, obvykle v pozadí stojícím zdrojem konkurenceschopnosti podniku je jeho postavení na trhu a schopnost ovlivňovat podmínky, za nichž svůj produkt nebo své produkty nabízí.

V okamžiku, kdy o výrobky nebo služby podniku přestane být na trhu zájem nebo kdy podnik není schopen dostát svým povinnostem, ztrácí svou konkurenceschopnost a musí trh opustit.

Dělicí čára mezi konkurenceschopností a nekonkurenceschopností podniku je v tržní ekonomice jasně a srozumitelně definována. Podnik je nekonkurenceschopný tehdy, jestliže není schopen nabídnout na trhu takové zboží a služby, aby je spotřebitelé byli ochotni kupovat, a jestliže není schopen plnit své finanční závazky. Může samozřejmě činit nejrůznější pokusy o odklad svého odchodu z trhu. Může žádat dodavatele, aby mu počkali s placením, může žádat banku o změnu splátkového kalendáře, může se dohodnout se zaměstnanci, že jim zaplatí mzdu později, než je obvyklé. Může žádat stát o pomoc pod nejrůznějšími důvody a záminkami, může stát vydírat poukazem na zánik rozsáhlého počtu pracovních míst. To však nic nemění na skutečnosti, že existuje zásadní rozlišení konkurenceschopnosti od nekonkurenceschopnosti.

Počínaje ranými 80. léty nastává plíživý posun pojmu konkurenceschopnosti na nadpodnikovou úroveň. Konkurenceschopnost se stává žádoucím cílem nejen podniků, ale i celých odvětví, národních ekonomik, zemí a světových regionů. Nepředpokládá se jaksi, že mezi konkurenceschopností podniku a nadpodnikového celku mohou být jakékoli zásadnější rozdíly.

OECD například definuje konkurenceschopnost jako „*schopnost korporací, odvětví, regionů, národů a nadnárodních celků generovat vysokou úroveň příjmů z výrobních faktorů i relativně vysokou úroveň jejich využití na udržitelné úrovni za současného vystavení mezinárodní konkurenci*“.

Je pozoruhodné, že otázku dělicí čáry mezi konkurenceschopností a nekonkurenceschopností, kterou lze celkem snadno narysovat na úrovni podniku, ale nikoli na úrovni národní ekonomiky a tím méně na úrovni světového regionu, si autoři zabývající se konkurenceschopností ve své převážně většině nekladou. Kdy se stává národní ekonomika nekonkurenceschopnou? Když roste pomaleji než jiné ekonomiky? Když stagnuje, nebo když její hrubý domácí produkt klesá? Jak dlouhé musí být období poklesu, aby bylo možné hovořit o ztrátě konkurenceschopnosti? Kde se nachází bod zlomu? Ve chvíli, kdy začne klesat podíl země na světovém produktu? V okamžiku, kdy je nutné vyhlásit státní bankrot? Nebo ve chvíli, kdy je nutné devalvovat měnu, aby bylo pro exportéry zajímavé vyvážet? Tehdy, jestliže reálné mzdy střednědobě klesají? Nebo až v okamžiku, kdy firmy v dané zemi nebo regionu nemají na výplaty? Je země konkurenceschopná, jestliže na jedné straně roste hrubý domácí produkt a na druhé straně se zhoršuje zdravotní stav obyvatelstva nebo dostupnost zdravotní péče či všeobecného vzdělání? Je vůbec smysluplné o konkurenceschopnosti a nekonkurenceschopnosti zemí a světových regionů hovořit?

Snad nejčastěji bývá tvrzení o nekonkurenceschopnosti země podepíráno nižším tempem růstu. Avšak nikdo nikdy exaktně nedoložil důvody, proč by měl rychlejší ekonomický růst v zemi A konkurovat ekonomickému růstu v zemi B.

Pokud mezi sebou země A a země B udržují hospodářské styky, může oživení spotřebitelské poptávky nebo investiční boom v zemi A naopak posílit ekonomický růst v zemi B. Posílení ekonomického růstu v Evropské unii po východním rozšíření je toho důkazem. Ekonomicky méně vyspělé nové členské země rostou rychleji, protože se v nich projevuje efekt dohánění vyspělejších starých členů. Tím zároveň posilují ekonomický růst ve starých členských zemích EU a v EU jako celku.

Pokud mezi sebou země A a země B neudržují hospodářské styky nebo jsou tyto styky velmi malé, pak není vůbec důvod hovořit v souvislosti s ekonomickým růstem o konkurenceschopnosti obou zemí. Přesto z žebříčků konkurenceschopnosti, které seřazují země podle hodnot ekonomického růstu, lze vysledovat, že například země A se nachází na 5. příčce shora, zatímco země B až na 25. příčce shora, a je tudíž méně konkurenceschopná než země A.

Na rozdíl od konkurenceschopnosti podniku je konkurenceschopnost národní ekonomiky či dokonce konkurenceschopnost země pojem měkký, obtížně uchopitelný. Přesto, nebo možná právě proto jej s oblibou politici používají. Snad nejpocitivější je definovat konkurenceschopnost země jako její schopnost být přitažlivou pro zahraniční investory v souladu s jejich vlastními kritérii.

Zatímco podniky usilují o získání a zachování přízně zákazníků a jejich odlákání podnikům jiným, národní státy (a potažmo nadnárodní seskupení) usilují o získání a zachování přízně globálně operujících podnikatelských subjektů (obvykle i s podporou podnikatelských subjektů ope-

rujících lokálně, jejichž ekonomické zájmy nejsou sice zcela totožné se zájmy globálně operujících podnikatelských subjektů, ale v mnohém se shodují – na potřebě zredukovat zdanění právnických osob, posílit flexibilitu pracovní síly, udržet na uzdě moc odborů atd.).

Podstatou závodu o nejkonzurenceschopnější zemi je soutěž o co největší přitažlivost podle co nejvyššího počtu kritérií pro co nejvyšší počet investorů. V podmínkách otevřenosti ekonomik a možnosti operovat globálně vyhledávají investoři země, které jim nabízejí různé stupně pohodlí v různých oblastech.

Globalizace dala vzniknout v rozsáhlé míře jevu transnacionálního podnikání, transnacionální podnikání dalo vzniknout postupující inverzi role národních států a transnacionálně operujících podniků. Státy postupně přestávají být pořadateli hospodářské soutěže a stávají se účastníky soutěže o přízeň podnikatelských subjektů a přilákání je na své území, transnacionálně operující podniky postupně přestávají být účastníky hospodářské soutěže pořádané národními státy a stávají se pořadateli soutěže pro národní státy o dosahování nejvyšší konkurenceschopnosti.

S neuvěřitelnou lehkostí se přes otázku inverze ekonomické role státu a podniku přenáší S. Garelli, ředitel projektu Světové konkurenceschopnosti a duchovní otec Světové ročenky konkurenceschopnosti, když bez sebemenšího zaváhání a jakýchkoli pochybností říká: „*Někteří vědci tvrdí, že soutěžit nemají státy, nýbrž podniky. Není pochybností o tom, že konkurenceschopné podniky jsou hlavním motorem konkurenceschopnosti země. Ale za posledních dvacet let vzrostla ekonomická odpovědnost vlád – ať již k lepšímu, či horšímu – do té míry, že je prostě nemožné ignorovat vliv, který mají státy na moderní ekonomiky. Státy mění prostředí, v nichž podniky působí, a ovlivňují tak jejich konkurenceschopnost. Významná část konkurenceschopnosti určitých zemí dnes plyne z agresivních incentivních politik, uskutečňovaných s cílem přilákání zahraničních investorů. Excelentním příkladem tohoto druhu je Irsko...*“¹

Trend k zásadní proměně role státu v globalizované ekonomice byl ekonomickou vědou poměrně dlouho zpochybňován a popírán na základě argumentace, že soutěžit mezi sebou mohou pouze podniky a nikoli státy. Změna role státu se však stala nezpochybnitelnou realitou, kterou lze pouze vzít na vědomí.

ostatně o několik málo let později stejný autor ve stejné ročence už nemá ani potřebu se s otázkou, zda mají národní státy soutěžit o přízeň ekonomických subjektů, nikterak vyrovnávat. V roce 2005 již říká naprosto jednoznačně:

„Osud národů (států) a podniků je vzájemně propojen, což je trend, který posílila komunikace a globalizace... Jak státy, tak podniky žijí ve světě konkurence, který mění svá pravidla hry. Hranice mezi zeměmi ztrácí svůj význam, ideje, hodnoty i zkušenosti se volně pohybují od jedné země ke druhé. Pojem konkurenceschopnosti je tedy výsledkem nově vznikajícího prostředí: nazírá státy a podniky z globálnějšího a ucelnějšího (holistického) pohledu. Holismus je definován jako sklon přírody vytvářet organizované celky, které představují víc než pouhou sumu prvků, z nichž se skládají.“

Inverze role národních států a podnikatelských subjektů má ovšem několik zásadních důsledků:

¹ Competitiveness of Nations: The Fundamentals. In: The World Competitiveness Yearbook 2001, IMD

- **Změkčuje podmínky podnikové sféry pro dosahování konkurenceschopnosti.** Nejsnazší cestou k dosahování dobrých ekonomických výsledků se stává zapojení státu do realizace vlastních zájmů, tedy fenomén, pro který ekonomická teorie vytvořila termín dobývání renty. Přimět stát, který se stal účastníkem soutěže o maximální konkurenceschopnost, ke snížení daňové zátěže, snížení životního minima, zrušením zákonem stanovené pracovní doby, zrušením minimální mzdy je snadnější cestou k maximalizaci zisku než tvorba a realizace nových vědeckotechnických poznatků či nových technickoorganizačních opatření. Ty mohou přijít na řadu až v druhé řadě – v situaci, kdy se nedaří se státem vyjednat.
- **Je obvykle spojena s tlakem na stát v oblasti veřejných financí na jejich příjmové i výdajové straně.** Státy jsou pod tlakem nepříznivého hodnocení své konkurenceschopnosti (vyjadřované buď nižším ekonomickým růstem, než jakého dosahují státy jiné, nebo umístěním na nižších příčkách multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti) nuceny na jedné straně ke snižování daňové zátěže a zátěže zdravotního a sociálního pojištění placeného zaměstnavateli, na straně druhé pak ke zvyšování všech výdajů, které by mohly konkurenceschopnost podniků působících na jejich území posílit (výdaje na infrastrukturu, na výzkum a vývoj, na investiční pobídky, na podporu exportu...). Argumentace tlaku na veřejné finance je vedena obvykle formou porovnání: jiné státy již učinily potřebné změny (tj. snížily daně, zredukovaly sociální síť, začaly vydávat více prostředků na výzkum a vývoj atd.) a výsledkem bylo posílení ekonomického růstu nebo zlepšené výsledky multikriteriálního hodnocení. Je tedy nutno neprodleně přikročit k následování příkladu konkurenceschopnějších států a učinit žádoucí změny...
- **Vytváří asymetrii mezi právy a povinnostmi, mezi svobodou a odpovědností.** Snaha o maximální konkurenceschopnost vede národní státy k ústupkům vůči transnacionálně operujícím firmám, avšak odpovědnost za tyto ústupky nesou – alespoň politicky – ony samy. Ekonomické a sociální důsledky rozhodnutí přijatých pod tlakem na zvyšování konkurenceschopnosti nesou občané národních států – v podobě systematicky se snižující dostupnosti veřejné spotřeby či přesunu zdanění na práci a spotřebu. Transnacionálně operující firmy mohou odejít operovat tam, kde jsou podmínky pro jejich působení ještě vstřícnější, ještě příznivější. Tam, kde státy akceptují jejich požadavky ještě ochotněji.
- **Dlouhodobé účinky nové role státu mohou být ničivé.** Účast v soutěži o nejflexibilnější pracovní sílu, nejpružnější zákoník práce, nejnižší roli odborů, nejnižší daně, nejvyšší investiční pobídky, o stát nejméně zasahující do činnosti podniků a nejštědřejší vůči nim nepříznivě ovlivňuje vztah státu a občana v jeho jednotlivých sociálních rolích, působí ve směru návratu k historicky zavrženým formám tržní ekonomiky známým v Evropě z doby 18. a 19. století, podrývá politickou stabilitu a sociální soudržnost.
- **Zcela zásadním problémem přijetí logiky soutěže národních států o maximální konkurenceschopnost je, že národní státy jen stěží mohou plnit dvě role najednou: roli tvůrce pravidel hry hospodářské soutěže pro podniky působící na jejich území a roli účastníka soutěže o přízeň podnikové sféry.** První role je svou podstatou normotvorná, národní státy ji plnily po staletí, dosud ji neopustily a nezdá se, že by ji v dohledné době opustit beze zbytku mohly. Druhá role je víceméně podnikatelská. Národní státy se při jejím naplňování stávají agenty podnikové sféry, její prodlouženou rukou. Vytvářejí s podniky působícími na jejich území zájmové koalice, působí v jejich prospěch. Tvoří pravidla hry pro podnikovou sféru na zakázku a podle požadavků podniků. Snaží se být co nejpráznivější pro zahraniční investory a s cílem zvýšení své přitažlivosti se řídí doporučeními nejrůznějších hodnocení a ratingů, jejichž tvůrci jsou globálně operující firmy. Výsledkem je situace, kdy není zcela jasné, kdo je

tvůrcem pravidel hry a kdo hráčem chovajícím se v souladu s pravidly hry, kdo je regulátorem a kdo regulovaným.

Skutečnost, že hodnoty, jichž si cení zahraniční investoři, vlastníci a manažeři velkých podniků z hlediska dosahování konkurenceschopnosti, nemusí být zdaleka ty, jichž si cení občane příslušné země ve svých jednotlivých sociálních rolích jako zaměstnanci, spotřebitelé, voliči..., začíná být postupně zřejmá i tvůrcům systémů multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti zemí. Začíná jim být zřejmé i to, že doporučení, která prospívají zahraničním investorům, nemusí být zdaleka vždy ku prospěchu země, jíž jsou adresována. Postupně se mění i pojetí konkurenceschopnosti a objevují se v něm i prvky akcentu na politickou stabilitu a sociální soudržnost. Ocitujme na důkaz této skutečnosti S. Garelliho ze Světové ročenky konkurenceschopnosti 2005:

„Konkurenceschopnost nelze redukovat na produktivitu nebo zisk. Každý ví, že země, která se nepodílí na užítí bohatství, které vytváří, země, která nezajistí svým občanům adekvátní zdravotní nebo vzdělávací infrastrukturu, země, která nedokáže udržet politickou nebo sociální stabilitu, nemůže dlouhodobě prosperovat. Singapurská vláda vždy dostatečně myslela na to, aby se singapurští občané podíleli na úspěších své ekonomiky ve formě lepšího bydlení, lepší zdravotní péče, lepšího vzdělání. Naopak čtené latinskoamerické země kráčejí ke konkurenceschopnosti po mnohem klikatějších a nerovných cestách, protože jsou méně vnímavé k významu sdílení výsledků úspěchu.

Neexistuje žádný jednotný recept na cestu ke konkurenceschopnosti. Každá jednotlivá země si musí zvolit, jak bude reagovat na výsledky hodnocení. Strategie konkurenceschopnosti jsou úspěšné, když se jim daří nalézt rovnováhu mezi ekonomickými imperativy světových trhů a sociálními požadavky země formovanými historií, hodnotovými systémy a tradicí.

Od doby, kdy USA a Velká Británie nastoupily cestu snižování daní, mnohé vlády a politické strany si stanovily jako cíl je následovat a učinily z poklesu daní hlavní součástí svého programu. V roce 2004 snížily Rakousko a Německo své daně z příjmu právnických osob, aby posílily svou konkurenceschopnost. Implementace návrhu prezidenta Bushe snížil daň z dividend vedla v roce 2004 k jednomu z největších rozdělování dividend v historii amerických společností. Nové členské země EU, především pobaltské a země střední a východní Evropy, rychle snižují daně z příjmu právnických osob s cílem přilákat zahraniční investice. Soutěž o nejnižší daně s cílem posílit konkurenceschopnost země se stala v Evropě horkým tématem.

Ale ukazuje se, že vztah mezi zdaněním a konkurenceschopností je minové pole. Neexistuje žádná jednoznačná korelace mezi celkovým zdaněním v dané zemi a její celkovou konkurenceschopností nebo mírou růstu. Lucembursko, Finsko, Švédsko, Norsko a Belgie mají nejvyšší zdanění v kontinentální Evropě (více než 42 % HDP) a přitom dosahují nejvyššího ekonomického růstu. Irsko, USA, Estonsko a Slovensko dosáhly v roce 2004 vysokého tempa růstu při nízké míře zdanění (mezi 27 % a 34 %). A Japonsko a Švýcarsko, jejichž růst byl v minulých deseti letech velmi slabý, vykazují relativně nízké zdanění (mezi 27 % a 31 %). Možná, že přímý dopad na konkurenceschopnost lze pozorovat u zdanění korporací. U zdanění osobních příjmů a příspěvků na sociální zabezpečení tuto vazbu pozorovat nelze. Zdá se, že v kontinentální Evropě se snížení daní odrazí spíše ve vyšší míře úspor než ve spotřebě, jak by tomu nejspíše bylo v anglosaských zemích.

Pokles daní je často spojován s potřebou omezit státní výdaje. Ale ani zde nelze nalézt významnou korelaci s konkurenceschopností. Švédsko, Dánsko, Finsko či Velká Británie zazname-

návají vysokou úroveň státních výdajů (více než 20 % HDP) i dobrou konkurenceschopnost. Singapur či Hongkong si vedou dobře při 11 % HDP státních výdajů.

Konkurenceschopnost není nutně nekompatibilní s finančně náročným prostředím, v němž podniky operují. Mezi nejvíce konkurenceschopné země v roce 2005 patří mnohé, v nichž je podnikání spojeno s vysokými náklady. Vztah mezi náklady, produktivitou a konkurenceschopností je sofistikovaný. Strategie nízkých nákladů postupně vede k rozvíjení jiných konkurenčních výhod.“

Volání po konkurenceschopnosti je mimo jiné báječná finta na občany-voliče. Politici zastupující zájmy podnikové sféry jim říkají zhruba toto: Vaše životní úroveň nemůže být vyšší, protože naše země je málo konkurenceschopná. Jiné jsou konkurenceschopnější. Musíme provést takové reformy, abychom svou konkurenceschopnost posílili. Máme-li konkurovat Číně, musíme snížit své mzdové náklady. Máme-li konkurovat pružností určování mezd Estonsku, musíme oslabit proces centrálního vyjednávání mezi zaměstnavateli a zaměstnanci. Chceme-li konkurovat Singapuru snadností najímání a propouštění pracovníků, musíme mít nový zákoník práce. Chceme-li konkurovat Austrálii co do počtu procedur potřebných pro start podnikání, musíme náš počet procedur radikálně snížit. Chceme-li konkurovat Švýcarsku co do železniční infrastruktury, musíme na ni vydávat více prostředků. Chceme-li konkurovat počtem vysokoškoláků Izraeli, musíme zvýšit výdaje na školství. A tak dále.

2. Index globální konkurenceschopnosti

O tom, v kolika disciplínách jsou národní státy nuceny soutěžit, vypovídá možná nejlépe multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti prováděné každoročně Světovým ekonomickým fórem a publikované ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti.

Hodnocení je založeno částečně na tvrdých, statistických, ale převážně na měkkých datech (odpovědích respondentů).

Index globální konkurenceschopnosti se zjišťuje na základě 90 indikátorů, z toho 23 statistických. Hodnoty 67 indikátorů jsou zjišťovány jako míra souhlasu nebo nesouhlasu jednotlivých hodnotitelů s předem formulovanými výroky. Respondenti mají k vyjádření svého hodnocení k dispozici stupnici od 1 do 7.

Například: Vlastnická práva včetně práv k finančním aktivům jsou definována a chráněna zákonem špatně (1), nebo jasně definována a dobře chráněna (7). Hodnotitelé se pohybují v mantinelech od 1 do 7 (hodnotí vždy celočíselně). Výsledkem jejich hodnocení bylo hodnocení kvality ochrany vlastnických práv ve výši 6,5 pro Německo (nejlepší hodnocení) a 1,7 pro Guyanu (nejhorší hodnocení). Výsledkem pro Českou republiku je skóre 4,3 (stejně jako pro Polsko, Brazílii, Vietnam). Skóre dosažená jednotlivými zeměmi jsou uspořádána do pořadí od nejlepšího k nejhoršímu (1. místo pro Německo, 117. místo pro Guyanu).

Podívejme se nyní, na základě jakých indikátorů se konstruuje index globální konkurenceschopnosti země.¹

Konstrukce indexu globální konkurenceschopnosti

1. pilíř: Instituce

A. Veřejné instituce

1. Ochrana vlastnických práv
 - Ochrana vlastnických práv včetně práv k finančním aktivům
2. Etika a korupce
 - Vliv korupčního jednání společností, jednotlivců a zájmových skupin na veřejné fondy
 - Veřejná důvěra politiků
3. Nepřípustné ovlivňování
 - Nezávislost soudců
 - Favoritismus při rozhodování státních úředníků
4. Neefektivnost státu (úřední šiml, byrokracie, sklon vlády k plýtvání)
 - Sklon vlády k plýtvání veřejnými financemi
 - Břímě státní regulace
5. Bezpečnost
 - Náklady podnikové sféry související s terorismem
 - Spolehlivost služeb policie při ochraně zájmů podnikatelů
 - Náklady podnikové sféry související se zločiny a násilím
 - Náklady podnikové sféry související s organizovaným zločinem

B. Soukromé instituce

1. Etika korporací
 - Etické chování firem
2. Odpovědnost korporací
 - Způsobilost správních orgánů
 - Ochrana zájmů minoritních vlastníků
 - Síla auditu a účetních standardů

2. pilíř: Infrastruktura

- Celková kvalita infrastruktury
- Rozvoj silniční infrastruktury
- Kvalita přístavní infrastruktury
- Kvalita letecké dopravní infrastruktury
- Kvalita nabídky elektrické energie
- Počet telefonních linek na 100 obyvatel (tvrdá data)

¹ Při výpočtu indexu globální konkurenceschopnosti jsou tvrdá data převáděna na měkká pomocí vzorce:

$$6 \times \frac{\text{hodnota dosahovaná danou zemí} - \text{minimální hodnota ve vzorku zemí}}{\text{maximální hodnota ve vzorku zemí} - \text{minimální hodnota ve vzorku zemí}} + 1$$

Pokud vyšší hodnota znamená špatný výsledek (například deficit veřejných financí), odečítá se získaná hodnota pro danou zemi od 8.

3. pilíř: Makroekonomika

- Saldo veřejných financí v poměru k HDP (tvrdá data)
- Míra úspor (tvrdá data)
- Míra inflace (tvrdá data)
- Spread úrokové míry (tvrdá data)
- Dluh veřejných financí v poměru k HDP (tvrdá data)
- Reálný efektivní směnný kurz (tvrdá data)

4. pilíř: Zdraví a primární vzdělání

A. Zdraví

- Střednědobý vliv výskytu malárie na podnikání
- Střednědobý vliv výskytu tuberkulózy na podnikání
- Střednědobý vliv výskytu HIV/AIDS na podnikání
- Kojenecká úmrtnost (tvrdá data)
- Naděje dožití při narození (tvrdá data)
- Výskyt tuberkulózy (tvrdá data)
- Výskyt HIV/AIDS (tvrdá data)

B. Primární vzdělání

- Podíl dětí navštěvujících školu prvního stupně na počtu dětí odpovídajícího věku

5. pilíř: Vyšší vzdělání a odborná příprava

A. Kvantita vzdělání

- Podíl dětí a studentů navštěvujících školy druhého stupně na počtu obyvatel odpovídajícího věku
- Podíl studentů terciárního vzdělávání na počtu obyvatel odpovídajícího věku

B. Kvalita vzdělání

- Kvalita vzdělávacího systému
- Kvalita matematického a přírodovědného vzdělání
- Kvalita manažerských škol

C. Celoživotní vzdělávání

- Místní dostupnost výzkumných a vzdělávacích služeb
- Přístup korporací k investicím do lidských zdrojů

6. pilíř: Tržní efektivnost

A. Dobré trhy: distorze, konkurence a velikost

1. Distorze

- Náklady zemědělské politiky
- Efektivnost právního rámce
- Rozsah a efektivnost zdanění
- Počet procedur potřebných ke startu podnikání (tvrdá data)
- Čas potřebný ke startu podnikání (tvrdá data)

2. Konkurence

Domácí konkurence

- Intenzita místní konkurence
- Efektivnost antimonopolní politiky

- Zahraniční konkurence
- Podíl dovozu na HDP (tvrdá data)
- Výskyt obchodních bariér
- Omezení zahraničního vlastnictví

3. Velikost

- Místní trhy
- HDP – export + import (tvrdá data)
- Zahraniční trhy
- Podíl vývozu na HDP (tvrdá data)

B. Trhy práce: flexibilita a efektivnost

1. Flexibilita

- Praxe najímání a propouštění pracovníků
- Flexibilita určování úrovně mezd
- Kooperace ve vztazích zaměstnavatel – zaměstnanec

2. Efektivnost

- Spolehlivost profesionálního managementu
- Relace mezd a produktivity
- Odchod talentovaných pracovníků ze země

3. Finanční trhy: sofistikovanost a otevřenost

- Sofistikovanost finančního trhu
- Snadnost přístupu k půjčkám
- Disponibilita rizikového kapitálu
- Zdraví bank
- Možnost vydávat akcie a prodávat je na lokálním trhu

7. pilíř: Technologická připravenost

- Technologická připravenost země
- Úroveň absorpční schopnosti firem
- Zákony regulující informační a komunikační technologie
- Přímé zahraniční investice a transfer technologií
- Počet mobilních telefonů na 100 obyvatel (tvrdá data)
- Počet uživatelů internetu na 10 000 obyvatel (tvrdá data)
- Počet osobních počítačů na 100 000 obyvatel (tvrdá data)

8. pilíř: Sofistikovanost podnikání

A. Síť a podpůrná odvětví

- Počet místních dodavatelů
- Kvalita místních dodavatelů

B. Sofistikovanost operací a strategie firem

- Sofistikovanost výrobního procesu
- Rozsah marketingu
- Mezinárodní distribuce a marketing (v rukou zahraničních nebo domácích firem)
- Ochota delegovat pravomoci
- Povaha konkurenční výhody (levná pracovní síla, jedinečné produkty)
- Přítomnost hodnotového řetězce (těžba surovin – design produktu – marketing – logistika – prodejná služba)

9. pilíř: Inovace

- Kvalita vědeckovýzkumných institucí
- Výdaje firem na výzkum a vývoj
- Spolupráce mezi univerzitami a podnikovou sférou
- Státní zakázky na technicky pokrokové produkty
- Dostatek vědců a inženýrů
- Počet objevů patentovaných v USA na 1 000 000 obyvatel (tvrdá data)
- Ochrana duševního vlastnictví
- Schopnost podnikové sféry uskutečňovat inovace (licence nebo imitace zahraničních vzorů, vlastní výzkum a vývoj i výroba)

3. Nebezpečné dostihy

Doktrína konkurenceschopnosti národních států a světových regionů je postavena na příliš silných předpokladech: Jestliže stát bude činit vše pro zlepšení konkurenceschopnosti podniků působících na jeho území, bude odměněn vysokou konkurenceschopností své ekonomiky. Jestliže bude vybírat čím dál, tím menší daně od zaměstnavatelů, posílí svou konkurenceschopnost. Jestliže jim umožní platit čím dál, tím menší příspěvky na sociální zabezpečení, konkurenceschopnost rovněž vzroste. Vzroste-li konkurenceschopnost, zvýší se životní úroveň všech.

Reformy, které mají posílit konkurenceschopnost země, se tváří jako jednorázové. Jejich zdůvodňování se řídí na první pohled neotřesitelnou železnou logikou: je třeba dohnat a předehnat protivníka, zlikvidovat jeho konkurenční výhodu a nahradit ji svou vlastní. Jakmile bude protivník dostižen a předstižen, země má vyhráno a může si vydechnout. Ve skutečnosti se jedná o nikdy nekončící proces. Jestliže všechny země běží svůj závod o dosažení co nejvyšší konkurenceschopnosti, pak si logicky žádná nemůže nikdy vydechnout, protože na rozdíl od skutečných běžeckých závodů nebyl nikdy stanoven způsob a čas ukončení závodu. Ostatně protagonisté příslušné doktríny se netají tím, že na oddechový čas není kdy. Je nutno stále běžet a neptat se kam a proč. Zbytečné otázky by mohly účastníky běhu zdržovat a možná i zastavit.

Představme si například, že země soutěží o co nejnižší nemzdové náklady na pracovní sílu v poměru ke mzdě. Země A, ve které byly tyto náklady např. 30 %, učinila ve jménu posílení své konkurenceschopnosti a přilákání zahraničních investorů svou reformu sociálního zabezpečení a srazila je na 20 %. Je však vysoce pravděpodobné, že v duchu logiky politických a mediálních masáží na téma posílení své konkurenceschopnosti usilují o snížení svých relativních nemzdových nákladů i ostatní země. I ony vyhlásí a implementují své reformy. Postupuje tak např. i země B, jejíž nemzdové náklady činily v době vyhlášení reformy v zemi A právě uvedených 20 %.

Zatímco země A snížila reformou sociálního zabezpečení nemzdové náklady práce ze 30 % na 20 %, země B provedla redukci z 20 % na 15 %. Země A, která provedla masivní snížení relativních nemzdových nákladů, je opět z daného pohledu nekonkurenceschopná a může začít znova, dalším snižováním. V dalším kole posilování konkurenceschopnosti může dosáhnout např. hodnoty 15 %, avšak země B může provést další, mírnější reformu, jejíž realizací sníží své relativní nemzdové náklady práce na 14 %. Země A se může nachystat ve jménu posilování své konkurenceschopnosti na třetí kolo. Jakož i na kola další, která mohou probíhat tak dlouho, dokud voliči v zemi A nezačnou přemýšlet o tom, zda posilování konkurenceschopnosti snižováním

nemzdových nákladů práce na základě opětovného vyhlášení reformem je skutečně v jejich zájmu a zájmu jejich země.

Svůj závod o posilování konkurenceschopnosti běží dobrovolně i nedobrovolně v současné době desítky zemí světa, zemí nacházejících se na různých stupních svého ekonomického i sociálního rozvoje. Běží za vidinou nekonečné prosperity. Je otázkou, kolik kol budou muset uběhnout, aby si uvědomily, že všichni účastníci nemohou vyhrát, že ke každému závodu patří i porážení.

Přirozeně, politici mohou být rozumní a zodpovědní a mohou uznat, že další snižování nemzdových nákladů cestou změn legislativního rámce a odbouráváním sociálního státu by mohlo mít pro občany dané země své negativní důsledky. Příkladem svého druhu je i Lisabonská strategie, která je mírnější variantou honby za konkurenceschopností než honba globální. **Ale podstatou soutěže o maximální přitažlivost země vůči zahraničním investorům i maximální vstřícnost vůči domácím podnikatelům je nikdy nekončící tlak na národní státy reformovat institucionální rámec ve směru konvenujícím podnikové sféře** – snižovat postupně ve jméno posilování konkurenceschopnosti její daňovou zátěž (a přenášet ji na zaměstnance a spotřebitele, aby veřejné finance nevyschly a bylo z čeho podporovat konkurenceschopnost podniků na výdajové straně), snižovat povinné příspěvky na sociální zabezpečení, zkracovat zákonnou dovolenou.

Je jen zdánlivě paradoxní, že k rozvíjení myšlenky konkurenceschopnosti národních států dochází v období globalizace, které je současně obdobím oslabování národních států. Doktrína konkurenceschopnosti se snaží postulovat novou roli národních států pro globalizovanou ekonomiku. Úkolem státu podle této doktríny je soutěžit s jinými státy o vytváření co nejpříznivějšího prostředí pro vstup podniků na své území, jejich setrvání na něm a odrazení od odchodu (delokace) na území jiných států. Úkoly nadnárodních seskupení podle doktríny konkurenceschopnosti jsou tytéž: lákat nově přicházející investory, zadržovat je na svém území příznivějšími podmínkami pro podnikání, než jaké nabízejí jiná nadnárodní seskupení, a odrazovat je příznivostí svých podmínek od odchodu jinam.

Stát je povinen podle doktríny konkurenceschopnosti podporovat konkurenceschopnost podniků působících na jeho území. Stejnou povinnost mají všechny státy světa, a proto musí mezi sebou závodit o to, čí podpora je rozsáhlejší, velkorysejší, atraktivnější. **Doktrína konkurenceschopnosti je de facto státním paternalismem naruby.** Úkolem států přestává být péče o své staré, slabé, nemocné, handicapované, chudé občany. Jejich úkolem je péče o konkurenceschopnost „svých“ podniků. Závod o maximální přitažlivost podnikatelského prostředí se opírá o poněkud naivní víru, že tato péče se odrazí ve stále vyšší, ještě vyšší a nejvyšší konkurenceschopnosti země, že tato konkurenceschopnost se promění ve stále vyšší, ještě vyšší a nejvyšší ekonomický růst, z jehož plodů se budou těšit všichni občané země, která se závod o maximální konkurenceschopnost účastní.

Doktrína konkurenceschopnosti národních států má své přirozené nepřátele. Největším nepřítelem přeměny národních států a nadnárodních seskupení v instituce pečující ze všech svých sil o nejvyšší dobro zaměstnavatelů je doktrína sociálního státu. Je tedy v logice posilování konkurenceschopnosti popisovat barvitě krizi sociálního státu, je v logice posilování konkurenceschopnosti vytvářet obraz zemí se sociálním státem (především tedy členských zemí Evropské unie) jako zemí s nižší konkurenceschopností, než jaká je charakteristická pro země s výrazně nižším stupněm odpovědnosti vůči zaměstnancům, vůči rodinám s dětmi, vůči nemocným, starým či handicapovaným lidem. Je v logice posilování konkurenceschopnosti považovat daně pla-

cené podnikovou sférou státu a jím posléze vydávané na sociální účely za zbytečný výdaj, je v logice posilování konkurenceschopnosti usilovat o přenesení daňové zátěže na spotřebitele či zaměstnance a o přesun výdajové stránky veřejných rozpočtů ze sociálních účelů na investiční pobídky, podporu přílivu zahraničních investic či výstavbu průmyslových zón.

Tažení doktríny konkurenceschopnosti za zánik sociálního státu bylo až dosud poměrně úspěšné. Nejen laická veřejnost, ale i podstatná část akademické obce přijala za svou myšlenku, že sociální stát se přežil a nemá v postmoderní globalizované společnosti již své místo. Jeho rozebírání probíhá poměrně rychle. Narazilo však na zcela nečekanou překážku zkonstruovanou samotnou doktrínou konkurenceschopnosti. V posledních letech se ukázalo, že požadavky diktované multikriteriálními hodnoceními konkurenceschopnosti jsou schopny nejlépe plnit země, které myšlenku sociálního státu nikdy neopustily a které jej naopak v praxi rozvíjejí. Na prvních pět míst v hodnocení indexem globální konkurenceschopnosti se ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti 2006 - 2007 dostaly Švýcarsko, Finsko, Švédsko, Dánsko a Singapur. Teprve za nimi následovaly Spojené státy, po řadu let vyhodnocované jako vzor konkurenceschopnosti pro celý svět.

Nemělo by to být nikterak překvapivé. Kdyby hodnotitelé uvažovali v delším časovém horizontu, museli by tuto skutečnost alespoň do určité míry předpokládat. Investoři nepožadují jen levnou, ale i vzdělanou pracovní sílu. Nepotřebují jen pracovní sílu flexibilní, ale také takovou, která nestávkuje. Nechtějí jen nízké daně, ale také vysoké investice do infrastruktury. Jejich ideálem je sice minimální stát, který je nesvazuje regulací, ale zároveň nestojí o stát, který nedokáže ochránit jejich vlastnická práva. Je v jejich zájmu dosahovat co nejvyššího zisku, ale politická nestabilita v zemi, v níž působí, může být větší překážkou dosahování tohoto cíle než nutnost respektovat základní sociální práva.

Literatura a prameny

1. Barroso, J. M.: *Alive and kicking: The renewed Lisbon strategy is starting to pay off*. Centre for European Reform, Brussels, March 2007
2. Garelli, S.: *Top Class Competitors (How nations, firms, and individuals succeed in the new world of competitiveness)*. John Wiley & Sons, Ltd. 2006
3. Rasmussen, P. N., Delors, J.: *The New Social Europe*. www.pes.org, 2007
4. Krugman, P.: *Peddling Prosperity (Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations)*. W. W. Norton & Company, Inc. 1996
5. Liddle, R., Lerais, F.: *Europe's Social Reality*. A Consultation Paper from the Bureau of European Policy Advisers
6. Pick, M.: *Hospodářská a sociální výkonnost modelů evropského sociálního státu v soutěži s USA*. Politická ekonomie, 2006, č. 5
7. *Zpráva o plnění Národního Lisabonského programu 2005 - 2008 (Národního programu reformem České republiky)*. Česká republika, říjen 2006
8. Krugman, P.: *Pop Internalism*. Massachusetts Institute of Technology, USA, 1996
9. *The Global Competitiveness Report 2007 - 2008*. World Economic Forum, Geneva 2007
10. *The Global Competitiveness Report 2006 - 2007*. World Economic Forum, Geneva 2006
11. *IMD World Competitiveness Yearbook 2007*. IMD, Lausanne 2007
12. *IMD World Competitiveness Yearbook 2005*. IMD, Lausanne 2005

Přístupy EU a USA k dosahování vysoké úrovně konkurenceschopnosti

Eva Klvačová

„Evropa jako uchazeč o vůdčí roli ve světě je silná. Může využít svůj ekonomický potenciál k předložení globálně přesvědčivého poselství... Má kulturní i jazykové předpoklady k tomu, aby byla brána za velice důležitého, ale i katalytického účastníka stále organičtějšího globálního procesu... Evropa je schopna vyrovnat se Spojeným státům v ekonomické a finanční oblasti a předstihnout je, jak už to udělala v podílu na objemu světového zahraničního obchodu. Evropská míra úspor je značně vyšší než americká. Zcela jistě je konkurenceschopná i evropská technologie... Evropa se podílela na dějinách, což jí dává předpoklad k rozpoznání vědomí vlastního poslání, a tedy i vůli k velikosti... Životní úroveň v severozápadní části Evropy je přinejmenším srovnatelná s americkou a není poznamenána chátráním měst. Ani současné rasové a etnické problémy zde nedosahují amerických rozměrů. V této části Evropy prakticky neexistují čtvrti městských brlohů. V Německu žije například v bídě jen 5 % dětí, kdežto v USA 22 %. Západní Evropa navíc udělala značný pokrok v oblasti sociální politiky, která netlumí tvořivou podnikavost a přitom zajišťuje jednotlivcům více než nezbytné minimum pro relativně zajištěnou životní úroveň. Alespoň v Německu, Skandinávii, Beneluxu a Francii je zdravotní péče, dávky v mateřství, sociální dávky, placená dovolená, podpora v nezaměstnanosti, základní a střední školství na vyšší úrovni, než je tomu v Americe. V neposlední řadě je v Evropě nižší i úroveň kriminality a rozsah drogové závislosti.“

Zbigniew Brzezinski: Bez kontroly, 1993

1. Nejpřitažlivější regiony světa, nejvýznamnější investiční destinace

Evropská unie operuje v prostoru globalizované ekonomiky. Nejen její jednotlivé státy, ale i ona sama jako celek čelí výzvě stát se více konkurenceschopnou. Existují četné studie renomovaných autorů i institucí, které porovnávají konkurenceschopnost Evropské unie s konkurenceschopností Spojených států. Ve své většině docházejí k závěru, že Evropa je tím subjektem, který v konkurenceschopnosti zaostává.

Velmi detailní a současně velmi emotivní je v tomto směru například studie **F. Bergströma a R. Gidehaga EU versus USA**. Konkurenceschopnost měří hrubým domácím produktem na obyvatele a tempem ekonomického růstu. Na samém počátku si klade sugestivní otázku: „Kdyby Evropská unie byla součástí USA, patřily by její členské státy k nejbohatším, nebo nejchudším americkým státům?“ A přirozeně na ni odpovídá neméně sugestivně. Dokazuje, že kdyby členské státy EU byly součástí USA, patřily by k těm nejchudším. Například francouzský, italský nebo německý hrubý domácí produkt na obyvatele je podle autorů nižší než hrubý domácí produkt na obyvatele ve 45 amerických státech. Důvodem zaostávání EU za Spojenými státy je podle nich vyšší daňové břemeno, evropský sklon k rovnostářství, velký veřejný sektor a evropský sklon preferovat volný čas před prací.

Docházejí i k dalšímu závěru, dokazujícímu, že viníkem zaostávání Evropy v konkurenceschopnosti je existence jejího sociálně tržního modelu. Doporučení velí sociálně tržní model modernizovat či dokonce opustit a nahradit jej modelem více funkčním, modelem

anglosaského typu s jeho větším důrazem na individuální odpovědnost a menším důrazem na sociální soudržnost. Ocitujme z textu alespoň několik vět:

„Na počátku devadesátých let byla ekonomická budoucnost Evropy předmětem rostoucího optimismu. Růst produktivity byl po několika desetiletí vyšší než v jiných zemích obdobného stupně vyspělosti a eliminací obchodních bariér a prohlubováním ekonomické integrace docházelo k jeho akceleraci. EU jako instituce byla vnímána jako cesta k růstu a ekonomické liberalizaci. Činila to, co si přáli činit politici v několika jejích členských zemích, ale k čemu neměli sílu: zvyšovala míru ekonomické otevřenosti, posilovala hospodářskou soutěž a upřednostňovala liberalizaci před politickým sjednocováním.

Dnes je situace zcela odlišná. Ekonomický růst v devadesátých let nikdy nedosáhl očekávaných hodnot. Některé země, například Irsko, si vedly docela dobře, ale EU jako celek se po celá devadesátá léta zpožďovala za jinými zeměmi a regiony. Růst produktivity poklesl a od poloviny devadesátých let EU začala zaostávat za Spojenými státy. Proces konvergence produktivity, o němž se rozsáhle hovořilo od sedmdesátých let, se najednou změnil v proces divergence.

Změnily se rovněž role a status EU v oblasti ekonomických reforem. Místo jednoznačného soustředění na ekonomické reformy a růst se EU začala koncentrovat ve svém úsilí na politické cíle. EU už není velký evropský liberátor. Není nositelem reforem, které jsou nezbytné, avšak obtížně uskutečnitelné v národních politických arénách.

Je možné zlomit prokletí ekonomické stagnace v Evropě? Jistě. Zdá se ale, že je to vysoce nepravděpodobné. Členské země se dohodly v Lisabonské strategii na relativně dalekosáhlých (z evropského pohledu) změnách. Ale strategii chybí hnací síla. A současně chybí skutečné povědomí nutnosti reforem. Mnozí evropští politici a lidé, kteří formují veřejné mínění, si nejsou vůbec vědomi zaostávajícího výkonu země EU. Nejsou si vědomi skutečnosti, že nižší ekonomický růst ovlivní jejich bohatství.“

Výpověď o nižší konkurenceschopnosti Evropské unie v porovnání se Spojenými státy je v OECD Economic Outlook založena na statistických datech porovnávajících vývoj základních makroekonomických veličin: tempa růstu reálného HDP, míry inflace, míry nezaměstnanosti, bilance běžného účtu, salda veřejných rozpočtů a krátkodobé úrokové míry. Údaje v tabulce 1 dokazují, že i v rámci zemí OECD dosahují USA rychlejšího růstu HDP než země eurozóny a Japonsko při současně poměrně nízké míře nezaměstnanosti. Dokazují i existenci ceny, kterou USA za vyšší růst HDP a nižší míru nezaměstnanosti platí v podobě hluboké nerovnováhy veřejných financí a hluboké nerovnováhy bilance běžného účtu. V roce 2007 se však eurozóně podařilo dosáhnout vyššího tempa růstu HDP než Spojeným státům.

Rovněž studie **Competitiveness of Europe in Comparison to US (Lessons from economic performance in the nineties)** zpracovaná Karlem Aigingerem z rakouského Institutu ekonomického výzkumu (WIFO) dokazuje celkovou převahu USA a nižší konkurenceschopnost Evropy. Pokud jde ovšem o jednotlivé evropské země, situace je poněkud jiná.

Studie porovnává růst reálného HDP v letech 1970 - 2005 v EU, USA a v Japonsku. Dokažuje, že k zaostávání EU za Spojenými státy (a Japonska za EU) začalo docházet v devadesátých letech minulého století. USA v devadesátých letech překonaly Evropu pokud jde o rychlejší růst HDP, zpracovatelského průmyslu i úroveň zaměstnanosti. Produktivita práce v USA rostla, zatímco v zemích EU poklesla. Za příčinu tohoto vývoje označil K. Aiginger skutečnost, že USA investovaly více do „motorů“ růstu, jmenovitě do výzkumu a vývoje, do lidského kapitálu, do

difúze nových technologií. Položil si otázku, zda převaha USA co do růstu a produktivity přetrvá i v dalším desetiletí. Jeho odpověď nevyznívá zcela jednoznačně.

Tabulka č. 1
Makroekonomický vývoj největších ekonomik světa

	2004	2005	2006	2007
Růst reálného HDP				
USA	4,4	3,3	3,6	2,2
Japonsko	4,0	2,1	2,3	1,9
Eurozóna	1,8	1,9	2,5	2,6
Celkem OECD	3,6	2,9	3,1	2,7
Míra inflace				
USA	2,0	1,8	1,7	2,6
Japonsko	-2,3	-1,3	-0,3	-0,5
Eurozóna	1,9	1,7	1,8	2,2
Celkem OECD	1,8	1,7	1,7	2,3
Míra nezaměstnanosti				
USA	5,5	5,3	5,1	4,6
Japonsko	4,8	4,5	4,2	3,8
Eurozóna	8,8	8,6	8,3	6,8
Celkem OECD	6,6	6,5	6,3	5,4
Bilance běžného účtu				
USA	-5,7	-6,2	-6,4	-5,6
Japonsko	3,5	3,5	3,7	4,7
Eurozóna	0,7	0,6	0,9	0,2
Celkem OECD	-1,2	-1,4	-1,3	-1,4
Cyklicky upravené saldo veřejných rozpočtů				
USA	-4,2	-4,0	-4,2	-3,0
Japonsko	-6,3	-6,4	-6,6	-3,4
Eurozóna	-2,1	-1,8	-1,8	-0,6
Celkem OECD	-3,4	-3,3	-3,3	-2,0
Krátkodobá úroková míra				
USA	1,5	2,8	3,8	5,3
Japonsko	0,0	0,0	0,4	0,7
Eurozóna	2,1	2,1	2,7	4,3

Pramen: OECD Economic Outlook, Vol. 2004/2, No. 76, December; OECD Economic Outlook, Vol. 2007/2, No. 82, December

Ve prospěch zachování existujícího rozdílu podle něj svědčí vyšší úroveň výzkumu a vzdělání v USA, vyšší efektivnost výzkumu a vzdělání v USA, nové vůdcovství v oblasti biotechnologií, přetrvávání výhod v oblasti zdanění, bohatství země, flexibility trhu práce, migrace, administrativy.

Naopak pro evropské dohánění Spojených států hovoří nízké rozpočtové deficity v členských zemích EU, skutečnost, že společná měna a společná měnová politika redukuje transakční náklady, dále vysoká kvalita evropských výrobků, dělba práce s novými členskými zeměmi, pokračující reformy sociálního státu, přijetí nízkonákladových strategií v EU, uspokojivé výsledky s difúzí nových technologií, nízký deficit běžného účtu, důvěra investorů ve správu a řízení evropských společností, nižší než americké náklady na bezpečnost. Celkové hodnocení

vyznává v tom smyslu, že příčiny vyšší konkurenceschopnosti USA budou přetrvávat i v prvním desetiletí 21. století, ale současně se bude rozdíl mezi Spojenými státy a Evropskou unií zmenšovat. Dynamiku celkového trendu vývoje konkurenceschopnosti USA a EU si K. Aiginger netroufá přesně předpovídat.

Tabulka č. 2
Pořadí zemí EU podle vybraných makroekonomických ukazatelů

	Belgie	Dánsko	Německo	Řecko	Španělsko	Francie	Irsko
Reálný růst HDP	11	9	14	6	5	12	1
Růst produktivity (makroúroveň)	9	6	13	4	14	11	1
Růst zpracovatelského průmyslu	10	5	13	9	7	8	1
Růst produktivity ve zpracovatelském průmyslu	9	6	8	4	7	13	1
Potenciální output	11	9	13	6	2	12	1
Celková produktivita	12	5	14	6	13	8	1
Míra zaměstnanosti	11	1	7	13	14	9	10
Míra nezaměstnanosti	8	4	7	10	14	11	9
Míra inflace	5	7	4	14	12	1	10
Rozpočtový deficit jako % HDP	4	2	13	10	5	14	9
Veřejný dluh jako % HDP	13	4	10	12	7	9	1
Zdanění jako % HDP	9	13	7	5	2	10	1
HDP na obyvatele v PPP (2002)	5	2	7	14	12	9	1
Celkové pořadí	11	3	13	9	10	12	1

	Itálie	Nizozemsko	Rakousko	Portugalsko	Finsko	Švédsko	Británie
Reálný růst HDP	13	7	10	8	2	3	4
Růst produktivity (makroúroveň)	10	12	7	8	3	2	5
Růst zpracovatelského průmyslu	12	11	3	6	2	4	14
Růst produktivity ve zpracovatelském průmyslu	14	11	3	5	2	10	12
Potenciální output	14	4	10	3	5	8	7
Celková produktivita	9	7	10	11	2	3	4
Míra zaměstnanosti	12	5	4	6	8	3	2
Míra nezaměstnanosti	12	2	1	3	13	6	5
Míra inflace	11	9	6	13	2	3	8
Rozpočtový deficit jako % HDP	11	8	6	12	1	3	7
Veřejný dluh jako % HDP	14	6	11	8	3	5	2
Zdanění jako % HDP	6	8	11	4	12	14	3
HDP na obyvatele v PPP (2002)	8	3	4	13	10	11	6
Celkové pořadí	14	7	6	8	2	4	5

Pramen: Aiginger, K.: Competitiveness of Europe in Comparison to US, WIFO, 2005

Uvádí však zajímavé porovnání zemí v rámci EU. Za **tři nejkonkurenceschopnější země v rámci EU považuje Švédsko, Dánsko a Finsko. K jejich společným strukturálním charakteristikám patří, že se jedná o malé severské země s otevřenými ekonomikami, dobře fungujícími sociálními státy a dobře fungující politikou koordinace zájmů státu, zaměstnavatelů a zaměstnanců.** Všechny tři zažily v osmdesátých a devadesátých letech velké krize a všechny z nich vyšly posíleny.

Všem třem se podařilo uvést do souladu veřejné výdaje s daněmi a soukromé náklady s produktivitou. Podařilo se jim reformovat instituce, aniž změnily systém. Zreformovaly trh práce. Zreformovaly trh produktů. V neposlední řadě zreformovaly systém sociálních pobídek a sociálních nákladů.

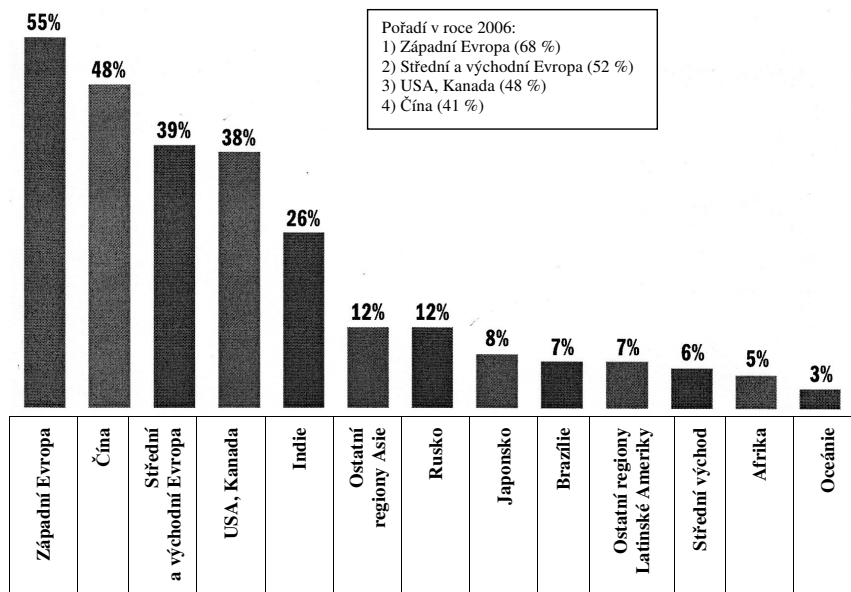
Podle K. Aigingera je úspěch tří severských zemí v ostré kontradikci s tvrzeními neoliberalů, že příčinou nízkého růstu v Evropě jsou vysoké daně, příliš štedrý sociální stát, environmentální politika a velké vlády.

Úspěšným severským zemím se podařilo vytvořit nový evropský model, který se liší jak od modelu amerického, tak od starého evropského modelu. Odlišnost od amerického modelu spočívá v existenci aktivní politiky státu v oblasti trhu práce (aktivace nezaměstnaných, stimulace zaměstnanců k flexibilitě) a v rozsáhlém veřejnoprávním školství a rozsáhlém veřejnoprávním zdravotnictví. Odlišnost od starého evropského modelu je dána větší důvěrou v trh a větším důrazem na individuální odpovědnost, větším důrazem kladeným na flexibilitu, volbu a pobídky, nižší hodnotou přikládanou existujícím pozicím, zděděným právům a zaměstnáním na plný úvazek, větší fiskální obezřetností, důrazem na hospodářskou soutěž v celosvětovém měřítku, na inovace a na produktivitu.

European Attractiveness Survey zpracovaný a publikovaný společností Ernst & Young dochází k velmi optimistickému závěru o evropské konkurenceschopnosti. Metodologicky je založen na dvou přístupech. Prvním z nich jsou data o nově ohlašovaných investičních projektech v Evropě (zdrojem je Ernst & Young European Investment Monitor), druhým pak vnímání a očekávání mezinárodních investorů, pokud jde o Evropu jako potenciální investiční zónu (odpovědi na standardizované otázky poskytlo více než 600 představitelů vysokého managementu mezinárodních společností). Složení respondentů bylo zvoleno tak, aby v něm byly zastoupeny společnosti se sídlem v západní Evropě (přes 40 %), se sídlem v Severní Americe (přes 40 %), ale i v Asii, ve střední a východní Evropě a jinde. Respondenti zastupovali velké, střední i malé podniky (malými se rozumí ty, jejichž roční obrát činil méně než 150 milionů eur).

Závěry výzkumu prováděného společností Ernst & Young v roce 2007 poněkud překvapivě dokazují, že pro rozhodovatele o umístění zahraničních investic je sice stále přitažlivější Čína (nové El Dorado pro zahraniční investice), ale na prvním místě se jako nejpřitažlivější destinace objevila západní Evropa. Respondenti ji tedy označili za nejatraktivnější region světa pro investory. Za západní Evropou následuje Čína, za ní střední a východní Evropa a za ní Severní Amerika (Spojené státy a Kanada). Západní Evropu označilo za nejpřitažlivější region světa 55 % respondentů, střední a východní Evropu 39 % respondentů. Pořadí přitažlivosti regionů světa v očích respondentů je patrné z grafu 1.

Graf č. 1
Nejkonkurenceschopnější (nejatraktivnější) regiony světa v roce 2007



Pramen: Ernst & Young: European Attractiveness Survey 2007

V šetření provedeném společností Ernst & Young v roce 2005 byli manažeři-respondenti tázáni na 13 aspektů přitažlivosti pěti regionů, resp. zemí světa. Výsledky jejich hodnocení jsou přehledně uvedeny v tabulce 3. Je z ní dobře patrné, že západní Evropa přitahuje zahraniční investory celou řadou faktorů – kvalitní dopravní, logistickou a telekomunikační infrastrukturou, úrovní kvalifikace pracovní síly, transparentností a stabilitou politického, právního a regulatorního prostředí, velikostí trhu, disponibilitou a kvalitou výzkumných a vývojových aktivit, přístupem k finančním investorům, sociálním klimatem a environmentální stabilitou, kvalitou společné měny eura, ale i kvalitou života, kulturou a hodnotami. Ve všech těchto charakteristikách se v hodnocení respondentů umístila na prvním místě, před Severní Amerikou (USA, Kanada). Jedinými dvěma slabšími stránkami západní Evropy byly podle hodnotitelů potenciální růst produktivity a nízká flexibilita legislativy v oblasti práce.

Současná flexibilita pracovní legislativy a očekávání jejího budoucího růstu byla podle hodnotitelů naopak jedinou stránkou atraktivity regionů, v níž se na prvním místě objevila Severní Amerika.

Konkurenční výhodou střední a východní Evropy byly podle respondentů především kvalita pracovní síly, potenciální růst produktivity, nízké náklady práce a rovněž flexibilita pracovní legislativy.

Pokud jde o náklady na pracovní sílu, bezkonkurenčním vítězem v soutěži se ukázala být Čína.

Tabulka č. 3
Lídrů a vyzyvatelů podle kritérií a trendů 2004 - 2005

Kritéria	Západní Evropa	Střední a východní Evropa	USA, Kanada	Čína	Indie
Kvalita života	Lídr 64 %	Vyzyvatel 3 8 %	Vyzyvatel 2 13 % ↗		
Dopravní, logistická a telekomunikační infrastruktura	Lídr 55 %	Vyzyvatel 3 10 %	Vyzyvatel 2 21 % ↗		
Jazyk, kultura, hodnoty	Lídr 52 %	Vyzyvatel 3 11 %	Vyzyvatel 2 21 % ↗ ↗		
Kvalifikace pracovní síly	Lídr 50 %	Vyzyvatel 2 17 %	Vyzyvatel 3 13 % ↗		
Transparentnost a stabilita politického, právního a regulatorního prostředí	Lídr 53 %	Vyzyvatel 3 9 %	Vyzyvatel 2 25 % ↗ ↗		
Domácí trh	Lídr 38 %		Vyzyvatel 2 20 %	Vyzyvatel 3 18 % ↗	
Disponibilita a kvalita výzkumu a vývoje	Lídr 41 %	Vyzyvatel 3 7 %	Vyzyvatel 2 31 % ↗ ↗		
Přístup k finančním investorům	Lídr 41 %	Vyzyvatel 3 9 %	Vyzyvatel 2 28 % ↗		
Sociální klima a environmentální stabilita	Lídr 58 %	Vyzyvatel 3 11 %	Vyzyvatel 2 21 % ↗		
Potenciální růst produktivity	Vyzyvatel 3 21 % ↘	Vyzyvatel 2 22 %		Lídr 25 % ↗	
Náklady práce		Vyzyvatel 2 27 %		Lídr 33 % ↘	Vyzyvatel 3 10 %
Flexibilita pracovní legislativy	Vyzyvatel 3 17 % ↘	Vyzyvatel 2 18 %	Lídr 28 % ↗ ↗		
Atraktivnost měny	Lídr 54 %	Vyzyvatel 3 9 %	Vyzyvatel 2 22 %		

Růst více než 10 % ↗ ↗

Růst více než 5 % ↗

Pokles více než 5 % ↘

Pramen: Ernst & Young: European Attractiveness Survey 2005

Tabulka č. 4
Nejvýznamnější investiční destinace v Evropě 2005 - 2006

Pořadí	Země	Počet PZI	Podíl na trhu (v %)
1	Spojené království	686	19,4
2	Francie	565	16,0
3	Německo	286	8,1
4	Španělsko	212	6,0
5	Belgie	185	5,2
6	Polsko	152	4,3
7	Rumunsko	140	4,0
8	Švýcarsko	136	3,9
9	Česká republika	113	3,2
9	Švédsko	113	3,2
11	Maďarsko	108	3,1
12	Nizozemsko	95	2,7
13	Rusko	87	2,5
14	Irsko	74	2,1
14	Itálie	74	2,1
	Ostatní	505	14,0
	Celkem	3531	100,0

Pramen: Ernst & Young: European Attractiveness Survey 2007

Autoři studie dospívají k závěru, že **Evropa jako celek je a zůstane resistantní vůči delokalizačnímu tlaku vzhledem ke skutečnosti, že konkurenční výhody jednotlivých zemí jsou velmi diverzifikované**. Německo, investory nejlépe hodnocená země, nabízí výhodu ekonomické a politické stability, geografického umístění v rozšířené Evropě, významného trhu, rozsáhlé a kvalitní infrastruktury. S tím, že stinnou stránkou Německa jsou vysoké daně a výrobní náklady. Spojené království má pověst leadera v oblasti financí a plnou důvěru severoamerických investorů. Francie je investory oceňována za kvalitu své infrastruktury, lidských zdrojů a kvalitu svého životního prostředí. Hůře jsou hodnoceny francouzské zákony v oblasti pracovní síly a vysoké zdanění. Polsko a Česká republika mají konkurenční výhodu nízkých nákladů práce. Švýcarsko a Irsko mají daňové systémy přívětivé pro investory. Skandinávské země jsou charakteristické dobrou kvalitou vztahů mezi managementem a pracovníky.

K důkazům nejtěžšího kalibru, co se týče nižší míry evropské konkurenceschopnosti v porovnání se Spojenými státy, patřily po řadu let Zprávy o globální konkurenceschopnosti publikované každoročně Světovým ekonomickým fórem. Multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti pomocí statistických dat i odpovědí respondentů z řad vysokého managementu a ekonomických analytiků, na nichž jsou Zprávy založeny, se uskutečňuje každoročně od konce osmdesátých let a po dlouhou řadu let stály v čele žebříčku konkurenceschopnosti USA. Teprve za nimi následovaly jednotlivé evropské státy. Zatímco počty indikátorů se ve Zprávě každoročně zvyšovaly stejně jako počet hodnocených zemí, postavení USA v čele pořadí konkurenceschopnosti se zdálo být neotřesitelné.

Pokusme si tedy sáhnout pro odpověď na otázku, zda Evropská unie skutečně zaostává co do konkurenceschopnosti za USA, ke Zprávě o globální konkurenceschopnosti 2006 - 2007.

2. Zpráva o globální konkurenceschopnosti 2006 - 2007

Ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti 2006 - 2007 Spojené státy nezaujaly první, nýbrž šesté místo mezi hodnocenými zeměmi. Na prvních čtyřech místech se ocitly evropské země v pořadí Švýcarsko, Finsko, Švédsko a Dánsko, následované Singapurem. O konkurenceschopnosti Spojených států tedy začali pochybovat samotní respondenti, na základě jejichž odpovědí vzniklo toto hodnocení globální konkurenceschopnosti. Tvrdá statistická data (jichž je ovšem ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti čím dál, tím slabší menšina) již dlouho o jednoznačné převaze Spojených států v konkurenceschopnosti nevyovídají.

Ocitujme samotnou Zprávu o globální konkurenceschopnosti 2006 - 2007, která věnuje Spojeným státům samostatný box nazvaný *Eroze potenciálu konkurence? Které faktory poslaly hodnocení USA tak výrazně dolů?*

„Zatímco síly technologické a tržní efektivnosti vysvětlují celkově vysoké hodnocení USA, americká ekonomika trpí narůstajícími problémy a slabostmi. Kvalita veřejných institucí v USA klesá v porovnání s jinými zeměmi OECD, pokud jde o transparentnost a efektivnost. Rozsáhlé prosazování soukromých zájmů vlivnými podnikatelskými skupinami vede k neefektivnosti ve využívání veřejných zdrojů (27. místo v pořadí), vzájemnému propojení mezi státními úředníky a soukromým sektorem (39. místo v pořadí, hluboko pod nejvýkonnějšími zeměmi jako Nový Zéland, Dánsko a Finsko), malá důvěra části podnikatelské komunity ve finanční integritu státních úředníků v porovnání s evropskými severními zeměmi, ale i v porovnání se Singapurem, Švýcarskem či Austrálií. Je zřejmé, že události toho druhu jako neadekvátní reakce federální vlády na účinky hurikánu Katrina ničí důvěru veřejnosti ve vládu.

Další, ještě výraznější slabost Spojených států se projevuje ve sféře zdravotnictví a primárního vzdělání, kde Spojené státy zaujímají 40. místo v pořadí, hluboko pod umístěním zemí s podobnou úrovní příjmů na obyvatele... Spojené státy vykazují výrazně nižší úroveň indikátorů zdravotního stavu obyvatelstva než jiné srovnatelně bohaté země. Mají kratší dobu očekávané délky života. Rovněž kojenecká úmrtnost je vyšší než v zemích jako Japonsko a Finsko a dokonce než ve Slovinsku, v České republice a Jižní Koreji. Vysoký výskyt HIV a AIDS umísťuje USA na nelichotivé 79. místo světového žebříčku. To vše za situace, kdy USA vydávají na zdravotnictví téměř 15 % svého HDP, tedy nejvíce ze všech zemí světa. Úroveň konkurenceschopnosti amerického zdravotnictví je velmi nízká. Američanům se dostává horší zdravotní péče než občanům mnoha zemí, které vydávají na zdravotnictví méně než USA a současně mají pokryto zdravotní péčí veškeré obyvatelstvo. Špatná zdravotní péče ničí americkou konkurenceschopnost. Implementace dlouho diskutované reformy zdravotnictví by proto měla být považována za prioritu posilování konkurenceschopnosti USA.

Zdaleka největší slabost Spojených států však spočívá v oblasti makroekonomického prostředí. Makroekonomický pilíř globální konkurenceschopnosti je v USA velmi labilní: Spojené státy se nacházejí až na 69. místě ze 125 hodnocených zemí. Chabá výkonnost odpovídá pokračujícímu mezinárodnímu zájmu na makroekonomických nerovnováhách země, především v oblasti veřejných financí. Podle nejnovějších odhadů Mezinárodního měnového fondu přesáhne v roce 2006 deficit veřejných financí USA 4 % HDP. Veřejný dluh vzroste na 67 % HDP a v dalších letech dál poroste. V kontextu očekávaného růstu výdajů na obranu a vnitřní bezpečnost země, plánů na další snižování daní a nárůstu výdajů souvisejících s globálním oteplováním, změnami klimatu a dalšími souvisejícími důsledky se výhled na fiskální konsolidaci jeví jako nereálný. Při nízké míře úspor, rekordním deficitu běžného účtu (6,5 % HDP) a zhoršování pozice USA jako „čistého“ dlužníka vzniká obrovské dvojí riziko: jednak pro samotnou konkurenceschopnost Spo-

jených států, jednak – vzhledem k jejich relativní velikosti – pro budoucnost globální ekonomiky.“

Tabulka č. 5

Veřejné instituce USA v mezinárodním porovnání (hodnoceno 125 zemí)

	Umístění USA
1. Ochrana vlastnických práv	21
2. Přístup společností, jednotlivců a zájmových skupin k veřejným fondům při využití korupce	28
3. Důvěra veřejnosti v politiky	24
4. Nezávislost soudů	36
5. Sklon státních úředníků podporovat při rozhodování své favority	39
6. Sklon vlády k plýtvání veřejnými zdroji	27
7. Břímě státní regulace	27
8. Náklady podnikatelské sféry související s terorismem	111
9. Spolehlivost služeb policie při ochraně podnikatelských zájmů před zločinem	16
10. Relevantnost nákladů podnikatelské sféry souvisejících s kriminalitou a násilím	42
11. Organizovaný zločin	55
12. Etické chování firem	21
13. Efektivnost představenstev a dozorčích rad	15
14. Ochrana zájmů minoritních vlastníků	16
15. Kvalita auditu a účetních standardů	22
16. Efektivnost zákonodárského sboru (parlamentu)	21
17. Kvalita informace o změnách v politikách a regulaci	35
18. Četnost výskytu ilegálních darů politickým stranám	43
19. Vliv legálních příspěvků politickým stranám na veřejnou politiku	102
20. Míra centralizace ekonomického rozhodování v zemi	10
21. Svoboda tisku	26
22. Neregulérní platby při vývozu a dovozu	42
23. Neregulérní platby ve veřejných sítích (telefony, elektrická energie)	46
24. Neregulérní platby při výběru daní	45
25. Neregulérní platby při veřejných zakázkách	29
26. Neregulérní platby při soudních rozhodnutích	41
27. Úplatky při ovlivňování zákonů, politik, regulací a vládních dekretů	42
28. Dopad nákladů na ovlivňování zákonů, politik, regulací a vládních dekretů na hospodářské výsledky firmy (náklady korupce)	32
29. Vliv nepotismu	63

Pramen: The Global Competitiveness Report 2006 - 2007

Podívejme se na některá fakta o konkurenceschopnosti USA uvedená ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti 2006 - 2007 podrobněji. Zajímavé jsou zejména výsledky hodnocení veřejných institucí (viz tabulka 5). Jsou založeny na výrocích 285 respondentů z řad vlastníků a vyššího managementu, přičemž odpovědnou, zastřešující organizací je U. S. Chamber of Commerce, tedy Hospodářská komora USA. Respondenti vyjadřovali míru svého souhlasu nebo nesusouhlasu s určitými tvrzeními pomocí sedmistupňové hodnotící škály. Výsledkem je pořadí USA podle 29 indikátorů charakterizujících kvalitu veřejných institucí v mezinárodním kontextu.

Je na první pohled nesporné, že respondenti si kvality amerických institucí příliš nepovažují. S jedinou výjimkou (míra centralizace ekonomického rozhodování v zemi) se Spojené státy neumístily při hodnocení svých veřejných institucí mezi zeměmi první desítky. **Hodnocení veřejných institucí v zemích Evropské unie dopadlo podstatně lépe – především pro „staré“ členské země. Právě ty obvykle obsazovaly prvních deset míst v pořadí hodnocení veřejných institucí jako předpokladu konkurenceschopnosti země.**

Jako často uváděný vzor pro institucionální reformy Spojené státy v hodnocení nedopadly právě nejlépe. Zarážející jsou zejména výsledky hodnocení nejrůznějších stránek korupce, propojení mezi státem a nejsilnějšími podnikatelskými subjekty, mezi státem a politickými stranami, četností výskytu nepotismu. Výsledky hodnocení nemusí být zcela přesné, protože jsou založeny na „měkkých“ datech, nicméně počet respondentů a skutečnost, že data byla shromážděna a agregována pod záštitou U. S. Chamber of Commerce, jim dávají určitý punc věrohodnosti.

Z osmi makroekonomických indikátorů uvedených ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti 2006 - 2007 nevychází pro Spojené státy příliš dobře ani jeden. Situaci znázorňuje tabulka 6.

Jak je patrné z tabulky 6, nejlepšího umístění mezi hodnocenými 125 zeměmi dosahují USA v úvěrovém ratingu. Avšak před nimi se nachází 7 zemí Evropské unie.

Mezi třemi stovkami indikátorů uváděných ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti bychom marně hledali deficit běžného účtu, ačkoli se jedná o klíčový makroekonomický syntetický ukazatel konkurenceschopnosti země. Přesto jeho rekordní výši ve Spojených státech (6,5 % HDP) s ohledem na velikost země a potenciální globální důsledky věnuje Zpráva zvláštní pozornost. Hlavní ekonom Světového ekonomického fóra Augusto Lopez-Claros ve Zprávě uvádí, že deficit běžného účtu USA dosáhl obrovských rozměrů, neustále velmi rychle roste a stal se dominantním rysem světové ekonomiky. Mnozí analytici se proto obávají, že trend k dalšímu růstu deficitu běžného účtu USA je neudržitelný a je nezbytné tento trend začít pečlivě a systematicky obracet. Pokud se to nepodaří, lze očekávat finanční kolaps dolaru a pravděpodobně i světovou recesi. Řešením by mohlo být zvýšení národních úspor USA nebo depreciace kurzu dolaru vůči hlavním světovým měnám.

Tabulka č. 6
Makroekonomické parametry USA v mezinárodním porovnání (hodnoceno 125 zemí)

	Umístění USA
1. Deficit veřejných financí	101
2. Míra úspor	99
3. Míra inflace	51
4. Spread úrokové míry	15
5. Veřejný dluh	73
6. Reálný efektivní směnný kurz (vývoj 2005/průměr 1997 - 2004)	35
7. Očekávání recese (měkká data)	50
8. Úvěrový rating země	8

Pramen: The Global Competitiveness Report 2006 - 2007

Tabulka č. 7
Postavení USA v hodnocení globální konkurenceschopnosti 2006 - 2007
(hodnoceno 125 zemí)

	Umístění	Skóre
Celkové hodnocení	6	5,6
Základní požadavky	27	5,4
1. Instituce	27	4,8
2. Infrastruktura	12	5,8
3. Makroekonomická stabilita	69	4,4
4. Zdravotní stav a primární vzdělání	40	6,8
Posilování efektivnosti	1	5,7
5. Vyšší vzdělání a odborná příprava	5	5,8
6. Tržní efektivnost	2	5,7
7. Technologická připravenost	8	5,5
Inovační faktory	4	5,7
8. Sofistikovanost podnikání	8	5,8
9. Inovace	2	5,7

Pramen: The Global Competitiveness Report 2006 - 2007

Tabulka č. 8
Porovnání výsledků hodnocení konkurenceschopnosti USA v letech 2004 - 2007

	Umístění USA		
	2004 - 2005	2005 - 2006	2006 - 2007
Veřejné instituce	8	16	27
Infrastruktura	8	8	12
Makroekonomika	83	62	69
Zdravotnictví a primární vzdělání	23	47	40
Rozvinutý lidský kapitál	4	2	5
Tržní efektivnost	1	1	2
Technologická připravenost	4	5	8
Sofistikovanost podnikání	1	3	8
Inovace	1	1	2

Pramen: The Global Competitiveness Report 2006 - 2007

Naopak Richard Cooper z Harvard University v diskusi na téma deficitu běžného účtu prohlásil, že deficit je důsledkem existence přebytečných úspor v řadě zemí na jedné straně a velmi kvalitní nabídky investičních příležitostí pro tyto úspory ve Spojených státech na straně druhé, což činí americký obchodní deficit udržitelným.

Kenneth Rogoff, rovněž z Harvard University, však v dané souvislosti připomněl, že americký deficit běžného účtu nepodporuje reálné investice. Investice do reálné ekonomiky vedou k růstu a pomáhají zaplatit vyšší dluhy. Vládní deficity vedou pouze k vyšším daním a nižšímu růstu. (Pokud nejsou prostředky investovány do infrastrukturních projektů s vysokou společenskou návratností, což ovšem není případ USA.) Obvykle když velký deficit běžného účtu odráží velký deficit veřejných financí a nízkou míru soukromých investic, je to začátek konce. Druhým problémem pak je, že vlastníci amerických cenných papírů přestávají být spokojeni s nízkými

výnosy. Jestliže nedostanou výnosy vyšší, odejdou. A jestliže je dostanou, poroste americký čistý dluh ještě rychleji než dosud.

Porovnání výsledků hodnocení konkurenceschopnosti Spojených států za poslední tři roky dokazuje pokles této konkurenceschopnosti téměř ve všech jejích pilířích. Pokles znázorňuje tabulka 8.

Neméně zajímavé než porovnání vývoje konkurenceschopnosti USA v čase je porovnání mezinárodní. Tabulka 9 nabízí přehled o tom, které základní faktory oslabily postavení Spojených států ve prospěch pěti zemí, které se v hodnocení globální konkurenceschopnosti na základě statistických dat i hodnocení respondentů dostaly ve Zprávě za období 2006 - 2007 na první až páté místo. Tabulka 10 pak nabízí porovnání (opět podle jednotlivých pilířů konkurenceschopnosti) umístění USA a jednotlivých členských zemí EU-25.

Jak je z údajů tabulky 9 zřejmé, **Švýcarsko** se na prvním místě v hodnocení globální konkurenceschopnosti umístilo především díky kombinaci schopnosti uskutečňovat inovace a existence vysoce sofistikované podnikatelské kultury. Země má velmi rozvinutou infrastrukturu pro uskutečňování vědeckého výzkumu a mezi výzkumnými organizacemi a podnikovou sférou existuje velmi těsná spolupráce. Podniky vydávají na výzkum značné množství prostředků. Švýcarsko má velmi dobrou ochranu duševního vlastnictví, což se odráží ve vysokém počtu registrovaných patentů. Podniky prosperují díky velmi kvalitnímu institucionálnímu rámci, pro který je charakteristický respekt k vládě zákona, efektivně fungující soudnictví a vysoká úroveň transparentnosti a odpovědnosti veřejných institucí. Podniky operují v podmínkách flexibilního trhu práce a vynikající infrastruktury. Vláda systematicky usiluje o makroekonomickou stabilitu.

Tabulka č. 9
Index globální konkurenceschopnosti – pořadí prvních šesti zemí

Pořadí, země	1. pilíř Instituce	2. pilíř Infrastruktura	3. pilíř Makroekonomika	4. pilíř Zdraví a primární vzdělání	5. pilíř Vyšší vzdělání a odborná příprava
1. Švýcarsko	5	2	18	29	6
2. Finsko	1	10	12	7	1
3. Švédsko	12	9	15	9	3
4. Dánsko	2	5	14	4	2
5. Singapur	4	6	8	20	10
6. USA	27	12	69	40	5

Pořadí, země	6. pilíř Tržní efektivnost	7. pilíř Technologická přípravenost	8. pilíř Sofistikovanost podnikání	9. pilíř Inovace
1. Švýcarsko	5	5	3	3
2. Finsko	17	12	11	4
3. Švédsko	19	1	5	6
4. Dánsko	6	10	9	10
5. Singapur	4	2	23	9
6. USA	2	8	8	2

Pramen: The Global Competitiveness Report 2006 - 2007

Skandinávské země – **Finsko, Švédsko a Dánsko** – se nacházejí na dalších třech místech v celkovém hodnocení globální konkurenceschopnosti. Mají podobný profil jako Švýcarsko: solidní makroekonomické základy, kvalitní vzdělání obyvatelstva na všech jeho úrovních, kvalitní zdravotnictví, sofistikované podnikání, jsou schopny invence a inovace vytvářet i realizovat v praxi. Jejich institucionální rámec je na vysoké úrovni stejně tak jako zdravotnictví. Flexibilita trhu práce je nižší než ve Švýcarsku, ale navzdory této skutečnosti jsou všechny tři skandinávské země velmi přitažlivé pro zahraniční investory a jejich konkurenceschopnost je oceňována vysoko i domácí podnikovou sférou. Všechny tři skandinávské země jsou vzorovým příkladem možnosti skloubit tržní a sociální aspekty i kvalitní instituce a tržní efektivnost.

Na pátém místě světového žebříčku konkurenceschopnosti zemí světa se umístil **Singapur**, jehož konkurenceschopnost je tradičně hodnocena velmi vysoko. Na své místo se dostal především díky vysokému hodnocení své technologické připravenosti, špičkové kvalitě veřejných institucí, velmi kvalitní infrastruktuře, flexibilním trhům a velmi solidním makroekonomickým výsledkům. Z údajů tabulky 9 je zřejmá i poměrně vysoká kvalita péče o zdraví obyvatelstva a jeho vzdělání.

Tabulka č. 10
Index globální konkurenceschopnosti – země EU-25 a USA

Země	Pořadí 2006 - 2007	1. pilíř Instituce	2. pilíř Infrastruktura	3. pilíř Makroekonomika	4. pilíř Zdraví a primární vzdělání
Belgie	20	26	11	44	15
Česká republika	29	60	33	42	58
Dánsko	4	2	5	14	4
Estonsko	25	30	30	16	43
Finsko	2	1	10	12	7
Francie	18	24	4	56	12
Irsko	21	17	31	20	24
Itálie	42	71	50	84	8
Kypr	46	35	34	72	22
Litva	40	59	44	41	70
Lotyšsko	36	50	39	34	79
Lucembursko	22	14	15	19	46
Maďarsko	41	46	48	98	66
Malta	39	31	37	76	32
Německo	8	7	1	63	71
Nizozemsko	9	9	8	22	13
Polsko	48	73	57	70	26
Portugalsko	34	28	26	80	16
Rakousko	17	13	17	36	49
Řecko	47	41	29	102	11
Slovensko	37	53	47	68	74
Slovinsko	33	43	32	29	19
Spojené království	10	15	14	48	14
Španělsko	28	39	22	24	5
Švédsko	3	12	9	15	9
USA	6	27	12	69	40

Tabulka č. 10 (dokončení)

Země	5. pilíř Vyšší vzdělání a odborná příprava	6. pilíř Tržní efektivnost	7. pilíř Technologická přípravenost	8. pilíř Sofistikovanost podnikání	9. pilíř Inovace
Belgie	4	32	27	12	16
Česká republika	27	41	26	29	28
Dánsko	2	6	10	9	10
Estonsko	23	25	16	35	30
Finsko	1	17	12	11	4
Francie	12	28	25	10	14
Irsko	16	13	24	16	20
Itálie	35	78	32	24	43
Kypr	41	55	38	50	55
Litva	29	45	42	41	50
Lotyšsko	28	40	43	54	66
Lucembursko	45	18	9	21	23
Maďarsko	30	37	36	49	31
Malta	47	46	22	51	62
Německo	18	20	20	1	5
Nizozemsko	8	12	11	7	11
Polsko	33	64	51	63	44
Portugalsko	37	38	37	43	32
Rakousko	19	26	21	4	17
Řecko	34	62	50	46	47
Slovensko	38	34	30	45	42
Slovinsko	26	63	29	36	34
Spojené království	11	3	6	6	12
Španělsko	31	36	33	27	35
Švédsko	3	19	1	5	6
USA	5	2	8	8	2

Pramen: The Global Competitiveness Report 2006 - 2007

Tabulky 9 a 10 vypovídají nejen o slabých stránkách konkurenceschopnosti Spojených států ve vztahu k jejich hlavním rivalům, ale i o stránkách silných. Nejlépe je Zprávou o globální konkurenceschopnosti hodnocena tržní efektivnost USA (6. pilíř konkurenceschopnosti) a schopnost inovace (9. pilíř konkurenceschopnosti). Podívejme se proto podrobněji na základní fakta, která ovlivnila dosažené výsledky.

Tržní efektivnost (6. pilíř konkurenceschopnosti) byla Zprávou o globální konkurenceschopnosti hodnocena na základě tvrdých i měkkých ukazatelů. Tvrdá data nevyznívají pro Spojené státy nikterak příznivě. Počtem procedur nezbytných pro start podnikání se USA zařadily na 10. místo mezi 125 zeměmi. Podílem objemu dovozu zboží a služeb na hrubém domácím produktu na 122. místo mezi sledovanými 125 zeměmi (před Japonsko, Brazílii a Čad), podílem objemu vývozu zboží a služeb na hrubém domácím produktu na 123. místo mezi sledovanými 125 zeměmi (před Burundi a Východní Timor).

Do indexu globální konkurenceschopnosti ovšem tvrdá data hodnotící tržní efektivnost nevstupovala. Skóre i pořadí konkurenceschopnosti se zjišťovalo na základě 12 výroků, jejichž míru platnosti pro danou zemi respondenti posuzovali přiřazováním hodnot od jedné do sedmi na hodnotící škále. Sedmička byla hodnotou maximální konkurenceschopnosti z daného pohledu, jednička hodnotou nejnižší.

Tabulka č. 11

Hodnocení tržní efektivity USA v mezinárodním porovnání (pořadí ze 125 zemí)

		Umístění USA
Najímání a propouštění zaměstnanců je ve vaší zemi	1 = regulováno předpisy, 7 = flexibilně řešeno zaměstnavateli	11
Mzdy ve vaší zemi jsou	1 = určovány centrálním kolektivním vyjednáváním, 7 = v kompetenci každého podniku	11
Vztahy mezi zaměstnanci a zaměstnavateli jsou	1 = celkově konfrontační, 7 = celkově kooperativní	34
Pozice vyššího managementu ve vaší zemi jsou	1 = obvykle obsazovány příbuznými, 7 = obvykle obsazovány profesionálními manažery na základě jejich kvalifikace	12
Mzda ve vaší zemi	1 = není ve vztahu k produktivitě pracovníka, 7 = je ve vztahu k produktivitě pracovníka	9
Nadaní lidé z vaší země	1 = obvykle odcházejí hledat svou příležitost do jiných zemí, 7 = obvykle zůstávají doma	1
Ve vaší zemi ženy	1 = nemají stejnou příležitost zastávat vedoucí postavení jako muži, 7 = mají stejnou příležitost zastávat vedoucí postavení jako muži	29
Úroveň sofistikovanosti finančních trhů ve vaší zemi je	1 = nižší než stanoví mezinárodní normy, 7 = vyšší než odpovídá mezinárodním normám	5
Jak snadné je ve vaší zemi získat bankovní půjčku na kvalitní podnikatelský záměr a bez záruky?	1 = nemožné, 7 = snadné	11
Podnikatelé s inovativními, ale rizikovými projekty mohou obvykle získat rizikový kapitál	1 = ne, 7 = ano	1
Banky ve vaší zemi jsou	1 = nesolventní a hrozí jim úpadek, 7 = zdravé a bezproblémové	27
Získání finančních prostředků vydáním akcií je na místním trhu	1 = prakticky nemožné, 7 = pro dobrou společnost bezproblémové	22

Pramen: The Global Competitiveness Report 2006 - 2007

Vysoké hodnocení tržní efektivity Spojených států se tedy ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti 2006 - 2007 opírá především o vysokou míru dostupnosti rizikového kapitálu, sklon nadaných lidí zůstávat doma v USA a vysokou míru sofistikovanosti finančních trhů. Naopak zdraví evropských bank je (s výjimkou nových členských zemí EU) hodnoceno výše než zdraví bank v USA.

Druhou velmi silnou stránkou konkurenceschopnosti Spojených států jsou vedle tržní efektivity inovace. Zpráva o globální konkurenceschopnosti hodnotí inovační schopnost země převážně na základě měkkých dat. Výroků, jejichž míru platnosti pro danou zemi respondenti posuzovali přiřazováním hodnot od jedné do sedmi, je celkem sedm a všechny jsou součástí indexu globální konkurenceschopnosti.

Jediný statistický údaj, který vstupuje do indexu globální konkurenceschopnosti z oblasti inovací, je počet patentů udělených Úřadem pro patenty a obchodní značky USA. Hodnotou tohoto indikátoru se USA řadí na první místo mezi sledovanými 125 zeměmi.

Tabulka č. 12
Hodnocení inovační schopnosti USA v mezinárodním porovnání (pořadí ze 125 zemí)

		Umístění USA
Vědecké instituce ve vaší zemi	1 = neexistují, 7 = jsou nejlepší na světě ve svém oboru	2
Korporace ve vaší zemi	1 = nevynakládají peníze na výzkum a vývoj, 7 = vynakládají rozsáhlé množství prostředků na výzkum a vývoj v porovnání se svými konkurenty v zahraničí	3
Podniky spolupracují v oblasti výzkumu a vývoje s místními univerzitami	1 = minimálně, 7 = intenzivně	4
Rozhodnutí vlády o nákupu rozvinutých technologií je založeno	1 = pouze na ceně, 7 = na technické výkonnosti a inovativnosti	10
Vědci a inženýři ve vaší zemi	1 = nejsou nebo se vyskytují velmi vzácně, 7 = jsou široce dostupní	18
Ochrana duševního vlastnictví ve vaší zemi je	1 = slabá nebo neexistuje, 7 = na úrovni světové špičky	17
Korporace získávají technologii	1 = výlučně na základě licencí nebo imitace jiných korporací, 7 = vlastním výzkumem a vývojem nových produktů a procesů	9

Pramen: The Global Competitiveness Report 2006 - 2007

Výsledky multikriteriálního hodnocení konkurenceschopnosti Spojených států lze doplnit některými dalšími zdroji. Například CIA ve své The World Factbook 2007 hodnotí stav ekonomiky USA takto: „*Spojené státy mají největší a technologicky nejmocnější ekonomiku na světě. Americké firmy se vyznačují větší flexibilitou než jejich protějšky v západní Evropě a v Japonsku, pokud jde o investice, vývoj nových produktů i propouštění přebytečných pracovníků. Čelí větším bariérám při vstupu na zahraniční trhy, než jakým čelí firmy, které vstupují na americký trh. Americké firmy jsou v čele technického pokroku, zejména v počítačích a v medicíně, v kosmonautice a ve vojenských technologiích. Technický vývoj vysvětluje postupnou proměnu amerického trhu práce v trh se dvěma vrstvami: dolní a horní. Účastníci dolní vrstvy trhu práce nemají vzdělání ani profesní znalosti a čím dál, tím méně jsou schopni dosáhnout růstu svých příjmů, získat zdravotní pojištění nebo jiné zaměstnanecké výhody. Od roku 1975 prakticky veškeré zvyšování příjmů domácností se týká pouze horních 20 % domácností. Dlouhodobé problémy ekonomiky USA zahrnují nedostatečné investice do ekonomické infrastruktury, rychle rostoucí náklady na*

zdravotní péči a důchody pro stárnoucí obyvatelstvo, rozsáhlý obchodní deficit a deficit veřejných financí a stagnaci rodinného příjmu nízkopříjmových skupin obyvatelstva.“

Oficiální internetové stránky (<http://usinfo.stat.gov/products/pubs/oecon/chap1.htm>) vlády USA pak uvádějí dlouhodobé výzvy ekonomiky Spojených států: „*Zatímco mnoho Američanů dosáhlo ekonomické jistoty a někteří nashromáždili velké bohatství, významný počet Američanů – zejména neprovdané matky a jejich děti – žije nadále v chudobě. Disparita v rozdělení bohatství není tak velká jako v některých zemích, ale ve srovnání s jinými zeměmi je rozsáhlá. Kvalita životního prostředí zůstává naléhavým problémem. Podstatná část Američanů postrádá zdravotní pojištění. Stáruť poválečné generace bude mít za následek omezení penzí a zdravotní péče na počátku 21. století. Globální ekonomická integrace má za následek dislokaci některých odvětví. Země má rozsáhlý obchodní deficit a nezdá se, že trend k jeho růstu by bylo možno zastavit.“*

Na rozdíl od sociálně tržní ekonomiky Evropské unie je ekonomika Spojených států ekonomikou víceméně tržní. Výsledkem jsou účinky příznivé – vyšší hrubý domácí produkt na obyvatele a jeho rychlejší růst než v EU – i nepříznivé. K těm druhým patří mimo jiné pokles průměrných reálných příjmů většiny rodin v posledních 30 letech, zhoršení sociální mobility a nárůst disparity v rozdělování příjmů. Jak uvádí Paul Krugman:¹ „*V letech 1973 - 2000 pokles průměrný reálný příjem 90 % amerických daňových poplatníků o 7 %. Příjem nejvyššího 1 % vzrostl o 148 %. Příjem nejvyššího 0,1 % vzrostl o 343 %. Příjem nejvyššího 0,01 % vzrostl o 599 %. (Data nezahrnují kapitálové příjmy – nejsou produktem bubliny na kapitálových trzích.) Spojené státy se vrátily zpět do časů zlaté horečky, kdy byly společností s velmi nerovnoměrným rozdělováním příjmů a nízkou sociální mobilitou.“*

Aaron Bernstein v dané souvislosti hovoří o probuzení z amerického snu:² „*Více než čtvrtina na veškeré pracovní síly, což představuje přibližně 34 milionů zaměstnanců, je uvězněna v pasti špatně placené neperspektivní práce (Low-Wage America: How Employers Are Reshaping Opportunity in the Workplace). Zaměstnanci se střední a vysokou kvalifikací čelí problému menšího počtu příležitostí, což souvisí s přesuny pracovních míst do Číny a do Indie. Výsledkem je eroze jedné z největších amerických hodnot: šance na posun směrem vzhůru po ekonomickém žebříčku. Nejlepší ekonomika na světě snížila míru mobility mezi společenskými vrstvami. Amerika už není vysoce mobilní společností tak jako dříve. Základní příčina skutečnosti, že stále více rodin není schopno se z chudoby vymanit i přesto, že dva členové rodiny pracují, spočívá v tom, že stále větší počet pracovních míst je odměňován hodinovou mzdou pod hranicí chudoby (8,70 USD). Pro děti z takovýchto rodin je stále obtížnější získat vzdělání, které by jim dopomohlo k lépe placeným zaměstnáním. Jsou pro ně dostupné jen školy, které jim kvalitní vzdělání ani diplomy neposkytnou.“*

V kontextu výsledků mezinárodního porovnání provedeného Světovým ekonomickým fórem v rámci Zpráv o globální konkurenceschopnosti, Ročenek světové konkurenceschopnosti a dalších relevantních pramenů je snad užitečné položit si otázku, do jaké míry je smysluplné v rámci Lisabonské strategie uskutečňovat přizpůsobování institucionálního rámce Evropské unie institucionálnímu rámci USA s cílem posílit evropskou konkurenceschopnost. A samozřejmě pokusit se na tuto otázku odpovědět.

¹ Krugman, P.: The Death of Horatio Alger, The Nation, January 5, 2004

² Bernstein, A.: Waking Up from the American Dream, Business Week, December 1, 2003

3. Nejednoznačnost výsledků porovnání

Validita výroku o nižší konkurenceschopnosti Evropské unie v porovnání se Spojenými státy je velmi podmíněná. Kriticky závisí na věcném obsahu definice konkurenceschopnosti. Definice konkurenceschopnosti země nebo regionu je ovšem rozsáhlé množství a neustále vznikají další a další. Výrok o nižší konkurenceschopnosti Evropské unie v porovnání se Spojenými státy je – v daném čase – validní například tehdy, jestliže ztotožníme konkurenceschopnost s úrovní hrubého domácího produktu na obyvatele. Nebo s průměrným tempem ekonomického růstu od počátku devadesátých let. Popřípadě s produktivitou práce vyjádřenou jako hrubý domácí produkt na pracovníka nebo na počet odpracovaných hodin.

Obsah výpovědi multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti Spojených států a země Evropské unie je mnohem méně jednoznačný. Je nutné si ovšem uvědomit, že tato hodnocení porovnávající mezi sebou hodnoty stovek indikátorů pro stovky zemí nemějí pouze výkony ekonomik příslušných zemí, nýbrž jejich celkovou atraktivitu, přitažlivost z pohledu potenciálních zahraničních investorů i z pohledu domácích podnikatelů. Je tedy určitým zmatením jazyků, jestliže používáme jedno slovo – konkurenceschopnost země či regionálního celku – v různých významech. Není pak náhodou, že výsledkem je pře o správnost či nesprávnost závěrů, jestliže tyto závěry jsou postaveny na diametrálně odlišných základech.

Přenesení používání pojmu konkurenceschopnost z podnikové úrovně na úroveň národních států a světových regionů sahá do osmdesátých let minulého století a úzce souvisí se skutečností, že ekonomické aktivity právě v této době začaly v rozsáhlé míře překračovat hranice národních států. Právě v této době se zrodily základy multikriteriálního hodnocení konkurenceschopnosti zemí. Pravidelné každoroční Zprávy o globální konkurenceschopnosti vydávané Světovým ekonomickým fórem, Světové ročenky konkurenceschopnosti vydávané Mezinárodním ústavem pro rozvoj managementu (a celá řada dalších pravidelných i nepravidelných publikací) začaly hodnotit národní státy z pohledu zájmů a potřeb podnikatelské sféry.

Neuděláme příliš velkou chybu, jestliže slovo konkurenceschopnost v rámci multikriteriálního hodnocení nahradíme slovem atraktivita nebo přitažlivost. Země je atraktivní pro zahraničního investora tehdy, jestliže nabízí velký trh, koupěschopnou poptávku, má vzdělanou pracovní sílu, levnou pracovní sílu, zdravou pracovní sílu, nekonfliktní pracovní sílu, pracovní sílu schopnou realizovat poznatky technického rozvoje, jestliže nezatěžuje podnikatele daněmi či příspěvky na zdravotní a důchodové pojištění, jestliže plynule produkuje poznatky výzkumu a vývoje, jestliže má stabilní měnu, veřejné finance v dobrém stavu stejně tak jako silnice a železnice, jestliže chrání dobře vlastnická práva, zabezpečuje investice proti vyvlastnění, policie chrání podnikatelské zájmy... Soubory stovek indikátorů používaných Světovým ekonomickým fórem či Mezinárodním ústavem pro rozvoj managementu jsou soubory vyjadřující především nároky vznášené podnikatelskými subjekty vůči národním státům.

Může (ale nemělo by) nás mást, že mnohé požadavky jsou vzájemně protichůdné. Ty, kdo je vznášejí, nezajímá, že požadavek nízkého zdanění právnických osob koliduje s požadavkem zabezpečení kvalitní infrastruktury v dané zemi či s vyrovnaností veřejných financí, že jen obtížně lze současně mít pracovní sílu vzdělanou, levnou a zdravou, že minimalizace sociální sítě a oslabení sociální soudržnosti jsou spojité nádoby, že poskytování investičních pobídek a ochrana hospodářské soutěže nejsou příliš slučitelné.

Řešení všech těchto a řady dalších rozporů není na hodnotitelích konkurenceschopnosti národních států. Je na národních státech nebo nadnárodních seskupeních, jakým způsobem se řešení

zadaného rébusu multikriteriální konkurenceschopnosti v daných podmínkách a za daných vnějších i vnitřních omezení zhostí. Zahraniční investoři mohou koneckonců hlasovat nohama. Tedy odejít ze země, jejíž představitelé splní méně požadavků současně, do země, jejíž představitelé jich dokáží splnit více. Domácí podnikatelé a zahraniční investoři, kteří v zemi setrvají, mohou svůj tlak zopakovat a zesílit.

Na základě existujících výsledků multikriteriálního hodnocení konkurenceschopnosti a dalších zdrojů lze odvodit tyto závěry o porovnání konkurenceschopnosti Evropské unie a Spojených států:

1. Po východním rozšíření je trh Evropské unie významně větší než trh USA.
2. Větší je i celkový hrubý domácí produkt EU než hrubý domácí produkt USA (přibližně o HDP Kanady).
3. Makroekonomický pilíř globální konkurenceschopnosti je v USA v současné době velmi labilní. USA mají v porovnání se zeměmi EU v horším stavu veřejné finance, nižší míru úspor, vyšší míru inflace, zaznamenávají nepříznivý vývoj reálného efektivního směnného kurzu, rekordní deficit běžného účtu. Spojené státy se kvalitou svého makroekonomického prostředí (měřeného statistickými daty) nacházejí až na 75. stupni žebříčku 131 zemí hodnocených Světovým ekonomickým fórem (podle Zprávy o globální konkurenceschopnosti 2007 - 2008).
4. Deficit běžného účtu USA odráží dlouhodobou schopnost získávat zahraniční úspory, proměňovat je v příliv investic, být největším světovým dlužníkem. Většina analytiků se však v současné době shoduje, že rekordní deficit přímo ohrožuje americkou konkurenceschopnost a nepřímo – prostřednictvím potenciálního vzniku světové recese – i ekonomiku globální, a tedy i evropskou.
5. Kvalita veřejných institucí USA je v porovnání s kvalitou veřejných institucí ve starých členských zemích EU hodnocena výrazně hůře a v čase dochází k jejímu dalšímu zhoršování. Hodnotitelé konstatují zejména nízkou míru transparentnosti a efektivnosti veřejných institucí a vzájemné propojení mezi státními úředníky a silnými lobbistickými skupinami.
6. Z pohledu zájmu podnikatelů na zdravé a vzdělané pracovní síle je slabou stránkou konkurenceschopnosti USA ve srovnání s Evropskou unií zdravotnictví a primární vzdělání. Výdaje Spojených států na zdravotnictví jsou absolutně nejvyšší ze všech zemí světa, avšak dosažené výsledky těmto výdajům neodpovídají. Evropská unie dosahuje lepších hodnot indikátorů zdravotního stavu obyvatelstva od narození (nižší kojenecká úmrtnost) až do konce života (vyšší naděje dožití) při nižších výdajích na zdravotní péči a při celkovém pokrytí obyvatelstva zdravotní péčí. Rovněž primární vzdělání je v rámci Evropské unie kvalitnější než v USA.
7. Silné stránky konkurenceschopnosti USA oproti Evropské unii spočívají podle většiny hodnotitelů v efektivnosti trhu. Je ovšem třeba zdůraznit, že většina hodnocení je založena převážně na měkkých datech, tj. na hodnocení respondentů. Ti zdůrazňovali zejména význam vysoké míry sofistikovanosti finančních trhů a vysoké míry dostupnosti rizikového kapitálu. Avšak například testem konkurenceschopnosti v rámci mezinárodního obchodu prochází v USA daleko menší část zboží a služeb než v zemích EU (podíl objemu dovozu nebo vý-

vozu zboží a služeb na hrubém domácím produktu je v USA nesrovnatelně nižší než v zemích EU).

8. Druhou velmi silnou stránkou konkurenceschopnosti USA je podle většiny hodnotitelů technologická převaha. Je převážně hodnocena pomocí měkkých dat, výjimku tvoří počty udělených Nobelových cen a počty patentovaných objevů. Hodnotitelé se shodují, že technologická převaha existuje zejména v kosmonautice, ve vojenských technologiích, v informatice a v medicíně.
9. Odvrácenou stranou technického pokroku je ve Spojených státech rozdělení trhu práce na dva segmenty: segment kvalifikované práce a segment nekvalifikované práce. Oba segmenty jsou do značné míry nepropustné, pracovní síla se nepřesouvá z jednoho segmentu do druhého. V segmentu nekvalifikované pracovní síly jsou zastoupeni lidé s nízkým vzděláním, neschopní dosáhnout růstu svých příjmů, získat zdravotní pojištění ani zaměstnanecké výhody. Jejich podíl na růstu bohatství země dlouhodobě klesá. Daný trend je součástí širšího trendu americké společnosti k růstu disparity v rozdělování příjmů. Ačkoli USA zaznamenávají rychlý ekonomický růst a růst produktivity práce, ačkoli hrubý domácí produkt na obyvatele jako souhrnný ukazatel životní úrovně neustále roste, v uplynulých 30 letech se zvyšovaly příjmy pouze 20 % nejbohatších domácností. V Evropské unii, jejíž základy tvoří sociálně tržní ekonomika, se daný trend tak výrazně neprojevuje.
10. Je jen zdánlivě paradoxní, že ve stejné době, kdy představitelé Evropské unie zpracovali a systematicky implementují Lisabonskou strategii, jejímž cílem je stát se nejkonečnějšími regionem světa a základní cestou k tomuto cíli má být kopírování formálního i neformálního institucionálního rámce USA, se do čela žebříčku světové konkurenceschopnosti, sestavovaného Světovým ekonomickým fórem na základě statistických dat a odpovědí respondentů, dostaly spolu se Švýcarskem skandinávské země (Finsko, Švédsko, Dánsko), jejichž pojetí sociálního státu je i v rámci Evropské unie velmi široké.¹ Respondenti zastupující ve své převážně většině zájmy podnikové sféry usoudili, že právě tyto země dokáží řešit jimi zadaný rébus konkurenceschopnosti z dlouhodobého hlediska nejlépe.

¹ Averzi USA vůči evropskému sociálnímu státu výstižně, i když poněkud drsně charakterizuje N. Chomsky ve své knize Hegemonie nebo přežití: „Podobně jako nezávisle se vyvíjející země třetího světa, i západní Evropa praktikuje model, který spojuje kapitalismus a sociální výhody a který také představuje zárodek nepokojů. Ukazuje se, že to jde i bez Ameriky. Je tedy nutné se ho zbavit. Není dobré, aby americká veřejnost měla před očima vzor evropského systému sociálních výhod. Jak moc je to nebezpečné, se už projevilo, když se většina národa začala dožadovat reformy zdravotního systému, který by poskytoval stejné základní služby všem. Přestože byla spuštěna mediální kampaň, která byla založena na ukazování nevýhod tohoto řešení, a přestože bylo před volbami oznámeno, že „politicky je taková reforma nerealizovatelná“, návrh si našel řadu příznivců.“ (s. 186)

Literatura a prameny

1. Aiginger, K.: *Competitiveness of Europe in Comparison to US (Lessons from economic performance in the nineties)*. WIFO, 2005
2. Bergström, F., Gidehag, R.: *EU versus USA*. Timbro, June 2004
3. Bernstein, A.: *Waking Up from the American Dream*. Business Week, December 1, 2003
4. Brzezinski, Z.: *Bez kontroly. Chaos v předvečer 21. století*. Victoria Publishing, Praha 1993
5. Ernst & Young: *European Attractiveness Survey 2007*
6. Ernst & Young: *European Attractiveness Survey 2005*
7. *European Competitiveness Report 2004*. Enterprise and Industry Publications, European Commission
8. Fassmann, M., Klvačová, E., Pick, M., Ungerman, J., Vintrová, R.: *Sociální a ekonomické dopady integrace České republiky do Evropské unie (Nové příležitosti, možná rizika)*. Vysoká škola ekonomická, Praha 2001
9. Fassmann, M., Klvačová, E., Pick, M., Ungerman, J., Vintrová, R.: *Sociální a ekonomické souvislosti integrace České republiky do Evropské unie (Ekonomická konvergence, konkurenceschopnost a sociální soudržnost)*. Rada vlády ČR pro sociální a ekonomickou strategii, Praha 2002
10. Chomsky, N.: *Hegemonie nebo přežití. Americké tažení za globální nadvládou*. Mladá fronta, 2006
11. *Increasing Growth and Employment*. Annual Report on Structural Reforms 2005, Economic Policy Committee, Brussels 2005
12. Klvačová, E.: *Kultivace institucionálního rámce jako základní přínos vstupu České republiky do Evropské unie*. Politická ekonomie, 2003, č. 2
13. Klvačová, E.: *Vstup České republiky do EU: Oslabení nebo posílení role státu?* Professional Publishing, Praha 2003
14. Krugman, P.: *The Death of Horatio Alger*. The Nation, January 5, 2004
15. *OECD Economic Outlook*. Vol. 2007/2, No. 82, December
16. *OECD Economic Outlook*. Vol. 2004/2, No. 76, December
17. Rifkin, J.: *Evropský sen*. Jeremy P. Tarcher/Penguin, New York 2004 (český překlad V. Procházka, nakladatelství ELK, 2005)
18. *Rozšiřování Evropské unie: Úspěchy a výzvy*. Zpráva Wima Koka pro Evropskou komisi, Delegation Evropské unie v České republice, 2003
19. <http://usinfo.stat.gov/products/pubs/oecon/chap1.htm> (*internetové stránky vlády USA*)
20. *The World Factbook 2007*. CIA, 2007
21. *The Global Competitiveness Report 2007 - 2008*. World Economic Forum, Geneva 2007
22. *The Global Competitiveness Report 2006 - 2007*. World Economic Forum, Geneva 2006
23. *IMD World Competitiveness Yearbook 2007*. IMD, Lausanne 2007

Pochybnosti nad způsobem sestavování žebříčků konkurenceschopnosti

Jiří Malý

Žebříčky konkurenceschopnosti zemí jsou jedním z hitů současného světa hospodářské politiky. Jejich prostřednictvím jsou vyhodnocovány vybrané ekonomiky světa na základě širokého spektra kritérií, aby pak bylo každé ekonomice v každém kritériu přiděleno pořadí odpovídající jejímu hodnocení. Kritéria jsou jednak tvrdá, tedy statistická data za každou sledovanou zemi, jednak měkká – hodnocení zemí na základě výpovědí respondentů.

Na základě hodnocení zemí v jednotlivých kritériích je pak sestavováno celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí. Takto vytvořené žebříčky konkurenceschopnosti jsou potom prezentovány jako objektivní hodnocení daných ekonomik. Vlády zemí, které jsou v žebříčcích konkurenceschopnosti zařazeny, sledují umístění svých ekonomik v těchto žebříčcích a změny tohoto umístění v čase. Tyto informace pak pro dotyčné vlády mnohdy slouží jako vodítko jejich hospodářské politiky a přitom nezáleží na tom, jestli je národní vlády používají jako vodítko na základě vlastního uvážení, anebo na základě tlaku mezinárodních či nadnárodních ekonomických organizací a institucí, které na změny umístění zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti rovněž upozorňují a vyvozují z nich pro dotyčné země závěry a doporučení v oblasti hospodářské politiky.

1. Jak lze vytvářet alternativní žebříčky konkurenceschopnosti

Příkladem takového žebříčku konkurenceschopnosti je celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí podle oficiálního Indexu světové konkurenceschopnosti zveřejňovaného každoročně v The Global Competitiveness Report. V tomto žebříčku se dlouhodobě na prvním místě jako nejkonkurenceschopnější ekonomika světa umísťovaly a umísťují Spojené státy americké. První příčku obsadily například v Indexu světové konkurenceschopnosti pro období 2004 - 2005, 2005 - 2006 a 2007 - 2008. Avšak v Indexu světové konkurenceschopnosti pro období 2006 - 2007 se poněkud překvapivě – vzhledem k umístěním v minulosti – objevily až na šestém místě. Protože v hodnocení konkurenceschopnosti provedeném o rok později se Spojené státy vrátily opět na první příčku, rozhodli jsme se otestovat, jaké faktory mohou ovlivňovat pořadí zemí v žebříčcích porovnávaných konkurenceschopnost ekonomik.

Pro náš malý experiment jsme si vybrali jeden z Indexů světové konkurenceschopnosti, v němž se Spojené státy umístily na první příčce, a sice Index světové konkurenceschopnosti pro období 2005 - 2006, který byl zveřejněn v The Global Competitiveness Report 2005 - 2006. Budeme se pokoušet měnit metodiku výpočtu Indexu a zjišťovat, jestli to zapříčiní sestup USA na nižší pozice v žebříčku, jak se to nakonec stalo v oficiálním hodnocení o rok později podle The Global Competitiveness Report 2006 - 2007.

Umístění ekonomik podle Indexu světové konkurenceschopnosti pro období 2005 - 2006, který byl zveřejněn v The Global Competitiveness Report 2005 - 2006, uvádíme v tabulce č. 1. Tento žebříček v čele s USA určuje pořadí celkem 117 zemí. Důležitou vlastností tohoto žebříčku je, že vyhodnocuje zvlášť každou zemi Evropské unie, ačkoli EU je z ekonomického hlediska natolik integrována, že by mohla být pro účely vyhodnocování úrovně konkurenceschopnosti

sledována jako celek. Ještě více pak možnost jednotného sledování konkurenceschopnosti platí pro užší část EU – eurozónu, tedy země Evropské unie, které používají jednotnou měnu euro.

Náš experiment s hodnocením konkurenceschopnosti bude mít následující podobu. The Global Competitiveness Report 2005 - 2006 sestavuje celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí (Index světové konkurenceschopnosti 2005 - 2006) podobně jako jiná šetření konkurenceschopnosti na základě tvrdých i měkkých kritérií. My jsme z The Global Competitiveness Report 2005 - 2006 vybrali jedenáct tvrdých kritérií, tedy těch, která jsou postavena na statistických datech, a zaznamenali pořadí 117 sledovaných zemí. Jedná se o kritéria, u nichž byla dostupná data i pro celou – tehdy pětadvacetičlennou – Evropskou unii (EU-25) na základě shodné nebo velmi podobné metodiky, jaká je použita v The Global Competitiveness Report 2005 - 2006 (celkový HDP v USD, počet obyvatel, HDP na obyvatele v USD v paritě kupní síly, míra inflace v %, saldo veřejných rozpočtů v % HDP, veřejný dluh v % HDP, Institutional Investor Country Credit Rating, počet používaných mobilních telefonů na 100 obyvatel, kojenecká úmrtnost na 1000 živě narozených dětí, naděje dožití při narození a počet případů tuberkulózy na 100 000 obyvatel).

Dále jsme pořadí pro každé z jedenácti sledovaných tvrdých kritérií přepracovali. Vyňali jsme u každého data za tehdejších 25 zemí Evropské unie a doplnili příslušný údaj pro EU-25. Tímto způsobem jsme u každého kritéria získali nové pořadí nikoli původních 117, ale nově 93 ekonomik – 92 států zařazených i do původního šetření v The Global Competitiveness Report 2005 - 2006 a Evropské unie.

Nakonec jsme se rozhodli ověřit, jak změní výběr sledovaných kritérií, na jejichž základě je sestavován celkový žebříček konkurenceschopnosti zemí, podobu tohoto celkového žebříčku, respektive umístění jednotlivých ekonomik v něm. Proto jsme nově utvořili celková pořadí konkurenceschopnosti na základě námi sledovaných jedenácti tvrdých kritérií. Tyto nové celkové žebříčky konkurenceschopnosti jsme vytvořili jak pro případ, kdy byly jednotlivé země EU-25 sledovány zvlášť (tento nový celkový žebříček je uveden v tabulce č. 2a), tak pro případ, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek (nový celkový žebříček konkurenceschopnosti pro tento případ je zaznamenán v tabulce č. 2b).

Při vytváření nových celkových žebříčků konkurenceschopnosti jsme v obou případech (tedy jak pro 117, tak pro 93 ekonomik) postupovali tak, že jsme pro každou sledovanou ekonomiku nejprve vypočítali tzv. index, tj. její průměrné umístění v jedenácti námi sledovaných tvrdých kritériích. Na základě hodnot indexů získaných pro každou ekonomiku jsme potom sestavili nové celkové pořadí konkurenceschopnosti těchto ekonomik.

2. Možné změny pořadí ekonomik v alternativních žebříčcích konkurenceschopnosti

Výsledky našeho malého experimentu s žebříčky konkurenceschopnosti nyní můžeme okomentovat. Jako první kritérium jsme vyhodnocovali celkový HDP v roce 2004, který ukazuje velikost jednotlivých sledovaných ekonomik. V pořadí, v němž byla každá země EU vyhodnocována zvlášť, se umístily Spojené státy na 1. místě, na druhém místě skončilo Japonsko a teprve za ním čtyři země EU – Německo, Spojené království, Francie a Itálie. V případě, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek, se však jako největší ekonomika světa ukázala být právě Evropská unie (1. místo), USA se umístily na druhém místě a třetí příčku obsadilo Japonsko.

Druhým sledovaným kritériem byl počet obyvatel v roce 2004 vyjadřující velikost trhu z hlediska spotřebitelů. V původním pořadí, kde byly členské státy EU sledovány jednotlivě, se na první místo zařadila Čína, na druhé Indie, na třetí USA a ze zemí EU se nejvýše umístilo Německo – bylo na 12. příčce. Když však byla EU-25 sledována jako celek, pořadí ekonomik se změnilo – první byla opět Čína a druhá Indie, avšak jako třetí v pořadí se umístila Evropská unie a až za ní skončily Spojené státy.

Třetí kritérium – HDP na obyvatele v roce 2004 v paritě kupní síly – ukazuje na vyspělost ekonomik. V případě, kdy byly země EU vyhodnocovány zvlášť, se na prvních deseti příčkách umístily Lucembursko, Norsko, USA, Irsko, Island, Dánsko, Kanada, Švýcarsko, Rakousko a Hongkong. V první desítce se tedy umístily pouze čtyři z tehdejších 25 zemí Evropské unie. Když byly země EU-25 sledovány jako celek, měla první desítka následující podobu: Norsko, USA, Island, Kanada, Švýcarsko, Hongkong, Japonsko, Austrálie, Katar, EU-25. V tomto případě se tedy do první desítky vešla Evropská unie jako celek, i když samozřejmě s tou výhradou, že pořadí s celou EU-25 zahrnuje pouze 93 ekonomik (na rozdíl od pořadí s jednotlivými členskými státy EU, v němž se nachází 117 zemí).

Čtvrtý indikátor – míra inflace v roce 2004 – sleduje cenovou stabilitu v ekonomice. V původním pořadí, kde byly členské státy EU sledovány jednotlivě, se na první místo zařadil Čad, za ním následovaly Mali, Hongkong, Izrael, Makedonie, Japonsko a na sedmém místě jako nejvýše postavená země EU Finsko. USA zaujaly až 40. příčku. V případě, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek, se pořadí prvních šesti ekonomik nezměnilo a sedmý skončil Kamerun. EU-25 se umístila na 21. příčce, Spojené státy byly 26.

Pátý ukazatel vyhodnocovalo stabilitu a udržitelnost veřejných financí, konkrétně saldo veřejných rozpočtů v roce 2004 v % HDP. V pořadí, v němž byla každá země EU vyhodnocována zvlášť, se na prvních pěti místech umístily Kuvajt, Spojené arabské emiráty, Norsko, Katar a Nigérie. Nejvýše postavenou zemí EU bylo Finsko na 15. místě, USA skončily až na 92. místě. Když byly země EU-25 sledovány jako celek, pořadí prvních pěti zemí se nezměnilo, EU-25 byla na 55. místě a Spojené státy zaujaly 72. pozici.

Rovněž další kritérium sledovalo stabilitu a udržitelnost veřejných financí, konkrétně veřejný dluh v roce 2004 v % HDP. V původním pořadí, kde byly členské státy EU sledovány jednotlivě, se na prvních pěti místech objevil Východní Timor, Hongkong, Estonsko, Lucembursko a Botswana. V první pětce se tedy umístily dvě z tehdejších 25 zemí EU. USA skončily na 76. místě. V případě, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek, se na prvních pěti příčkách umístily Východní Timor, Hongkong, Botswana, Kazachstán a Chile. EU-25 zaujala 57. pozici, Spojené státy byly 60.

Sedmým sledovaným kritériem byl Institutional Investor Country Credit Rating z března 2005. V případě, kdy byly země EU vyhodnocovány zvlášť, se na prvních šesti příčkách umístily Švýcarsko, Norsko, Lucembursko, Finsko, Spojené království a USA. V první šestici zemí se tedy umístily pouze tři z tehdejších 25 členských států Evropské unie. Když byly země EU-25 sledovány jako celek, mělo pořadí prvních šesti ekonomik následující podobu: Švýcarsko, Norsko, USA, Kanada, Singapur, EU-25. V tomto případě se tedy do první šestice ekonomik vešla Evropská unie jako celek, i když s tou výhradou, že pořadí s agregací EU-25 zahrnuje pouze 93 ekonomik (na rozdíl od pořadí s jednotlivými zeměmi EU, v němž se nachází 117 států).

Osmý indikátor sledoval počet používaných mobilních telefonů na 100 obyvatel v roce 2003. V pořadí, v němž byla každá země EU vyhodnocována zvlášť, se na prvních osmi místech

umístily Lucembursko, Taiwan, Hongkong, Itálie, Švédsko, Island, Česko a Izrael, v první osmičce jsou tedy čtyři z 25 sledovaných zemí Evropské unie. USA se nacházejí až na 40. místě. Když byly země EU-25 vyhodnocovány jako celek, měla první osmička následující podobu: Taiwan, Hongkong, Island, Izrael, Norsko, Švýcarsko, Singapur, EU-25. USA se umístily na 18. příčce. V tomto případě se tedy do první osmičky vešla Evropská unie jako celek, i když opět s tou výhradou, že v pořadí s celou EU-25 se nachází pouze 93 ekonomik (na rozdíl od pořadí s jednotlivými členskými státy EU, které zahrnuje 117 zemí).

Devátým vyhodnocovaným ukazatelem byla kojenecká úmrtnost na 1000 živě narozených dětí. V pořadí, v němž byla každá země EU vyhodnocována zvlášť, se v první pěti zemí umístily Singapur, dále Finsko jako jediná ze zemí EU, za ním pak Island, Japonsko a Norsko. Spojené státy skončily na 32. místě. V případě, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek, se na prvních pěti příčkách objevily Singapur, Island, Japonsko, Norsko a Hongkong. EU-25 se společně s dalšími šesti ekonomikami umístila na šesté příčce a Spojené státy obsadily 15. místo.

Předposlední tvrdé kritérium, které jsme zahrnuli do našeho hodnocení, je naděje dožití při narození v roce 2003. V původním pořadí, kde byly členské státy EU sledovány jednotlivě, se na první příčce umístilo Japonsko, na druhém místě pak společně skončily Austrálie, Švýcarsko a dvě země EU – Itálie a Švédsko. USA se objevily až na 26. pozici. Když byla EU-25 sledována jako celek, první v pořadí zůstalo Japonsko a na druhé příčce se umístily Austrálie a Švýcarsko. EU-25 zaujala 11. místo a hned za ní se na 12. pozici umístily USA.

Posledním, jedenáctým sledovaným kritériem byl počet případů tuberkulózy na 100 000 obyvatel v roce 2003. V případě, kdy byly země EU vyhodnocovány zvlášť, první pozici obsadil Island, druhé místo zaujaly dvě členské země EU – Kypr a Švédsko – a na čtvrté příčce se objevily USA společně s Jordánskem. Když byly země EU-25 vyhodnocovány jako celek, zůstal Island na 1. místě, USA společně s Jordánskem se posunuly na druhé místo a EU-25 obsadila 12. příčku.

Z výše uvedených údajů plyne, že v případě námi vybraných jedenácti tvrdých kritérií, u nichž byla dostupná data i pro celou EU-25 na základě shodné nebo velmi podobné metodiky, jaká je použita v The Global Competitiveness Report 2005 - 2006, došlo při vyjmutí údajů za jednotlivé země EU-25 a zařazení dat pro EU-25 jako celek k zajímavým posunům v pořadí jednotlivých ekonomik v rámci těchto kritérií. Z jedenácti sledovaných kritérií se celkem u osmi kritérií umístila EU-25 před Spojenými státy (jednalo se o celkový HDP, počet obyvatel, míru inflace, saldo veřejných rozpočtů, veřejný dluh, počet používaných mobilních telefonů na 100 obyvatel, kojeneckou úmrtnost a naději dožití při narození). Pouze v případě tří kritérií EU-25 za Spojenými státy zaostala (jednalo se o HDP na obyvatele v paritě kupní síly, Institutional Investor Country Credit Rating a počet případů tuberkulózy na 100 000 obyvatel).

Výše zaznamenané dobré umístění EU-25 v porovnání s USA v jedenácti námi sledovaných tvrdých kritériích se projevuje i v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti sestaveném na základě těchto jedenácti tvrdých kritérií, který jsme vytvořili pro případ, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek. Tento nový celkový žebříček konkurenceschopnosti, který zahrnuje 93 sledovaných ekonomik včetně EU-25, je zaznamenan v tabulce č. 2b. EU-25 se v tomto žebříčku umístila na 5. příčce za Austrálií, Norskem, Kanadou a Hongkongem, za Evropskou unií pak následuje Jižní Korea, Švýcarsko, Chile a až na deváté pozici se umístily Spojené státy.

Umístění USA v žebříčku konkurenceschopnosti se však v našem experimentu zhoršilo i z jiného úhlu pohledu. Nový celkový žebříček konkurenceschopnosti sestavený na základě námi

sledovaných jedenácti tvrdých kritérií jsme totiž vytvořili i pro případ, kdy byly jednotlivé země EU-25 sledovány zvlášť. Tento nový celkový žebříček konkurenceschopnosti je uveden v tabulce č. 2a. V tomto žebříčku se Spojené státy nacházejí až na 19. místě, na osmnácti příčkách před nimi se umístilo 12 z tehdejších 25 členských států Evropské unie (Švédsko, Finsko, Spojené království, Španělsko, Dánsko, Německo, Nizozemsko, Irsko, Lucembursko, Itálie, Francie a Rakousko) a šest zemí, které nejsou členy EU (Norsko, Austrálie, Kanada, Hongkong, Švýcarsko a Jižní Korea).

Tento nový žebříček konkurenceschopnosti 117 zemí, sestavený na základě námi sledovaných jedenácti tvrdých kritérií a uvedený v tabulce č. 2a, tedy poskytuje zcela jiný obraz o konkurenceschopnosti ekonomik než oficiální Index světové konkurenceschopnosti 2005 - 2006 zveřejněný v *The Global Competitiveness Report 2005 - 2006*, který rovněž porovnává 117 států a jehož podobu zaznamenává tabulka č. 1. V čele tohoto oficiálního žebříčku se totiž nacházejí Spojené státy americké. Náš alternativní celkový žebříček konkurenceschopnosti pro 117 zemí, sestavený na základě pouze vybraných jedenácti tvrdých kritérií, tedy znamenal pro Spojené státy strmý pád v pořadí sledovaných ekonomik o osmnáct příček.

3. Informační zkreslení multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti

Z výše uvedených analýz můžeme učinit závěr, že pořadí zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti nelze považovat za objektivní hodnocení daných ekonomik. Toto pořadí lze ovlivňovat výběrem sledovaných dílčích kritérií, na jejichž základě jsou potom celkové žebříčky konkurenceschopnosti konstruovány. Pořadí ekonomik v žebříčcích konkurenceschopnosti lze ovlivňovat rovněž výběrem sledovaných zemí, respektive prováděním agregací údajů za určité sledované země. Pořadí ekonomik v žebříčcích konkurenceschopnosti se tak může významně lišit například v závislosti na skutečnosti, jestli budou takové žebříčky vyhodnocovat jednotlivé země EU zvlášť, anebo Evropskou unii jako celek.

Pro vlády zemí, které jsou v žebříčcích konkurenceschopnosti zařazeny, pak z výše uvedeného plyne závěr, že sice mohou sledovat umístění svých ekonomik v těchto žebříčcích a změny tohoto umístění v čase, avšak tyto informace by dotyčné vlády neměly považovat za spolehlivé vodítko pro provádění své hospodářské politiky a pro přijímání opatření ke zvyšování konkurenceschopnosti, a to ani v případě, kdy se tyto vlády ocitají pod tlakem mezinárodních či nadnárodních ekonomických organizací a institucí, které na změny umístění zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti také upozorňují a vydávají na jejich základě hospodářskopolitická doporučení záměrně s horším či zhoršujícím se umístěním.

Literatura a prameny

1. Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
2. *The Global Competitiveness Report 2005 - 2006*. World Economic Forum, Geneva 2005
3. *The World Factbook 2004*. CIA, 2004

Tabulka č. 1

Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí podle oficiálního Indexu světové konkurenceschopnosti 2005 - 2006 zveřejněného v The Global Competitiveness Report 2005 - 2006

	Země	Skóre		Země	Skóre		Země	Skóre
1	USA	5,85	40	Jižní Afrika	4,43	79	Namibie	3,80
2	Finsko	5,73	41	Kypr	4,40	80	Srí Lanka	3,77
3	Dánsko	5,73	42	Jordánsko	4,38	81	Arménie	3,75
4	Švýcarsko	5,67	43	Polsko	4,38	82	Alžírsko	3,75
5	Singapur	5,67	44	Malta	4,34	83	Nigérie	3,74
6	Německo	5,56	45	Indie	4,32	84	Venezuela	3,71
7	Švédsko	5,55	46	Katar	4,31	85	Srbsko a Černá Hora	3,67
8	Taiwan	5,52	47	Řecko	4,28	86	Gruzie	3,61
9	Spojené království	5,51	48	Čína	4,26	87	Ekvádor	3,59
10	Japonsko	5,50	49	Kuvajt	4,24	88	Bosna a Hercegovina	3,58
11	Nizozemsko	5,39	50	Bahrajn	4,19	89	Moldavsko	3,58
12	Francie	5,39	51	Kazachstán	4,17	90	Mongolsko	3,57
13	Kanada	5,39	52	Egypt	4,10	91	Dominikánská republika	3,56
14	Hongkong (Čína)	5,35	53	Rusko	4,10	92	Tádžikistán	3,53
15	Rakousko	5,34	54	Argentina	4,09	93	Keňa	3,52
16	Island	5,34	55	Mauritius	4,08	94	Pákistán	3,51
17	Norsko	5,31	56	Kostarika	4,08	95	Guatemala	3,50
18	Austrálie	5,31	57	Brazílie	4,08	96	Nikaragua	3,48
19	Jižní Korea	5,28	58	Kolumbie	4,07	97	Honduras	3,47
20	Belgie	5,23	59	Mexiko	4,07	98	Bangladéš	3,45
21	Irsko	5,22	60	Salvador	4,05	99	Kamerun	3,42
22	Nový Zéland	5,22	61	Bulharsko	4,04	100	Albánie	3,40
23	Izrael	5,22	62	Ázerbájdžán	4,04	101	Bolívie	3,39
24	Lucembursko	5,04	63	Jamajka	4,03	102	Paraguay	3,36
25	Malajsie	5,03	64	Chorvatsko	4,01	103	Uganda	3,36
26	Estono	5,03	65	Panama	4,00	104	Kyrgyzstán	3,35
27	Chile	4,84	66	Trinidad a Tobago	3,99	105	Tanzanie	3,35
28	Španělsko	4,80	67	Rumunsko	3,98	106	Benin	3,33
29	Česko	4,76	68	Ukrajina	3,97	107	Madagaskar	3,30
30	Slovinsko	4,62	69	Indonésie	3,96	108	Guyana	3,27
31	Portugalsko	4,60	70	Uruguay	3,95	109	Gambie	3,26
32	Spojené arabské emiráty	4,59	71	Turecko	3,94	110	Zimbabwe	3,25
33	Thajsko	4,59	72	Botswana	3,94	111	Kambodža	3,20
34	Litva	4,51	73	Filipíny	3,93	112	Mosambik	3,17
35	Maďarsko	4,50	74	Vietnam	3,91	113	Východní Timor	3,09
36	Slovensko	4,48	75	Makedonie	3,84	114	Malawi	3,08
37	Tunisko	4,48	76	Maroko	3,83	115	Mali	2,94
38	Itálie	4,47	77	Peru	3,83	116	Etiopie	2,85
39	Lotyšsko	4,46	78	Ghana	3,82	117	Čad	2,65

Pramen: The Global Competitiveness Report 2005 - 2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 2a

Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí podle jedenácti vybraných tvrdých kritérií konkurenceschopnosti (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

	Země	Index^{*)}		Země	Index^{*)}		Země	Index^{*)}
1	Norsko	17,09	40	Čína	49,91	79	Egypt	69,36
2	Austrálie	18,45	41	Kypr	50,00	80	Uruguay	70,45
3	Švédsko	20,09	41	Rusko	50,00	80	Vietnam	70,45
4	Finsko	20,82	43	Katar	51,45	82	Filipíny	71,00
5	Spojené království	20,91	44	Slovensko	52,00	83	Jamajka	71,18
6	Kanada	23,45	45	Bulharsko	52,09	84	Indie	71,73
7	Hongkong (Čína)	24,09	46	Malta	52,36	85	Botswana	72,82
8	Španělsko	24,45	47	Maďarsko	53,00	86	Gruzie	73,73
9	Švýcarsko	24,55	48	Bahrajn	53,36	87	Nigérie	75,00
10	Dánsko	25,18	49	Chorvatsko	53,55	88	Dominikánská republika	75,18
11	Německo	25,73	50	Makedonie	53,73	89	Kamerun	75,45
12	Nizozemsko	26,82	51	Alžírsko	55,45	90	Pákistán	77,09
13	Irsko	27,36	51	Venezuela	55,45	91	Bangladéš	78,36
14	Lucembursko	27,82	53	Lotyšsko	55,55	92	Srí Lanka	79,27
15	Itálie	28,18	54	Jižní Afrika	55,73	93	Arménie	80,00
16	Francie	28,45	55	Brazílie	56,09	94	Honduras	80,91
17	Rakousko	28,82	56	Trinidad a Tobago	56,18	95	Benin	81,82
18	Jižní Korea	28,91	57	Kolumbie	57,36	96	Namibie	83,64
19	USA	29,36	58	Rumunsko	57,73	97	Nikaragua	84,27
20	Chile	30,18	59	Tunisko	59,55	98	Moldavsko	85,18
21	Nový Zéland	30,55	60	Ekvádor	60,27	99	Bolívie	86,73
22	Taiwan	31,27	61	Bosna a Hercegovina	60,55	100	Ghana	87,00
23	Japonsko	32,09	62	Paraguay	62,00	101	Čad	87,18
24	Island	32,18	63	Argentina	62,27	102	Keňa	87,82
25	Belgie	32,45	64	Peru	63,00	103	Uganda	88,27
26	Singapur	33,91	65	Panama	63,09	104	Kambodža	88,36
27	Česko	34,91	66	Kazachstán	63,36	104	Mali	88,36
28	Kuvajt	37,64	67	Kostarika	64,36	106	Východní Timor	89,10
29	Spojené arabské emiráty	37,91	68	Turecko	65,00	107	Tanzanie	89,27
30	Slovensko	38,36	68	Ukrajina	65,00	108	Tádžikistán	90,82
31	Izrael	38,82	70	Srbsko a Černá Hora	65,18	109	Kyrgyzstán	91,36
32	Portugalsko	39,18	71	Salvador	65,45	110	Mongolsko	93,18
33	Mexiko	40,55	72	Mauritius	66,45	111	Guyana	93,27
34	Řecko	43,18	73	Jordánsko	66,55	112	Zimbabwe	94,36
35	Estonsko	45,27	74	Indonésie	66,73	113	Etiopie	98,00
36	Polsko	46,27	75	Albánie	66,91	114	Madagaskar	98,64
37	Litva	46,64	76	Guatemala	67,36	115	Mosambik	100,00
38	Malajsie	49,00	76	Maroko	67,36	116	Gambie	103,55
38	Thajsko	49,00	78	Ázerbájdžán	68,82	117	Malawi	106,55

^{*)} Index = hodnota aritmetického průměru pořadí země (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť) v jedenácti vybraných tvrdých kritériích konkurenceschopnosti (celkový HDP v USD, počet obyvatel, HDP na obyvatele v USD v paritě kupní síly, míra inflace v %, saldo veřejných rozpočtů v % HDP, veřejný dluh v % HDP, Institutional Investor Country Credit Rating, počet používaných mobilních telefonů na 100 obyvatel, kojenecká úmrtnost na 1000 živě narozených dětí, naděje dožití při narození a počet případů tuberkulózy na 100 000 obyvatel)

Pramen: The Global Competitiveness Report 2005 - 2006, World Economic Forum, Geneva 2005; výpočty autora

Tabulka č. 2b

Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí podle jedenácti vybraných tvrdých kritérií konkurenceschopnosti (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	Index ^{*)}		Země	Index ^{*)}		Země	Index ^{*)}
1	Austrálie	12,09	32	Kolumbie	38,91	63	Dominikánská republika	54,73
2	Norsko	13,00	33	Jižní Afrika	39,36	64	Kamerun	57,73
3	Kanada	16,00	34	Rumunsko	39,73	65	Srí Lanka	57,91
4	Hongkong (Čína)	16,82	35	Tunisko	40,55	66	Nigérie	58,09
5	EU-25	17,27	36	Bosna a Hercegovina	42,36	67	Pákistán	58,18
6	Jižní Korea	17,55	37	Ekvádor	42,73	68	Bangladéš	59,55
7	Švýcarsko	18,00	38	Argentina	43,00	69	Arménie	59,64
8	Chile	18,09	39	Paraguay	43,09	69	Honduras	59,64
9	USA	19,64	40	Panama	43,64	71	Benin	62,45
10	Nový Zéland	19,73	41	Kostarika	44,55	72	Namibie	62,55
11	Taiwan	21,09	41	Peru	44,55	73	Nikaragua	62,82
12	Japonsko	22,82	43	Salvador	45,45	74	Moldavsko	63,91
13	Singapur	23,36	44	Turecko	45,64	75	Bolívie	64,73
13	Spojené arabské emiráty	23,36	45	Mauritius	45,73	76	Ghana	66,18
15	Island	23,45	46	Srbsko a Černá Hora	45,82	77	Keňa	67,45
15	Kuvajt	23,45	46	Ukrajina	45,82	78	Uganda	67,91
17	Mexiko	24,91	48	Kazachstán	45,91	79	Čad	68,00
18	Izrael	27,55	49	Albánie	46,91	80	Kambodža	68,64
19	Malajsie	31,82	50	Jordánsko	47,27	80	Tanzanie	68,64
20	Thajsko	32,45	51	Maroko	48,09	82	Kyrgyzstán	69,09
21	Čína	33,64	52	Guatemala	48,91	83	Mali	69,18
22	Bulharsko	34,09	53	Indonésie	49,00	84	Východní Timor	69,30
22	Rusko	34,09	54	Uruguay	49,73	85	Guyana	69,82
24	Katar	34,45	55	Ázerbájdžán	49,82	86	Mongolsko	70,55
25	Bahrjajn	35,27	56	Egypt	50,18	86	Tádžikistán	70,55
26	Chorvatsko	35,55	57	Filipíny	51,09	88	Zimbabwe	74,18
27	Makedonie	36,64	58	Vietnam	51,45	89	Etiopie	76,64
28	Trinidad a Tobago	37,73	59	Jamajka	51,55	90	Madagaskar	77,36
29	Venezuela	38,00	60	Indie	52,82	91	Mosambik	78,36
30	Alžírsko	38,18	61	Botswana	53,00	92	Gambie	80,55
31	Brazílie	38,55	62	Gruzie	53,91	93	Malawi	84,45

^{*)} Index = hodnota aritmetického průměru pořadí země (země EU-25 vyhodnocovány jako celek) v jedenácti vybraných tvrdých kritériích konkurenceschopnosti (celkový HDP v USD, počet obyvatel, HDP na obyvatele v USD v paritě kupní síly, míra inflace v %, saldo veřejných rozpočtů v % HDP, veřejný dluh v % HDP, Institutional Investor Country Credit Rating, počet používaných mobilních telefonů na 100 obyvatel, kojenecká úmrtnost na 1000 živě narozených dětí, naděje dožití při narození a počet případů tuberkulózy na 100 000 obyvatel)

Pramen: The Global Competitiveness Report 2005 - 2006, World Economic Forum, Geneva 2005; The World Factbook 2004, CIA, 2004; Eurostat; výpočty autora

Lisabonská smlouva versus Lisabonská strategie

Eva Klvačová

Posilování konkurenceschopnosti Evropské unie a jejích členských států má v názvu a popisu práce Lisabonská strategie. V jejím rámci byl před osmi lety formulován hlavní cíl stát se nejkonecneschopnější zemí globalizovaného světa i dílčí cíle, jejichž realizace by měla vést k realizaci cíle hlavního. Lisabonská strategie byla rozpracována do Integrované směrnice pro růst a zaměstnanost a do národních programů reforem (národních Lisabonských programů). Lisabonská strategie říká, co má (respektive musí) Evropská unie a její členské státy učinit, aby byly konkurenceschopnější než zbytek světa.

Lisabonská smlouva o konkurenceschopnosti Evropské unie ani jejích členských států explicitně nehovoří. Je však ve vztahu k ní minimálně stejně relevantní jako Lisabonská strategie. Prostudujeme-li Lisabonskou smlouvu s dostatečnou mírou trpělivosti, zjistíme, že obsahuje základy používání mnohých cest ke konkurenceschopnosti počínaje využíváním dětské práce a konče poškozováním životního prostředí. Lze ji považovat za etický kodex evropské konkurenceschopnosti.

Není náhodou, že cíle Lisabonské strategie nejsou naplňovány tak rychle, jak její autoři očekávali, ani to, že Lisabonská smlouva má dosud své odpůrce. Mezi oběma dokumenty zdaleka nepanuje shoda ani vztah komplementarity, nýbrž spíše vztah rivalitní. Zatímco Lisabonská smlouva je výrazem snahy o definování společného evropského institucionálního rámce, Lisabonská strategie je výrazem úsilí o posilování evropské konkurenceschopnosti a pro naplnění tohoto cíle mnohé prvky dlouhodobě existujícího evropského institucionálního rámce obětuje. Evropská unie řeší pomocí obou dokumentů dva do značné míry protichůdné úkoly: tvorbu společných norem chování pro členské státy na straně jedné a rozvolňování a opuštění pravidel existujících s cílem dosažení vyšší výkonnosti v podmínkách globalizované ekonomiky na straně druhé.

1. Cesty ke konkurenceschopnosti doporučující Lisabonské smlouvě

Lisabonská smlouva byla podepsána vedoucími představiteli Evropské unie 13. prosince 2007 po několikaletém procesu vyjednávání o institucionálních otázkách. Vznikla jako náhrada za dříve dojednanou Smlouvu o Ústavě pro Evropu, zjednodušeně označovanou jako evropská ústava, která nevstoupila v platnost, protože ji v referendech odmítla většina francouzských a nizozemských voličů. Poněvadž Lisabonská smlouva přejala velkou část ustanovení evropské ústavy, začala na sebe vázat podobné kontroverzní reakce jako předchozí návrh Smlouvy o Ústavě pro Evropu. Na rozdíl od evropské ústavy však Lisabonská smlouva nebyla dojednána jako zcela nová zakládající smlouva Evropské unie, která by nahrazovala ty dosavadní, ale byla vypracována jako změna stávajících zakládajících smluv EU, tj. Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o založení Evropského společenství.

Ratifikace Lisabonské smlouvy členskými státy EU v souladu s jejich ústavními pravidly probíhá od poloviny prosince 2007. Podobně jako v případě evropské ústavy se i na cestě ratifikace Lisabonské smlouvy vyskytla komplikace, když ji v referendu odmítla většina irských voličů. To však automaticky neznamená konec tohoto dokumentu a ratifikační proces pokračuje. Bez

ohledu na rychlost a úspěšnost dokončení procesu ratifikace Lisabonské smlouvy má smysl hledat odpověď na otázku, proč Lisabonská smlouva, podobně jako předtím evropská ústava, vzbuzuje takové vášně.

V případě vstupu v platnost by měla Lisabonská smlouva kromě celé řady dalších funkcí plnit i funkci institucionálního rámce pro soutěžení členských států EU v konkurenceschopnosti v prostoru vymezeném hranicemi Evropské unie. Měla by plnit významnou roli odlišení forem soutěže v daném prostoru dovolených od forem v daném prostoru zakázaných. Tuto roli měla před Lisabonskou smlouvou plnit rovněž evropská ústava. Lze se oprávněně domnívat, že na jejím zpochybnování a následném odmítnutí dvěma evropskými státy se do značné míry podílela právě ta skutečnost, že vytvořená evropská ústava postulovala tvrdší normy pro dosahování konkurenceschopnosti jednotlivými státy, než jaké byly v souladu se zájmy podnikatelů v dané zemi působících.

Je jen zdánlivě paradoxní, že tažení proti evropské ústavě a jejímu přijetí se uskutečňovalo nejčastěji pod dvěma hesly: hrozba ztráty suverenity země a hrozba ztráty konkurenceschopnosti.

Argumentace ekonomů, kteří se přijetí evropské ústavy obávali, zněla přibližně takto: „Přijetí Ústavy znamená zánik práva národního státu soutěžit o svou konkurenceschopnost způsobem, který národní stát uzná za vhodný. Nahrazení suverénního práva národních států posilovat svou konkurenceschopnost přijetím pravidel definovaných evropskou ústavou může být pro ekonomicky slabší země zhoubné.“

Je skutečností, že evropská ústava některé cesty k dosahování konkurenceschopnosti zemí omezila a jiné přímo zahradila.

V průběhu přípravy Lisabonské smlouvy došlo oproti evropské ústavě k určitému zmírnění evropských „norem“ dosahování konkurenceschopnosti, avšak většina zákazů některých cest k posilování konkurenceschopnosti zůstala.

Do rozporu s Lisabonskou smlouvou se dostávají všechny cesty k dosahování konkurenceschopnosti, které neodpovídají hodnotám Unie (úcta k lidské důstojnosti, svoboda, demokracie, rovnost, právní stát a dodržování lidských práv ve společnosti, která se vyznačuje pluralismem, nepřípustností diskriminace, tolerancí, spravedlností, solidaritou a rovností žen a mužů).

Do rozporu s Lisabonskou smlouvou se dostávají všechny cesty k dosahování konkurenceschopnosti, které neodpovídají cílům Unie (udržitelnost rozvoje, sociálně tržní hospodářství směřující k plné zaměstnanosti a společenskému pokroku s vysokým stupněm ochrany a zlepšování kvality životního prostředí, boj proti sociálnímu vyloučení a diskriminaci, podpora sociální spravedlnosti a ochrany, rovnost žen a mužů, mezigenerační solidarita, ochrana práv dětí, podpora hospodářské, sociální a územní soudržnosti a solidarity mezi členskými státy).

Do rozporu s Lisabonskou smlouvou se dostávají všechny cesty k dosahování konkurenceschopnosti, které nerespektují Listinu základních práv Evropské unie. Listinu základních práv Unie je možno vnímat jako etický kodex konkurenceschopnosti, jako institucionální rámec oddělující od sebe dovolené a zakázané cesty k jejímu dosahování.

V první řadě jsou uzavřeny cesty, kterých běžně užívají ke zvýšení své konkurenceschopnosti nejméně rozvinuté země a podniky působící na jejich území, neboť jsou spojeny s nejnižšími náklady.

Není dovoleno s cílem posílit svou konkurenceschopnost zpochybňovat existující vlastnická práva. (Článek 17 Listiny základních práv EU: „Každý má právo vlastnit zákonně nabytý majetek, užívat jej, nakládat s ním a odkazovat jej. Nikdo nesmí být zbaven svého majetku s výjimkou veřejného zájmu, v případech a za podmínek, které stanoví zákon, a při poskytnutí spravedlivé náhrady v přiměřené lhůtě. Užívání majetku může rovněž být upraveno zákonem v míře nezbytné z hlediska obecného zájmu.“)

V zemích, jejichž občané v referendu nebo zastoupení svými poslanci schválí Lisabonskou smlouvu, není dovoleno posilovat konkurenceschopnost země způsoby, kdy je ponižována lidská důstojnost zaměstnaných osob. Není dovoleno zaměstnávat děti a nikomu nemůže být uloženo vykonávat nucenou nebo nedobrovolnou práci. Mladí lidé přijatí do práce musí vykonávat práci za podmínek odpovídajících jejich věku a musí být chráněni před hospodářským vykořisťováním. Listina základních práv Unie přiznává každému pracovníkovi právo na pracovní podmínky, které zachovávají jeho zdraví, bezpečnost a důstojnost. Zakotvením práva rovnosti mužů a žen včetně zaměstnání, práce a odměny odmítá nedůstojné a diskriminující postavení žen v pracovním procesu.

Lisabonskou smlouvou jsou odmítány i mnohé další cesty ke zvyšování konkurenceschopnosti. Národní státy a podniky působící na jejich území se mezi sebou nesmějí dohodnout, že budou směřovat k maximální konkurenceschopnosti na úkor poškozování životního prostředí (článek 37 Listiny základních práv EU – „Vysoká úroveň ochrany životního prostředí a zvyšování jeho kvality musí být začleněny do politik Unie a zajištěny v souladu se zásadou udržitelného rozvoje“) nebo poškozování zájmů spotřebitele (článek 38 Listiny základních práv EU – „V politikách Unie je zajištěna vysoká úroveň ochrany spotřebitele“).

Národní státy a podniky působící na jejich území se nemohou, pokud přijmou za svou Lisabonskou smlouvu, ve jménu posílení své konkurenceschopnosti dohodnout ani na likvidaci nebo dramatické redukci sociální sítě. Jakkoli dosud neexistuje a patrně ještě dlouho existovat nebude společná evropská sociální politika a sociální politika zůstává do značné míry v kompetenci národních států, právo na sociální zabezpečení a sociální pomoc patří k nejpodrobněji formulovaným právům v Listině základních práv Evropské unie. (Článek 34 Listiny základních práv EU: „Unie uznává a respektuje nárok na přístup k dávkám sociálního zabezpečení a k sociálním službám zajišťujícím ochranu v takových případech, jako je mateřství, nemoc, pracovní úrazy, závislost nebo stáří, jakož i v případě ztráty zaměstnání, podle pravidel stanovených právy Unie a vnitrostátními právními předpisy a zvyklostmi.“)

Listina základních práv Unie brání dále v podpoře konkurenceschopnosti, pokud by byla založena na omezování dostupnosti zdravotní péče (článek 35 Listiny základních práv EU – „Každý má právo na přístup k preventivní zdravotní péči a na obdržení lékařské péče za podmínek stanovených vnitrostátními právními předpisy a zvyklostmi. Při vymezování a provádění všech politik a činností Unie je zajištěn vysoký stupeň ochrany lidského zdraví.“) či omezování přístupu ke službám veřejného zájmu (článek 36 Listiny základních práv EU – „Unie v souladu se Smlouvami a s cílem podpořit sociální a územní soudržnost Unie uznává a respektuje přístup ke službám obecného hospodářského zájmu tak, jak je stanoven vnitrostátními právními předpisy a zvyklostmi“).

Vymahatelnost plnění Listiny základních práv Unie prostřednictvím rozsudků Evropského soudního dvora je nepříjemnou zprávou pro všechny firmy i národní státy, kterým Listina brání ve vytváření a naplňování strategií konkurenceschopnosti založených na neetických způsobech jednání vůči občanům v jejich různých sociálních rolích. Ohrazení prostorem pro podnikání, cesty k růstu a konkurenceschopnosti jsou poměrně rozsáhlá a vycházejí z ideje sociálně tržní ekonomiky.

Do rozporu s Lisabonskou smlouvou se dostávají veškeré cesty ke konkurenceschopnosti, které *nerespektují pravidla hospodářské soutěže Smlouvou definovaná.*

Pravidla hospodářské soutěže zakotvená v Lisabonské smlouvě představují další bariéru při hledání národních strategií konkurenceschopnosti. Smlouva vychází z premisy, že hospodářská soutěž musí mít svá pevně stanovená pravidla hry platná pro všechny své účastníky, její odpůrci pak z premisy, že hospodářskou soutěž je třeba ponechat volné hře tržních sil.

Averze ekonomů bojujících proti Lisabonské smlouvě je averzí vůči jednotným pravidlům hry na poli hospodářské soutěže, averze proti tomu, že Lisabonská smlouva některé cesty k dosahování konkurenceschopnosti zemí ve smyslu jejich přitažlivosti omezuje a jiné přímo zahrazuje.

Pravidla hospodářské soutěže stanovená Lisabonskou smlouvou regulují jednak chování podniků samotných, jednak vztah státu a podniků.

Článek 101 Smlouvy o fungování EU stanoví, že s vnitřním trhem jsou neslučitelné, a proto zakázané, veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž účelem nebo důsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na vnitřním trhu. Zakazuje zejména takové dohody, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které:

- přímo nebo nepřímo určují nákupní nebo prodejní ceny a jiné obchodní podmínky,
- omezují nebo kontrolují výrobu, odbytu, technický rozvoj nebo investice,
- rozdělují trhy nebo zdroje zásobování,
- uplatňují vůči obchodním partnerům rozdílné podmínky při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodněni v hospodářské soutěži,
- podmiňují uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, které ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí.

Podnikům se zakazuje (článek 102 Smlouvy o fungování EU) zneužívání dominantního postavení na vnitřním trhu nebo na jeho podstatné části. Zneužívání může spočívat především v přímém nebo nepřímém vynucování nepřiměřených nákupních nebo prodejních cen nebo jiných nerovných obchodních podmínek, v omezování výroby, odbytu nebo technického vývoje na úkor spotřebitelů, v uplatňování rozdílných podmínek vůči obchodním partnerům při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodňováni v hospodářské soutěži, v podmiňování uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí.

Pravidla hospodářské soutěže zakotvená v Lisabonské smlouvě považují za neslučitelné s vnitřním trhem jakékoli státní podpory, které narušují nebo mohou narušit hospodářskou soutěž tím, že zvýhodňují určité podniky, nebo určitá odvětví výroby (článek 107 Smlouvy o fungování EU).

Z pravidla o neslučitelnosti státní podpory s principem ochrany hospodářské soutěže existuje řada výjimek, které jeho naplňování v praxi poněkud změkčují. Jsou však ve své podstatě naplňováním jiného, neméně důležitého principu – principu sociálně tržní ekonomiky.

Jako slučitelné s principy hospodářské soutěže uvádí Lisabonská smlouva podpory sociální povahy poskytované individuálním spotřebitelům, pokud se poskytují bez diskriminace na základě původu výrobků, a podpory určené k náhradě škod způsobených přírodními pohromami nebo jinými mimořádnými událostmi.

Za slučitelné s principy hospodářské soutěže a s vnitřním trhem mohou být považovány podpory, které mají napomáhat hospodářskému rozvoji oblastí s mimořádně nízkou životní úrovní nebo s vysokou nezaměstnaností, podpory, které mají napomoci uskutečnění některého významného projektu společného evropského zájmu nebo napravit vážnou poruchu v hospodářství některého členského státu, podpory, které mají usnadnit rozvoj určitých hospodářských činností nebo hospodářských oblastí, pokud nemění podmínky obchodu v takové míře, která by byla v rozporu se společným zájmem, podpory určené na pomoc kultuře a zachování kulturního dědictví a jiné kategorie podpor, které určí Rada na návrh Komise rozhodnutím.

Do rozporu s Lisabonskou smlouvou se dostávají všechny cesty k dosahování konkurenceschopnosti, které porušují Smlouvou definované zásady hospodářské politiky. Jsou čtyři: zásada stabilních cen, zásada zdravých veřejných financí, zásada zdravých měnových podmínek a zásada trvale udržitelné platební bilance (článek 119 Smlouvy o fungování EU).

Státům, které přijmou Lisabonskou smlouvu, se tedy nedovoluje pomáhat si k dosahování příznivých výsledků v soupeření o konkurenceschopnost ani inflací, ani devastací veřejných rozpočtů a jejich zadlužováním, ani jakýmkoli operacemi, které by mohly ohrozit stabilitu jednotné měny eura (či stabilitu národní měny v případě zemí, které nejsou dosud členy eurozóny), ani zvyšováním zahraničního dluhu.

Zvláštní pozornost je v Lisabonské smlouvě věnována problematice schodků veřejných financí (článek 126 Smlouvy o fungování EU). Členské státy jsou povinny se nadměrných schodků vyvarovat. Rozpočtová kázeň je zkoumána na základě dvou kritérií: a) zda poměr plánovaného nebo skutečného schodku veřejných financí k hrubému domácímu produktu nepřekračuje referenční hodnotu, ledaže by tento poměr podstatně a nepřetržitě klesal a dosáhl úrovně, která se blíží referenční hodnotě, nebo by překročení referenční hodnoty bylo pouze výjimečné a dočasné a poměr by zůstával blízko k referenční hodnotě; b) zda poměr veřejného dluhu k hrubému domácímu produktu nepřekračuje referenční hodnotu, ledaže se poměr dostatečně snižuje a blíží se uspokojivým tempem k referenční hodnotě.

Existence nadměrného schodku může končit až sankcemi v podobě výzvy Rady EU adresované Evropské investiční bance, aby přehodnotila vůči příslušnému státu svou úvěrovou politiku, popř. požádáním členského státu, aby u Unie uložil neúročný vklad v přiměřené výši, pokud nebude nadměrný schodek napraven, nebo uložení pokuty v přiměřené výši.

V měnové politice, jejímž nositelem je Evropský systém centrálních bank s hlavním cílem udržovat cenovou stabilitu, klade Lisabonská smlouva hlavní důraz na nezávislost tohoto systému. Článek 130 Smlouvy o fungování EU říká, že při výkonu pravomocí a plnění úkolů a povinností svěřených jim Smlouvami a statutem Evropského systému centrálních bank a Evropské centrální banky nesmějí Evropská centrální banka, žádná národní centrální banka ani žádný člen jejich rozhodovacích orgánů vyžadovat ani přijímat pokyny od orgánů, institucí či

jiných subjektů Unie, od žádné vlády členského státu ani od jakéhokoli jiného subjektu. Orgány, instituce nebo jiné subjekty Unie a vlády členských států se zavazují zachovávat tuto zásadu a nesnažit se ovlivňovat členy rozhodovacích orgánů Evropské centrální banky či národních centrálních bank při plnění jejich úkolů.

Vztah Evropského systému centrálních bank k hospodářské politice je Lisabonskou smlouvou definován takto: „Prvořadým cílem Evropského systému centrálních bank je udržovat cenovou stabilitu. Aniž je dotčen cíl cenové stability, podporuje Evropský systém centrálních bank obecné hospodářské politiky v Unii se záměrem přispět k dosažení cílů Unie... Evropský systém centrálních bank jedná ve shodě s hlavními zásadami hospodářské politiky Unie a v souladu se zásadou otevřeného tržního hospodářství s volnou soutěží...“ (článek 127 Smlouvy o fungování EU).

Členské státy jsou povinny směřovat své hospodářské politiky tak, aby přispívaly k dosahování cílů Unie, tak jak je definuje článek 3 Smlouvy o EU.¹ Hospodářské politiky členských států jsou koordinovány (články 2 a 5 Smlouvy o fungování EU). Článek 121 Smlouvy o fungování EU říká, že členské státy považují své hospodářské politiky za věc společného zájmu a koordinují je v rámci Rady. Rada na doporučení Komise přijme návrh hlavních směrů hospodářských politik členských států a Unie a podá o tom zprávu Evropské radě. Evropská rada na základě zprávy Rady projedná závěry o hlavních směrech hospodářských politik členských států a Unie. Na základě těchto závěrů podá Rada doporučení, ve kterém budou tyto hlavní směry vymezeny. Rada o svém doporučení informuje Evropský parlament.

Výrazem principu koordinace jsou například každoroční doporučení Výboru pro hospodářskou politiku adresovaná členskými státy EU, která jsou již dnes zavedenou praxí. Jsou jednak společná pro všechny členské země EU, jednak specifická pro každou členskou zemi zvlášť.

Do rozporu s Lisabonskou smlouvou se dostávají všechny cesty ke konkurenceschopnosti, které nerespektují její ustanovení v oblasti sociální politiky. Podstatná je zde zejména ta skutečnost, že jakkoli sociální politika zůstává až dosud v kompetenci národních vlád a Unie pouze podporuje a doplňuje jejich činnost, **ve vymezených oblastech mohou Evropský parlament a Rada směrnicemi stanovit minimální požadavky, které se uplatní postupně**

¹ Cíle Unie jsou v článku 3 Smlouvy o EU definovány takto:

1. Cílem Unie je podporovat mír, své hodnoty a blahobyt svých obyvatel.
2. Unie poskytuje svým občanům prostor svobody, bezpečnosti a práva bez vnitřních hranic, ve kterém je zaručen volný pohyb osob ve spojení s vhodnými opatřeními týkajícími se ochrany vnějších hranic, azylu, přistěhovalectví a předcházení a potírání zločinnosti.
3. Unie vytváří vnitřní trh. Usiluje o udržitelný rozvoj Evropy, založený na vyváženém hospodářském růstu a na cenové stabilitě, vysoce konkurenceschopném sociálně tržním hospodářství směřujícím k plné zaměstnanosti a společenskému pokroku a na vysokém stupni ochrany a zlepšování kvality životního prostředí. Podporuje vědecký a technický pokrok. Bojuje proti sociálnímu vyloučení a diskriminaci, podporuje sociální spravedlnost a ochranu, rovnost žen a mužů, mezigenerační solidaritu a ochranu práv dítěte. Podporuje hospodářskou, sociální a územní soudržnost a solidaritu mezi členskými státy. Respektuje svou bohatou kulturní a jazykovou rozmanitost a dbá na zachování a rozvoj evropského kulturního dědictví.
4. Unie vytváří hospodářskou a měnovou unii, jejíž měnou je euro.
5. Ve svých vztazích s okolním světem Unie zastává a podporuje své hodnoty a zájmy a přispívá k ochraně svých občanů. Přispívá k míru, bezpečnosti, udržitelnému rozvoji této planety, k solidaritě a vzájemné úctě mezi národy, volnému a spravedlivému obchodování, vymýcení chudoby, ochraně lidských práv, především práv dítěte, a k přísnému dodržování a rozvoji mezinárodního práva, zejména k dodržování zásad Charty Organizace spojených národů.
6. Unie sleduje své cíle vhodnými prostředky na základě pravomocí, které jsou jí Smlouvami svěřeny.

s přihlédnutím ke stávajícím podmínkám a technickým předpisům jednotlivých členských států (článek 153 Smlouvy o fungování EU). Jedná se o tyto oblasti:

- zlepšování pracovního prostředí tak, aby bylo chráněno zdraví a bezpečnost pracovníků,
- pracovní podmínky,
- sociální zabezpečení a sociální ochrana pracovníků,
- ochrana pracovníků při skončení pracovního poměru,
- informování pracovníků a konzultace s nimi,
- zastupování a kolektivní obrana zájmů pracovníků a zaměstnavatelů,
- podmínky zaměstnávání státních příslušníků třetích zemí oprávněně pobývajících na území Unie,
- zapojení osob vyloučených z trhu pracovních příležitostí,
- rovnost příležitostí mezi muži a ženami na trhu práce a rovné zacházení na pracovišti.

Prostor ponechaný Lisabonskou smlouvou národním státům pro jejich strategie a cesty do-
shovávání konkurenceschopnosti v evropské a globalizované ekonomice s ohledem na tvar jejich
vlastních sociálních politik je poměrně rozsáhlý. Hovořit o možnosti ohrožení konkurenceschop-
nosti je silně přehnané.

Za prvé, stanovení minimálních požadavků ve vymezených oblastech sociální politiky je
pouze možností, která navíc má být aplikována postupně a s přihlédnutím k podmínkám člen-
ských států.

Za druhé, Rada se v příslušných směrnících zdrží ukládání správních, finančních a právních
omezení bránících zakládání a rozvoji malých a středních podniků.

Za třetí, Evropský parlament a Rada rozhodují až po konzultaci s Hospodářským a sociál-
ním výborem a s Výborem regionů.

**Lisabonská smlouva tedy v oblasti sociální politiky vychází z reality globalizované
ekonomiky, v níž státy spolu s podniky působícími na jejich území soupeří o co nejvyšší
konkurenceschopnost, respektuje tuto realitu, avšak snaží se ji skloubit s evropským prin-
cipem sociálně tržní ekonomiky.** Základními východisky pro pojetí sociální politiky
v Lisabonské smlouvě jsou Evropská sociální charta podepsaná v Turínu dne 18. října 1961 a
Charta Společenství základních sociálních práv pracovníků z roku 1989. Na základě těchto vý-
chodisek pak jsou cíle v sociální politice definovány takto (článek 151 Smlouvy o fungování
EU): podpora zaměstnanosti, zlepšování životních a pracovních podmínek tak, aby bylo možno
tyto podmínky vyrovnat a přitom udržet jejich zvýšenou úroveň, přiměřená sociální ochrana,
sociální dialog, rozvoj lidských zdrojů za účelem trvale vysoké zaměstnanosti a boj proti vylou-
čením.

**Do rozporu s Lisabonskou smlouvou se dostávají dále všechny cesty ke zvýšení kon-
kurenceschopnosti, které by mohly poškodit životní prostředí.**

Politika Unie v oblasti životního prostředí je zakotvena v člancích 191 až 193 Smlouvy o
fungování EU. K jejím čtyřem základním cílům patří a) zachování, ochrana a zlepšování kvality
životního prostředí, b) ochrana lidského zdraví, c) uvážlivé a racionální využívání přírodních
zdrojů, d) podpora opatření na mezinárodní úrovni určených k řešení regionálních a celosvětov-
ých problémů životního prostředí a zejména boj proti změně klimatu.

Politika Unie je zaměřena na vysokou úroveň ochrany životního prostředí, **přičemž přihlíží k rozdílné situaci v jednotlivých regionech Unie**. Je založena na zásadách obezřetnosti a prevence, odvracení ohrožení životního prostředí především u zdroje a na zásadě „znečišťovatel platí“.

Při přípravě politiky v oblasti životního prostředí Unie přihlíží k dostupným vědeckým a technickým údajům, k podmínkám životního prostředí v různých regionech Unie, k možnému prospěchu a nákladům plynoucím z činnosti nebo nečinnosti, k hospodářskému a sociálnímu rozvoji Unie jako celku a vyváženému rozvoji jejích regionů.

Politiku v oblasti životního prostředí financují a provádějí členské státy EU, avšak předpokládá-li opatření stanovené legislativním postupem Evropského parlamentu a Rady vynaložení nákladů, které považuje členský stát za neúměrné, pak příslušné opatření stanoví současně dočasné výjimky nebo finanční podporu z Fondu soudržnosti.

Lisabonská smlouva vznikala v období výzev k vyšší konkurenceschopnosti evropské ekonomiky. Je touto skutečností přirozeně poznamenána. Hledá rovnováhu mezi úspěchem v globální soutěži o maximální konkurenceschopnost a zachováním co nejvíce prvků tradiční role evropského státu v ekonomice a ve společnosti (přenesené na úroveň EU). Brání svým členským státům v soutěži o co nejměkčí sociální a environmentální zákony, brání jim v soutěži, která by se uskutečňovala na úkor lidských práv, brání jim v soutěži, která by mohla mít pro ně samé dlouhodobé negativní účinky.

V tomto kontextu je třeba vnímat Lisabonskou smlouvu jako snahu o vytvoření souboru jednotných pravidel hry o dosahování maximální konkurenceschopnosti, platných pro všechny členské státy. Pravidel vycházejících z historické zkušenosti, z evropských etických norem, ale také z poznání, že nejednotná pravidla přestávají být pravidly a mění se v chaos.

2. Lisabonská strategie

„Evropská unie se stane do roku 2010 nejkonekurenceschopnějším a nejdynamičtějším, na znalostech založeným hospodářským prostorem světa..., prostorem, který je s to dosahovat trvalého hospodářského růstu, prostorem s početnějšími a lepšími pracovními místy a větší soudržností.“

Evropská rada, březen 2000

„Stávající členské státy se skutečně mohou mnohému naučit od nových členských zemí, které při přechodu k tržnímu hospodářství prošly obtížnými ekonomickými reformami. Jejich zkušenosti, například s reformou penzijních systémů, by měly být v rámci Lisabonské strategie využity.“

Wim Kok, listopad 2004

V březnu 2000 se sešla v Lisabonu Evropská rada. Představitelé EU zde vyhlásili cíl proměnit do roku 2010 Evropskou unii v nejkonekurenceschopnější ekonomiku světa. Ekonomiku znalostně orientovanou, schopnou dosahovat udržitelného růstu, nabízející více kvalitních pracovních míst a umožňující dosahovat sociálního konsensu. V Lisabonu došlo k oficiálnímu propojení tří dosud samostatných strategií nazvaných podle místa svého vzniku jako lucemburský proces zaměřený na politiku zaměstnanosti, cardiffský proces zaměřený na strukturální politiku a kolínský proces orientovaný na makroekonomický dialog s hospodářskými a sociálními partnery. Lisabonská strategie si vytkla za cíl zvýšit průměrnou míru ekonomického růstu do roku 2010 na

3 % a vytvořit dodatečných 20 milionů pracovních míst, což by představovalo zvýšení míry zaměstnanosti na 70 %.

Ke splnění základního cíle – stát se nejkonzurenceschopnějším hospodářským prostorem světa – vytyčilo zasedání Evropské rady v Lisabonu osm parciálních cílů:

1. informační společnost pro všechny,
2. vytvoření evropského výzkumného prostoru,
3. odstranění překážek pro podnikání, zejména pro malé a střední podniky,
4. ekonomická reforma spojená s dokončováním vnitřního trhu,
5. vytvoření integrovaných finančních trhů,
6. lepší koordinace makroekonomických politik,
7. aktivní politika zaměstnanosti,
8. modernizace evropského sociálního modelu.

O rok později, v březnu 2001 přibyl k uvedeným osmi cílům cíl devátý: udržitelný rozvoj a kvalita života.

Lisabonskou strategii 2000 můžeme ještě vnímat jako pokračování v evropské tradici sociální tržní ekonomiky v období globalizace. Reflektuje existující problémy a usiluje o současné naplnění cílů ekonomických, sociálních i ekologických. Snaží se na jedné straně o liberalizaci a otevírání trhů, na druhé straně o zachování a posílení sociální soudržnosti a o zachování a očistu životního prostředí. Usiluje o zachování rovnováhy mezi zájmy zaměstnavatelů a zaměstnanců, práce a kapitálu i o zachování rovnováhy mezi člověkem a přírodou. Avšak mezi třemi cíli – konkurenceschopnost, trvale udržitelný rozvoj a sociální soudržnost – panují, alespoň krátkodobě, spíše vztahy vzájemné rivality než vztahy komplementarity.

Prakticky od svého vzniku se stala Lisabonská strategie předmětem kritiky. Její odpůrci poukazovali na nereálnost vytyčených cílů, na jejich vzájemnou neslučitelnost, na nesmyslnost cíle založeného v první řadě na snaze předstihnout Spojené státy. Strategie formulovaná jako snaha stát se nejkonzurenceschopnějším hospodářským prostorem světa byla – nikoli neprávem – srovnávána se strategií vyhlášenou v 60. letech 20. století Sovětským svazem: dohnat a předejít nejvyspělejší kapitalistické státy světa. Tedy strategií, která nikdy nedošla svého naplnění.

V březnu 2003 bylo publikováno velmi kritické hodnocení plnění Lisabonské strategie Světovým ekonomickým fórem. Autoři studie použili pro hodnocení data a metodologii Zprávy o globální konkurenceschopnosti, především pak té její části, která je založena na výpovědích expertů o konkurenceschopnosti příslušných národních ekonomik.

Ze závěrů studie jsou patrné hodnoty, jichž si autoři cení. Jsou to hodnoty současného globalizovaného světa: liberalizace, jednotný trh, jednoduchý regulační rámec pro podnikání a finanční služby. Tedy hodnoty spíše americké než evropské. Sociální soudržnost a udržitelnost rozvoje jako hodnoty evropské jsou z hlediska hodnotitelů čímsi navíc, něčím nepříliš vítaným a někdy i překážejícím: „*Zdá se, že pro růst má větší význam dobré umístění země, pokud jde o dimenzi tržního a podnikatelského klimatu. Ostatní dimenze jsou méně významné. Je navíc zcela možné, že regulace trhu práce a flexibilita nad rámec sociální inkluze zahrnuté v Lisabonské strategii, stejně tak jako prorůstové a prozaměstnanostně orientované daně a veřejné výdaje jsou důležitými determinantami růstu. Tyto aspekty zjevně v Lisabonské strategii chybí a mohlo by se ukázat, že se jedná o vážné překážky dosahování udržitelného ekonomického růstu.*“

Hodnocení mající na sobě pečeť tak významné instituce, jako je Světové ekonomické fórum, má sílu působit na hodnocené. Působí na ně ve směru posunu od evropské sociálně tržní ekonomiky k ekonomice bez jakýchkoli přívlasků.

V březnu 2004 se sešla ke svému pravidelnému zasedání Evropská rada, aby zkritizovala Lisabonskou strategii možná ještě více než Světové ekonomické fórum. Konstatovala, že sice existuje nepopiratelný pokrok při naplňování Lisabonské strategie v řadě oblastí, nicméně celková úroveň její realizace je nedostatečná. Evropská rada se pozastavila zejména nad skutečností, že zatímco ekonomický růst zemí EU dosahoval v druhé polovině devadesátých let 2,7 %, v letech 2000 - 2002 poklesl na pouhých 1,6 %.

Hodnocení Evropské rady bylo poměrně detailní. Uvádí se v něm, že od roku 1999 bylo vytvořeno více než 6 mil. nových pracovních míst, na trzích telekomunikací, železniční dopravy zboží, poštovních služeb, elektrické energie a plynu byla posílena hospodářská soutěž, bylo dosaženo vysoké míry připojení podniků, institucí veřejné správy, škol i domácností k internetu, začal se vytvářet Evropský výzkumný prostor. Na druhé straně ovšem nedošlo k růstu HDP na obyvatele a přiblížení se úrovni USA. Zaměstnanost a produktivita práce přispívají podle hodnocení Evropské rady z roku 2004 málo k hospodářskému růstu. Nedostatečný je též přínos informačních a telekomunikačních technologií. Soukromé investice do lidského kapitálu jsou v porovnání s Japonskem a USA třikrát až pětikrát menší. Stabilní makroekonomické prostředí je ohrožováno expanzivní rozpočtovou politikou. Potenciálu vnitřního trhu není dostatečně využíváno, integrace trhu s výrobky se zpomalila.

V březnu 2004 Evropská rada ustanovila Expertní skupinu na vysoké úrovni pro revizi Lisabonské strategie vedenou bývalým nizozemským ministerským předsedou Wimem Kokem. Jejím úkolem bylo vypracovat zprávu o stavu Lisabonské strategie a předložit doporučení, jak zlepšit její fungování. V listopadu 2004 byla prezentována práce expertní skupiny jako „Kokova zpráva“. Ta konstatovala, že došlo pouze k malému pokroku, že v dané podobě je Lisabonská strategie nerealizovatelná a doporučila opustit nereálné cíle a soustředit se pouze na hospodářský růst a zaměstnanost. Podle Wima Koka je *„realizace Lisabonské strategie v současné době ještě naléhavější než dříve, protože růstová mezera mezi Severní Amerikou a Asií na jedné straně a Evropou na straně druhé se prohlubuje a Evropa musí současně čelit problému nízkého populačního růstu a stárnutí obyvatelstva. Čas rychle běží a pocit sebejistoty není na místě. Potřebujeme zlepšit implementaci, abychom se vyrovnali se ztrátou času.“* Kok zdůraznil, že Evropa potřebuje zlepšit svoji produktivitu a zaměstnat více lidí. Předložil současně seznam žádoucích opatření.

Na počátku února roku 2005 oslovil prezident Evropské komise José Manuel Barroso svým návrhem na revizi Lisabonské strategie jarní zasedání Evropské rady. Jeho zpráva nesla titulek *Working together for growth and jobs* a podtitulek *A new start for the Lisbon Strategy*. Zpráva začínala velmi emotivně, složením holdu Evropě a Evropské unii:

„Pomyslete na to, jaká by Evropa mohla být. Pomyslete na vnitřní sílu naší rozšířené Unie. Pomyslete na její skrytý potenciál vytvářet prosperitu a nabízet příležitost a spravedlnost všem svým občanům. Evropa se může stát majákem ekonomického, sociálního a environmentálního pokroku pro zbytek světa... Evropané mají všechny důvody k pozitivnímu hodnocení našeho ekonomického potenciálu. Úspěchy druhé poloviny dvacátého století nám zanechaly bohaté dědictví. Po půl století míru máme jednu z nejvyspělejších ekonomik světa v jedinečné politické Unii stabilních a demokratických členských států. Tato Unie vytvořila jednotný trh podepřený jednotnou měnou, která konsoliduje ekonomickou stabilitu a prohlubuje potenciál ekonomické integrace. Vytvořili jsme jedinečný participativní sociální model. Naše vzdělávací standardy jsou vysoké a

vědecká báze je historicky dobře rozvinutá. Evropa je domovem dynamických a inovativních společností s obrovskou konkurenční silou. Učinili jsme větší pokrok směrem k udržitelnému rozvoji než kterýkoli jiný region světa.“

Nicméně v období, kdy všechny státy a všechny regiony světa soutěží o maximální konkurenceschopnost, již podle Barrosa nic z toho, co přineslo Evropě její jedinečnost, nestačí. Nestačí ani Lisabonská strategie ve své původní podobě z roku 2000, která si vytyčila tři cíle stejného významu: konkurenceschopnost, udržitelný rozvoj, sociální konsensus. Konkurenceschopnost se musí stát cílem prvořadého významu. Je podmínkou dosahování dalších dvou cílů: udržitelnosti rozvoje a sociálního konsensu. Primární je dosáhnout růstu:

„Obnovení ekonomického růstu je životně důležité pro naši prosperitu. Může nám vrátit plnou zaměstnanost a je základem sociální spravedlnosti a příležitosti pro všechny. Je rovněž životně důležité pro postavení Evropy ve světě a pro schopnost Evropy mobilizovat zdroje a čelit různým globálním výzvám.“

Barrosova výzva k naplňování nové Lisabonské strategie je postavena na třech předpokladech, které je třeba učinit skutečností:

1. Evropa se stává atraktivnějším místem pro investice a práci.
2. Znalosti a inovace jsou tlukoucím srdcem ekonomického růstu.
3. Zavádíme takové politiky, které umožní našim podnikům vytvářet více pracovních míst a směřovat k pracovním místům vyšší kvality.

Aby se Evropa mohla stát atraktivnějším místem pro investice a práci, je podle Barrosa v prvé řadě nezbytné

- rozšířit a prohloubit vnitřní trh,
- zlepšit systém evropské regulace a regulace na úrovni národních států,
- posílit otevřenost evropských i mimoevropských trhů a jejich orientaci na konkurenceschopnost,
- rozšířit a zlepšit evropskou infrastrukturu.

Volání po změnách je velmi emotivní a k nejčastěji používaným slovům patří slovo musíme: *„Musíme rozšířit a prohloubit vnitřní trh. Členské státy musí zlepšit implementaci existující legislativy EU. V řadě členských států jsou klíčové trhy otevřeny pouze na papíře i poté, kdy dávno prošly termíny, které se tyto státy zavázaly dodržet... Musíme věnovat zvláštní pozornost klíčovým reformám nezbytným pro dokončení jednotného trhu... Musíme zlepšit regulatorní prostředí... Musíme aplikovat proaktivně pravidla hospodářské soutěže a provádět odvětvový screening bariér soutěže.“*

Aby se znalosti a inovace mohly stát „tlukoucím srdcem“ evropského ekonomického růstu, je podle Barrosa nutné

- zvýšit a zlepšit investice do výzkumu a vývoje,
- usnadnit inovace, posílit význam ICT a udržitelného rozvoje,
- přispět k vytvoření silné evropské průmyslové základny.

I v souvislosti s voláním po posílení invenčního a inovačního rozvoje evropské ekonomiky používá Barroso často slovo muset: *„Veřejné autority na všech úrovních v členských státech musí vyvíjet činnost na podporu inovací, musí naši vizi znalostní společnosti proměnit ve skutečnost... Veřejný i soukromý sektor musí vydávat na výzkum a vývoj více prostředků... Členské státy, regionální instituce i další veřejné instituce musí věnovat více péče podpoře výzkumu a inova-*

cí především podporou malého a středního podnikání... Unie musí zajistit, aby její univerzity byly schopny soutěžit s nejlepšími univerzitami světa... Komise a členské státy musí postoupit ve své podpoře ekoinovací.“

- Vytvoření více a lepších pracovních míst je podle Barrosa podmíněno tím, že
- více lidí bude přilákáno do pracovního procesu a systémy sociální ochrany budou modernizovány,
 - zlepší se adaptabilita pracovníků a podniků a flexibilita pracovních trhů,
 - společnost bude více investovat do lidského kapitálu prostřednictvím lepšího vzdělání a znalostí.

Důraz na sloveso muset je u cíle vytvoření více a lepších pracovních míst ještě větší než v předchozích dvou případech: „*Členské státy a sociální partneři musí vyvinout více úsilí ve směru zvýšení úrovně zaměstnanosti především uskutečňováním politik aktivní zaměstnanosti, které pomohou lidem získat práci a setrvat v pracovním procesu, uskutečňováním politik aktivního stárnutí, které odradí lidi od předčasného odchodu do důchodu, a modernizací systémů sociální ochrany... Členské státy a sociální partneři musí zlepšit adaptabilitu pracovní síly a businessu, stejně tak jako flexibilitu pracovních trhů.“*

Zásadní změnu požadoval ve svém vystoupení předseda Evropské komise rovněž v řízení Lisabonské strategie: vyjasnění práv a povinností Evropské unie a jejích členských států, odstranění četných byrokratických procedur, vytvoření akčního programu, vznik integrovaného přístupu k otázkám doporučením v oblasti hospodářské politiky a politiky zaměstnanosti a jmenování pana nebo paní Lisabon, tedy osobnosti odpovědné na úrovni vlád jednotlivých členských států za implementaci Lisabonské strategie.

3. Integrovaná směrnice pro růst a zaměstnanost

V dubnu 2005 vydala Komise Evropských společenství Integrovanou směrnici pro růst a zaměstnanost pro období 2005 - 2008. V úvodním memorandu Směrnice vysvětluje důvody nové orientace Lisabonské strategie a dokumentuje potřebu změny na statistických datech. Uvádí souvislosti mezi nízkým ekonomickým růstem v zemích Evropské unie od počátku vzniku Lisabonské strategie, tedy od roku 2000, a celosvětovým vývojem (neuspokojivý vývoj globální ekonomiky, problémy na světových kapitálových trzích, pokles důvěry investorů v nové technologie, pokles světového obchodu v roce 2001, účetní skandály, geopolitická nejistota, která se objevila po teroristických útocích, válka v Iráku). Všechny tyto souvislosti ovlivnily důvěru podnikatelů i spotřebitelů a oslabily domácí poptávku. Výsledkem bylo, že v řadě členských států EU ekonomický růst zůstal pod úrovní 1 % ročně. Avšak ačkoliv od druhé poloviny roku 2003 dochází postupně k oživení světové ekonomiky, oživení evropské ekonomiky je slabší, jakoby váhavé. Míra zaměstnanosti zůstává podle Integrované směrnice poměrně nízká a růst produktivity nevýrazný. Splnění cíle stát se v roce 2010 nejkonzervativnějším regionem světa je ohroženo.

Memorandum říká, že ve střednědobém horizontu je koncentrace na růst a zaměstnanost zcela nezbytná, pokud si Evropská unie chce zachovat, resp. zvýšit současnou životní úroveň při respektování principu udržitelného rozvoje. Dlouhodobě je koncentrace na růst a zaměstnanost ještě důležitější, neboť je nutno připravit se na dva základní trendy. Prvním z nich je stárnutí evropského obyvatelstva, které nepříznivě ovlivní potenciální míru růstu (integrovaná směrnice odhaduje, že vlivem stárnutí obyvatelstva by mohlo dojít v roce 2040 k jejímu stlačení pod 1 % ročně). Druhým trendem je globalizace, která vede k integraci nových zemí do mezinárodního

ekonomického systému: Evropa musí čelit výzvám, které vznikají v důsledku otevírání se rychle rostoucím trhům v Asii – zejména v Číně a Indii. Současně se musí vypořádat s výslednou novou mezinárodní dělbou práce, při níž se Čína začíná specializovat na produkci zboží a služeb s vysokou přidanou hodnotou a Indie se stává globálním prostorem pro delokalizaci. Kromě těchto dvou základních trendů – hrozeb pro evropskou konkurenceschopnost – jsou tu i hrozby další – rostoucí vzácnost zdrojů, cenová volatilita, ztráta biodiverzity a další problémy.

Integrovaná směrnice sdružuje někdejší Směrnici pro hospodářskou politiku a Směrnici pro politiku zaměstnanosti a obsahuje celkem 23 dílčích směrnic obsahujících poměrně podrobná doporučení v oblasti makroekonomické, mikroekonomické a v oblasti zaměstnanosti.

Doporučení v oblasti makroekonomické se týkají

1. **zajištění ekonomické stability**
Členské státy by měly udržet své střednědobé rozpočtové cíle „nad“ ekonomickým cyklem a pokud nebylo příslušného cíle dosaženo, měly by přijmout nezbytná korigující opatření v souladu s Paktem stability a růstu. Členské státy by se měly vyvarovat procyklických fiskálních politik. Členské státy s hrozivými deficity běžného účtu by měly provést korigující opatření v podobě implementace strukturálních reforem na podporu vnější konkurenceschopnosti a v podobě fiskálních opatření.
2. **zachování ekonomické udržitelnosti**
Členské státy by měly s ohledem na prognózu nákladů stárnutí obyvatelstva přistoupit k redukci státního dluhu s cílem posílit veřejné finance, reformovat penzijní systémy a systémy zdravotní péče s cílem zajistit jejich finanční životaschopnost a sociální přiměřenost a dostupnost. Měly by provést opatření ke zvýšení míry zaměstnanosti a nabídky práce.
3. **podpory efektivní alokace zdrojů**
Členské státy by měly změnit složení veřejných výdajů ve směru posílení výdajů podporujících růst, měly by změnit strukturu daní ve směru posílení potenciálu růstu a měly by zajistit působnost mechanismů, které budou systematicky hodnotit vztah mezi veřejnými výdaji a dosahováním stanovených cílů.
4. **podpory větší koherence mezi makroekonomickou politikou a strukturálními politikami**
Členské státy by měly uskutečňovat reformy, které podpoří makroekonomický rámec zvýšením flexibility, mobility a přizpůsobováním kapacity v odpovědi na výzvy globalizace, technického rozvoje a cyklických změn.
5. **zajištění přínosu mzdového vývoje k makroekonomické stabilitě a růstu**
Členské státy by měly podporovat takový růst nominálních mezd a nákladů práce, který je konzistentní s cenovou stabilitou a střednědobými trendy růstu produktivity, přičemž by měly brát v úvahu rozdíly v úrovni kvalifikace a v podmínkách na lokálních trzích práce.
6. **dynamického a dobrého fungování EMU**
Členské státy by měly věnovat zvláštní pozornost fiskální disciplíně. Ty státy, které nedosahují dosud stanovených střednědobých rozpočtových cílů, by měly každoročně usilovat o snížení svých cyklicky upravených rozpočtových deficitů minimálně o 0,5 % HDP (v případě příznivého vývoje o vyšší podíl). Členské státy by měly uskutečňovat strukturální reformy, které posílí konkurenceschopnost eurozóny a její odolnost vůči asymetrickým

šokům. Měly by usilovat o to, aby vliv eurozóny v globálním ekonomickém systému odpovídal její ekonomické váze.

Doporučení v oblasti mikroekonomické zahrnují doporučení

7. k rozšíření a prohloubení vnitřního trhu
Členské státy by měly urychlit transpozici direktiv Jednotného vnitřního trhu, dát prioritu striktnější a lepší vynutitelnosti legislativy Jednotného vnitřního trhu, urychlit proces integrace finančního trhu, eliminovat daňové překážky přeshraničních aktivit a aplikovat efektivně pravidla EU v oblasti veřejných zakázek.
8. k zajištění otevřených a konkurenčních trhů
Členské státy by měly považovat za své priority odstranění regulatorních a jiných bariér, které škodí konkurenci v klíčových sektorech, efektivní vynutitelnost politiky hospodářské soutěže, selektivní screening prováděný s cílem identifikovat a odstranit překážky hospodářské soutěže a vstupu na trh, redukci státní pomoci, která narušuje hospodářskou soutěž, přesun státní pomoci směrem k podpoře uskutečnění určitých horizontálních cílů jako jsou výzkum a inovace a optimalizace lidského kapitálu. Členské státy by rovněž měly plně implementovat dohodnutá opatření k otevření síťových odvětví hospodářské soutěži při současném zajištění vysoké kvality služeb poskytovaných ve veřejném zájmu.
9. k vytvoření atraktivnějšího podnikatelského prostředí
Členské státy by měly zlepšit kvalitu svých regulačních opatření na základě systematického vyhodnocování jejich ekonomického, sociálního a environmentálního dopadu včetně administrativních nákladů s regulací spojených. Členské státy by měly vzájemně konzultovat náklady a přínosy změn svých regulací zejména v těch případech, kdy změny implikují trade-off mezi možnostmi dosažení různých cílů.
10. k podpoře lepší podnikatelské kultury a vytvoření stimulujícího klimatu pro malé a střední podniky
Členské státy by měly zlepšit přístup podniků k finančním prostředkům, změnit daňové systémy, posílit inovativní potenciál malých a středních podniků a poskytovat relevantní informace a podpůrné služby s cílem dosáhnout zvýšení počtu malých a středních podniků. Kromě toho by měly posílit vzdělávání a výcvik v oblasti podnikatelských aktivit. Měly by usnadnit převody vlastnických práv, revidovat své zákony o konkurzu a vyrovnání a zlepšit své restrukturalizační postupy.
11. k rozvoji a zlepšení evropské infrastruktury a dokončení odsouhlasených priorit přeshraničních projektů
Členské státy by měly rozvíjet adekvátní dopravní, energetickou a ICT infrastrukturu, zejména v přeshraničních regionech, jako základní podmínku dosažení úspěšného otevření síťových odvětví konkurenci. Kromě toho by měly zavést adekvátní cenové systémy v oblasti infrastruktury jako prostředek internalizace environmentálních nákladů zajišťující efektivní využívání infrastruktury.
12. ke zvýšení a zlepšení investic do výzkumu a vývoje
Členské státy by měly dále rozvíjet mix opatření na podporu výzkumu a vývoje. Je třeba zejména, aby společnosti operovaly v dostatečně konkurenčním prostředí, je třeba zvýšit veřejné výdaje na výzkum a vývoj, posílit rozvoj center excelence, lépe využívat stimulačních opatření, jako jsou fiskální opatření na podporu zvýšení soukromých výdajů na vý-

zkum a vývoj, zajištění efektivní nabídky kvalifikovaných vědeckých pracovníků a zajištění transnacionální a mezisektorové mobility výzkumníků.

13. k usnadnění inovací a rozvoji ICT
Členské státy by se měly soustředit na zlepšení podpory inovací zejména v oblasti transferu technologií, tvorby inovačních center a sítí spojujících univerzity a podniky, na podporu transferu znalostí prostřednictvím přímých zahraničních investic, vytvoření lepšího přístupu k financování, zlepšení ochrany duševních vlastnických práv.
14. k podpoře udržitelného využívání zdrojů a posílení synergických efektů mezi ochranou životního prostředí a růstem
Členské státy by měly považovat za prioritu internalizaci externích environmentálních nákladů a podpořit tak růst efektivnosti využití energie a rozvoj a aplikaci technologií „přátelských“ životnímu prostředí.
15. k podpoře silné průmyslové základny
Členské státy by se měly soustředit na rozvoj nových technologií a trhů. To implikuje především přijetí závazku k vytvoření a implementaci sdružených evropských iniciativ, spolupráci veřejného a soukromého sektoru a rozvoji regionálních nebo lokálních klastrů.

Doporučení v oblasti zaměstnanosti obsahují doporučení týkající se

16. implementace politik usilujících o dosažení plné zaměstnanosti, zlepšení kvality a růst produktivity práce a posílení sociální a teritoriální koheze
Členské státy by měly stanovit své národní cíle v oblasti zaměstnanosti pro léta 2008 a 2010. Jejich politiky by měly přispět k realizaci cílů EU zvýšit míru zaměstnanosti celkově na 70 % práceschopného obyvatelstva, u žen pak minimálně na 60 %, u starších občanů (55 - 64 let) na 50 %.
17. podpory přístupu k práci z hlediska životního cyklu
Členské státy by měly vytvořit cesty zaměstnanosti pro mladé lidi a snížit nezaměstnanost mladých, měly by přijmout zásadní akce k eliminaci rozdílů v podmínkách a mzdovém ohodnocení zaměstnanosti žen a mužů, k lepšímu sladění práce a života včetně dostupné péče o děti a jiné závislé osoby, k moderním penzijním a zdravotním systémům slučujícím požadavky finanční udržitelnosti a schopnosti reagovat na měnící se potřeby, k podpoře participace v pracovním procesu a delšímu období setrvání v něm (pomocí systémů pobídek zabudovaných v penzijním systému), k podpoře pracovních podmínek stimulujících aktivní stárnutí.
18. zajištění inkluzivních trhů práce pro ty, kdo práci hledají, a pro handicapované lidi
Členské státy by měly vytvářet aktivní a preventivní opatření na trhu práce včetně včasné identifikace jeho potřeb, pomoci při hledání práce, poskytování rad a výcviku, poskytování sociálních služeb nezbytných pro inkluzi handicapovaných lidí do pracovního procesu a pro podporu sociální a teritoriální koheze a zmírnění chudoby, systematického přehodnocování daňového systému a systému sociálních dávek s cílem dosažení stavu, kdy se práce vyplácí a současně je zachována přiměřená úroveň sociální ochrany.
19. zajištění potřeb trhu práce
Členské státy by měly zajistit, aby se potřeby trhu práce setkávaly s adekvátní nabídkou práce, a to zejména modernizací a posilováním institucí trhu práce, především službami

v oblasti zaměstnanosti, větší transparentnosti nabídky práce a vzdělávání na národní i evropské úrovni s cílem posílit mobilitu práce po Evropě, lepší anticipací potřebných znalostí a dovedností, nedostatkovosti a nadbytečnosti znalostí na trhu práce, řízením ekonomické migrace.

20. podpory flexibility kombinované s bezpečností zaměstnanosti a redukcí segmentace trhu práce
Členské státy by měly přizpůsobit legislativu v oblasti zaměstnanosti, přehodnotit úroveň flexibility dosažitelnou smlouvami na dobu neurčitou a určitou, lepší anticipací a pozitivním řízením změn včetně ekonomické restrukturalizace, zejména změn spojených s otevíráním trhů tak, aby bylo možno minimalizovat jejich sociální náklady a usnadnit adaptaci, podporou změny zaměstnaneckého statutu včetně výcviku, samozaměstnanosti, vzniku nových živností a geografické mobility. Měly by podporovat a rozšiřovat inovativní a adaptabilní formy organizace práce.
21. zajištění vývoje mezd a dalších nákladů práce „přátelského“ vůči zaměstnanosti
Členské státy by měly stimulovat vznik správného rámce pro systémy mzdového vyjednávání, které budou plně respektovat role sociálních partnerů a současně odrážet rozdíly v produktivitě a trendy na trzích práce. Měly by monitorovat a tam, kde je to vhodné, přehodnocovat strukturu a úroveň nemzdových nákladů práce a jejich vliv na zaměstnanost, zejména u nízkopracovních profesí a u těch, kdo vstupují poprvé na trh práce.
22. rozšíření a zlepšení investic do lidského kapitálu
Členské státy by měly vytvářet efektivní strategie celoživotního vzdělávání zahrnující vhodné pobídkové mechanismy sdílení nákladů mezi podniky, veřejnými institucemi a jednotlivci s cílem snížit počet žáků, kteří opouštějí školu předčasně. Měly by klást zvýšený důraz na vzdělání všech stupňů a typů se zvláštním důrazem na získání znalostí potřebných pro podnikání a celoživotní vzdělávání, zejména pro jedince s nízkou kvalifikací a pro starší občany.
23. adaptace systémů vzdělávání a odborné přípravy na požadavky nových kompetencí pracovní síly
Členské státy by měly lépe identifikovat potřeby nových odborných znalostí a dovedností požadovaných současným trhem práce. Měly by anticipovat vývoj těchto potřeb v budoucnosti a v návaznosti na něj rozšířit nabídku vzdělávání a odborného výcviku. Měly by vytvářet institucionální rámec na podporu transparentnosti dosažených kvalifikací, jejich efektivního rozpoznávání a ohodnocení neformálních forem vzdělávání. Měly by zajistit atraktivitu, otevřenost a vysoké standardy kvality vzdělávání a odborné přípravy na zaměstnání.

4. Národní program reforem ČR pro posílení konkurenceschopnosti

Na Integrovanou směrnici pro růst a zaměstnanost navazují národní Lisabonské programy (zvané též národní programy reforem). Národní Lisabonský program ČR (Národní program reform ČR) byl zpracován v říjnu 2005. Bez výhrad respektuje priority stanovené ve změně Lisabonské strategii z roku 2005.

Makroekonomická část Národního Lisabonského programu ČR zahrnuje celkem šest prioritních opatření:

- dodržovat principy fiskálního cílení a posilovat střednědobé výdajové rámce státního rozpočtu a státních mimorozpočtových fondů,
- restrukturalizovat výdajovou stranu veřejných rozpočtů,
- pokračovat v restrukturalizaci daňového břemene,
- předcházet vzniku nepřímého zadlužování formou mimorozpočtových fiskálních rizik,
- provést strategická rozhodnutí pro stabilizaci důchodového systému a systému financování zdravotní péče,
- zvýšit míru participace práceschopného obyvatelstva.

Prioritní opatření pro oblast podnikatelského prostředí jsou:

- provádět transparentní proces hodnocení dopadu nové legislativy,
- snížit administrativní zátěž podnikatelů minimálně o 20 %,
- zjednodušit administrativní postupy pro zakládání a rozvoj firem,
- zjednodušit vstup do podnikání zejména u činností, které nevyžadují splnění dalších kvalifikačních předpokladů,
- posílit roli věřitelů během procesu úpadku,
- zajistit efektivně fungující finanční trh,
- modernizovat a zvýšit efektivitu daňové správy.

Prioritní opatření pro oblast výzkumu, vývoje a inovací jsou následující:

- zvyšovat meziročně veřejné výdaje na výzkum a vývoj (tak, aby do roku 2010 se tyto výdaje podílely 1 % na HDP),
- změnit strukturu směřování veřejných výdajů na výzkum a vývoj (posílit využitelnost výsledků výzkumu a vývoje pro inovační aktivity, větší podporu dát průmyslovému výzkumu, využít více sítí excelence a integrovaných projektů k silnějšímu propojení národních, regionálních a evropských aktivit),
- podporovat soukromé investice do výzkumu a vývoje prostřednictvím nástrojů nepřímé podpory,
- zvýšit intenzitu využívání nástrojů ochrany práv duševního vlastnictví rozvíjet inovační infrastrukturu,
- zlepšit přístup inovačních firem k finančním zdrojům.

Mezi prioritní opatření pro udržitelné využívání zdrojů patří:

- maximalizovat energetickou a materiálovou efektivnost a racionální využívání zdrojů (zvyšováním podpory rozvoje průmyslu obnovitelných a druhotných zdrojů – cílem je postupné snižování materiálové a energetické náročnosti průmyslové výroby),
- podporovat environmentální technologie s cílem snížit zátěž životního prostředí, zlepšit kvalitu života a podpořit ekonomický růst (oddělený od jeho negativního vlivu na životní prostředí),
- provést fiskálně neutrální ekologickou daňovou reformu (zvýšení spotřebních daní na paliva a elektrickou energii).

K prioritním opatřením v oblasti modernizace a rozvoje dopravních a ICT sítí náleží:

- modernizovat a rozvíjet dopravní síť (dobudovat základní síť dálnic a rychlostních silnic a modernizovaných železničních koridorů),
- zavádět inteligentní systémy pro řízení dopravy a dopravního provozu,
- zvýšit podíl železniční dopravy na přepravním trhu a rozvíjet kombinovanou dopravu,

- vytvořit konzistentní celorepublikovou vysokorychlostní ICT strukturu,
- podporovat rozvoj a efektivní využívání ICT,
- zajistit konvergenci sítí a služeb v rámci trhu elektronických komunikací,
- zajistit bezpečnost sítí a informací a interoperabilitu ICT služeb.

Prioritními opatřeními v oblasti flexibility trhu práce jsou:

- rozšířit smluvní volnost v pracovně právních vztazích,
- snížit zákonné nemzdové náklady práce,
- zlepšit stimulační účinek přímých dnů a dávek s cílem omezit nezaměstnanost a zvýšit pracovní motivaci nízkopříjmových skupin,
- zvýšit územní mobilitu,
- modernizovat politiku nezaměstnanosti.

K prioritním opatřením v oblasti začlenění na trhu práce patří:

- snížit nezaměstnanost mladých do 25 let,
- prosazovat rovné příležitosti žen a mužů na trhu práce,
- zvýšit participaci starších osob na trhu práce,
- zvýšit profesní mobilitu efektivním systémem rekvalifikací,
- zjednodušit přístup cizinců na trh práce.

Poslední oblastí, pro kterou Národní Lisabonský program ČR stanoví priority, je vzdělávání. Jedná se o tyto priority:

- realizovat kurikulární reformu (reformu obsahu školního vzdělávání),
- rozšířit přístup k vyššímu odbornému a vysokoškolskému vzdělávání,
- podporovat spolupráci zaměstnavatelů, zaměstnanců a vzdělávacích a odborně profesních institucí,
- zlepšit propojení systému počátečního a dalšího vzdělávání,
- podporovat propustnost mezi jednotlivými stupni terciárního vzdělávání,
- podporovat další vzdělávání ve firmách.

5. Hodnocení Lisabonské strategie

Lisabonská strategie představuje v současné době ve své podstatě jednotný střednědobý plán činnosti pro 27 členských států Evropské unie. Je to plán indikativní, nikoli direktivní. Indikativní charakter Lisabonské strategie jako střednědobého plánu však neznámá, že úkoly v ní stanovené nejsou vymahatelné. Prvním důkazem uvědomění si této skutečnosti ze strany národních států je zpracování národních programů reformem v duchu Lisabonské strategie. Plnění detailních a velmi konkrétních národních programů reformem je a bude průběžně vyhodnocováno s tím, že země, které neplní, se ocitají v postavení neposlušných outsiderů s mnoha nepříjemnými důsledky.

Je tedy na místě zamyslet se nad racionalitou cílů vytyčených Lisabonskou strategií, jejich vzájemnou slučitelností a v první řadě nad otázkou, v jakém směru Lisabonská strategie změní současnou Evropskou unii.

Nelze si nepovšimnout, že cíle a úkoly vytyčené Lisabonskou strategií do značné míry představují posun od paradigmatu sociálně tržní ekonomiky vlastního Evropě k paradigmatu ekonomiky bez přívlastku sociální, majícímu své domovské právo především ve Spojených stá-

tech. Tato skutečnost není příliš zřejmá ze slov a vystoupení čelných představitelů Evropské unie, je však velmi dobře patrná z bližší konkretizace cílů – z Integrované směrnice pro růst a zaměstnanost a z národních programů reforem. Je otázkou, zda posun od paradigmatu sociálně tržní ekonomiky k paradigmatu ekonomiky bez jakéhokoli přívlastku Evropě přinese kýžený růst konkurenceschopnosti. Je jen zdánlivě paradoxní, že ve výzkumech zabývajících se plněním Lisabonské strategie jsou překvapivě nejlépe hodnoceny země, které slovní spojení sociálně tržní ekonomiky naplňují nejvíce. Tedy především země severské.

Rovněž tak si nelze nepovšimnout, že cíle a úkoly stanovené Lisabonskou strategií často velmi silně a velmi nápadně připomínají explicitní nebo implicitní (v hodnoceních skrytá) doporučení adresovaná národním státům ze strany organizací hodnotících postavení národních ekonomik ve světové ekonomice a jejich konkurenceschopnost.

Pokud bychom porovnali například doporučení formulovaná Zprávou o globální konkurenceschopnosti nebo Světovou ročenkou konkurenceschopnosti s doporučeními formulovanými Lisabonskou strategií a její implementací v Integrované směrnici pro růst a zaměstnanost a v národních programech reforem, zjistili bychom rozsáhlý průnik těchto doporučení. Na první pohled se jedná o logickou a žádoucí souvislost. Neskryvaným, nýbrž od samého počátku proklamovaným cílem Lisabonské strategie je stát se nejkonecneschopnějším regionem světa. Zpráva o globální konkurenceschopnosti, publikovaná každoročně Světovým ekonomickým fórem, i Světová ročenka konkurenceschopnosti, publikovaná Institutem pro rozvoj managementu se sídlem ve švýcarském Lausanne, mají v popisu práce pátrat po faktorech, které konkurenceschopnost zemí ve světové ekonomice ovlivňují.

Avšak základní metodologický problém spočívá v tom, že zpracovateli hodnocení konkurenceschopnosti zemí jsou mezinárodní organizace otevřené či skrytě hájící zájmy podnikové sféry, především zahraničních investorů. Jejich systémy hodnocení vycházejí ze zjednodušeného předpokladu, že cokoliv prospěje konkurenceschopnosti jednoho podniku, prospěje i konkurenceschopnosti země. Hodnocení a doporučení jsou primárně určena zahraničním investorům. Sdělují jim, do které země mají směřovat své kroky a které je třeba se vyhnout – kde je nejlevnější a kde nejdražší pracovní síla, kde je nejkvalitnější a kde nejméně kvalitní dopravní infrastruktura, kde je a kde není politická stabilita, kde jsou odbory slabé a kde silné, kde je vysoký stupeň vládní regulace a kde nízký, ve které zemi je spotřebitel či klient bank chráněn zákonem a ve které tomu tak není. Co prospívá a co škodí investorovi, je bezprostřednímu hodnotiteli (jímž je obvykle představitel vyššího managementu) zřejmé a není třeba, aby disponoval kvalitním ekonomickým vzděláním (natož vzděláním sociologickým či politologickým). Levná pracovní síla šetří náklady investora právě tak jako nízké nemzdové náklady. Je lepší z jeho pohledu, vstoupí-li do země, která nabízí nízké daně a štědré investiční pobídky než vstoupí-li do země, která tak nečiní. Je příjemné, jestliže příslušná země nabídne pracovní sílu vzdělanou (na účet daňových poplatníků) než nevzdělanou a jestliže investorovi nabídne i soubor poznatků výzkumu a vývoje (čím levněji, tím lépe), než jestliže tak není schopna učinit.

Avšak ne vše, co prospívá zahraničnímu investorovi, prospívá současně dané zemi nebo danému regionálnímu seskupení. Průnik mezi zájmy investora a ekonomickými a sociálními zájmy na úrovni národního státu může být menší nebo větší, ale prakticky nikdy se nejedná o dvě stejné množiny faktorů. Hodnotitele, kteří odpovídají na předem stanovené otázky, tato skutečnost obvykle nezajímá a nikdo je nikdy nepověřil tím, aby se jí zabývali. Investora nezajímá, že některé důsledky vyhovění jeho přáním mohou mít pro danou zemi i negativní účinky – v globalizované ekonomice bez hranic se může odebrat do země, která je vůči jeho přáním, tužbám a požadavkům vstřícnější. Ale odpovědi hodnotitelů bývají posléze na základě více či méně

sofistikovaných algoritmů zpracovány do pořadí konkurenceschopnosti zemí – z hlediska jejich schopnosti vyhovět přáním a požadavkům investorů – a poté publikovány. V okamžiku publikace investoři jaksi ustupují do pozadí, přestávají být adresáty výsledků hodnocení a přenechávají své místo národním státům (nebo nadnárodním seskupením). Publikovaná hodnocení se jakoby čarovným proutkem proměňují v „objektivní“ hodnocení. Představitelé národních států se v případě vzestupu na žebříčcích konkurenceschopnosti pyšní výsledky, ať již se na nich podíleli, či nikoliv. V případě poklesu pak čelí tvrdé kritice ze strany médií, nespokojných občanů a především podnikatelské obce.

Hodnotit celkové výsledky Lisabonské strategie je zatím předčasné. Není jasné, zda položí základ nového institucionálního rámce Evropské unie, nebo zda budou považovány za nepříliš podařený experiment nahradit evropské paradigma sociálně tržní ekonomiky novým paradigma-tem tržní ekonomiky bez přívlastků.

Literatura a prameny

1. Barroso, J. M.: *Working together for growth and jobs. A new start for the Lisbon Strategy*. Jarní zasedání Evropské rady, 2005
2. *First Overview of the National Reform Programmes as of 1st November 2005*. European Commission, Brussels
3. *Integrated Guidelines for Growth and Jobs*. Brussels, 12. 4. 2005
4. *Rozšiřování Evropské unie: Úspěchy a výzvy*. Zpráva Wima Koka pro Evropskou komisi, Delegace Evropské unie v České republice, 2003
5. *Národní Lisabonský program 2005 - 2008 (Národní program reformy České republiky)*. Praha, říjen 2005
6. *The Lisbon Scoreboard VI*. Centre for European Reform, London 2006
7. Fassmann, M., Klvačová, E., Pick, M., Ungerman, J., Vintrová, R.: *Sociální a ekonomické dopady integrace České republiky do Evropské unie (Nové příležitosti, možná rizika)*. Vysoká škola ekonomická, Praha 2001
8. Fassmann, M., Klvačová, E., Pick, M., Ungerman, J., Vintrová, R.: *Sociální a ekonomické souvislosti integrace České republiky do Evropské unie (Ekonomická konvergence, konkurenceschopnost a sociální soudržnost)*. Rada vlády ČR pro sociální a ekonomickou strategii, Praha 2002
9. Klvačová, E.: *Kultivace institucionálního rámce jako základní přínos vstupu České republiky do Evropské unie*. Politická ekonomie, 2003, č. 2
10. Klvačová, E.: *Vstup České republiky do EU: Oslabení nebo posílení role státu?* Professional Publishing, Praha 2003
11. *Návrh evropské ústavy s komentáři*. Centrum pro ekonomiku a politiku, publikace č. 28/2003
12. *Řekneme své ano nebo ne evropské ústavě*. Centrum pro ekonomiku a politiku, Praha 2005
13. *Smlouva o Ústavě pro Evropu*. Evropská unie, Lucemburk 2005
14. *Listina základních práv Evropské unie*. Úřední věstník Evropské unie, 2007/C 303/01, 14. 12. 2007
15. *Lisabonská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství, podepsaná v Lisabonu dne 13. prosince 2007*. Úřední věstník Evropské unie, 2007/C 306/01, 17. 12. 2007
16. *Konsolidované znění Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o fungování Evropské unie*. Úřední věstník Evropské unie, 2008/C 115/01, 9. 5. 2008

Nenaplněné obavy ze ztráty konkurenceschopnosti po vstupu do Evropské unie

Eva Klvačová

1. Očekávání a skutečnost

Období před vstupem středoevropských a východoevropských zemí s někdejší centrálně plánovanou ekonomikou, které prošly zkušeností ekonomické transformace, do Evropské unie byla poznamenána obavami z ekonomických a sociálních důsledků. K zemím s nejpesimističtějším očekáváním v tomto ohledu nesporně patřila Česká republika, ale v té či oné podobě se podobná očekávání objevovala i v ostatních zemích připravujících se na členství.

Nositeli obav byla zejména domácí podnikatelská sféra, její zájmová seskupení, její politická reprezentace a média stojící na straně domácí podnikatelské sféry a hájící její zájmy. Od nich se pak obavy šířily k zaměstnancům a obecně k občanům v jejich různých sociálních rolích. Podstata obav, které byly formulovány otevřeně (nebo častěji v poněkud utajené formě), se vztahovala k institucionálnímu rámci Evropské unie, který postupně začal nahrazovat pravidla stanovovaná národními státy a vymezující prostor pro chování podnikatelských subjektů působících na jejich území.

Námítky vesměs představovaly protesty proti omezení suverenity národních států v oblasti možnosti vytvářet měkčí podmínky pro „své“ podnikatelské subjekty. Logika argumentace byla na první pohled neotřesitelná a zněla ve své podstatě přibližně takto: *Regulace podnikatelské aktivity v zemích Evropské unie je podstatně tvrdší než v tranzitivních, budoucích členských zemích. Tyto země si ji nemohou dosud dovolit, nemají-li ztratit svou konkurenceschopnost. Potřebují delší čas na její přijetí a je otázkou, zda je vůbec vhodné, aby takováto regulace nahradila regulaci prováděnou národními státy. Ochrana zaměstnanců podle vzoru Evropské unie je stejně zbytečná a nákladná jako ochrana spotřebitelů, klientů bank či cestovních kanceláří, ochrana životního prostředí nebo ochrana minoritních akcionářů. Věření ochrany slabší smluvní strany do národních zákonů přinese růst nákladů domácí podnikové sféry. Ta se s růstem nákladů bude muset vyrovnávat jejich přenesením do cen. Výsledkem přenesení nákladů do cen bude rychlý růst cenové hladiny, vysoká inflace. Dalším výsledkem bude ztráta konkurenceschopnosti čtených podniků a dominový efekt úpadků. Výsledkem dominového efektu úpadků bude ztráta ekonomického růstu, resp. ekonomický pokles. Výsledkem ekonomického poklesu nemůže nebýt růst míry nezaměstnanosti. Růst míry nezaměstnanosti se nutně projeví ve ztrátě sociálního konsensu. Souhrnně vyjádřeno, vstup do EU může pro nové členské země představovat šok srovnatelný přinejmenším s ekonomickou transformací. Tím spíše, že povinností národních států se stane chránit hospodářskou soutěž a ony ztratí svou možnost chránit soutěžitele, tedy vybrané podnikatelské subjekty.*

Formulace negativních očekávání ze strany podnikatelských subjektů byla nesena někdy neznalostí, častěji ekonomickým zájmem na zachování měkkého a nepřiliš transparentního prostředí vzniklého v průběhu ekonomické transformace a většinou byla spojena se snahami o dobývání renty na úkor minoritních akcionářů, spotřebitelů, zaměstnanců a dalších slabších zájmových skupin prostřednictvím národních států. Přemýšlet nad otázkou, do jaké míry byly obavy podnikatelských subjektů oprávněné, do jaké míry se opíraly o nedostatečné nebo mylné informace a do jaké míry byly předstírané a nesené pouze vlastním zájmem, je v tuto chvíli již zby-

tečné a marné. Podstatné je, že negativní očekávání podnikatelských subjektů se sice naplnila pro některé z dotčených podnikatelských subjektů, ale nedostavily se efekty prognózované na úrovni národních ekonomik. Nenaplnila se očekávání rychlého růstu cen, nenaplnily se chmurné předpovědi o ekonomické stagnaci či dokonce poklesu, nedošlo k masivnímu růstu míry nezaměstnanosti, nedošlo ke ztrátě sociální koheze, nepotvrdily se předpovědi, že místo konvergence k ekonomické a sociální úrovni starších členských zemí bude docházet k opačné tendenci, k divergenci. Potvrdilo se opět, jak problematické je usuzovat z části na celek, přesněji řečeno, jak problematické je tvořit na základě prognóz podnikového charakteru prognózy makroekonomické – zejména v rámci integračního seskupení působícího v globalizované ekonomice.

Ekonomické důsledky vstupu do EU jsou jednoznačně příznivé, a to nejen pro Českou republiku, nýbrž i pro všechny ostatní nově přistoupené země ze střední a východní Evropy, které patřily do sféry vlivu bývalého Sovětského svazu, až do roku 1989 měly centrálně plánovanou ekonomiku a zažily více či méně bolestivou ekonomickou transformaci k ekonomice tržně orientované. Pokusme se na následujících stránkách uvést důkazy pro toto tvrzení. Důkazním materiálem budou především data Eurostatu.

Ačkoli existovaly obavy z šoku, který nastane po vstupu do EU, všechny země zažívají svou konvergenci k průměru členských zemí EU. Na konvergenci se sice podílí do jisté míry i statistický efekt (průměrný hrubý domácí produkt na obyvatele v EU po vstupu nových 12 zemí mírně poklesl), ale přibližování k úrovni starších členských zemí je patrné i na relaci k průměrnému HDP na obyvatele v zemích eurozóny či v zemích EU-15. Příznivý je i vývoj dalších makroekonomických ukazatelů a v neposlední řadě i ukazatelů sociálních.

Celková situace je dobře patrná z dále uvedených tabulek. Zatímco pro období ekonomické transformace, které můžeme ohraničit léty 1989 - 1999, byl často charakteristický pokles ekonomického výkonu bývalých centrálně plánovaných ekonomik, v období příprav na členství v EU a v období po vzniku členství již prakticky žádný pokles zaznamenat nelze.

Ekonomické výsledky dokazují, že vstup nových členských zemí byl dobře připraven a neohrozil jejich ekonomiky. Konvenoval všem – zemím původním i novým. Tempa růstu hrubého domácího produktu byla v zemích střední a východní Evropy vesměs významně vyšší po celou dobu příprav na členství a po jeho vzniku než ve starších členských zemích. Nejvyšší tempa znamenaly pobaltské země – Estonsko, Litva a Lotyšsko, které ovšem v období ekonomické transformace svým ekonomickým výkonem spadly z budoucích členských zemí nejloubežji. Například World Economic Outlook – Focus on Transition Economies uvádí, že po deseti letech od počátku ekonomické transformace činil ekonomický výkon těchto zemí pouhých 70 % výkonu roku 1989. Tempa růstu HDP pro Českou republiku jsou ve srovnání s pobaltskými zeměmi skromnější, avšak od roku 2001 se nacházejí nad průměrem zemí EU-27 (viz tabulka 1) a odrážejí mimo jiné i skutečnost, že Česká republika zaujímala mezi zeměmi střední a východní Evropy místo s druhým nejvyšším HDP na obyvatele po Slovinsku. Efekt dohánění se zde tedy neprojevil v tak velké míře jako u zemí s nižší výchozí úrovní ekonomického rozvoje.

Nejlépe je patrná ekonomická konvergence bývalých zemí s centrálně plánovanou ekonomikou k úrovni starších členských zemí na podílu hrubého domácího produktu na obyvatele v paritě kupní síly v příslušné nové členské zemi k hodnotě stejného indikátoru za EU-27. Tento indikátor charakterizuje nejen ekonomickou výkonnost, ale do značné míry i životní úroveň v dané zemi, neboť zohledňuje i cenovou hladinu. Navzdory četným pesimistickým očekáváním nedošlo ve sledovaném období ani v jediné nové členské zemi k výskytu divergenčních tendencí (viz tabulka 2). **Nejrychleji konvergují přirozeně země s nejnižší výchozí úrovní, tedy země**

pobaltské, nejpomaleji největší z nově přistoupičských zemí, Polsko. Ale konvergují všechny, do jedné. Včetně České republiky, která se v současné době přibližuje hodnotě 82 % úrovně EU-27. Jednoznačně nejspěšnější je Slovinsko, které již zavedlo euro a které se dostalo na 89 % úrovně EU-27. Z pohledu EU jako celku je podstatné, že nové členské země zvyšují průměrné tempo ekonomického růstu, což je jedna z významných charakteristik konkurenceschopnosti tohoto světového regionu.

Ke konvergenci dochází i u většiny dalších makroekonomických indikátorů. Příprava na vstup zkrátila míru inflace a přiblížila ji míře inflace běžné ve starších členských zemích (viz tabulka 3). Připomeňme, že ještě v roce 1998, kdy průměrná míra inflace přepočtená na pozdější EU-27 činila 4,6 %, dosahovala hodnota tohoto ukazatele v Maďarsku 14,2 %, v Polsku 11,8 %, v Estonsku 8,8 %. V České republice tehdy míra inflace dosahovala hodnoty 9,7 %. V roce 2007 činily příslušné hodnoty míry inflace pro uváděné země 7,9 % (Maďarsko), 2,6 % (Polsko), 6,7 % (Estonsko). **Česká republika, která byla i po celou dobu ekonomické transformace zemí s relativně nízkou mírou inflace, se dostala v roce 2007 na úroveň 3,0 %.** Nepotvrdilo se tedy často vyslovované pesimistické očekávání, že vstup bude znamenat pro většinu nových členských zemí rychlý nárůst cen, který se projeví ve vysoké míře inflace.

V oblasti veřejných financí se „umravňující“ vliv vstupu do EU a příprava na přijetí eura projevily především v poklesu deficitu, jehož vývoj byl systematicky monitorován každoročními hodnotícími zprávami Evropské komise a jakákoli tendence k nárůstu byla jimi silně kritizována. Deficitní financování si až do okamžiku vstupu do EU dopřávalo především Slovensko, ale i Maďarsko a v neposlední řadě i Česká republika (viz tabulka 4). **Ještě v letech 2001 - 2003 se pohyboval deficit veřejných financí v ČR mezi 6 a 7 % HDP.** Přitom maastrichtské kritérium rozhodující pro vstup do eurozóny hovoří o 3,0 %. Tato hodnota byla těsně splněna až v roce vstupu do EU, tedy roku 2004 (schodek 3,0 % HDP).

Naopak veřejný dluh všech nových členských zemí ze střední a východní Evropy byl a zůstává pod úrovní EU-27 (viz tabulka 5). Nejzornější v oblasti veřejného dluhu byly a zůstávají pobaltské země, které prošly obtížným obdobím ekonomické transformace bez velkých půjček na budoucnost. Podíl veřejného dluhu na hrubém domácím produktu činil například v Estonsku v roce 2007 jen 3,4 %, v Lotyšsku 9,7 % a v Litvě 17,3 %. V České republice se jedná o 28,7 %. Vzhledem k tomu, že Česká republika začínala svou ekonomickou transformaci prakticky bez jakéhokoli zadlužení, lze konstatovat, že podstatná část současného rozsahu veřejného dluhu vznikla paradoxně do značné míry v souvislosti s privatizací systémem, kdy místo kupujícího platil mnohdy prodávající, tj. český stát (přirozeně nepřímo – poskytováním státních garancí za úvěr kupujícího, převáděním dluhů privatizovaných podniků na „transformační“ instituce apod.).

Systematicky vzrůstala v celém období příprav na vstup i po vstupu do EU tržní integrace v oblasti zboží, služeb i přímých zahraničních investic. Je na místě ovšem poznamenat, že zde byl základní trend nastaven již ekonomickou transformací, která všechny bývalé středoevropské ekonomiky prakticky ze dne na den otevřela vůči světové ekonomice. Dalším významným faktorem, který působil, působí a bude působit ve směru růstu tržní integrace, je malá velikost většiny bývalých středoevropských a východoevropských zemí. Skutečnost, že nejvyšší míru tržní integrace zboží (měřenou jako průměrná hodnota dovozu a vývozu dělená hrubým domácím produktem a násobená stem) vykazuje Slovensko (78,7 % v roce 2006) a Estonsko (66,9 % v roce 2006), zatímco nejnižší míra tržní integrace zboží se uvádí pro největší Polsko (35,4 % HDP), ukazuje nejen na význam schopnosti přizpůsobovat se požadavkům evropské a světové integrace, ale i na význam rozdílu ve velikosti domácích trhů (viz tabulka 6).

Míra tržní integrace zboží v České republice je čtvrtá největší po Slovensku, Estonsku a Maďarsku a v roce 2006 dosahovala úrovně 65,4 % HDP.

Relativně vysoké úrovně dosahuje v nových členských zemích EU i tržní integrace v oblasti přímých zahraničních investic. Průměrná hodnota toků přímých zahraničních investic plynoucích do země a z ní vztahená k hrubému domácímu produktu byla v roce 2006 nejvyšší v Maďarsku (16,5 % HDP), nejnižší hodnota byla zaznamenána ve Slovinsku (2,1 % HDP). V průběhu celého období se u hodnot tržní integrace v oblasti přímých zahraničních investic objevoval větší rozptyl než u hodnot tržní integrace v oblasti mezinárodního obchodu (viz tabulka 7). Platí to i pro **Českou republiku, která v roce 2006 dosáhla hodnoty tržní integrace v oblasti přímých zahraničních investic 2,6 % HDP, avšak například v roce 2005 4,7 % HDP, což byla druhá nejvyšší hodnota ze všech sledovaných zemí.**

Značná je i **tržní integrace** nových členských zemí ze střední Evropy a Pobaltí v **oblasti služeb** (viz tabulka 8). Průměrná hodnota dovozů a vývozů služeb činila v roce 2006 v Estonsku 17,9 % HDP, v Lotyšsku 11,5 % HDP, v Maďarsku 11 % HDP, v Litvě 10,3 % HDP a ve Slovinsku 9,9 % HDP, na Slovensku 9,2 % HDP a v **České republice 8,8 % HDP.** Nejnižší byla míra tržní integrace v oblasti služeb v Polsku (5,7 % HDP).

K růstu zaměstnanosti a poklesu nezaměstnanosti vstup do Evropské unie novým členským zemím pomohl jen málo. Porovnání temp ekonomického růstu s tempy růstu celkové zaměstnanosti může sloužit jako jeden z důkazů, že ekonomického růstu lze v současné době dosahovat téměř bez růstu zaměstnanosti – na základě lepší vybavenosti práce technikou, na základě růstu produktivity práce, na základě využití nových poznatků vědy a techniky. Rozdíl mezi tempem ekonomického růstu a tempem růstu (nebo dokonce poklesu) zaměstnanosti je velmi významný. Největší nárůst celkové zaměstnanosti zaznamenaly pobaltské země – ale při současně nejvyšších rozdílech mezi tempy ekonomického růstu a růstu zaměstnanosti. Ve většině nových členských zemí zaměstnanost v letech přípravy na vstup do EU a po něm velmi mírně roste. Roste produktivita práce jak na pracovníka, tak na odpracovanou hodinu, ale výrazný přírůstek pracovních příležitostí v souvislosti se vstupem do EU nenastal.

Česká republika zvýšila svou celkovou zaměstnanost v roce 2006 o 1,7 %, tedy prakticky stejně jako EU-27 (1,6 %). Podstatný rozdíl je však v tempu ekonomického růstu. Zatímco v zemích EU-27 v letech 2006 a 2007 činilo toto tempo 3,1 % a 2,9 %, v České republice se jednalo o 6,8 % a 6,5 % (viz tabulky 1 a 9).

Míra nezaměstnanosti v nových členských zemích z řad bývalých centrálně plánovaných ekonomik střední a východní Evropy se pohybuje v rozpětí od 6 % (Slovinsko, Estonsko) do 13,8 % (Polsko). **Česká republika patří k zemím, jejichž míra nezaměstnanosti se nachází mírně pod průměrem EU-27.** Tento průměr v roce 2006 činil 8,2 %, hodnota zaznamenaná v ČR byla 7,1 % (viz tabulka 10). Za povšimnutí stojí, že Slovensko, vysoce hodnocené zahraničními investory pro řadu ekonomických reforem, má druhou nejvyšší míru nezaměstnanosti mezi novými členskými zeměmi (13,4 %) s tím, že od roku 2002 dochází k jejímu poklesu.

Vývoj průměrných nákladů práce prozrazuje jeden ze základních důvodů přitažlivosti bývalých centrálně plánovaných ekonomik pro zahraniční investory, resp. jeden z hlavních zdrojů konkurenceschopnosti příslušných zemí. Ekonomicky nejvyspělejší Slovinsko má průměrné náklady práce na 50 % úrovně zemí EU-27, Česká republika na úrovni 33 %.

V roce 1998 činily průměrné hodinové náklady práce (mzdové plus nemzdové) v ČR 3,23 eura, v zemích budoucí EU-27 v průměru 17,09 eura. V roce 2005 byly průměrné hodinové náklady práce v ČR 6,63 eura, zatímco v EU-27 20,35 eura (viz tabulka 11). **Hodinové náklady práce v České republice tedy v období 1998 - 2005 konvergovaly k průměru zemí EU-27, neboť zatímco na počátku daného období činily 19 % tohoto průměru, na jeho konci se jednalo již o 33 %.** Konvergenci lze pozorovat i ve vztahu k zemím EU-15. V roce 1998 činily průměrné hodinové náklady práce v ČR 3,23 eura, zatímco průměrné náklady práce v EU-15 byly 19,99 eura. V roce 2005 byly příslušné údaje 6,63 eura a 25,10 eura. **Konvergenci průměrných hodinových nákladů práce k zemím EU-15 lze tedy vyjádřit dvěma hodnotami: 16 % průměru EU-15 v roce 1998 a 26 % průměru EU-15 v roce 2005.** Je zřejmé, že zásadní sblížení úrovně nákladů práce je – za jinak stejných podmínek – záležitostí několika příštích desetiletí. Pokud jde o rychlost sblížení nákladů práce, největší pokrok zaznamenalo opět Estonsko, nejmenší Polsko.

Mezera mezi produktivitou práce v zemích střední Evropy a pobaltských zemích na straně jedné a průměrem zemí EU na straně druhé nebyla zdaleka tak velká jako mezera mezi náklady práce v obou skupinách zemí. **Hrubý domácí produkt v paritě kupní síly na jednu odpracovanou hodinu představoval v České republice v roce 1998 přibližně 44 % úrovně členských zemí EU-15, o osm let později, v roce 2006 přibližně 53 % úrovně zemí EU-15.** Konvergence produktivity práce byla významná ve všech sledovaných nových členských zemích s dřívější centrálně plánovanou ekonomikou. Na nejvyšší úroveň se posunulo Slovinsko, které v roce 2006 dosáhlo 72 % úrovně EU-15. Produktivita práce na zaměstnance měřená opět pomocí hrubého domácího produktu v paritě kupní síly dosahovala v České republice v roce 1998 přibližně 60 % úrovně zemí EU-27, v roce 2007 pak přibližně 74 % průměru EU-27 (viz tabulky 12 a 13). V každém případě relace mezi růstem produktivity práce a růstem nákladů práce zůstávala z pohledu přímých zahraničních investic stále velmi příznivá a tvořila jeden ze základů konkurenceschopnosti nových členských zemí EU.

Z hlediska sociální koheze je velmi významné, že příprava na vstup do EU ani vstup samotný nezatížily nové členské země ze střední a východní Evropy rozsáhlým pádem částí obyvatelstva do chudoby, nezvýšily zásadně marginalizaci ani sociální vyloučení. Data k sociální kohezi jsou sice podstatně skromnější a zdaleka ne tak aktuální jako data v oblasti ekonomických indikátorů, přesto z nich přesvědčivě vyplývá, že riziko pádu do chudoby měřené jako podíl počtu osob, jejichž disponibilní příjem se pohybuje pod úrovní 60 % národního mediánu disponibilního příjmu (před a po sociálních transferech, přičemž starobní a vdovské důchody nejsou považovány za sociální transfery, nýbrž za disponibilní příjmy před sociálními transfery), se v souvislosti se vstupem do EU nijak významně nezvýšilo (viz tabulky 16 a 17). **Z hlediska České republiky je potěšující, že vykazuje vůbec nejnižší míru ohrožení chudobou ze všech členských států EU po sociálních transferech.** Za povšimnutí stojí, že mezi země s nejvyšší mírou ohrožení chudobou po sociálních transferech patří jinak ekonomicky velmi úspěšné pobaltské státy. Zbývá jen dodat, že sociální politika zůstává stále v kompetenci členských států EU a k její harmonizaci zatím nedochází.

Tabulka č. 1
Tempo růstu reálného HDP (v %)

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU-27	2,9	3,0	3,9	2,0	1,2	1,3	2,5	1,9	3,1	2,9
Česká republika	-0,8	1,3	3,6	2,5	1,9	3,6	4,5	6,3	6,8	6,6
Estonsko	5,4	-0,1	9,6	7,7	8,0	7,2	8,3	10,2	11,2	7,1
Lotyšsko	4,7	3,3	6,9	8,0	6,5	7,2	8,7	10,6	12,2	10,3
Litva	7,5	-1,5	4,1	6,6	6,9	10,3	7,3	7,9	7,7	8,8
Maďarsko	4,8	4,2	5,2	4,1	4,4	4,2	4,8	4,1	3,9	1,3
Polsko	5,0	4,5	4,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,5
Slovinsko	3,6	5,3	4,1	3,1	3,7	2,8	4,4	4,1	5,7	6,1
Slovensko	4,4	0,0	1,4	3,4	4,8	4,8	5,2	6,6	8,5	10,4

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Tabulka č. 2
Hrubý domácí produkt v paritě kupní síly na 1 obyvatele (k průměru EU-27, v %)

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Česká republika	70,6 ^e	69,7	68,6	70,4	70,6	73,6	75,3	76,4	78,1	81,5
Estonsko	42,4 ^e	42,4	44,7	46,2	50,0	54,5	56,9	62,8	68,3	72,1
Lotyšsko	35,7 ^e	36,1	36,8	38,8	41,3	43,4	45,8	49,8	53,6	58,0
Litva	40,2 ^e	38,8	39,4	41,6	44,1	49,1	50,5	53,1	56,1	60,3
Maďarsko	52,8 ^e	53,6	56,2	59,0	61,6	63,4	63,3	64,1	64,9	63,4
Polsko	47,9 ^e	48,7	48,4	47,7	48,4	49,0	50,7	51,2	52,3	53,6
Slovinsko	77,7 ^e	79,6	78,8	78,9	81,2	82,3	85,3	86,7	87,7	88,7
Slovensko	52,1 ^e	50,6	50,2	52,4	54,2	55,6	57,2	60,5	63,6	68,5

^e – odhad

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Tabulka č. 3
Míra inflace (průměrná roční % změna harmonizovaných indexů spotřebitelských cen)

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU-27	4,6 ^e	3,0 ^e	3,5	3,2	2,5	2,1	2,3	2,3	2,3	2,4
Česká republika	9,7	1,8	3,9	4,5	1,4	-0,1	2,6	1,6	2,1	3,0
Estonsko	8,8	3,1	3,9	5,6	3,6	1,4	3,0	4,1	4,4	6,7
Lotyšsko	4,3	2,1	2,6	2,5	2,0	2,9	6,2	6,9	6,6	10,1
Litva	5,4	1,5	1,1	1,6	0,3	-1,1	1,2	2,7	3,8	5,8
Maďarsko	14,2	10,0	10,0	9,1	5,2	4,7	6,8	3,5	4,0	7,9
Polsko	11,8 ^e	7,2 ^e	10,1	5,3	1,9	0,7	3,6	2,2	1,3	2,6
Slovinsko	7,9	6,1	8,9	8,6	7,5	5,7	3,7	2,5	2,5	3,8
Slovensko	6,7	10,4	12,2	7,2	3,5	8,4	7,5	2,8	4,3	1,9

^e – odhad

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Tabulka č. 4
Přebytek/deficit veřejných rozpočtů jako % HDP

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU-27	-1,9	-1,0	0,6	-1,4	-2,5	-3,1	-2,8	-2,5	-1,4	-0,9
Česká republika	-5,0	-3,7	-3,7	-5,7	-6,8	-6,6	-3,0	-3,6	-2,7	-1,6
Estonsko	-0,7	-3,5	-0,2	-0,1	0,4	1,8	1,6	1,8	3,4	2,8
Lotyšsko	0,0	-3,9	-2,8	-2,1	-2,3	-1,6	-1,0	-0,4	-0,2	0,0
Litva	-3,1	-2,8	-3,2	-3,6	-1,9	-1,3	-1,5	-0,5	-0,5	-1,2
Maďarsko	-8,2	-5,5	-2,9	-4,0	-8,9	-7,2	-6,5	-7,8	-9,2	-5,5
Polsko	-4,3	-2,3	-3,0	-5,1	-5,0	-6,3	-5,7	-4,3	-3,8	-2,0
Slovinsko	-2,4	-3,1	-3,8	-4,0	-2,5	-2,7	-2,3	-1,5	-1,2	-0,1
Slovensko	-5,3	-7,1	-12,2	-6,5	-8,2	-2,7	-2,4	-2,8	-3,6	-2,2

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Tabulka č. 5
Konsolidovaný hrubý dluh veřejného sektoru jako % HDP

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU-27	66,6	65,9	61,9	61,0	60,3	61,8	62,1	62,6	61,3	58,7
Česká republika	15,0	16,4	18,5	25,1	28,5	30,1	30,4	29,7	29,4	28,7
Estonsko	5,5	6,0	5,2	4,8	5,6	5,5	5,1	4,5	4,2	3,4
Lotyšsko	9,6	12,5	12,3	14,0	13,5	14,6	14,9	12,4	10,7	9,7
Litva	16,6	22,8	23,7	23,1	22,4	21,2	19,4	18,6	18,2	17,3
Maďarsko	62,0	61,1	54,3	52,1	55,7	58,0	59,4	61,6	65,6	66,0
Polsko	38,9	39,6	36,8	37,6	42,2	47,1	45,7	47,1	47,6	45,2
Slovinsko	:	:	:	27,2	28,4	27,9	27,6	27,5	27,2	24,1
Slovensko	34,5	47,9	50,4	49,0	43,4	42,4	41,4	34,2	30,4	29,4

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Tabulka č. 6
Tržní integrace zboží (průměrná hodnota dovozů a vývozu zboží jako % HDP)

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-27	:	:	:	:	:	:	9,1	9,9	10,8
Česká republika	43,9	45,3	54,0	56,5	52,3	54,6	61,6	61,7	65,4
Estonsko	58,5	52,6	65,9	60,6	55,5	54,6	58,7	62,7	66,9
Lotyšsko	38,3	33,1	33,3	35,1	35,1	37,2	40,7	42,9	43,1
Litva	42,3	35,3	40,5	44,9	47,0	45,7	46,6	51,6	54,5
Maďarsko	46,6	55,7	63,2	60,4	53,6	52,7	55,9	57,2	66,2
Polsko	22,6	22,4	24,6	23,9	25,4	29,4	33,4	32,2	35,4
Slovinsko	45,0	42,9	47,9	48,0	46,5	46,1	50,2	53,5	57,8
Slovensko	53,1	52,3	60,4	64,9	63,0	67,2	67,8	70,0	78,7

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Tabulka č. 7**Tržní integrace přímých zahraničních investic (průměrná hodnota přílivů a odlivů přímých zahraničních investic jako % HDP)**

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-27	:	:	:	:	:	:	1,0	1,6	1,8
Česká republika	3,1	5,4	4,5	4,7	5,8	1,3	2,7	4,7	2,6
Estonsko	5,2	3,5	4,0	6,0	2,9	5,5	5,2	12,3	8,4
Lotyšsko	3,0	2,6	2,7	0,9	1,4	1,6	2,7	2,6	4,6
Litva	4,2	2,3	1,7	1,9	2,6	0,6	2,3	2,7	3,5
Maďarsko	2,7	2,3	2,3	4,0	2,5	2,2	2,8	4,5	16,5
Polsko	1,9	2,2	2,7	1,5	1,1	1,2	2,6	2,3	4,1
Slovinsko	:	:	:	1,3	2,4	2,7	1,8	2,1	2,1
Slovensko	1,5	-0,1	5,3	3,7	7,8	3,6	3,6	2,7	4,1

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)**Tabulka č. 8****Tržní integrace služeb (průměrná hodnota dovozů a vývozů služeb jako % HDP)**

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-27	:	:	:	:	:	:	3,3	3,4	3,5
Česká republika	10,8	10,7	10,9	10,1	8,8	8,2	8,5	8,8	8,8
Estonsko	21,5	21,8	21,7	22,0	19,3	18,3	19,3	19,2	17,9
Lotyšsko	14,2	11,7	11,8	11,2	10,4	10,9	10,7	11,6	11,5
Litva	8,9	8,6	7,6	7,7	8,5	8,4	9,1	10,1	10,3
Maďarsko	10,7	10,0	11,2	11,8	10,6	10,8	10,5	11,0	11,0
Polsko	5,1	4,6	5,7	4,9	4,8	5,0	5,1	5,0	5,7
Slovinsko	8,4	7,9	8,5	8,5	8,8	8,7	9,1	9,6	9,9
Slovensko	10,5	9,3	10,2	10,7	10,4	9,6	8,6	9,1	9,2

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)**Tabulka č. 9****Celkový růst zaměstnanosti (roční % změna celkového počtu zaměstnaných obyvatel)**

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-27	1,5	1,1	1,7	1,0	0,4	0,4	0,6	1,0	1,6
Česká republika	-1,5	-3,4	-0,2	0,5	0,6	-1,3	0,3	1,0	1,7
Estonsko	-1,9	-4,4	-1,5	0,9	1,3	1,4	0,0	2,0	5,4
Lotyšsko	-0,3	-1,8	-2,9	2,2	2,3	1,0	1,1	1,5	4,8
Litva	-0,8	-2,2	-4,0	-3,8	3,6	2,2	0,0	2,5	1,7
Maďarsko	1,8	3,4	1,3	0,3	0,0	1,3	-0,7	0,0	0,7
Polsko	1,2 ^e	-3,9 ^e	-1,6 ^e	-2,2 ^e	-3,0 ^e	-1,2 ^e	1,3 ^e	2,3 ^e	3,3 ^e
Slovinsko	-0,2	1,4	0,8	0,5	1,5	-0,4	0,5	0,3	1,2
Slovensko	-0,4	-2,7	-1,8	0,6	-0,5	1,8	-0,3	1,4	2,3

^e – odhadPramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Tabulka č. 10**Míra nezaměstnanosti (% podíl nezaměstnaných na celkovém aktivním obyvatelstvu)**

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-27	:	:	8,6	8,5	8,9	8,9	9,0	8,9	8,2
Česká republika	6,4	8,6	8,7	8,0	7,3	7,8	8,3	7,9	7,2
Estonsko	9,2	11,3	12,8	12,4	10,3	10,0	9,7	7,9	5,9
Lotyšsko	14,3	14,0	13,7	12,9	12,2	10,5	10,4	8,9	6,8
Litva	13,2	13,7	16,4	16,5	13,5	12,4	11,4	8,3	5,6
Maďarsko	8,4	6,9	6,4	5,7	5,8	5,9	6,1	7,2	7,5
Polsko	10,2	13,4	16,1	18,2	19,9	19,6	19,0	17,7	13,8
Slovinsko	7,4	7,3	6,7	6,2	6,3	6,7	6,3	6,5	6,0
Slovensko	12,6	16,4	18,8	19,3	18,7	17,6	18,2	16,3	13,4

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)**Tabulka č. 11****Průměrné hodinové náklady práce (v EUR)**

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-27	17,09	17,80	18,32	18,76	19,44	19,66	20,25	20,35	:
EU-15	19,99	20,70	21,95	22,49	23,23	23,45	24,31	25,10	:
Česká republika	3,23	3,41	3,86	4,64	5,39	5,47	5,85	6,63	7,14
Estonsko	2,42	2,60	2,85	3,22	3,67	4,01	4,24	4,67	5,50
Lotyšsko	1,71	1,85	2,22	2,29	2,39	2,37	2,52	2,77	3,41
Litva	1,95	2,16	2,63	2,76	2,90	3,10	3,22	3,56	4,21
Maďarsko	3,02	3,14	3,63	4,04	4,91	5,10	5,54	6,14	6,34
Polsko	3,73	4,05	4,48	5,30	5,27	4,70	4,47	5,55	6,03
Slovinsko	8,51	8,94	8,98	9,58	9,70	10,54	10,41	10,76	11,29
Slovensko	2,91	2,76	3,07	3,26	3,59	4,02	4,41	4,80	5,33

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)**Tabulka č. 12****Produktivita práce na zaměstnance (HDP v paritě kupní síly na zaměstnance k průměru EU-27, v %)**

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Česká republika	60,1 ^e	61,9	61,9	63,3	63,1	66,6	68,1	68,9	70,4	73,6
Estonsko	41,2 ^e	43,1	46,5	47,8	50,9	54,5	56,8	61,7	64,2	68,1
Lotyšsko	36,8 ^e	37,9	40,1	41,4	43,1	44,3	46,0	49,2	50,9	53,6
Litva	40,6 ^e	40,2	42,7	46,9	48,0	51,9	53,3	54,6	57,0	60,7
Maďarsko	62,6 ^e	61,8	64,7	68,1	71,0	71,9	72,2	73,4	74,5	73,9
Polsko	50,6 ^e	53,9	55,2	56,0	58,6	62,5	65,0	65,3	66,2	65,7
Slovinsko	74,1 ^e	75,6	75,1	75,5	76,7	78,1	80,9	82,7	83,9	84,3
Slovensko	56,2 ^e	56,5	58,0	60,5	62,6	63,4	65,6	68,8	71,6	76,8

^e – odhadPramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Tabulka č. 13**Produktivita práce na odpracovanou hodinu (HDP v paritě kupní síly na odpracovanou hodinu k průměru EU-15, v %)**

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-15	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Česká republika	44,0 ^e	44,8	44,5	47,8	47,9	50,5	51,7	52,2	53,4
Estonsko	:	:	34,6	35,8	37,9	40,5	42,3	45,5	47,6
Lotyšsko	28,1 ^e	29,2 ^e	30,5 ^e	31,7 ^e	33,0 ^e	33,5 ^e	36,0 ^e	38,6 ^e	39,9 ^e
Litva	33,7 ^e	34,5	34,2	38,0	39,3	42,9	43,7	43,4	45,7
Maďarsko	45,2 ^e	44,5	46,5	50,0	51,7	53,1	53,7	54,7	55,5
Polsko	:	:	41,1 ^e	42,1 ^e	43,8 ^e	44,7 ^e	46,0 ^e	45,3 ^e	45,5 ^e
Slovinsko	62,4 ^e	63,4 ^e	62,6 ^e	62,8 ^e	64,3 ^e	65,2 ^e	69,5 ^e	71,1 ^e	72,1 ^e
Slovensko	46,1 ^e	46,5	47,4	50,1	53,2	55,8	56,4	58,0	60,8

^e – odhadPramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)**Tabulka č. 14****Státní pomoc jako % HDP**

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EU-25	0,64	0,64	0,71	0,64	0,61	0,59
Česká republika	2,45	1,95	3,97	2,82	0,53	0,54
Estonsko	0,10	0,12	0,13	0,09	0,39	0,46
Lotyšsko	0,58	0,61	0,38	0,47	0,58	0,84
Litva	0,33	0,16	0,40	0,27	0,62	0,58
Maďarsko	1,11	1,02	1,07	1,19	1,33	1,83
Polsko	0,88	0,63	0,44	2,93	1,39	0,77
Slovinsko	0,81	0,80	0,47	0,69	0,95	0,64
Slovensko	0,56	0,51	0,43	0,55	0,65	0,66

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)**Tabulka č. 15****Odvětvová a ad hoc státní pomoc jako % HDP**

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EU-25	0,32	0,33	0,37	0,32	0,28	0,25
Česká republika	2,09	1,58	3,56	2,54	0,27	0,15
Estonsko	0,00	0,00	0,00	0,00	0,29	0,33
Lotyšsko	0,66	0,57	0,39	0,50	0,56	0,81
Litva	0,32	0,15	0,39	0,24	0,56	0,48
Maďarsko	0,80	0,58	0,50	0,73	0,91	1,57
Polsko	0,30	0,44	0,27	2,49	1,14	0,59
Slovinsko	0,20	0,35	0,07	0,20	0,55	0,33
Slovensko	0,12	0,29	0,21	0,16	0,29	0,33

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Tabulka č. 16**Riziko pádu do chudoby před sociálními transfery (% populace)**

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-25	24	24	23	24	:	25	26	26	26
Česká republika	:	:	:	18	:	:	:	21	22
Estonsko	:	:	26	25	25	25	26	24	25
Lotyšsko	:	:	22	:	:	:	:	26	28
Litva	:	:	23	24	:	:	:	26	27
Maďarsko	:	:	17	17	15	17	:	29	30
Polsko	:	:	30	31	:	:	:	30	29
Slovensko	:	:	18	17	16	16	:	26	24
Slovensko	:	:	:	:	:	:	:	22	20

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)**Tabulka č. 17****Riziko pádu do chudoby po sociálních transferech (% populace)**

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-25	15	16	16	16	:	15	16	16	16
Česká republika	:	:	:	8	:	:	:	10	10
Estonsko	:	:	18	18	18	18	20	18	18
Lotyšsko	:	:	16	:	:	:	:	19	23
Litva	:	:	17	17	:	:	:	21	20
Maďarsko	:	:	11	11	10	12	:	13	16
Polsko	:	:	16	16	:	:	:	21	19
Slovensko	:	:	11	11	10	10	:	12	12
Slovensko	:	:	:	:	:	:	:	13	12

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)**Tabulka č. 18****Porovnání cenových hladin (k průměru EU-27, v %)**

Země	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
EU-15	105,3	105,5	104,9	104,7	104,9	105,2	105,4	104,8	104,9	104,7
Česká republika	47,4	46,4	48,1	50,0	57,1	54,5	55,4	58,4	61,5	62,6
Estonsko	54,1	56,9	57,3	61,1	60,8	62,0	63,0	64,6	66,5	71,3
Lotyšsko	49,2	52,3	58,8	59,0	57,0	54,4	56,1	57,1	60,6	65,0
Litva	45,6	46,8	52,7	54,1	54,2	52,3	53,5	55,1	56,6	59,7
Maďarsko	45,7	47,1	49,2	52,9	57,4	58,2	62,0	63,5	60,0	65,7
Polsko	53,5	51,9	57,9	64,8	61,2	54,4	53,2	61,3	62,1	63,4
Slovensko	74,1	74,1	72,9	73,9	74,4	76,2	75,5	75,8	75,3	76,9
Slovensko	41,9	40,5	44,4	43,4	44,8	50,7	54,9	55,8	58,3	63,0

Pramen: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

2. Falešná varování některých zájmových skupin

Položme si otázku, proč se negativní očekávání a varovné prognózy formulované v souvislosti s přípravou na vstup do Evropské unie a v souvislosti se vstupem samotným nenaplnily. Odpověď není zdaleka snadná a nemůže být vyčerpávající, už proto, že hodnocené období (od podání přihlášky ke vstupu a počátku implementace pravidel platných v EU přes okamžik vstupu až k dnešku) je poměrně krátké. Přesto se o určitý náčrt odpovědi můžeme pokusit.

Formulace negativních očekávání se opírala o některé implicitní předpoklady, které ve skutečnosti nebyly a nemohly být naplněny. Prvním z nich byl předpoklad, že podnikatelé jsou tváří v tvář zvýšené laťce pro docilování konkurenceschopnosti mající podobu celounijních pravidel v podstatě bezmocní. Že nejsou schopni učinit nic jiného než je akceptovat, promítnout do nákladů a cen – a zkrachovat. Při té příležitosti s sebou nutně stáhnou pod vodu ekonomický růst a zaměstnanost. Ve skutečnosti zdaleka bezmocní nebyli. Mohli činit mnohé: měnit sortiment vyráběného zboží či nabízených služeb, měnit organizační strukturu svých podniků, implementovat poznatky technického rozvoje, zeštíhlovat podniky nebo se spojovat s jinými.

Druhý implicitní předpoklad, o který se opíraly pochmurné předpovědi efektů vstupu do EU, byl předpoklad o tom, že podnikatele, kteří se nedokáží se zvýšenou laťkou pro docilování konkurenceschopnosti vypořádat, nikdo nenahradí nebo budou nahrazeni v nedostatečné míře, protože podnikatelské prostředí evropského typu bude neatraktivní. Tento předpoklad se ukázal jako zcela nereálný. Podnikatelé, kteří nebyli schopni splnit požadavky evropského dosahování konkurenceschopnosti, byli rychle a průběžně nahrazováni těmi, kteří toho schopni byli – ať se již rekrutovali z řad domácí podnikatelské vrstvy, nebo z řad zahraničních investorů. Pro neúspěšné podnikatele bylo nepochybně těžké, nepříjemné a někdy možná i tragické, že v konkurenci neuspěli, z hlediska makroekonomických výsledků je ovšem naprosto lhostejné, kdo konkurenceschopné konvergující ekonomiky v roli zaměstnavatelů nebo živnostníků vytvářel.

Třetím předpokladem tvořícím opěrnou zeď varovné prognózy před následky vstupu do EU byl předpoklad o tom, že nahrazení institucionálního provizória ekonomické transformace bude spojeno pouze s náklady a nikoli s příjmy. Ve skutečnosti byl vstup do EU a příprava na něj spojena s mnoha příjmy, které nebyly dříve vidět nebo nechtěly být viděny. Zdaleka se nejedná jen o příjmy ze strukturálních fondů, které byly na miskou příjmů kladeny od samého počátku.

Domácí i zahraniční podnikatelské subjekty získaly v souvislosti se vstupem do Evropské unie v zásadě dva druhy příjmů. První z nich spočíval ve „vyčištění prostředí“, v němž se podnikatelská aktivita v České republice v období ekonomické transformace uskutečňovala, v nahrazení jejího institucionálního provizória ustálenými unijními normami chování. Nejpodstatnější význam měly institucionální proměny v oblasti vlastnických práv, ochrany hospodářské soutěže a ochrany slabší smluvní strany. Zakotvení lepší ochrany akcionářů, zvláště pak minoritních, v obchodním zákoníku a dalších normách, zlepšení postavení věřitele vůči dlužníkovi, ztížení možnosti zneužívat ekonomické a finanční síly – to vše představovalo příjmy, které kompenzovaly vyšší podnikatelské náklady.

Druhý druh příjmů představovaly úspory transakčních nákladů z titulu sjednocení pravidel pro chování podnikové sféry. Týkal se především podnikatelů působících bez omezení národních hranic, tedy všech, kteří operovali v oblasti mezinárodního obchodu, přímých zahraničních investic a služeb. Není náhodou, že všechny tyto oblasti zaznamenaly v období přípravy na vstup do EU a po něm tak intenzivní rozvoj.

Čtvrtý předpoklad, o který se opíraly negativní předpovědi efektů vstupu do EU, se týkal přímých zahraničních investic a jejich vztahu k unijnímu prostředí. Unijní prostředí hodnotil jako přeregulované a z hlediska zahraničních investorů jako nepřátelské. Podle tohoto hodnocení měli zahraniční investoři z přeregulovaného prostředí dřívějších tranzitivních zemí spíše utíkat, protože přirozené výhody těchto zemí, zejména levná pracovní síla, se budou rychle zmenšovat a převáží nad nimi nevýhody přílišné regulace. Tento efekt skutečně nastal – mnohým přímým zahraničním investorům unijní prostředí nekonvenuje a již v průběhu příprav na vstup do EU odešli do zemí, jejichž institucionální a legislativní rámec byl jejich naturelu bližší. Byli však v hojně míře nahrazeni investory, kteří jsou na pravidla hry platná v Evropské unii zvyklí a jimž vyhovuje. Došlo tedy k zásadní proměně geografické struktury přílivu přímých zahraničních investic, avšak celkově tento příliv neoslabil, nýbrž posílil. Odcházelí přímí zahraniční investoři ze Spojených států a dalších mimoevropských zemí, přicházeli investoři evropské.

Pátý předpoklad, z něhož vycházela negativní očekávání, spočíval v chybném usuzování z části na celek, před nímž varují všechny učebnice ekonomie na samotném počátku. Zněl přibližně takto: Cokoli prospěje konkrétnímu podnikateli nebo skupině konkrétních podnikatelů, prospěje celé národní ekonomice. Cokoli uškodí konkrétnímu podnikateli nebo skupině konkrétních podnikatelů, uškodí celé národní ekonomice. Což je předpoklad od začátku až do konce falešný. Konkrétnímu podnikateli nebo konkrétní skupině podnikatelů prospěje ochrana jeho nebo jejich zájmů, zvláštní zacházení, možnost vyjednávat se státem o pravidla hry. Národní ekonomice prospěje, jestliže stát je schopen formulovat rovná pravidla hry pro všechny ekonomické subjekty, jestliže s nikým nevyjednává, jestliže nechrání žádného ze soutěžitelů, ale chrání hospodářskou soutěž. Konkrétnímu podnikateli nebo konkrétní skupině podnikatelů prospívá, jestliže stát jemu nebo jim dovoluje nedbat příliš vlastnických práv jiného podnikatele nebo jiné skupiny podnikatelů a tato vlastnická práva porušovat. Národní ekonomice prospívá, jestliže stát chrání vlastnická práva všech a nikomu nedovoluje je porušovat. Konkrétnímu podnikateli, resp. jeho schopnosti uspět v konkurenci může uškodit povinnost dbát práv zaměstnanců, dbát na ochranu životního prostředí, dbát na ochranu spotřebitelů. Na národohospodářské úrovni všechny tyto povinnosti podnikatelů přispívají k vyšší úrovni konkurenceschopnosti.

Šestý předpoklad, o který se negativní očekávání a pochmurné prognózy opíraly, je zvláštním případem předpokladu pátého. Týká se otázky státní pomoci a zněl přibližně takto: Vstup do Evropské unie omezí možnosti nových členských států poskytovat státní pomoc podnikům působícím na jejich území. Avšak tyto podniky jsou na státní pomoci existenčně závislé. Vzhledem k rozsáhlé mezeře mezi konkurenceschopností podniků ve starých a nových členských zemích je státní pomoc nutné zachovat co nejdéle. Pokud zachována nebude, pak budou podniky krachovat a s nimi celé národní ekonomiky. Stát je povinen a schopen posuzovat, kdo státní pomoc potřebuje a kdo ne.

Státní pomoc v průběhu příprav na vstup do EU a po vstupu samotným vskutku krácena byla. Přístup Evropské unie vychází z premisy, že úkolem státu je chránit hospodářskou soutěž a nikoli zvýhodňovat některé podniky z prostředků daňových poplatníků na úkor jiných. Vychází i z toho, že stát není definičně schopen posoudit, koho podpořit a koho ne. Jedná se o rozhodnutí podnikatelského typu, které státy nejsou většinou schopny činit. Ze zásadně negativního postoje k poskytování státní pomoci mohou existovat výjimky, avšak pravidlem je rovné zacházení. Omezení státní pomoci uškodilo některým podnikům, avšak národním ekonomikám pomohlo, neboť ulevilo alespoň částečně jejich veřejným financím. V nejvyšší míře to platí pro Českou republiku, která v relaci ke své velikosti poskytovala podnikům působícím na svém území nejrozsáhlejší státní pomoc ze všech nových členských států EU ze střední a východní Evropy.

Šedmý předpoklad je o samotné realnosti a nereálnosti, pravdivosti a nepravdivosti formulovaných černých očekávání, o tom, zda byla či nebyla míněna od samého počátku vážně. Černá očekávání byla brána za bernou minci i tehdy, jestliže se jednalo o minci falešnou. Nenaplnila se i proto, že ti, kdo je formulovali, věděli, že jejich výroky neodpovídají realitě, že jsou spíše pokusy dobývat prostřednictvím národních států nezaslouženou rentu v podobě vyjednaných dlouhých přechodných období nebo výjimek z pravidel. Prostě to zkoušeli, protože věděli, že to zkoušet jde. Jen stěží se dalo věřit tomu, že existenční ohrožení fungujícího podniku mohou představovat nepatrně zvýšené náklady na ochranu bezpečnosti při práci nebo povinné pojištění cestovní kanceláře proti úpadku.

Ať již ale byla negativní očekávání formulována podnikatelskou sférou na základě reálných obav, nebo na základě snah o dobývání renty, ať pocházela z nedostatečných informací, nebo sledovala zájem toho, kdo je formuloval, ať byla, nebo nebyla vědomě nepravdivá, ať se opírala o kterýkoli z výše uvedených sedmi chybných předpokladů, podstatné je, aby napříště nebyla brána ani na lehkou váhu, ale ani příliš vážně. Neboť jak praví Paul Krugman, „země není podnik“. Uzavřeme naši úvahu podrobnější citací (poněkud drsného textu) z jeho článku:

„Vysokoškoláci, kteří se chtějí stát podnikateli, často studují ekonomii. Jen málo jich však věří, že z toho, co slyšeli v posluchárnách od svých profesorů, něco použijí při svém podnikání. Tito studenti pochopili fundamentální pravdu: to, co se naučí v kurzech ekonomie, jim nepomůže řídit podnik.“

Platí i pravý opak: to, co se lidé naučí při řízení podniku, jim nepomůže formulovat hospodářskou politiku. Země není velká korporace. Způsoby myšlení, které činí velkého byznysmena velkým byznysmenem, nejsou tytéž jako ty, které činí velkého ekonomického analytika velkým ekonomickým analytikem.

Co z toho vyplývá? Konec konců, ani lidé z byznysu, ani ekonomové nejsou obvykle vynikajícími básníky, takže o co jde? Přesto se mnozí lidé (a nemusí to být jen úspěšní byznysmeni) domnívají, že ten, kdo má štěstí v podnikání, ví, jak přivést celý národ k větší prosperitě. Jenže ve skutečnosti jsou rady úspěšných podnikatelů katastroficky chybné.

Ekonomie je obtížný a technický předmět. Není o nic těžší být dobrým ekonomem než být dobrým byznysmenem. (Ve skutečnosti je to pravděpodobně snazší, protože v ekonomii je méně intenzivní konkurence.) Ale ekonomie a byznys nejsou jedno a totéž. Mistrovské zvládnutí ekonomie nezaručuje pochopení, natož mistrovské zvládnutí byznysu a naopak. Úspěšný lídr v byznysu toho obvykle neví o ekonomii o nic víc než o vojenské strategii.

Až vám příště budou lidé z byznysu vykládat své názory na ekonomiku, položte si otázku: Udělali si vůbec čas na studium ekonomie? Prostudovali si názory odborníků? Pokud tomu tak není, není důležité, jak jsou úspěšní v podnikání. Ignorujte je, protože pravděpodobně vůbec nevědí, o čem mluví.“¹

¹ Krugman, P.: A Country Is Not a Company, Harvard Business Review, January - February 1996

Literatura a prameny

1. *Dopady přístupu ČR k EU na podnikovou sféru*. Interní podkladová studie pro Radu vlády ČR pro sociální a ekonomickou strategii, STEM, Praha 2000
2. Fassmann, M., Klvačová, E., Pick, M., Ungerman, J., Vintrová, R.: *Sociální a ekonomické dopady integrace České republiky do Evropské unie (Nové příležitosti, možná rizika)*. Vysoká škola ekonomická, Praha 2001
3. Fassmann, M., Klvačová, E., Pick, M., Ungerman, J., Vintrová, R.: *Sociální a ekonomické souvislosti integrace České republiky do Evropské unie (Ekonomická konvergence, konkurenceschopnost a sociální soudržnost)*. Rada vlády ČR pro sociální a ekonomickou strategii, Praha 2002
4. Eatwell, J., Ellman, M., Karlsson, M., Nuti, D. M., Shapiro, J.: *Not just another accession (The Political Economy of EU Enlargement to East)*. Institute for Public Policy Research, London 1997
5. Eatwell, J., Ellman, M., Karlsson, M., Nuti, D. M., Shapiro, J.: *Transformation and Integration (Shaping the Future of Central and Eastern Europe)*. Institute for Public Policy Research, London 1995
6. Klvačová, E.: *Vstup České republiky do EU: Oslabení nebo posílení role státu?* Professional Publishing, Praha 2003
7. Krugman, P.: *A Country Is Not a Company*. Harvard Business Review, January - February 1996
8. Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

Pesimistické prognózy před vstupem České republiky do Evropské unie, které se nepotvrdily

Jiří Malý

V průběhu vyjednávání o přistoupení České republiky k Evropské unii, v době před referendem o vstupu České republiky do EU, které se konalo v červnu 2003, i v období mezi referendem a faktickým začleněním České republiky do Evropské unie k 1. květnu 2004 se objevovalo mnoho negativních informací o důsledcích vstupu ČR do EU. Tyto informace se týkaly nejrozličnějších okolností vstupu a jejich šířiteli byly rozličné zájmové skupiny, které přistoupení České republiky k Evropské unii buď přímo odmítaly, nebo se k němu stavěly rezervovaně.

Jedním z hlavních argumentů v neprospěch začlenění ČR do EU bylo tvrzení, že přijetí *acquis communautaire* Českou republikou oslabí konkurenceschopnost české ekonomiky. Toto tvrzení se objevovalo v mnoha variacích. Jako příklad takové argumentace můžeme uvést citace ze studie s názvem *Víme, o čem budeme hlasovat?*, kterou v květnu 2003, měsíc před referendem o vstupu České republiky do Evropské unie, vydalo Centrum pro ekonomiku a politiku v Praze, což je nestátní institut pořádající přednášky a vydávající publikace především českých euroskeptických ekonomů a politologů:

„V oblasti spotřebních daní Evropská unie stanovuje zejména minimální sazby u daní z benzínu a topných olejů, alkoholu, piva, vína a cigaret... V oblasti sazeb DPH Evropská unie nařizuje, že základní sazba nesmí být menší než 15 procent a zároveň stanovuje, které zboží a služby nemohou být zatíženy sníženou sazbou. V České republice existuje několik položek, které jsou ve snížené sazbě a které by se vstupem do EU musely být přesunuty do základní vyšší sazby. Jedná se např. o telekomunikační služby, dodávky tepla, stavební práce, výrobu a prodej softwaru a pohostinství. EU rovněž reguluje okruh plátců DPH: EU nám stanovila práh ročního obrátu, kdy se firma již musí registrovat jako plátec DPH, na 35 000 EUR (cca 1 mil. Kč) a mnoho drobných podnikatelů by muselo začít vést agendu DPH. Pro Českou republiku zatím znamenalo přizpůsobování se evropským daním zvyšování daní. Pokud by ČR vstoupila do EU, tento trend by dále pokračoval...

Vstupem do EU by zanikla veškerá omezení výměny zboží mezi ČR a rozšířenou EU. Výjimku představují přechodná období, během kterých by čeští občané potřebovali pro získání práce ve starých zemích EU povolení úřadů, jako je tomu dosud. Tato asymetrie by mohla vést k zániku řady firem a nárůstu nezaměstnanosti spolu s poklesem příjmů národního rozpočtu...

Pokud by Česká republika vstoupila do EU, musela by v rámci společné obchodní politiky ukončit bilaterální a multilaterální vztahy k ostatním zemím světa (celkem okolo 350 smluv a dohod), které by nahradilo smluvní uspořádání EU a veškeré tyto vztahy by i za ČR plně řídila Komise v Bruselu... K podstatnému zhoršení obchodních vztahů by došlo na straně českého vývozu např. do USA. Vstupem do EU by Česká republika nejen přišla o preferenční zacházení ze strany USA, ale více méně by vstoupila do obchodní války mezi USA a EU (ocel, textil apod.). Podobně by tomu bylo i ve vztahu k Japonsku, Koreji a dalším mimoevropským zemím...

Jedním z klíčových argumentů pro vstup do EU je teze, že členství v EU pozitivně ovlivní hospodářský vývoj České republiky. Otázkou je, zda by vstup do EU napomohl přiblížování ekonomické úrovně v ČR průměru EU. Zkušenost mnoha zemí, které k EU přistoupily dříve, tento

optimismus nepotvrzuje... Irsko od vstupu do EU v r. 1973 dlouho zůstávalo na 65 % průměru patnáctičlenné EU. Výrazný růst zaznamenává až více než deset let po vstupu po zavedení daňové reformy a výrazném přílivu zejména amerického kapitálu. V r. 1997 Irsko dokonce překonalo průměr EU. Řecko při vstupu v r. 1981 dosahovalo v HDP na hlavu 53 % průměru EU. Pak řecká ekonomická úroveň klesala až na 43 % EU v r. 1988. Od té doby se Řecko pomalu dostává na úroveň 53 %, kterou mělo při vstupu. Tato úroveň je ale stále hluboce pod 60 % EU, kde bylo Řecko v r. 1970. Španělsko a Portugalsko, které vstoupily do EU v r. 1986, zaznamenaly po vstupu mírný a trvalý proces konvergence. Tempo jejich přibližování ale daleko zaostává za tempem, kterým srovnávala ekonomickou úroveň s EU Česká republika během posledních 13 let... Pozitivní vliv členství v EU na českou ekonomiku je tak spíše zbožným přáním.“

Od vstupu ČR do EU uplynuly již více než čtyři roky, a proto se můžeme pokusit ověřit platnost výše uvedené argumentace odpůrců členství ČR v EU. Můžeme posoudit, jestli se v průběhu více než čtyřletého období našeho členství v Evropské unii obavy z negativních dopadů přistoupení ČR k EU na konkurenceschopnost české ekonomiky naplnily, či nikoli.

Aby námi sledované období bylo výrazně delší než výše zmiňované více než čtyři roky, budeme rovněž posuzovat, jak se konkurenceschopnost české ekonomiky vyvíjela v různých etapách před vstupem České republiky do Evropské unie. Tuto předvstupní fázi můžeme rozčlenit na dvě části – na etapu málo intenzivních příprav ČR na členství v EU, tj. období do roku 1999, a na etapu velmi intenzivní přípravy České republiky na vstup do Unie, tj. období od roku 2000 až po naše začlenění do EU 1. května 2004.

Celkově tedy budeme porovnávat vývoj konkurenceschopnosti české ekonomiky ve třech etapách – nejprve do roku 1999, dále od roku 2000 do dubna 2004 a následně od května 2004 až do současnosti, tedy v období členství České republiky v EU. Takový časový horizont nám poskytuje dostatečně dlouhou časovou řadu statistických dat pro posouzení vývoje konkurenceschopnosti české ekonomiky v souvislosti s různými fázemi její integrace do Evropské unie.

Konkurenceschopnost české ekonomiky můžeme posuzovat na základě řady indikátorů. Z výše uvedených citací argumentů proti členství ČR v EU lze odvodit, že vstup České republiky do Unie měl mít negativní vliv na makroekonomické ukazatele, jako je míra inflace, tempo ekonomického růstu, velikost HDP na obyvatele, míra nezaměstnanosti, bilance zahraničního obchodu či saldo veřejných rozpočtů. Abychom ověřili platnost argumentů odpůrců členství ČR v EU, budeme pomocí těchto i dalších makroekonomických ukazatelů sledovat vývoj konkurenceschopnosti české ekonomiky ve třech výše zmíněných obdobích (ve fázi málo intenzivních příprav na členství v EU, v době velice intenzivních příprav na vstup do Unie a v období po vstupu do EU).

Mezi posuzované makroekonomické ukazatele bude patřit vývoj reálného HDP, HDP na obyvatele, průmyslové a stavební výroby, maloobchodních tržeb, míry nezaměstnanosti, salda veřejných rozpočtů, úrovně veřejného dluhu, bilance zahraničního obchodu a salda běžného účtu platební bilance. Budeme sledovat rovněž vývoj míry inflace, reálných mezd a směnného kurzu české koruny.

Začneme s posouzením vývoje míry inflace v České republice. Z dat uvedených v tabulce 1 plyne, že období vysoké roční míry inflace v České republice kolem 10 a více procent skončilo v roce 1998. Od té doby až do roku 2007 byla roční míra inflace vždy nižší než 5 % a nic na tom nezměnil ani vstup do Evropské unie. V letech 2004 - 2007 se roční míra inflace pohybovala v intervalu 1,9 - 2,8 % měřeno českou národní definicí a 1,6 - 3,0 % měřeno HICP. To jsou srov-

natelné hodnoty s rokem 1999, nižší hodnoty než v letech 2000 a 2001 a vyšší hodnoty v porovnání s roky 2002 a 2003. Míra inflace v České republice se tedy v době od vstupu do Evropské unie až do roku 2007 výrazně neodchylovala od své úrovně v pětiletém období před vstupem ČR do EU. V průběhu roku 2008 však došlo v ČR k nárůstu míry inflace až na hodnoty převyšující 6 %. Akcelerace inflace ale nebyla specifickým jevem České republiky, nýbrž celoevropským, respektive celosvětovým jevem způsobeným nárůstem cen zemědělských produktů, paliv a dalších surovin. Zvýšení míry inflace v České republice v roce 2008 proto nelze přičíst na vrub jejího členství v EU.

Můžeme tedy konstatovat, že období intenzivní přípravy ČR na členství v EU i období po vstupu ČR do Unie až do roku 2007 bylo spojeno s mnohem nižší mírou inflace než fáze nevýrazných příprav ČR na vstup do EU. Akcelerace inflace v roce 2008 nemá spojitost s členstvím České republiky v EU. Nenaplnily se tedy obavy odpůrců vstupu ČR do EU z výrazného zrychlení inflace kvůli začlenění České republiky do Evropské unie.

Dále posoudíme vývoj průmyslové a stavební výroby a tržeb v maloobchodě v České republice. Údaje v tabulce 2 ukazují, že od roku 2000 v České republice trvale roste průmyslová i stavební výroba a od roku 1999 se neustále zvyšují i tržby v maloobchodě. Tyto trendy se nezměnily ani po vstupu ČR do Evropské unie. Průmyslová produkce České republiky rostla v období 2004 až červenec 2008 meziročním tempem 6,0 - 11,2 %, stavební výroba se v uvedeném období zvyšovala meziročně o 1,6 - 9,7 % a tržby v maloobchodě zaznamenávaly meziroční nárůst o 2,5 - 7,5 %.

Na základě výše uvedených údajů lze tedy říci, že v období intenzivní přípravy ČR na vstup do EU i po začlenění ČR do Unie byl vývoj průmyslové a stavební výroby i tržeb v maloobchodě příznivější než v době málo intenzivních příprav České republiky na členství v Unii. Nenaplnily se negativní předpovědi odpůrců členství ČR v EU, že důsledkem přistoupení České republiky k Evropské unii bude zpomalení růstu průmyslové či stavební výroby v ČR v porovnání se situací před vstupem do EU.

Pokud jde o vývoj míry nezaměstnanosti, tabulka 3 ilustruje, že míra nezaměstnanosti v ČR silně vzrostla v letech 1997 - 1999 a v letech 2000 - 2005 se pohybovala v intervalu 8,5 - 9,9 % podle národní definice, respektive 7,3 - 8,7 % podle definice Eurostatu. Období nevýrazných příprav České republiky na vstup do Evropské unie bylo tedy spojeno nejprve s nízkou mírou nezaměstnanosti a posléze s jejím prudkým nárůstem. Pro fázi intenzivní přípravy ČR na členství v Evropské unii i pro období prvních dvou let po vstupu ČR do EU je potom charakteristické zastavení nárůstu, respektive stabilizace míry nezaměstnanosti. Od roku 2006 pak začalo docházet k jejímu významnému poklesu. V prvním pololetí 2008 dosahovala česká míra nezaměstnanosti 5,5 % podle národní definice, respektive 4,5 % podle definice Eurostatu. Nenaplnily se tedy obavy odpůrců členství ČR v EU z výrazného nárůstu nezaměstnanosti po vstupu České republiky do Evropské unie.

Dále můžeme posoudit vývoj průměrné reálné mzdy (viz tabulka 3). Od roku 1999 reálné mzdy v České republice neustále rostou a tento růst pokračoval i v období po vstupu České republiky do Evropské unie. Občané ČR se tak více než čtyři roky po vstupu do EU mohou těšit z historicky nejvyšších průměrných reálných mezd.

Užitečný je také pohled na vývoj veřejných financí ČR. Veřejné rozpočty a veřejný dluh se vyvíjely nepříznivě zejména v období tří let před vstupem ČR do EU (v letech 2001 - 2003), kdy rychle narostl rozpočtový deficit a veřejný dluh (viz tabulka 4). Po přistoupení k Unii však musí

Česká republika plnit rozpočtové cíle svého konvergenčního programu, v němž se zavázala do roku 2008 snížit deficit veřejných rozpočtů pod 3 % HDP. Členství v EU by tedy mělo dlouhodobě přispívat ke zlepšování rozpočtového salda ČR, což lze hodnotit jako pozitivní účinek integrace. Údaje za roky 2004 - 2007 takový vývoj potvrzují. V roce 2004 se deficit veřejných rozpočtů České republiky dostal přesně na 3 % HDP, avšak v roce 2005 tuto hranici opět překročil (činil 3,6 % HDP). V následujících dvou letech se pak rozpočtový deficit ČR rychle snižoval pod 3 % HDP (na 2,7 % HDP v roce 2006 a 1,6 % HDP v roce 2007). Po vstupu České republiky do EU došlo rovněž k mírnému poklesu veřejného dluhu ČR pod úroveň 30 % HDP. Nenaplnily se tedy negativní předpovědi odpůrců členství ČR v EU, že přičlenění České republiky k Evropské unii povede ke zhoršení salda veřejných rozpočtů ČR, protože v tříletém období před vstupem do EU (2001 - 2003) představoval deficit veřejných rozpočtů České republiky 5,7 - 6,8 % HDP a byl tak několikanásobně vyšší než v období po vstupu ČR do EU (kdy činil 1,6 - 3,6 % HDP).

Období intenzivní přípravy ČR na začlenění do EU i období po vstupu do Evropské unie mělo rovněž pozitivní vliv na vývoj vnějších ekonomických vztahů České republiky. V době intenzivní přípravy ČR na vstup do EU a po začlenění ČR do Evropské unie došlo k výraznému zlepšení salda zahraničního obchodu. Jak ukazují údaje v tabulce 5, v roce 2005 bylo saldo zahraničního obchodu poprvé v historii samostatné České republiky přebytkové, a to ve výši 59,4 mld. Kč, tj. 2,0 % HDP. Rovněž v následujícím období zaznamenal zahraniční obchod České republiky přebytkovou bilanci, a to na úrovni 2,0 % HDP v roce 2006, 3,4 % HDP v roce 2007 a 4,4 % HDP v prvním pololetí 2008. Zahraniční obchod České republiky tak po vstupu do EU navázal na příznivý trend po roce 2000, kdy docházelo k neustálému zlepšování jeho salda. Nenaplnily se tedy obavy odpůrců členství ČR v EU z výrazného nárůstu deficitu zahraničního obchodu po vstupu České republiky do Evropské unie.

K výraznému zlepšení po vstupu České republiky do EU však nedošlo u salda běžného účtu platební bilance (viz tabulka 5). V roce 2005 sice skončil běžný účet ČR ve schodku 1,6 % HDP, což byl nejlepší výsledek od začátku sledovaného období, tedy od roku 1995, avšak v roce 2006 došlo téměř ke zdvojnásobení hodnoty deficitu běžného účtu České republiky na 3,1 % HDP. V roce 2007 a v prvním pololetí 2008 se pak deficit běžného účtu ČR opět snižoval na 2,5, respektive 1,7 % HDP.

Z ukazatelů vnějšího vývoje české ekonomiky se v období intenzivní přípravy ČR na členství v Unii a po vstupu České republiky do EU příznivě vyvíjel kurz české koruny (viz tabulka 6). Zatímco v období nevýrazných příprav na vstup do EU měl průměrný směnný kurz české koruny k euru (respektive do konce roku 1998 k jeho předchůdkyni ECU) tendenci spíše oslabovat (z 34,11 CZK/ECU v roce 1993 na 36,88 CZK/EUR v roce 1999), v době intenzivních příprav ČR na přistoupení k EU i po našem vstupu do Evropské unie měl a dosud má průměrný kurz české koruny k euru především tendenci posilovat. Průměrný směnný kurz české koruny k euru se v prvních osmi měsících roku 2008 dostal na svou historicky nejsilnější hodnotu (24,86 CZK/EUR).

Obdobné tendence jako kurz české koruny k euru vykazoval i směnný kurz české koruny k americkému dolaru. Zatímco v letech 1993 - 2000 došlo celkově k citelnému oslabení průměrného kurzu české koruny k americkému dolaru (z 29,16 CZK/USD v roce 1993 na 38,59 CZK/USD v roce 2000), od roku 2001 i po vstupu ČR do Evropské unie průměrný směnný kurz české koruny k americkému dolaru každoročně zpevňoval a dosud zpevňuje. V prvních osmi měsících roku 2008 se průměrný směnný kurz české koruny k americkému dolaru dostal na svou historicky nejsilnější úroveň (16,24 CZK/USD).

Tabulka č. 1
Roční míra inflace v České republice, v %

	Míra inflace	
	národní definice	HICP
1992	11,1	:
1993	20,8	:
1994	10,0	:
1995	9,1	:
1996	8,8	:
1997	8,5	8,0
1998	10,7	9,7
1999	2,1	1,8
2000	3,9	3,9
2001	4,7	4,5
2002	1,8	1,4
2003	0,1	-0,1
2004	2,8	2,6
2005	1,9	1,6
2006	2,5	2,1
2007	2,8	3,0
srpen 2008	6,1	6,2

HICP – harmonizovaný index spotřebitelských cen
 Pramen: Český statistický úřad; Eurostat

Tabulka č. 2
Průmyslová produkce, stavební výroba a tržby v maloobchodě
v České republice, stálé ceny, meziroční změny v %

	Průmyslová produkce	Stavební výroba	Tržby v maloobchodě
1991	:	-27,5	:
1992	:	19,7	:
1993	-5,3	-7,5	:
1994	2,0	7,5	:
1995	8,8	8,5	:
1996	2,0	5,3	:
1997	4,4	-3,9	-0,8
1998	1,6	-7,0	-6,8
1999	-3,1	-6,5	2,9
2000	1,5	5,3	4,3
2001	6,7	9,6	4,5
2002	1,9	2,5	3,0
2003	5,5	8,9	4,9
2004	9,6	9,7	2,5
2005	6,7	4,2	4,0
2006	11,2	6,6	6,5
2007	9,0	6,7	7,5
leden až červenec 2008	6,0	1,6	2,5

Pramen: Český statistický úřad

Tabulka č. 3

**Míra nezaměstnanosti v České republice, průměr za období v % ;
průměrná reálná mzda v České republice, meziroční změny v %**

	Míra nezaměstnanosti		Průměrná reálná mzda
	registrovaná, národní definice	harmonizovaná, definice Eurostatu	
1993	3,0	:	:
1994	3,3	:	7,8
1995	3,0	:	8,7
1996	3,1	:	8,7
1997	4,3	:	1,3
1998	6,0	6,4	-1,4
1999	8,5	8,6	6,2
2000	9,0	8,7	2,4
2001	8,5	8,0	3,8
2002	9,2	7,3	5,4
2003	9,9	7,8	6,5
2004	9,2	8,3	3,7
2005	9,0	7,9	3,3
2006	8,1	7,2	3,9
2007	6,6	5,3	4,4
leden až červen 2008	5,5	4,5	1,9

Míra registrované nezaměstnanosti podle národní definice do roku 2003 podle staré metodiky.
Pramen: Český statistický úřad; Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky; Eurostat

Tabulka č. 4

Saldo veřejných rozpočtů a veřejný dluh České republiky, v % HDP

	Saldo veřejných rozpočtů	Veřejný dluh
1992	-2,3	:
1993	-22,0	:
1994	-3,2	:
1995	-13,4	:
1996	-3,3	12,5
1997	-3,8	13,1
1998	-5,0	15,0
1999	-3,7	16,4
2000	-3,7	18,5
2001	-5,7	25,1
2002	-6,8	28,5
2003	-6,6	30,1
2004	-3,0	30,4
2005	-3,6	29,7
2006	-2,7	29,4
2007	-1,6	28,7

Pramen: European Economy, The EU economy: 2004 review, No 6, 2004, European Commission; Eurostat

Tabulka č. 5
Saldo zahraničního obchodu a běžného účtu platební bilance České republiky

	Saldo zahraničního obchodu		Saldo běžného účtu
	v mld. Kč	v % HDP	v % HDP
1993	-15,3	:	:
1994	-39,8	:	:
1995	-97,6	-6,7	-2,5
1996	-154,9	-9,2	-6,6
1997	-155,2	-8,6	-6,2
1998	-84,0	-4,2	-2,0
1999	-65,8	-3,2	-2,4
2000	-120,8	-5,5	-4,8
2001	-116,7	-5,0	-5,3
2002	-71,3	-2,9	-5,5
2003	-69,8	-2,7	-6,2
2004	-13,4	-0,5	-5,2
2005	59,4	2,0	-1,6
2006	65,1	2,0	-3,1
2007	120,6	3,4	-2,5
leden až červen 2008	83,2	4,4	-1,7

Pramen: Česká národní banka; Český statistický úřad

Tabulka č. 6
Směnný kurz CZK/EUR (CZK/ECU) a CZK/USD, průměr za období

	Směnný kurz CZK/EUR (CZK/ECU)	Směnný kurz CZK/USD
1993	34,11	29,16
1994	34,06	28,78
1995	34,31	26,55
1996	34,01	27,14
1997	35,80	31,71
1998	36,16	32,27
1999	36,88	34,60
2000	35,61	38,59
2001	34,08	38,04
2002	30,81	32,74
2003	31,84	28,23
2004	31,90	25,70
2005	29,78	23,95
2006	28,34	22,61
2007	27,76	20,31
leden až srpen 2008	24,86	16,24

Pramen: Česká národní banka

Tabulka č. 7**HDP na obyvatele v PPS v České republice a dalších vybraných zemích EU,
v % (EU-15 = 100 %)**

	Česká republika	Irsko	Španělsko	Portugalsko	Řecko
1990	67,7	75,3	76,1	62,9	65,9
1991	61,0	77,3	79,0	66,4	68,3
1992	60,2	78,8	79,0	66,7	67,8
1993	60,6	81,3	78,6	65,8	66,9
1994	60,5	83,8	78,4	64,7	66,3
1995	62,8	89,3	78,8	65,8	65,0
1996	64,5	93,2	79,3	66,0	64,6
1997	62,7	101,8	79,5	67,0	65,3
1998	60,4	106,1	80,7	68,3	65,0
1999	59,6	110,8	83,3	70,0	65,1
2000	58,9	114,9	83,2	70,2	65,8
2001	60,2	117,9	84,1	70,2	67,2
2002	61,8	123,2	86,1	70,1	70,7
2003	63,5	125,1	87,4	68,6	73,2

PPS – Purchasing Power Standards (jednotky parity kupní síly)

Pramen: European Economy, The EU economy: 2004 review, No 6, 2004, European Commission

Tabulka č. 8**HDP na obyvatele v PPS v České republice a dalších vybraných zemích EU,
v % (EU-27 = 100 %)**

	Česká republika	Irsko	Španělsko	Portugalsko	Řecko
1997	73,1	115,1	93,5	76,3	84,8
1998	70,6	121,6	95,6	76,8	83,5
1999	69,7	126,6	96,6	78,5	83,0
2000	68,6	131,0	97,6	78,2	84,3
2001	70,4	132,9	98,4	77,5	86,7
2002	70,6	138,3	100,8	77,2	91,0
2003	73,6	140,9	101,3	76,9	92,3
2004	75,3	141,9	101,2	74,8	93,9
2005	76,4	143,5	102,9	75,4	96,1
2006	78,1	145,2	105,0	74,5	97,1
2007	81,5	146,3	106,9	74,8	97,8

PPS – Purchasing Power Standards (jednotky parity kupní síly)

Pramen: Eurostat

Lze tedy shrnout, že zatímco období nevýrazných příprav České republiky na členství v Evropské unii bylo spojeno spíše s negativním vývojem směnného kurzu české koruny, pro etapu intenzivních příprav ČR na členství v EU i pro období po vstupu ČR do EU je charakteristický převážně velmi pozitivní vývoj kurzu české koruny.

Z ukazatelů, které jsme si zvolili jako indikátory vývoje konkurenceschopnosti české ekonomiky, zbývá posoudit vývoj reálného HDP, respektive HDP na obyvatele v České republice. Podle argumentace odpůrců členství ČR v EU uvedené v úvodní části této kapitoly nelze počítat s tím, že by členství ČR v EU napomohlo konvergenci ekonomické úrovně ČR k průměru EU, protože ze vstupujících chudších zemí pouze Irsko v době svého členství vykazovalo výrazný růst své ekonomické úrovně až nad průměr EU-15. Řecko však podle této argumentace čelilo poklesu ekonomické úrovně pod hodnotu z roku 1970 a Španělsko a Portugalsko zaznamenalo jen mírné tempo konvergence k průměru EU-15, které bylo pomalejší než tempo konvergence ČR k průměru EU-15 v letech 1990 - 2003.

S údaji uváděnými odpůrci členství ČR v EU však nelze zcela souhlasit. Jak ukazují data v tabulkách 7 a 8, ekonomická úroveň měřená jako HDP na obyvatele v PPS v případě Irska skutečně vzrostla až nad průměr EU-15, respektive EU-27, avšak i v případě Španělska a Řecka vykazoval HDP na obyvatele v PPS ve sledovaném období celkově slušnou růstovou dynamiku. Ekonomická úroveň Portugalska ve sledovaném období v porovnání s průměrem EU-15, respektive EU-27 celkově spíše stagnovala, v závěru sledovaného období pak došlo k jejímu poklesu.

Odpůrci vstupu ČR do EU ve své argumentaci uvedené na počátku této kapitoly uvádějí, že ekonomická úroveň Řecka se po vstupu do EU stále nachází hluboko pod 60 % průměru EU-15, kde byla v roce 1970. My musíme na základě údajů v tabulce 7 oponovat, že Řecko dosáhlo v roce 2003 ekonomické úrovně výrazně vyšší, a sice 73,2 % průměru EU-15.

Rovněž nelze souhlasit s tvrzením odpůrců členství ČR v EU, že Španělsko po vstupu do Evropské unie vykazovalo nižší dynamiku konvergence své ekonomické úrovně k průměru zemí EU-15 než Česká republika v letech 1990 - 2003. Z tabulky 7 je zřejmé, že v letech 1990 - 2003 se Španělsko přiblížilo k průměrné ekonomické úrovni EU-15 o 11,3 procentního bodu, zatímco Česká republika se od průměru EU-15 vzdálila o 4,2 procentního bodu.

Z údajů uvedených v tabulkách 7 a 8 lze rovněž vysledovat, že v období málo intenzivních příprav ČR na členství v EU (v letech 1990 - 1999) se ekonomická úroveň České republiky propadla ze 67,7 % na 59,6 % průměru EU-15. V období velmi intenzivní přípravy ČR na vstup do Unie (v letech 2000 - 2003) se naopak ekonomická úroveň ČR přiblížila o 3,9 procentního bodu k průměru EU-15 i EU-27. K přiblížování ekonomické úrovně ČR k průměru Evropské unie pak docházelo a dochází i po vstupu České republiky do EU. V letech 2004 - 2007 se HDP na obyvatele v PPS České republiky přiblížil k průměru EU-27 o 7,9 procentního bodu.

Z uvedených údajů je zřejmé, že se nenaplnily obavy odpůrců členství ČR v EU z negativního vlivu vstupu ČR do Evropské unie na velikost HDP na obyvatele České republiky, respektive na tempo konvergence ekonomické úrovně České republiky k průměru Evropské unie. Naopak lze konstatovat, že zatímco v období nevýrazných příprav ČR na členství v EU docházelo ke vzdalování ekonomické úrovně České republiky od průměru Evropské unie, v období intenzivní přípravy České republiky na členství v Unii a po vstupu ČR do EU se ekonomická úroveň ČR k průměru Evropské unie přibližovala a přibližuje.

S výše uvedenými údaji o vývoji HDP na obyvatele korespondují data v tabulkách 9 a 10 o růstu reálného HDP v České republice a v EU-15, respektive EU-27. Na jejich základě lze vypočítat, že v letech 1991 - 1999, tedy v období nevýrazných příprav ČR na členství v EU reálný HDP České republiky celkově poklesl o 1 %, zatímco reálný HDP EU-15 se zvýšil o 19 %. Při relativně stabilním počtu obyvatel v ČR i EU-15 se tedy v uvedeném období Česká republika od průměrné ekonomické úrovně EU-15 vzdalovala. Naopak v letech 2000 - 2003, tedy v době in-

tenzivních příprav ČR na členství v Evropské unii reálný HDP České republiky rostl celkově vyšším tempem než průměr EU-15, respektive EU-27 a ekonomická úroveň ČR se k průměru Evropské unie přibližovala.

Tabulka č. 9
Reálný HDP v České republice a EU-15, meziroční změny v %

	Česká republika	EU-15
1991	-11,6	1,8
1992	-0,5	1,1
1993	0,1	-0,4
1994	2,2	2,8
1995	5,9	2,4
1996	4,0	1,7
1997	-0,7	2,6
1998	-0,8	2,9
1999	1,3	3,0
2000	3,6	3,9
2001	2,5	1,9
2002	1,9	1,1
2003	3,6	1,1

Pramen: European Economy, The EU economy: 2004 review, No 6, 2004, European Commission; Eurostat; Český statistický úřad

Tabulka č. 10
Reálný HDP v České republice a EU-27, meziroční změny v %

	Česká republika	EU-27
1998	-0,8	2,9
1999	1,3	3,0
2000	3,6	3,9
2001	2,5	2,0
2002	1,9	1,2
2003	3,6	1,3
2004	4,5	2,5
2005	6,3	1,9
2006	6,8	3,1
2007	6,6	2,9
2008 – 1. čtvrtletí	5,4	2,3
2. čtvrtletí	4,6	1,6

Pramen: Eurostat; Český statistický úřad

Po vstupu ČR do Evropské unie se předstih tempa růstu reálného HDP v České republice oproti průměru EU-27 výrazně zvětšil. Od roku 2004 do druhého čtvrtletí 2008 vzrostl reálný HDP České republiky celkově o 33 %, zatímco reálný HDP EU-27 celkově pouze o 13 %. I tyto údaje svědčí o přibližování ekonomické úrovně České republiky k průměru Evropské unie po vstupu ČR do EU. Nenaplnily se tedy negativní předpovědi odpůrců členství ČR v EU, že přistoupení ČR k Evropské unii povede ke zpomalení tempa ekonomického růstu v České republice.

Z výše uvedených skutečností můžeme učinit závěr, že v období velmi intenzivní přípravy České republiky na vstup do Evropské unie i v období prozatím více než čtyřletého členství ČR v EU se většina námi sledovaných makroekonomických ukazatelů, na jejichž základě jsme posuzovali konkurenceschopnost české ekonomiky, vyvíjela příznivěji než v období málo intenzivních příprav ČR na vstup do Unie. Pouze bilance veřejných rozpočtů a úroveň veřejného dluhu se v období intenzivní přípravy ČR na členství v EU zhoršila, po vstupu ČR do Unie však došlo k poklesu úrovně veřejného dluhu i k výraznému snížení deficitu veřejných rozpočtů České republiky pod hranici 3 % HDP. Jednoznačně pozitivně se po vstupu do EU nevyvíjelo ani saldo běžného účtu platební bilance České republiky. V době intenzivních příprav ČR na začlenění do EU se rovněž výrazněji nesnižovala míra nezaměstnanosti, její úroveň se však alespoň stabilizovala a nepokračovala v růstu z předcházejícího období málo intenzivních příprav ČR na vstup do Unie. K výraznému poklesu míry nezaměstnanosti pak začalo docházet až s určitým zpožděním po začlenění ČR do EU, konkrétně od roku 2006.

Ostatní ukazatele, na jejichž základě jsme posuzovali konkurenceschopnost české ekonomiky, se v době intenzivních příprav ČR na členství v EU vyvíjely příznivě. Tento trend se nezměnil ani v námi sledovaném více než čtyřletém období po vstupu České republiky do Evropské unie. Po začlenění ČR do EU tak vykazuje solidní růst průmyslová a stavební výroba i tržby v maloobchodě, zvyšují se reálné mzdy, inflace je pod kontrolou (s výjimkou roku 2008, v němž je však nárůst inflace celoevropským, respektive celosvětovým problémem). Směnný kurz české koruny k euru i americkému dolaru dosahuje historicky nejsilnějších úrovní, historicky nejlepší je také bilance zahraničního obchodu ČR. Na historicky nejvyšší úroveň se po vstupu do EU dostalo rovněž tempo růstu reálného HDP České republiky. Od doby, kdy Česká republika zahájila intenzivní přípravy na vstup do Unie, až do současnosti, kdy je členským státem EU, se ekonomická úroveň ČR neustále přibližuje k průměru Evropské unie.

Lze tedy konstatovat, že období velmi intenzivní přípravy České republiky na začlenění do Evropské unie (od roku 2000 do dubna 2004) i doba po vstupu ČR do EU (po 1. květnu 2004) přispěly k posílení konkurenceschopnosti české ekonomiky v porovnání s obdobím nevýrazných příprav ČR na členství v Unii (do roku 1999). Vstup České republiky do Evropské unie se z tohoto pohledu jeví jako významný přínos pro českou ekonomiku a její konkurenceschopnost.

Literatura a prameny

1. Adrian, P., Hampl, M., Loužek, M., Mach, P.: *Víme, o čem budeme hlasovat?* Newsletter Centra pro ekonomiku a politiku, květen 2003
2. Česká národní banka, kurzy devizového trhu – průměry (<http://www.cnb.cz>)
3. Česká národní banka, statistika platební bilance (<http://www.cnb.cz>)
4. Český statistický úřad, časové řady (<http://www.czso.cz>)
5. Český statistický úřad, makroekonomické údaje (<http://www.czso.cz>)
6. Český statistický úřad, nejnovější čísla – rychlé informace (<http://www.czso.cz>)
7. *European Economy. The EU economy: 2004 review*. No 6, 2004, European Commission
8. Eurostat, Main tables – Economy and finance (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
9. Eurostat, Main tables – Population and social conditions (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
10. Eurostat, News releases (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
11. Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky, tiskové zprávy – nezaměstnanost (<http://www.mpsv.cz>)

Pesimistické prognózy před vstupem České republiky do eurozóny, které se opět nepotvrdí?

Jiří Malý

Českou republiku čeká v bližší či vzdálenější budoucnosti další krok na cestě evropské integrace – vstup do eurozóny, tedy zavedení jednotné evropské měny euro. Ačkoli již česká vláda schválila Národní plán zavedení eura v České republice, ačkoli je sledováno a každoročně vyhodnocováno plnění konvergenčních kritérií, jejichž splnění je podmínkou pro vstup ČR do eurozóny, nestanovila ještě česká vláda termín, v němž bude Česká republika o zavedení eura skutečně usilovat.

Část ekonomů a řada představitelů reálné ekonomiky, kteří jsou zastánci rychlejšího zavedení eura v ČR, argumentuje, že česká ekonomika je již na přijetí jednotné evropské měny dostatečně připravena a i bližší perspektiva zavedení eura umožní České republice realizovat z tohoto kroku více přínosů než nákladů. Podle jejich názoru na zahraniční obchod silně orientovaná česká ekonomika nutně potřebuje eliminovat kurzové riziko a chránit se tak před turbulencemi na nestabilních globálních měnových trzích, které vytvářejí hůře předvídatelné prostředí pro fungování firem, jejich obchodní vztahy a investice.

Vláda svou pozici neurčovat prozatím datum zavedení eura v ČR naopak zdůvodňuje nutností provést potřebné reformy, které zajistí dlouhodobou stabilitu a udržitelnost českých veřejných financí a flexibilitu české ekonomiky, zejména trhu práce, ještě před vstupem ČR do eurozóny. Bez těchto reforem by podle jejího názoru nevýhody vstupu ČR do eurozóny převážily nad výhodami. Podobný názor zastává i část ekonomů, kteří tyto argumenty doplňují tvrzením, že oddalování zavedení eura může být pro Českou republiku výhodné, protože kurz české koruny dlouhodobě posiluje a samostatná měna prostřednictvím apreciacie svého kurzu k euru umožňuje České republice dohánět cenovou hladinu eurozóny bez zvyšování inflace. Zastánci vzdálenější perspektivy zavedení eura rovněž varují před ztrátou samostatné monetární politiky České národní banky a neblahými důsledky, které by to mohlo mít pro českou ekonomiku při eventuálním krizovém vývoji.

V předcházejících dvou kapitolách jsme se zabývali obavami a pesimistickými scénáři ohledně ekonomického vývoje zemí střední a východní Evropy prezentovanými v souvislosti s jejich vstupem do EU, které nakonec nedošly svého naplnění. Je příznačné, že obavy a pesimistické scénáře ohledně budoucího ekonomického vývoje se objevují i v souvislosti s uvažovaným vstupem České republiky do eurozóny. V následujícím textu se pokusíme ověřit validitu některých argumentů, které před brzkým zavedením eura v ČR varují a doporučují tento krok pokud možno odkládat.

1. Rizika pozdního přijetí jednotné evropské měny

V argumentaci zastánců pozdního zavedení eura v České republice je zabudována řada silných předpokladů, které se však nakonec nemusí naplnit. Možnost jejich naplnění je totiž více otázkou víry jejich zastánců než otázkou možností reálného vývoje české ekonomiky v prostředí globalizovaných trhů. Možnost nenaplnění těchto silných předpokladů je přitom hlavním rizikem spojeným s oddalováním vstupu ČR do eurozóny.

Zabudovaných silných předpokladů zastánců pozdního zavedení eura v ČR lze identifikovat celou řadu, my si pro účely naší analýzy vybereme následující:

- Konvergence cenové hladiny v České republice bude probíhat prostřednictvím apreciacie kurzu české koruny k euru.
- Apreciace kurzu české koruny k euru bude mít dlouhodobý charakter.
- Apreciace kurzu české koruny k euru bude pokračovat bez ohledu na vývoj platební bilance ČR.
- Apreciace kurzu české koruny k euru bude pokračovat bez ohledu na vývoj světové ekonomiky a nálady na měnových, finančních a kapitálových trzích.
- Česká monetární politika může být autonomní a svými nástroji reagovat na nepříznivé výkyvy ve vývoji české ekonomiky a tak ji stabilizovat.

Výše uvedené zabudované předpoklady zastánců pozdního zavedení eura v České republice mají svou vnitřní logiku. Například jestliže má konvergence cenové hladiny v ČR probíhat prostřednictvím apreciacie kurzu české koruny k euru, musí mít tato apreciacie dlouhodobý charakter. Aby měla apreciacie kurzu české koruny k euru dlouhodobý charakter, muselo by k této apreciaci docházet bez ohledu na vývoj platební bilance ČR nebo bez ohledu na vývoj světové ekonomiky a nálady na měnových, finančních a kapitálových trzích. Tato vnitřní logika zabudovaných předpokladů zastánců oddalování vstupu ČR do eurozóny se však může rozpadnout, jestliže ji vystavíme testu vnějších podmínek fungování české ekonomiky i zkušenosti jiných zemí, které již euro přijaly nebo se na jeho zavedení připravují.

2. Omezená autonomie české monetární politiky

Předpoklad, že česká monetární politika může být autonomní a svými nástroji reagovat na nepříznivé výkyvy ve vývoji české ekonomiky a tak ji stabilizovat, může být zpochybněn už tou skutečností, že česká ekonomika je malá, velmi otevřená a navíc silně provázaná s ekonomikou eurozóny. Údaje v tabulce 1 ukazují, že velikost české ekonomiky, měřená objemem hrubého domácího produktu v běžných cenách v eurech, odpovídá pouze 1,0 % velikosti ekonomiky Evropské unie, 1,4 % velikosti ekonomiky eurozóny a 1,3 % velikosti ekonomiky Spojených států. Česká ekonomika se rovněž řadí mezi nejotevřenější na světě. Podíl exportu a importu na HDP České republiky činil podle údajů Českého statistického úřadu v roce 2007 celkem 136 %.

Tabulka č. 1
Porovnání HDP v běžných cenách České republiky a dalších vybraných ekonomik v roce 2007

	HDP (v mld. EUR)	Podíl HDP České republiky k HDP vybraných ekonomik (v %)
Česká republika	127,1	-
EU-27	12 304,0	1,0
Eurozóna	8 898,2	1,4
USA	10 074,8	1,3

Pramen: Eurostat; výpočty autora

Rovněž provázanost české ekonomiky s ekonomikou eurozóny je vysoká. Země eurozóny – včetně Slovenska jako nového člena – a země s měnami fixovanými na euro se v roce 2007 podle údajů Českého statistického úřadu na obratu českého zahraničního obchodu podílely 63 %, na českém vývozu dokonce 68 %. Z dat České národní banky zase vyplývá, že ke konci roku 2007 tvořily 80 % z celkového stavu přímých zahraničních investic v České republice přímé zahraniční investice ze zemí eurozóny.

Kvůli malé velikosti a značné otevřenosti české ekonomiky a její výrazné provázanosti s ekonomikou eurozóny proto Českou republiku výrazně ovlivňují ekonomické události v zahraničí, především v eurozóně, a na tyto zahraniční podněty pak musí reagovat i česká hospodářská politika včetně monetární. To však do značné míry omezuje autonomii české monetární politiky.

Možnosti autonomního rozhodování České národní banky dále oslabuje skutečnost, že se kurz české koruny utváří primárně na zahraničních trzích a česká monetární politika pak musí reagovat na pohyby kurzu české měny vyvolané v zahraničí. Příkladem může být například snížení úrokových sazeb Českou národní bankou v srpnu 2008 kvůli předchozímu rychlému zhodnocování kurzu české koruny.

Autonomie monetární politiky malé otevřené ekonomiky, jako je česká, se tak v éře globalizace ukazuje být do značné míry iluzí. V malé otevřené ekonomice s uvolněnými pohyby kapitálu přestává být totiž existence vlastní měny a s ní spojené „autonomní“ měnové politiky nástrojem stabilizace ekonomického vývoje, ale naopak vlastní měna se může stát prostředkem, jak prostřednictvím prudkých kurzových pohybů destabilizovat ekonomiku zvenčí. V takovém případě však Česká republika nepotřebuje vlastní měnu a není tedy žádoucí oddalování vstupu ČR do eurozóny.

3. Riziko turbulencí v globalizované ekonomice a jejich negativního vlivu na kurz české koruny

Další zabudovaný předpoklad zastánců vzdálenější perspektivy zavedení eura v ČR, podle něhož by aprece kurzu české koruny k euru mohla pokračovat bez ohledu na vývoj světové ekonomiky a nálady na měnových, finančních a kapitálových trzích, je samozřejmě nerealistický. Kurz české koruny bude vývojem světové ekonomiky a sentimentem investorů na měnových, finančních a kapitálových trzích vždy ovlivňován.

Vzhledem ke skutečnosti, že likvidita měnových, finančních a kapitálových trhů (stovky miliard až biliony USD) je řádově vyšší než devizové rezervy ČNB (desítky miliard USD), má Česká národní banka pouze omezený prostor, jak krátkodobě ovlivnit pohyb kurzu české koruny. V dlouhém období pak tento prostor nemá téměř žádný.

Výraznou volatilitu předvedl kurz české koruny k euru například v průběhu roku 2008. Nejprve se od počátku května 2008 do 21. července 2008, kdy dosáhl své historicky nejsilnější úrovně, zhodnotil o 9 %, posléze se od 21. července 2008 do počátku září 2008 znehodnotil o 8 %. Tak výrazné změny kurzu v tak krátkém období nemají nic společného s ekonomickou výkonností ani nastavením monetární politiky, ale jsou výsledkem kurzových spekulací.

Podobně volatilní kurzy vykazovaly v průběhu roku 2008 i další otevřené ekonomiky s vlastní měnou ve střední Evropě – Maďarsko a Polsko. Naopak kurz slovenské měny k euru se

od revalvace centrální parity slovenské koruny k euru na konci května 2008 stabilizoval a vyvíjel se odděleně od rozkolísaných kurzů měn České republiky, Polska a Maďarska. Kurz slovenské koruny se stabilizoval díky blízké perspektivě členství Slovenska v eurozóně.

Uvedené skutečnosti mohou také sloužit jako další důkaz omezené autonomie rozhodování České národní banky. Když ČNB (i přes omezenou účinnost svých zásahů) reaguje na prudké výkyvy kurzu koruny, stává se spoluhráčem či protihráčem subjektů spekulujících na měnový kurz, avšak s menším objemem likvidity, než mají tyto spekulující subjekty k dispozici.

Za těchto okolností spoléhat na dlouhodobou apreciaci kurzu české koruny k euru jako prostředek konvergence české cenové hladiny k průměru eurozóny je velmi riskantní strategie. Nelze spoléhat na vývoj měnového kurzu, když je dlouhodobě nepredikovatelný a centrální bankou téměř neovlivnitelný. V takovém případě však můžeme opět konstatovat, že Česká republika nepotřebuje vlastní měnu a že tedy není žádoucí oddalování vstupu ČR do eurozóny.

4. Riziko zhoršení platební bilance České republiky a jeho negativního vlivu na kurz české koruny

Také další zabudovaný předpoklad zastánců oddalování vstupu ČR do eurozóny, podle kterého by aprece kurzu české koruny k euru mohla pokračovat bez ohledu na vývoj platební bilance ČR, je nerealistický. Kurz české koruny bude na vývoj platební bilance ČR reagovat.

Budoucí vývoj české platební bilance přitom není zcela bez rizik, pokud budou pokračovat dosavadní trendy jejího vývoje (viz údaje v tabulce 2). V letech 2005 - 2007 sice narůstal celkový přebytek zahraničního obchodu České republiky (v roce 2007 činil přes 3 % HDP), ale podle údajů Českého statistického úřadu se prohlubuje rozdíl mezi vysokým přebytkem zahraničního obchodu ČR se státy Evropské unie (přes 400 mld. Kč v roce 2007) a rozsáhlým deficitem zahraničního obchodu ČR s teritoriem mimo EU (přes 300 mld. Kč v roce 2007). Zpomalení růstu HDP v Evropské unii, které se rýsuje v roce 2008 i následujícím období, může zhoršit výsledky českého exportu do EU, a tedy následně i zhoršit celkovou bilanci zahraničního obchodu České republiky.

Tabulka č. 2
Vývoj platební bilance České republiky v letech 1998 - 2007 (v % HDP)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Bilance zahraničního obchodu	-4,2	-3,2	-5,5	-5,0	-2,9	-2,7	-0,5	2,0	2,0	3,4
Bilance výnosů	-1,8	-2,2	-2,4	-3,6	-4,7	-4,7	-5,6	-5,2	-5,7	-7,1
Bilance běžného účtu	-2,0	-2,4	-4,8	-5,3	-5,5	-6,2	-5,2	-1,6	-3,1	-2,5
Bilance přímých investic	5,8	10,4	8,7	8,9	11,0	2,1	3,6	9,3	3,2	4,4
Bilance finančního účtu	4,7	5,1	6,8	7,3	14,1	6,1	6,3	5,2	3,2	2,9

Pramen: Český statistický úřad; Česká národní banka

Setrvale v posledních deseti letech narůstal deficit bilance výnosů ČR (v roce 2007 představoval přes 7 % HDP). Zejména kvůli tomu i přes přebytek zahraničního obchodu zůstává deficitní běžný účet platební bilance České republiky (2,5 % HDP v roce 2007).

Zároveň od roku 2005 klesal přebytek finančního účtu platební bilance ČR (až na necelá 3 % HDP v roce 2007), a to zejména kvůli poklesu přílivu přímých zahraničních investic.

Celková platební bilance České republiky skončila v roce 2007 v mírném přebytku 0,4 % HDP. Jestliže však bude pokračovat trend prohlubování deficitu bilance výnosů a snižování přebytku finančního účtu a jestliže se zhorší bilance zahraničního obchodu ČR, bude platební bilance České republiky směřovat celkově do deficitu. V takovém případě se však úvahy o možném dlouhodobém zhodnocování kurzu české koruny k euru jeví jako neopodstatněné. Kurz koruny by mohl naopak znehodnocovat.

Pokud chce Česká republika vstoupit do eurozóny s relativně silným konverzním kurzem české koruny k euru, který by přispěl ke konvergenci české cenové hladiny k průměru eurozóny a působil by v české ekonomice protiinflačně, měla by preferovat dřívější termín přijetí eura. Oddalování termínu zavedení eura může vést při eventuálním znehodnocení kurzu české koruny k euru k divergenci české cenové hladiny od průměru eurozóny nebo k nárůstu inflace.

5. Riziko dlouhodobé neudržitelnosti zhodnocování kurzu české koruny k euru

Zpochybnění předpokladu, že apreciacie kurzu české koruny k euru bude mít dlouhodobý charakter, je důsledkem zpochybnění předpokladů, které jsme rozebírali výše. Jestliže jsme v předcházejícím textu ukázali, že autonomie české monetární politiky není příliš velká, že Česká národní banka má jen omezený prostor k ovlivnění kurzu české koruny, že značný vliv na pohyb kurzu české koruny mají spekulace na zahraničních trzích, které mohou prostřednictvím měnového kurzu vnést nestabilitu do domácí ekonomiky, a že existují rizika budoucího zhoršení platební bilance České republiky, pak nelze jednoduše předpokládat dlouhodobý horizont apreciacie kurzu české koruny k euru a s tím spojenou konvergenci české cenové hladiny k průměru eurozóny.

Apreciace měnových kurzů navíc není v nových členských zemích EU žádným přirozeným nebo automatickým trendem, s nímž by se mohlo do budoucna počítat. Například kurz slovinského tolaru k euru se před vstupem Slovinska do mechanismu směnných kurzů ERM II v červnu 2004 dlouhodobě znehodnocoval. V případě Slovinska tedy kurzový kanál konvergence cenové hladiny k průměru eurozóny nefungoval. Teprve po vstupu do ERM II se kurz slovinské měny k euru stabilizoval. Rychlé zavedení eura od roku 2007 se z tohoto hlediska jeví v případě Slovinska jako správně zvolená strategie.

Tabulka č. 3

Bilance běžného účtu platební bilance pobaltských zemí v letech 1998 - 2007 (v % HDP)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Estonsko	-8,6	-4,3	-5,3	-5,4	-9,8	-11,3	-12,3	-10,0	-15,5	-17,3
Litva	-11,6	-11,0	-6,0	-4,7	-5,1	-6,8	-7,7	-7,2	-10,8	-13,7
Lotyšsko	-9,5	-8,9	-4,8	-7,6	-6,6	-8,2	-12,9	-12,5	-22,5	-22,9

Pramen: Eurostat

Dalším příkladem toho, že dlouhodobá apreciacie měnových kurzů nemusí být v nových členských zemích EU vždy realistickou variantou budoucího vývoje, mohou být pobaltské země. Ty mají stanoveny pevné měnové kurzy k euru. I kdyby však tyto země měly kurzy plovoucí, nebylo by zřejmě ani u nich možné předpokládat dlouhodobé zhodnocování jejich měn vůči euru a z toho vyplývající fungování kurzového kanálu konvergence cenové hladiny k průměru eurozóny, protože mají velké problémy s vývojem běžného účtu platební bilance (viz tabulka 3). Například v roce 2007 dosahovaly deficity běžného účtu Litvy, Estonska a Lotyšska hodnot 14, 17 a 23 % HDP. Protože s takovými výsledky platební bilance by byly plovoucí měnové kurzy pro pobaltské země příliš rizikovou záležitostí a protože udržování jejich současných pevných měnových kurzů je rovněž spojeno s náklady, usilují tyto země o zavedení eura v co nejbližším termínu, jakmile splní inflační maastrichtské kritérium, kterému prozatím nevyhovují.

Jak jsme ukázali v předcházejícím textu, rizika existují také pro budoucí vývoj měnového kurzu české koruny k euru. Proto by i v případě České republiky bylo vhodné usilovat o přijetí eura v dřívějším, nikoli v pozdějším termínu.

6. Limity účinnosti kurzového kanálu konvergence cenové hladiny

Zpochybnění posledního námi analyzovaného předpokladu zastánců oddalování vstupu ČR do eurozóny, podle kterého bude konvergence cenové hladiny v České republice probíhat prostřednictvím apreciacie kurzu české koruny k euru, je důsledkem zpochybnění ostatních zabudovaných silných předpokladů obhájců pozdějšího zavedení eura v ČR, kterými jsme se zabývali výše. Jestliže jsme v předcházejícím textu z různých stran poukázali na skutečnost, že existují rizika, která mohou v budoucnosti zamezit zhodnocování kurzu české koruny k euru, nelze jednoduše spoléhat na kurzový kanál konvergence české cenové hladiny k průměru eurozóny.

Navíc na základě zkušeností jiných zemí s nižší cenovou hladinou, které již euro přijaly, lze vyslovit předpoklad, že míra konvergence české cenové hladiny k průměru eurozóny může být před zavedením eura v České republice do určité míry limitována. Podívejme se na údaje v tabulce 4, která zobrazuje vývoj srovnatelných cenových hladin ČR a nových členů eurozóny (včetně Slovenska) v letech 1998 - 2007. Z porovnávaných zemí pouze v případě České republiky a Slovenska, které v roce 1998 vycházely z velmi nízkých úrovní srovnatelné cenové hladiny (přes 40 % průměru EU-27), byla ve sledovaném období patrná konvergence jejich cenových hladin blíže k průměru EU-27 (na více než 60 % v roce 2007). Naopak v případě Slovinska a Malty se po celé sledované období cenová hladina pohybovala na úrovni mírně přes 70 % průměru EU-27, na Kypru pak kolem 90 %.

Tabulka č. 4

Vývoj srovnatelných cenových hladin České republiky a nových členů eurozóny v letech 1998 - 2007 (v %, EU-27 = 100 %)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Česká republika	47,4	46,4	48,1	50,0	57,1	54,5	55,4	58,4	61,5	62,6
Slovinsko	74,1	74,1	72,9	73,9	74,4	76,2	75,5	75,8	75,3	76,9
Kypr	87,1	87,4	88,1	88,9	89,1	90,9	91,2	89,7	90,1	87,7
Malta	69,4	70,5	73,3	74,8	74,6	72,0	73,2	73,1	73,4	73,2
Slovensko	41,9	40,5	44,4	43,4	44,8	50,7	54,9	55,8	58,3	63,0

Pramen: Eurostat

Zajímavé údaje nám poskytně také přibližný propoččet srovnatelné cenové hladiny, kterou by mělo mít Slovensko při svém vstupu do eurozóny v roce 2009. Využijeme k němu známé údaje o kurzu slovenské koruny k euru (SKK/EUR) a cenové hladině Slovenska a předpokládanou hodnotu inflačního diferenciálu mezi Slovenskem a eurozónou. V roce 2007 dosáhlo Slovensko srovnatelné cenové hladiny na úrovni 63 % průměru EU-27 (podle údajů Eurostatu) při průměrném kurzu 33,78 SKK/EUR (podle dat Národní banky Slovenska). Jestliže vezmeme v úvahu konverzní kurz 30,126 SKK/EUR, kterým budou v roce 2009 přepočítány slovenské koruny na eura, a odhadovaný inflační diferenciál mezi Slovenskem a eurozónou v roce 2008 na úrovni 1 procentního bodu, měla by cenová hladina Slovenska při vstupu do eurozóny dosahovat zhruba 71 % průměru EU-27. To je podobná hodnota, jakou vykazovaly Malta a Slovinsko při zavádění eura.

Ještě zajímavější údaje nám poskytně přibližný propoččet srovnatelné cenové hladiny, kterou by měla mít Česká republika v roce 2008. Využijeme k němu známé údaje o kurzu české koruny k euru (CZK/EUR) a cenové hladině ČR a předpokládanou hodnotu inflačního diferenciálu mezi Českou republikou a eurozónou. V roce 2007 dosáhla ČR cenové hladiny odpovídající 62,6 % průměru EU-27 (podle údajů Eurostatu) při průměrném kurzu 27,76 CZK/EUR (podle dat České národní banky). Jestliže vezmeme v úvahu odhadovaný inflační diferenciál mezi Českou republikou a eurozónou v roce 2008 na úrovni 3 procentních bodů a průměrný měnový kurz za období leden až srpen 2008 ve výši 24,86 CZK/EUR, kterému by mohl přibližně odpovídat i průměrný kurz CZK/EUR za celý rok 2008, měla by cenová hladina České republiky v roce 2008 dosáhnout zhruba 72 % průměru EU-27.

Srovnatelná cenová hladina v České republice v roce 2008 tedy dosáhne přibližně stejné úrovně jako ve Slovinsku, na Maltě a na Slovensku při zavádění eura. Dosažení této úrovně srovnatelné cenové hladiny v ČR může indikovat, že apreciacie kurzu české koruny k euru již nebude mít v budoucnosti výrazný rozměr a že kurzový kanál konvergence české cenové hladiny k průměru eurozóny je již (téměř) vyčerpán. Z tohoto důvodu by již Česká republika neměla riskovat čekání na další výraznou apreciaci kurzu české koruny k euru, která se nemusí dostavit, a měla by směřovat ke stanovení spíše bližšího než vzdálenějšího termínu zavedení eura, samozřejmě při zachování všech potřebných lhůt pro prokázání plnění konvergenčních kritérií a zvládnutí technických záležitostí přechodu na jednotnou evropskou měnu.

Literatura a prameny

1. Baldwin, R., Wyplosz, Ch.: *Ekonomie evropské integrace*. Grada Publishing, Praha 2008
2. Česká národní banka, kurzy devizového trhu – průměry (<http://www.cnb.cz>)
3. Česká národní banka, statistika platební bilance (<http://www.cnb.cz>)
4. Český statistický úřad, časové řady (<http://www.czso.cz>)
5. Český statistický úřad, makroekonomické údaje (<http://www.czso.cz>)
6. Eurostat, Main tables – Economy and finance (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
7. Národná banka Slovenska, priemerné mesačné, štvrťročné a kumulatívne štvrťročné kurzy SKK voči vybraným menám (<http://www.nbs.sk>)