



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ



Evropské hnutí v České republice
European Movement in the Czech Republic

**ČESKÁ
SPŮRITELNA**



NEWTON COLLEGE

Rozdíly v konkurenceschopnosti mezi státy EU – předpoklady a bariéry jejich překonání

Souhrnná publikace z vědeckopopularizační konference
realizované v rámci projektu

Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace
(reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128).

Projekt byl v období 1. 9. 2009–31. 8. 2012 spolufinancován
Evropským sociálním fondem
a státním rozpočtem České republiky,
od 1. 9. 2012 do 31. 8. 2017
se projekt nachází ve fázi udržitelnosti.

NEWTON College, a. s.
Brno, 11. dubna 2014

OBSAH

Předmluva 7

**KONKURENCESCHOPNOST EU
A JEJÍCH ČLENSKÝCH ZEMÍ V SOUVISLOSTECH** 9
(výkladový text k tématu vědeckopopularizační konference)

**ROZDÍLY V KONKURENCESCHOPNOSTI MEZI STÁTY EU –
PŘEDPOKLADY A BARIÉRY JEJICH PŘEKONÁNÍ** 51
(záznam přednášek a diskuse z vědeckopopularizační konference)

Rozdíly v konkurenceschopnosti mezi státy EU – předpoklady a bariéry jejich překonání

Souhrnná publikace z vědeckopopularizační konference
pořádané
dne 11. dubna 2014 v Domě umění města Brna
vysokou školou NEWTON College, a. s.
a Evropským hnutím v České republice.
Partnerem konference byla Česká spořitelna, a. s.

Vědeckopopularizační konference byla realizována
jako klíčová aktivita projektu
Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace
(reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128).
Projekt byl v období 1. 9. 2009–31. 8. 2012 spolufinancován
Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky,
od 1. 9. 2012 do 31. 8. 2017 se projekt nachází ve fázi udržitelnosti.

Vydala vysoká škola NEWTON College, a. s.,
Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1
ve spolupráci se Vzdělávacím střediskem na podporu demokracie,
Ječná 2, 120 00 Praha 2

Vytiskla tiskárna
SV, spol. s r. o., Na Louži 1/947, Praha 10

1. vydání, Praha 2014

ISBN 978-80-87764-02-2

PŘEDMLUVA

Měření a hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik je v současné době důležitou součástí procesu tvorby hospodářských politik jednotlivých zemí i nadnárodních integračních seskupení typu Evropské unie. Posuzování a porovnávání konkurenceschopnosti ekonomik věnují značnou pozornost vlády národních států, orgány Evropské unie i mezinárodní ekonomické instituce.

Evropská unie se problémům spojeným s rozdíly v konkurenceschopnosti mezi jednotlivými členskými státy EU i otázkou zvyšování konkurenceschopnosti Evropské unie jako celku oficiálně věnuje minimálně od roku 2000, kdy přijala svou první desetiletou strategii konkurenceschopnosti nazvanou Lisabonská strategie. Od roku 2010 pak Evropská unie realizuje další desetiletou strategii konkurenceschopnosti s názvem Evropa 2020. Evropská unie vnímá svou konkurenceschopnost jako určující faktor svého postavení v globální ekonomice a rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členskými státy EU jsou považovány za limitující faktor efektivního fungování vnitřního trhu Evropské unie i hladkého fungování eurozóny.

V této souvislosti je důležité vědět, jaká je metodika měření a hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik, protože z této metodiky vyplývá, co vlastně konkurenceschopnost ekonomik znamená, o čem vypovídá. Rovněž je podstatné vědět, jaké jsou cíle strategií konkurenceschopnosti Evropské unie, jaká opatření ke zvýšení konkurenceschopnosti EU a jejích členských států se v rámci těchto strategií realizují a jaké jsou jejich skutečné výsledky. Také je podstatná otázka, jaká je povaha rozdílů v konkurenceschopnosti mezi členskými státy Evropské unie a jakým způsobem tyto rozdíly ovlivňují fungování vnitřního trhu EU i fungování eurozóny. V neposlední řadě by měla být věnována pozornost také tomu, nakolik je konkurenceschopnost Evropské unie a jejích členských států ovlivňována právem EU a do jaké míry je konkurenceschopnost ekonomik sledována a hodnocena v rámci mnohostranného hospodářského dohledu nad státy eurozóny a ostatními zeměmi Evropské unie.

Všemi výše uvedenými otázkami a problémy se zabývala jednoduchní vědeckopopularizační konference na téma „Rozdíly v konkurenceschopnosti mezi státy EU – předpoklady a bariéry jejich překonání“, která se uskutečnila dne 11. dubna 2014 v Domě umění města Brna. Konferenci pořádala vysoká škola NEWTON College, a. s. a Evropské hnutí v České republice. Partnerem konference byla Česká spořitelna, a. s. Vědeckopopularizační konference byla realizována jako klíčová aktivita projektu Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace

(reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128). Projekt byl v období 1. 9. 2009–31. 8. 2012 spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky, od 1. 9. 2012 do 31. 8. 2017 se projekt nachází ve fázi udržitelnosti.

Nositelům uvedeného projektu je NEWTON College. Po odborné stránce realizaci projektu zajišťují ředitel Institutu evropské integrace NEWTON College PhDr. Jiří Malý, Ph.D. a vědečtí pracovníci Institutu evropské integrace NEWTON College Ing. Karel Mráček, CSc., Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D. a Ing. Ivana Dostálová. Jiří Malý v rámci projektu působí jako manažer a vědecký pracovník, Karel Mráček jako vědecký pracovník, Petr Wawrosz jako odborný pracovník a Ivana Dostálová jako lektor.

Výše uvedení členové realizačního týmu projektu a další přednášející na vědeckopopularizační konferenci prezentovali výsledky domácího, zahraničního i svého vlastního výzkumu týkajícího se probírané problematiky. S jejich poznatky a závěry se můžete seznámit prostřednictvím předkládané publikace. Její první část tvoří výkladový text, který je úvodem do tématu probíraného na vědeckopopularizační konferenci. V druhé části publikace jsou pak zaznamenány přednášky a diskuse v dopoledním a odpoledním bloku vědeckopopularizační konference. Obsah přednášek a diskusí tematicky navazuje na výkladový text, rozvíjí ho a doplňuje ho o další problémové okruhy.

Další informace o výše uvedeném projektu a jeho výstupech můžete najít na webových stránkách www.eu-vyzkum.eu.

PhDr. Jiří Malý, Ph.D.
manažer projektu

Konkurenceschopnost EU a jejích členských zemí v souvislostech

Výkladový text k tématu
vědeckopopularizační konference

OBSAH VÝKLADOVÉHO TEXTU

| | |
|---|----|
| Konkurenceschopnost zemí EU: měření, strategie, důsledky rozdílů v eurozóně | 13 |
| <i>PhDr. Jiří Malý, Ph.D.</i> , ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a. s. | |
| Souvislosti mezi harmonizací práva v EU a konkurenceschopností členských států | 31 |
| <i>Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D.</i> , Vysoká škola finanční a správní; Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s. | |
| Hodnocení a podpora konkurenceschopnosti v novém institucionálním rámci eurozóny | 42 |
| <i>Ing. Ivana Dostálová</i> , Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s. | |

KONKURENCESCHOPNOST ZEMÍ EU: MĚŘENÍ, STRATEGIE, DŮSLEDKY ROZDÍLŮ V EUROZÓNĚ

PhDr. Jiří Malý, Ph.D. – ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a. s.

1. Definice pojmu konkurenceschopnost státu

Hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik jsou v posledních dvaceti letech důležitou součástí procesu tvorby hospodářských politik jednotlivých zemí i nadnárodních integračních celků typu Evropské unie. Posuzování a porovnávání konkurenceschopnosti ekonomik věnují značnou pozornost vlády národních států, orgány Evropské unie i mezinárodní ekonomické instituce. Řada mezinárodních ekonomických institucí pak hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik přímo provádí.

Základem hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik je sledování a vyhodnocování řady dílčích kritérií konkurenceschopnosti pro jednotlivé země. Na základě toho jsou pak sestavovány různé žebříčky či pořadí konkurenceschopnosti států. Žebříčky konkurenceschopnosti zemí jsou jednak dílčí, sestavené na základě hodnocení pouze části kritérií, která spolu věcně souvisejí, jednak souhrnné, sestavené na základě všech vyhodnocovaných kritérií. Jednotlivé země zařazené do hodnocení a výsledných žebříčků konkurenceschopnosti pak usilují o dosažení co nejvyšší konkurenceschopnosti, o co nejlepší umístění v žebříčcích či pořadích konkurenceschopnosti. Toto úsilí se pak odráží v nastavení hospodářských politik jednotlivých zemí. Lze tedy říci, že hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik prováděná mezinárodními ekonomickými institucemi patří mezi faktory ovlivňující hospodářskou politiku vlád národních států.

Evropská unie se problémům spojeným s rozdíly v konkurenceschopnosti mezi jednotlivými členskými státy EU i otázce zvyšování konkurenceschopnosti Evropské unie jako celku oficiálně věnuje minimálně od roku 2000. Vyjádřením tohoto oficiálního zájmu o konkurenceschopnost EU a jejích členských zemí se v roce 2000 stalo přijetí první desetileté strategie konkurenceschopnosti EU nazvané Lisabonská strategie a v roce 2010 pak schválení další desetileté strategie konkurenceschopnosti EU s názvem Evropa 2020. Evropská unie začala vnímat svou konkurenceschopnost jako určující faktor svého postavení v globální ekonomice a rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členskými státy EU začaly být považovány za limitující faktor efektivního fungování vnitřního trhu Evropské unie i hladkého fungování eurozóny.

Pojem konkurenceschopnost ekonomiky je však starší než výše uvedené strategie konkurenceschopnosti EU. Začal se používat již od konce 70. let minulého století, v mnohem větším a rostoucím rozsahu se pak používá od 90. let minulého století, kdy začala být různými mezinárodními ekonomickými institucemi prová-

děna pravidelná hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik na multikriteriálním základě.

Literatura věnující se konkurenceschopnosti ekonomik neuvádí jedinou či společnou definici konkurenceschopnosti. Naopak, pro konkurenceschopnost ekonomiky státu můžeme najít řadu různých, mnohdy nepřiléhavých či mnohoznačných definic.

Například ředitel projektu IMD World Competitiveness Yearbook Stéphane Garelli v roce 2001 v IMD World Competitiveness Yearbook definoval konkurenceschopnost státu následovně: „*Někteří vědci tvrdí, že soutěžit nemají státy, nýbrž podniky. Není pochybnosti o tom, že konkurenceschopné podniky jsou hlavním motorem konkurenceschopnosti země. Ale za posledních dvacet let vzrostla ekonomická odpornost 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 incentívních politik, uskutečňovaných s cílem přilákání zahraničních investorů...*“

I jiné definice dávají konkurenceschopnost podniku a konkurenceschopnost celé ekonomiky na stejnou či podobnou úroveň, nevnímají rozdíly mezi konkurenceschopností podniku a konkurenceschopností ekonomiky země. Například v 90. letech minulého století tehdejší prezident USA Bill Clinton uvedl, že „*se každá země podobá velké korporaci soutěžící na globálním trhu*“. Tento výrok se stal velmi populárním, byl často citován a podpořil vytváření rozsáhlých multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti států.

Na druhé straně nositel Nobelovy ceny za ekonomii Paul Krugman vydal v roce 1996 v Harvard Business Review stať s výmluvným názvem *A Country Is Not a Company (Země není podnik)*, v níž rozebírá rozdíly mezi řízením podniku a prováděním hospodářské politiky na úrovni ekonomiky jako celku. Tento názor, který odmítá připodobňovat ekonomiky jednotlivých států k velkým korporacím, se však nestal součástí hlavního proudu hodnocení konkurenceschopnosti.

Poměrně často se lze setkat s tautologickými definicemi konkurenceschopnosti národního státu či národní ekonomiky – konkurenceschopný je ten stát, který má schopnost konkurovat jiným státům, konkurenceschopná je ta ekonomika, která je schopna obstát v konkurenci jiných ekonomik, vyrovnat se s konkurenčními tlaky jiných zemí apod. Například Laura D'Andrea Tyson, předsedkyně Rady ekonomických poradců prezidenta USA Billa Clintona, ve své publikaci *Who's Bashing Whom* z roku 1992 konkurenceschopnost Spojených států amerických definovala následovně: „*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.*“

Přestože se růst konkurenceschopnosti států a nadnárodních integračních celků typu Evropské unie objevuje na předních místech mezi cíli sledovanými národními vládami i orgány EU, přestože se konkurenceschopnost stala předmětem economic-

kého výzkumu, hospodářské politiky i soutěže mezi státy v současném světě, na otázku, co je podstatou konkurenceschopnosti státu, jaké jsou její zdroje a důsledky, neexistuje jednoznačná odpověď. Z různých výkladů a definic konkurenceschopnosti státu plyne, že za konkurenceschopnost státu či ekonomiky můžeme považovat

- schopnost dané ekonomiky prosadit se na globálním trhu v konkurenci s ostatními ekonomikami,
- schopnost státu přitáhnout zahraniční investice,
- schopnost státu vytvořit podmínky pro příchod zahraničních, respektive nadnárodních firem do domácí ekonomiky,
- schopnost státu vytvořit podmínky pro udržení, respektive zabránění odchodu firem na domácím trhu již působících,
- ochotu a schopnost státu uplatňovat hospodářské politiky příznivé pro fungování firem a zvyšování technologické náročnosti jejich produkce.

Taková neurčitost či mnohoznačnost definice konkurenceschopnosti státu však vyvolává řadu otázek ohledně skutečného pozadí sledování konkurenceschopnosti státu. Je vysoká konkurenceschopnost státu projevem jeho silného postavení ve světové ekonomice? Anebo je konkurenceschopnost státu projevem jeho slabosti, jeho ochoty vyhovět některým silným zájmovým skupinám?

K nalezení odpovědí na tyto otázky nám může pomoci pohled na vývoj sledování a hodnocení konkurenceschopnosti států v čase a rozbor metodiky multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti národních ekonomik.

2. Metodika měření a hodnocení konkurenceschopnosti států

Mezi nejznámější souhrnná hodnocení konkurenceschopnosti zemí patří Global Competitiveness Index konstruovaný a každoročně vydávaný World Economic Forum (WEF) a World Competitiveness Scoreboard zavedený a každoročně vydávaný International Institute for Management Development (IMD). Podrobná hodnocení konkurenceschopnosti států prováděná World Economic Forum jsou každoročně publikována v Global Competitiveness Report, detailní hodnocení realizovaná IMD jsou každý rok zveřejňována v IMD World Competitiveness Yearbook. Pro ilustraci rozsahu hodnocení konkurenceschopnosti může sloužit fakt, že v roce 2013 World Economic Forum posuzovalo 148 zemí na základě 112 kritérií. Při prvním hodnocení konkurenceschopnosti v roce 1979 přitom World Economic Forum posuzovalo jen 16 zemí, a to pouze evropských.

Konkurenceschopnost národních ekonomik či národních států i světových regionů v současné době hodnotí také další instituce, například Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, Světová banka nebo Mezinárodní měnový fond, a rovněž Evropská unie.

Tabulka 1 uvádí dvacet nejvíce konkurenceschopných zemí světa podle hodnocení Global Competitiveness Report. Jsou v ní zaznamenána pořadí zemí v souhrnném žebříčku konkurenceschopnosti Global Competitiveness Index v období

od roku 2004 až do současnosti. Jak jsme již zmínili výše, za pozornost stojí, že na předních místech souhrnného žebříčku konkurenceschopnosti, mnohdy dokonce na místě prvním, se umísťovaly Spojené státy americké, v nichž přitom v roce 2007 vypukla hypoteční krize, která posléze přerostla do podoby globální finanční a ekonomické krize v letech 2008–2009. Taková skutečnost vyvolává otázky, na jakém základě jsou tyto žebříčky konkurenceschopnosti konstruovány a jaké informace vlastně poskytují.

Jak již bylo uvedeno výše, multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti národních ekonomik se provádějí na základě širokého spektra dílčích kritérií konkurenceschopnosti. Každá ekonomika je vyhodnocována prostřednictvím každého dílčího kritéria, z čehož vyplyne její umístění (pořadí) v dílčích žebříčcích konkurenceschopnosti podle jednotlivých kritérií nebo podle věcně souvisejících kritérií. Veškerá dílčí hodnocení zemí podle všech použitých dílčích kritérií konkurenceschopnosti jsou pak agregována a na základě této agregace jsou sestavovány souhrnné žebříčky konkurenceschopnosti států.

Dílčí kritéria konkurenceschopnosti jsou přitom dvojího typu. Za prvé se jedná o tvrdá kritéria, což jsou statistická data za každou sledovanou zemi. Za druhé jde o měkká kritéria, což jsou hodnocení sledovaných zemí prostřednictvím výpovědí respondentů. Důležité je vědět, kdo jsou tito respondenti. Jsou to ekonomičtí odborníci z univerzit a výzkumných institucí, ale také investoři, manažeři a další představitelé podnikatelského sektoru. Například v Global Competitiveness Report 2013–2014 na každou hodnocenou zemi připadalo průměrně 95 respondentů.

Zásadní informací je, že většinu dílčích kritérií v hodnocení konkurenceschopnosti tvoří kritéria měkká. Například v Global Competitiveness Report 2013–2014 bylo pro hodnocení konkurenceschopnosti států použito 112 dílčích kritérií, z toho bylo pouze 32 tvrdých (29 %), avšak 80 měkkých (71 %).

Informace obsažené v dílčích i souhrnných žebříčcích konkurenceschopnosti států slouží vládám národních států jako vodítko při realizaci jejich hospodářských politik, investorům, manažerům a dalším představitelům podnikatelského sektoru jako podklad při alokaci jejich investic a mezinárodním institucím a integračním celkům jako východisko pro hospodářskopolitická doporučení národním státům. Všimněme si, že vlády národních států, investoři, manažeři a další představitelé podnikatelského sektoru, mezinárodní instituce a integrační celky tak mají stejná vodítka ke svému rozhodování. Zároveň platí, že mezi respondenty multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti, kteří svými názory na jednotlivé ekonomiky utvářejí hodnoty měkkých kritérií, nejsou zastoupeny vlády národních států. Poměrně snadno zodpověditelnou otázkou pak je, kdo je především příjemcem výsledků multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti a kdo je spoluvůrcem těchto hodnocení. Spoluvůrci hodnocení konkurenceschopnosti států jsou ekonomové a zástupci investorů a manažerů, respektive podnikatelského sektoru. Naopak vlády národních států do procesu vytváření multikriteriálních hodnocení konkurenceschop-

nosti států vstupují pouze nepřímým, jaká hospodářskopolitická opatření přijímají, avšak neúčastní se přímo hodnocení národních ekonomik, takže jsou převážně příjemci výsledků multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti.

Vlády národních států si přitom nemohou dovolit multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti ignorovat, protože výsledky těchto hodnocení a umístění zemí v dílčích i souhrnných žebříčcích konkurenceschopnosti jsou rozsáhle publikovány a rozebírány, a tím získávají na značném významu – jsou vizitkou pověsti jednotlivých zemí, jejich kredibility, vstřícnosti k podnikatelskému sektoru či k zahraničním investorům. To vede k soutěži mezi národními státy o co nejlepší umístění v žebříčcích konkurenceschopnosti, o co nejvyšší konkurenceschopnost, a to i v rámci integračních celků, jako je Evropská unie.

Celá tato konstrukce vytváření, metodiky a prezentace multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti států pak vede k tomu, že vlády národních států jsou pod tlakem názorů a zájmů respondentů-hodnotitelů, které prostřednictvím měkkých kritérií vstupují do výsledků multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti. Vlády národních států se v důsledku toho nacházejí ve slabém, podřízeném, nesamostatném postavení.

To dokládá i podoba jednotlivých dílčích kritérií konkurenceschopnosti, která jsou sledována. Tato kritéria jsou důležitá například z hlediska fungování transnacionálních korporací, avšak z hlediska fungování ekonomiky jako celku jsou mnohá tato kritéria navzájem rozporná, nekompatibilní. Například z konstrukce dílčích kritérií plyne, že vysoce konkurenceschopná je ta země, která má vzdělanou pracovní sílu, avšak zároveň pracovní sílu levnou, která vykazuje nízké mzdy, flexibilní trh práce a nízkou míru sociální ochrany, avšak zároveň i sociální smír, která má nízké daně a vysoké vládní výdaje na infrastrukturu, vzdělávání, výzkum a vývoj, avšak zároveň vyrovnané nebo přebytkové saldo veřejných rozpočtů a nízký veřejný dluh.

Pro vlády národních států představuje řešení těchto vzájemně protichůdných požadavků často kvadraturu kruhu a jejich ochota podílet se na plnění takových úloh jen podtrhuje slabost postavení národních států ve vztahu k transnacionálním korporacím, zahraničním investorům, finančním institucím a finančním trhům. Hospodářská politika realizovaná na tomto základě je pak mnohdy vnitřně rozporná, nekonzistentní a může vést k různým nerovnováhám a krizovým jevům v ekonomice.

3. Úsilí o zvyšování konkurenceschopnosti USA

Ve Spojených státech amerických začala v 80. letech minulého století vznikat řada analytických studií upozorňujících na nebezpečí ztráty konkurenceschopnosti ekonomiky USA ve vztahu k Japonsku. Poukazovaly na nižší produktivitu výrobních faktorů v USA a na riziko vzniku technologické mezery v americké

Tabulka 1 Dvacet nejvíce konkurenceschopných zemí světa podle Global Competitiveness Index v letech 2004–2014

| Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí (Global Competitiveness Index) v uvedeném období | | | | | |
|--|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| | 2004–2005 | 2005–2006 | 2006–2007 | 2007–2008 | 2008–2009 |
| 1. | USA | USA | Švýcarsko | USA | USA |
| 2. | Finsko | Finsko | Finsko | Švýcarsko | Švýcarsko |
| 3. | Dánsko | Dánsko | Švédsko | Dánsko | Dánsko |
| 4. | Švýcarsko | Švýcarsko | Dánsko | Švédsko | Švédsko |
| 5. | Švédsko | Singapur | Singapur | Německo | Singapur |
| 6. | Německo | Německo | USA | Finsko | Finsko |
| 7. | Singapur | Švédsko | Japonsko | Singapur | Německo |
| 8. | Hongkong (Čína) | Taiwan | Německo | Japonsko | Nizozemsko |
| 9. | Spojené království | Spojené království | Nizozemsko | Spojené království | Japonsko |
| 10. | Japonsko | Japonsko | Spojené království | Nizozemsko | Kanada |
| 11. | Taiwan | Nizozemsko | Hongkong (Čína) | Korejská republika | Hongkong (Čína) |
| 12. | Nizozemsko | Francie | Norsko | Hongkong (Čína) | Spojené království |
| 13. | Island | Kanada | Taiwan | Kanada | Korejská republika |
| 14. | Norsko | Hongkong (Čína) | Island | Taiwan | Rakousko |
| 15. | Kanada | Rakousko | Izrael | Rakousko | Norsko |
| 16. | Austrálie | Island | Kanada | Norsko | Francie |
| 17. | Francie | Norsko | Rakousko | Izrael | Taiwan |
| 18. | Rakousko | Austrálie | Francie | Francie | Austrálie |
| 19. | Belgie | Korejská republika | Austrálie | Austrálie | Belgie |
| 20. | Nový Zéland | Belgie | Belgie | Belgie | Island |

Tabulka 1 (pokračování)

| Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí (Global Competitiveness Index) v uvedeném období | | | | | |
|--|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| | 2009–2010 | 2010–2011 | 2011–2012 | 2012–2013 | 2013–2014 |
| 1. | Švýcarsko | Švýcarsko | Švýcarsko | Švýcarsko | Švýcarsko |
| 2. | USA | Švédsko | Singapur | Singapur | Singapur |
| 3. | Singapur | Singapur | Švédsko | Finsko | Finsko |
| 4. | Švédsko | USA | Finsko | Švédsko | Německo |
| 5. | Dánsko | Německo | USA | Nizozemsko | USA |
| 6. | Finsko | Japonsko | Německo | Německo | Švédsko |
| 7. | Německo | Finsko | Nizozemsko | USA | Hongkong (Čína) |
| 8. | Japonsko | Nizozemsko | Dánsko | Spojené království | Nizozemsko |
| 9. | Kanada | Dánsko | Japonsko | Hongkong (Čína) | Japonsko |
| 10. | Nizozemsko | Kanada | Spojené království | Japonsko | Spojené království |
| 11. | Hongkong (Čína) | Hongkong (Čína) | Hongkong (Čína) | Katar | Norsko |
| 12. | Taiwan | Spojené království | Kanada | Dánsko | Taiwan |
| 13. | Spojené království | Taiwan | Taiwan | Taiwan | Katar |
| 14. | Norsko | Norsko | Katar | Kanada | Kanada |
| 15. | Austrálie | Francie | Belgie | Norsko | Dánsko |
| 16. | Francie | Austrálie | Norsko | Rakousko | Rakousko |
| 17. | Rakousko | Katar | Saúdská Arábie | Belgie | Belgie |
| 18. | Belgie | Rakousko | Francie | Saúdská Arábie | Nový Zéland |
| 19. | Korejská republika | Belgie | Rakousko | Korejská republika | Spojené arabské emiráty |
| 20. | Nový Zéland | Lucembursko | Austrálie | Austrálie | Saúdská Arábie |

Poznámka: Tučně jsou označeny členské země eurozóny. Tučnou kurzívou jsou označeny členské státy EU mimo eurozónu.

Pramen: The Global Competitiveness Report 2004–2005; The Global Competitiveness Report 2005–2006; The Global Competitiveness Report 2006–2007; The Global Competitiveness Report 2007–2008; The Global Competitiveness Report 2008–2009; The Global Competitiveness Report 2009–2010; The Global Competitiveness Report 2010–2011; The Global Competitiveness Report 2011–2012; The Global Competitiveness Report 2012–2013; The Global Competitiveness Report 2013–2014

ekonomice vůči Japonsku. Tyto studie zároveň požadovaly přijetí opatření, která by obnovila a posílila konkurenceschopnost americké ekonomiky.

V 90. letech minulého století tlak na zvyšování konkurenceschopnosti ekonomiky USA dále zesiloval, jak dokládají již výše zmiňované výroky prezidenta USA Billa Clintona a předsedkyně jeho Rady ekonomických poradců Laury D'Andrey Tyson. Usilování o co nejvyšší konkurenceschopnost americké ekonomiky pokračovalo i v novém tisíciletí a úspěch této strategie se zdál být potvrzen opakovaným umístěním USA na prvních pozicích v různých žebříčcích konkurenceschopnosti. Avšak navzdory tomu, že Spojené státy americké byly mnohokrát vyhodnoceny jako nejkonkurenceschopnější ekonomika světa (viz údaje v tabulce 1), staly se nakonec zemí, v níž v roce 2007 odstartovala globální finanční a ekonomická krize.

4. Strategie konkurenceschopnosti Evropské unie a jejich výsledky

Rovněž v Evropské unii se stal růst konkurenceschopnosti prvořadým cílem, a to jak na úrovni jednotlivých členských zemí, tak na úrovni EU jako celku. V roce 1985 země tehdejších Evropských společenství založily program EUREKA, který byl reakcí na technologickou mezeru a hrozbu ztráty konkurenceschopnosti západní Evropy vůči USA a Japonsku. Na kodaňském summitu Evropské unie v roce 1993 byla jako příčina vysoké nezaměstnanosti v zemích Evropské unie označena nedostatečná konkurenceschopnost ve vztahu k USA a Japonsku a jako řešení problému bylo navrženo zvýšení investic do infrastruktury a špičkových technologií.

4.1 Lisabonská strategie a její hodnocení

V roce 2000 pak Evropská unie schválila svou první desetiletou strategii konkurenceschopnosti s názvem Lisabonská strategie. Základním cílem Lisabonské strategie bylo učinit z Evropské unie do roku 2010 nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomiku světa založenou na znalostech, schopnou dosahovat udržitelného ekonomického růstu, vytvářet početnější a lepší pracovní místa a zajišťovat větší sociální soudržnost. K dosažení tohoto základního cíle se měla EU zaměřit na tři následující priority:

- připravovat se na přechod k ekonomice a společnosti založené na znalostech, podporovat výzkum, vývoj a inovace, aby byly motorem evropského ekonomického růstu, vystupňovat strukturální reformy podporující konkurenceschopnost a inovace a dotvořit vnitřní trh, zvýšit výdaje na výzkum a vývoj v EU na 3 % HDP do roku 2010;
- modernizovat evropský sociální model, investovat do lidských zdrojů a bojovat proti vyloučením, zvýšit v EU míru zaměstnanosti z počátečních 66 % k 70 % v roce 2010;
- udržovat zdravý ekonomický výhled a možnost dosahování budoucího ekonomického růstu prostřednictvím vhodného mixu hospodářských politik.

Cíle Lisabonské strategie se však nepodařilo naplnit. Jen částečným důvodem neúspěchu Lisabonské strategie je přitom globální finanční a ekonomická krize z let 2008–2009. Potíže s plněním cílů Lisabonské strategie se totiž objevovaly i před krizí.

Roční tempo růstu reálného HDP Evropské unie i eurozóny se podle údajů Eurostatu zrychlilo na zhruba 3 % v letech 2006 a 2007 oproti 1–2 % dosahovaným v období 2001–2005. Avšak v důsledku globální finanční a ekonomické krize se v roce 2008 ekonomický růst prudce zpomalil na 0,4 % a v roce 2009 reálný HDP Evropské unie i eurozóny poklesl o 4,5 %.

Naplnit se nepodařilo ani cíl v oblasti zaměstnanosti, i když se její míra cílové hodnotě alespoň přiblížila. Lisabonská strategie předpokládala zvýšení celkové míry zaměstnanosti v průměru EU k 70 % do roku 2010, podle údajů Eurostatu však skutečná hodnota v uvedeném roce dosáhla nižší úrovně, a sice 68,5 %.

Téměř žádný pokrok se nedostavil v případě celkových výdajů na výzkum a vývoj vyjádřených v poměru k HDP. Lisabonská strategie požadovala jejich nárůst na 3 % HDP Evropské unie do roku 2010. Ve skutečnosti se však podle údajů Eurostatu celkové výdaje na výzkum a vývoj v Evropské unii zvýšily pouze nepatrně z 1,85 % HDP v roce 2000 na 2 % HDP v roce 2010.

Stojí za pozornost, že navzdory přijetí Lisabonské strategie došlo v průběhu deseti let její realizace spíše k prohloubení rozdílů v konkurenceschopnosti mezi členy Evropské unie, zejména mezi některými periferními zeměmi EU na straně jedné a zbytkem Evropské unie na straně druhé (viz tabulka 2). Tyto rozdíly v konkurenceschopnosti, respektive slabší konkurenceschopnost některých periferních zemí EU, se pak odrážely a odrážejí v odlišnostech ekonomického vývoje mezi různými státy eurozóny a přispěly též ke vzniku dluhové a následné institucionální krize v eurozóně.

Koneckonců i dokument Evropské komise s názvem Hodnocení Lisabonské strategie ze dne 2. února 2010 přiznává, že Lisabonská strategie skončila neúspěchem, i když se tuto skutečnost snaží uvedený dokument někdy relativizovat.

Evropská komise ve svém Hodnocení Lisabonské strategie přiznává, že při zpětném pohledu a při znalostech důsledků globální krize je zřejmé, že Lisabonská strategie příliš nevnímala a neakcentovala problémy, které nakonec pomohly krizi odstartovat. Lisabonská strategie se podle Evropské komise nezaměřovala na kritické oblasti, které hrály zásadní roli při vzniku krize, jako je dohled nad finančními trhy, sledování a vyhodnocování systémového rizika na finančních trzích, vznik spekulativních bublin (například na trzích s nemovitostmi), konzumní způsob života spojený s nadměrným poskytováním úvěrů nebo nárůst schodků běžného účtu platební bilance. Makroekonomická nerovnováha a problémy s konkurenceschopností stály podle hodnocení Evropské komise u vzniku krize a nebyly adekvátně řešeny v rámci rozpočtového a hospodářského dohledu v EU prováděného na základě Paktu stability a růstu a Lisabonské strategie.

Podle názoru Evropské komise se eurozóna ukázala být příspěvkem pro udržení makroekonomické stability v období krize, avšak především v těch členských zemích, které i před krizí měly stabilnější a zdravější ekonomiky. Země, které se před propuknutím krize potýkaly s většími ekonomickými nerovnováhami, vnesly do eurozóny v době krize nežádoucí turbulence a problémy. Evropská komise přiznává, že Lisabonská strategie podcenila význam vzájemné závislosti ekonomik členských zemí v úzce integrované eurozóně a že krize tuto vzájemnou závislost zviditelnila. Rozdíl v rozsahu a tempu provádění opatření Lisabonské strategie mezi různými zeměmi měly podíl na vzniku pnutí uvnitř eurozóny a negativních vedlejších účinků u některých zemí.

Dokument Hodnocení Lisabonské strategie také přiznává, že při pohledu zpět na celé období realizace Lisabonské strategie je patrné, že svět prošel změnami, kterých bylo více a které proběhly jinak, než při vzniku Lisabonské strategie předvídali analytici a tvůrci politik. To lze zřejmě vnímat jako jistou polehčující okolnost skutečnosti, že se cíle Lisabonské strategie nepodařilo naplnit.

4.2 Strategie Evropa 2020 a její dosavadní výsledky

V červnu 2010 Evropská unie přijala novou desetiletou strategii konkurenceschopnosti s názvem Evropa 2020. Tato nová strategie si však již nevytkla za cíl učinit z Evropské unie nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomiku světa, jako to požadovala předchozí Lisabonská strategie. Základním cílem strategie Evropa 2020 je stanovit vizi evropského sociálně tržního hospodářství pro 21. století. Jádrem pro realizaci této vize jsou tři vzájemně se posilující priority:

- inteligentní růst, tj. rozvoj ekonomiky založené na znalostech a inovacích;
- udržitelný růst, tj. podpora konkurenceschopnější a ekologičtější ekonomiky méně náročné na zdroje;
- růst podporující začlenění, tj. podpora ekonomiky s vysokou zaměstnaností a hospodářskou, sociální a územní soudržností.

Aby bylo možné vyhodnocovat naplňování základního cíle a priorit strategie Evropa 2020, je v ní dále vymezeno pět dílčích hlavních cílů, kterých by Evropská unie měla dosáhnout do roku 2020. Protože hlavní cíle mají sloužit jako měřítko úspěšnosti realizace strategie Evropa 2020, jsou přesně definovány a kvantifikovány. Do roku 2020 by podle těchto hlavních cílů Evropská unie měla:

- zvýšit míru zaměstnanosti osob ve věku 20–64 let na 75 % (ze 68,5 % v roce 2010);
- zvýšit investice do výzkumu a vývoje na 3 % HDP Evropské unie;
- v oblasti energetiky a ochrany klimatu dosáhnout cíle 20–20–20, tj. snížit emise skleníkových plynů o 20 % oproti úrovni z roku 1990 nebo o 30 %, pokud pro to budou příznivé podmínky, zvýšit podíl obnovitelných zdrojů energie na konečné spotřebě energie na 20 % a zvýšit energetickou účinnost o 20 %;

- v oblasti vzdělávání snížit podíl dětí, které předčasně ukončí školní docházku, pod 10 % (z počátečních 15 %) a zvýšit podíl osob ve věku 30–34 let s dosaženým terciárním vzděláním na 40 % (ze 33,5 % v roce 2010);

- snížit počet obyvatel EU, kteří žijí pod vnitrostátní hranicí chudoby, o 20 milionů, tj. o 25 %.

Při pohledu na vývoj ekonomik členských zemí EU po roce 2010 a na dosud vykazované výsledky realizace strategie Evropa 2020 je však patrné, že opět hrozí riziko nesplnění podstatné části cílů této strategie.

Jediným ukazatelem, kde došlo ke zřetelnému přiblížení k vytyčenému cíli, je podíl osob ve věku 30–34 let s dosaženým terciárním vzděláním. Podle údajů Eurostatu se tento podíl v průměru EU zvýšil ze 33,5 % v roce 2010 na necelých 37 % v roce 2013.

U dalších sledovaných ukazatelů se buď nepodařilo dosáhnout žádného přiblížení k vytyčeným cílům, anebo je samotné nastavení těchto cílů předmětem kritiky a diskusí. Žádného pokroku prozatím nebylo dosaženo v oblasti zaměstnanosti. Podle údajů Eurostatu míra zaměstnanosti v průměru EU v letech 2010–2012 stagnovala na úrovni 68,5 %.

Téměř žádný pokrok se nedostavil ani v případě celkových výdajů na výzkum a vývoj vyjádřených v poměru k HDP. Podle údajů Eurostatu se v letech 2010–2012 celkové výdaje na výzkum a vývoj v Evropské unii zvýšily pouze nepatrně ze 2 % HDP na 2,06 % HDP. Cílová hodnota 3 % HDP je tedy stále v nedohlednu.

Nedochází ani ke snižování počtu obyvatel EU, kteří žijí pod vnitrostátní hranicí chudoby. Naopak podle údajů Eurostatu došlo v letech 2010–2012 ke zvýšení podílu obyvatel EU ohrožených chudobou a sociálním vyloučením z 23,7 % na 24,8 %.

Značné diskuse pak vyvolává nastavení cíle 20–20–20 v oblasti energetiky a ochrany klimatu. Tento cíl je kritizován zejména představiteli průmyslového sektoru v členských zemích EU, protože podle jejich vyjádření snižuje konkurenceschopnost průmyslové výroby ze zemí Evropské unie na globálním trhu.

Ani realizace strategie Evropa 2020, stejně jako realizace předcházející Lisabonské strategie, nepřinesla pokrok při sblížení úrovně konkurenceschopnosti členských zemí Evropské unie. Naopak, rozdíl v konkurenceschopnosti mezi členy EU, zejména mezi některými periferními zeměmi Evropské unie na straně jedné a zbytkem EU na straně druhé, po roce 2010 přetrvávají a v některých případech se dále prohloubily (viz tabulka 2).

5. Důsledky přetrvávání a prohlubování rozdílů v konkurenceschopnosti mezi členy eurozóny

Jak již bylo uvedeno výše, navzdory přijímaným a realizovaným strategiím konkurenceschopnosti EU se úroveň konkurenceschopnosti členských zemí Evropské unie nesblížují, ale naopak rozdíl v konkurenceschopnosti mezi členy

Tabulka 2 Umístění vybraných zemí EU v celkovém pořadí konkurenceschopnosti zemí podle Global Competitiveness Index v letech 2004–2014

| Global Competitiveness Index, pořadí země v uvedeném období | | | | | | | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Země | 2004–2005 | 2005–2006 | 2006–2007 | 2007–2008 | 2008–2009 | 2009–2010 | 2010–2011 | 2011–2012 | 2012–2013 | 2013–2014 |
| Finsko | 2. | 2. | 2. | 6. | 6. | 6. | 7. | 4. | 3. | 3. |
| Německo | 6. | 6. | 8. | 5. | 7. | 7. | 5. | 6. | 6. | 4. |
| Nizozemsko | 12. | 11. | 9. | 10. | 8. | 10. | 8. | 7. | 5. | 8. |
| Rakousko | 18. | 15. | 17. | 15. | 14. | 17. | 18. | 19. | 16. | 16. |
| Belgie | 19. | 20. | 20. | 20. | 19. | 18. | 19. | 15. | 17. | 17. |
| Francie | 17. | 12. | 18. | 18. | 16. | 16. | 15. | 18. | 21. | 23. |
| Irsko | 27. | 21. | 21. | 22. | 22. | 25. | 29. | 29. | 27. | 28. |
| Estonsko | 24. | 26. | 25. | 27. | 32. | 35. | 33. | 33. | 34. | 32. |
| Španělsko | 34. | 28. | 28. | 29. | 29. | 33. | 42. | 36. | 36. | 35. |
| Česká republika | 38. | 29. | 29. | 33. | 33. | 31. | 36. | 38. | 39. | 46. |
| Itálie | 56. | 38. | 42. | 46. | 49. | 48. | 48. | 43. | 42. | 49. |
| Portugalsko | 40. | 31. | 34. | 40. | 43. | 43. | 46. | 45. | 49. | 51. |
| Lotyšsko | 44. | 39. | 36. | 45. | 54. | 68. | 70. | 64. | 55. | 52. |
| Kypr | 52. | 41. | 46. | 55. | 40. | 34. | 40. | 47. | 58. | 58. |
| Slovensko | 41. | 36. | 37. | 41. | 46. | 47. | 60. | 69. | 71. | 78. |
| Řecko | 51. | 47. | 47. | 65. | 67. | 71. | 83. | 90. | 96. | 91. |

Pramen: The Global Competitiveness Report 2004–2005; The Global Competitiveness Report 2005–2006; The Global Competitiveness Report 2006–2007; The Global Competitiveness Report 2007–2008; The Global Competitiveness Report 2008–2009; The Global Competitiveness Report 2009–2010; The Global Competitiveness Report 2010–2011; The Global Competitiveness Report 2011–2012; The Global Competitiveness Report 2012–2013; The Global Competitiveness Report 2013–2014

EU přetrvávají, nebo se dokonce v některých případech prohlubují. Problémem je tento vývoj zejména uvnitř eurozóny, kde přetrvávající a prohlubující se rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členskými státy vedou ke vzniku makroekonomických nerovnováh uvnitř eurozóny a k rozdílným v makroekonomickém vývoji mezi členskými zeměmi měnové unie. Přitom rozdíly v konkurenceschopnosti a z toho plynoucí makroekonomické nerovnováhy a rozdíly v makroekonomickém vývoji mezi členy eurozóny patří k základním příčinám vzniku dluhové a následně institucionální krize v eurozóně. Bez překonání nebo alespoň zmenšení rozdílů v konkurenceschopnosti mezi členskými zeměmi měnové unie přitom není možné při současném institucionálním uspořádání eurozóny považovat krizi eurozóny za vyřešenou. Tato krize byla dosud přijatými opatřeními pouze utlumená, ale může se znovu v budoucnu plnou silou rozhořet.

Tabulka 2 uvádí umístění vybraných zemí eurozóny a pro porovnání i České republiky v souhrnném žebříčku konkurenceschopnosti Global Competitiveness Index v období od roku 2004 až do současnosti. Je z ní patrné, že rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členy eurozóny existují dlouhodobě, že tyto rozdíly jsou výrazné a v některých případech se dokonce zvětšují. Nejvíce konkurenceschopné země eurozóny – Finsko, Německo a Nizozemsko – si dlouhodobě udržují umístění v první desítce nejkonkurenceschopnějších zemí světa. Ve druhé desítce zemí podle úrovně konkurenceschopnosti se dlouhodobě nacházejí Rakousko a Belgie. Úroveň konkurenceschopnosti dalších zemí eurozóny už je horší.

Pokles o zhruba deset příček zaznamenaly ve sledovaném období Francie a Estonsko, zhoršilo se také umístění Irska. Kolem 35. místa se nachází Španělsko, Itálie osciluje mezi 40. a 50. místem, Lotyšsko je až v šesté desítce hodnocených zemí. Pokles umístění v žebříčku konkurenceschopnosti zaznamenaly ve sledovaném období i další země měnové unie – Portugalsko na 51. příčce, Kypr na 58. pozici a Slovensko dokonce až na 78. místo. Nejhorší úroveň konkurenceschopnosti ze zemí eurozóny vykazuje Řecko – v žebříčku konkurenceschopnosti se pohybuje kolem 90. místa.

Pro porovnání je zajímavé uvést i úroveň konkurenceschopnosti České republiky. Její umístění v souhrnném žebříčku konkurenceschopnosti Global Competitiveness Index se ve sledovaném období zhoršilo, a sice ze 38. místa na 46. pozici.

Rozdíly v konkurenceschopnosti mezi státy eurozóny se odrážejí i v odlišném makroekonomickém vývoji v různých zemích měnové unie. Jako příklad můžeme uvést dva makroekonomické indikátory, a sice ukazatel ekonomické úrovně, kterým je HDP na obyvatele v paritě kupní síly, a ukazatel situace na trhu práce – míru nezaměstnanosti.

Ve sledovaných zemích eurozóny se HDP na obyvatele v paritě kupní síly v roce 2012 pohyboval od 64 % průměru EU v Lotyšsku po 130 % průměru EU v Rakousku (viz tabulka 3). Zajímavý je i vývoj tohoto ukazatele v čase. V období 2008–2012 došlo v předlužených jižních zemích eurozóny (Řecko, Kypr, Por-

tugalsko, Španělsko, Itálie) k poklesu ekonomické úrovně v porovnání s průměrem EU, naopak v Německu, Rakousku, Lotyšsku nebo na Slovensku se ekonomická úroveň v porovnání s průměrem EU zvýšila. Pro srovnání uvádíme také údaje pro Českou republiku, jejíž ekonomická úroveň v porovnání s průměrem EU v uvedeném období stagnovala.

Tabulka 3 HDP na obyvatele v paritě kupní síly ve vybraných zemích EU v letech 2008–2012 (v %, EU-28 = 100 %)

| Země | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----------------|------|------|------|------|------|
| Rakousko | 125 | 126 | 127 | 129 | 130 |
| Irsko | 132 | 129 | 129 | 129 | 129 |
| Nizozemsko | 134 | 132 | 130 | 129 | 128 |
| Německo | 116 | 115 | 120 | 123 | 123 |
| Belgie | 116 | 118 | 121 | 120 | 120 |
| Finsko | 119 | 115 | 114 | 116 | 115 |
| Francie | 107 | 109 | 109 | 109 | 109 |
| Itálie | 104 | 104 | 103 | 102 | 101 |
| Španělsko | 104 | 103 | 99 | 96 | 96 |
| Kypr | 100 | 100 | 97 | 94 | 92 |
| Česká republika | 81 | 83 | 81 | 81 | 81 |
| Slovensko | 73 | 73 | 74 | 75 | 76 |
| Portugalsko | 78 | 80 | 80 | 77 | 76 |
| Řecko | 93 | 94 | 88 | 80 | 75 |
| Estonsko | 69 | 64 | 64 | 69 | 71 |
| Lotyšsko | 59 | 54 | 55 | 60 | 64 |

Pramen: Eurostat

Tabulka 4 Míra nezaměstnanosti ve vybraných zemích EU v letech 2008–2013 (v %)

| Země | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|
| Rakousko | 3,8 | 4,8 | 4,4 | 4,2 | 4,3 | 4,9 |
| Německo | 7,5 | 7,8 | 7,1 | 5,9 | 5,5 | 5,3 |
| Nizozemsko | 3,1 | 3,7 | 4,5 | 4,4 | 5,3 | 6,7 |
| Česká republika | 4,4 | 6,7 | 7,3 | 6,7 | 7,0 | 7,0 |
| Finsko | 6,4 | 8,2 | 8,4 | 7,8 | 7,7 | 8,2 |
| Belgie | 7,0 | 7,9 | 8,3 | 7,2 | 7,6 | 8,4 |
| Estonsko | 5,5 | 13,5 | 16,7 | 12,3 | 10,0 | 8,6 |
| Francie | 7,5 | 9,1 | 9,3 | 9,2 | 9,8 | 10,3 |
| Lotyšsko | 7,7 | 17,5 | 19,5 | 16,2 | 15,0 | 11,9 |
| Itálie | 6,7 | 7,8 | 8,4 | 8,4 | 10,7 | 12,2 |
| Irsko | 6,4 | 12,0 | 13,9 | 14,7 | 14,7 | 13,1 |
| Slovensko | 9,6 | 12,1 | 14,5 | 13,7 | 14,0 | 14,2 |
| Kypr | 3,7 | 5,4 | 6,3 | 7,9 | 11,9 | 15,9 |
| Portugalsko | 8,5 | 10,6 | 12,0 | 12,9 | 15,9 | 16,5 |
| Španělsko | 11,3 | 18,0 | 20,1 | 21,7 | 25,0 | 26,4 |
| Řecko | 7,7 | 9,5 | 12,6 | 17,7 | 24,3 | 27,3 |

Pramen: Eurostat

Značně rozdílná je v zemích eurozóny také míra nezaměstnanosti (viz tabulka 4). V Rakousku a Německu se v roce 2013 pohybovala míra nezaměstnanosti kolem 5 %, v Nizozemsku byla necelých 7 %, ve Finsku, Belgii a Estonsku přes 8 %. Míru nezaměstnanosti mezi 10 % a 13 % vykazovaly Francie, Lotyšsko, Itálie a Irsko, přes 14 % Slovensko a kolem 16 % Kypr a Portugalsko. Nejvyšší míru nezaměstnanosti ze zemí eurozóny měly Španělsko (26,4 %) a Řecko (27,3 %).

Pokud se zaměříme na vývoj v čase, pak v letech 2008–2013 vzrostla míra nezaměstnanosti ve všech sledovaných zemích eurozóny s výjimkou Rakouska (kde stagnovala) a Německa (kde poklesla). V některých zemích eurozóny přitom vzrostla míra nezaměstnanosti v uvedeném období několikanásobně (v Irsku, Portugalsku a Španělsku zhruba dvojnásobně, v Řecku více než trojnásobně a na Kypru více než čtyřnásobně). Pro srovnání opět uvádíme údaje pro Českou republiku, jejíž míra nezaměstnanosti v letech 2008–2013 vzrostla ze 4,4 % na 7 %.

Jestliže současná osmnáctičlenná eurozóna sdružuje země s velmi rozdílnou ekonomickou úrovní a s velmi rozdílnou úrovní konkurenceschopnosti, jestliže takto rozdílné země jsou svázány jednotnou měnou a jednotnou měnovou politikou, pak je nezbytné, aby jako vyrovnávací mechanismus těchto rozdílů v ekonomické úrovni a v úrovni konkurenceschopnosti byla zavedena federální fiskální politika pro země eurozóny a dostatečně silný federální rozpočet eurozóny (v rozsahu 10–20 % hrubého domácího produktu). To je předpoklad dlouhodobého zachování eurozóny v současném složení s osmnácti členskými zeměmi.

Skutečný vývoj v Evropské unii a v eurozóně však ukazuje, že zavedení federální fiskální politiky pro země eurozóny ani dostatečně silného federálního rozpočtu eurozóny není možné. Současný společný rozpočet EU má velikost 1 % HDP Evropské unie a snahy Evropské komise o jeho navýšení ztroskotaly na odmítavém stanovisku největších plátců do rozpočtu Evropské unie, zejména Německa. Ani požadavky některých institucí Evropské unie na zavedení společného dluhopisu pro eurozónu nebyly vyslyšeny. Největším odpůrcem společného dluhopisu pro eurozónu bylo opět Německo, protože emise takového dluhopisu by prodražila obsluhu německého vládního dluhu. Navíc ratingové agentury oznámily, že emitentem společného dluhopisu pro eurozónu by nebyla žádná společná vláda eurozóny, protože taková neexistuje, a proto by daly společnému dluhopisu pro eurozónu rating té nejhorší země měnové unie (Řecka).

Protože rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členy eurozóny existují dlouhodobě, v současnosti stále přetrvávají, nebo se dokonce prohlubují, a nebude možné je v dohledné budoucnosti odstranit a protože zároveň fiskální federalizace eurozóny je neuskutečnitelná, je nejméně pravděpodobným scénářem budoucího vývoje eurozóny úplné překonání nebo vyřešení eurokrize. Naopak podstatně pravděpodobnější scénáře jsou tři: (i) pokračování dosavadní cesty, tj. přijímání dílčích opatření k tlumení krize v eurozóně a střídání vyhrcovanějších a tlumenějších fází krize měnové unie, nebo (ii) odchod méně konkurenceschopných zemí z eurozóny, tedy zachování měnové unie při menším počtu členů s menšími rozdíly v ekonomické úrovni a v úrovni konkurenceschopnosti, anebo (iii) odchod nejkonkurenceschopnějších zemí z eurozóny, což by ovšem znamenalo úplný rozpad měnové unie.

Literatura a prameny

1. *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises.* World Bank, 2013
2. *European Competitiveness Report 2013. Towards knowledge-driven reindustrialisation.* European Commission, Luxembourg, 2013
3. *European Economic Forecast – Winter 2014.* European Economy 2/2014, European Commission, 2014
4. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Government finance statistics (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
5. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, National accounts (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
6. Eurostat, Statistics by theme – Population and social conditions, Education and training (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
7. Eurostat, Statistics by theme – Population and social conditions, Income, social inclusion and living conditions (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
8. Eurostat, Statistics by theme – Population and social conditions, Labour market (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
9. Eurostat, Statistics by theme – Science and technology, Science, technology and innovation (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
10. *Evropa 2020. Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění.* Sdělení Komise, KOM(2010) 2020 v konečném znění, Brusel, 3. března 2010
11. Garelli, S.: *Competitiveness of Nations: The Fundamentals.* In: The IMD World Competitiveness Yearbook 2001. IMD, Lausanne, 2001
12. Garelli, S.: *Top Class Competitors (How nations, firms, and individuals succeed in the new world of competitiveness).* John Wiley & Sons, 2006
13. Gelauff, G. M. M., Lejour, A. M.: *The new Lisbon Strategy. An estimation of the economic impact of reaching five Lisbon Targets.* European Commission, Brussels, January 2006
14. *Hodnocení Lisabonské strategie.* Pracovní dokument útvarů Komise, SEK(2010) 114 v konečném znění, Brusel, 2. února 2010
15. Krugman, P.: *A Country Is Not a Company.* Harvard Business Review, January–February 1996
16. *Lisbon European Council 23 and 24 March 2000. Presidency Conclusions.* European Parliament, 2000, http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm
17. Porter, M. E.: *Measuring the Microeconomic Foundations of Economic Development.* In: The Global Competitiveness Report. World Economic Forum, Geneva, 1998
18. *Společně k růstu a zaměstnanosti. Nový začátek Lisabonské strategie.* Sdělení Komise jarnímu zasedání Evropské rady, KOM(2005) 24 v konečném znění, Brusel, 2. února 2005
19. *Střednědobá revize Lisabonské strategie. Usnesení Evropského parlamentu o střednědobé revizi Lisabonské strategie.* Úřední věstník Evropské unie, 2005/C 320 E/03, 15. prosince 2005
20. *The Global Competitiveness Report 2013–2014.* World Economic Forum, Geneva, 2013
21. *The Global Competitiveness Report 2012–2013.* World Economic Forum, Geneva, 2012
22. *The Global Competitiveness Report 2011–2012.* World Economic Forum, Geneva, 2011

23. *The Global Competitiveness Report 2010–2011*. World Economic Forum, Geneva, 2010
24. *The Global Competitiveness Report 2009–2010*. World Economic Forum, Geneva, 2009
25. *The Global Competitiveness Report 2008–2009*. World Economic Forum, Geneva, 2008
26. *The Global Competitiveness Report 2007–2008*. World Economic Forum, Geneva, 2007
27. *The Global Competitiveness Report 2006–2007*. World Economic Forum, Geneva, 2006
28. *The Global Competitiveness Report 2005–2006*. World Economic Forum, Geneva, 2005
29. *The Global Competitiveness Report 2004–2005*. World Economic Forum, Geneva, 2004
30. *The IMD World Competitiveness Yearbook 2013*. IMD, Lausanne, 2013
31. *Závěry Evropské rady, 25. a 26. března 2010*. Evropská rada, EUCO 7/10, Brusel, 26. března 2010
32. *Závěry Evropské rady, 17. června 2010*. Evropská rada, EUCO 13/10, Brusel, 17. června 2010

SOUVISLOSTI MEZI HARMONIZACÍ PRÁVA V EU A KONKURENCESCHOPNOSTÍ ČLENSKÝCH STÁTŮ

*Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D. – Vysoká škola finanční a správní;
Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.*

Konkurence a konkurenceschopnost jsou v Evropské unii často používaná slova. Jak např. konstatuje strategie Evropa 2020, která byla schválena Evropskou radou (tedy vedoucími představiteli členských zemí EU) v červnu 2010: „Cílem strategie Evropa 2020 je dosáhnout hospodářského růstu, který by byl inteligentní (prostřednictvím efektivnějšího investování do vzdělávání, výzkumu a inovací), udržitelný (díky konkurenceschopnému průmyslu a odhodlání pokročit na cestě směrem k nízkouhlíkové ekonomice) a inkluzivní (se silným důrazem na tvorbu pracovních míst a snižování chudoby). Strategie zahrnuje pět ambiciózních cílů týkajících se zaměstnanosti, výzkumu, vzdělávání, snižování chudoby a také otázek změny klimatu a energetiky.“¹

Jak konstatuje Stodůlková (2011), ačkoliv konkurenceschopnost patří mezi široce používané termíny, nejedná se zdaleka o jednoznačný pojem. Právě naopak, s konkurenceschopností je spojena řada odlišných přístupů a nesjednocených definic, které se liší v důrazu kladeném na jednotlivé prvky. Podívejme se proto nejprve na některé definice konkurenceschopnosti:

- Konkurenceschopnost je souhrn předpokladů pro dosahování dlouhodobě udržitelné růstové výkonnosti a udržitelného zvyšování ekonomické úrovně v podmínkách vnitřní a vnější rovnováhy (Kadeřábková, 2003). V širším pojetí konkurenceschopnost zahrnuje také kvalitu života, která obsahuje i řadu neekonomických proměnných.
- Konkurenceschopnost je způsobilost adaptovat se na měnící se tržní podmínky tak, že členové daného systému mají oproti nečlenům systému na trhu výhody (Slaný, 2006).
- Konkurenceschopnost dle definice Světového ekonomického fóra zahrnuje schopnost země dosahovat udržitelné vysoké úrovně růstu HDP per capita (Garelli, 2006).
- Konkurenceschopnost je schopnost země vytvářet, produkovat a distribuovat zboží a služby, které dokážou úspěšně konkurovat na mezinárodním trhu, přičemž se občané daného státu budou moci těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně (Garelli, 2006).
- IMD World Competitiveness Yearbook (IMD, 2011) vnímá konkurenceschopnost jako proces, ve kterém státy a firmy používají své dostupné zdroje k dosažení prosperity nebo zisku.

¹ Citováno ze stránek http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_cs.htm.

- OECD považuje konkurenceschopnost za 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 (Klvačová, Malý, Mráček, 2007).
- Evropská unie pokládá za konkurenceschopnost schopnost poskytovat vysokou a stále rostoucí životní úroveň při co nejnižší nedobrovolné nezaměstnanosti (European Commission, 2010).

Přes odlišné přístupy jednotlivých autorů lze konstatovat, že častým aspektem konkurenceschopnosti je ekonomický růst na makroekonomické úrovni, respektive prosperita a zisk na mikroekonomické úrovni, vysoký HDP na obyvatele, rostoucí a dlouhodobě udržitelná životní úroveň, nízká nezaměstnanost, malá chudoba jednotlivých členů daného systému apod. V tomto pojetí bude konkurenceschopnost chápána i v tomto textu. Stať se zabývá vlivem práva EU na konkurenceschopnost tohoto společenství. Nejprve ukážeme, co říkají zakládající smlouvy EU, tedy nejdůležitější právní dokumenty daného společenství, o konkurenceschopnosti. Dále rozebereme vliv harmonizace práva členských zemí EU na konkurenceschopnost těchto zemí a celé EU.

1. Primární právo EU a konkurenceschopnost

Současnými hlavními právními dokumenty Evropské unie, které definují cíle tohoto společenství, jeho orgány, pravomoci těchto orgánů apod., jsou Smlouva o Evropské unii (SEU) a Smlouva o fungování Evropské unie (SFEU). Podívejme se, v jakých souvislostech se v těchto smlouvách objevuje slovo konkurence nebo konkurenceschopnost, kdy ocitujeme články smluv, v nichž se tato slova vyskytují (daná slova jsou vyznačena tučně):

- Článek 3 SEU, odstavec 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.
- Článek 32 SFEU: Při plnění úkolů, které jí byly svěřeny na základě této kapitoly, Komise vychází:
 - a) z nutnosti podporovat obchod mezi členskými státy a třetími zeměmi;
 - b) z vývoje podmínek hospodářské soutěže uvnitř Unie, pokud tento vývoj vede ke zvýšení **konkurenceschopnosti** podniků.
- Článek 96 SFEU, odstavec 1: V dopravě uvnitř Unie je zakázáno uplatňovat takové ceny a podmínky uložené členským státem, které jakýmkoli způsobem podporují nebo chrání jeden nebo několik určitých podniků nebo průmyslových odvětví, ledaže k tomu dá svolení Komise.

- Článek 96 SFEU, odstavec 2: Komise prozkoumá z vlastního podnětu nebo na žádost některého členského státu ceny a podmínky uvedené v odstavci 1, přihledně zejména k požadavkům vhodné regionální hospodářské politiky, k potřebám nerozvinutých oblastí a k obtížím oblastí vážně postižených politickými okolnostmi, jakož i k účinkům těchto cen a podmínek na hospodářskou soutěž mezi různými způsoby dopravy. Komise po konzultaci s každým příslušným členským státem vydá potřebná rozhodnutí.
- Článek 96 SFEU, odstavec 3: Zákaz uvedený v odstavci 1 se netýká sazeb zavedených k zajištění **konkurenceschopnosti**.
- Článek 151 SFEU: Unie a členské státy, vědomy si základních sociálních práv, jak jsou stanovena v Evropské sociální chartě podepsané v Turínu dne 18. října 1961 a v Chartě Společenství základních sociálních práv pracovníků z roku 1989, mají za cíl podporu zaměstnanosti, zlepšování životních a pracovních podmínek tak, aby bylo možno tyto podmínky vyrovnat a přitom udržet jejich zvýšenou úroveň, přiměřenou sociální ochranu, sociální dialog, rozvoj lidských zdrojů za účelem trvale vysoké zaměstnanosti a boj proti vyloučením. Za tím účelem uskutečňují Unie a členské státy opatření, jež berou v úvahu rozmanitost vnitrostátních zvyklostí, zejména v oblasti smluvních vztahů, a potřebu udržovat **konkurenceschopnost** hospodářství Unie. Soudí, že takový vývoj bude výsledkem nejen fungování vnitřního trhu, který napomůže harmonizaci sociálních systémů, ale také výsledkem postupů stanovených Smlouvami a sblížení právních a správních předpisů.
- Článek 173 SFEU, odstavec 1: Unie a členské státy zajistí, aby existovaly podmínky nezbytné pro **konkurenceschopnost** průmyslu Unie. Za tímto účelem a v souladu se systémem volného a konkurenčního trhu se jejich činnost zaměří na:
 - urychlené přizpůsobování průmyslu strukturálním změnám,
 - podporu vytváření prostředí příznivého pro rozvoj podnikání v rámci Unie, zejména malých a středních podniků,
 - podporu prostředí příznivého pro spolupráci mezi podniky,
 - podporu dokonalejšího využívání průmyslového potenciálu v oblasti inovace, výzkumu a technologického rozvoje.
- Článek 173 SFEU, odstavec 2: Členské státy navzájem projednávají ve spolupráci s Komisí svou činnost a podle potřeby ji koordinují. V úzkém spojení s členskými státy může Komise vyvinout jakékoli užitečné podněty na podporu takové koordinace, zejména podněty s cílem stanovit směry a ukazatele, pořádat výměnu osvědčených postupů a připravit nezbytné podklady pro pravidelný dohled a hodnocení. Evropský parlament je plně informován.
- Článek 173 SFEU, odstavec 3: Unie přispívá k dosahování cílů uvedených v odstavci 1 prostřednictvím politik a činností, které provádí na základě ostat-

ních ustanovení Smluv. Evropský parlament a Rada mohou řádným legislativním postupem a po konzultaci s Hospodářským a sociálním výborem rozhodnout o zvláštních opatřeních na podporu činností, které členské státy provádějí k dosažení cílů uvedených v odstavci 1, s vyloučením harmonizace právních předpisů členských států. Tato hlava nevytváří podklad pro zavádění jakýchkoli opatření Unie, která by mohla vést k narušení hospodářské soutěže nebo která obsahují daňová ustanovení nebo ustanovení týkající se práv a zájmů zaměstnanců.

- Článek 179 SFEU, odstavec 1: Unie má za cíl posilovat své vědecké a technologické základy vytvořením evropského výzkumného prostoru, ve kterém se vědci, vědecké poznatky a technologie volně pohybují, a podporovat rozvoj své **konkurenceschopnosti**, včetně **konkurenceschopnosti** průmyslu, jakož i podporovat všechny výzkumné činnosti, které jsou z hlediska ostatních kapitol Smluv pokládány za nezbytné.
- Článek 179 SFEU, odstavec 2: Za tímto účelem Unie podporuje podniky včetně malých a středních, výzkumná střediska a vysoké školy v jejich činnosti v oblasti výzkumu a technologického rozvoje vysoké úrovně; podporuje jejich snahy o vzájemnou spolupráci, zejména tím, že umožňuje vědcům svobodně spolupracovat bez ohledu na hranice a podnikům plně využívat potenciál vnitřního trhu Unie, a to zvláště zpřístupněním veřejných zakázek v jednotlivých státech, stanovením společných norem a odstraněním právních a daňových překážek této spolupráce.
- Článek 179 SFEU, odstavec 3: O všech činnostech Unie v oblasti výzkumu a technologického rozvoje, včetně demonstračních projektů, se podle Smluv rozhoduje v souladu s touto hlavou.
- Článek 189 SFEU, odstavec 1: K podpoře vědeckého a technického pokroku, průmyslové **konkurenceschopnosti** a provádění svých politik vypracuje Unie evropskou politiku pro oblast vesmíru. K tomu účelu může podporovat společné iniciativy, podporovat výzkum a technologický rozvoj a koordinovat nezbytné úsilí pro výzkum a využití vesmíru.
- Článek 189 SFEU, odstavec 2: Jako příspěvek k dosažení cílů uvedených v odstavci 1 přijmou Evropský parlament a Rada řádným legislativním postupem nezbytná opatření, která mohou mít podobu evropského kosmického programu, s vyloučením harmonizace právních předpisů členských států.
- Článek 189 SFEU, odstavec 3: Unie naváže veškeré účelné vztahy s Evropskou kosmickou agenturou.
- Článek 189 SFEU, odstavec 4: Tímto článkem nejsou dotčena ostatní ustanovení této hlavy.
- Článek 195 SFEU, odstavec 1: Unie doplňuje činnost členských států v odvětví cestovního ruchu, zejména podporou **konkurenceschopnosti** podniků Unie v tomto odvětví. Za tímto účelem je činnost Unie zaměřena na:
 - a) podporu vytváření příznivého prostředí pro rozvoj podniků v této oblasti;

b) podporu spolupráce mezi členskými státy, zejména výměnou osvědčených postupů.

- Článek 195 SFEU, odstavec 2: Evropský parlament a Rada přijmou řádným legislativním postupem zvláštní opatření určená na doplnění činností, které členské státy provádějí k dosažení cílů uvedených v tomto článku, s vyloučením harmonizace právních předpisů členských států.
- Prohlášení k článku 126 SFEU: Pokud jde o článek 126, konference potvrzuje, že zvyšování růstového potenciálu a zajištění zdravého rozpočtového stavu jsou dva pilíře hospodářské a rozpočtové politiky Unie a členských států. Pakt o stabilitě a růstu je významným nástrojem pro dosažení těchto cílů. Konference znovu potvrzuje svou oddanost ustanovením týkajícím se Paktu o stabilitě a růstu, která tvoří rámec pro koordinaci rozpočtových politik členských států. Konference potvrzuje, že systém založený na pravidlech je nejlepší zárukou dodržování závazků a rovného zacházení se všemi členskými státy. V tomto rámci konference rovněž znovu potvrzuje svou oddanost cílům Lisabonské strategie: vytváření pracovních míst, strukturálním reformám a sociální soudržnosti.

Cílem Unie je dosažení vyrovnaného hospodářského růstu a cenové stability. Proto je třeba, aby hospodářské a rozpočtové politiky stanovily správné priority v oblasti hospodářských reforem, inovace, **konkurenceschopnosti** a posílení soukromých investic a spotřeby v obdobích slabého hospodářského růstu. To by se mělo odrážet ve směřování rozpočtových rozhodnutí na vnitrostátní úrovni a na úrovni Unie, zejména prostřednictvím restrukturalizace příjmů a výdajů veřejných rozpočtů, za současného dodržování rozpočtové kázně v souladu se Smlouvami a s Paktem o stabilitě a růstu.

Rozpočtové a hospodářské výzvy, kterým členské státy čelí, podtrhují význam zdravé rozpočtové politiky v celém hospodářském cyklu.

Konference se dohodla, že by členské státy měly aktivně využívat období hospodářského oživení za účelem konsolidace veřejných financí a zlepšení rozpočtového stavu. Cílem je postupně docílit rozpočtového přebytku v časech konjunktury, který vytvoří nezbytnou rezervu pro období hospodářského poklesu, a přispět tak k dlouhodobé udržitelnosti veřejných financí.

Členské státy se zájmem očekávají případné návrhy Komise a další příspěvky členských států určené k posílení a vyjasnění provádění Paktu o stabilitě a růstu. Členské státy přijmou veškerá nezbytná opatření k posílení růstového potenciálu svých ekonomik. Tento cíl by mohla podpořit lepší koordinace hospodářských politik. Toto prohlášení nepředjímá budoucí rozhovory o Paktu o stabilitě a růstu.

Z citací je zřejmé, že jedním z hlavních cílů EU je konkurenceschopné hospodářství, konkurenceschopné podniky. Speciální důraz je kladen na konkurenceschopnost průmyslu, na rozvoj vědy jako jednoho z klíčových faktorů zajištění této konkurenceschopnosti. Zmiňuje se i souvislost mezi dlouhodobou udržitelností

veřejných financí a konkurenceschopností. Právě proto, že konkurenceschopnost je jedním z cílů EU, měly by se normy EU (tj. normy primárního i sekundárního práva)² vykládat tak, aby k tomuto cíli napomáhaly. Respektive normy EU by měly být aplikovány tak, aby napomáhaly dosažení konkurenceschopnosti. Samozřejmě, že vedle konkurenceschopnosti je nutno brát v úvahu i další cíle, na kterých je EU založena (např. ochrana spotřebitele, ochrana životního prostředí), a je jasné, že mnohdy se jednotlivé cíle mohou dostávat do rozporů a je třeba některý z nich upřednostnit, respektive mu dát vyšší váhu. Přes tyto možné konflikty cílů EU platí, že konkurenceschopnost by při aplikaci práva EU měla být omezována pouze tehdy, pokud je to nutné k dosažení jiných cílů, a že i při usilování o jiné cíle je nutné mít neustále problematiku konkurenceschopnosti na paměti. Navíc platí, že řada cílů EU se týká nejrůznějších aspektů konkurenceschopnosti (např. kvalita života), a že tedy snahy o dosažení cílů týkajících se ochrany životního prostředí, ochrany spotřebitele apod. lze rovněž chápat jako snahu o dosažení konkurenceschopnosti. V rozporu s cílem konkurenceschopnosti by tyto cíle byly pouze tehdy, pokud by úsilí o jejich dosažení vedlo ke snižování kvality života, poklesu životní úrovně atd. Situace, kdy má spotřebitel dostatek práv, kdy lidé žijí v kvalitním životním prostředí apod., podle našeho názoru neznamena snižování kvality života či pokles životní úrovně.

Pro zajímavost uvedeme některé cíle EU, které zahrnují vybrané aspekty konkurenceschopnosti:

- Článek 2 SEU: Unie je založena na hodnotách úcty k lidské důstojnosti, svobody, demokracie, rovnosti, právního státu a dodržování lidských práv, včetně práv příslušníků menšin. Tyto hodnoty jsou společné členským státům ve společnosti vyznačující se pluralismem, nepřipustností diskriminace, tolerance, spravedlností, solidaritou a rovností žen a mužů.
- Článek 3 SEU, odstavec 1: Cílem Unie je podporovat mír, své hodnoty a blahobyt svých obyvatel.

2. Harmonizace práva v EU a konkurenceschopnost

Jedním z podstatných rysů EU je, že v ní dochází k harmonizaci právních předpisů, tedy k omezování rozdílných norem v jednotlivých členských státech. Jinak řečeno, právní normy v členských státech EU mají tam, kde harmonizace probíhá, v zásadě stejnou podobu. Proces harmonizace je uskutečňován dvěma způsoby:

1. Prostřednictvím právních předpisů EU, které jsou pro členské státy jednotné a které mohou existovat vedle vnitrostátní úpravy. Z hlediska pramenů práva sem patří především primární právo EU (zakládající smlouvy) a nařízení. Tyto předpisy jsou jednotné a platí stejně ve všech členských státech EU.

² Podrobněji k normám primárního a sekundárního práva EU viz např. Tichý a kol. (2011).

2. Prostřednictvím vnitrostátního práva členských států, kdy jsou prostřednictvím tohoto práva řešeny otázky, které patří do působnosti EU (tj. EU má pravomoc upravit určitou problematiku), ale není účelné nahrazovat vnitrostátní úpravu předpisy EU, ale je lepší provést obsahové přizpůsobení vnitrostátního práva rámcovým pravidlům EU. Nástrojem k tomu jsou směrnice EU, které nejsou samy o sobě určeny k přímé aplikaci, ale k harmonizaci (sblížení) právních předpisů členských států, aby odpovídaly určitým minimálním komunitárním standardům. Směrnice EU tak vlastně předurčují obsah příslušných vnitrostátních právních předpisů členských států a tím omezují výkon pravomocí národního legislativního orgánu. Je pochopitelné, že harmonizovaná vnitrostátní právní úprava se pak použije na všechny případy bez ohledu na existenci komunitárního prvku, tedy i na vztahy nekomunitární, zasahující do třetích států; má tedy působnost erga omnes.

Výsledek uplatnění harmonizačních směrnic závisí na konkrétnosti a flexibilitě jejich obsahu. Většina směrnic vnitrostátní právo skutečně harmonizuje, tedy stanoví jen základní zásady či minimální standard a ponechává členským státům určitý prostor pro uplatnění vlastních specifických pravidel v jejich rámci. Některé směrnice jsou však zcela konkrétní a implementace směrnic tak znamená de facto povinné převzetí jejich obsahu do vnitrostátního předpisu. Výsledkem je místo harmonizace vnitrostátního práva spíše jeho unifikace. Harmonizační směrnice sblíží právo členských států ve většině oblastí, v nichž je dána pravomoc EU. Členské státy musí zajistit jejich implementaci do svého práva, což zahrnuje i jejich interpretaci. Vnitrostátní právo obsahově upravené podle směrnice musí být v jejím duchu také interpretováno.

Zde uvedené harmonizační směrnice jsou nejdůležitějším nástrojem fungování jednotného vnitřního trhu EU. Z hlediska fungování tohoto trhu platí, že jednotná, respektive velmi podobná právní úprava se společnými minimálními standardy snižuje náklady mezinárodního obchodu, mezinárodního pohybu osob, zboží, služeb i kapitálu. Platí-li ve všech zemích EU společná pravidla, nemusí si subjekty z jedné členské země (např. z Česka) zjišťovat, jaká pravidla platí v jiné členské zemi (např. v Německu), a mohou v zásadě vycházet z domácí úpravy. To přispívá k vyšší právní jistotě, snadnějšímu řešení sporů apod. Ekonomická teorie (např. Samuelson a Nordhaus, 2013, Wawrosz, Heissler, Helísek, Mach, 2012) obecně konstatuje, že k vyššímu růstu HDP a k vyšší životní úrovni (což jsou, viz výše, jedny z aspektů konkurenceschopnosti) přispívá vyšší specializace na úrovni jednotlivých zemí, kdy se subjekty v těchto zemích specializují na produkci statků, ve kterých mají komparativní výhodu, tyto statky potom produkují nejen pro domácí subjekty, ale i pro zahraničí, kdy je do zahraničí exportují. Naopak ze zahraničí jsou importovány statky, v jejichž produkci daná země komparativní výhodu nemá. Ve výsledku se zvyšuje hranice produkčních možností, a tedy i hranice spotřebních možností všech zemí. Aby takto mezinárodní obchod a s ním spojené operace

včetně výše zmíněného mezinárodního pohybu osob a kapitálu mohl probíhat, musí být náklady spojené s tímto obchodem minimalizovány. Jinak se specializace a následná spolupráce nemusí vyplatit. Menší specializace však snižuje velikost produkce v jednotlivých zemích, a tím i jejich životní úroveň. Právě harmonizace práva, a tím větší stupeň jistoty v mezinárodních vztazích jsou významným faktorem snižování nákladů.

Je třeba otevřeně konstatovat, že proti harmonizaci práva existují námitky. Nej důležitější spočívá v tom, že v rámci harmonizovaného práva mohou být přijaty předpisy, které ve skutečnosti konkurenceschopnosti neprospívají. Pokud jsou přijaty na celém velkém území, může to být překážkou jeho rozvoje a příčinou úpadku. V případě konkurence v oblasti právních předpisů může být chybnost daného předpisu včas zjištěna a odstraněna.

Pro zajímavost ocitujeme z Taghizadegan a Hochreiter (2005):³ „Většina historiků dnes sdílí názor, že Evropa za svoje kulturní bohatství vděčí právě účinnému omezení moci díky konkurenci a rozmanitosti. Jak postřehl David Landes ve své slavné knize *The Wealth and Poverty of Nations*, evropský despotismus byl zmírňován zákonnými omezeními, územní roztržitostí a rozdělením moci v rámci států mezi konkurující si autority. Projevem této fragmentace bylo velké množství malých městských států a nezávislých knížectví. Až do 17. století bylo např. na území dnešního Německa 51 nezávislých městských států, 234 zemí a 1500 knížectví. Hanzovní města a švýcarské kantony byly malými jurisdikcemi podobně jako antické republiky typu Benátky či Janov. Územní rozdělení na takové množství konkurujících si center moci představovalo jedno z mála pozitivních důsledků feudalismu. Toto omezení moci ponechalo obyvatelům Evropy dostatek prostoru k tomu, aby mohli vytvořit tzv. evropský zázrak, tu explozi bohatství, která Evropu postavila daleko před zbytek světa.“

Jak uvádí Baechler, „expanze kapitalismu má kořeny v politické anarchii [středověku]“. Škodlivého vlivu centralizace na prosperitu si všiml i Johann Wolfgang Goethe: „Frankfurt, Brémy, Hamburk, Lübeck jsou města veliká a krásná a jejich vliv na bohatství Německa je nevyčísitelný. Zůstala by ale tím, čím jsou, kdyby ztratila svoji nezávislost a byla začleněna [do Německé říše]?“

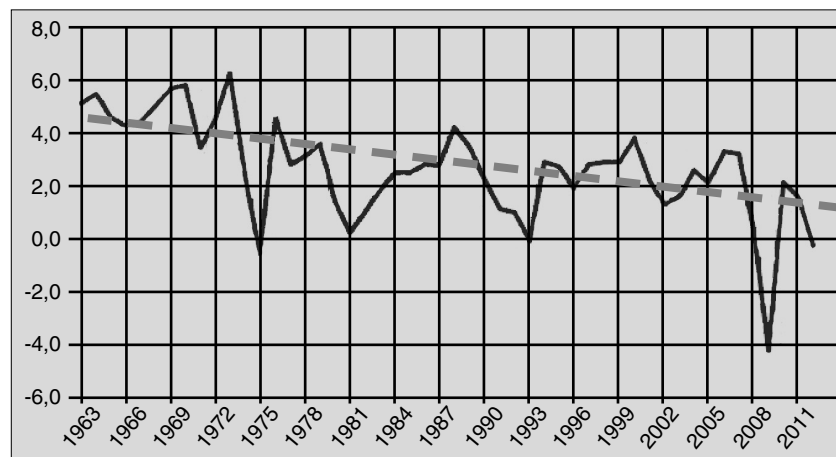
Může být historickou náhodou, že, jak uvádí Ralph Raico, „po pádu Říma nebyla žádná říše schopná Evropě dominovat a Evropa se rozpadla na složitou mozaiku konkurujících si národů, knížectví a městských států“. Výsledkem této fragmentace se „všeomní vládci ocitli ve vzájemné konkurenci. Jakmile chtěl některý panovník vydělávat kořistnickým zdaněním nebo svévolným konfiskováním majetku, mohl snadno přijít o produktivní občany, kteří mohli odejít z jeho jurisdikce i se svým kapitálem.“

³ Uvnitř této citace jsou odkazy na díla dalších autorů, případně citace z těchto děl. Taková citovaná díla nejsou uváděna v seznamu literatury.

Stejná omezení státní moci podtrhují ve svém díle „*Jak Západ zbohatl*“ (How the West Grew Rich) i Rosenberg a Birdzell. Stručně řečeno, „minulost Evropy je možné charakterizovat jako systém efektivní regulatorní konkurence, bez níž by tržní ekonomika nemohla nikdy v Evropě zapustit své blahodárné kořeny. I dnes ve věku tuhé centralizace jen dvě země z desítky nejbohatších zemí světa mají přes 5 milionů obyvatel – těmito zeměmi jsou Spojené státy a Švýcarsko. Zatímco Švýcarsko je dnes jednou z nejmenších zemí na světě, jedno má se Spojenými státy společné – obě země jsou ve srovnání s jinými zeměmi velmi decentralizované, což jim kompenzuje nevýhodu relativní velikosti.“

Ve světě, kde jsou znalosti nutně limitované a kde ani nejmoudřejší politik není vševědoucí, nutně dochází k omylům a chybám. Jak vysvětluje Robert Nef, pravděpodobnost koncentrace moudrosti v jednom rozhodovacím centru je spíše malá: „Pokud centrum pozná, co je obecně dobré a dokáže to moudře implementovat, nebyla by centralizace jako taková špatná. Nebezpečí ale spočívá jinde. Pravděpodobnost, že centralizována a byrokraticky implementována nebude v převažující míře moudrost, nýbrž omyly, je mnohem větší, než šance, že zemi budou z centra vládnout ti nejmoudřejší. Necentralizované struktury také mohou mít nerozumné a špatné vlády, ale vždy si uchovávají možnost srovnání a poučení. Pravděpodobnost zlepšování situace krok za krokem je nepoměrně větší. Zatímco prospěšná rozhodnutí mohou být napodobována, hned jak se pozitivně projeví, škodlivá rozhodnutí lze sotva brát bez následků zpět. Bylo by proto mimořádně nemoudré ponechat osud rozsáhlého území k rozhodování jedinému mocenskému centru, které by mohlo silou vždy zvrátit rozhodnutí menších entit... „Kompletní systémové selhání“ nastalo např. v Číně, kde jedině špatné rozhodnutí monopolní moci vedlo k náhlému úpadku kontinentu: do roku 1500 hrozil trest smrti každému, kdo postavil loď s více než dvěma stěžni, v roce 1525 měly pobřežní strážné pokyn zničit všechny lodi, které vypluly na oceán a jejich majitele zatknout... Čím více je organizace nebo systém centralizován, tím více je náchylný ke krizím a tím déle trvající a bolestivější krize budou. Inženýři to dobře znají: Pokud má být zkonstruovaný systém odolný vůči chybám a co možná nejstabilnější, je nezbytné zanést do něj redundantní a funkčně nezávislé prvky, místo koncentrování důležitých funkcí na jednom místě. Centralizace je často obhajována právě tím, že může pomoci eliminovat „redundantní prvky“ ve formě několika jednotek vykonávajících obdobné funkce a tím zvýšit „efektivnost“. Takový přístup je ale v případě složitých systémů krajně nezodpovědný. Platí to pro vyspělé technologie, které se stále častěji spoléhají na více nezávislých a samonápravných systémů, a ještě více to platí pro něco tak spletitého a vzácného, jako je lidská společnost... Čím dále od jednotlivce rozhodování probíhá, tím větší je odcizení lidí od vzdálené „vládnoucí elity“. V důsledku toho musí politici tuto propast mezi jednotlivcem a rozhodováním, které život jednotlivce ovlivňuje, nějak překlenovat pomocí náhražkových ideologií. Jednou z možností je konstrukce umělých „rozšířených společenství“, která má extenzi moci zakrýt tím, že jednotlivé národy,

Graf 1 Vývoj tempa růstu HDP Evropské unie (v %)



rasy, třídy či celé kontinenty označí za „jednu rodinu se společnými zájmy“, která tudíž potřebuje jediného politického vůdce. Jinou strategií je pokusit se režim legitimizovat pěstováním pseudonáboženské víry, která přiměje obyvatelstvo věřit, že nadvláda je osudovou nezbytností.“

Autoři námitek mohou oprávněně konstatovat, že pokud se podíváme na ukazatel tempa růstu HDP Evropské unie, tak z hlediska vývoje v čase má tento ukazatel klesající tendenci – na počátku své existence měla EU jako celek (tehdy Evropské hospodářské společenství) větší tempo růstu HDP než v současnosti (viz graf 1). Na počátku existence evropské integrace bylo přitom právo jednotlivých členských států mnohem méně harmonizováno než v současnosti. Dalo by se z toho odvodit, že současná harmonizace práva v EU k růstu HDP a životní úroveň nepřispívá. Na druhou stranu prozatím neexistuje jednoznačný důkaz o korelaci mezi posilující harmonizací práva v EU a poklesem tempa růstu HDP. Námítka lze mít i vůči samotnému ukazateli HDP – jde zejména o skutečnost, že nezahrnuje všechny aspekty kvality života.⁴

Vysoké tempo růstu HDP na počátku existence EU mohlo souviset s dobíhající poválečnou obnovou, s tím, že mezi ekonomicky aktivní obyvatelstvo se zapojovaly osoby, které stály do té doby výrazněji mimo trh práce (např. ženy), a s dalšími historicky jedinečnými faktory, které nelze opakovat. Jinými slovy, pokles

⁴ Detaily viz např. Wawrosz, Heissler, Helísek, Mach (2012).

tempa růstu HDP může mít řadu důvodů a nelze jednostranně konstatovat, že k němu dochází v důsledku harmonizace práva v EU.

Přes zde uvedené výhrady má smysl se nad námitkami kritiků harmonizace práva v EU zamyslet. Pokud by EU vskutku nutila všechny své členy harmonizovat právo nevhodným způsobem, nepochybně by to její prosperitu ovlivnilo. Cílem tohoto textu není kritizovat harmonizaci práva v EU, protože výše uvedená fakta, že tato harmonizace přispívá ke snížení nákladů a k větší právní jistotě, a tudíž má příznivý dopad na konkurenceschopnost, platí. Pouze je třeba upozornit, že tento příznivý vliv může být negován či převážen nevhodně zvolenou harmonizací. Z tohoto pohledu je žádoucí o výsledné podobě harmonizace co nejdříve diskutovat a harmonizovat jen to, co nelze řešit jinými způsoby.

Literatura a prameny

1. European Commission (2010): *European Competitiveness Report 2010*. Commission Staff Working Document, Brussels
2. Garelli, S. (2006): *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*. In: The IMD World Competitiveness Yearbook 2006. Lausanne: IMD
3. IMD (2011): *The IMD World Competitiveness Yearbook 2011*. Lausanne. http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/Overall_ranking_5_years.pdf
4. Kadeřábková, A. (2003): *Základy makroekonomické analýzy: růst, konkurenceschopnost, rovnováha*. Praha: Linde
5. Klvačová, E., Malý, J., Mráček, K. (2007): *Základy evropské konkurenceschopnosti*. Praha: Professional Publishing, ISBN 978-80-86946-54-2
6. Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D. (2013): *Ekonomie*. 19. vydání. Praha: NS Svoboda
7. Slaný, A. (2006): *Konkurenceschopnost české ekonomiky: Vývojové trendy*. Brno: Masarykova univerzita
8. Stodůlková, L. (2011): *Konkurenceschopnost EU v globalizující se světové ekonomice*. Diplomová práce. Brno: Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity
9. Taghizadegan, R., Hochreiter, G. (2005): *Soupeření právních předpisů*. Laissez Faire, listopad 2005. <http://www.nechtenasbyt.cz/?page=clanek&id=323>
10. Tichý, L. a kol. (2011): *Evropské právo*. 4. vydání. Praha: C. H. Beck
11. Wawrosz, P. (2011): *Lisabonská smlouva jako základní rámec fungování EU a české národní zájmy*. In: Malý, J., Wawrosz, P., Mráček, K., Dostálová, I.: *Globalizace, integrace a české národní zájmy*. Praha: Professional Publishing, s. 23–51, ISBN 978-80-7431-061-4
12. Wawrosz, P., Heissler, H., Helísek, M., Mach, P. (2012): *Makroekonomie. Základní kurz*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, ISBN 978-80-7408-059-3

HODNOCENÍ A PODPORA KONKURENCESCHOPNOSTI V NOVÉM INSTITUCIONÁLNÍM RÁMCI EUROZÓNY

Ing. Ivana Dostálová – Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.

Jarní Evropská rada, která zasedala 20. a 21. března 2014, ukončila první fázi Evropského semestru. Zopakovala přitom členským státům stěžejní priority pro formulaci jejich hospodářských politik podle Roční analýzy růstu Komise z listopadu 2013. Hlavní důraz položila na zvyšování konkurenceschopnosti evropské ekonomiky, zejména jejího průmyslu, na tvorbu nových pracovních míst, snižování nezaměstnanosti, především ve skupině mladých osob, a přijímání reforem vedoucích k lepšímu fungování trhu práce.

Z obecného pohledu EU podporuje zvyšování konkurenceschopnosti evropské ekonomiky, stejně jako to dělají další státy světa, které podporují konkurenceschopnost svých ekonomik, v závislosti na uplatněném hospodářském modelu. V krizi a s ohledem na ni EU posílila pravidla pro fiskální dohled a rozšířila je o dohled nad makroekonomickými nerovnováhami a vývojem konkurenceschopnosti. Nová pravidla jsou přísnější, zvláště pro země eurozóny, kterým hrozí za jejich porušování finanční sankce ve výši 0,2 % HDP pro případ závažné rozpočtové nekázně a ve výši 0,1 % HDP za opakované porušení povinností vyplývajících z makroekonomického dohledu. Tvrdší a důslednější postupy jsou přitom používány u rozpočtového dohledu – fiskální hospodaření mají vlády pod větší kontrolou než makroekonomický vývoj a vývoj konkurenceschopnosti a navíc jde o dlouho zavedený postup. V současnosti se nachází 17 států EU v nápravném postupu při nadměrném schodku a žádný v nápravném postupu při nadměrné nerovnováze.

1. Nová podoba nástrojů EU

V krizi se ukázalo, že kromě rozpočtového dohledu musí fungovat také makroekonomický dohled, který sleduje a napравuje odlišný vývoj konkurenceschopnosti mezi členy eurozóny. Funkčnost dohledových mechanismů je zásadní pro země eurozóny, které mají jednu měnovou politiku, a přitom různou hospodářskou úroveň. V realitě nelze očekávat, že by bohatší země eurozóny byly ochotny trvale vyrovnávat silnými transfery rozdílnost mezi zeměmi ve stylu vyrovnávání hospodářské úrovně Německa po jeho sjednocení. K reálné hospodářské konvergenci by mělo docházet přirozeným hospodářským vývojem. Nelze zapomínat ani na to, že výrazné a přetrvávající makroekonomické nerovnováhy byly kromě špatné fiskální situace jednou z příčin krize. Během posledního desetiletí před krizí se nakumulovaly v podobě vysokých a přetrvávajících schodků běžného účtu platební

bilance a snížené konkurenceschopnosti v řadě zemí, došlo k nárůstu zadluženosti soukromého sektoru a vytváření bublin na trhu nemovitostí.

V červnu 2010 přijala EU **novou desetiletou hospodářskou strategii Evropa 2020** a zahájila **reformu mechanismu mnohostranného hospodářského dohledu a koordinace hospodářských politik**.

Na rozdíl od předchozí hospodářské strategie nemá strategie Evropa 2020 stěžejní cíl, aby se EU stala „*nejkonkurenceschopnější ekonomikou světa*“, který byl přehnaně ambiciózní a kterého nebylo nikdy dosaženo. Nicméně také nová strategie je strategií pro růst, zaměstnanost a konkurenceschopnost. Je založena na posílení koordinaci hospodářských politik zaměřených na klíčové oblasti, v nichž je nutné podpořit hospodářský potenciál EU pro udržitelný růst a konkurenceschopnost.

Strategie Evropa 2020 předkládá tři vzájemně se posilující priority:

- inteligentní růst – rozvíjet ekonomiku založenou na znalostech a inovacích;
- udržitelný růst – podporovat konkurenceschopnější a ekologičtější ekonomiku méně náročnou na zdroje;
- růst podporující začlenění – podporovat ekonomiku s vysokou zaměstnaností, jež se bude vyznačovat sociální a územní soudržností.

Reformovaný **dohledový a koordinační rámec** vstoupil v účinnost v roce 2011 a od května 2013 byl doplněn důslednějšími postupy pro koordinaci hospodářských politik zemí eurozóny a zabezpečení nápravy v případech ohrožení termínu nápravy. Hlavním mottem reformního úsilí bylo poznání, že prevence je lepší než náprava – je jednodušší opravit špatný plán než napravit jeho důsledky přijímanými nápravnými opatřeními. Obdobné je to s včasnou nápravou.

2. Six-pack, Two-pack a Fiskální pakt

Současná pravidla jsou obsáhlá, a proto jsou pro výklad zjednodušena, nicméně na webové stránce Evropské komise jsou volně k dispozici v nezkrácené formě.¹ Specifikem evropských předpisů, alespoň těch, které popisují pravidla pro rozpočtový a makroekonomický dohled, není jen jejich rozsáhlost, ale také velmi dlouhé názvy. V praxi se pak předpisy označují krátkými a údernými názvy, které jim zákonodárci přidělili v průběhu jejich schvalování. Pro rozpočtový a makroekonomický dohled se vžila označení jako *Six-pack*, *Two-pack* a *Fiskální pakt*. Nový integrovaný dohled prováděný každoročně v první polovině roku byl pojmenován *Evropský semestr*.

Koncem roku 2011 byl přijat *Six-pack*, v květnu 2013 byl doplněn o *Two-pack* a od ledna 2013 vstoupila v účinnost Smlouva o stabilitě, koordinaci a správě v hospodářské a měnové unii, které se prezdívá *Fiskální pakt*.

¹ Například v konsolidované verzi nové publikace Komise „Economic and Monetary Union, Main Legal Text 2014“, která je dostupná na webové stránce EU http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/.

Současná pravidla definují dva nápravné postupy, které mohou pro země eurozóny znamenat také uvalení finančních sankcí. Jde o (i) postup při nadměrném schodku v oblasti rozpočtového dohledu a (ii) postup při nadměrné nerovnováze v oblasti makroekonomického dohledu. Za nadměrnou nerovnováhu se považuje makroekonomická nerovnováha, která ohrožuje fungování hospodářské a měnové unie.

První nápravný postup se považuje za standardní nástroj EU motivující členské státy k napravení špatné rozpočtové situace, používá se od zavedení Paktu stability a růstu v roce 1999. Druhý postup je nový a v praxi zatím nebyl uplatněn, i když nový postup při makroekonomické nerovnováze probíhá v rámci *Evropského semestru* letos již potřetí (čtvrtý cyklus *Evropského semestru* a třetí cyklus postupu při makroekonomické nerovnováze). Vloni byly při postupu při makroekonomické nerovnováze označeny dva státy jako mající nadměrnou nerovnováhu (Španělsko a Slovinsko), ale doporučení k nápravě jim byla vyslovena v rámci *Evropského semestru* (prevence). Španělsko nadměrnou nerovnováhu napravilo, Slovinsko nikoliv. Letos byly identifikovány tři státy s nadměrnou nerovnováhou (Slovinsko, Chorvatsko a Itálie).

Box 1 Vysvětlení pojmů užívaných ve fiskálním a makroekonomickém dohledu EU

- **Six-pack = šest předpisů** přijatých v listopadu 2011
Čtyři předpisy upravují rozpočtový dohled (novela preventivního a nápravného nařízení Paktu stability a růstu, nové nařízení o sankcích pro země eurozóny, nová směrnice o požadavcích na národní rozpočtové rámce). Smyslem Paktu stability a růstu v preventivní části je na prvním místě motivovat členské státy k dosažení dlouhodobě udržitelných rozpočtových výsledků, tedy k udržení vyrovnané nebo přebytkové rozpočtové pozice. Jeho záměrem v nápravné části – po rozhodnutí Rady o existenci nadměrného schodku (rozpočtového schodku nad 3 % HDP nebo vládního dluhu nad 60 % HDP) – je rychlá a udržitelná náprava v souladu s předchozím doporučením Rady.
Dvě nařízení zavádějí pravidla pro makroekonomický dohled a dohled nad vývojem konkurenceschopnosti – upravují nový postup při makroekonomické nerovnováze a postup při nadměrné nerovnováze.
- **Two-pack = dvě nařízení o posíleném rozpočtovém dohledu nad zeměmi eurozóny** přijatá v květnu 2013
Jedná se o nařízení o posíleném sledování a posuzování návrhů rozpočtových plánů a zabezpečení nápravy nadměrného schodku a o nařízení o posíleném dohledu, které upravuje postupy pro země čerpající pomoc. *Two-pack* navazuje na *Six-pack*.

- **Evropský semestr** – rámec pro preventivní rozpočtový a makroekonomický dohled, který se každoročně opakuje v první polovině roku. Členské státy předkládají své národní dokumenty, které evropské instituce posuzují, a následně Rada vydává všem státům doporučení a stanoviska. Tato „evropská“ doporučení státy zapracují do národních dokumentů a v souladu s nimi připraví své návrhy rozpočtů na další rok.
- **V nápravné části dohledu existují dva postupy:**
 - **Postup při nadměrném schodku** (Excessive deficit procedure – EDP) – je zahájen rozhodnutím Rady o existenci nadměrného schodku na návrh Komise po překročení nebo při riziku překročení úrovně 3 % HDP u rozpočtového schodku nebo úrovně 60 % HDP u vládního dluhu.
 - **Postup při nadměrné nerovnováze** (Excessive imbalance procedure – EIP) – je zahájen doporučením Rady na doporučení Komise konstatující existenci nadměrné nerovnováhy po provedeném hloubkovém přezkumu Komise u států, které překročily prahovou hodnotu ukazatelů pro posuzování vnější a vnitřní nerovnováhy. Nestačí automatické překročení ukazatele, je nutné ekonomické zhodnocení Komise a prodiskutování na zasedání eurozóny.
- **Fiskální pakt** (Fiscal Compact) = Smlouva o stabilitě, koordinaci a správě v hospodářské a měnové unii, mezivládní dohoda zemí eurozóny a dalších zemí EU. Není to součástí práva EU, ale během čtyř let se má převést do evropského práva. Zakládá hlavně povinnost smluvních stran dodržovat každoročně vyrovnané veřejné rozpočty, a pokud je nedodrží, mít automatický nápravný mechanismus.

Zdroje nerovnováhy jsou různé a v čase se mění. Před třemi lety byly hlavním zdrojem ekonomické nerovnováhy vysoké a rostoucí zadlužení veřejných financí, vysoké schodky běžného účtu platební bilance, snižující se konkurenceschopnost některých států jako důsledek rychle rostoucích nákladů práce, vysoké zadlužení domácností a bubliny na trhu nemovitostí. Vysoké schodky běžných účtů se snížily, fiskální výsledky jsou lepší, ale zvýšila se míra nezaměstnanosti, zvláště u mladých lidí na jižním křídle EU. Fiskální konsolidace již nyní není tak silná, řada států může prorůstovými výdaji podporovat ekonomický růst a zaměstnanost. Ale přidávají se další faktory, které oslabují růstové předpoklady, jako oddlužování bankovního sektoru, velmi nízká inflace (komplikuje splácení dluhů domácností i vlád a závazků vůči zahraničí), nedostatek úvěrů pro firmy v některých zemích.

Rada vydává svá doporučení státům s vážnou fiskální nerovnováhou v rámci postupu při nadměrném schodku, zatímco doporučení státům s makroekonomickými

kou a nadměrnou makroekonomickou nerovnováhou vydávala dosud jen v rámci *Evropského semestru*.

3. Čtvrtý cyklus Evropského semestru

Evropský semestr byl zaveden v roce 2011. Jedná se o integrovaný fiskální a makroekonomický dohled prováděný v první polovině roku, kdy při jeho ukončení Rada vydává všem členským státům souhrnná stanoviska (ke konvergenčním programům a programům stability a národním programům reforem).²

V další polovině roku probíhá národní semestr, i když označení národní semestr se nevzilo jako *Evropský semestr*. V druhé polovině roku mají všechny státy zapracovat „*evropská*“ doporučení při sestavování návrhů svých státních rozpočtů. Představa Bruselu je, že národní ministři financí budou předkládat návrhy státních rozpočtů do národních parlamentů spolu s informací o tom, jak byla „*evropská*“ doporučení zohledněna.

Novinkou, kterou zavedl *Two-pack* pro země eurozóny, je povinnost, aby státy eurozóny každý rok do 15. října předkládaly Komisi návrhy svých rozpočtových plánů na další rok. Komise má návrhy rozpočtových plánů posoudit s ohledem na jejich soulad s Paktem stability a růstu a s konkrétními doporučeními, které stát dostal od Rady v rámci *Evropského semestru*. Pokud by Komise shledala vážné odchýlení, může dotčenému státu jeho návrh vrátit do dvou týdnů od jeho předložení a požadovat přepracování. Pokud to stát nerespektuje, posuzuje se to jako přitěžující okolnost při případném zvažování zahájení nápravného postupu při nadměrném schodku nebo při zvažování uvalení finanční sankce. Taková situace se ale příliš nepředpokládá, mělo by se jednat o výjimečný případ. Nový postup byl uplatněn poprvé na podzim roku 2013 a Komise případ závažného porušení pravidel neshledala, i když u Malty, Itálie, Španělska a Finska upozornila na rizika nesouladu s Paktem stability a růstu. Pro všechny země eurozóny Komise vydává stanoviska do konce listopadu a státy je mají promítnout do svých návrhů rozpočtů na další rok a tyto rozpočty přijmout v národních parlamentech do konce roku.

Aktuální *Evropský semestr* zahájil předseda Komise José Manuel Barroso na tiskové konferenci 13. listopadu 2013 v Bruselu. Při zahájení uvedl, že „*letošní rok je odlišný v mnoha ohledech – povolna se vrací růst, finanční trhy se stabilizují a spotřebitelé a podnikatelé více věří v budoucnost. Zůstává největší problém – nezaměstnanost mladých. Návrat k růstu ukazuje, že naše politiky fungují. Rozpočtové schodky klesly na polovinu ze svého vrcholu, a proto se můžeme*

více věnovat prorůstovým opatřením. Velkou prioritou pro všechny naše ekonomiky je zlepšování konkurenceschopnosti. Musíme se ale také zaměřovat na zmenšování rozdílů v konkurenceschopnosti mezi nimi. Země s velkými schodky běžných účtů udělaly hodně pro reformu svých ekonomik a stimulaci vývozu. Také země s přebytky musejí přispět otevřením svých trhů a podporou domácí poptávky a investic. Zpráva mechanismu varování ukázala, že několik schodkových zemí snížilo svou nerovnováhu a dohnalo ztrátu v konkurenceschopnosti. To pomohlo dostat evropskou ekonomiku do rovnováhy. Ale je třeba pokračovat dále.“

Zahajování *Evropského semestru* v listopadu nebylo původním záměrem evropských politiků. Měl být pravidelně zahajován v lednu, když Komise zveřejní svou roční analýzu růstu. To se stalo v lednu 2011, ale pak vyšlo najevo, že pracovní program Komise i členských států je v první polovině roku příliš napjatý a na posouzení a prodiskutování doporučení nezbývá mnoho času. Zahájení *Evropského semestru* bylo proto posunuto na polovinu listopadu, kdy Komise zveřejní svou roční analýzu růstu, zprávu mechanismu varování a hodnocení návrhů rozpočtových plánů a pro země eurozóny případná doporučení pro stanovisko Rady k programům hospodářského partnerství. Státy eurozóny mají širší informační povinnost obecně (po vstupu *Two-packu* v účinnost) – kromě návrhů rozpočtových plánů předkládají programy hospodářského partnerství, které popisují strukturální reformy zajišťující fiskální udržitelnost (pokud je s nimi zahájen postup při nadměrném schodku, nebo Rada postoupí do silnějšího nápravného kroku), zprávy o rozpočtové situaci a fiskálních rizicích (nově se předkládají opakovaně v průběhu postupu při nadměrném schodku). Komise získala zavedením *Two-packu* silnější pravomoc sledovat země eurozóny, které se nacházejí v postupu při nadměrném schodku, a dávat jim bez Rady svá další doporučení, aby zabránila případnému skluzu v termínu ukončení postupu při nadměrném schodku. A může si vyžádat další informace.

Rada přijala **Závěry o roční analýze růstu** vypracované Komisí v únoru 2014 a potvrdila obecné priority uvedené pro rok 2014, tytéž, které byly stanoveny minulý rok.³ Uvedla, že oživení zůstává navzdory nedávným zlepšením křehké. Následky krize, vysoká nezaměstnanost a přetrvávající fragmentace ve finančním sektoru pravděpodobně budou i nadále ovlivňovat hospodářský růst.

Rada také přijala **Závěry o makroekonomické nerovnováze** a uvítala pokrok, jehož dosáhly členské státy při nápravě vnějších i vnitřních nerovnováh. Je však zapotřebí dalšího pokroku, aby byly vyřešeny nerovnováhy, které vzbuzují obavy týkající se udržitelnosti. Komise zveřejnila hloubkové přezkumy situace v 16 členských státech. Nakonec zpracovala i Irsko, které ukončilo čerpání ze záchranného finančního programu, a tím se na něj začaly vztahovat běžné povinnosti, které má členský stát Unie v rámci fiskálního a makroekonomického dohledu.

² Podle preventivního nařízení Paktu stability a růstu předkládají členské státy eurozóny Evropské komisi a Radě své programy stability a nečlenské státy eurozóny konvergenční programy. Zároveň všechny státy předkládají své národní programy reforem, které specifikují hospodářské reformy ve strukturální oblasti. Rada v červnu vydá každému státu jeden dokument obsahující stanovisko k fiskální oblasti a doporučení k národnímu programu reforem.

³ Jedná se o 1. provádění diferencované fiskální konsolidace podporující růst, 2. obnovu úvěrování ekonomiky, 3. podporu růstu a konkurenceschopnosti, 4. řešení nezaměstnanosti a sociálních dopadů, 5. modernizaci veřejné správy.

4. Závěr

Evropští představitelé se poučili z krize a dospěli k názoru, že zvláště eurozóna jako hospodářsky silně provázaný celek je zranitelná a potřebuje pro své hladké fungování v prostředí jednotné měny silnější hospodářský dohled, zvláště s ohledem na možnost vzniku a přelévání škodlivých vnitřních a vnějších nerovnováh. Je jisté, že ani velký nárůst množství pravidel omezujících prostor pro neuvážené jednání politiků nemusí být všelékem a nezbavuje vlády odpovědnosti za rozpočtové hospodaření. Hospodářská situace v Evropě se vyjasňuje, oživení je křehké. Rozpočtové výsledky hospodaření vlád se zlepšily, makroekonomické nerovnováhy se snížily, v některých zemích ale vzrostla nezaměstnanost.

Česká republika není ohrožena makroekonomickou nerovnováhou ani rizikem jejího vzniku, a proto Komise hloubkový přezkum v České republice neprovedla. Česká republika je ale v postupu při nadměrném schodku pro neplnění kritéria rozpočtového schodku s termínem udržitelné nápravy v roce 2013. K ukončení postupu by mělo dojít rozhodnutím Rady v červnu nebo červenci 2014 – za předpokladu, že letošní jarní fiskální notifikace a jarní prognózy Komise potvrdí dosažení udržitelné nápravy.

Literatura a prameny

1. Dostálová, I.: *Six-pack, two-pack, fiskální úmluva: cesta k fiskální odpovědnosti, nebo k fiskální integraci?* Scientia et Societas, 2012, roč. VIII, č. 2, s. 42–55, ISSN 1801-7118
2. European Commission: *Alert Mechanism Report 2013*. Report from the Commission, Brussels, 28. 11. 2012
3. European Commission: *Alert Mechanism Report 2014*. Report from the Commission, Brussels, 13. 11. 2013
4. European Commission: *Annual Growth Survey 2014*. Communication from the Commission, Brussels, 13. 11. 2013
5. European Commission: *Six-pack? Two-pack? Fiscal compact? A short guide to the new EU fiscal governance*. 14. 3. 2012, <http://ec.europa.eu>
6. Evropská komise: *Evropa 2020. Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění*. Sdělení Komise, KOM(2010) 2020 v konečném znění, Brusel, 3. 3. 2010
7. Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1173/2011 ze dne 16. listopadu 2011 o účinném prosazování rozpočtového dohledu v eurozóně. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011
8. Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1174/2011 ze dne 16. listopadu 2011 o donucovacích opatřeních k nápravě nadměrné makroekonomické nerovnováhy v eurozóně. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011
9. Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1175/2011 ze dne 16. listopadu 2011, kterým se mění nařízení Rady (ES) č. 1466/97 o posílení dohledu nad stavy rozpočtů a nad hospodářskými politikami a o posílení koordinace hospodářských politik. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011

10. Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1176/2011 ze dne 16. listopadu 2011 o prevenci a nápravě makroekonomické nerovnováhy. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011
11. Nařízení Rady (EU) č. 1177/2011 ze dne 8. listopadu 2011, kterým se mění nařízení (ES) č. 1467/97 o urychlení a vyjasnění postupu při nadměrném schodku. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011
12. Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 472/2013 ze dne 21. května 2013 o posílení hospodářského a rozpočtového dohledu nad členskými státy eurozóny, jejichž finanční stabilita je postižena či ohrožena závažnými obtížemi. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 27. 5. 2013
13. Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 473/2013 ze dne 21. května 2013 o společných ustanoveních týkajících se sledování a posuzování návrhů rozpočtových plánů a zajišťování nápravy nadměrného schodku členských států v eurozóně. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 27. 5. 2013
14. Směrnice Rady 2011/85/EU ze dne 8. listopadu 2011 o požadavcích na rozpočtové rámce členských států. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011
15. Smlouva o stabilitě, koordinaci a správě v hospodářské a měnové unii. Brusel, 2. 3. 2012

**Rozdíly v konkurenceschopnosti
mezi státy EU –
předpoklady a bariéry
jejich překonání**

Záznam přednášek
a diskuse
z vědeckopopularizační konference

Dopolední blok

Měření a hodnocení konkurenceschopnosti,
evropské strategie konkurenceschopnosti a jejich výsledky,
důsledky rozdílů v konkurenceschopnosti mezi zeměmi EU,
opatření ke zvyšování konkurenceschopnosti EU
a jejích členských států

Moderátor
Jiří Malý
ředitel Institutu evropské integrace,
NEWTON College, a. s.

PROGRAM KONFERENCE

DOPOLEDNÍ BLOK

| | |
|---|-----|
| ZAHÁJENÍ KONFERENCE | 56 |
| <i>PhDr. Jiří Malý, Ph.D.</i> , ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a. s. | |
| <i>MUDr. Jan Mojžíš</i> , rektor a předseda představenstva NEWTON College, a. s. | |
| <i>Roman Pavlík</i> , člen Výkonného výboru Evropského hnutí v České republice | |
| Konkurenceschopnost: problémy jejího měření a důsledky její rozdílné úrovně mezi zeměmi EU | 58 |
| <i>PhDr. Jiří Malý, Ph.D.</i> , ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a. s. | |
| Konkurenceschopnost v zrcadle rozdílných modelů globálního vládnutí bez globální vlády | 73 |
| <i>Dr. h. c. prof. Ing. Milan Šíkula, DrSc.</i> , ředitel Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd | |
| Výzkum a inovace v centru zájmu při zvyšování konkurenceschopnosti EU a jejích členských zemí: úspěchy a selhání | 84 |
| <i>Ing. Karel Mráček, CSc.</i> , člen předsednictva Asociace výzkumných organizací; Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s. | |
| Opatření ke zvýšení konkurenceschopnosti České republiky | 97 |
| <i>Ing. Martin Štícha</i> , ředitel odboru výzkumu, vývoje a inovací, Ministerstvo průmyslu a obchodu | |
| DISKUSE | 107 |

ZAHÁJENÍ KONFERENCE

Jiří Malý

Dobrý den, dámy a pánové. Jmenuji se Jiří Malý, jsem ředitelem Institutu evropské integrace při NEWTON College. Dovolte mi, abych vás přivítal na dnešní konferenci na téma *Rozdíly v konkurenceschopnosti mezi státy EU – předpoklady a bariéry jejich překonání*. Konference se koná v rámci dlouhodobého projektu s názvem *Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace*. Tento projekt byl v letech 2009 až 2012 spolufinancován z Evropského sociálního fondu a ze státního rozpočtu České republiky, od září roku 2012 až do srpna roku 2017 se pak projekt nachází ve fázi udržitelnosti. Tato konference je spolupořádána a spolufinancována NEWTON College a Evropským hnutím v České republice. Partnerem konference je Česká spořitelna. Jsem rád, že zde mohu přivítat pana doktora Jana Mojžíše, rektora a předsedu představenstva NEWTON College, a také pana Romana Pavlíka, člena Výkonného výboru Evropského hnutí v České republice, a předávám jim úvodní slovo. Prosím, pan doktor Mojžíš.

Jan Mojžíš

Dámy a pánové, kolegyně a kolegové. Přeji vám, abyste na dnešní konferenci prožili hezký a přínosný den. Konference je, jak říkal pan doktor Jiří Malý, součástí dlouhodobého projektu, takže taková podobná konference se koná pravidelně dvakrát za rok, pochopitelně vždy k jinému aktuálnímu tématu. Chtěl bych poděkovat Evropskému hnutí, se kterým jsme od loňského roku našli společný tón. Tohle je další z řady konferencí, které pořádáme společně, další velkou konferenci budeme pořádat v říjnu v Praze; na tu vás také všechny srdečně zveme. Doufám, že i ta dnešní konference bude pro vás zajímavá, že se dozvíte řadu nových informací. Takže ještě jednou děkuji Evropskému hnutí, děkuji všem, kteří tady budou dnes hovořit i diskutovat a děkuji realizačnímu týmu tohoto projektu, který vede ředitel Institutu evropské integrace NEWTON College, pan doktor Jiří Malý, jenž vás už přivítal.

Musím ještě podotknout, že jsme změnili místo konání konference oproti předcházejícímu období. Zkusili jsme tento prostor a myslím, že jsme udělali dobře. Přijde mi daleko lepší a vejde se nás sem více. Měl jsem trochu obavy, že po včerejším náročném sportovní-spoločenském programu na NEWTON College bude účast poněkud menší, ale jsem rád, že se mé obavy nenaplnily; účast je opravdu velká. Takže děkuji, že jste přišli, a přeji vám, abyste si dnešek užili co nejlépe.

Jiří Malý

Děkuji a předávám slovo panu Romanu Pavlíkovi z Evropského hnutí v České republice.

Roman Pavlík

Dobrý den. Dovolte mi, abych vás přivítal i jménem Evropského hnutí, které má tu čest být spolupořadatelem dnešní akce. Téma konkurenceschopnosti se za poslední dekády v celé Evropě stalo poměrně často zmiňovaným a možná jste zaregistrovali, že se zabydlo i v české kotlině – dokonce tak hodně, že v loňském roce bylo například v českých médiích možné slyšet výraz konkurenceschopnost až šestnáctkrát denně. Znamená to, že slovo je velmi frekventované, že se ho často užívá, ale možná nám trochu uniká jeho vlastní význam, jeho podstata. Ono koneckonců nepůsobí příliš česky, ale je už běžnou součástí slovníku celé řady politiků, úředníků a samozřejmě i podnikatelů. Myslím, že k častému zmiňování tohoto slova dochází především v posledních pěti letech a že to souvisí s dobou hospodářské krize. A myslím také, že právě v této době se jeho častým užíváním trochu vytratil jeho obsah, že se jaksí rozostřila jeho podstata a význam.

Po potřebě konkurenceschopnosti volají živnostníci, velké podniky i státy, ale mám pocit, že to, zda jsou, či nejsou konkurenceschopní, přisuzují spíše vnějším okolnostem. Dokonce se někdy zdá, že čekají, jestli jim někdo s konkurenceschopností pomůže, jestli jim ji někdo garantuje, nebo dokonce daruje. Tak to ale při utváření či zvyšování konkurenceschopnosti samozřejmě není. Určitě tomu tak není v těch zemích, kterým se daří, které můžeme nazvat ekonomickými premianty Evropy. U nich se slovo konkurenceschopnost pojí s úplně jinými představami a postoji. Protože toto slovo bude na naší konferenci často užíváno, byl bych rád, kdyby zde na úvod zaznělo, že je spjata především se soutěživostí; hlavně v zahraničí má tento význam. Jde o ekvivalent anglického pojmu *competition*, což se překládá jako soupeření, soutěž, konkurence. Občas mám pocit, že právě ta soutěživost, ta chuť soutěžit je to, co v české debatě – a zejména v české debatě o Evropě – chybí. Myslím si, že je dobré, aby to tady zaznělo, abychom si soutěživost trochu více zařadili do slovníku; mám na mysli takovou tu zdravou, přirozenou soutěživost, kterou si státy a samozřejmě i podniky vezmou za svou, na kterou nečekají, ani je nenapadne, že jim ji někdo daruje, kterou si stačí osvojit, de facto natrénovat a používat pro svůj úspěch. Každý z vás samozřejmě soutěživost vnímá jinak, ale myslím si, že kdyby si to každý stát vzal za své a v rámci svých prorůstových politik si postavil soutěživost jako jeden z pilířů, že by to možná bylo lepší, než když se používá slovo konkurenceschopnost. Věřím, že právě díky soutěživosti se možná už v roce 2014 dočkáme tak dlouho očekávaného ekonomického oživení, které snad už je na spadnutí i u nás. To je na úvod asi vše. Věřím, že soutěživost, soupeřivost vám zůstane v paměti; koneckonců soupeřivost je právě tím, co dělá z vítězů vítěze. Děkuji vám za pozornost a přeji vám příjemný den.

KONKURENCESCHOPNOST: PROBLÉMY JEJÍHO MĚŘENÍ A DŮSLEDKY JEJÍ ROZDÍLNÉ ÚROVNĚ MEZI ZEMĚMI EU

Jiří Malý

Děkuji za vaše úvodní slova. V případě pana Romana Pavlíka děkuji také za to, že naši konferenci uvedl terminologickým výkladem, takže teď mohu pokračovat svým příspěvkem. Tento první příspěvek bude mít obecnější ráz. Nejprve budu hovořit o tom, co je to konkurenceschopnost, budu ji definovat a blíže charakterizovat. Pak přejdu k dalším záležitostem týkajícím se konkurenceschopnosti.

Název mého příspěvku zní *Konkurenceschopnost: problémy jejího měření a důsledky její rozdílné úrovně mezi zeměmi EU*. Konkurenceschopnost je neustále zmiňovaný pojem, tak bychom si měli říci, jaký význam vlastně slovo konkurenceschopnost má, co je jeho obsahem. Když se na to podíváme blíže, tak zjistíme, že se tento pojem používá od konce 70. let minulého století, ve větším rozsahu pak od 90. let, takže je to pojem v ekonomické oblasti relativně nový, ale v posledních dvaceti, pětadvaceti letech je důležitou součástí při tvorbě hospodářské politiky jak jednotlivých států, tak integračních celků typu Evropské unie. Pojem konkurenceschopnost se nachází v centru pozornosti vlád států, orgánů Evropské unie i mezinárodních ekonomických institucí; a právě mezinárodní ekonomické instituce konkurenceschopnost také hodnotí a měří na základě různých kritérií. Vyhodnocuje se sada dílčích kritérií konkurenceschopnosti a na jejich základě se pak sestavují různé žebříčky konkurenceschopnosti, dílčí i souhrnné, sestavuje se pořadí konkurenceschopnosti jednotlivých států. Jednotlivé země jsou seřazeny podle konkurenceschopnosti a jsou tak motivovány, aby soutěžily o co nejvyšší konkurenceschopnost. Státy se snaží dosahovat co nejlepšího umístění v žebříčkách konkurenceschopnosti a samozřejmě se snaží, aby se posunuly v žebříčku konkurenceschopnosti nahoru. Tomu musí nějakým způsobem uzpůsobit svou hospodářskou politiku. Čili hodnocení konkurenceschopnosti států má nakonec vliv na to, jakým způsobem státy realizují svou hospodářskou politiku. Ale nejenom státy. Má to vliv i na doporučení v oblasti hospodářských politik, které dává Evropská unie svým členským zemím.

Když se na to podíváme trochu blíže, tak vidíme, že Evropská unie se věnuje konkurenceschopnosti vlastně ze dvou stran. Jednak se sleduje konkurenceschopnost Evropské unie jako celku v soutěži s jinými velkými ekonomikami světa, jako jsou Spojené státy, Japonsko, Čína, Indie, Brazílie apod., jednak Evropská unie sleduje také rozdíly v konkurenceschopnosti mezi svými jednotlivými člen-

skými státy. Evropská unie vnímá svou konkurenceschopnost jako určující faktor svého postavení v globální ekonomice, ale zároveň také vnímá rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členskými zeměmi Evropské unie jako limitující faktor efektivního fungování vnitřního trhu Evropské unie a také jako limitující faktor hladkého fungování eurozóny. A protože se Evropská unie zabývá konkurenceschopností takovým způsobem, zajímá se o ni z různých hledisek, tak proto také přijímá různé strategie konkurenceschopnosti. Známou strategií byla Lisabonská strategie, která se realizovala v období 2000–2010; v současné době je uskutečňována jiná strategie, strategie Evropa 2020, která zahrnuje současné desetileté období do roku 2020.

Když jsem předestřel takovýto obecnější úvod ke konkurenceschopnosti, tak bych také nyní rád řekl, jaká je definice konkurenceschopnosti státu. Zde je ovšem určitá potíž, protože tento pojem není úplně vyprofilován do jednoznačné, obecně přijaté definice. V současné době neexistuje jediná či společná definice. Mnohdy se uvádějí definice nepřilíši určité, nebo dokonce mnohoznačné. Například Stéphane Garelli, ředitel projektu IMD World Competitiveness Yearbook, už v roce 2001, tj. před třinácti lety, definoval konkurenceschopnost jaksi rozvláčněji. Pravidl: „Někteří vědci tvrdí, že soutěžit nemají státy, nýbrž podniky. Není pochybnosti 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 incentívních politik, uskutečňovaných s cílem přilákat zahraničních investorů.“ Takže vidíte, že podle této definice konkurenceschopnost státu skutečně závisí na hospodářské politice státu, kterou tento stát provádí ve prospěch firem a ve prospěch přilákaných zahraničních investorů. Z toho nám plyne jeden z možných pohledů na konkurenceschopnost.

Prezident Spojených států Bill Clinton v devadesátých letech minulého století řekl, že „každá země se podobá velké korporaci soutěžící na globálním trhu“. Můžeme si o tom myslet své, ale toto byl tenkrát oficiální postoj představitelů Spojených států. Laura D'Andrea Tyson, předsedkyně Rady ekonomických poradců prezidenta Spojených států Billa Clintona, v roce 1992 zase konkurenceschopnost definovala následujícím způsobem: „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.“ Vidíme, že v této definici je trochu problém s tautologií: Konkurenceschopnost je schopnost konkurence. Ale opět se to týká schopnosti firem v určité zemi produkovat zboží a služby, které by byly konkurenceschopné z mezinárodního hlediska, tedy na globálním trhu.

Jiný názor měl nositel Nobelovy ceny za ekonomii Paul Krugman, který v Harvard Business Review v roce 1996 publikoval článek s názvem *A Country Is Not a Company*, tedy *Země není podnik*. Krugman nesouhlasí s tím pojetím konkurenceschopnosti, kdy na stát jako celek jsou aplikována podobná kritéria jako na jednotlivé firmy. Ovšem názor Paula Krugmana se nestal součástí toho hlavního proudu posuzování konkurenceschopnosti; naopak v hlavním proudu posuzování konkurenceschopnosti jsou ty definice, ty názory na konkurenceschopnost, které jsem uváděl v předchozích výrocích.

Když si shrneme předcházející věci, předcházející definice, tak můžeme říci, že konkurenceschopnost státu je vlastně schopnost jeho ekonomiky prosadit se na globálním trhu v konkurenci s ostatními ekonomikami; je to schopnost státu přitáhnout zahraniční investice; je to jeho schopnost vytvořit podmínky pro příchod zahraničních, respektive nadnárodních firem do domácí ekonomiky; patří sem také schopnost státu vytvořit podmínky pro udržení firem na domácím trhu již působících, respektive pro zabránění odchodu firem do zahraničí; a konečně konkurenceschopností státu může být také ochota a schopnost státu uplatňovat takové hospodářské politiky, které jsou příznivé pro fungování firem a zvyšování technologické náročnosti jejich produkce.

Teď jde o to, jestli skutečně sledování konkurenceschopnosti pomáhá utvářet takovou hospodářskou politiku, která je pro určitý konkrétní stát prospěšná z dlouhodobého hlediska, nebo naopak, zda prosazování opatření k posílení konkurenceschopnosti státu v některých případech nevnaší do hospodářské politiky prvky, které mohou ten stát z dlouhodobého hlediska uvádět do stavu určitých makroekonomických nerovnováh. Jestli se tak děje, nebo ne, to nám může odhalit rozbor metodiky, způsob, jak se konkurenceschopnost států vlastně měří.

Když se podíváme na to, jak se měří konkurenceschopnost ekonomik, tak zjistíme, že existuje několik každoročně prováděných měření. Multikriteriální hodnocení dělají významné mezinárodní instituce. Takovým nejznámějším měřením a žebříčkem konkurenceschopnosti je hodnocení, které se jmenuje *Global Competitiveness Report*. Vždycky vychází obsáhlá několikasetstránková publikace o tomto hodnocení konkurenceschopnosti. Toto hodnocení vydává World Economic Forum (WEF, Světové ekonomické fórum) a souhrnný žebříček se jmenuje *Global Competitiveness Index*. Dalším důležitým hodnocením konkurenceschopnosti je *IMD World Competitiveness Yearbook*, jehož vydavatelem je instituce s názvem International Institute for Management Development a jehož souhrnný žebříček se jmenuje *World Competitiveness Scoreboard*. Když se podíváme na to, jak se měření konkurenceschopnosti vyvíjela v čase, tak vidíme, že se velice rozšířil počet posuzovaných zemí a také rozsah posuzovaných kritérií. První hodnocení konkurenceschopnosti států bylo vydáno v roce 1979, vydalo ho Světové ekonomické fórum a v tomto svém prvním hodnocení posuzovalo pouze 16 evropských států. V loňském roce, tj. v roce

2013, Světové ekonomické fórum posuzovalo už 148 zemí světa na základě celkem 112 kritérií. To už můžeme opravdu hovořit o komplexním hodnocení států.

Podívejme se poněkud zevrubněji na kritéria, podle nichž je posuzování prováděno. Je v tom jistá potíž, nebo můžeme přímo říci, že je zde v detailu je skryt důblík. Národní ekonomiky jsou vyhodnocovány na základě širokého spektra dílčích kritérií. Uváděli jsme pro minulý rok 112 kritérií konkurenceschopnosti. Tato kritéria se dělí do dvou základních skupin. Jednak jsou to kritéria tvrdá, jednak měkká. Tvrdými kritérii nazýváme statistická data za každou sledovanou zemi; jsou to statistické údaje. Druhou skupinu tvoří kritéria měkká, což jsou hodnocení sledovaných zemí prostřednictvím výpovědí respondentů. Respondenti jsou ekonomičtí odborníci z univerzit nebo z výzkumných institucí, ale jsou to také investoři, manažeři a další představitelé podnikatelského sektoru. Ti všichni dostanou dotazníky a vyjadřují v nich své názory na každou hodnocenou zemi. V posledním hodnocení *Global Competitiveness Report* na období 2013–2014 byla každá země v průměru hodnocena 95 respondenty. Vtip je v tom, že každá země má jiných 95 respondentů, to znamená, že ti různí respondenti mohou mít různé pohledy na věc, mohou být s posuzovanou zemí svázáni různými způsoby a zájmy. Není to tak, že jedna skupina respondentů hodnotí všechny země, ale naopak každou zemi hodnotí jiná skupina, tj. jiných 95 respondentů. V tom je jedna závažná potíž.

Druhá, neméně závažná potíž je v tom, že v současné době většinu kritérií tvoří kritéria měkká a jen menšinu mají statistické údaje neboli tvrdá kritéria. V hodnocení *Global Competitiveness Report* pro období 2013–2014 bylo sice uplatněno 112 kritérií, ale pouze 32 z nich jsou statistické údaje, to znamená tvrdá kritéria. Statistická data tedy tvoří pouze 29 % kritérií, zatímco 71 % kritérií je měkkých. V absolutním vyjádření je tedy 80 kritérií měkkých, subjektivně zabarvených. Takže vlastně ta hodnocení konkurenceschopnosti jsou ze 71 % ovlivňována subjektivním pohledem respondentů. Tolik k metodologickému upozornění, jak se měří konkurenceschopnost a na základě čeho pak vlády dělají svoji hospodářskou politiku.

Na základě každého dílčího kritéria se pak vytvoří dílčí pořadí nebo dílčí žebříček konkurenceschopnosti. Tím se získá umístění ekonomiky podle toho kterého kritéria. Pak se provede agregace hodnocení ekonomik podle dílčích kritérií a získá se souhrnné umístění (pořadí, žebříček) konkurenceschopnosti států.

Informace, které poskytují žebříčky konkurenceschopnosti, slouží jak vládám států jako vodítka pro realizaci jejich hospodářské politiky, tak investorům jako podklad pro alokaci jejich investic; ale také slouží mezinárodním institucím a integračním celkům typu Evropské unie k tomu, aby dávaly určitá doporučení v oblasti hospodářské politiky jednotlivým státům. Takže vidíme, že vlády, investoři i mezinárodní instituce a integrační celky mají stejná vodítka

pro své rozhodování. Je to dost zajímavé, že se všichni rozhodují podle stejného žebříčku konkurenceschopnosti, a přitom spoluvůrci tohoto žebříčku jsou investoři, manažeři, představitelé podnikatelského sektoru, avšak nikoli vlády hodnocených zemí. To v důsledku znamená, že ti, kdo mají hlavní slovo při hodnocení konkurenceschopnosti, mají také největší vliv na další směřování hospodářské politiky státu. Jsou to ti, kteří vstupují do hodnocení konkurenceschopnosti zemí jako respondenti a vloží do něho své názory jako měkká kritéria.

Naopak vlády své země nehodnotí. To znamená, že vlády nejsou primárně tvůrci těchto hodnocení konkurenceschopnosti, ony jsou příjemci výsledků hondoce- ní konkurenceschopnosti a z nich vyplývajících doporučení. Tolik k tomu, abyste věděli, že vláda státu ne zcela vládne, ale v současné době naopak vláda musí přijímat signály a podněty zvenjšku proto, aby byla nasměrována, jak má tvořit hospodářskou politiku. Když si trochu zaironizují, možná by se už vláda neměla nazývat vládou.

Umístění zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti je přitom velmi významné, protože je jakousi vizitkou pověsti, kredibility, důvěryhodnosti jednotlivých zemí, jejich vstřícnosti k podnikatelskému sektoru a k zahraničním investorům. A protože žebříčky konkurenceschopnosti jsou široce publikovány a medializovány, tak si vlády nemohou dovolit žebříčky konkurenceschopnosti ignorovat, ať už si o nich myslí cokoliv. Vlády jednotlivých zemí jsou do značné míry tlačeny podle žebříčků konkurenceschopnosti hospodářskou politikou nastavovat.

Státy soutěží o co největší konkurenceschopnost a jsou, jak už jsem říkal, pod určitým tlakem názorů hodnotitelů, to znamená investorů, manažerů, představitelů podnikatelského sektoru. Nemusí to být vždy ku prospěchu tvorby hospodářské politiky, protože sledovaná dílčí kritéria konkurenceschopnosti jsou důležitá z hlediska respondentů, kteří tu zemi hodnotí, například z hlediska nadnárodních firem. Ovšem jde o to, zda jsou skutečně v každém případě tato kritéria důležitá z hlediska ekonomiky jako celku, protože z hlediska ekonomiky jako celku jsou mezi kritérii určité rozpory. Podle kritérií je vysoce konkurenceschopná země ta, která má vzdělanou pracovní sílu, ale zároveň z kritérií plyne, že vysoce konkurenceschopná země je ta, která má pracovní sílu levnou. Takže máme mít vzdělanou a levnou pracovní sílu. V tom je jistý rozpor. Vysoce konkurenceschopná země je podle kritérií ta, která má nízké mzdy, flexibilní trh práce, nízkou míru sociální ochrany. Zároveň je to ta země, v níž existuje sociální smír. To jsou opět cíle, které nejdou úplně dohromady, protože když budete mít první tři cíle splněny, tak asi sociálního smíru dlouhodobě dosahovat nebudete, spíše v takové zemi budou sociální konflikty. Podle kritérií konkurenceschopnosti by země také měly mít nízké daně, ale měly by v nich být rovněž vysoké vládní výdaje na infrastrukturu, vzdělávání, výzkum a vývoj – a zároveň by země měly mít vyrovnané nebo přebytkové saldo veřejných roz-

počtů a nízký veřejný dluh. To jsou opět cíle, které mohou být v konfliktu, protože když třeba příliš snížíte daňovou zátěž – ať už krátkodobě, nebo střednědobě –, tak vám hrozí riziko, že natolik oslabíte příjmy veřejných rozpočtů, že nebudete mít vyrovnaný, natož pak přebytkový rozpočet a že veřejný dluh vzroste.

Takže vidíme, že kritéria jsou mnohdy definována konfliktně a na úrovni ekonomik jako celku nemusí být souběžně splnitelná. Proto také pro vlády národních států představuje řešení těchto požadavků, které jsou mnohdy protichůdné, jakousi kvadraturu kruhu a hospodářská politika, která se na jejich základě provádí, je mnohdy vnitřně rozporná, nekonzistentní a může vést k různým nerovnováhám nebo krizovým jevům v ekonomice. Koneckonců když se pak podíváme na žebříčky konkurenceschopnosti, tak vidíme, že země, které byly například značně zasaženy finanční krizí, se mnohdy nacházely na vysokých pozicích žebříčků konkurenceschopnosti. To je docela paradox. Je pak také oprávněná otázka, nakolik může hospodářská politika, která je formulována pod vlivem těchto žebříčků konkurenceschopnosti, skutečně účinně řešit příčiny a důsledky krizí, jako je například krize v eurozóně, která se nám neustále vrací v určitých vlnách, tu v nějaké silnější podobě, tu zase v mírnější, ztlumenější.

Dále bych se chtěl věnovat strategiím konkurenceschopnosti Evropské unie, které jsem tady už předtím zmiňoval. Aby Evropská unie zvýšila svou konkurenceschopnost jako celek a aby zároveň zmenšovala rozdíly v konkurenceschopnosti mezi jednotlivými členskými zeměmi, vytyčuje si od roku 2000 různé strategie konkurenceschopnosti. V letech 2000–2010 platila tzv. Lisabonská strategie. Její základní cíl byl velice ambiciózní a vzletný, bylo jím učinit z Evropské unie do roku 2010 nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomiku světa. Protože je rok 2014, tak víme, že tohoto cíle se s jistotou dosáhnout nepodařilo. Tato strategie měla tři základní priority. První prioritou bylo připravovat se na přechod k ekonomice a společnosti založené na znalostech, podporovat výzkum, vývoj a inovace, aby byly motorem evropského ekonomického růstu, vystupňovat strukturální reformy podporující konkurenceschopnost a inovace a dotvořit vnitřní trh, zvýšit výdaje na výzkum a vývoj v Evropské unii na 3 % HDP do roku 2010. Druhou prioritou bylo modernizovat evropský sociální model, investovat do lidských zdrojů a bojovat proti vyloučením, zvýšit v Evropské unii míru zaměstnanosti z počátečních 66 % na 70 % v roce 2010. A konečně třetí prioritou bylo udržovat zdravý ekonomický výhled a podporovat vhodný mix hospodářských politik k dosahování budoucího ekonomického růstu. Cíl ekonomického růstu nebyl vyjádřen konkrétními čísly.

Jaké byly výsledky Lisabonské strategie? Už jsem říkal, že cíle Lisabonské strategie se nepodařilo naplnit a už od samého počátku, od roku 2000 byly s plněním těchto cílů potíže. Evropská komise se v roce 2010, když Lisabonskou stra-

tegií hodnotila, tak trochu vymluvila na to, že přišla globální finanční krize, a konstatovala, že to byl důvod, proč se nepodařilo cílů dosáhnout. Ale už před krizí se nedařilo cíle Lisabonské strategie naplnit mimo jiné právě proto, že mnohé cíle jsou v konfliktním vztahu.

Pokud jde o cíl zrychlení ekonomického růstu, tak roční růst hrubého domácího produktu v Evropské unii a eurozóně v období 2001 až 2005 nebyl příliš vysoký, v průměru se pohyboval v rozmezí 1–2 %. V letech 2006–2007 se zvýšil na 3 %. Naopak v roce 2008 – už v důsledku globální krize – pokleslo tempo růstu HDP na 0,4 % a v roce 2009 se hrubý domácí produkt snížil o 4,5 %. Takže vidíme, že cíle v oblasti hospodářského růstu se podařilo plnit jen v období 2006–2007. Dva roky z celé desetileté strategie.

Pokud jde o míru zaměstnanosti v průměru Evropské unie, tak ta v roce 2010 měla podle předpokladů Lisabonské strategie dosáhnout 70 %, ve skutečnosti se ale dostala na úroveň 68,5 %; můžeme tedy říci, že zde došlo k přiblížení ke stanovenému cíli. Mnohem horší to však bylo s výdaji na výzkum a vývoj v průměru Evropské unie. Podle cíle Lisabonské strategie měly mít v roce 2010 úroveň 3 % hrubého domácího produktu. Ovšem ve skutečnosti byly použity úrovně 2 % hrubého domácího produktu a to byla téměř stejná hodnota jako v roce 2000. V tomto ukazateli nedošlo k téměř žádnému přiblížení ke stanovenému cíli.

Když se podíváme na žebříčky konkurenceschopnosti, dojdeme k závěru, že navzdory realizaci Lisabonské strategie nakonec došlo spíše k prohloubení rozdílů v konkurenceschopnosti mezi členy Evropské unie, než aby se rozdílly, jak bylo cílem, stíraly, zmenšovaly. Nedošlo ke sblížení konkurenceschopnosti členů Evropské unie a to se bohužel odráželo a dosud odráží i v odlišnostech ekonomického vývoje mezi státy eurozóny. To přispělo i ke vzniku dluhové a následně institucionální krize v eurozóně. To do určité míry přiznala i Evropská komise v roce 2010 ve svém materiálu, který se jmenuje *Hodnocení Lisabonské strategie*.

Evropská komise ve svém hodnotícím materiálu konstatovala, že Lisabonská strategie se nezaměřovala na kritické oblasti, které hrály zásadní roli při vzniku krize, jako je dohled nad finančními trhy, sledování a vyhodnocování systémového rizika na finančních trzích, vznik spekulativních bublin (například na trzích s nemovitostmi), konzumní způsob života spojený s nadměrným poskytováním úvěrů nebo nárůst schodků běžného účtu platební bilance. Evropská komise dále uvedla, že makroekonomická nerovnováha a problémy s konkurenceschopností stály u vzniku krize a nebyly adekvátně řešeny v rámci rozpočtového a hospodářského dohledu v Evropské unii prováděného na základě Paktu stability a růstu a Lisabonské strategie. Je zajímavé, že po deseti letech realizace Lisabonské strategie se konstatuje, že problémy s konkurenceschopností nebyly v rámci Lisabonské strategie adekvátně řešeny. Je to po deseti letech určitě zajímavý závěr.

Ještě lepší jsou možná další citace z tohoto hodnotícího materiálu. Evropská komise uvedla, že eurozóna přispěla k udržení makroekonomické stability v období krize především v těch členských zemích, které i před krizí měly stabilnější a zdravější ekonomiky; země s většími ekonomickými nerovnováhami před krizí vnesly do eurozóny v době krize nežádoucí turbulence a problémy. Takže vlastně ty země, které na tom byly dobře už před krizí, na tom relativně dobře zůstaly i v době krize. U těch zemí, které měly problémy již před krizí, se problémy v období krize ještě více prohloubily.

Dále *Hodnocení Lisabonské strategie* konstatovalo, že Lisabonská strategie podcenila význam vzájemné závislosti ekonomik členských zemí v úzce integrované eurozóně a že rozdílly v rozsahu a tempu provádění Lisabonské strategie mezi různými zeměmi měly podíl na vzniku pnutí uvnitř eurozóny. A nejlepší je závěr tohoto hodnotícího materiálu, v němž Evropská komise konstatuje, že při pohledu zpět na celé období realizace Lisabonské strategie je patrné, že svět prošel změnami, kterých bylo více a které proběhly jinak, než při vzniku Lisabonské strategie předvídali analytici a tvůrci politik. Takže vlastně Evropská komise přiznává, že se na počátku, při schvalování Lisabonské strategie netrefila a že její odhady budoucího vývoje byly chybné.

Poté, co vyšlo toto *Hodnocení Lisabonské strategie*, byla schválena nová strategie konkurenceschopnosti Evropské unie s názvem strategie Evropa 2020. Stanovuje cíle na léta 2010 až 2020, tedy na současné desetileté období. Základní cíl této strategie už není učinit z Evropské unie nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomiku světa. Základní cíl je formulován ve velmi obecné rovině. Je jím stanovení vize evropského sociálně tržního hospodářství pro 21. století. Je to takový velmi vzletný, nekonkrétní cíl. Je to jako definice ráje, nebo alespoň směřování k němu.

Strategie Evropa 2020 má stanoveny tři priority: a) inteligentní růst, tj. rozvoj ekonomiky založené na znalostech a inovacích; b) udržitelný růst, tj. podporu konkurenceschopnější a ekologičtější ekonomiky méně náročné na zdroje; c) růst podporující začlenění, tj. podporu ekonomiky s vysokou zaměstnaností a hospodářskou, sociální a územní soudržností.

Tyto priority jsou přetaveny do pěti kvantifikovaných hlavních cílů do roku 2020. U Lisabonské strategie jsme měli takové cíle dva. V nové strategii Evropa 2020 jich máme hned pět a některé z nich se dokonce ještě rozkládají do dalších dílčích cílů. Takže strategie Evropa 2020 si klade za cíl do roku 2020 opět zvýšit v průměru Evropské unie míru zaměstnanosti, tentokrát na 75 %, tedy na ještě vyšší hodnotu než podle předcházející strategie. Dalším cílem je zvýšit investice do výzkumu a vývoje opět na 3 % HDP Evropské unie, tentokrát do roku 2020. Pak jsou tu cíle v oblasti vzdělávání: snížit podíl dětí s předčasně ukončenou školní docházkou pod 10 % (z počátečních 15 %) a zvýšit podíl osob ve věku 30–34 let s dosaženým terciárním vzděláním na 40 % (ze 33,5 % v roce 2010). Dalším cílem strategie Evropa 2020 je snížit počet obyvatel Evropské unie žijí-

cích pod vnitrostátní hranicí chudoby o 20 milionů, to znamená o 25 %. A konečně jsou také stanoveny cíle v oblasti energetiky a ochrany klimatu, to jsou ony známé cíle 20–20–20; to znamená snížit emise skleníkových plynů o 20 % (případně, pokud pro to budou příznivé podmínky, o 30 %), dále zvýšit podíl obnovitelných zdrojů energie na konečné spotřebě energie na 20 % a zvýšit energetickou účinnost o 20 %.

Podíváme se na to, jaké jsou dosavadní výsledky strategie Evropa 2020. Máme rok 2014, statistická data máme většinou za období 2012–2013, ale i tak o mnohém vypovídají. Opět na základě dosavadního vývoje hrozí, že se cíle strategie Evropa 2020 nepodaří naplnit, protože ve většině oblastí nedochází k přiblížování ke stanoveným cílům. Netýká se to pouze podílů osob ve věku 30–34 let s dosaženým terciárním vzděláním, tento cíl je světlou výjimkou. Zde je cílem dosáhnout v roce 2020 podílu 40 %, přičemž v období 2010 až 2013 se podařilo zvýšit podíl těchto osob ze 33,5 % na necelých 37 %, čili těch 40 % je zřejmě dosažitelný cíl. Ale dosažení ostatních cílů zůstává velkou otázkou.

Míra zaměstnanosti v průměru Evropské unie v období 2010–2012 stagnovala na úrovni 68,5 %. Skutečně se může podařit dosáhnout cíle 75 % do roku 2020? Uvidíme. Výdaje na výzkum a vývoj v průměru Evropské unie v období 2010–2012 vzrostly ze 2 % HDP na 2,06 % HDP. Při tomto tempu nárůstu můžeme oprávněně pochybovat, zda se podaří dosáhnout cíle 3 % HDP v roce 2020. To je také otázka. Pokud jde o cíl snížit podíl obyvatel Evropské unie ohrožených chudobou o čtvrtinu do roku 2020, je jeho dosažení také problematické. Reálným výsledkem v období 2010–2012 byl nárůst podílu obyvatel Evropské unie ohrožených chudobou z 23,7 % na 24,8 %. A pokud jde o cíl 20–20–20 v oblasti energetiky a ochrany klimatu, tak ten je pod palbou kritiky evropských průmyslových firem. Ty si stěžují, že jeho plnění snižuje jejich konkurenceschopnost v globálním měřítku. Můžeme tedy počítat se splněním tohoto cíle? Nebude tento cíl pro rok 2020 v následujícím období spíše revidován? To jsou všechno otázky, které jsou nyní před námi a na které budeme moci odpovědět až v roce 2020. Ale podle současné trajektorie vývoje makroekonomických a dalších ukazatelů strategie Evropa 2020 ke splnění svých cílů zatím nesměřuje.

Pokud jde o důsledky toho, že cíle dosud realizovaných strategií konkurenceschopnosti nejsou plněny, tak můžeme říci, že hlavním důsledkem je to, že zůstávají, nebo se dokonce prohlubují rozdíly v konkurenceschopnosti mezi státy Evropské unie. Tyto rozdíly chtěla Lisabonská strategie i strategie Evropa 2020 odstranit, nebo alespoň zmenšit. Navzdory snaze realizovat strategie konkurenceschopnosti Evropské unie se úroveň konkurenceschopnosti jejích členských zemí nesblíží. A to je problém zejména uvnitř eurozóny, protože to by měla být ekonomicky relativně homogenní oblast, aby jednotná měnová politika měla stejné důsledky pro různé země eurozóny. Bohužel rozdíly v konkurenceschopnosti mezi zeměmi eurozóny se přenáší do makroekonomických nerovnováh v euro-

Tabulka 1 Umístění vybraných zemí EU v celkovém pořadí konkurenceschopnosti států podle Global Competitiveness Index

| | 2004–2005 | 2005–2006 | 2006–2007 | 2007–2008 | 2008–2009 | 2009–2010 | 2010–2011 | 2011–2012 | 2012–2013 | 2013–2014 |
|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Finsko | 2. | 2. | 2. | 6. | 6. | 6. | 7. | 4. | 3. | 3. |
| Německo | 6. | 6. | 8. | 5. | 7. | 7. | 5. | 6. | 6. | 4. |
| Nizozemsko | 12. | 11. | 9. | 10. | 8. | 10. | 8. | 7. | 5. | 8. |
| Rakousko | 18. | 15. | 17. | 15. | 14. | 17. | 18. | 19. | 16. | 16. |
| Belgie | 19. | 20. | 20. | 20. | 19. | 18. | 19. | 15. | 17. | 17. |
| Francie | 17. | 12. | 18. | 18. | 16. | 16. | 15. | 18. | 21. | 23. |
| Irsko | 27. | 21. | 21. | 22. | 22. | 25. | 29. | 29. | 27. | 28. |
| Estonsko | 24. | 26. | 25. | 27. | 32. | 35. | 33. | 33. | 34. | 32. |
| Španělsko | 34. | 28. | 28. | 29. | 29. | 33. | 42. | 36. | 36. | 35. |
| Česko | 38. | 29. | 29. | 33. | 33. | 31. | 36. | 38. | 39. | 46. |
| Itálie | 56. | 38. | 42. | 46. | 49. | 48. | 48. | 43. | 42. | 49. |
| Portugalsko | 40. | 31. | 34. | 40. | 43. | 43. | 46. | 45. | 49. | 51. |
| Lotyšsko | 44. | 39. | 36. | 45. | 54. | 68. | 70. | 64. | 55. | 52. |
| Kypr | 52. | 41. | 46. | 55. | 40. | 34. | 40. | 47. | 58. | 58. |
| Slovensko | 41. | 36. | 37. | 41. | 46. | 47. | 60. | 69. | 71. | 78. |
| Řecko | 51. | 47. | 47. | 65. | 67. | 71. | 83. | 90. | 96. | 91. |

zóně a do rozdílů v makroekonomickém vývoji mezi státy měnové unie. A právě tyto rozdíly v konkurenceschopnosti a v makroekonomickém vývoji mezi státy eurozóny patří k základním příčinám vzniku dluhové krize v eurozóně. Tato dluhová krize se nakonec přelila do krize ekonomické, v některých státech i do krize bankovní a posléze i do institucionální krize eurozóny, protože k řešení, nebo alespoň k částečnému ztlumení krize bylo zapotřebí přijmout úpravy v institucích a pravidlech fungování měnové unie. Musíme zde jasně říci, že bez překonání, nebo alespoň zmenšení rozdílů v konkurenceschopnosti mezi zeměmi měnové unie není bohužel možné při současných pravidlech fungování eurozóny považovat krizi eurozóny za dlouhodobě vyřešenou. My ji můžeme v tuto chvíli pova-

žovat pouze za ztlumenou, není nyní v horké fázi, ale není také definitivně zažehnána.

Připravil jsem pro vás údaje o tom, jak se vyvíjelo umístění zemí Evropské unie v celkovém pořadí konkurenceschopnosti od roku 2004 do současnosti (tabulka 1). Vidíme, že některé státy Evropské unie jsou dlouhodobě v první desítce těch nejvíce konkurenceschopných zemí. Je to Finsko, Nizozemsko, Německo. Pak jsou tam další státy, které jsou v druhé desítce nejkonkurenceschopnějších zemí, jako Rakousko nebo Belgie, to jsou země se stále vysokou konkurenceschopností. Pak již následují země, které mají konkurenceschopnost nižší, nebo dokonce dlouhodobě klesající. Je to například Francie, Irsko, Estonsko. Francie a Estonsko od roku 2004 do roku 2014 klesly v hodnocení konkurenceschopnosti o nějakých deset příček, Irsko se udržuje mezi dvacátým a třicátým místem. Španělsko už je na pozicích kolem 35. místa. Pro srovnání uvádím i Českou republiku. Ta také bývala kolem 35. místa, ale teď, v posledním hodnocení, je až na 46. místě, nyní má nejhorší umístění v celém sledovaném období. Itálie se většinou pohybuje až kolem 50. příčky, Portugalsko také. Lotyšsko zaznamenalo v průběhu sledovaného období nejprve silný pokles na 70. pozici, posléze zase nárůst někde k 50. místu. Také Kypr si v hodnocení konkurenceschopnosti pohoršil, a to až na 58. příčku. Velice se zhoršilo hodnocení Slovenska, podle posledního hodnocení konkurenceschopnosti spadlo až na 78. pozici. Ale nejvíce se v hodnocení propadlo Řecko. To se v letech 2004–2006 nacházelo kolem 50. místa, v současnosti je kolem 90. pozice. Když si vezmeme mezinárodní hodnocení konkurenceschopnosti zemí eurozóny, tak vidíme, že v letech 2013–2014 je nejlépe hodnocenou zemí eurozóny Finsko na 3. místě, zatímco nejhorší Řecko je na 91. místě. Eurozóna tak sdružuje země s obrovskými rozdíly v konkurenceschopnosti – a pro všechny provádí Evropská centrální banka jednotnou měnovou politiku; nemůžeme se potom divinegativním důsledkům.

Jak už jsem říkal, rozdílné úrovně konkurenceschopnosti se promítají i do rozdílů v makroekonomických ukazatelích mezi zeměmi eurozóny (tabulka 2). Když třeba vezmeme souhrnný ukazatel ekonomické úrovně, HDP na obyvatele v paritě kupní síly, tak vidíme, že některé země eurozóny (Rakousko, Irsko, Nizozemsko) mají jeho úroveň kolem 130 % průměru Evropské unie. Německo je na 123 % průměru EU. Jiné země eurozóny se pohybují kolem průměru Evropské unie, například Itálie nebo Španělsko. Ovšem potom jsou také země eurozóny, jejichž ekonomická úroveň vůči průměru Evropské unie ve sledovaném období 2008–2012 silně poklesla; například u Kypru ze 100 % na 92 % průměru Evropské unie, u Řecka z 93 % na 75 % průměru Evropské unie. To jsou ty země, které jsou nejvíce zasaženy dluhovou krizí v rámci eurozóny. Když se podíváme na rozdíly mezi tou nejlepší a nejhorší zemí eurozóny, tak nejlepší je Lucembursko. To jsem v tabulce neuvěděl, je to netypická odchylka směrem nahoru, Lucembursko je asi na 260 % průměru Evropské unie. Hned za Lucemburskem je Rakousko, to je na 130 % průměru Evropské unie. Nejhorší z eurozóny je pak Lotyšsko se 64 % průměru Evropské unie.

Tabulka 2 HDP na obyvatele v paritě kupní síly ve vybraných zemích EU (v %, EU-28 = 100 %)

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-------------|------|------|------|------|------|
| Rakousko | 125 | 126 | 127 | 129 | 130 |
| Irsko | 132 | 129 | 129 | 129 | 129 |
| Nizozemsko | 134 | 132 | 130 | 129 | 128 |
| Německo | 116 | 115 | 120 | 123 | 123 |
| Belgie | 116 | 118 | 121 | 120 | 120 |
| Finsko | 119 | 115 | 114 | 116 | 115 |
| Francie | 107 | 109 | 109 | 109 | 109 |
| Itálie | 104 | 104 | 103 | 102 | 101 |
| Španělsko | 104 | 103 | 99 | 96 | 96 |
| Kypr | 100 | 100 | 97 | 94 | 92 |
| Česko | 81 | 83 | 81 | 81 | 81 |
| Slovensko | 73 | 73 | 74 | 75 | 76 |
| Portugalsko | 78 | 80 | 80 | 77 | 76 |
| Řecko | 93 | 94 | 88 | 80 | 75 |
| Estonsko | 69 | 64 | 64 | 69 | 71 |
| Lotyšsko | 59 | 54 | 55 | 60 | 64 |

měru Evropské unie. Slovensko je v současné době na 76 % průměru EU, Česká republika na 81 %. Vidíme, že Česká republika v uvedeném období od roku 2008 do roku 2012 se svou ekonomickou úrovní stagnovala, takže naše výsledky v tomto směru nejsou úplně nejlepší. Jsou země, které dokázaly svou ekonomickou úroveň v tomto období zvýšit. Například Německo ze 116 % na 120 % průměru Evropské unie.

Ještě se podíváme na tabulku s mírou nezaměstnanosti. I ta je značně rozdílná v jednotlivých zemích eurozóny (tabulka 3). Nejnižší míru nezaměstnanosti mají Rakousko a Německo (kolem 5 %), nejvyšší Španělsko (26,4 %) a Řecko (27,3 %). Opět, pro takto rozdílné země je prováděna stejná, jednotná měnová politika. To má své důsledky. Jsou další země, které mají míru nezaměstnanosti 15–16 %, sem

Tabulka 3 **Míra nezaměstnanosti ve vybraných zemích EU**
(v %)

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|
| Rakousko | 3,8 | 4,8 | 4,4 | 4,2 | 4,3 | 4,9 |
| Německo | 7,5 | 7,8 | 7,1 | 5,9 | 5,5 | 5,3 |
| Nizozemsko | 3,1 | 3,7 | 4,5 | 4,4 | 5,3 | 6,7 |
| Česko | 4,4 | 6,7 | 7,3 | 6,7 | 7,0 | 7,0 |
| Finsko | 6,4 | 8,2 | 8,4 | 7,8 | 7,7 | 8,2 |
| Belgie | 7,0 | 7,9 | 8,3 | 7,2 | 7,6 | 8,4 |
| Estonsko | 5,5 | 13,5 | 16,7 | 12,3 | 10,0 | 8,6 |
| Francie | 7,5 | 9,1 | 9,3 | 9,2 | 9,8 | 10,3 |
| Lotyšsko | 7,7 | 17,5 | 19,5 | 16,2 | 15,0 | 11,9 |
| Itálie | 6,7 | 7,8 | 8,4 | 8,4 | 10,7 | 12,2 |
| Irsko | 6,4 | 12,0 | 13,9 | 14,7 | 14,7 | 13,1 |
| Slovensko | 9,6 | 12,1 | 14,5 | 13,7 | 14,0 | 14,2 |
| Kypr | 3,7 | 5,4 | 6,3 | 7,9 | 11,9 | 15,9 |
| Portugalsko | 8,5 | 10,6 | 12,0 | 12,9 | 15,9 | 16,5 |
| Španělsko | 11,3 | 18,0 | 20,1 | 21,7 | 25,0 | 26,4 |
| Řecko | 7,7 | 9,5 | 12,6 | 17,7 | 24,3 | 27,3 |

patří Kypr a Portugalsko, Slovensko má míru nezaměstnanosti vyšší než 14 %. Je to trochu takový paradox, protože Slovensko má v rámci Evropské unie relativně příznivé ukazatele ekonomického růstu, ale přesto v této zemi přetrvává vysoká míra nezaměstnanosti. Takže vidíme, že dosažení rychlejšího ekonomického růstu ještě nemusí automaticky znamenat snížení nezaměstnanosti nebo vytvoření nových pracovních míst. Česká republika se řadí v mezinárodním srovnání podle metodiky Eurostatu ještě mezi země s nižší mírou nezaměstnanosti, v roce 2013 to bylo 7 %.

Blížíme se k závěru. Současná eurozóna má osmnáct členů a to znamená, že sdružuje země s velmi rozdílnou ekonomickou úrovní, jak jsme si ukázali na datech, a s velmi rozdílnou úrovní konkurenceschopnosti. Už jsem říkal, že takto

rozdílné země jsou svázány jednotnou měnou a jednotnou měnovou politikou. Teď se budu věnovat teoretickým úvahám, na to upozorňuji. Předpokladem dlouhodobého udržení eurozóny s takto rozdílnými osmnácti členy je zavedení mechanismu vyrovnávajícího rozdíly v ekonomické úrovni a v úrovni konkurenceschopnosti mezi těmito státy. To znamená, že by se pro země eurozóny měla zavést federální fiskální politika a měl by se zavést dostatečně silný federální rozpočet eurozóny v podobném rozsahu, jaký mají federativní státy, tj. 10 až 20 % HDP.

Ale v realitě splnění tohoto předpokladu není možné. Za prvé, v tuto chvíli a minimálně i ve středním období není možné zavést dostatečně silný federální rozpočet eurozóny. Současný společný rozpočet Evropské unie má velikost pouze 1 % HDP Evropské unie a snahy Evropské komise o jeho navýšení o pouhou jednu setinu procenta hrubého domácího produktu, z 1 % na 1,01 % HDP, ztroskotaly na odmítavém stanovisku největších plátců do rozpočtu EU, zejména Německa. Za druhé, není možné zavést důležitý atribut fiskální federace, a sice společný dluhopis pro eurozónu, protože jednak eurozóna nemá žádnou jednotnou ekonomickou vládu, která by ho vydávala, jednak největším odpůrcem společného dluhopisu pro eurozónu je opět Německo. Německo nesouhlasí se společným dluhopisem pro eurozónu, protože společný dluhopis by měl zřejmě vyšší výnos než německý vládní dluhopis, a proto by prodražil obsluhu německého vládního dluhu. A konečně nelze zavést společný dluhopis pro eurozónu, protože když různé instituce Evropské unie uvažovaly o zavedení takového dluhopisu, tak ratingové agentury oznámily, že by tomuto společnému dluhopisu daly rating té nejhorší země měnové unie (to znamená Řecka). Tím by byl vlastně takový dluhopis nepoužitelný jako nástroj k řešení.

Jaké se nám tedy na základě současné situace rýsují scénáře budoucího vývoje eurozóny? Mé scénáře vycházejí z předpokladu dlouhodobého přetrvávání rozdílu v konkurenceschopnosti mezi zeměmi eurozóny. Když totiž rozdíly v úrovni konkurenceschopnosti mezi zeměmi eurozóny přetrvávají celá desetiletí, tak je asi v příštích deseti letech neodstraníme. To je záležitost na celé generace. Scénáře zároveň vycházejí z předpokladu, že určitě minimálně ve středním období není uskutečnitelná fiskální federalizace eurozóny. Z těchto důvodů si myslím, že nejméně pravděpodobným scénářem vývoje eurozóny je úplné překonání nebo vyřešení eurokrize.

Podstatně pravděpodobnější jsou následující tři scénáře. Prvním pravděpodobnějším scénářem je, že bude pokračovat dosavadní cesta. Prostě se budou přijímat různá dílčí opatření k tlumení krize v eurozóně, budou se střídat vyhocenější a tlumenější fáze krize měnové unie, prostě se bude postupovat takovým způsobem jako dosud. Je ovšem otázka, jak dlouho se ještě takto může postupovat. Druhým scénářem je odchod méně konkurenceschopných zemí z eurozóny; to znamená, že měnová unie by byla zachována při menším počtu členů s menšími rozdíly v ekonomické úrovni a v úrovni konkurenceschopnosti. Tento scénář má

ale jednu zásadní vadu, totiž že v současné podobě právo Evropské unie neupravuje vystoupení z eurozóny, takže tento scénář nemá podklad pro svou realizaci v právu Evropské unie. Třetím scénářem je rozpad eurozóny. Mohla by nastat situace, že Německu dojde trpělivost a odmítne financovat záchranné programy, nebo usoudí, že to pro něj není ekonomicky výhodné. Pak se může tato jedna z nejkonzervativnějších zemí eurozóny rozhodnout, že vystoupí z měnové unie, což by ovšem znamenalo úplný rozpad eurozóny. Příznivější informace nemám. Děkuji vám za pozornost.

Jiří Malý

Nyní bych chtěl požádat o vystoupení pana Dr. h. c. prof. Ing. Milana Šikulu, DrSc., ředitele Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd, který nám přednese svůj příspěvek na téma *Konkurenceschopnost v zrcadle rozdílných modelů globálního vládnutí bez globální vlády*. Pan profesor Šikula nám problém konkurenceschopnosti zasadí do ještě širšího kontextu, než o jakém jsem hovořil já.

KONKURENCESCHOPNOST V ZRCADLE ROZDÍLNÝCH MODELŮ GLOBÁLNÍHO VLÁDNUTÍ BEZ GLOBÁLNÍ VLÁDY

Milan Šikula

Dobrý den. V první řadě chci poděkovat za možnost vystoupit na této konferenci. Z předcházejícího vystoupení je zřejmé, že problém konkurenceschopnosti je nesmírně komplikovaný a mnohorozměrný. Vzpomínám si, jak si jeden můj známý, ředitel významné instituce, stěžoval, že hledal na internetu definici konkurenceschopnosti a dopátral se velkého množství vymezení. Porozumět pojmu konkurenceschopnost je skutečně velmi důležité, ale já bych to přesto na začátku přiblížil jedním vtipem. Dva politici se setkají a jeden je hluboce zamyšlený. Druhý se na něj podívá a říká: „Vidím na tobě, že tě něco trápí. Nerozumím tomu, vysvětlí mi to.“ A první na to odpoví: „To ti rád vysvětlím. Vysvětlovat – to umím i já, ale nerozumím tomu.“ To je situace, která někdy zrcadlí realitu.

Pokusím se o trochu jiný pohled na problém konkurenceschopnosti – zvláště státu –, než jaký zde uvedl pan ředitel Malý. Prvním cílem mé prezentace je argumentovat, že nastolení problematiky konkurenceschopnosti států je důležitou součástí utváření a realizace neoliberálního konceptu vládnutí bez globální vlády. To je jeden velmi zajímavý a nový pohled na současné fungování světa. Podle mne je velmi realistický a dost často se přehlíží. Druhým cílem mé prezentace je zhodnocení konkurenceschopnosti států jako logického důsledku institucionálních změn spojených s dosavadní podobou procesu globalizace. A konečně třetím cílem je ukázat, že ideu konkurenceschopnosti států je možno interpretovat z hlediska alternativního globálního vládnutí pro civilizační posun lidstva. To bude závěr, protože současná představa o globálním vládnutí zřejmě není dlouhodobě udržitelná a měla by se hledat alternativa.

V první části mé prezentace jsem se pokusil ukázat určitý náčrt historické retrospektivy formování státu, protože právě tu zásadní změnu, kterou do charakteru fungování státu vnesla globalizace, je velmi podstatné si uvědomit. Je to podstatné pro správné pochopení významu konkurenceschopnosti na úrovni státu. Historie byla taková, že vlastně v roce 1648 při uzavírání vestfálského míru v Münsteru a Osnabrücku se smlouvami založila koncepce národního státu a mezistátního systému. Od té doby se začal formovat a fungovat systém složený z jednotlivých suverénních národních států jako interaktivních jednotek. To bylo podstatné a dalších 300 let při formování kapitalismu se tyto zásadní prvky zachovaly, i když samozřejmě stát procházel vývojovými změnami. Ale základní prvky se uchovávaly až do začátku globalizace. Celá řada klíčových charak-

teristik státu byla vnesena Machiavellim, který vlastně pojem státu údajně první použil. Dále se problematikou charakteristik státu zabývali osvícenci (např. Hobbes, Locke, Voltaire, Montesquieu, Rousseau a další), jejichž některé klíčové myšlenky jsou platné dodnes. A dokonce jsou platné v tom smyslu, že by se měly aktualizovat ve vztahu k současným podmínkám. Například John Locke formuloval koncept smlouvy mezi občanem a státem; podle něho se lidé podřizují státní moci, ale nevzdávají se všech svých práv, státu přenechávají jen tzv. přirozená práva, jejichž postoupení státu je potřebné pro efektivní správu věcí veřejných. Je to myšlenka, která rezonuje dodnes. Zkrátka těch více než 300 let probíhal vývoj v podstatě pozvolně, teprve v 70. letech 20. století se spustily některé vědeckotechnické a společenské mechanismy, které navodily podstatné změny ve vývoji společnosti především pod vlivem adaptačních procesů na tehdejší ropnou krizi.

Ještě je třeba uvést podmínky vzniku sociálního státu, který se za poslední desetiletí stal objektem kritiky z pozice neoliberálních konceptů. Vznik sociálního státu je spjat s Bismarckem, jehož sociální zákony se nedají interpretovat jako nějaký jeho altruismus, ale byla to velmi prozíravá hráz proti možným revolučním výbuchům.

Za zmínku stojí program anglického ekonoma Beveridge, který před koncem druhé světové války zformuloval na tu dobu mimořádně progresivní koncept sociální politiky od kolébky až po hrob. Jeho cílem byla snaha zabezpečit pro občany státu všechny klíčové oblasti sociálního zabezpečení, zejména poskytnout materiální zajištění při nemoci, odstranit nevzdělanost, chudobu a přebudovat a sjednotit sociální pojištění.

Dvacet pět poválečných let bylo obdobím, které se charakterizuje jako nejdynamičtější a nepřerušovaný ekonomický růst příznivý pro sociální sféru. Evropský sociální model se rozvinul, a dokonce ani ve Spojených státech se v té době nerestauroval úplně tzv. čistý trh. Uvádím zde tabulku pro téměř celé minulé století, která velmi průkazně dokumentuje jednu věc, totiž že prakticky rostl význam státu, rozšiřovaly se sféry jeho působení, což se projevuje ve zdrojích, které se prostřednictvím státu přerozdělovaly (tabulka 1). Vidíme, že země jako Francie, Německo, Velká Británie od roku 1913 až do konce století vlastně v průměru zvýšily přerozdělování zdrojů státem z 12 % HDP na 46 % HDP. Dnes bychom to patrně charakterizovali jako rostoucí plýtvání a nevím, co ještě. Byl to odraz toho, že úkoly státu objektivně rostly. V USA vzrostly v tomto období celkové vládní výdaje z 8 % HDP na 30 % HDP, v Japonsku ze 14 % HDP na 38 % HDP. Tím jsem chtěl dokumentovat, že trend nárůstu úlohy státu je objektivní. Je samozřejmé, že vývoj technického pokroku mění konkrétní podobu státu, a to také v sociální oblasti; jen si vezměme oblast vzdělávání, sociální sféry, infrastruktury atd., to jsou oblasti, kde objektivně rostou potřeby financovat tyto sféry, a ukazuje se i to, že právě financování prostřednictvím státu je objektivně potřebné.

Tabulka 1 Celkové vládní výdavy jako procento HDP v běžných cenách (1913–1999)

| | 1913 | 1938 | 1950 | 1973 | 1999 |
|---------------------|-------------------|------|------|------|------|
| Francúzsko | 8,9 | 23,2 | 27,6 | 38,8 | 52,4 |
| Nemecko | 17,7 | 42,4 | 30,4 | 42,0 | 47,6 |
| Holandsko | 8,2 ^{*)} | 21,7 | 26,8 | 45,5 | 43,8 |
| Velká Británie | 13,3 | 28,8 | 34,2 | 41,5 | 39,7 |
| Aritmetický priemer | 12,0 | 29,0 | 29,8 | 42,0 | 45,9 |
| USA | 8,0 | 19,8 | 21,4 | 31,1 | 30,1 |
| Japonsko | 14,2 | 30,3 | 19,8 | 22,9 | 38,1 |

^{*)} 1910

Zdroj: Maddison, The World Economy: A millennial perspective, 2001

V 70. letech minulého století proběhly ropné šoky a technologická revoluce, vytvořil se prostor pro požadavek bezbariérového globálního podnikání. V 80. a 90. letech se vytvořily podmínky pro bouřlivý nástup globalizace, která způsobila převratné institucionální změny. Vliv globalizace považuji za jeden z nejpodstatnějších faktorů, který umožnil úplně jiný pohled na stát i na konkurenceschopnost státu. Adaptační procesy na ropné šoky a potravinovou krizi tyto změny spustily a přivedly technologickou revoluci, která měla velmi podstatný vliv na celou společnost. Ukázalo se, že technologický předstih vedl k velké diferenciaci cen atd. Ale to spustilo mechanismus ostrého konkurenčního boje o technologický předstih. Mimořádně důležité byly změny v informačních technologiích, které kromě jiného způsobily i to, že vytvořily reálnou možnost používat celoplanetární prostor pro podnikání z jednoho bodu. Prostě bylo možné řídit filie on-line po celém světě.

Byla zde ovšem jedna překážka. Státy do té doby, tj. v období před globalizací, fungovaly jako relativně vnitřně integrované celky, které si určovaly pravidla fungování nejen uvnitř svého území, ale určovaly i pravidla pohybu přes národní hranice. Zboží, služby, kapitál – to všechno bylo reglementované pravidly, která určoval stát. Nyní však vznikla možnost působit podnikatelsky v celoplanetárním prostoru, a tak bylo potřeba tuto překážku odstranit. Proto v 70. a zejména v 80. letech byl masový tlak na deregulaci, privatizaci toho, co obhospodařoval stát. Cílem bylo vytvoření takřkajíc bezbariérového globálního prostředí. To se samozřejmě prosadilo, ale mělo to dalekosáhlé důsledky na postavení a fungování státu. Toto otevření se státu (vytvoření globálního prostoru) znamenalo, že ekonomická moc se odpoutala od integrovaného státního celku; transnacionální

korporace se prostě staly klíčovými globálními subjekty. To mělo ovšem za následek, že i vztah podnikatelských subjektů a států v prostředí, ve kterém působily, se zásadně změnil. Podniky měly v období před globalizací větší přirozenou zodpovědnost za sociální rozvoj regionu, ve kterém působily. Toto ztratilo v podmínkách globalizace význam, protože každý (jedinec i firma) měl možnost hledat ze svého hlediska celoplanetárně vhodnější místo svého uplatnění. Transnacionální korporace se staly klíčovými aktéry globálního dění a vytvářejí účinný tlak na převzetí sociálních a environmentálních nákladů státem.

Velmi podstatné je, že toto odpoutání ekonomické moci od státu způsobilo, že národní stát se z tvůrce hodnot stal především účastníkem soutěže. Můžeme připomenout amerického ekonoma D. Rodrika, který ukázal, že hyperglobalizace (to je podoba divoké, extrémní globalizace), národní stát a demokracie nemohou existovat současně, protože ekonomická moc se odpoutala od institucí státu a mechanismů i procedur demokracie. Demokratický proces rozhodování a vládnutí je trvale a dlouhodobě ukotven v národních státech. Národní státy ztrácejí význam, oklešťují se jejich funkce a demokracie jako forma správy společnosti mizí s nimi.

Podívejme se, jakými hlavními formami probíhá odpoutávání ekonomické moci od území integrovaného státu. Je to především mezinárodní pohyb kapitálu, přímé zahraniční investice, dále je to mimořádné zvýšení vlivu mezinárodních institucí, jako je Světová banka, Mezinárodní měnový fond, Světová obchodní organizace apod., které jsou také pod vlivem transnacionálních korporací. To znamená, že zásadní změna nastala v institucionální podobě toho, kdo je autorem a prosazovatelem nových pravidel. Tato funkce v zásadě přešla ze státu na transnacionální, nadnárodní organizace. Tím dalším faktorem, který napomáhá odloučení ekonomické moci od státu, je například prudce rostoucí neviditelný vliv tzv. digitálního prostoru. Je to prostor, v němž probíhá čím dál více přeshraničních ekonomických aktivit bez institucionálního vlivu státu. Dále sem patří působení různých vysoce specializovaných, koncentrovaných institucionálních funkcionálních center: právní, finanční a jiné služby působí sice na území konkrétního státu, ale fakticky mimo jeho vliv. V integračním procesu se část bývalých kompetencí státu přesouvá na centrální orgány apod. Daly by se uvádět ještě další konkrétní formy.

Jaké jsou důsledky tohoto procesu? Fakticky došlo k inverzi úloh národních států a podnikatelských subjektů; to má za následek, že se svým způsobem změkčují podmínky pro působení podnikatelské sféry, to znamená při dosahování její konkurenceschopnosti, o které se tady hovořilo z trochu jiné pozice. Státy mají povinnost vytvářet podmínky konkurenceschopnosti; tato povinnost je diktována pravidly nadnárodních institucí. Zpravidla se zvětšuje tlak v oblasti veřejných financí, protože zahraničním investorům se poskytují mimořádně vstřícné podmínky, ať již se jedná o daňové úlevy, příspěvky na vytváření pra-

covních míst, a to už nehovořím o různých formách přelévání zisku přes vnitropodnikové ceny atd.

Pan ředitel Malý zde uvedl příklad Slovenska. Máme velký ekonomický růst, ale problém je v tom, že právě smetana ekonomického růstu odtéká těmito kanály a nám zůstává katastrofa: naše nezaměstnanost. My jsme celých dvacet let hrubě diskriminovali naše malé a střední podnikatele, kteří jsou těmi, kdo vytvářejí 70 % zaměstnanosti. Ale to je jen poznámka na okraj, abych přiblížil postavení Slovenska.

Říkal jsem, že v oblasti veřejných financí se zvyšuje tlak. Na jedné straně působí snižování příjmů (daňové úlevy pro zahraniční investory, snižování daní, odvodů apod.), na druhé straně působí požadavek na zvyšování výdajů podporujících konkurenceschopnost, výzkum, vzdělávání, infrastrukturu apod. Zdroje, kterými stát vytváří vstřícné podmínky pro transnacionální korporace, znamená snížení zdrojů, které může rozdělovat do potřebných sfér, které z objektivních důvodů zvyšují své nároky. Přitom stát má povinnost starat se o sociální sféru společnosti. Čili ve veřejných financích je vnitřní rozpor, který se zákonitě zvětšuje. Takže soutěž o maximální konkurenceschopnost států je vlastně vnitřně hluboce rozporná.

Globalizací se rozvinula víceúrovňová hierarchická struktura konkurence mezi rozličnými typy subjektů. Jde totiž o to, že vlastně do 80. let se o konkurenceschopnosti hovořilo téměř výlučně jen na podnikové úrovni. Tam byla jasně definována, bylo zřejmé, jaký má přínos, byly to prostě věci, které se daly jasně definovat. Viděli jsme, že když se to má mechanicky přenést na úroveň státu, už je to trochu složitější. Podstatné je, že globalizací vznikla mnohoúrovňová soustava konkurenčních vztahů. Třeba mezi firmami z vyspělých ekonomik při využívání globalizačních aktivit, to je konkurence mezi transnacionálními korporacemi. Pak je konkurence mezi firmami z vyspělých ekonomik a firmami z mladých ekonomik při určování podílu na realizaci komparativní výhody. Dále mezi firmami z mladých ekonomik usilujícími o zapojení do sítí transnacionálních korporací. Takto můžeme dojít až ke konkurenčnímu boji o pozice mezi centry a integračními uskupeními.

Ale nejpodstatnější je, že v rámci tohoto širokého spektra konkurenčních vztahů má klíčovou úlohu změna postavení státu a firem. To je ta druhá oblast, kterou někteří autoři podrobně rozpracovali. Uvádějí, že kromě této mnohoúrovňové konkurence je i konkurence meziúrovňová. Rozvinuly se specifické kvazikonkurenční vztahy, tzv. soupeřící napětí, mezi subjekty různých úrovní: mezi státem a transnacionálními korporacemi, mezi transnacionálními korporacemi a vnitro-korporátními články.

Toto bych chtěl trochu přiblížit, protože to je nesmírně důležité například v podmínkách Slovenska. Transnacionální komplex funguje takovým způsobem, že jeho jádro je obklopené satelitním systémem vlastních poboček a dalších úrovní různých subdodavatelů doma i v zahraničí. Přičemž platí dvě protichůdné

tendence. Za prvé, konkurenční tlaky dopadají více na ty, kteří jsou vzdálenější od centra, tedy na ty, kteří jsou na periférii. Za druhé, velmi důležitý je i proces směřující opačně. Centralizace postupuje od periferie směrem do centra. Problém takové země, jako je například Slovensko, kde působí několik velkých transnacionálních korporací, je v pozici, v níž se nacházejí naši domácí subdodavatelé. Ti jsou v postavení, že na ně nejvíce dopadají konkurenční tlaky. Naši domácí subdodavatelé běžně říkají, že mají určeno, o kolik procent ročně mají snížit náklady atd. Nikdo jim neřekne, jak to mají udělat, ale chtějí-li se udržet v transnacionální síti, musí se snažit předepsané snížení nákladů splnit. To je také jeden z dopadů, na kterém je vidět rozdíl mezi pozitivním vývojem růstu HDP a reálnou životní úrovní, reálnými souvislostmi sociálního a celkového vývoje společnosti.

Ve složitě mnohorozměrné struktuře konkurence a konkurenční schopnosti nabyla klíčové místo problematika konkurenceschopnosti států. Nebylo to náhodné. To bylo dané tím, že se zásadně změnila pravidla a to, kdo se stal jejich určovatelem. Státy se přirozeně dostaly do pozice, že mají akceptovat nová pravidla určená globálními aktéry. Otázka konkurenceschopnosti států se objektivně dostává do popředí od 80. let. Není to tak, že by si teoretici najednou usmysleli, že od teď budou sledovat i konkurenceschopnost států, ale věnovat pozornost tomuto problému si vynutila ekonomická realita. A z toho vyplývají problémy, na které ukázal pan ředitel Malý, že vlastně ta kritéria hodnocení konkurenceschopnosti států jsou svým způsobem materializované a konkretizované zájmy transnacionálních korporací, které vytvářejí tzv. bezbariérové podnikatelské prostředí.

Mezi kritérii hodnocení konkurenceschopnosti a zájmy států někdy vznikají úplně paradoxní situace. Na to se podíváme podrobněji. Můžeme říci, že podstata závodů o nejkonekurenceschopnější stát je vlastně jakási soutěž o co největší přitažlivost určitého státu pro transnacionální korporace, které se podle plnění největšího počtu kritérií rozhodují, ve kterém státě budou investovat. Jde tedy o získání co největšího počtu investorů. Proto státy vytvářejí co nejlepší, nejvíce přijatelnější podmínky mezinárodnímu globálnímu kapitálu k jeho uplatnění. Právě o to mezi sebou státy soutěží. Soutěž o co největší konkurenceschopnost státu je vlastně svým způsobem rafinovaná finta, jíž se občanům zdůvodňuje, že pokud se má zvýšit životní úroveň, musí se vyhovět požadavkům globálních aktérů; my musíme být nejkonekurenceschopnější – a hned vyjmenujeme, co všechno musíme udělat, jak si máme utáhnout opasky, abychom se měli lépe. Velmi důležitá a velmi nebezpečně rafinovaná je logika uplatňovaná při posilování konkurenceschopnosti státu. Řekne se, že je třeba odstranit plýtvání a nerentabilitu, že stát je neefektivní, a proto je třeba jeho působení co nejvíce omezit.

Zde si dovolím připomenout, že to rádi říkají především politici, kteří tvrdí jako samozřejmost, že stát je neefektivní, plýtvavý atd. Když se ale podíváme na

Tabulka 2 Podiel daní a príjmov vlády a deficity rozpočtov krajín ako percento HDP (rok 2009)

| | Podiel celkových príjmov vlády (aj nedaňových) na HDP (%) | Podiel daní (bez sociálneho poistenia) na HDP (%) | Deficity rozpočtov krajín k HDP (%) |
|-------------|---|---|-------------------------------------|
| Španielsko | 34,7 | 18,7 | 11,2 |
| Portugalsko | 41,6 | 22,2 | 9,4 |
| Írsko | 34,1 | 21,5 | 14,3 |
| Grécko | 36,9 | 19,3 | 13,5 |
| Nemecko | 44,3 | 23,6 | 3,3 |
| Francúzsko | 48,1 | 24,9 | 7,6 |
| Dánsko | 55,8 | 47,1 | 2,8 |
| Fínsko | 53,2 | 29,9 | 2,4 |
| Švédsko | 55,7 | 35,9 | 0,8 |

Zdroj: Government Finance Statistics, Eurostat, 2010/1

současný svět, tak vidíme, že máme státy, které fungují perfektně, mají vysokou konkurenční pozici, jsou na prvních příčkách žebříčků konkurenceschopnosti a mají také nejvyšší stupeň přerozdělování; jinými slovy u nich by mělo být největší plýtvání a neefektivnost. Pak máme také státy, které mají relativně nízký stupeň přerozdělování, mají nízký stupeň sociálního standardu, ale zároveň mají velké problémy s překonáváním krize. K tomuto jevu se vztahují následující údaje (tabulka 2). Podívejte se na státy, jako jsou Španělsko, Portugalsko, Irsko nebo Řecko; ty mají relativně nejmenší míru přerozdělování, a když se podíváte na statistiky, tak zjistíte, že tyto země mají nejvyšší deficit veřejných rozpočtů. V dolní části tabulky uvádím Finsko, Dánsko a Švédsko, které přerozdělují více než 50 % hrubého domácího produktu, ale přitom rozpočtové deficity mají malé. Argument, který říká, že čím větší je přerozdělování státu, tím větší je neefektivnost, je zcela primitivní. Politici často tvrdí, že stát je neefektivní a plýtvavý, ale já si myslím, že záleží na tom, jak stát plní svoje funkce, zda dobře, nebo špatně, zda hospodárně, nebo plýtvavě. Když politici hovoří o neefektivnosti státu, tak vlastně dělají oficiální sebekritiku svého působení, své hospodářské politiky.

Dosud jsme hovořili o tom, že konkurenceschopnost státu je logickým výsledkem zásadní institucionální změny, která nastala pod vlivem globalizace. Zde bych chtěl ukázat, že je to součástí i dalšího problému, který jako první formuloval Stiglitz, že se vytvořil jakýsi systém globálního vládnutí bez globální vlády. On to formuloval v roce 2007, ale ten problém má historické kořeny, vlastně už od druhé světové války. Friedman a Hayek založili Montpelerinskou společnost, klub, který měl od začátku program, že vliv státu je třeba maximálně vyloučit z hospodářské sféry tak, aby tím, kdo bude určovat vývoj, byly firmy a velký globální kapitál. Samozřejmě po válce pro to nebyly příznivé podmínky, ale transnacionální korporace věnovaly Friedmanovi velkou pozornost, ať už podporou finanční, politickou, nebo jinou. O tom by se dalo dlouho hovořit, protože Friedman sehrál obrovskou roli dokonce i v teoretickém zdůvodnění a v praktické realizaci ekonomické transformace v našem státě; ale to bych musel moc odbočovat od dnešního tématu. Chci zkrátka říci, že představitelé uvedeného klubu hlásali představy, které v té době byly teoretické, bylo to dávno předtím, než globalizace umožnila jejich realizaci, než si je vynutila.

Jádro receptu na vytvoření globálního volného trhu je v odstranění pravidel regulace trhu, v odstranění předpisů omezujících hromadění zisků, v rozprodání majetku státu soukromému sektoru a ve výrazném omezení sociálních programů. To jsou programové věci, které desetiletí předtím, než začaly v širokém rozsahu působit tlaky a mechanismy procesu globalizace, hlásali někteří ekonomové. Říkali, že všechny ceny a mzdy má určovat jen trh, že má proběhnout velká privatizace zdravotnictví a důchodů, vzdělávání, pošty, národních parků atd. Prostě všechno, co bylo v minulosti vybudováno jako veřejné statky, respektive co bylo získáno snažením minulých generací, se má zprivatizovat. Je to vlastně jakési znárodňování naruby. Friedmanova válka proti sociálnímu státu a proti silné vládě byla de facto úsilím o náhradu koloniálního zdroje bohatství – prostě samotný stát se stal objektem nových zisků. A potom přišel Reagan a Thatcherová; to bylo v době, kdy dozrály technologické i politické (rozpad Sovětského svazu) podmínky pro prosazení principů globalizace do hospodářské politiky.

Neoliberální friedmanovský koncept nehovoří přímo o globálním vládnutí, ale reálně vytvořil expandující formování jeho struktur. To, že globální tlaky jsou trojrozměrné (působí ve směru neoliberální politiky liberalizace, deregulace a privatizace), vytvořilo prostor pro rozmanité projevy globálního vládnutí založeného na fundamentálních institucionálních, právních změnách. Existuje již celá řada velmi závažných teoretických přístupů, které ukazují na konkrétních věcech, v čem se to projevuje. Jednou z nejznámějších a nejpřesvědčivějších analýz je práce několika švýcarských ekonomů působících na Univerzitě v Žürichu, kteří udělali velmi zajímavou analýzu 37 milionů firem a investorů a zkoumali jejich vzájemné propojení vlastnické, kooperační, technologické a další. Třemi

iteračními kroky pak ukázali, k čemu takové propojení vede. Došli nakonec ke 147 transnacionálním korporacím, které nazvali superjádrem a které jsou tak vzájemně propojeny, že vytvářejí neoficiální finanční konglomerát kontrolující více než 40 procent celosvětového bohatství korporací. To už fakticky stačí k určování vývoje globalizované světové ekonomiky. J. Glatfelder, jeden z autorů tohoto výzkumu, velmi vtipně komentoval výsledky, když řekl: „Realita je natolik komplikovaná, že jsme museli upustit od dogmat jako například teorie spiknutí nebo teorie volného trhu.“

Další zajímavou prací, která se vztahuje k problematice globálního vládnutí, je kniha Michaela Morrise, amerického ekonoma německého původu, *Co nesmíte vědět!* z roku 2012. Ten udělal velmi krásnou, konkrétní historickou deskripci toho, jak se vygenerovala moc asi 5 až 6 rodinných finančních klanů. Když si jeho knihu přečtete, tak zjistíte, že tyto klany velmi sofistikovaně zasahují do široké oblasti života celého lidstva, že se vůbec neomezuji jen na působení ve sféře financí. Autor ukázal, že moc právě těchto finančních klanů je založena na jejich vlastních nekrytých penězích, protože s těmi se dají dělat „nekonečná kouzla“. Dokládá na historických konkrétních údajích, jak si Američané nechali zavraždit několik prezidentů, poslední byl Kennedy, protože se znelíbili mocným finančním skupinám. O atentátu na Kennedyho je mnoho teorií, ale myslím si, že Morris ukázal nejpravděpodobnější verzi. Když totiž nastoupil do úřadu Kennedy, zavedl tzv. Kennedyho dolary, které nevydával Fed, ale Ministerstvo financí USA, a které byly kryty stříbrem. To samozřejmě finančním mágům muselo vadit, protože jim to rušilo jejich působení; bezprostředně po atentátu, ještě v letadle, podepsal Johnson zrušení tohoto Kennedyho opatření. Můžeme sice říci, že to je zase nějaká nová teorie, ale osobně si myslím, že minimálně je hodná naší pozornosti.

Uvedl bych ještě další knihu. Jmenuje se *Superclass*, vyšla v roce 2009 a jejím autorem je David Rothkopf. Je to hloubková sonda do zákulisí supertřídy, aktéra globálního vládnutí, a krásná analýza mimořádného množství osobních diskusí a mezinárodních jednání. Autor dospěl k závěru, že v současném světě je kolem 6 tisíc klíčových jedinců (šéfů vlád, představitelů transnacionálních korporací, představitelů církví atd.), kteří vytvářejí neformální globální vládu. Tuto skupinu nazval supertřídou a podrobil ji velmi zajímavé analýze. Zjistil, že její příslušníci disponují takovou informační a vzájemnou komunikační schopností (ta je dána tím, že jsou z celého světa a z různých úrovní), že reálně ovlivňují průběh dění ve světě; ale nejen že ovlivňují, o co se bude ve světě usilovat, oni mají i schopnost prosadit to v realitě. Rothkopf zdůrazňuje zásadní rozdíl mezi elitami, které byly v období před globalizací a které jsou dnes. Již dříve byly v každém státě elity, ale zároveň tu byly i vyvažující síly, jejichž působení elity limitovalo. Nynější globální supertřída má ohromné možnosti, neboť vlastně neexistuje prakticky žádná její protiváha, která by limitovala rozhodování a vliv supertřídy.

Ještě bych upozornil na poslední práci, a to na knihu řeckého ekonomy Yanise Varoufakise. Kniha má zajímavý název *Globální Minotaurus* a vyšla v roce 2013. Je to nesmírně podnětná a velmi přesvědčivá analýza vládnutí Spojených států od druhé světové války. Ukazuje dvě velmi odlišné základní strategie; první se prozrazovala do vypuknutí tzv. Velké krize v roce 1929, druhá po ní. Ta druhá byla ovlivněna strachem z možného opětovného propuknutí takové krize a chtěla tomu zabránit přípravou nejdalekosáhlejšího projektu globálního vládnutí Spojených států. Spojeným státům americkým prý připadla historická úloha provést rekonstrukci světa pod jejich patronací.

Brettonwoodský systém znamenal první krok realizace globálního plánu už v roce 1944. Vycházel z poučení, že kapitalismus se nedá efektivně spravovat na národní úrovni. Za oficiálním projektem poválečného měnového systému a obnovy ekonomik byl skutečný problém vytvoření institucionálního rámce, který by zabránil krizi, a otázka, kdo bude mít nad ním kontrolu. V době, kdy se rodily dohody o měnovém systému, existoval jednak návrh bretonwoodského systému, jednak koncepce, kterou vypracoval J. M. Keynes.

Alternativní Keynesův návrh doporučoval vytvoření jednotné světové měny při zachování národních měn a ustavení světové centrální banky. To bylo velmi zásadní. Keynes si byl problémů fungování takového systému vědom, a proto navrhoval mechanismy, které by dovolovaly se jim vyhnout. Alternativní Keynesův návrh vycházel z toho, co má velmi reálný předpoklad, že tržní ekonomika zákonitě vede k tomu, že se vytvářejí země s přebytky a země s deficitem. Navrhoval řešení, které by umožňovalo tento problém udržovat v rovnováze a vytvořit situaci umožňující dlouhodobý rozvoj.

Navrhl konkrétně, že by byla zavedena jednotná světová měna, tzv. bancor, ale při zachování národních měn. To je velmi podstatný moment, protože různé adaptační procesy jsou pak mnohem jednodušší. Aby se řešil problém dlouhodobých nerovnováh, tak navrhl, že země, které by měly dlouhodobý deficit, by do 50 % průměrného objemu svého zahraničního obchodu mohly od světové centrální banky čerpat bezúročný úvěr a nad 50 % objemu svého zahraničního obchodu pak úvěr za pevný úrok. A zároveň navrhl, že země s dlouhodobými přebytky by měly při překročení určité hranice přebytku platit úrok světové centrální bance. Když se nad tím zamyslíte, tak zjistíte, že to byl koncept, který nebyl zaměřený na to, aby jeden stát diktoval celému světu svoji vůli, že to byl koncept, který byl relativně spravedlivý a vytvářel vhodné podmínky v objektivně diametrálně rozdílném světě; podmínky pro to, aby vývoj byl trvale udržitelný.

Z pohledu eurozóny není dobré, že se trvale generují přebytky v Německu. Němci se sice rozčilují, že už nejsou ochotni platit záchranné programy pro periferní země měnové unie, ale zapomíná se na jednu věc. Zavedení eura způsobilo, že německá marka jakoby devalvovala a ještě se tak dále zvýšila konkurenční a exportní schopnost Německa. Německo pak tedy mohlo trvale generovat pře-

bytky. Chci jen říci, že je třeba vidět, že problémy zemí eurozóny mají mnohdy také hlubší příčiny. Děkuji vám za pozornost.

Jiří Malý

Děkuji panu profesoru Šikulovi za jeho velmi obsáhlé a podrobné vystoupení. Globální vládnutí bez globální vlády, vztah státu a nadnárodních institucí, nadnárodních korporací apod. jsou jeho velká témata. Pěkně se nám to krylo s tématem konkurenceschopnosti a jeho vystoupení má význam také pro úvahy, jaká mají být řešení či opatření v době krize eurozóny.

Dalším přednášejícím bude pan Ing. Karel Mráček, CSc., který je jednak členem předsednictva Asociace výzkumných organizací, jednak působí v našem Institutu evropské integrace při NEWTON College. Přednese nám svůj příspěvek na téma *Výzkum a inovace v centru zájmu při zvyšování konkurenceschopnosti EU a jejich členských zemí: úspěchy a selhání*. Prosím, máte slovo.

VÝZKUM A INOVACE V CENTRU ZÁJMU PŘI ZVYŠOVÁNÍ KONKURENCESCHOPNOSTI EU A JEJÍCH ČLENSKÝCH ZEMÍ: ÚSPĚCHY A SELHÁNÍ

Karel Mráček

Dobrý den. Zaměříme na tematiku, která je v poslední době stále intenzivněji projednávána a uplatňována v rámci tématu konkurenceschopnosti. Už tady bylo řečeno, že někdy v 70. a 80. letech přešla pozornost od konkurenceschopnosti podniků ke konkurenceschopnosti států a integračních seskupení, což bylo dáno podmínkami globalizované ekonomiky. Vznikla nutnost zvýšit konkurenceschopnost národních států a integračních seskupení. Nicméně toto se musí opírat o určitou úroveň konkurenceschopnosti podniků a o její určitý růst. Evropská unie a Spojené státy americké kolem roku 2000 začaly pociťovat ztrátu dynamiky v současném světě; hovořilo se o různých faktorech, jako byly třeba žití na dluh, populační vývoj a stárnutí populace atd. Hodně se hovořilo zvláště o jednom faktoru, a to o hrozbě ze strany rychle se rozvíjejících ekonomik označovaných zkratkou BRICS; v této souvislosti se intenzivně vnímalo především tempo rozvoje Číny. To všechno vedlo k hledání nějakých nových způsobů, jak zvládnout novou situaci. A právě k novým výzvám a příležitostem se zařadil přechod k ekonomice či společnosti znalostí. To byla jakási nová výzva. Došlo k uznání znalostí, respektive vědění, jako strategického aktiva, a tak se věnovala rostoucí pozornost výzkumu, vývoji, inovacím, růstu vzdělanosti a kvalifikace. Evropská unie vlastně výzkum, vývoj, inovace a vzdělávání označovala za klíč k růstu evropské konkurenceschopnosti v podmínkách globalizované ekonomiky.

Už se tady hovořilo o dvou strategiích, které jsou vlastně strategiemi Evropské unie zaměřenými na její mezinárodní konkurenceschopnost. Je to jednak Lisabonská strategie, která byla přijata v roce 2000, jednak strategie Evropa 2020. Už v Lisabonské strategii bylo stanoveno, že předpokladem ke splnění vytyčených cílů je přechod ke znalostní ekonomice. Strategie Evropa 2020 opět zdůrazňuje ekonomiku, která bude založena především na znalostech a inovacích. Také na úrovni členských zemí Evropské unie jsou vypracovávány národní strategie konkurenceschopnosti, v nichž se v popředí objevuje výzkum, vývoj a inovace. Česká republika má už strategii mezinárodní konkurenceschopnosti zhruba dva roky a v ní se také zdůrazňuje význam a nutný rozvoj výzkumu, vývoje a inovací.

Pojďme se podívat na tyto strategie blíže, jaké byly představy a jak to s nimi ve skutečnosti dopadlo. Lisabonská strategie byla výrazem mnoha očekávání. Už hlavní cíl Lisabonské strategie tak, jak byl stanoven, byl velmi ambiciózní: vytvořit nejkongurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomiku světa. To byl výraz jakési euforie, která byla ve společnosti okolo roku 2000 v tomto smyslu –

a potom jsme viděli, že realita byla přece jenom jiná. O cílech a záměrech Lisabonské strategie tady hovořil už pan doktor Malý, proto neuvedu všechny její cíle a záměry, ale budu zde prezentovat jen některé z nich, jejichž zajištění bylo spojeno se znalostní ekonomikou. Jsou to následující cíle: a) již zmiňovaný cíl výdajů na vědu, výzkum a vývoj na úrovni 3 % HDP, přičemž se současně zdůrazňují pobídky pro podnikové investice do výzkumu a vývoje; b) nové impulsy v Evropském výzkumném prostoru (ERA) včetně nového programu CIP; c) spolupráce a společný výzkum univerzit, veřejných výzkumných ústavů a podniků soukromého sektoru; d) podpůrné mechanismy pro vznik a rozvíjení inovativních malých a středních podniků včetně nových hi-tech podniků, zlepšování přístupu k rizikovému kapitálu; e) vytváření center transferu znalostí a technologií a inovačních center na regionální a místní úrovni; f) technologické platformy založené na partnerství veřejného a soukromého sektoru; g) podpora klastrů, inovačních sítí, nových technologických firem typu start-up či spin-off, vědeckých a technologických parků atd. Vidíte, co všechno se v Lisabonské strategii uvádělo, co všechno byl záměr v Evropské unii udělat.

Jenom na okraj: vidíte zde termíny jako klastr, inovační síť, start-up podnik nebo spin-off firma. Nevím, do jaké míry máte představu, co to všechno přesně je. Jsou to nástroje, které vznikly ve Spojených státech amerických a přišly k nám do Evropy přes Atlantik. Když se probíráte v evropské ekonomické politice, v jejích nástrojích, tak těžko hledáte nějaké nové. Všechny nástroje se přebírají ze Spojených států amerických. Jsou to všechno nástroje, které tam jsou uplatňovány od 50., 60. nebo 70. let. Evropa je vlastně začala vstřebávat se zpožděním a v Lisabonské strategii je zdůraznila a chtěla si je přisvojit. Lisabonská strategie ovšem skončila tak trochu do vytracena. Zdůvodňuje se to tím, že přišla globální finanční a hospodářská krize, a tudíž nebylo možno naplnit její záměry. Tím se stalo, že celkově Lisabonská strategie byla vnímána poměrně kriticky. Problém je, že chybí analýza výsledků, která by ozřejmila, proč a v jaké míře se některé věci nezdařily. Zatím se jen odvoláváme na to, že do období platnosti Lisabonské strategie významně zasáhla globální finanční a hospodářská krize.

Strategie Evropa 2020 se chtěla poučit z Lisabonské strategie. Bylo stanoveno pět hlavních cílů, které jsou orgány Evropské unie považovány za relevantní a reprezentativní. Především byl ve strategii Evropa 2020 položen důraz na měřitelnost cílů. Otázkou zůstává jejich realizovatelnost. Cíle by měly odrážet rozmanitou situaci ve členských zemích Evropské unie; nicméně stále se pracuje s těmi číselnými údaji, které vyjadřují celoevropské průměry – v těch jsou cíle kvantifikovány. Průměr je vždycky ošidná věc. V této souvislosti je důležité, že národní cíle se vyjednávaly individuálně, nemusí být totožné s unijním cílem. Tam se bere v úvahu výchozí úroveň jednotlivých členských zemí.

Strategie Evropa 2020 vytyčila, že znalosti, výzkum, vývoj a inovace budou hybnými silami dalšího růstu unijní ekonomiky, tzv. inteligentního růstu. To už tady bylo řečeno a také se zde hovořilo o významu posilování role znalostí, výzku-

mu, vývoje a inovací pro konkurenceschopnost. Již tradičně se v tomto cíli objevuje snaha po odbourání určité mezery ve vztahu ke Spojeným státům americkým; jde o tradiční benchmark, který vlastně v globálním světě zůstává. Orientace na vstupy, na výdaje proudící do výzkumu a vývoje, už byla v Lisabonské strategii. Tam to bylo poměrně striktně vyjádřeno: z celkových výdajů na výzkum a vývoj ve výši 3 % HDP mělo jít 1 % HDP z veřejného sektoru a 2 % HDP ze soukromé sféry. V nové strategii Evropa 2020 jsou také stanoveny celkové výdaje na výzkum a vývoj ve výši 3 % HDP, ale už není striktní to členění v poměru 1:2, i když se opět objevuje důraz na investice v soukromém sektoru, který má intenzivně rozvíjet výzkum a vývoj a uplatňovat jejich výsledky v inovacích.

Evropská unie stále zaostává v tomto směru za Spojenými státy americkými. Současná situace je taková, že současné výdaje na výzkum a vývoj v Evropské unii oscilují kolem 2 % HDP a Spojené státy americké jsou zhruba na úrovni 2,7 % HDP. Japonsko už dosáhlo úrovně 3,4 % HDP. Nejvyšší výdaje, pokud bychom měly brát jednotlivé země, dává na výzkum a vývoj Izrael a Jižní Korea – pohybují se někde přes 4 % HDP. Česká republika v roce 2012 vykazovala 1,89 % HDP; oproti roku 2009 došlo k prudkému skoku nahoru, který zčásti způsobily strukturální fondy. Do oblasti výzkumu a vývoje u nás natekly peníze z různých operačních programů, ale zčásti je to dáno i změnou situace v podnikové sféře.

Příčiny odstupu Evropské unie od Spojených států amerických a Japonska můžeme nalézt v rozdílech mezi členskými zeměmi Evropské unie, v intenzitě, jak se jednotlivé země věnují výzkumu a vývoji. Velké rozdíly jsou mezi severními zeměmi a Německem na jedné straně, a zeměmi tzv. jižního křídla EU na straně druhé. Zejména jsou mezi členskými zeměmi rozdíly v úrovni soukromých zdrojů investovaných do výzkumu a vývoje. Pokud jde o konkurenceschopné země ve výzkumu, vývoji a inovacích, tak jejich poměr státních a podnikových výdajů na výzkum a vývoj je obvykle 1:2 až 1:3. Země, které mají nějaké ekonomické problémy nebo jsou ekonomicky slabší, dohánějí rozvoj výzkumu, vývoje a inovací tím, že do této oblasti více investuje stát, mají v tomto směru vyšší zastoupení státních výdajů.

Nejde ovšem jen o vstupy, jde i o výstupy. Strategie Evropa 2020 klade důraz na zvyšování inovační výkonnosti. V řadě těchto ukazatelů Evropa zaostala za USA a za Japonskem. Pokud jde o Lisabonskou strategii, ta zavedla jako nástroj benchmarkingu *Evropský inovační zpravodaj* (EIS). Ten obsahoval multikriteriální hodnocení inovační výkonnosti. K takovému hodnocení inovační výkonnosti se používala různá kritéria, konkrétně to bylo 29 ukazatelů. Tyto ukazatele byly shlukovány do skupin a bloků (zdroje, firemní aktivity a výstupy). Na jejich základě se vytvářel souhrnný inovační index (SII), který poskytoval hodnocení jednotlivých zemí, jejich celkovou pozici. Když se podíváme na výsledky hodnocení inovační výkonnosti Evropské unie z dlouhodobějšího hlediska, tak vidíme, že do roku 2007 se odstup mezi Spojenými státy americkými a Evropskou unií zmenšil,

ale poté došlo ke zpomalení relativního vzestupu zemí Evropské unie. Nyní můžeme pozorovat některé signály, které nasvědčují tomu, že by se ta mezera měla zase zmenšovat.

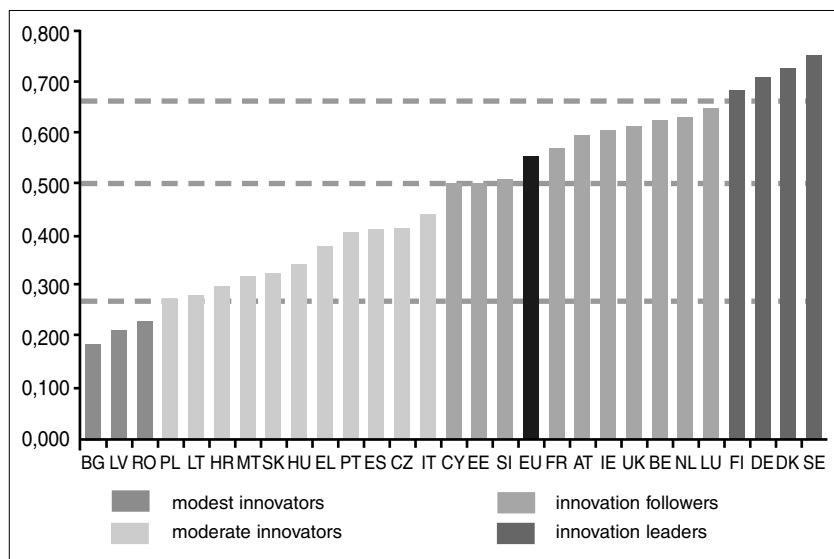
Strategie Evropa 2020 zavedla stěžejní iniciativu, které se říká Unie inovací. V jejím rámci se pokračuje v multikriteriálním hodnocení inovační výkonnosti členských zemí. K tomuto účelu slouží nový *Unijní inovační zpravodaj* (IUS). V něm se už neuplatňuje 29 ukazatelů, ale jen 25, z nichž 18 je v podstatě ekvivalentních k EIS a 7 je nových. Zase se sdružují do skupin a bloků a zase se vytváří komplexní ukazatel, tj. souhrnný inovační index (SII), který ukazuje dynamiku růstu inovační výkonnosti jednotlivých zemí. Tento nástroj nemá být bičem na jednotlivé členské státy, ale spíše jim má ukázat, jaké jsou slabé a silné stránky výzkumných a inovačních systémů jednotlivých zemí, kde mají ještě nějaké nedostatky, nebo v čem jsou jejich přednosti. Je to metoda benchmarkingu, kde se provádí vzájemné porovnání. Ještě malá poznámka: benchmarkingová analýza, tzv. SWOT analýza, má původ v byznys sféře, je to nástroj zjišťování konkurenceschopnosti firem. Později byla tato metoda použita na úrovni státu. To, co bylo používáno v byznys sféře, se nyní začíná používat v rámci politik konkurenceschopnosti států, ke zjišťování její úrovně.

Tady máme *Unijní inovační zpravodaj*, kde jsou země rozděleny podle inovační výkonnosti, podle souhrnného inovačního indexu (graf 1). Podle souhrnného inovačního indexu jsou země rozděleny do čtyř skupin. První skupinu tvoří inovační lídři, vedoucí země, což jsou severní země plus Německo; títo lídři výrazně přesahují průměr Evropské unie. Pak je tady skupina inovačních následovatelů, kteří se zatím většinou pohybují buď nad úrovní průměru Evropské unie, nebo jsou právě na úrovni průměru EU. Do této druhé skupiny patří třeba Velká Británie. Dále je zde skupina mírných inovátorů, do níž je zařazena i Česká republika. A na konci je skupina slabších inovátorů, kterou tvoří tři země: Bulharsko, Lotyšsko a Rumunsko. U Lotyšska je zajímavé, jak šlo nahoru v jiných ukazatelích, ale v ukazatelích inovací šlo výrazně dolů.

Co ukazují inovační hodnocení za léta sledování? Když to vezmeme od začátku, tak cílem byla konvergence úrovně zemí EU, tedy aby se členské země Unie co nejvíce sblížily v inovační výkonnosti. Globální finanční a ekonomická krize narušila proces sblížení, a dokonce se projevil i určitý divergenční tendence. Země se začaly od sebe v úrovni inovační výkonnosti vzdalovat. Teď se sice říká, že se už znovu nastartoval proces jejich sblížení, alespoň tak to uvádí poslední zpráva, která je asi měsíc stará, nicméně je to tak, že úroveň sblížení podle inovační výkonnosti se snížila na úroveň roku 2009. Takže vidíte, že konvergenční procesy nejsou jednoduché.

V hodnocení zvyšování inovační výkonnosti jsme si ukazovali Švédsko na prvním místě. Celkové pořadí zůstává poměrně stabilní už několik let s jistými změnami uvnitř výkonnostních skupin. Nejvíce inovativní země (to jsou severní země a Německo) mají vyvážené inovační systémy se silnými stránkami ve všech

Graf 1 Členské státy EU – inovační výkonnost (IUS 2014)



dimenzích. Značné rozdíly mezi členskými státy jsou zejména ve špičkové kvalitě znalostí a prosazení se na mezinárodní úrovni (mezinárodní konkurenceschopnost vědecké základny). Velké rozdíly mezi členskými zeměmi jsou také ve spolupráci podniků při inovacích. Pokud se jedná o podíl veřejných výdajů na vzdělávání a výzkum a vývoj na výdajích z veřejných rozpočtů, tak i v tomto ukazateli jsou mezi členskými zeměmi Evropské unie rozdíly (graf 3).

Chtěl bych ještě ukázat rozdíly v inovační výkonnosti členských zemí EU podle skupin ukazatelů (graf 2). Vidíte, že tady se pořadí v porovnání se souhrnným inovačním indexem už trochu změnilo. V lidských zdrojích to není tak dramatický rozdíl, ale v některých dalších skupinách ukazatelů jsou rozdíly mezi zeměmi výraznější.

Pokud to vezmeme na celoevropské úrovni, tak nejlepší výsledky podle *Unijního inovačního zpravodaje* má Švýcarsko. Celkově bylo lepší než všechny členské státy Evropské unie, v devíti ukazatelích bylo na prvním místě ze všech států Evropy. Už po několik let má nejlepší index. Pokud jde o celosvětové srovnání, tak vyšší výkonnost než inovační systémy Evropské unie mají Jižní Korea, Spojené státy americké a Japonsko. Spojené státy americké a Jižní Korea předstihly Evropskou unii o 17 % (tam je rozdíl největší) a Japonsko má před Evrop-

skou unií náskok 13 %. Odstup Evropské unie za Spojenými státy americkými a Japonskem se mírně snižuje, ale mezi Evropskou unií a Jižní Koreou se zvětšuje. Pokud jde o země BRICS (Brazílie, Rusko, Indie, Čína, Jižní Afrika), tak Evropská unie si uchovává poměrně stabilní náskok s jednou výjimkou, a tou je Čína. Ta se sice nachází podle posledního zpravodaje někde na 44 % úrovně Evropské unie, ale snižuje svůj odstup tím, že se zlepšuje rychleji a větší měrou, než je přírůstek Evropské unie. Je to problém dynamiky růstu a tu má Čína lepší než EU.

Odstup Evropské unie za Spojenými státy americkými, Jižní Koreou a Japonskem se vysvětluje několika faktory: nižšími výdaji podnikové sféry na výzkum a vývoj v Evropské unii, menší konkurenceschopností EU v mezinárodních patentových aktivitách, méně efektivními vazbami veřejného výzkumu a soukromého sektoru v Evropské unii, méně úspěšnou komercializací v EU (to znamená, že znalosti se pomaleji dostávají do inovací), horší úrovni terciárního vzdělávání v členských zemích Evropské unie. Takhle se to zdůvodňuje.

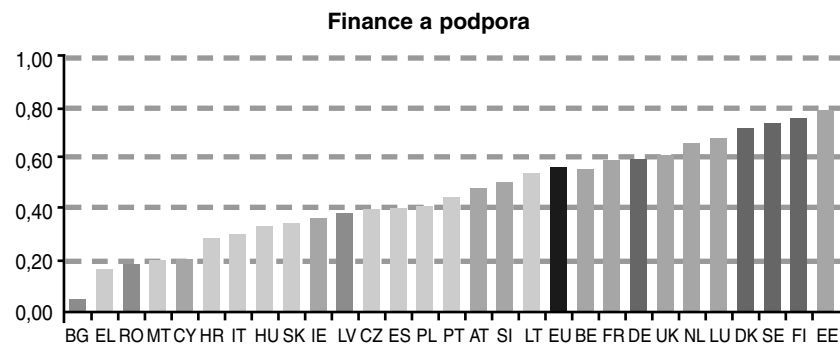
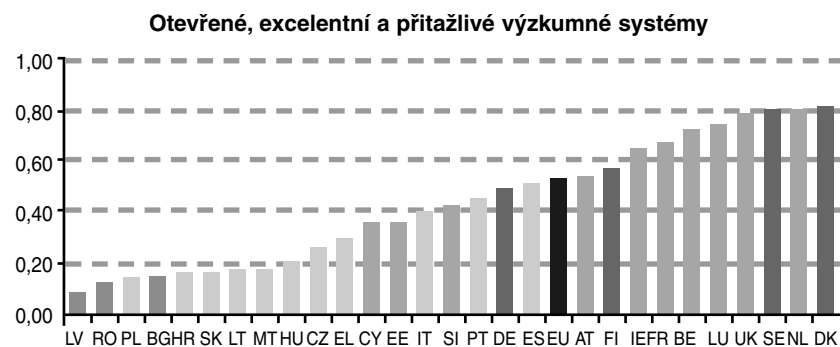
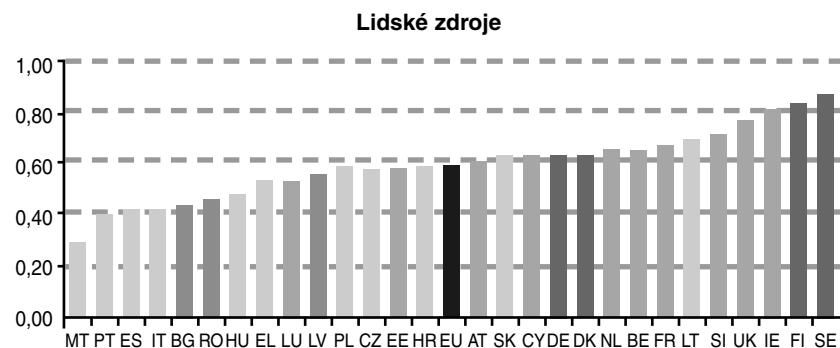
Česká republika celkově patří, pokud jde o hodnocení inovační výkonnosti, do skupiny mírných inovátorů. Podívejme se na to, v čem podle *Unijního inovačního zpravodaje* zaostáváme a jaké jsou naše relativně slabé stránky. Je to především oblast duševního a průmyslového vlastnictví. Zejména se to týká přihlášek nových patentů a uplatňování patentů, které už jsou přijaty. Výraznou slabinu máme v investicích rizikového kapitálu. Dále zaostáváme v nejvíce citovaných publikacích a ve společných public-private publikacích (vazby veřejného a soukromého sektoru). Problémy u nás jsou také s transferem znalostí a technologií a s komercializací znalostí (přeměna znalostí na inovace). Toto posledně uváděné je záležitost, která má celoevropský charakter.

Podle *Unijního inovačního zpravodaje* má Česká republika také silnější stránky. Jsou to podnikové výdaje na inovace. Dobře jsme se umístili také ve skupině ukazatelů inovátorů (zejména zásluhou růstu organizačních a marketingových inovací) a ve skupině ukazatelů ekonomické efekty inovací (zde se projevuje vliv exportu medium-high-tech a high-tech výrobků zpracovatelského průmyslu a prodeje nových produktů z hlediska trhu i z hlediska firmy). To říká porovnání podle *Unijního inovačního zpravodaje*.

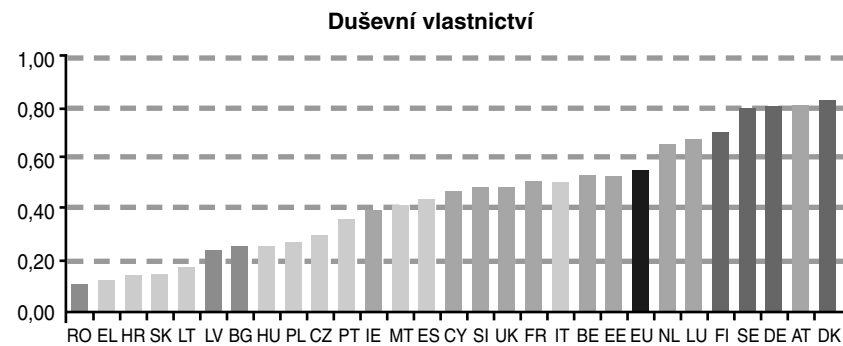
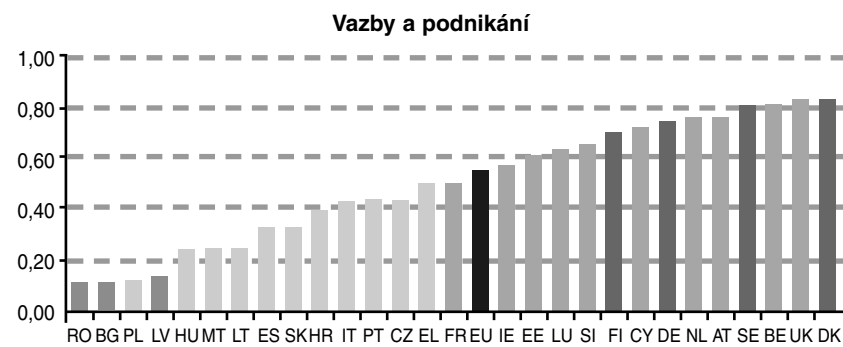
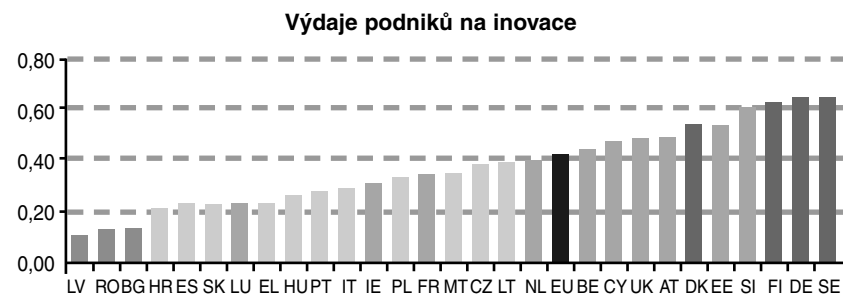
Když se podíváme na hodnocení inovací podle *Global Competitiveness Report*, kde tato oblast také je, tak vidíme, že se Česká republika v roce 2013 nacházela na 37. místě, což je lepší umístění, než jakého dosahovala při celkovém hodnocení – to byla na 46. místě (tabulka 1).

Poprvé bylo v Evropské unii vypracováno také hodnocení inovační výkonnosti podle regionů (RIS). To vypovídá o inovační skladbě uvnitř jednotlivých zemí. Tam už je to se skupinami zemí trochu složitější. Třeba Švédsko, které je v čele, má určité regiony, které jsou zřetelně v pozici lídrů, ale také regiony v pozici následovatelů. Hodnocení podle regionů se nekryje s hodnocením podle jednotlivých zemí, trochu se nám to rozběhlo.

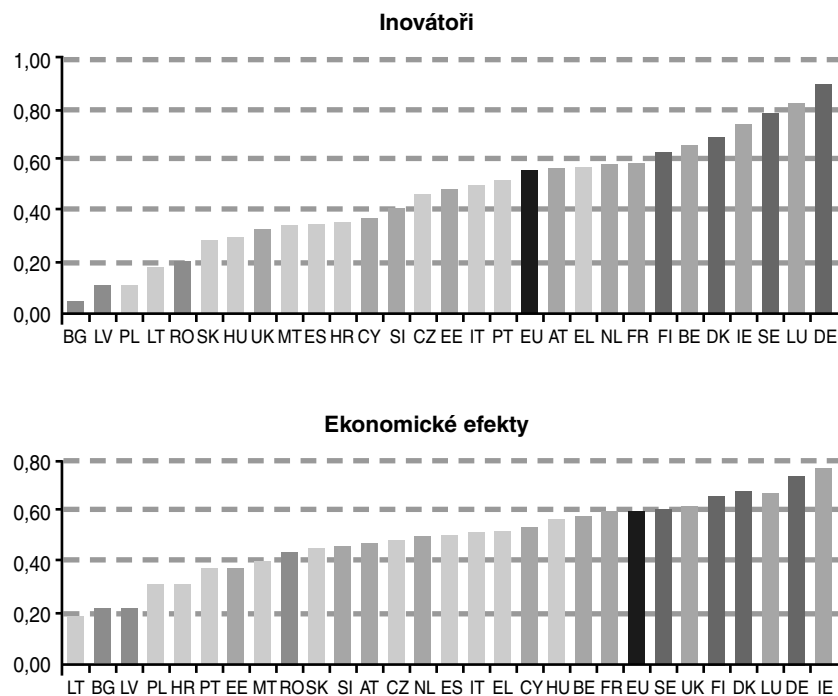
Graf 2 Inovační výkonnost členských zemí EU podle skupin ukazatelů



Graf 2 (pokračování)

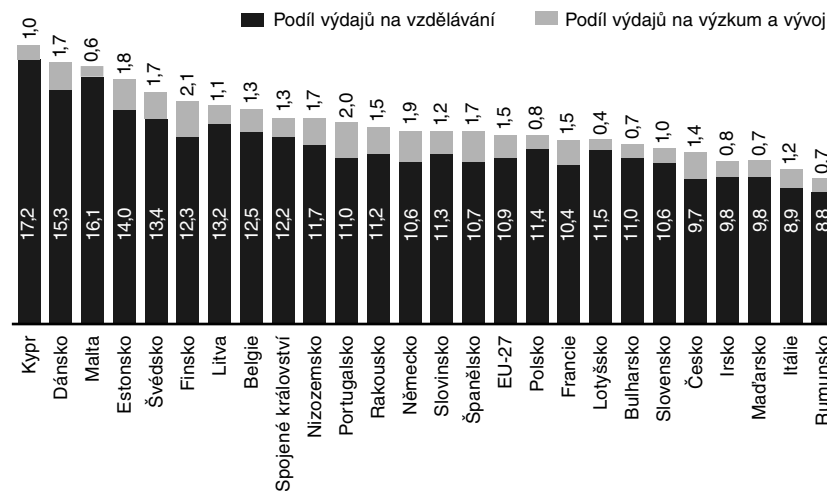


Graf 2 (dokončení)



Jinak hodnocení inovační výkonnosti má určité problémy. Jsou zde problémy koncepční. Menší pozornost byla věnována zohlednění různých specifik národních inovačních systémů, není shoda v tom, jak vůbec uchopit konvergenční proces, jestli jenom dohánět, jaké jsou principy imitování. To zase souvisí se specifiky národních inovačních systémů. Chybí hlubší rozbor příčin a důsledků nedostatečných inovačních aktivit v evropských zemích. Problémem je také dominance ekonomických pohledů v hodnocení. Zatím není možné uplatnit ve větší míře sociální aspekty, tam jsou problémy ověřitelnosti a srovnatelnosti. Dále se v současném hodnocení inovační výkonnosti vyskytují problémy metodologické a datové. Časté jsou změny v metodice a používaných indikátorech, jsou zde problémy se srovnáním v čase. Také je problematická dostupnost a kvalita dat. Data je nutné ověřovat – ukázalo se, že nejméně kvalitní databáze je z Řecka. A konečně je zde otázka

Graf 3 Podíl veřejných výdajů na vzdělávání a výzkum a vývoj na výdajích z veřejných rozpočtů (2010, v %, zdroj: Eurostat)



významnosti (vah) ukazatelů (z hlediska souhrnného inovačního indexu). Takže to jsou problémy hodnocení inovační výkonnosti. Nevím, jak s tím pracují politici. Metodologickou stránku této věci si musíme uvědomit a mít ji na paměti.

Mluvili jsme tady hlavně o konkurenceschopnosti států i Evropské unie, ale ono je důležité pořad vnímat ten základ, a sice konkurenceschopnost podniků. Tady vám představuji mezinárodní srovnání výdajů podniků na výzkum a vývoj z roku 2013 (graf 4). Srovnání zahrnuje dva tisíce podniků a jsou tady významné rozdíly v odvětvích a sektorech. Ukázala se jedna důležitá věc: světové top firmy investovaly do výzkumu a vývoje i v době krize, čili snažily se neztratit krok a stále si udržet pozici na trhu. Pokud jde o podniky, které mají sídlo v Evropské unii, tak zhruba čtvrtina patří k těm dvěma tisícům největších investorů do výzkumu a vývoje, nicméně dynamika investic je u nich přece jen menší. Pokud jde o pořadí podniků celého světa, tak na prvním místě je firma Volkswagen, druhou pozici nyní zaujímá firma Samsung Electronics z Jižní Koreje. V Evropě se hodně investuje v německých společnostech a obzvlášť v automobilovém průmyslu. Kdežto když se potom podíváte na Spojené státy americké, tak zjistíte, že tam se orientují hodně na investice do hi-tech odvětví, do informačních a komunikačních technologií. Firmy elektronického průmyslu zde nemusím jmenovat. Dále se investice soustřeďují hlavně do oblasti biotechnologií. Ve skupině top 100 máme 28 společností z Evropské unie, 37 společností ze Spo-

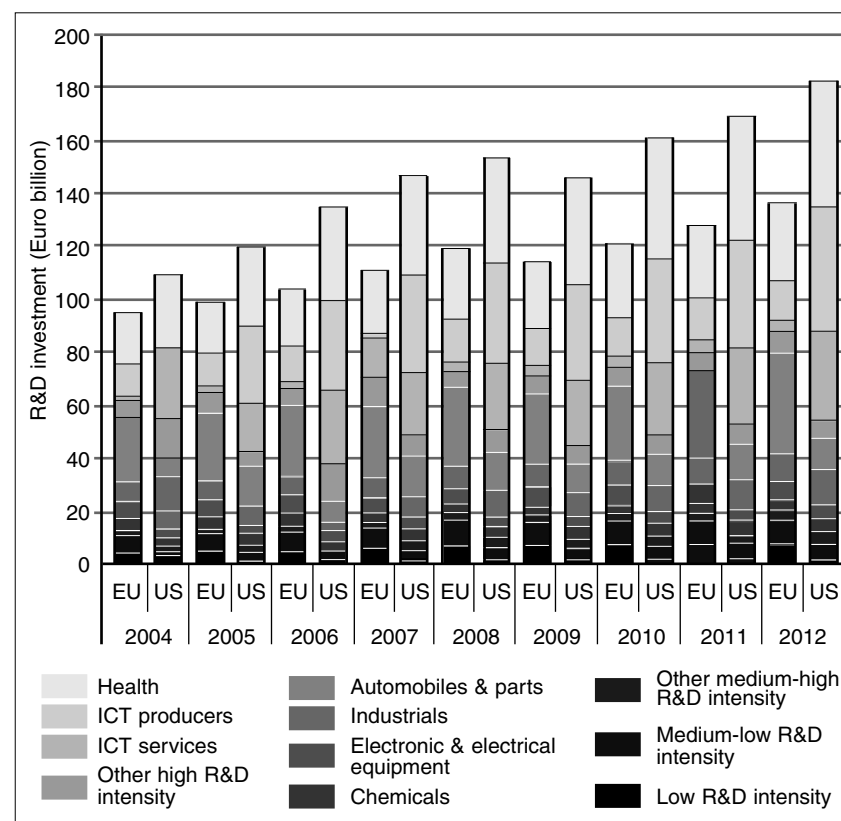
Tabulka 1 Pozice ČR podle Global Competitiveness Report

| Pilíře konkurenceschopnosti | 2009 | 2011 | 2012 | 2013 | Absolutní změna pozice (2009–2013) |
|-----------------------------|------|------|------|------|------------------------------------|
| Index GCI | 31 | 38 | 39 | 46 | -15 |
| Instituce | 62 | 84 | 82 | 86 | -24 |
| Infrastruktura | 48 | 36 | 38 | 39 | 9 |
| Makroekonomická stabilita | 43 | 43 | 42 | 55 | -12 |
| Zdraví a primární vzdělání | 33 | 51 | 53 | 60 | -27 |
| Vyšší vzdělání | 24 | 30 | 38 | 39 | -15 |
| Efektivita trhu zboží | 27 | 36 | 41 | 48 | -21 |
| Efektivita trhu práce | 20 | 42 | 75 | 81 | -61 |
| Technologické prostředí | 30 | 31 | 31 | 34 | -4 |
| Velikost trhu | 40 | 40 | 40 | 41 | -1 |
| Výkonnost podniků | 25 | 36 | 35 | 38 | -13 |
| Inovace | 25 | 33 | 24 | 37 | -12 |
| Rozvoj finančního trhu | 42 | 53 | 57 | 58 | -16 |

jených států amerických, 22 z Japonska a 14 z dalších zemí, například z Jižní Koreje. Když se podíváte na americké firmy, tak vidíte, že z oborového hlediska mají jejich investice široký záběr, patří tam i biotechnologie. Rozdíly vzhledem k Evropské unii jsou patrné. Evropské firmy investují do automobilového průmyslu, nikoliv do progresivních technologií.

Nakonec si můžeme položit otázku, zda se díky nové strategii Evropa 2020 podaří, aby se znalosti, výzkum, vývoj a inovace staly silnějším motorem konkurenceschopnosti Evropské unie a jejích členských států. Plnění stanovených priorit, cílů a iniciativ v oblasti znalostí, výzkumu, vývoje a inovací klade poměrně vysoké nároky na procesy řízení a koordinace. To ukázala už Lisabonská strategie. Zkušenosti s obtížemi koordinace politik při realizaci Lisabonské strategie jsou známé a existují reálné obavy, že také strategie Evropa 2020 se bude potýkat s obdobnými obtížemi. Jako každá strategie nabyde i strategie Evropa 2020 na významu a smyslu teprve tehdy, když dojde k její realizaci. Jinak je zde riziko, že

Graf 4 Výdaje podniků na výzkum a vývoj (v EU a USA podle odvětví)



Note: For 350 EU and 566 US out of the top world 2000 companies in the Scoreboard with data for the whole period.

Source: The 2013 EU Industrial R&D Investment Scoreboard, European Commission, JRC/DG RTD

z ní zůstanou jen dobová hesla a že za čas budeme tvořit nějakou další, novou strategii. Závažné také je, jakou roli při realizaci strategie hraje národní stát. Očekává se, že národní stát bude finančně podporovat tvorbu nových poznatků, že bude podporovat spolupráci mezi akademickou a aplikační sférou a hlavně že se bude snažit vytvářet proinovační a lepší podnikatelské prostředí v zemi. Bude to však stačit? Myslím si, že vedle státu musí sehrát velkou roli také podniky samotné.

Podniky musí o inovace nepřetržitě usilovat, protože inovace jsou ve své podstatě podnikatelský fenomén. Stát musí vytvářet podmínky, ale pokud podniky neprojeví snahu inovovat, tak sebelepší politika zůstane na půl cesty. Je třeba vzít v úvahu i to, v čem se musí Evropská unie inspirovat Spojenými státy americkými, totiž že bez intenzivních výdajů na výzkum, vývoj a inovace na podnikové úrovni to nepůjde. Děkuji vám za pozornost.

Jiří Malý

Děkuji panu Karlu Mráčkovi za jeho vystoupení, které bylo plné statistických dat, takže všechno, co říkal, bylo zdokumentováno. Znovu zazněly nářázky na metodologické problémy s měřením konkurenceschopnosti, inovační výkonnosti apod. Myslím, že se tomu budeme věnovat později i v diskusi, protože pan profesor Šikula i já jsme o tomto tématu hovořili, takže bychom ho mohli ještě doplnit a rozvíjet.

Ale nyní přistupme k prezentaci následujícího řečníka, kterým je pan Ing. Martin Štícha, ředitel odboru výzkumu, vývoje a inovací Ministerstva průmyslu a obchodu. Tématem jeho příspěvku jsou *Opatření ke zvýšení konkurenceschopnosti České republiky*. Prosím, ujměte se slova.

OPATŘENÍ KE ZVÝŠENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI ČESKÉ REPUBLIKY

Martin Štícha

Vážený pane řediteli, vážené dámy a pánové. Děkuji za pozvání na dnešní konferenci o velice zajímavém tématu, kterým je konkurenceschopnost České republiky, její srovnání s ostatními zeměmi a eventuálně nějaké možnosti, směry nebo představy o jejím zlepšování. Jsem zástupcem sféry, jež představuje snad nejslabší stránku české konkurenceschopnosti, a tou je státní správa. Jsem ředitelem odboru výzkumu, vývoje a inovací na Ministerstvu průmyslu a obchodu a samozřejmě z této své funkce se rovněž podílím na přípravách různých strategických dokumentů, spolupracuji na nich. Ministerstvo buď přímo samo takové materiály vytváří, nebo se na nich podílí v rámci vlády České republiky.

Svoji prezentaci nebo svůj proslov bych zaměřil podle převažujícího složení auditoria, to znamená, že se zaměřím především na vás, na studenty, jako na naději této země. Budu hovořit o tom, zda budou podmínky pro vás lepší v budoucnosti, až dokončíte svá studia a nastoupíte do práce, do různých funkcí, a až se budete věnovat třeba i těm činnostem, jako je věda, výzkum, vývoj a inovace, případně další záležitosti.

Mám tady na úvod několik grafů. Nekoordinovali jsme to s panem kolegou Mráčkem a data jsou víceméně vytažená ze stejných zdrojů, jaké používal i pan kolega, jsou to evropské statistiky o konkurenceschopnosti, takže se s tím nebudu dlouho zabývat a jenom si je v rychlosti ukážeme, neboť to už tady bylo podrobně probráno. Na těchto třech hezkých grafech jsou srovnávány vždy čtyři země (grafy 1–3). Proč čtyři země? Protože takhle je to vhodné pro porovnávání české pozice. Švédsko je lídr konkurenceschopnosti v Evropě, Rakousko je ve skupině následovníků, čili ještě je na velice respektované pozici. Obě země jsou svým ekonomickým zaměřením, počtem obyvatel i určitou průmyslovou či podnikatelskou strukturou docela blízké České republice. Samozřejmě Česká republika by se ráda dostala na jejich úroveň, nebo se jim alespoň více přiblížila. Polsko uvádím proto, že Česká republika si meziročně, z roku 2012 na rok 2013, pohoršila o šest nebo sedm příček, přičemž nás v mezinárodním srovnání v roce 2013 předstihlo právě i Polsko se svým poměrně nerozvinutým průmyslem. Byly zde takové představy, že Polsko je zemědělská země, kde ani vyspělé technologie příliš nejsou provozovány, nicméně je to sousední země s podobnou historickou zátěží (jde o postkomunistický stát), se stejnými problémy, které jsme měli i my při přechodu z plánovaného hospodářství na hospodářství volného trhu. A tato země nás v mezinárodním srovnání předstihla.

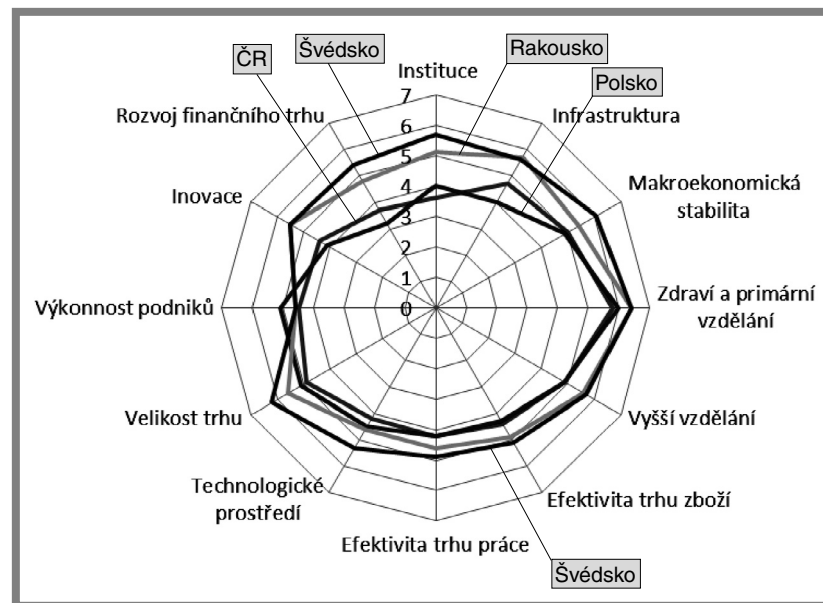
Tady bych chtěl podtrhnout to, co tady zmiňoval předřečník, že totiž tyto statistické přehledy se potýkají s řadou problémů. Výsledky jsou samozřejmě odvislé z roku na rok na tom, jaké údaje při hodnocení zohlední, jaké zdroje hodnotitelé mají k dispozici. Při používání evropských parametrů nebo při tvorbě evropských statistik samozřejmě nelze říkat, že nám hodnotitelé vědomě nepřejí. Ale pokud uvažujeme domácí statistiky – ať už resortní, nebo z různých vědeckých kruhů –, tak je potřeba započítat určitou míru nějakého úmyslu. Takže statistiky jsou samozřejmě důležité, srovnání jsou nesmírně cenná, nicméně zcela přesné údaje neposkytují. Když něco z roku na rok skočilo a pak se to vrátilo, tak bychom měli být ostražití a můžeme se domnívat, že to může být ovlivněno i použitou metodikou.

Na grafu širšího mezinárodního srovnání inovací (graf 4) jsem chtěl demonstrovat, že to, že jsme už poněkoli spadáme v umístění v žebříčku konkurenceschopnosti, není zapříčiněno (alespoň podle statistických šetření) tím, že by se v České republice v absolutním vyjádření úroveň konkurenceschopnosti snižovala. Ona dokonce oproti předchozímu roku v absolutních číslech trochu narostla, i když ne nějak výrazně. Pokles České republiky v žebříčku je dán tím, že tento ukazatel v okolních zemích v posledním roce roste rychleji, a to o dost. Takže není to tak, že by u nás s konkurenceschopností bylo všechno úplně špatně a že by to šlo někam k úplně špatným koncům, nicméně rychlost, s níž zvyšujeme naši konkurenceschopnost, neodpovídá změnám, které jsou v okolí. Ty probíhají rychlejším tempem.

Velmi dobře lze identifikovat právě tu nejhorší oblast; ta je hodnocena ve všech těchto analýzách, a to je oblast institucí. Je to tedy do značné míry sféra státní správy a dalších navazujících systémů. Tady už bylo řečeno, že státy, pokud jde o vytváření inovací, můžeme rozdělit do čtyř skupin: inovační lídři, jejich inovační následovníci, mírnější inovátoři a slabší inovátoři. Česká republika je pořád ve třetí skupině, tj. mírnější inovátoři, a je samozřejmé, že bychom se rádi dostali alespoň mezi ty inovační následovníky. Je zde tedy otázka, co pro to dělat.

Obecně můžeme říci, že obvyklý evropský postup je připravit, schválit a realizovat strategii. Tímto způsobem jsme i my postupovali v minulosti a je to i náš postup v současnosti. Pan kolega už tady podrobně popisoval, jak to vypadalo s evropskou Lisabonskou strategií. V současné době je tady strategie Evropa 2020, která je plněna nyní. Samozřejmě bude zajímavé sledovat, jak ke konci platnosti jejího období, tj. na konci tohoto desetiletí, budou plněny indikátory a cíle, které si tato strategie stanovila. U nás v České republice je situace trochu odlišná od Evropské unie. U nás existuje Ministerstvo pro místní rozvoj, které je kompetentní pro různé oblasti státní správy, odpovídá například za strukturální fondy a mimo jiné má kompetenci ke sledování a koordinaci celonárodních strategií. Tuším, že je to umístěno na ministerských internetových stránkách mmr.cz; tam je evidováno přes 150 národních strategií, které se týkají všeho možného. Je zde

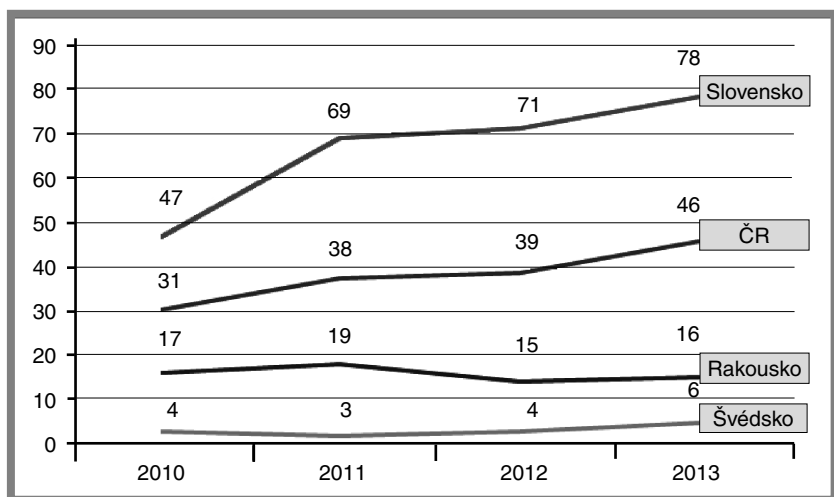
Graf 1 Konkurenceschopnost – srovnání ČR s vybranými státy v roce 2013 (WEF – Global Competitiveness Report 2013)



strategie zemědělské výroby, dopravní, energetická, regionální atd. Je jich naprosto nepřehledné množství. Charakteristickým rysem v podstatě všech těchto dokumentů je, že v nějakém období byly schváleny, většinou na úrovni vlády, pak byly zaneseny do toho registru – a dál už se nedělo vůbec nic.

Ale bych hovořil k našemu ministerstvu: tam posledním takovým dokumentem, který byl zpracován asi před třemi, čtyřmi lety, byl materiál, který se jmenoval *Strategie mezinárodní konkurenceschopnosti*. I tato strategie byla schválena vládou. Víceméně ještě pořád platí, zatím nebyla zrušena, nicméně už se pracuje na její vylepšené, nové verzi. Zmiňuji to proto, že je to ukázka právě nekonkurenceschopnosti státní správy. Ty strategie se mění nejenom se změnou vlády, ale třeba i se změnou ministra ve funkčním období vlády jedné koalice, nebo dokonce i se změnami na pozicích náměstků. Tím ovšem nechci říci, že by toto činění bylo v zásadě chybné. Každý organismus, který žije, se vyvíjí, právě to je symptom života. Pro organismus je lepší, když ví, kam se vyvíjí, nebo kam by se chtěl vyvíjet, jak by svého cíle chtěl dosáhnout a v jakém čase. Konkrétní strategické dokumenty jednak po nás chce Evropská komise, a jednak takové dokumenty

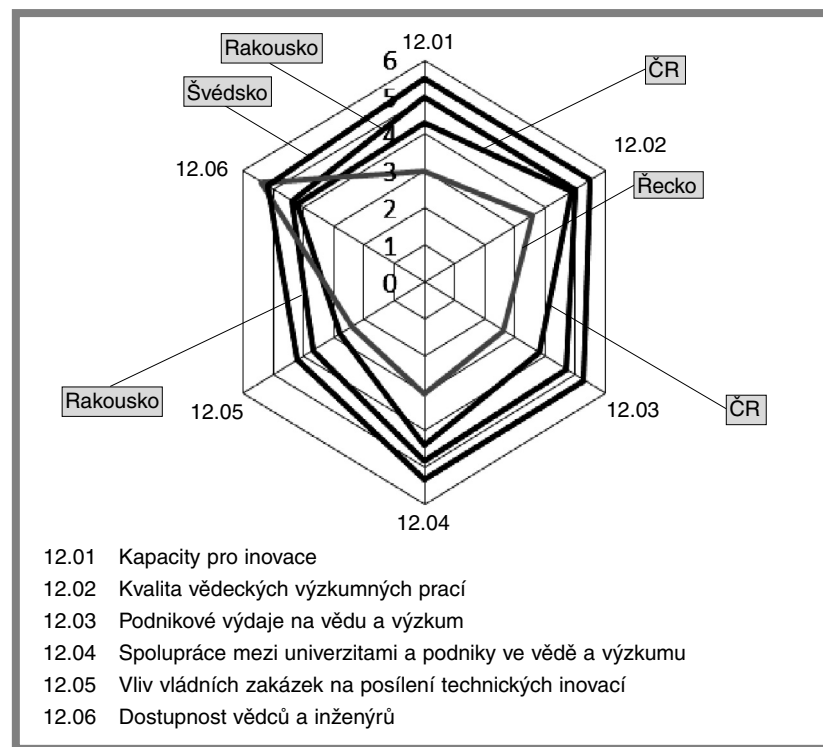
Graf 2 Umístění jednotlivých zemí (WEF – 2010–2013)



skutečně mohou mít určitý význam pro růst konkurenceschopnosti. Pokud se ovšem dostanou přes úvodní fázi, to znamená dál než jenom ke schválení. Důležité je, aby se alespoň začaly realizovat a aby realizace chvíli probíhala; pak se mohou projevit jejich slabé a silné stránky. *Strategie mezinárodní konkurenceschopnosti* byl velice ambiciózní dokument, který pokrýval celou sféru státní správy včetně všech resortů, jako je zdravotnictví, zemědělství, finance atd. Nicméně tento dokument právě pro svou ambicióznost poměrně brzy ztroskotat při pokusech o realizaci.

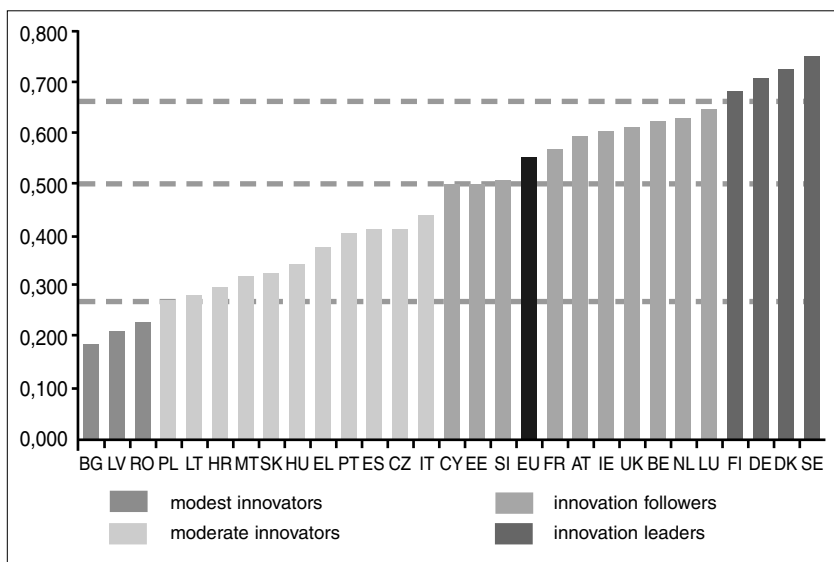
V současné době, po nástupu nové koaliční vlády v České republice, po nástupu nových ministrů na ministerstvech a nových náměstků nastala fáze přepracovávání. Nyní se dostanu k Ministerstvu průmyslu a obchodu. V současné době se usilovně pracuje na rekonstrukci dokumentu o strategii konkurenceschopnosti. Čili to, co tady budu teď popisovat, skutečně vzniká v těchto dnech, a je to tedy zcela pracovní materiál. Přesto dal pan náměstek svolení, aby to tady bylo prezentováno, protože teď je ta pravá chvíle na dialog a my máme eminentní zájem o připomínky k projednávání všech jednotlivých částí strategie. Chceme diskutovat o tom, kam by naše ministerstvo chtělo a mělo směřovat své aktivity vhodné pro zvýšení konkurenceschopnosti státu. První verze tohoto materiálu by měla být předložena jako návrh. To by byl první krok, nic zatím

Graf 3 Umístění jednotlivých zemí v oblasti inovací (WEF – Global Competitiveness Report 2013)



není schváleného. Na jednání tripartity, která bude koncem dubna, očekáváme diskusi s partnery jak ze sociální sféry, tak ze sféry průmyslu, očekáváme stanoviska a připomínky odborů i odborné veřejnosti, těšíme se na diskusi s kolegy z dalších ministerstev, protože některá opatření navrhovaná ve strategii konkurenceschopnosti mají přesahy do dalších úseků života naší země a do kompetencí dalších orgánů a institucí. Obecnější hesla budou naplněna konkrétními opatřeními. Ta konkrétní opatření nejen může státní správa dělat, ale dokonce by je měla dělat, protože to je její úkol. Úkolem státní správy je vytváření vhodného prostředí pro růst a směřování konkurenceschopnosti státu. Právě tento vývoj je v návrhu dokumentu nastíněn. Vhodné prostředí se vytváří

Graf 4 **Inovace – mezinárodní srovnání**
(souhrnný inovační index, IUS 2014)



zejména zákony a podzákonnými normami. Ministři a vláda jsou nadáni zákonodárnou iniciativou. To znamená, že když si vláda vytyčí nějaký cíl, tak k jeho realizaci může použít – a zpravidla i používá – tento instrument, který je v právním státě tím nejvyšším možným nástrojem, jak něčeho dosáhnout.

Jaká opatření na podporu hospodářského růstu jsou obsahem dokumentu? Nyní se dostávám k jedné z velkých slabín současné konkurenceschopnosti. Ta souvisí s cílem vytvořit lepší podnikatelské prostředí. Lepší podnikatelské prostředí – přeloženo do běžného jazyka – to znamená snížení administrativní zátěže. U nás je podnikatelské prostředí zapleveleno téměř nepřehlednou změť zákonů, jejich novel a přílepků apod. Tady, v České republice, vzniká přes tisíc právních dokumentů ročně (zákonů, novel, dodatků a podzákonných norem, vyhlášek atd.), takže sami právníci už říkají, že nejsou schopni se v tom orientovat. Jak se v tom má pak orientovat nějaký člověk, který tady chce podnikat a něco vybudovat? Snížení administrativní zátěže je jedním z prvních, ale bohužel i nejtěžších úkolů, který bude potřeba co nejdříve udělat. To není úkol, který by bylo možné schválit usnesením vlády, provést ho z roku na rok a pak říci: „Tak, a máme hotovo.“ To je úkol na léta, protože i tento stav, ve kterém teď jsme, tady vznikala léta, až takto nabobtnal.

Dalším důležitým opatřením je podpora zahraničních investic. Ta patří přímo do kompetence Ministerstva průmyslu a obchodu a v podstatě znamená podporu tuzemských podnikatelských subjektů při jejich snaze dostat se na zahraniční trhy a tam obstát v konkurenci. Znamená to investice do výroby s vyšší přidanou hodnotou, exportním potenciálem a vysokým podílem výzkumu a vývoje. Je možno uspět s novými nebo se zásadně novými výrobky. Existuje agentura CzechTrade, která má konkrétní úkoly při seznamování zahraničí s našimi novinkami a při uvádění českých firem na zahraniční trhy. Má kanceláře v různých vytipovaných zemích zájmu. Uplatnit se na zahraničních trzích pomáhají našim firmám také specifické agentury EGAP a ČEB. EGAP je státní pojišťovací agentura, ČEB je státní úvěrová banka. Ani u těchto institucí nejde všechno jako na drátkách, nicméně rovněž ony plní funkci podporovatelů českého vývozu. Podporují české firmy, když vyvázejí své výrobky do zahraničí, tím, že jim umožní získat zvýhodněné úvěry nebo si získané úvěry pojistit, že pomáhají při jejich splácení. Naše ministerstvo také pomáhá, dělá gestora nebo se účastní jako oficiální představitel České republiky různých významných zahraničních akcí, jako jsou výstavy a veletrhy. Při těchto akcích spolupracuje většinou s partnery ze Svazu průmyslu a dopravy i z různých oborových asociací. Každý rok jsou vybírány profilové veletrhy; to jsou ty, které určují klima ve světě v jednotlivých oborech průmyslu, třeba v leteckém průmyslu, strojírenském, zdravotní technice – prostě jsou toho spousty, těch akcí jsou desítky. V uplynulých letech se tato aktivita poněkud potlačila, nicméně s novým vedením ministerstva by měla nabývat zase na významu.

Významným opatřením na podporu hospodářského růstu je podpora malých a středních podniků; to je rovněž kompetence Ministerstva průmyslu a obchodu. K podpoře malých a středních podniků je speciální zákon. Podpora této sféry je v současné době zajišťována především evropskými operačními programy. Evropské operační programy ve své naprosté většině směřují poskytnuté podpory právě do kategorie malých a středních podniků. Tady jsme, myslím, úplně kompatibilní s Evropskou komisí, protože i Evropská komise tuto oblast podpory malých a středních podniků, podporu jejich vzniku, rozvoje a inovačního růstu, vnímá jako jednu ze svých hlavních priorit. Můžeme říci, že téměř opačně se Evropská komise staví k podpoře velkých podniků, firem, nebo dokonce nadnárodních firem. Takovéto podpory Evropská komise dost podrobně zkoumá a je dost opatrná ve svém rozhodování, jaké podpory eventuálně je možno poskytnout velkým podnikům. V dokumentu, který nyní připravujeme, se bude nacházet také novela zákona o podpoře malých a středních podniků. Na novele pracují v jiném odboru našeho ministerstva a doufám, že novela povede ke zjednodušení předpisů, i když právě tento zákon není ten, který by byl úplně nekomplikovanější.

Dále je zde velká, významná oblast pro podporu hospodářského růstu, která je v gesci Ministerstva průmyslu a obchodu, a tou jsou evropské fondy. O těch jenom stručně. Důraz zde bude kladen na projekty zvyšující zaměstnanost ve strukturálně postižených regionech a na projekty zaměřené na přechod k ekonomice zalo-

žené na inovacích. Loni došlo vlastně první kompletní programovací období pro strukturální fondy. Ministerstvo průmyslu a obchodu v něm realizovalo *Operační program Podnikání a inovace* (OP PI). Ten program ještě dobíhá; je v něm klauzule, že může ještě dva roky po oficiálním ukončení běžet. Příští rok ještě budou dobíhat podpory projektů, které byly zahájeny v minulém programovacím období. Ovšem ne úplně všechno probíhá tak hadce, jak by probíhat mělo. Od letošního roku měl běžet operační program, vlastně nové strukturální fondy, kde Ministerstvo průmyslu a obchodu má program na podporu podnikání schválený vládou a předběžně i Evropskou komisí. Teď to má zkratku OP PIK – *Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost*. Je předpoklad, že rovněž v tomto programu budou do roku 2020 rozděleny desítky miliard. Přesná alokace je ještě v současné době v jednání. My doufáme, že jsme se na ministerstvu poučili z předchozího období. Musím říct, že nejsme v čerpání peněz z fondů ani nejhorší, ani úplně nejlepší. Ve srovnání s ostatními resorty jsme na tom docela dobře, nicméně pořád ještě chybí vyčerpat hodně, řádově kolem desítek procent. Teď se to snažíme dohnat. Takže to číslo nakonec nebude nijak hrozivé nebo nějaké katastrofické. Před rokem, ještě na začátku loňského roku, byly výhledy o dost horší, nicméně je pravděpodobné, že Česká republika nedočerpá to, co v uplynulém období čerpat mohla, a je už naprosto evidentní, že naše ministerstvo rovněž všechny prostředky nedočerpá. Je to poučení pro budoucnost a víme, že i Evropská komise se poučuje v tom smyslu, že programy by měly být nastaveny tak, aby byly reálně splnitelné.

Dostávám se k mému oblíbenému tématu, a to je podpora výzkumu, vývoje a inovací. To je záležitost přímo našeho odboru, ale budu se snažit být stručný. Pokud by byl čas na diskusi a někoho z vás by to zajímalo, tak můžeme o nějakých specifických záležitostech mluvit podrobněji, protože zde je velké množství různých problémů a zajímavých oblastí, které by bylo potřeba řešit tak, aby tato země prosperovala právě i na základě kvalitního výzkumu, vývoje, kvalitní vědecké sféry a – co je skoro možná nejdůležitější – kvalitních vysokých škol, univerzit a kvalitních absolventů, kteří z nich vycházejí. Občas se tato oblast redukuje na dohadování se o finančních prostředcích, tedy o penězích. Toto téma bohužel převažuje skoro všechno. Jenom takovou poznámku. Asi před třemi lety české Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy zadalo zakázku a nechalo si udělat externí nezávislý audit systému výzkumu a vývoje od jedné renomované evropské firmy, která se právě tímto tématem zabývá a zkoumá ho po celé Evropě. Byla to firma Technopolis, která pro evropské země i pro země v jiných částech světa provádí audity systémů hodnocení programů, která spolupracuje po celém světě na strategických dokumentech. Její pracovníci tedy skutečně rok sledovali náš systém výzkumu a vývoje, chodili všude, po všech možných institucích i po aktérech na vysokých školách, po vědeckých ústavech atd. a připravili a zpracovali dokument, který má více než tisíc stran. Existuje z něj výtah, který je jenom na padesáti stranách, a je to skutečně zajímavé čtení. Bylo to zveřejně-

no i na stránkách Ministerstva školství, takže pokud by vás zajímala konkrétně tato oblast, tak tam je popsána včetně návodů zpracovatelů, co by bylo potřeba udělat, aby to tady začalo lépe fungovat. Důraz má být kladen na tvorbu a využívání výsledků výzkumu a vývoje s přínosem ke společenskému a hospodářskému rozvoji České republiky.

Další opatření na podporu hospodářského růstu uvedu už jen stručně. Stavebnictví – to je rovněž v kompetenci našeho ministerstva a bylo tomu tak vždycky. Tady půjde především o dobudování páteří dopravní infrastruktury a napojení všech regionů na hlavní trasy. To je úkol ve společné kompetenci s ministerstvem dopravy. PPP projekty – to jsou projekty veřejného zájmu ve spolupráci se soukromým kapitálem. Tyto projekty se v minulém dokumentu objevily, ale nevíme, jestli zůstanou i v novém. Na tyto projekty mohou být různé názory, někdy se pochybuje o jejich vhodnosti, využitelnosti a použitelnosti. Jsou země, kde se nějaký takový projekt povedl, ale jsou i země, kde se naopak vůbec nepovedl. V České republice se, myslím, zkoušel jednou nebo dvakrát už někdy před více než deseti lety – a výsledek byl rozporný, hodně nejednoznačný.

Technické vzdělávání – to je pro hospodářský růst nesmírně důležité. V této oblasti se jedná o spolupráci především s Ministerstvem školství. Podle názoru našeho ministerstva i podle mého osobního názoru je právě zde základ vysoké konkurenceschopnosti. U nás se to někdy trochu zlehčuje, ale uvědomme si, že třeba ve Švédsku, ale i v Jižní Koreji už ve školkách vedou malé děti k zájmu o technické záležitosti. Výuka i výchova je už ve školkách zaměřena tak, aby děti hrou zkoumaly fungování věcí, dětské hry jsou cíleně zaměřovány k osvojení si technických dovedností. Tím se nevychoávají nemyslicí děti, ale šikovní jedinci se zájmem o hledání příčin. Srovnajte si to s většinou evropské dětské populace, která je už od nejtútlejšího věku usazena před televizí a posléze před počítačem. Děti si celý den nikdo nevyšimne. My víme, že poměrně velkou úlohu hraje péče o děti v rodině, ale i tak je třeba pokusit se zlepšit veřejný systém výchovy. Nechci tvrdit, že je to nutné právě od školky, ale od základního školství už rozhodně ano. A musí to pokračovat přes střední školy až po univerzity, eventuálně i doktorské studium. Je to nutné, abyste se vy, mladí lidé, kteří máte celý život před sebou, mohli lépe zorientovat v tom, jaké hodnoty v životě budete chtít vyznávat a kam byste se chtěli dostat. Technické vzdělávání zvyšuje uplatnitelnost absolventů a zabezpečuje provázanost vzdělávání s potřebami trhu práce.

Ještě několik slov ke snižování energetické náročnosti. To je také samozřejmě důležitá věc. Dokonce je to jedna z podmínek v rozhodování Evropské komise o strukturálních fondech v novém programovacím období. To znamená, že jde o podporu výroby s nízkou energetickou náročností a s vysokou přidanou hodnotou. Znamená to také mít nějakou kloudnou energetickou politiku, neboť ta souvisí s energetickou bezpečností státu. Zatím i tato oblast je poplatná střídání vlád a ministrů. Každý ministr prostě udělá svou energetickou politiku – a je vyhráno. Takže teď se dělá další energetická politika.

Pomalu jsem dospěl k závěru. Nebylo rozhodně mým úmyslem tady zlehčovat nebo ironizovat působení státní správy; doufám, že můj příspěvek tak ani nevyzněl. Ve státní správě je spousta lidí, kteří si uvědomují její důležitost. Spravovat tuto zemi, zajišťovat její správu, to je vysoce důležitá potřeba a prestižní úkol. Říkali jsme si s kolegy, kteří jsou na tom podobně jako já, kteří pracujeme na takovýchto dokumentech, že musíme být rození optimisté, protože věříme ve smysl naší práce. Věříme, že když budeme na všech úrovních spolupracovat a snažit se o splnění vytyčených cílů, že se přece jenom postupně situace v České republicelepší. A věříme, že je v lidských silách, aby se zlepšovala i situace v celé Evropě, a to i v té oblasti hojných problémů, v konkurenceschopnosti. Děkuji vám za pozornost.

DISKUSE

Jiří Malý

Děkuji panu řediteli Martinu Štíchovi za jeho vystoupení. Řekl nám i mnohé zajímavosti z fungování orgánů státní správy, ozřejmil nám, jakým způsobem se přijímají různé strategie, strategické dokumenty apod. Nyní bych otevřel diskusi. Nejprve bych se chtěl zeptat posluchačů, jestli má někdo nějaký dotaz. Prosím, pan Zeman.

Karel Zeman

Dobrý den, spolupracuji s Institutem evropské integrace při NEWTON College. Mám metodologickou poznámku k ukazatelům týkajícím se konkurenční schopnosti. Tady se o nich už hovořilo, chtěl bych k tomu něco dodat. Oba ústavy, to znamená ústavy v Lausanne a v Ženevě, samozřejmě pracují s daty, z toho asi 70 % jsou data měkká. Když ale uděláme analýzu těchto měkkých dat, tak dojdeme k závěru, že v podstatě všechna se zabývají vytvářením prostředí pro fungování podnikatelských subjektů. To znamená, že zdůrazňují úlohu státu. Chtěl bych v této souvislosti říci, že při zvyšování konkurenční schopnosti je úloha státu velmi významná. Vidíme to například u Spojených států amerických, o nichž se říká, že tam je čistá tržní ekonomika. Přitom státní správa jak na federální úrovni, tak na úrovni jednotlivých padesáti států významným způsobem podporuje konkurenční schopnost podnikatelských subjektů, které jsou – podle mého názoru – rozhodujícím nositelem konkurenční schopnosti státu.

Doufám, že současná vláda České republiky uskuteční jeden ze svých záměrů, totiž že rozvine tzv. tripartitní přístup. To znamená, že naplní potřebu vzájemné spolupráce podnikatelů, státu a zaměstnaneckých organizací, tj. odborového hnutí. Bez takové vzájemné spolupráce není možné, aby rostla konkurenční schopnost státu jako celku. Když si uděláme analýzu posledních pěti let, nebo když využijeme dříve provedené analýzy různých analytiků, tak vidíme, že minulá vláda, o níž můžeme říci, že byla orientována pravicově, se dívala na tripartitní diskusi v podstatě pejorativním způsobem. Tripartitní spolupráce a diskuse je podle mého názoru klíčovou záležitostí z hlediska podpory konkurenční schopnosti a myslím, že podcenění spolupráce státu, podnikatelů a organizací, které zastupují zaměstnance, je právě jednou z příčin poklesu konkurenční schopnosti našeho státu, tj. toho, že jsme na žebříčcích konkurenceschopnosti o několik míst poklesli.

Ještě mám jednu poznámku. V České republice není třeba vymýšlet nějaké nové přístupy ke konkurenční schopnosti. V poslední době Evropská komise uveřejnila detailně rozpracovaný program nové průmyslové politiky do roku 2020. Je to program zvýšení konkurenční schopnosti Evropské unie z hlediska podpory a rozvoje průmyslu. Takže každý tam najde řadu informací a není třeba si nic specifického vymýšlet. Pan kolega z ministerstva, který zde hovořil o podnětech, které by měly podporovat konkurenční schopnost České republiky, uváděl teze, které jsou vlastní také programu Evropské komise. Děkuji.

Jiří Malý

Zaznělo tady několik podnětů k diskusi: měkká data, úloha státu a také evropské programy a strategie. Vidím, že se hlásí pan profesor Milan Šikula.

Milan Šikula

Chtěl bych se vrátit k důrazu na tripartitu. Když jsme dělali strategii rozvoje Slovenska, tak jsme analyzovali i mnohé státy, kterým se daří zvyšovat svoji konkurenceschopnost. Rakouský ekonom Aiginger udělal jednu zajímavou analýzu právě těch nejkonkurenceschopnějších severovýchodních států a dospěl k velmi zajímavému závěru, že nejen tripartita v těchto státech je jistým způsobem institucionalizována, ale že je nesmírně důležitá i spolupráce s vědeckými institucemi, jako jsou univerzity, vědecké, výzkumné a vývojové ústavy atd. Vlastně tam působí jakási čtyřpartita. Ono to má jistou logiku, protože ti tři klasičtí účastníci diskusí a spolupráce se zabývají jen krátkodobějšími či střednědobými horizonty, ale věda, výzkum, inovace, stanovení strategie, to jsou věci, které vyžadují dlouhodobý horizont, je třeba je rozvíjet koncepčně a dlouhodobě. To je jedna z věcí, na kterou bych chtěl upozornit.

A ještě poznámka k těm měkkým kritériím. V hodnocení Slovenska se, myslím, měkká kritéria značně projevila. Na hodnocení se v oblasti měkkých kritérií prosazují lidé neoliberálně orientovaní, třeba jako lidé z Hayekova institutu, kterým stát vadí. Nechci tvrdit, že vláda dělá všechno dobře, nechci ji hájit, ale myslím, že velmi kritické postoje obsažené v těch 70 % měkkých kritérií se musí projevit na výsledku hodnocení. Zhoršení pozice Slovenska má možná nějaké opodstatnění, ale určitě ne v takovém rozsahu, jaký byl uveden v sestaveném žebříčku. Vezměte si třeba takovou věc, že podstatně odlišné stanovisko zaujímá většina investorů. Když hodnotí pozici Slovenska investoři, tak dopadá hodnocení pro Slovensko velmi dobře. Toto je také jeden z momentů, které je třeba brát v úvahu.

Jiří Malý

Ano, děkuji. Chce ještě někdo reagovat? Pan Štícha.

Martin Štícha

Děkuji. Chci říct jenom pár slov na doplnění k evropské průmyslové strategii. Už je to asi tři roky, kdy si Evropská unie uvědomila, že celá Evropa padá dolů,

že její průměrná konkurenceschopnost ve srovnání s těmi lídry za posledních pět až šest let rapidně klesla. A uvědomila si, že tomu tak není jen z důvodu krize, protože ta krize byla všude, postihla celý svět, ale že některé státy, například Spojené státy, prošly krizí se stálým růstem. Německo bývalo tradičně třetí nejsilnější a nejkonkurenceschopnější ekonomikou světa, ale teď je druhá Čína a Německo je někde až na šestém místě. Tak tomu bylo v roce 2012 a tento proces střídání pozic pořád nabírá na rychlosti.

Evropská komise a její generální ředitelství si toto všechno uvědomily a připravily něco, co se jmenuje *Klíčové technologie a politika jejich zavádění*. V současné době je tento materiál projednáván už na poměrně vysoké úrovni. Mělo to být také na Radě EU, ale nevím, jestli už to tam bylo; jestli ne, tak to tam určitě brzo bude. Materiál by se měl významným způsobem promítnout právě do nového programovacího období strukturálních fondů. Mělo by tam být mimo jiné umožněno kombinovat v oblasti výzkumu a vývoje různé formy podpory. To doposud nešlo, nekombinovat podpory bylo pro Evropu jakési zaklínadlo, ale nyní je to umožněno. Podporu je možné například čerpat třeba ze strukturálních fondů i z národních prostředků. Prostě jde o to, všemožně podporovat ty projekty, které vedou ke zvyšování konkurenceschopnosti. To je zásadní podnět, dokonce i ta tradiční Evropa se zamýšlí nad tím, kolik státní podpory je věnováno vývoji konkurenceschopných technologií, což je něco jiného než aplikovaný výzkum a vývoj, a kolik jde třeba na základní výzkum a zdali je ten podíl úplně optimální pro tuto ekonomickou fázi. Evropa se nad tím musí zamýšlet, protože vidí, že neúspěšnější země věnují více než dvě třetiny státní podpory právě na růst výzkumu a vývoje, na růst své konkurenceschopnosti. Čína věnuje úplně nejvíce, ale ve velkém rozsahu to dělají i Spojené státy, Japonsko a Jižní Korea. Na základní výzkum jde asi jedna třetina prostředků; ale o ten podíl se vede jedna z velmi napjatých a složitých diskusí, která probíhá na všech možných úrovních.

A ještě něco k politické podpoře konkurenceschopnosti. V souvislosti s klíčovými technologiemi Evropa uvažuje o vhodnosti či nevhodnosti politické podpory, ale někteří politici to už sami dělají právě takovými jakoby měkkými formami, když zjistili, že například prezident USA Obama přijal generálního ředitele firmy, která vrátila část svých kapacit odněkud z Asie zpět do Ameriky, udělal s ním rozhovor, nechal se s ním vyfotit a říkal: „Podívejte, to je americký občan, ten ví, co jeho země teď potřebuje.“ A takhle to teď dělají v Evropě. V Bruselu říkají: „Takhle to my musíme dělat taky, protože posledních deset let byl úprk průmyslu z Evropy na Východ, do Asie, a z toho pět let to byl úprk velmi intenzivní.“ Teď vlastně celá Evropa hledá způsob, jak tento proces nejen zastavit, ale jak ho eventuálně i obrátit.

Jiří Malý

Děkuji za vaši reakci, za vaši odpověď. Ještě jeden dotaz.

Pavel Pour

Dobrý den, jmenuji se Pavel Pour a rád bych se zeptal pana Štíchy z Ministerstva průmyslu a obchodu na jednu věc. Jak je zabezpečeno, aby nějaký významný objev ve státním výzkumném ústavu neskončil formou výprodeje licence v zahraničí, ale naopak, aby došlo k nalákání buď investora do České republiky, nebo aby objev byl realizován a využit českým podnikatelem třeba i za účasti státu tak, aby pro Českou republiku vznikl vyšší efekt pro konkurenceschopnost? Zatím jsme byli svědky toho, že když profesor Holý cosi vymyslel, obratem se to prodalo do zahraničí; sice za miliardu, ale dlouhodobé efekty mohly být pro Českou republiku výrazně vyšší, pokud by se zainvestovalo v Česku. Pak se tady pereme o Amazon v Brně, který zaměstná pár desítek lidí a otočí pár stovek kamionů týdně, a když se může udělat něco pořádného, tak nám to uteče. A obávám se, že uvedený příklad není zdaleka ojedinělý.

Jiří Malý

Ano, děkuji za dotaz. Prosím, pan Štícha.

Martin Štícha

Také děkuji za dotaz. Na to je poměrně jednoduchá odpověď. Právní nástroj na takovéto zajištění není.

Jiří Malý

Ano, díky. To bylo velmi stručné a jednoznačné. Je ještě nějaký dotaz? Ano, pan Pour chce reagovat.

Pavel Pour

Ale pak je otázka, co se dělá pro to, aby takový právní nástroj vznikl. Uvedu ještě jeden dotaz. Doneslo se mi, že v poslední době byl jeden můj zákazník přizván, aby se podílel na nějaké regionální iniciativě, v níž si kraje mají vymyslet nějaká témata pro rozvoj konkurenceschopnosti. Mají si zhodnotit, v čem je ten kraj dobrý, co se tam vyrábí a jak to podpořit, aby toho bylo víc. Chci se zeptat, jestli to, co jsem se doslechl, má nějaké hlubší podhoubí, jakým směrem to jde, aby to bylo konkrétní a aby to někam vedlo.

Jiří Malý

Poprosím pana Štíchu o odpověď.

Martin Štícha

Informací, kterou jste zaslechl, by mohl být, domnívám se, ohlas jedné evropské aktivity, přímo evropské kondicionality (podmínky) pro schválení a spuštění nového programovacího období v České republice. Jde vlastně o vytvoření, schválení a zavedení do praxe něčeho, čemu se říká *3 S strategie* nebo *strategie*

S 3: smart specialisation strategy. To je dáno jako podmínka, abychom takovouto strategii měli a abychom měli i nástroje na její zavedení. Čili tato strategie má významně regionální charakter a finanční prostředky, které budou v novém programovacím období, by měly ve většině případů jít do regionů právě na základě vytipování jejich silných stránek. Finanční prostředky by v regionech měly podporovat to, co v nich už je a co bylo vytipováno jako dobré, a dále podporovat a rozvíjet to, co dobrého tam může jednoduše být doplněno, co tam může vzniknout. To znamená, že nemá cenu usilovat o to, aby v každém kraji bylo nějaké centrum nanotechnologií, když už máme někde čtyři, ale má cenu rozvíjet nanotechnologie ve spolupráci firem toho kraje s nějakým výzkumným ústavem či vysokou školou, kde už jsou k tomu podmínky nebo kde už to takhle funguje. To znamená soustředit se na podstatné, perspektivní a realizovatelné. To je ta *strategie S 3*. U nás ještě schválená není, my s tím trochu váháme, ale na Slovensku už ji schválenou mají, už ji v prosinci poslali do Bruselu.

Na Slovensku udělali v této souvislosti jednu zajímavou věc. Podmínka Evropské komise pro *strategii S 3* byla taková, že v ní má být regionální zaměření, že má být vypracována pro region a uskutečnit se v regionu. Ale co je to region? Slovensko mělo málo času, ocitli se v časové tísní, a tak se rozhodli, že region budou definovat jako celou Slovenskou republiku. Doufám, že to tak je, že se nepletu. U nás to probíhá v krajích, jak jsou klasicky dány, tj. 13 + 1 kraj, a pro každý se dělá samostatná *3 S strategie*; samozřejmě je s tím spousta práce a spousta dohadů. Mimochodem je to v gesci Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR, toto ministerstvo to koordinuje.

A co se pro to právně dělá? Poměrně dlouho už se připravuje novela zákona o výzkumu, vývoji a inovacích. To je základní právní dokument, který vlastně určuje, jak a co se může a musí dělat ve státní podpoře výzkumu, vývoje a inovací. Je tam definována role Rady pro výzkum, vývoj a inovace, jsou definovány grantové a technologické agentury jednotlivých poskytovatelů, co je to účelová a institucionální podpora a jak má probíhat, že by bylo vhodné nějakým způsobem poskytnuté dotace vázat i na určité využití zde v Česku. Nicméně to je tak trochu právní problém i v Evropě. Výsledkem základního výzkumu často bývá patent; vysoké školy i ústavy Akademie věd prostě patentují své výzkumné výsledky. Ale pokud je výzkum financován 100% ze státního rozpočtu – a to je na univerzitách a na Akademii věd ČR téměř vždycky –, tak je tam povinnost výsledek výzkumu zveřejnit. Výjimkou je, když si výsledek výzkumu patentují. Pokud k patentování nedojde, tak je povinnost to zveřejnit. Každý se snaží o zveřejnění v co nejprestižnějším, světově renomovaném časopisu, protože čím více uznávaný vědecký časopis je, tím lépe, tím více vlivu získám a moje mateřská vědecká instituce získá větší podíl z finančního krajíce. Takže vlastně nejenom my tady v Česku, ale i celá Evropa svými stoprocentními dotacemi do základního výzkumu poměrně hojně přispívá ke zvýšení poznání na celém světě – a výsledky věcí, které se vymyslely v Evropě, se pak realizují právě v Číně a ve

Spojených státech. Takže máte pravdu – je to vážný problém a je možné, že evropská administrativa k tomu řekne své slovo.

Nicméně podle platných zákonů nikomu nelze bránit, aby svůj majetek prodal či poskytl, a vědecké poznatky jsou určitou formou majetku, viz třeba známá autorská práva. Je pravda, že v poslední době je poměrně dost zajímavých výstupů z projektů realizováno nebo dokončováno na zahraničních školách; nejde o ojedinělé případy, třeba o, jak jste zde uváděl, případ pana profesora Holého. Nejen u nás je to v poslední době běžný jev. Ve Velké Británii teď dokončují nějaký velice zajímavý výzkum studenta z jedné pražské technické školy, protože ta technická škola nemá vhodné zařízení. Autor si svůj duševní majetek odnese a jde jinam, v tomto případě do Velké Británie, a těžko mu v tom někdo může bránit. Děkuji.

Jiří Malý

Ano, děkuji. Ještě se hlásí pan Mráček.

Karel Mráček

Navážu krátkou poznámkou na to, co zde bylo řečeno o tom studentovi. Shodou okolností jsem měl příležitost podílet se tady v Brně na moderování České hlavičky. Při této akci jsem se s touto problematikou setkal. Je faktem, že zahraniční instituce často vědí, na čem pracuje 19letý student na druhém konci světa. Tady to neví nikdo. To je jeden problém, informovanost. A druhým problémem je, že konkurenceschopné státy a instituce dokážou nadané mladé lidi podchytit i přes různé mezinárodní soutěže a pak je k sobě prostě přetáhnout tím, že jim poskytnou lepší podmínky. Tento proces získávání talentů je promyšleně a návazně strukturovaný. Pak bzdíme, že nám odcházejí talenty do zahraničí a my že máme montovny. Ale my bychom měli bojovat za to, aby v té montovně, když už tady je, pracovali naši lidé. Většinou v ní pracují zahraniční dělníci a naši nezaměstnanost to neovlivní. Ovšem my nevyužíváme ani evropské fondy. Vedl jsem diskusi se studentem z Plzně o tom, že na Borech se vybudovalo v rámci programu Prosperita něco, co mělo sloužit vědeckotechnickému rozvoji Plzeňska – a už je tam víceméně také montovna, protože naši podnikatelé to nevyužívají. To není kritika státní správy. Naši podnikatelé mají šanci tam jít, pronajmout si tam nějaké prostory, ale oni o to neprojeví zájem. Vybudovalo se to z 50 % z prostředků evropských fondů a nevyužívá se to.

Tak jsou na tom různé inkubátory, vědeckotechnické parky a podobná zařízení. Je to stejné jako u Operačního programu Výzkum a vývoj pro inovace. To se vybudovaly velké komplexy a teď se musí dělat nový národní program udržitelnosti a shánět 3 miliardy, aby se zajistil jejich provoz. Na to nikdo nemyslel. Vybudovaly se budovy, obstaralo se všechno zařízení – a nemáme lidi. Ale musíme mít peníze na provoz. Pan kolega to dobře zná, je to teď velký problém. A co s tím? Nechci nikomu pochlebovat, ale myslím, že Ministerstvo průmyslu

a obchodu je v hledání řešení z ministerstev nejlepší, protože se snaží řešit věci koncepčně.

Ještě jedna krátká poznámka, k níž mě vyprovokoval pan ředitel, a to když hovořil o vztahu podnikatelského prostředí a administrativní zátěže. Také já jsem přesvědčen, že vstřícnost státu vůči podnikatelskému prostředí je možno posuzovat podle míry právní stability. Administrativní zátěž daná právní nestabilitou je hrozná věc. Když uvážíte, že v pětadvacetileté historii daně z příjmů už můžeme napočítat 120 novel, dále že můžeme napočítat asi 80 novel DPH, no to se pak divíte, že se malí podnikatelé ještě houfně nezbláznili. K čemu pořád jen novelizovat a novelizovat? Za takových podmínek je potom velice složité podnikat. Doufám, že současná vláda uzná cenu právní stability pro podnikání. Doufám, že vláda tuto zásadu rozumně prosadí a že nebude pořádat legislativní smršť a nebudou novelizovat novely. To je k ničemu.

Jiří Malý

Chce ještě někdo reagovat nebo má někdo nějaký dotaz? Není tomu tak. Můžeme si tedy udělat přestávku na oběd.

Odpolední blok

Faktory konkurenceschopnosti EU
a jejích členských států,
důsledky harmonizace práva v EU
pro konkurenceschopnost Evropské unie,
makroekonomický dohled
a dohled nad vývojem konkurenceschopnosti
v zemích EU

Moderátor
Jiří Malý
ředitel Institutu evropské integrace,
NEWTON College, a. s.

PROGRAM KONFERENCE

ODPOLEDNÍ BLOK

| | |
|---|-----|
| Erste inovační barometr – měřítko konkurenčního potenciálu v EU | 119 |
| <i>Ing. Tomáš Kozelský, EU Office, Česká spořitelna, a. s.</i> | |
| DISKUSE | 128 |
| Vliv práva EU na konkurenceschopnost Evropské unie | 133 |
| <i>Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D., Vysoká škola finanční a správní; Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.</i> | |
| DISKUSE | 137 |
| Podpora konkurenceschopnosti jako součást řešení krize eurozóny | 140 |
| <i>Ing. Ivana Dostálová, Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.</i> | |
| DISKUSE | 144 |

ERSTE INOVAČNÍ BAROMETR – MĚŘÍTKO KONKURENČNÍHO POTENCIÁLU V EU

Jiří Malý

Dámy a pánové, budeme pokračovat v našem jednání. Jako prvního přednášejícího v odpolední části naší konference bych chtěl přivítat pana Ing. Tomáše Kozelského z EU Office České spořitelny, který nám přednese svůj příspěvek na téma *Erste inovační barometr – měřítko konkurenčního potenciálu v EU*. Prosím, předávám vám slovo.

Tomáš Kozelský

Dobrý den, přeji vám krásné odpoledne. Česká spořitelna a tým EU Office, jehož jsem členem, pro vás připravily informaci o Erste inovačním barometru. Řekli jsme si, že v dnešní době už musíme sledovat inovace jako faktor konkurenceschopnosti, že nemůžeme jít jenom cestou sledování nákladů a vstupů do ekonomiky. Proto jsme se rozhodli, že vyjdeme z tvrdých dat a vytvoříme si inovační barometr. Inovace a konkurenceschopnost už nějakou dobu sledujeme, ale chyběl nám, řekněme, užší pohled, chybělo nám vyčlenění toho, co bychom nejraději sledovali a co by nás zajímalo nejvíce.

Jaký je smysl a cíl barometru? Erste inovační barometr je pomocným nástrojem na rychlé porovnání inovačního prostředí v Evropské unii. V tomto barometru sledujeme celou Evropskou unii, všech osmadvacet států, tedy i nejnovějšího člana, Chorvatsko. Dále nám má tento nástroj pomoci analyzovat prostředí Evropské unie, umožňuje komparativní analýzu relevantních oblastí pro konkurenceschopnost Evropské unie. A konečně umožňuje dynamickým přístupem sledovat vývoj v Evropské unii od roku 2010, umožňuje odhadnout, jak se bude konkurenceschopnost vyvíjet v čase. Tato analýza pokrývá období od roku 2010, abychom dokázali vysledovat určité trendy. Samozřejmě tato oblast je běh na dlouhou trať. Říci, že tam je nějaký trend na základě srovnání jednotlivých let, by bylo moc zjednodušené, nicméně jsme se snažili, aby tato analýza nebyla jednorázová, abychom dokázali z dat a z toho, co vypočítáme, vycházet i v dalších letech a dále to sledovat. Vytvořili jsme náš index i proto, že Evropskou unii se zabýváme dlouhodobě a sledujeme ji spíše v oblastech vstupů. Právě to navazuje na průvodce podnikání v zahraničí, kde sledujeme nejen státy Evropské unie, ale je tam třeba i Turecko, Ukrajina, Rusko atd. Tyto zahraniční průvodce podnikání se zabývají oblastmi, jako jsou trh práce, zdanění, pobídky, které se uplatňují, makroekonomický výhled atd.

Náš barometr, náš index se skládá z devíti ukazatelů (tabulka 1). Tyto ukazatele jsme vybrali po pečlivém zvážení i z toho důvodu, aby tato tvrdá data byla dobře dostupná, aby byla relevantní, aby vycházela od renomovaných institucí; to znamená, aby nebyla napadnutelná. Jak si budeme představovat jednotlivé indexy nebo ukazatele, budeme si k tomu říkat něco více.

Určitě jeden z nejdůležitějších ukazatelů je ten, který zachycuje výdaje na vědu a výzkum vztažené k HDP; tato data jsou dostupná z Eurostatu. Dále patenty, žádosti o patenty, taky další důležitá věc, jak to tady dnes několikrát zaznělo.

Tabulka 1 Sledované oblasti (subindexy)

| | |
|----------------------|--|
| Výdaje na R&D | Celkové výdaje na vědu a výzkum k HDP |
| Patenty | Počet žádostí o patenty na 1000 obyvatel země původu žadatele |
| Absolventi | Počet absolventů VŠ technických oborů na 1000 obyvatel ve věku 20–29 let |
| Publikace | Počet citovaných vědeckých publikací na 1000 obyvatel |
| Venture Capital | Investice fondů rizikového kapitálu do seed a start-up firem k HDP |
| Broadband internet | Podíl domácností s přístupem k širokopásmovému připojení internetu |
| Výdaje na vzdělávání | Veřejné výdaje na vzdělávání k HDP |
| High-tech export | Podíl exportu high-tech produktů na exportu země |
| E-Government | Podíl osob komunikujících s veřejnou správou elektronickou formou |

Chtěli jsme mít tato data v indexu i z toho důvodu, že ta oblast je důležitá z dlouhodobého hlediska, je významné, jak určitý stát nebo jednotlivé instituce dokážou přenést svoje znalosti do patentové podoby. V indexu sledujeme také počet vysokoškolských absolventů technických oborů. Tato data sleduje také Eurostat. Dále počet citovaných vědeckých publikací na tisíc obyvatel. To jsou s předchozím ukazatelem spojené nádoby. Zobrazí se nám, jak nejenom školy, ale i další instituce na tom jsou, jak kvalitní studium poskytují a jak jsou schopny svoje výsledky publikovat. Rizikový kapitál – už to tady také zaznělo. Některé začínající firmy v oblastech, jako jsou třeba nanotechnologie, biotechnologie atd., často nedosáhnou na úvěr nebo, řekněme, nejsou schopny rozjet podnikání. Proto náš index zahrnuje i tzv. *Venture Capital*, což jsou investice fondů rizikového kapitálu do seed a start-up firem. Ty jsou vztaženy k HDP. Pak je zde jako ukazatel širokopásmový internet, podíl domácností s přístupem k širokopásmovému připojení internetu, vlastně jak je společnost schopná získávat informace. Samozřejmě máme v našem indexu výdaje na vzdělávání; také tato data jsou vztažena k HDP, opět se opíráme o Eurostat. Dále je tu oblast high-tech exportu, podíl exportu high-tech produktů na exportu země. Myslíme si, že to je také jedna z velmi důle-

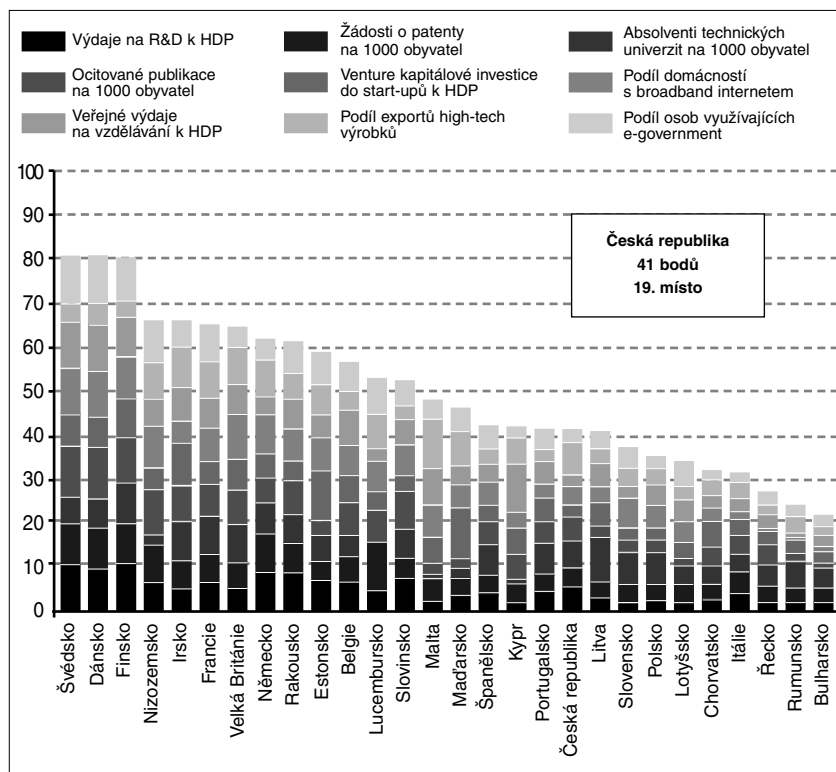
žitých součástí hodnocení inovací, protože z tohoto ukazatele vidíme, jak jsou určité země a jejich podniky napojeny na nejnovější technologie a inovace nezbytné k výrobě high-tech produktů, ať už jde o jakékoli průmyslové odvětví. A konečně poslední, devátá oblast je e-government, což je podíl osob komunikujících s veřejnou správou elektronickou formou. Pokud máme rozšiřovat využívání internetu, je potřeba, aby internet využívala především státní správa, aby komunikace uvnitř ní probíhala co nejefektivněji, aby se touto cestou snižovala byrokratická zátěž. Stát má vytvořit taková pravidla, takové možnosti a takové nástroje, které elektronickou komunikaci umožní.

Přejdeme k tomu, jaké jsou základní charakteristiky indexu. Velmi krátce zde představím, jak jsme čísla přepočítávali na náš index. Po sběru jednotlivých dat jsme je převodili na bezrozměrná čísla (jednotky vytvořené statistickou metodou normování) a ty jsme zařadili do škály 0 až 100 bodů, kde 0 bodů je minimum a 100 bodů je maximum, 50 bodů je průměrná hodnota. Aktualizace vstupních údajů probíhá jednou ročně. Proč jednou ročně? Data nebo ukazatele, které sledujeme, jsou aktualizovány jednou ročně. Tím je dán interval i naší aktualizace. Nejnovější data by měla být začátkem druhé poloviny tohoto roku. Co se týče zpracovaného období, jak už jsem řekl, máme to zpětně dopočteno od roku 2010. Udělali jsme to proto, abychom už nyní dokázali zjistit vývoj a mohli rozpoznat určitý možný trend, i když velmi zjednodušeně, protože každá změna potřebuje hlubší analýzu. K tomuto problému se ještě dostanu později. Další charakteristikou našeho indexu je kredibilita, důvěryhodnost. Pracujeme pouze s daty z oficiálních zdrojů. Využíváme Eurostat, data zveřejňovaná Evropskou komisí, WIPO a SCImago.

Nyní si představíme celkové výsledky a uvedeme tyto výsledky do určitých souvislostí (graf 1). Měl jsem možnost slyšet informace už v dopolední části konference a tam vycházelo, že lídry jsou severské státy: Švédsko, Dánsko, Finsko. To vyšlo i nám. V grafu vidíte vždy celkovou hodnotu pro každou zemi, což je aritmetický průměr jednotlivých subindexů. Musím ještě říct, že jsme u subindexů zvažovali, zda mají stejnou vypovídací hodnotu. Řekli jsme si, že každý ten ukazatel je stejně důležitý, že nemá cenu je nějak vzájemně vyvažovat pomocí nějakého dalšího indexu, který by ukazatele „srovnával“ podle nějaké škály významnosti, který by posuzoval, zda je jeden ukazatel důležitější než jiný a o kolik. Řekli jsme si, že jsme identifikovali takové ukazatele, které chceme sledovat a které odpovídají tomu, co chceme. Takže vítězové jsou Švédsko, Dánsko, Finsko. Tyto severské státy mají obrovský inovační náskok. Jak jsme zjistili, inovační náskok se v jednotlivých letech snižuje. Ještě musím říct, že my to sledujeme jako relativní podíl; to znamená, že pokud se v nějakém ukazateli určitý stát zlepšuje, ale zlepšuje se méně než ostatní státy, tak klesá v žebříčku. V takovém případě můžeme říct, že ten stát nezachytil růst konkurenceschopnosti.

Další v pořadí je Nizozemsko. Nizozemsko je nadprůměrné ve všech oblastech. Není v ničem zcela výjimečné, ale tím, že si hlídá všechny ukazatele, se dostává

Graf 1 Erste inovační barometr 2013



na čtvrtou pozici. Za Nizozemskem následuje Irsko. Je zajímavé, že Irsko jako jeden ze států, který získal pomoc ze záchranných mechanismů eurozóny, se umístilo tak vysoko. U Francie je také zajímavé, že se dostala tak vysoko, i když víme, že má určité problémy, že její ekonomická výkonnost není z největších a její ekonomické zdraví také není tak velké. Tradičním konkurentem Francie je Německo. Od toho bychom čekali více, ale je až dvě pozice za Francií, před Německem je ještě Velká Británie. Zde je však na místě důležité upozornění: na tyto údaje se musíme dívat i z hlediska toho, že zde nejsou započítány údaje za růst ekonomiky. Musíme to vždycky sledovat ze dvou pohledů. Jeden pohled je inovativnost a konkurenceschopnost, druhý, i když s předchozím související, je růst ekonomiky.

Teď se pojďme podívat na chvost grafu. Že je tam Bulharsko a Rumunsko, asi nikoho moc nepřekvapí, a to i proto, že jsou to nejslabší členové Evropské unie. Vidíme tam také Řecko a Itálii. To jsou problematické země v tom, že jejich ekonomika vyloženě není zdravá. Jsou tam obrovské problémy, které vidíme v souvislostech s veřejným dluhem. V řecké ekonomice je také velmi vysoká nezaměstnanost atd.

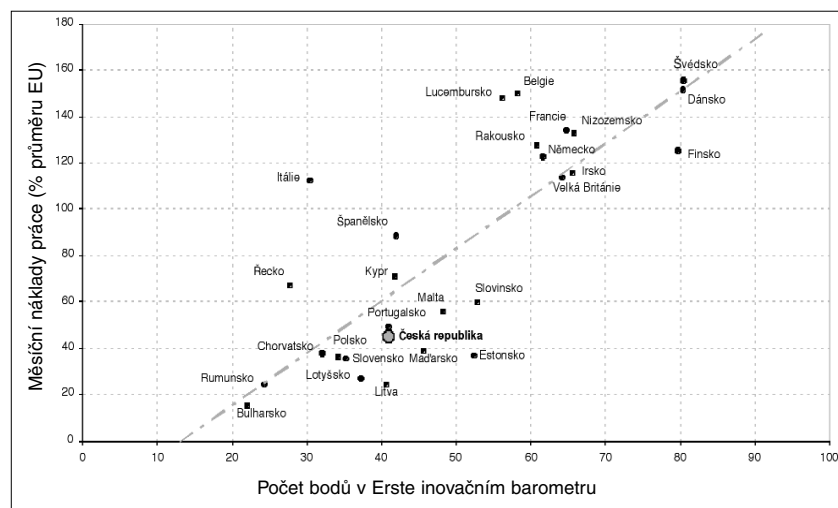
Dále se podíváme na Českou republiku. Ta je na podprůměrném 19. místě. Když se podíváme na státy poblíž nás, tak musíme říct, že na takové místo asi opravdu patříme. Z postkomunistických států se lépe umístilo jen Maďarsko, Slovinsko a Estonsko. Ostatní státy před námi jsou západní a severské a nám ještě nějakou dobu potrvá, než je v těchto ukazatelích doženeme. Nicméně výsledky za poslední čtyři roky vypadají tak, že určitá konvergence probíhá.

Když to tedy shrneme, tak můžeme říci, že skandinávské státy jsou tahounem inovací. V čem jsou tyto státy výjimečné? Když to řekneme zjednodušeně, tak prakticky ve všem. Švédsko má pouze průměrné výsledky u absolventů vysokých škol, Dánsko a Finsko pouze průměrné výsledky u high-tech exportů, nicméně v dalších oblastech jsou opravdu nadprůměrné. Státy západní Evropy mají výsledky výborné, žádné překvapení. Irsko má inovativnost na velmi slušné úrovni. Francie není žádný ztracený případ, i když tam třeba začínají být problémy. Německo má pouze slabý průměr u výdajů na vzdělávání a u citovaných publikací, jinak má dobré výsledky.

Postkomunistické státy už nemohou jít jenom cestou nízkých nákladů, ale musí přidat i přidanou hodnotu, inovativnost, necenovou konkurenceschopnost. Jinak se může stát, že jejich nižší náklady už nebudou stačit. Levnější bude třeba Asie. U nás se to stává i v automobilovém průmyslu, že některé podniky jdou z České republiky do Rumunska atd., takže i my se musíme dostat jinam v celkovém zaměření naší výroby. Skupina států jižní Evropy má průměrné a podprůměrné výsledky. Střední a východní Evropa má rovněž průměrné a podprůměrné výsledky. V těchto oblastech je prostě potřeba hodně zabrat. Průměrné Slovinsko, Estonsko a Maďarsko jsou, řekneme, v rozumné míře ještě v horní části žebříčku. Nejslabší jsou Bulharsko a Rumunsko, to asi není žádné překvapení. Do budoucna je potřeba projít nějakou strukturální změnou: inovace, výroba s vyšší přidanou hodnotou, znalostní ekonomika, informační společnost atd. Jenom cesta nízkých nákladů ke změně k lepšímu prostě nevede. I z důvodů zvyšování životní úrovně, platební schopnosti atd. je potřeba změnit či zlepšit něco dalšího. A to je právě znalostní ekonomika, informační společnost, vyšší přidaná hodnota a další faktory, jako jsou veřejné finance, finanční sektor, daně atd. Vždy musíme mít na paměti celek. I když mluvíme například o průmyslu, přihlížejme ke všem jeho aspektům.

Další graf zobrazuje vztah inovačního potenciálu a nákladů práce (graf 2). Inovační potenciál jsme vztáhli k celkovým měsíčním nákladům práce v zemích Evropské unie. Tady vidíte, řekneme, dvě skupiny zemí. Vpravo

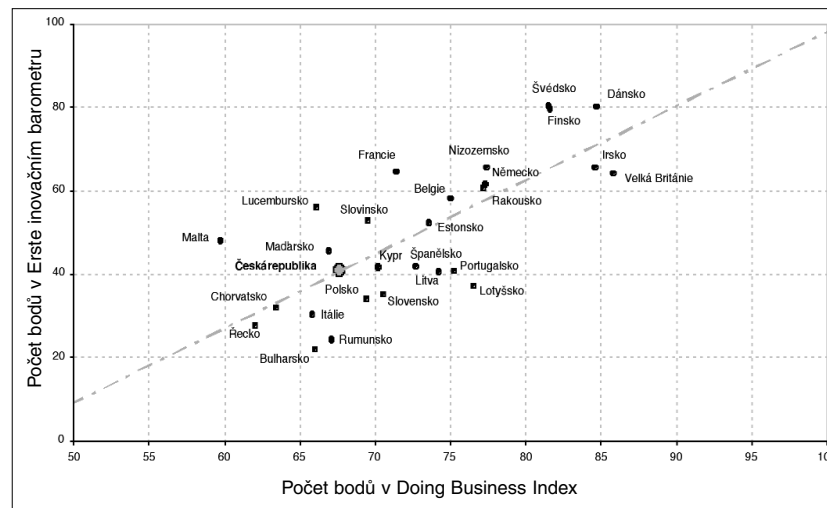
Graf 2 Měsíční náklady práce vůči Erste inovačnímu barometru



nahoře je západ a sever Evropy, vlevo dole je jih, východ a střed Evropy. Švédsko, Dánsko, Finsko si mohou dovolit vysoké náklady práce, protože mají velký inovační potenciál, mají vysokou přidanou hodnotu. Vytvářejí nadstandardně kvalitní služby, produkty atd. a to si mohou nechat zaplatit. Německo, Rakousko, Nizozemsko a další země západní Evropy jsou také v této nadprůměrně hodnocené skupině.

Česká republika patří do druhé, hůře hodnocené skupiny. Rumunsko, Bulharsko šly cestou nízkých nákladů práce, ale pro další vývoj je to slepá cesta. Itálie má vysoké náklady práce a nízkou inovativnost. Tento stát se může dostat v budoucnu do velkých problémů. Řecko a Španělsko jsou v problémech už dnes. Řecko a Španělsko mají nezaměstnanost přes 26 % a není u nich ani moc velký potenciál do budoucna. V Řecku i ve Španělsku máte každého druhého mladého člověka nezaměstnaného, je tam více než 50% nezaměstnanost mladých osob. Evropská unie do těchto států nemůže pouze lít peníze, musí dosáhnout toho, aby peněz využily ke zvýšení vzdělání, k budování informační společnosti, znalostní ekonomiky atd. Pak vzroste jejich inovační potenciál a nebudou muset jít cestou snižování mezd, která nikam nevede. To ovšem platí pro celou Evropskou unii. Musíme jít dál, musíme se oprostít od toho, že lákáme k investicím firmy, které půjdou jenom za nízkými náklady a nižšími daněmi, nesmíme se spokojit s tím, že u nás budou jenom montovny.

Graf 3 Erste inovační barometr vůči Doing Business Index



Další graf hodnotí vztah mezi Erste inovačním barometrem a Doing Business Index, který vytváří Světová banka (graf 3). Pomocí tohoto indexu, zjednodušeně řečeno, měříme určitou náročnost a rozsah byrokracie, nebo také výkonnost veřejné správy. Zase vidíte, že je tady určitá relace. Dánsko, Švédsko, Finsko jsou opět vpravo nahoře, mají velký počet bodů v Doing Business Index, úroveň veřejné správy je tam na vysoké úrovni, rozsah byrokracie je tam nízký. Řecko, Bulharsko, Rumunsko se opět nacházejí vlevo dole, na spodních příčkách. Česká republika je ve středu mezi státy jižní, střední a východní Evropy. Můžeme zjednodušeně říct, že méně výkonná veřejná správa znamená nižší inovační potenciál.

Dále si prohlédneme výsledky jednotlivých subindexů, tj. našich devíti ukazatelů. Ve výdajích na výzkum a vývoj patří Česká republika spíše k nadprůměru. Je to jeden ze tří ukazatelů, kde jsme nad průměrem, jinde jsme bohužel pod ním. Finsko, Švédsko, Dánsko nepřekvapí, výzkum a vývoj je pro tyto státy primární záležitostí. Vzadu je opět Bulharsko, Rumunsko, Kypr a bohužel i Slovensko.

Ukazatel počet patentů ukazuje počet přihlášených mezinárodních patentů na tisíc obyvatel. Česká republika je pod průměrem, zde se určitě dá leccos zlepšovat. Počet přihlášených patentů na tisíc obyvatel podle země původu sleduje WIPO.

Silnou pozici má Česká republika z dlouhodobého hlediska v subindexu absolutní množství technických oborů vysokých škol. Nicméně trend je takový, že oproti prů-

měru Evropské unie začínáme pomalu ztrácet, respektive že tento náš náskok začínají ostatní státy pomalu snižovat.

Také ukazatel publikační činnosti vypovídá o dominanci Dánska, Švédska a Finska. Prostě tyto státy mají oproti ostatním evropským státům opravdu navrch a myslím si, že je potřeba jejich náskok začít razantně snižovat.

Investice do rizikového kapitálu Česká republika vyloženě nepodporuje a myslím, že to je jedna z oblastí, kterou by podporovat měla, aby se nestalo, že naše chytré nápady budou utíkat do ciziny.

Ukazatel širokopásmového připojení k internetu využívá data Eurostatu. V loňském roce jsme byli na 20. místě, získali jsme jen 34,9 bodu. To by se mělo také v dalších letech zlepšovat. Samozřejmě i v jiných státech se bude dále zavádět internet do domácností, takže bychom se zlepšovali oproti jiným státům, museli bychom se začít zlepšovat daleko rychlejším tempem, než jaké jsme měli doposud. Pokud chceme k někomu konvergovat, k něčemu se přiblížit, musíme sledovat i trend soupeře.

Dostáváme se k subindexu výdaje na vzdělávání. Ve výdajích na vzdělávání ve vztahu k HDP jsme o procentní bod níže, než je průměr Evropské unie, což je v absolutních číslech dost peněz. Všichni říkáme, že toto je oblast, v níž se musíme zlepšovat; i já si to myslím.

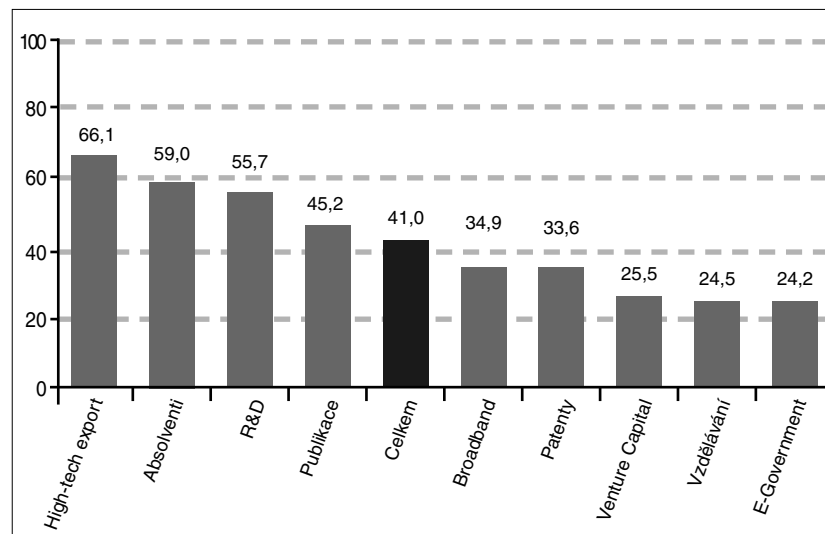
Dalším ukazatelem je high-tech export, v němž jsme se umístili nadprůměrně, jsme na osmém místě mezi zeměmi Evropské unie, získali jsme 66,1 bodu. To je potěšitelné, neboť high-tech export je oblast, kde se uplatňuje vysoká přidaná hodnota.

Subindex e-government zjišťuje podíl lidí komunikujících s veřejnou správou elektronickou formou. Tady jsme na chvostu zemí EU, dělíme se s Kypru o 24. až 25. místo. Je to dost alarmující.

Za sledované období, tedy od roku 2010 do roku 2013, docházelo k dynamickým posunům v pozici některých států u některých ukazatelů. Největší vzestup byl zaznamenán u Estonska (výdaje na výzkum a vývoj, venture kapitál a vzdělávání), u Maďarska (venture kapitál, broadband internet a e-government) a u Slovinska (výdaje na výzkum a vývoj, absolventi technických oborů vysokých škol). Analyzovali jsme jednotlivé změny a myslím si, že Estonsko jde dobrou cestou, že se zlepšilo bezesporu v jedné z nejdůležitějších ukazatelů. V celkovém pořadí se Estonsko posunulo ze 13. na 10. místo, Maďarsko se posunulo z 19. na 15. místo, Slovinsko ze 14. na 13. místo. Česká republika je teď celkově na 19. místě, předtím byla na 16. místě. Estonsko, Maďarsko a Slovinsko jdou v inovacích dopředu, zatímco my jdeme opačnou cestou.

Největší propady od roku 2010 do roku 2013 zaznamenaly Finsko (patenty, absolventi technických oborů vysokých škol, venture kapitál a high-tech export), Švédsko (venture kapitál, patenty a vzdělávání) a Belgie (venture kapitál, absolventi technických oborů vysokých škol a publikace). Ovšem přes propad v některých ukazatelích jsou Finsko a Švédsko pořád o skok před ostatními státy EU.

Graf 4 Erste inovační barometr a jeho subindexy pro ČR v roce 2013



Můžeme říct, že státy se k sobě přibližují, že dochází k určité konvergenci. Některé státy rychleji konvergují, rychleji získávají body, a proto jsou u nejlepších zemí trochu propady. Nicméně za celé sledované čtyři roky Finsko, Švédsko a Dánsko neopustily první tři místa mezi zeměmi EU. Jsou opravdu o skok vpředu.

Podívejme se nyní blíže na Českou republiku, tady to vidíte všechno před sebou (graf 4). Co můžeme zlepšovat? Vzdělávání, venture kapitál, e-government. Bohužel všechno to je navázáno na veřejnou správu, vychází to z rozhodnutí státu. Česká republika by měla rozšířit e-government, investice do vzdělávání a investice fondů rizikového kapitálu. A samozřejmě nesmí usnout na vavřínech v těch oblastech, ve kterých se jí daří, ať už jsou to absolventi technických oborů vysokých škol nebo high-tech export. Děkuji vám za pozornost.

DISKUSE

Jiří Malý

Děkuji panu Tomáši Kozelskému za jeho příspěvek. Ještě než se dostaneme k příspěvku následujícímu, tak bych vznesl na přednášejícího dotaz. Jak u Erste inovačního barometru, tak u dalších žebříčků, ať už inovační výkonnosti, nebo celkové konkurenceschopnosti, jsou ty indikátory, které se týkají výzkumu, vývoje a inovací, vždy samozřejmě indikátory kvantitativními. Volím namátkou: celkové výdaje na výzkum a vývoj jsou vyjádřeny v poměru k HDP, výdaje na vzdělávání jsou vyjádřeny rovněž k poměru k HDP. Počet žádostí o patenty, počet absolventů technických oborů vysokých škol, počet publikací je vždy vztažen na tisíc obyvatel. Podíl high-tech exportu je podílem na celkovém exportu. Ale zároveň, kdybychom měli směřovat ke znalostní společnosti nebo ekonomice, tak to by vlastně mělo znamenat, že tady máme kvalitní vysoké školy s kvalitními absolventy, máme kvalitní výzkum a vývoj s aplikovatelnými výsledky, aby nám to skutečně zvýšilo mezinárodní konkurenceschopnost. Jaká je potom vypovědicí schopnost takových různých žebříčků nebo hodnocení, když vlastně jsou ty indikátory kvantitativní, ale nám jde přitom o kvalitu toho výzkumu nebo vzdělávání? Můžete se, prosím, k tomu nějak vyjádřit?

Tomáš Kozelský

Určitě. Děkuji za dotaz. My jsme si toho samozřejmě vědomi, jenže při vytváření tohoto indexu jsme si řekli, že chceme jít právě cestou přes absolutní čísla, že se chceme podívat na tuto problematiku spíše z pohledu čísel, protože tady se přece jen tolik nemění metodika. Vezměte si jenom posuzování vysokých škol nebo i středních škol. My přistupujeme k této oblasti s tím, kolik procent HDP na ni jednotlivé státy přispívají. Samozřejmě je to zjednodušený pohled, ale my tady abstrahujeme od kvalitativních aspektů, protože ty jsou často těžko měřitelné, anebo nejsou měřitelné v čase. Udělá se jedna studie a za pět let třeba druhá. V této oblasti jsme chtěli vytipovat ukazatele, které budou sledovatelné v čase, ať vidíme určitý vývoj. Samozřejmě ke kvantitativnímu výzkumu je třeba při analýze potom přidat i kvalitativní hledisko. Ať už je to oblast výzkumu, nebo vysokých škol, tak k tomu můžeme dodat další informace o kvalitě, ale pro nás by bylo velmi složité, kdybychom takové informace měli sami zjišťovat.

My budeme těžko posuzovat vysoké školy. Museli bychom si udělat nějaké měřítko, nějaký dotazník o kvalitě a pak se pokusit ho kvantifikovat, ale to už

není v našich možnostech. Vždy bychom museli přejímat stanoviska a hodnocení někoho jiného. Proto je pro nás jednodušší vzít absolutní čísla, vzít nějaký index a potom třeba analyzovat, proč tomu tak bylo, jaký byl vývoj, a k tomu podle potřeby doplnit i kvalitativní výzkum. My jsme si vědomi jistého zjednodušení, ale jsou instituce, které se kvalitou zabývají dlouhodobě, a to není, jak už jsem řekl, v naší moci.

Jiří Malý

Děkuji. S dalším dotazem se hlásí pan Pour. Prosím.

Pavel Pour

Rád bych se zeptal, jak si vysvětlujete ten poměrně pěkný trend v high-tech exportu plus ty ostatní faktory, které jsou horší. V high-tech exportu jsme relativně dobří na to, jak máme relativně špatné jiné faktory.

Tomáš Kozelský

Děkuji za dotaz. Ty ostatní faktory s high-tech exportem souvisí jen zčásti a jsou také dlouhodobějšího rázu; mám na mysli třeba vzdělávání, výzkum a vývoj. U high-tech exportu si myslím, že je tak slušný také proto, že jsme pořád atraktivní země. Atraktivní země jsme svojí polohou, relativně příznivou daňovou správou i vzděláním absolventů vysokých škol. A možná je to dáno také výběrem toho, co vlastně sleduje Eurostat pod těmi high-tech exporty. V České republice je to docela rychle se vyvíjející oblast. Nezapomínejme, že jsme docela atraktivní část Evropy, je zde na velmi dobré úrovni chemické vzdělání, chemický průmysl a chemické produkty většinou také patří mezi high-tech exporty. Myslím si, že je to trochu dáno i tím, že v této oblasti dokážeme uplatnit přidanou hodnotu. Je to možná i tím, že i když je to ukazatel relativní, jsme na tom prostě o něco lépe než ostatní státy, a proto jsme tak vysoko.

Jiří Malý

Ano, děkuji. Pan profesor Šikula chce reagovat.

Milan Šikula

Mám na to ze Slovenska jistý názor proto, že Slovensko má nepříznivou celkovou pozici, a přesto je v high-tech exportu relativně dobré. To je dáno strukturou průmyslu, protože u nás klíčoví výrobci i exportéři patří k zahraničnímu kapitálu, ti si technologie dovezou a pak vyvázejí kvalitní produkci. Ale na reálnou konkurenceschopnost Slovenska to má jen formálně kvantitativní vliv. Není to vliv reálný. Stejně tak je zavádějící náš podíl vysokoškoláků. To jsou věci, které podle kvantitativních kritérií budí dobrý dojem, ale že vysokoškoláci pracují na pozicích pro středoškoláky, to už je skryto, a přitom to je vlastně plýtvání. Myslím si, že i to je jeden z aspektů různých žebříčků a kritérií.

Jiří Malý

Děkuji za reakci. Ještě se chce vyjádřit pan Mráček.

Karel Mráček

Jenom taková poznámka, kterou je možno chápat jako dotaz. Je to poznámka k problému kvantita a kvalita, k problémům od ukazatelů či hodnocení Evropské unie až po to, co zpracoval tým Erste. Faktem je, že kvantitativní ukazatele jsou jednodušší, dostupnější, alespoň u hodnocení výkonnosti se snaží, když se mluví o absolutních údajích, zachytit, kolik se do toho vloží, kolik vyjde absolventů atd. Tak to dělá i Eurostat. U průzkumu inovací se využívá jiný systém, sleduje se třeba, jak spolupracují podniky, ale to už je zase jinak kvantifikováno. U vysokých škol je problém kvality. Byl sestaven světový žebříček 500 institucí poskytujících vysokoškolské vzdělání, ale zase je srovnávání prováděno na bázi kvantitativních ukazatelů. Kvalitu se snaží postihnout podle toho, kolik tyto instituce vzdělávají lidí, jaký je o ně zájem, tedy kolik uchazečů usiluje o přijetí, kolik z řad jejich přednášejících získalo Nobelovu cenu, kolik jich bylo na ni navrhováno atd. Sestavovatelé žebříčku předpokládají, že kvalitnější bude ta škola, kde bude více oceněných lidí, nebo ta, která má opravdu nějaké významnější vynálezy, ale ty zase jen kvantifikují, jejich kvalitu, dosah neumějí postihnout, ani se o to nesnaží. Bavili jsme se o tom, že se problémy přiložením pouze kvantitativních ukazatelů zploští.

Dále jsou tady patenty, přihlášky patentů. To je jedna věc. Druhá věc jsou udělené patenty. U nás to není žádná legrace získat udělení patentu. Zhrozil jsem se, že hodnotitelé chtějí jako doklad patent, čili veřejnou listinu, ale trvá v průměru tři roky, než ji dostanete. ČVUT to tak spočítalo. Takže výzkumníci dokončí svou práci, dají zálohový poplatek a tři roky se bude čekat, jestli se vůbec ty peníze vrátí, nebo nevrátí. To je vlastně další problém. Americký úřad pro patenty pracuje pružněji, dostanete ochrannou známku, a když to opravdu něco přinese do ekonomiky, tak určí asi 10% podíl.

Můj další dotaz se týká venture kapitálu. Co naše banky? V jiných státech hrají významnou roli při zajištění prostředků pro inovace. Jsou také fondy, které rozvíjejí trh – třeba v Americe. Jak je to u nás? Jak se na to přítomní odborníci dívají?

Tomáš Kozelský

Vrátím se k tématu, které jste tady uvedl, a to je žebříček vysokých škol. O něm jsme také přemýšleli, ale vzhledem k tomu, že chceme hodnocení vztáhnout k celé Evropské unii, tak v tom žebříčku opravdu těžko budeme hledat – teď si vymyslím – třeba v Rumunsku vysokou školu, která bude na takové úrovni, aby byla srovnatelná třeba s univerzitou v Cambridge, která bude mít sto bodů. Ty rozdíly by byly pro Evropskou unii tak obrovské, že to je neměřitelné.

Dále k patentům. Evropa obecně má s patenty problémy, proto vznikla idea jednotného evropského patentu. Byrokratická zátěž a nákladnost národních patentů

často bývá tak vysoká, že Čína a Amerika by nás válcovala. Je často jednodušší přihlásit něco k patentování někde mimo Evropu, než to získávat tady v členských státech Evropské unie. Problém je také v omezené působnosti těchto patentů, protože něco jiného je patent pro určitou evropskou zemi, a něco jiného je získat patent s celosvětovou platností. Proto říkám, že v rámci patentů přijatých a opravdu uskutečněných jsou také propastné rozdíly.

Pavel Pour

Jako soukromá osoba mohu říct, že pokud vím, v České republice žádná banka venture kapitál neposkytuje, protože banka půjčuje cizí peníze, peníze svých vkladatelů, a musí je vracet. Tudíž úvěry musí být návratné. Pak se může namítnout, že asi by se na takovouto činnost mohla vyčlenit část zisků z minulých let. Také vím, že existuje tzv. netermínové financování, to dělají v podstatě všechny banky. To se uplatňuje, když velmi rostoucí firma má malý kapitál, ale je nadějná, roste a nestačí jí kapitál, tak se tam nechá působit kvazikapitál. To jde. S tím jsem měl nějakou zkušenost i v Česku, i tady jsme to dokázali nabídnout, ale vyloženě poskytovat venture kapitál – to banky asi moc nedělají. Snad to jako odpověď takto stačí.

Jiří Malý

Děkuji. A ještě se hlásí pan profesor Milan Šikula.

Milan Šikula

Jen malá poznámka. Na Slovensku je takové specifikum, že jsou malé možnosti; naši podnikatelé zpravidla nejdou do rizika proto, že mají obavy z podvodného, korupčního systému, který se u nás vytvořil. Staly se případy, že tzv. rizikový kapitalista jednoduše z toho projektu najednou odstoupil, nebo byl vyhozen. Bojí se svůj kapitál a svůj nápad do toho vložit, protože než se dopravuje do stádia, kdy bude schopen se financovat sám, kdy bude schopen vykoupit se z rizika, může se stát něco zcela nepředvídatelného. Tak se bojí do toho jít. U nás jsou pro normální tržní ekonomiky nepochopitelné bariéry, ale ty jsou bohužel reálné.

Jiří Malý

Děkuji. Ještě pan Mráček by chtěl něco dodat.

Karel Mráček

Jen poznámku a potvrzení. U nás je to obdobné, také se uvádějí různé důvody, proč to nejde. Rizikový kapitalista vstupuje do financování, vnáší tam peníze, vnáší do úvěru plnou váhu své autority a pozice na trhu, a tak chce třeba sedět v nějakém orgánu, který může další průběh ovlivňovat, ale to se v řadě případů u nás nelíbí, protože je obava, že bude mít připomínky, které není takový orgán ochoten poslouchat, natož pak brát v úvahu.

Jiří Malý

Měl bych ještě jeden dotaz na pana Kozelského. Mluvil jste o problému zemí s vysokou nezaměstnaností, jako jsou například Řecko a Španělsko, a zvláště jste zmiňoval vysokou nezaměstnanost mladých osob, která překračuje 50 %. V dopolední části, když jsem ukazoval žebříčky konkurenceschopnosti, jak se dlouhodobě vyvíjí pozice zemí a jak se vyvíjí i míra nezaměstnanosti, tak tam se vlastně ukazovalo, že ty země, které v čase nejvíce propadly v žebříčku konkurenceschopnosti, jsou zároveň ty, které vykazují nejvyšší míru nezaměstnanosti. Řecko se v žebříčku konkurenceschopnosti propadlo zhruba z 50. pozice až na 90. místo, Slovensko ze 41. pozice na 78. místo. Zároveň jsou to země, které mají vysokou míru nezaměstnanosti, třeba Slovensko má v současné době 14 %, Řecko 27 %. Vidíte ohrožení pro budoucí konkurenceschopnost zemí jak celkovou nezaměstnaností, tak nezaměstnaností mladých lidí?

Tomáš Kozelský

Děkuji za dotaz. V nezaměstnanosti mladých osob je ten problém, že pokud jste delší dobu nezaměstnaný, ztrácíte pojem o práci, nezachytíte poslední trendy. A je tu další problém, který není ani tak v tom, že je v dané zemi plno nezaměstnaných, ale jsou tam i firmy, které prostě nic neprodukuje. Zůstává pár silných firem, pár montoven, kde zůstává ještě zbytek zaměstnanců, kteří nejsou v evidenci úřadu práce. Při tak vysoké nezaměstnanosti je prakticky postižená téměř každá rodina, což s sebou nese i sociální problémy – malá výstavba, snižování koupěschopnosti atd. –, takže pokud se na to podíváme z komplexnějšího pohledu, tak vidíme, že nezaměstnanost nejen snižuje inovativnost a konkurenceschopnost, ale trpí jí celá ekonomika a budoucí náhrada tohoto výpadku bude velmi nákladná a často třeba i nemožná. Těm státům ujíždí vlak a naskočit do rozjetého vlaku se často nepodaří. Myslím, že je to obrovský problém.

Jiří Malý

Děkuji za odpověď. Myslím, že už nikdo nechce reagovat, takže můžeme přejít k dalšímu příspěvku. Poprosil bych Mgr. Ing. Petra Wawrosze, Ph.D., který působí jednak na Vysoké škole finanční a správní, jednak v našem Institutu evropské integrace při NEWTON College, aby přednesl svůj příspěvek na téma *Vliv práva EU na konkurenceschopnost Evropské unie*.

VLIV PŘÁVA EU NA KONKURENCESCHOPNOST EVROPSKÉ UNIE**Petr Wawrosz**

Dobrý den, dámy a pánové, děkuji za slovo. Právo je soubor norem, který je zakotvený v zákonech a dalších předpisech, ale může to být i nějaký soubor neformálních norem, kterými se lidé ve svém jednání řídí. Samozřejmě některé normy mohou mít poměrně velký vliv na konkurenceschopnost.

Konkurenceschopnost je schopnost produkovat něco, po čem je poptávka, a schopnost to produkovat tak, aby si to zákazníci koupili, čili produkovat to s vysokou kvalitou nebo s nízkými náklady. Prostě vytvářet takové produkty, takové statky, které spotřebitelé chtějí. Pojem konkurenceschopnost určitě zahrnuje právo, které k ní může přispět mnoha způsoby. Může přispět tím, že producentům umožní jejich náklady do určité míry ještě snížit. Při produkci máte vždy náklady vlastní – musíte zaměstnat nějaké lidi, musíte koupit nějaký materiál –, ale pak máte náklady, které jsou spojené s nejrůznějšími transakcemi. Musíte se dohodnout se zaměstnancem, co bude pro vás dělat, musíte se dohodnout s dodavatelem potřebného materiálu o tom, v jaké kvalitě vám ten materiál dodá atd. Musíte si zjistit, zda v prostředí, kde chcete podnikat, existují nějaká obecná ustálená pravidla, co je v něm zvykem, co by jednotlivé subjekty měly dělat. Když si to zjistíte včas a respektujete to, tak vám to náklady výrazným způsobem sníží a výrazným způsobem to zvýší vaši jistotu. Pokud jste podnikatelem, tak máte závažný problém: v nějakém období produkuje, ale až v následujícím období dostáváte za vaše produkty zaplacené. Nikdy nemáte dopředu stoprocentní jistotu, že si cílový spotřebitel vaše produkty koupí. Už tím jste vystaveni dost velké nejistotě, a pokud alespoň někde můžete tu nejistotu snížit, tak je to samozřejmě ku prospěchu věci. Právo s jeho normami je pro vás velmi důležité. Zaručí vám třeba, že dobrovolně uzavřené smlouvy se musí dodržovat, zaručí vám ochranu vlastnických práv, zaručí vám ochranu před nejrůznějšími napadeními a agresemi, a tím vlastně může napomáhat vaší konkurenceschopnosti.

Další významnou roli může právo sehrát při organizování trhu, při zabezpečení co největší velikosti trhu. Pokud jste studovali ekonomii, tak jste se možná setkávali s různými křivkami průměrných a jiných nákladů. I z pohledu laika se dá vytyčit, že prostě určité výroby jsou rentabilní až od nějakého stupně velikosti objemu produkce; chce to prostě produkovat ve velkém. Ale domácí trh může být z hlediska rentability produkce příliš malý. Vy chcete svoje výrobky dostat nejenom na domácí trh, ale do světa, a z tohoto pohledu může právo a různé normy podnikatelům jejich snahu ulehčit, nebo znesnadnit. K tomu, abyste mohli

prodávat na zahraničním trhu, musíte většinou uzavírat nejrůznější smlouvy, a pokud existují jednotné právní předpisy, tj. pokud existují stejné předpisy pro váš domácí i pro zahraniční trh, máte situaci velmi usnadněnou. Také jednotné předpisy napomáhají k tomu, aby výrobci produkovali a byli konkurenceschopní. Vidíte tedy, že právo může podnikání hodně napomoci.

Přikročíme nyní k problematice práva Evropské unie. Zaměřil jsem se zejména na tzv. primární právo Evropské unie, což jsou zakládající smlouvy, které Evropské unii svěřují nějaké pravomoci, které původně měl národní stát. Když se do zakládajících smluv podíváte, tak zjistíte, že jejich různé články se věnují problematice konkurenceschopnosti. Dalo by se říci, že podle primárního práva Evropské unie je cílem prostřednictvím konkurenceschopnosti dosáhnout vysoké a stále rostoucí životní úrovně. Dosáhnout toho si kladou za cíl normy, které jsou konkurenceschopnosti věnovány. Neříkám, že slovo konkurenceschopnost se vyskytuje v každé druhé větě dokumentů primárního práva, ale zhruba dvacetkrát ho tam najdete určitě.

Pro mě je z hlediska mého dnešního tématu podstatný závěr, který říká, že Evropská unie si klade za cíl vytvořit konkurenceschopné hospodářství a že pokud má být tohoto cíle dosaženo, musí být realizace jejích politik v souladu s tímto cílem. Nemělo by se dělat nic, co by bylo s tímto cílem v rozporu. To je ovšem někdy těžko splnitelné, protože Evropská unie pochopitelně nemá za cíl pouze konkurenceschopnost. Má i další cíle, v dokumentech primárního práva Evropské unie se mluví o nejrůznějších žádoucích hodnotách a způsobech jejich dosažení. Může samozřejmě docházet k tomu, že se některé z těchto cílů dostávají do složitých vzájemných vztahů a někdy až do rozporů. Potom se musí zvažovat uplatňování té které politiky. V takovém případě si musíme ujasnit, který cíl v dané chvíli upřednostníme a proč. Mnohdy upřednostníme jiný cíl než konkurenceschopnost jenom proto, že ten cíl máme určitým způsobem definovaný.

Když se podíváte na definici konkurenceschopnosti hlouběji a když se potom podíváte na ty jednotlivé další cíle, tak zjistíte, že vlastně nejsou v rozporu. Zjistíte, že i cíl konkurenceschopnosti je vlastně nějakým způsobem nástroj. Je vlastně nástrojem pro zajištění růstu životní úrovně, toho, aby statky byly levné, abychom mohli co nejvíce uspokojovat naše potřeby. Z tohoto pohledu je konkurenceschopnost nástrojem prosperity. Praktické ekonomické zkušenosti říkají, že pokud konkurence nefunguje, jednoznačně dochází k tomu, že se ekonomika bortí, deformuje a prodražuje. Typickým a zřejmým příkladem jsou Jižní a Severní Korea. Tyto země měly po dlouhou dobu společnou historii, ale v posledních sedmdesáti letech je jejich historie odlišná a jejich životní úroveň je také zcela jiná. V jedné zemi konkurence existuje, ta země prosperuje, ve druhé zemi konkurence neexistuje a tam mají občas hladomory. Znovu zdůrazňuji, že i když je v určitých souvislostech konkurenceschopnost cílem, v jiných je i nástrojem.

Veškeré kroky, které Evropská unie dělá, je třeba opravdu posuzovat z hlediska posilování konkurenceschopnosti a samozřejmě i naplňování dalších stanovených

cílů. Pokud k tomu některé kroky jednotlivých členských států nesměřují, má Evropská unie možnost, a vlastně i povinnost, se proti tomu bránit. Mohla by se bránit třeba žalobami u Evropského soudního dvora atd. Neříkám, že tento postup by byl jednoduchý a rychlý, ale když už je něco normou, tak má opravdu smysl podle toho postupovat. Má vlastně smysl dělat všechno pro to, aby se tak postupovalo. To platí i pro vás, protože všichni jsme občany Evropské unie, a pokud toto víme, tak také víme, že máme nějaké možnosti obrany nebo alespoň upozorňování. Z mého pohledu je i tato možnost obrany a využívání právních norem podstatným aspektem pojmu konkurenceschopnost.

Nyní budu věnovat pozornost harmonizaci práva v Evropské unii z hlediska konkurenceschopnosti. Jde většinou a především o otázku harmonizace práva jednotlivých členských států nebo, jinak řečeno, o harmonizaci práva na národní úrovni. Už jsem tady říkal, jak podstatný význam pro konkurenceschopnost má rozsah trhu, na němž se produkty uplatňují. Trhy mohou být příliš malé na to, aby se vyplatilo produkovat pouze pro jednu zemi nebo pro nějaké menší území. Ale pokud chcete jít produkovat někam jinam, tak se můžete setkávat s nejrůznějšími bariérami; stejná situace je, když chcete pronikat na zahraniční trhy.

Vraťme se do historie, kdy Evropská unie byla ještě Evropským hospodářským společenstvím. Evropské hospodářské společenství bylo právě postaveno na tom, že odbourávalo bariéry alespoň v rámci jeho členských států. Postup byl takový, že byl zaveden společný celní sazebník, docházelo k postupnému rozšiřování volného pohybu nejprve zboží, posléze osob, služeb a kapitálu. Čili vlastně se právně umožňovalo, aby trh byl co největší.

Pokud na různých územích platí různá pravidla, zůstává to stále velkým problémem pro subjekty, které se snaží nějakým způsobem obchodovat a pohybovat se podnikatelsky v zahraničním prostředí. Vždy je obtížné vstoupit na nové území právě proto, že je to pro vstupující nákladné. Neznají tam platná pravidla, musí uzavírat různé smlouvy atd. Cílem Evropské unie je, aby pravidla všech členských států byla jednotná, aby existovaly alespoň nějaké minimální jednotné standardy. V okamžiku, kdy se toto prosadí, zvyšuje se právní jistota. Víte, že stejně, nebo alespoň podobným způsobem s vámi budou jednat v Praze, v Bruselu, v Londýně, v Aténách atd. Mohl bych pokračovat a vyjmenovat všech osmadvacet hlavních měst členských států Evropské unie.

Tím, že právo Evropské unie stanoví základní pravidla toho, co má být společné, podporuje opravdu významně právní jistotu a napomáhá tomu, abychom i my jako spotřebitelé měli větší jistotu. Zatím jsem o právní jistotě mluvil z pohledu podnikatelů, ale to se týká stejnou měrou i spotřebitelů. Víme, jaká má práva třeba v Německu, v Rakousku, v Belgii, že kdekoliv jinde budou platit podobná pravidla, jako máme u nás, takže pro nás bude mnohem snazší koupit si určitý statek nejenom doma, ale i v jiné zemi, nebudeme se tolik obávat a nebudeme se hrozit možnosti podvodu atd. Je to jedna z cest, jak se dostat k nižším cenám a jak realizovat více možností.

Harmonizace práva v Evropské unii je zcela určitě významným zdrojem konkurenceschopnosti. Má to ovšem jedno „ale“. To „ale“ spočívá v tom, že když vytvoříte právní předpisy jakoby shora, vznikají poměrně komplikovaným způsobem. Když na úrovni Evropské unie přijmete předepsaným způsobem nějaký předpis, tj. když se na jeho přijetí podílely jednotlivé členské státy, vytvoří se tím nutnost, aby tento předpis začlenily do svého práva všechny členské státy. A teď si představte, že některý stát už má svůj zákon třeba na ochranu spotřebitele a Evropská unie rozhodne o nějakém minimálním standardu pro tuto oblast. Má-li být evropský standard jednotný pro všechny členské státy, pak i ten stát, který už nějaký předpis má, musí svůj předpis buď zrušit a přijmout evropský, nebo, je-li to možné, ho alespoň přepracovat v duchu evropského standardu a nějakým způsobem ho aplikovat. Přičemž úprava jednotlivého státu může být přísnější než evropský standard, ten je považován za minimum. Pokud se takto zavádějí jednotlivé předpisy, hrozí tady jedno nebezpečí, které spočívá v tom, že předpisy mohou jít špatným směrem. Třeba u ochrany spotřebitele by se mohly zavést takové předpisy, které by mohly producentům výrazně zvýšit náklady a v důsledku toho vlastně produkci omezit.

Chtěl bych uvést jako příklad takového nechtěného důsledku, o kterém se poměrně hodně diskutovalo, předpis z oblasti životních pojištění. Na úrovni Evropské unie bylo rozhodnuto, že kvůli rovnoprávnému postavení mužů a žen se má v oblasti životního pojištění přestat brát v úvahu pohlaví. A právě v oblasti životních pojištění se tento předpis projevil tak, že životní pojistky žen zdražily. Dříve byly levnější, protože se bral ohled na to, že ženy se chovají méně rizikově, že se dožívají vyššího věku než muži atd. Vidíme tedy, že dobře míněné pravidlo může nakonec mít negativní důsledky.

Chci jen poukázat na možnou špatnou harmonizaci práva, totiž na to, že přijetím předpisů pro nějakou dílčí oblast může dojít v konečné fázi k omezování konkurenceschopnosti, i když její růst je jedním z hlavních cílů Evropské unie. Snadno může dojít k tomu, že budou přijímána opatření, jejichž uplatnění ve svých důsledcích způsobí, že prosperity a rostoucí životní úroveň nebude dosaženo. Snad můžeme udělat závěr, že přijímání jednotných předpisů má řadu důležitých výhod, ale může mít i určité nevýhody. Zatím se zdá, že výhody plynoucí z jednotných předpisů EU převažují.

Na závěr bych chtěl zdůraznit, že úsilí o jednotná pravidla má smysl. Ovšem když se to dělá příliš administrativně, příliš shora, tak je větší pravděpodobnost, že jednotná pravidla budou mít kromě zamýšlených pozitivních účinků i důsledky nechtěné a často nepříjemné. Děkuji vám za pozornost.

DISKUSE

Jiří Malý

Budeme pokračovat diskusí. Rád bych se zeptal Petra Wawrosze na jednu věc právě z oblasti práva. Bylo zde pojednáno o harmonizaci práva v EU, jaké to může mít přednosti a jaká rizika. V této souvislosti jde také o vynutitelnost evropského práva. Jak se k této otázce jednotlivé členské země staví? Myslím, že je rozdíl v tom, jak se jednotlivé členské země staví k evropskému právu, protože občas vidíme, že u velkých zemí je větší sklon to právo ne třeba přímo porušovat, ale alespoň nějak ho obcházet. Viděli jsme to třeba v průběhu krize eurozóny. Evropskými právními předpisy bylo zakázáno podporovat finančně státy, které jsou v problémech. Ale přesto byly nějakým ohnutím unijního práva tyto země podpořeny a teprve se zpožděním bylo legalizováno ustavení záchranných mechanismů eurozóny. Chci se zeptat, jestli takový diskutabilní vztah k unijnímu právu nemá potom vliv i na konkurenceschopnost Evropské unie.

Petr Wawrosz

Samozřejmě, že má. Měl jsem přednášku, která se týkala eurozóny a pravidel pro její vznik a fungování, a při té příležitosti jsem upozorňoval na to, které země tato pravidla v minulosti porušovaly. Byly to právě ty větší země jako Německo, Francie atd. Potom není divu, že když pravidla porušují tyto země, tak si i Řecko, Španělsko a další země řekly, že není vlastně důvod, proč by je nezačaly porušovat také. A zatímco Německo je, řekněme, porušovalo v malém, tak u těch následovníků nabylo porušování mnohem větších rozměrů.

Obecně je u práva jedním problémem: jedna věc je to, co je napsáno, a jiná věc je, zdali se podle toho chováte. To platí zejména pro psané právo – a právo Evropské unie je psané. Když budete mít v trestním zákoně napsané, že vražda je trestná, ale policie nebude vraždu vyšetřovat, tak je to stejné, jako kdyby to v trestním zákoně vůbec nebylo. Víím, že toto je takový příklad ad absurdum, ale tak to prostě je. Není-li právo vymáháno, jako by nebylo.

A ještě připomenu, co už jsem také říkal: pokud je toho práva příliš, tak Evropská unie nemá sílu dohlédnout na jeho plnění. Ona má samozřejmě jisté mechanismy, aby na to dohlédla. Mluvili jsme tady o harmonizaci. Když se přijme na úrovni Evropské unie nějaká směrnice, třeba že minimální standard musí být takový a takový, musí ho jednotlivé státy zavést do přesně stanoveného termínu. Pokud ho některá země nezavede, tak jsou pro evropské instituce na různých úrovních předepsány kroky, které budou dělat, aby donutily tu zemi zavést příslušný

předpis. V unijním právu jsou stanoveny i nějaké sankce atd., ale celý proces donucování trvá relativně dlouho a i přístup může být selektivní. Další potíž je v tom, že i potom, když už ta směrnice je v členském státu zavedena, je součástí národního práva, ne vždy se podle ní postupuje. Také se některý subjekt může bránit zavedení právní cestou, nějaká lobby se může odvolat k Evropskému soudnímu dvoru. Takže z hlediska toho, čemu se říká aplikace a vymahatelnost práva, určitě existují nedostatky v dodržování a obcházení právních předpisů a jsou zde významné bariéry, které se pak odrážejí i v konkurenceschopnosti.

Jiří Malý

Děkuji za odpověď. Má ještě někdo nějaký dotaz?

Roman Chmelař

Dobrý den. Přednesl jste příspěvek nazvaný *Vliv práva EU na konkurenceschopnost Evropské unie*. Mě by zajímalo, vůči komu má ta konkurenceschopnost být. Vůči zbytku světa? Nebo to má být konkurenceschopnost ekonomiky uvnitř eurozóny, nebo uvnitř Evropské unie? Dá se říct, že pokud budeme mít některá omezení nebo některé legislativní požadavky, tak nám to může podpořit i inovační potenciál. Dejme tomu, když zpřísníme zákony na kvalitu produkce nebo na čistotu životního prostředí, tak nám vzniknou průmyslová odvětví, která budou vyrábět filtry, vzniknou nové technologie a bude se to tímto způsobem zkvalitňovat. Zajímalo by mě tedy, jestli vnímáte nějaký rozdíl v tom, jestli právo Evropské unie ovlivňuje konkurenceschopnost EU vůči zbytku světa nebo konkurenceschopnost uvnitř Evropské unie. A dále bych ještě řekl, že u evropského práva by byla dobrá i nějaká stabilita. Vezměme si české prostředí; tady se pořád něco mění, třeba náš daňový systém, a v konečném důsledku už si všichni stěžují, že je to strašně složité a že by bylo lepší nic nereformovat, nic neměnit, ať se v tom všichni mohou alespoň částečně zorientovat. Děkuji.

Petr Wawrosz

Když hovořím o právu Evropské unie, tak se konkurenceschopnost týká jednak samotných zemí Evropské unie, jednak by měla být směřována i vůči nečlenským zemím. Ten aspekt tam je. Co se týče toho, co jste zmiňoval například z hlediska životního prostředí, tak kritici říkají, že předpisy EU v oblasti životního prostředí nebo v oblasti ochrany spotřebitele jsou příliš přísné, že se jimi vlastně zvyšují výrobcům náklady, a tím jsou podniky méně konkurenceschopné, a také proto dochází k přesunům výroby do Číny nebo někam jinam. Ale máte pravdu v tom, že to vede i ke zvyšování inovačního potenciálu.

Říkal jsem, že konkurenceschopnost znamená prosperitu a rostoucí životní úroveň. To je relativně vágní pojem. Je to pojem, který v sobě zahrnuje spoustu dalšího. Můžeme oprávněně říci, že do rostoucí životní úrovně patří také to, že máme nějakým způsobem kvalitní životní prostředí, ale patří tam i to, že když si jdu kou-

pit televizi, tak se nebojím, že mě ta televize zabije, nebo že bude fungovat pouze rok, patří tam, že potraviny, které si koupím, budou kvalitní.

Také by se mělo diskutovat o způsobu, jak na stanovenou úroveň zemi dostat. Nechci tady vyjadřovat jednoznačné soudy, ale myslím, že v některých případech je „inovační potenciál“ podporován příliš administrativně a příliš selektivně. Dá se pod to schovat boj různých zájmových skupin, které mohou těžit z toho, že se zakáže výrobek A a musí se vyrábět výrobek B. Svět je mnohovrstevný, a tak bych se třeba neomezil na jednoznačné odsuzování něčeho, co je někým charakterizováno jako poškozování životního prostředí nebo ohrožování spotřebitele. Nevím totiž, jestli za takovým pokřikem nestojí nějaká zájmová skupina, nebo jestli tak nekřičí výrobce nějakého konkurenčního výrobku.

Co se týče stability práva, máte samozřejmě pravdu; stabilita práva je jedna z nejdůležitějších věcí. Když předpisy nebudou platit dlouhodobě, když je každého čtvrt roku budeme měnit, tak v podstatě nemáme šanci je dodržovat, a to i v případě, když se budeme o jejich dodržování velmi snažit. Když se udělá legislativní smršť, tak to neprospěje právnímu prostředí země, protože stejně nedomyslíte všechny důsledky a můžete to za půl roku, za rok znovu opravovat, novelizovat.

Jiří Malý

Děkuji za odpovědi. Další dotaz už není, takže poprosím o vystoupení poslední přednášející. Poslechneme si paní Ing. Ivanu Dostálovou z našeho Institutu evropské integrace při NEWTON College. Její příspěvek má název *Podpora konkurenceschopnosti jako součást řešení krize eurozóny*. Prosím, předávám slovo.

PODPORA KONKURENCESCHOPNOSTI JAKO SOUČÁST ŘEŠENÍ KRIZE EUROZÓNY

Ivana Dostálová

Děkuji. Dobrý den. Budu hovořit o konkurenceschopnosti z jiné stránky, než tomu bylo dosud. Evropská unie usiluje o to, aby ekonomiky byly konkurenceschopné, aby se vyvíjely udržitelným způsobem, aby byly makroekonomicky stabilní, aby byly fiskálně stabilní a netrpěly vnitřními a vnějšími nerovnováhami. A pokud by byl k nerovnováze náběh, nebo by se ukázalo, že ekonomiky trpí nerovnováhami, tak Evropská unie zasáhne, aby byly co nejrychleji napraveny. K tomu má nastavená pravidla a postupy. Jedná se o mnohostranný hospodářský dohled a pravidla dohledu jsou pro členské státy povinná. Členské státy předkládají pravidelně strategické dokumenty v předepsané podobě, evropské instituce je hodnotí a dávají jim doporučení. Těch pravidel je velmi mnoho. Pokud byste se s nimi chtěli seznámit, tak v ucelené formě je najdete na webové stránce Evropské komise. Ten dokument má zhruba 400 stránek, takže vidíte, že dohled je hodně obsáhlý.

Evropská unie podporuje zvyšování konkurenceschopnosti a dělala to i dříve. V průběhu krize tento dohledový rámec upravila tak, že v jedné jeho části, v části fiskálního dohledu, pravidla pro země eurozóny přitvrdila. Zavedla pro ně možné finanční sankce za porušení fiskální disciplíny a k fiskálnímu dohledu přidala i dohled makroekonomický a dohled nad vývojem konkurenceschopnosti. Tyto dohledy se dohromady jmenují mnohostranný hospodářský dohled. To platí pro státy eurozóny, ale pro státy, které nepřistoupily k eurozóně, platí měkčí pravidla.

Evropská unie podporuje zvyšování konkurenceschopnosti, podporuje hospodářský růst a zaměstnanost. Má k tomu hospodářskou strategii a má k tomu také dohledový koordinační rámec. V kostce můžeme říci, že Evropská unie sleduje hospodářský vývoj a hospodářské politiky členských zemí, a pokud by členské státy překračovaly pravidla pro udržitelný vývoj, tak jim dává doporučení, v horším případě by pak na ně uvalila nápravný postup. Cílem je zvyšování prosperity a životní úrovně. Tyto cíle jsou stejné jako u strategie Evropa 2020.

Konkurenceschopnost je výslednicí mnoha faktorů. Evropská unie si chce udržet svůj sociálně tržní model, ale to je stále obtížnější. Na evropské scéně dochází ke stárnutí obyvatelstva, a přitom se zostřuje globální konkurence. Ty země, které se rychle rozvíjejí, mají nižší sociální standardy, nižší ekologické standardy, takže Evropská unie se snaží dělat různé kroky, jak tyto problémy uchopit včetně toho, že má nastavený dohledový rámec, aby země neměly vnitřní či vnější nerov-

nováhy, aby měly zdravé veřejné finance a aby mezi zeměmi eurozóny byl vyrovnaný vývoj konkurenceschopnosti.

V krizi přijala Evropská unie novou strategii Evropa 2020 a také striktnější pravidla pro hospodářský dohled, přijala také pravidla k tomu, aby mohla být silnější koordinace hospodářských politik. To vyplývá pro země eurozóny z Fiskálního paktu, ze Six-packu a z Two-packu. Například než země zavede nějakou velkou reformu, která by mohla nějak ohrozit další státy nebo fungování eurozóny, tak má zamýšlenou reformu projednat na Euroskupině a má ji projednat s Evropskou komisí. Také toto zavádí Fiskální pakt, ex ante koordinaci hospodářských reforem. Jinak Fiskální pakt požaduje hlavně to, aby každoročně země měly vyrovnané veřejné finance. Myslí se tím strukturálně vyrovnané, to znamená, že vyrovnané by mělo být rozpočtové saldo očištěné o cyklické složky a o jednorázová a dočasná opatření.

Mnohostranný hospodářský dohled je založen na Smlouvě o fungování Evropské unie, hlavně na jejích dvou člancích. Nejdůležitější je článek 121, který říká, že členské státy považují své hospodářské politiky za věc společného zájmu a koordinují je v rámci Rady. Toto je základ systému mnohostranného hospodářského dohledu. A velmi důležitý je také článek 126, který zakládá nápravný postup při nadměrném schodku veřejných financí. V tomto článku se říká, že se členské státy vyvarují nadměrných schodků veřejných financí. Když se v krizi schvalovala reforma dohledového rámce, tak se změnila sekundární legislativa EU, to jsou balíčky legislativních opatření Six-pack a Two-pack. Ale Smlouva o fungování Evropské unie zůstala stejná s výjimkou článku 136, který byl upraven tak, aby Evropská unie mohla přijmout záchranný mechanismus pro země eurozóny.

Základní postup mnohostranného hospodářského dohledu je popsán ve Smlouvě o fungování Evropské unie, konkrétní postup potom vyplývá ze Six-packu a Two-packu. Novinkou je, že po krizi vznikl Evropský semestr, který zavádí integrovaný hospodářský dohled. Začátkem roku, tj. začátkem Evropského semestru, Komise řekne, jaké jsou priority v hospodářské oblasti. Potom členské státy vypracují konvergenční programy nebo programy stability. To jsou programy střednědobého vývoje veřejných financí. Konvergenční programy vypracují státy, které nejsou v eurozóně, programy stability vypracují státy, které v eurozóně jsou, a k tomu přiloží národní programy reforem. Tyto programy jsou hodnoceny a státy pak na začátku léta dostávají doporučení. Ve druhé polovině roku potom probíhá tzv. Národní semestr. Tento pojem není příliš frekventovaný. V jeho průběhu mají všechny státy obdržena doporučení zpracovat do návrhu svých státních rozpočtů. Státy eurozóny povinně nově předkládají Komisi do 15. října návrhy svých rozpočtových plánů na další rok, což vyplývá z Two-packu, a Komise je prozkoumá. Pokud shledá nějaký závažný nedostatek, tak vrátí rozpočtový plán k přepracování. Tento postup se použil poprvé minulý rok, Komise nikomu rozpočtový plán nevrátila. Všem státům eurozóny dá Komise stanoviska k jejich rozpočtovým plá-

nům a ony pak upraví své rozpočty. Teprve poté dávají státy eurozóny své rozpočty schválit do národních parlamentů.

Letošní priority v rámci Evropského semestru jsou stejné jako vloni. Je to: a) provádění diferencované fiskální konsolidace podporující ekonomický růst; to znamená, že se chce, aby státy ve svých výdajích neomezovaly peníze na podporu růstu; b) obnova úvěrování ekonomiky; u nás to problém není, ale v některých jižních státech EU vidí Komise jako problém to, že banky přestaly půjčovat firmám; c) podpora růstu a konkurenceschopnosti; d) řešení nezaměstnanosti a sociálních dopadů; e) modernizace veřejné správy. Programy států by měly tyto priority zohledňovat, pokud je nemají vyřešeny. Měly by svoje programy zaměřit na problémy, které vidí v těchto oblastech. Měly by popsat, co v tom dělají a co budou dělat v nejbližší době. Pak by měly programy předat k posouzení Komisi.

Mnohostranný hospodářský dohled a koordinace hospodářských politik má dvě části. První částí je rozpočtový dohled, druhou makroekonomický dohled. Do rozpočtového dohledu patří v první řadě čtyři předpisy ze Six-packu, a sice dvě novely Paktu stability a růstu, nové nařízení pro vynucení rozpočtové disciplíny pro země eurozóny a nová směrnice k národním rozpočtovým rámcům. Dále je součástí rozpočtového dohledu Two-pack, který obsahuje nové nařízení o posíleném dohledu pro země čerpající finanční pomoc a nové nařízení o posíleném sledování pro eurozónu. V tomto druhém nařízení získává Komise nové pravomoci a členské státy musí předkládat více dokumentů a informací, jak postupují při nápravě svých veřejných financí. Komise má sledovat, jestli nehrozí, že by stát nesplnil doporučený termín nápravy, který dostal od Rady. Komise sama nemění termín nápravy, ale může vyžadovat další doplňkové informace, může jezdit na kontrolní mise, může vyžadovat větší spolupráci a více ten stát sledovat. Do rozpočtového dohledu dále patří Fiskální pakt.

Do makroekonomického dohledu patří dva předpisy ze Six-packu, a sice nové nařízení pro prevenci a nápravu makroekonomických nerovnováh a nové nařízení pro vynucení nápravy makroekonomických nerovnováh v eurozóně.

Hlavní změny v preventivní části rozpočtového dohledu jsou: a) zavedení Evropského semestru; b) zavedení nového výdajového pravidla; to znamená, že růst výdajů státu nesmí překračovat růst jeho HDP; c) zavedení sankcí za porušení rozpočtové disciplíny pro země eurozóny ve formě úročeného vkladu u Komise, který se státu vrátí i s úroky po nápravě jeho veřejných financí; d) zavedení mechanismu obráceného hlasování v Radě při rozhodování o uvalení sankce (platí i pro nápravnou část rozpočtového dohledu); e) zavedení únikové doložky pro snižování či zrušení sankce (platí i pro nápravnou část rozpočtového dohledu); f) zavedení kontrolních misí Komise a Evropské centrální banky na místě v členském státě v případě neplnění doporučení.

Hlavní změnou v nápravné části rozpočtového dohledu je větší důraz kladený na dluhové kritérium. Dluhové i schodkové kritérium je popsáno ve Smlouvě o fungování Evropské unie jako rovnocenné, ale bylo zvykem, že nápravný postup

se zahajoval jedině při porušení kritéria rozpočtového schodku, nikoli při vysokém dluhu. Nyní je postup narovnan tak, že když vláda nesnižuje dluh dostatečným tempem, tak se může dostat po přechodném období do nápravného postupu právě pro tento dluh.

Novinkou je také makroekonomický dohled. Jeho preventivní část funguje tím způsobem, že existuje mechanismus včasného varování. Komise se podívá na ukazatele, sleduje řadu makroekonomických ukazatelů. Komise má k dispozici tabulku s jedenácti ukazateli, které mají prahové hodnoty, a sleduje, jestli konkrétní stát tyto prahové hodnoty překročil. Pak Komise označí všechny státy, které mohou mít makroekonomickou nerovnováhu, a dělá se hloubkový přezkum. Na základě hloubkového přezkumu se odvodí, jestli nějaký stát má nadměrnou makroekonomickou nerovnováhu. Druhá část makroekonomického dohledu specifikuje sankce, které jsou ale poloviční v porovnání se sankcemi za nedodržení rozpočtové disciplíny. To je všechno. Děkuji vám za pozornost.

DISKUSE

Jiří Malý

Děkuji Ivaně Dostálové za její vystoupení. Je tady jeden dotaz.

Roman Chmelář

Zajímalo by mě, jestli se takto dá realizovat skutečně efektivní fiskální politika na úrovni členských států. Nedokážu si totiž představit, že by vzhledem k časové náročnosti celého řízení mohlo dojít k nápravě. Nevím, jestli se toto všechno dá nějakým způsobem realizovat tak, jak je to naplánované. Mně připadá, že jednotlivá země nebude schopna reagovat na to, co skutečně aktuálně potřebuje, protože než to schválí Brusel, tak ty potřeby budou zase úplně jiné. Zdá se mi, že ten postup je hrozně komplikovaný.

Ivana Dostálová

Máte pravdu v tom, že strategií a dalších dokumentů je velmi mnoho. Vezměte si jenom rozpočtový a makroekonomický dohled. Říkala jsem, že je na 400 stránkách – a to jsou jenom předpisy, na to ještě navazuje řada dalších materiálů, kde se vysvětluje, jak se co počítá, popisují se metody atd. Je toho strašně moc a myslím si, že tomu nerozumí ani ti lidé, kteří jezdí do Bruselu. K vašemu dotazu chci říct, že Evropská komise zjistí velmi jednoduše, jestli státu hrozí, že překročí, nebo zda už překročil kritéria pro dobrou rozpočtovou politiku. Každý stát má povinnost dávat dvakrát ročně tzv. fiskální notifikace; dává je k 1. dubnu a k 1. říjnu, takže když k 1. dubnu odevzdá fiskální notifikaci a má tam napsáno, že pro daný rok plánuje schodek vyšší než 3 % HDP, tak v červenci dostane zprávu, že je to špatně. Ale to ten stát ví už předem.

To, aby státy dávaly své rozpočtové plány do Bruselu, je závazné pro všechny země eurozóny. V nové proceduře, kterou zavedl Two-pack a u níž je termín 15. října, nejde o státní rozpočet, který by byl přeložen do angličtiny a obsahoval všechny položky, ale jde o návrh rozpočtového plánu. To znamená, že to je pár stránek, které se týkají celých veřejných financí. Uvědomte si, že státní rozpočet je jenom část veřejných rozpočtů. V návrhu rozpočtového plánu se uvádějí plánované schodky a výdaje v procentech HDP. Komise musí materiál projednat během dvou týdnů, a když shledá závažné odchýlení, musí stát do týdne informovat, že takhle to není dobře a že to neprojde. A potom Komise musí každému státu do 30. listopadu dát svoje stanovisko a stát musí do 31. prosince přijmout v národním parlamentu rozpočet na další rok. Do 15. října má stát ještě další povinnost, nedává jenom návrh roz-

počtového plánu do Bruselu, ale zveřejní i svůj státní rozpočet. Je to dost komplikované, a když se celý postup popisuje, tak se to jeví ještě komplikovanější.

Jiří Malý

Děkuji za odpověď. Má ještě někdo nějaký dotaz, nějakou připomínku k probíraným tématům? Není tomu tak.

Rád bych vám všem tedy poděkoval za pozornost. Děkuji také všem přednášejícím za jejich vystoupení, děkuji za všechny diskusní příspěvky. Chci rovněž poděkovat dalším členům realizačního týmu, panu Hynku Opoleckému a panu Václavu Votýpkovi, kteří se podíleli na organizaci této konference. Děkuji Evropskému hnutí v České republice, České spořitelně a NEWTON College za finanční zajištění dnešní akce. Všichni účastníci této konference získají certifikát, který vám zašleme zhruba do jednoho měsíce. Dále vám do tří měsíců zašleme souhrnnou publikaci z této konference, v níž bude jednak výkladový text k tématu konference, jednak přepis všech přednášek a diskusních příspěvků, které zde byly proneseny. V listopadu letošního roku se chystáme uspořádat další konferenci na nějaké aktuální téma z oblasti evropské integrace, na kterou jste samozřejmě všichni zváni.

Na závěr bych vás chtěl pozvat na občerstvení a číši vína. Ještě jednou vám děkuji za pozornost a na shledanou.

**Rozdíly v konkurenceschopnosti
mezi státy EU –
předpoklady a bariéry jejich překonání**

Souhrnná publikace z vědeckopopularizační konference
pořádané
dne 11. dubna 2014 v Domě umění města Brna
vysokou školou NEWTON College, a. s.
a Evropským hnutím v České republice.
Partnerem konference byla Česká spořitelna, a. s.

Vědeckopopularizační konference byla realizována
jako klíčová aktivita projektu
Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace
(reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128).
Projekt byl v období 1. 9. 2009–31. 8. 2012 spolufinancován
Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky,
od 1. 9. 2012 do 31. 8. 2017 se projekt nachází ve fázi udržitelnosti.

Vydala vysoká škola NEWTON College, a. s.,
Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1
ve spolupráci se Vzdělávacím střediskem na podporu demokracie,
Ječná 2, 120 00 Praha 2

Vytiskla tiskárna
SV, spol. s r. o., Na Louži 1/947, Praha 10

1. vydání, Praha 2014

ISBN 978-80-87764-02-2