



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
SPORITELNA

EurActiv
.cz



NEWTON COLLEGE

Postavení a vztahy Evropské unie a USA v měnící se globální ekonomice

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, 10. dubna 2015

OBSAH

Postavení a vztahy Evropské unie a USA v měnící se globální ekonomice

Souhrnná publikace z vědeckopopularizační konference
pořádané

dne 10. dubna 2015 v Brně v Dietrichsteinském paláci
Moravského zemského muzea
vysokou školou NEWTON College, a. s.
a Evropským hnutím v České republice.

Hlavním partnerem konference byla Česká spořitelna, a. s.,
mediálním partnerem byl EurActiv.cz.

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 2015

ISBN 978-80-87764-04-6

Předmluva 7

**EKONOMICKÉ POSTAVENÍ EVROPSKÉ UNIE
A USA V SOUVISLOSTECH** 9
(výkladový text k tématu vědeckopopularizační konference)

**POSTAVENÍ A VZTAHY EVROPSKÉ UNIE A USA
V MĚNÍCÍ SE GLOBÁLNÍ EKONOMICE** 57
(záznam přednášek a diskuse z vědeckopopularizační konference)

PŘEDMLUVA

Od roku 2000 lze v globální ekonomice pozorovat výrazné, dynamické změny. Mění se ekonomické postavení jednotlivých zemí a regionů, jejich síla a schopnost ovlivňovat vývoj světové ekonomiky. Dochází k postupnému oslabování pozice Evropské unie, Spojených států amerických a dalších vyspělých ekonomik, naopak roste význam nově industrializovaných a rozvojových zemí, zejména Číny a dalších států BRICS. To zároveň proměňuje i vzájemné vztahy mezi různými zeměmi a regiony v rámci globální ekonomiky. Uvedené změny přitom mají nejen ekonomické, ale i politické a bezpečnostní důsledky.

Pokud bereme v úvahu kromě jednotlivých států i jejich integrační seskupení, je dnes největší ekonomikou světa Evropská unie. Jestliže porovnáváme pouze jednotlivé země, jsou největšími ekonomikami světa Spojené státy americké a Čína. Právě tyto dvě země jsou také hlavními soupeři v rámci globální ekonomiky. Evropská unie hraje v této mocenské přetahované spíše druhé housle. Čína usiluje o upevnění své pozice a zvýšení svého vlivu v globální ekonomice a také o posílení svého významu ve světovém finančním systému. Spojené státy americké se jí v tom snaží zabránit, usilují o zachování svého dosavadního dominantního postavení. Vliv USA v globální ekonomice však postupně klesá a Spojené státy americké už mnohdy ani nejsou schopny přesvědčit své spojence, aby v tomto čínsko-americkém soupeření stáli na straně USA.

Jakým způsobem se tedy může dále vyvíjet postavení EU a USA ve světové ekonomice v porovnání se zeměmi BRICS? Jaký můžeme očekávat budoucí vývoj makroekonomických ukazatelů a konkurenceschopnosti Evropské unie a Spojených států amerických v porovnání s dalšími významnými ekonomikami světa? Co je cílem snahy o uzavření Transatlantického obchodního a investičního partnerství mezi EU a USA? Jaké jsou předpokládané přínosy a možná rizika této dohody? Do jaké míry se daří eurozóně řešit její problémy a jakým způsobem to ovlivňuje postavení Evropské unie v globální ekonomice? Povede vzestup významu států BRICS a dalších nově industrializovaných a rozvojových zemí a naopak oslabování pozice EU a USA k nastolení úplně nových vztahů v rámci globální ekonomiky?

Všemi výše uvedenými otázkami a problémy se zabývala jednodenní vědecko-popularizační konference na téma „Postavení a vztahy Evropské unie a USA v měnící se globální ekonomice“, která se uskutečnila dne 10. dubna 2015 v Dietrichsteinském paláci Moravského zemského muzea v Brně. Konferenci pořádala vysoká škola NEWTON College, a. s. a Evropské hnutí v České republice.

Hlavním partnerem konference byla Česká spořitelna, a. s., mediálním partnerem byl EurActiv.cz. 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.

Nositelem 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

Ekonomické postavení Evropské unie a USA v souvislostech

Výkladový text k tématu
vědeckopopularizační konference

OBSAH VÝKLADOVÉHO TEXTU

Pozice Evropské unie a USA ve světové ekonomice	13
<i>PhDr. Jiří Malý, Ph.D.</i> , ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a. s.	
Kvalita podnikatelského prostředí v EU a USA podle hodnocení Světové banky	28
<i>Ing. Ivana Dostálová</i> , Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.	
Vztahy Evropské unie a USA pohledem společné zahraniční a bezpečnostní politiky EU	40
<i>Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D.</i> , Vysoká škola finanční a správní; Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.	

POZICE EVROPSKÉ UNIE A USA VE SVĚTOVÉ EKONOMICE

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

Dne 28. ledna 2015 vydala Společnost pro celosvětovou mezibankovní finanční telekomunikaci (SWIFT) tiskovou zprávu o podílech jednotlivých měn na světových platbách. Čínský jüan se v listopadu 2014 stal pátou nejpoužívanější měnou v globálních transakcích. Objem plateb v čínské měně převyšil hodnotu transakcí uskutečňovaných v měnách jako kanadský dolar, australský dolar nebo švýcarský frank. Ohromující je přitom rychlost, s jakou se zvyšuje podíl čínské měny na světových platbách (viz graf 1). Zatímco v lednu 2013 byl čínský jüan třináctou nejpoužívanější měnou s podílem 0,63 % na objemu globálních transakcí, v prosinci 2014 dosáhl již zmiňované páté pozice a podílu 2,17 % na hodnotě světových plateb. Meziročně se hodnota plateb v čínské měně zvýšila o 102 %, v průběhu dvou let pak o 321 %.¹

V prosinci 2014 se mezi nejpoužívanějšími měnami v globálních transakcích na čtvrté pozici umístil japonský jen, jehož podíl na hodnotě světových plateb činil 2,69 %, třetí příčku pak obsadila britská libra s podílem 7,92 %. Kdyby objem transakcí uskutečňovaných v čínské měně rostl dosavadním tempem, mohl by podíl čínského jüanu na hodnotě světových plateb překročit podíl japonského jenu již v průběhu roku 2015, a čínská měna by se tak stala čtvrtou nejpoužívanější měnou v globálních transakcích.

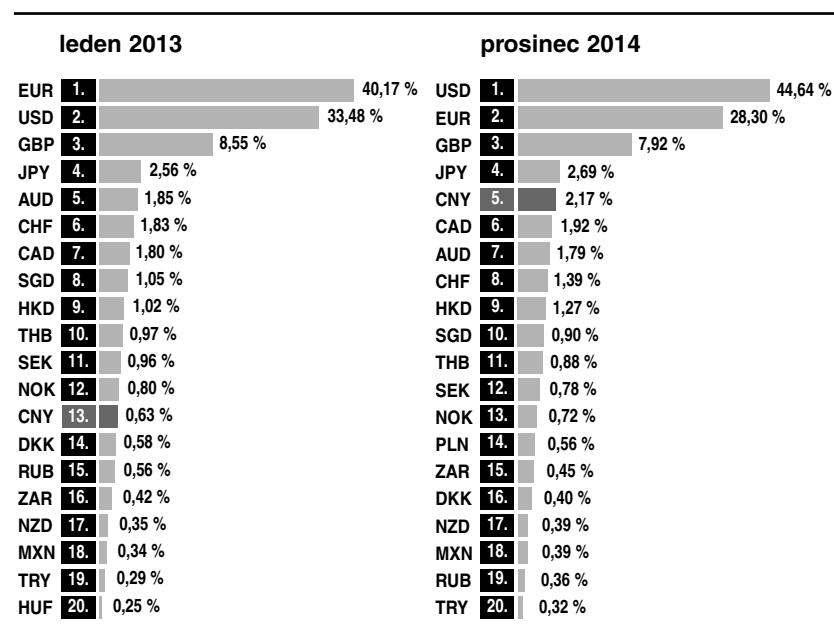
Za pozornost stojí také vývoj u prvních dvou nejpoužívanějších měn v globálních transakcích. Zatímco v lednu 2013 bylo nejpoužívanější měnou euro s podílem 40,17 % na hodnotě světových plateb, v prosinci 2014 obsadila jednotná evropská měna druhou příčku s výrazně nižším podílem 28,30 %. Naopak pozice amerického dolaru se zlepšila. V lednu 2013 byla americká měna na druhém místě s podílem 33,48 % na hodnotě světových plateb, v prosinci 2014 však již byl americký dolar nejpoužívanější měnou v globálních transakcích a jeho podíl významně vzrostl na 44,64 %.

Vývoj těchto ukazatelů představuje pouze jeden příklad ze široké škály indikátorů, které potvrzují výrazné změny odehrávající se v posledních několika letech v globální ekonomice. Mění se ekonomické postavení jednotlivých zemí a regionů, jejich síla a schopnost ovlivňovat vývoj světové ekonomiky. To zároveň proměňuje i vzájemné vztahy mezi různými zeměmi a regiony v rámci globální ekonomiky. Uvedené změny přitom mají nejen ekonomické, ale i politické a bezpečnostní důsledky. Týkají se jak nově industrializovaných a rozvojových zemí, tak rozvinutých zemí, mezi nimi pak jmenovitě Spojených států amerických a členských zemí Evropské unie včetně České republiky.

¹ RMB breaks into the top five as a world payments currency. SWIFT, 28 January 2015.

V následujícím textu budeme tyto výrazné změny probíhající ve světové ekonomice a jejich důsledky analyzovat. Naši pozornost přitom soustředíme na vývoj ekonomického postavení Evropské unie a USA v mezinárodním srovnání. K tomu využijeme statistická data zveřejňovaná Evropskou komisí, Eurostatem, Evropskou centrální bankou a Mezinárodním měnovým fondem.

Graf 1 Podíly měn na hodnotě světových plateb (v %)



Pramen: SWIFT Watch

1. Vývoj velikosti ekonomik a jejich vzájemného obchodu

Nejprve se budeme zabývat vývojem a porovnáním velikosti ekonomik různých zemí světa a jejich seskupení. Velikost ekonomiky země budeme měřit jako výši jejího hrubého domácího produktu (HDP) v přepočtu podle parity kupní síly (PPP). Budou nás zajímat relativní ukazatele, tedy podíly různých zemí a jejich seskupení na celkovém světovém hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly.

V čase můžeme pozorovat dlouhodobý trend postupného zmenšování podílu rozvinutých zemí na světovém HDP (viz tabulka 1). Zatímco ještě v roce 2007 vytvářely rozvinuté země výraznou nadpoloviční většinu světového hrubého domácího produktu v přepočtu podle parity kupní síly, konkrétně 56,4 %, do roku 2013, tedy během pouhých šesti let, se jejich podíl výrazně zmenšil na méně než polovinu světového HDP, konkrétně 43,2 %. Naopak v tomto období rychle rostl podíl nově industrializovaných a rozvojových zemí na světovém HDP. V roce 2007 se v nově industrializovaných a rozvojových zemích vytvářelo 43,6 % světového hrubého domácího produktu, o šest let později, v roce 2013, to bylo již 56,8 %.

Tabulka 1 Podíly skupin zemí na světovém HDP v PPP (v %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Rozvinuté země	56,4	54,7	53,2	51,9	50,3	49,6	43,2
Nově industrializované a rozvojové země	43,6	45,3	46,8	48,1	49,7	50,4	56,8

Pramen: Economic Forecast – Spring 2009; European Economic Forecast – Spring 2010; European Economic Forecast – Spring 2011; European Economic Forecast – Spring 2012; European Economic Forecast – Spring 2013; European Economic Forecast – Spring 2014; European Economic Forecast – Winter 2015

Význam rozvinutých zemí ve světové ekonomice tedy v posledních letech setrvale klesá, naopak roste úloha nově industrializovaných a rozvojových zemí. Nově industrializované a rozvojové země jsou již dnes, z hlediska vytvořeného HDP, rozhodující silou v globální ekonomice.

Podobné vývojové trendy můžeme pozorovat také v případě ekonomik Evropské unie, Spojených států amerických a zemí BRIC, tedy Brazílie, Ruska, Indie a Číny (viz tabulka 2). Evropská unie a Spojené státy americké zaznamenávají, podobně jako celá skupina rozvinutých zemí, dlouhodobý pokles svého podílu na světovém HDP. Evropská unie v roce 2007 vytvářela 22,5 % světového hrubého domácího produktu v přepočtu podle parity kupní síly, v roce 2013 již pouze 17,2 %. Obdobně Spojené státy americké se v roce 2007 podílely na světovém HDP 21,6 %, do roku 2013 se však jejich podíl snížil na 16,5 %. Souhrnný podíl Evropské unie a USA na světovém hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly tedy v letech 2007–2013 výrazně poklesl ze 44,1 % na 33,7 %. Naopak souhrnný podíl skupiny zemí BRIC – Brazílie, Ruska, Indie a Číny – na světovém HDP se v letech 2007–2013 zvýšil, a sice z 21,6 % na 28,8 %.

Tabulka 2 Podíly EU, USA a BRIC na světovém HDP v PPP (v %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU	22,5	22,1	21,3	20,7	20,0	19,2	17,2
USA	21,6	20,7	20,5	19,8	19,2	19,5	16,5
EU + USA	44,1	42,8	41,8	40,5	39,2	38,7	33,7
BRIC	21,6	22,6	24,1	25,2	26,2	26,2	28,8

Pramen: Economic Forecast – Spring 2009; European Economic Forecast – Spring 2010; European Economic Forecast – Spring 2011; European Economic Forecast – Spring 2012; European Economic Forecast – Spring 2013; European Economic Forecast – Spring 2014; European Economic Forecast – Winter 2015

S výše uvedenými výsledky koresponduje rovněž vývoj podílů deseti největších ekonomik světa na globálním hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly. V 80. a 90. letech minulého století existovala v rámci globální ekonomiky pouze jedna země s jednoznačně dominantním podílem na světovém HDP, a sice Spojené státy americké (viz tabulka 3). USA v tomto období vytvářely přes 20 % světového hrubého domácího produktu a jejich podíl zůstával víceméně stabilní. Japonsko vytvářelo v 80. a 90. letech minulého století zhruba 8 % světového HDP, podíl Německa se postupně snižoval ze 6,5 % na necelých 5 %, podíly Francie a Itálie poklesly ze 4,5 % na hodnoty mírně převyšující 3 % a rovněž Brazílie snížila svůj podíl ze 4,3 % na úroveň lehce nad 3 %. Velká Británie vytvářela v 80. a 90. letech minulého století zhruba 3 % světového HDP.

Opačný vývoj v uvedeném období zaznamenaly dvě asijské rozvojové země – Indie a Čína. Podíl Indie na světovém HDP se v letech 1980–2000 zvýšil ze 3 % na 4,4 %, podíl Číny pak vzrostl více než trojnásobně – z 2,3 % na 7,4 %. V roce 2000 tak již byla Čína druhou největší ekonomikou světa, i když se značným odstupem za Spojenými státy americkými.

Výše uvedené trendy pokračovaly i v následujících letech (viz tabulka 4). Ve sledovaném období 2007–2013 klesaly podíly jednotlivých rozvinutých zemí na světovém hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly. Podíl Spojených států amerických poklesl z 21,6 % na 16,5 %, podíl Japonska ze 6,7 % na 4,6 %, podíl Německa ze 4,4 % na 3,4 %. Velká Británie v uvedeném období snížila svůj podíl na světovém HDP ze 3,7 % na 2,3 %, Francie ze 3,4 % na 2,5 % a Itálie z 2,8 % na 2 %.

Zcela opačný byl vývoj v případě Číny a Indie. Čína v roce 2007 vytvářela 11 % světového HDP, v roce 2013 to však již bylo 15,8 %, tedy úroveň jen nepatrně nižší

než v případě Spojených států amerických. Podle odhadu Mezinárodního měnového fondu² v roce 2014 již Čína překonala podíl USA na světovém hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly, a stala se tak největší ekonomikou světa podle tohoto ukazatele. Rostl rovněž podíl Indie na světovém HDP, a sice ze 4,6 % v roce 2007 na 6,6 % v roce 2013. Indie se tak stala třetí největší ekonomikou světa podle ukazatele hrubého domácího produktu v přepočtu podle parity kupní síly. Podíly dalších dvou sledovaných ekonomik – Ruska a Brazílie – na světovém HDP v uvedeném období stagnovaly kolem 3 %.

Tabulka 3 Podíly největších ekonomik na světovém HDP v PPP v letech 1980–2000 (v %)

	1980	1985	1990	1995	2000
USA	22,4	23,0	22,5	20,6	21,2
Japonsko	7,8	8,4	8,9	7,7	6,7
Německo	6,5	6,0	6,0	5,3	4,8
Francie	4,5	4,3	4,2	3,6	3,5
Itálie	4,5	4,2	4,1	3,5	3,2
Brazílie	4,3	4,0	3,7	3,4	3,1
Velká Británie	3,4	3,3	3,3	3,0	3,0
Indie	3,0	3,5	3,8	4,0	4,4
Čína	2,3	3,4	4,1	5,9	7,4
Rusko	:	:	:	3,5	3,2

Pramen: International Monetary Fund

Změny velikosti jednotlivých ekonomik a jejich podílů na světovém HDP ovlivnily také teritoriální strukturu zahraničního obchodu jednotlivých zemí. Naše pozornost se soustředí na dlouhodobý vývoj podílů hlavních obchodních partnerů na dovozu a vývozu Evropské unie. Pokud jde o dovoz do Evropské unie, ještě v roce 2002 byly jednoznačně dominujícím obchodním partnerem Spojené státy americké, které zajišťovaly 19,5 % importu do EU (viz tabulka 5). Druhým nej-

² International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2014.

větším obchodním partnerem byla Čína s podílem 9,6 %, na třetí pozici se umístilo Rusko se 7% podílem a čtvrté bylo Švýcarsko s podílem 6,6 %. O jedenáct let později, v roce 2013, byla situace naprosto odlišná. Největším obchodním partnerem v případě dovozu do Evropské unie byla Čína, ze které pocházelo 16,6 % importu do EU. Druhým největším obchodním partnerem bylo Rusko s podílem 12,3 % a až teprve třetí byly Spojené státy americké s podílem 11,6 %. Na čtvrté příčce se umístilo Švýcarsko s podílem 5,6 %.

Tabulka 4 Podíly největších ekonomik na světovém HDP v PPP v letech 2007–2013 (v %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USA	21,6	20,7	20,5	19,8	19,2	19,5	16,5
Čína	11,0	11,6	13,0	13,8	14,6	14,7	15,8
Indie	4,6	4,8	5,2	5,5	5,7	5,7	6,6
Japonsko	6,7	6,4	6,0	5,9	5,7	5,5	4,6
Německo	4,4	4,4	4,3	4,2	4,1	3,8	3,4
Rusko	3,2	3,3	3,0	3,0	2,9	3,0	3,4
Brazílie	2,8	2,9	2,9	2,9	3,0	2,8	3,0
Francie	3,4	3,4	3,4	3,3	3,2	2,7	2,5
Velká Británie	3,7	3,2	2,8	2,9	2,8	2,8	2,3
Itálie	2,8	2,8	2,7	2,6	2,5	2,2	2,0

Pramen: Economic Forecast – Spring 2009; European Economic Forecast – Spring 2010; European Economic Forecast – Spring 2011; European Economic Forecast – Spring 2012; European Economic Forecast – Spring 2013; European Economic Forecast – Spring 2014; European Economic Forecast – Winter 2015

Změny proběhly také v teritoriální struktuře vývozu Evropské unie (viz tabulka 6). V letech 2002–2013 sice zůstávaly u vývozu Evropské unie největším obchodním partnerem Spojené státy americké, avšak jejich podíl výrazně poklesl z 28 % na 16,6 %. Druhé místo si udrželo Švýcarsko s podílem pohybujícím se v rozmezí 8–10 %. Třetím největším obchodním partnerem byla Čína, jejíž podíl se přitom více než zdvojnásobil ze 4 % na 8,5 %. Na čtvrté pozici zůstalo Rusko, jehož podíl na exportu EU se také zvýšil ze 3,9 % na 6,9 %.

Tabulka 5 Podíly hlavních obchodních partnerů na dovozu EU-28 (extra-EU, v %)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Čína	9,6	11,4	12,6	13,6	14,3	16,2	15,7	17,4	18,5	17,1	16,2	16,6
Rusko	7,0	7,6	8,3	9,6	10,5	10,2	11,4	9,7	10,6	11,6	12,0	12,3
USA	19,5	16,9	15,5	13,4	12,5	12,3	11,5	12,6	11,3	11,1	11,5	11,6
Švýcarsko	6,6	6,3	6,1	5,6	5,2	5,3	5,2	6,5	5,6	5,4	5,9	5,6

Pramen: Eurostat

Tabulka 6 Podíly hlavních obchodních partnerů na vývozu EU-28 (extra-EU, v %)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USA	28,0	26,4	24,9	23,9	23,2	21,0	18,9	18,6	17,9	17,0	17,4	16,6
Švýcarsko	8,2	8,3	8,0	8,2	7,7	7,5	7,7	8,1	8,2	9,1	7,9	9,8
Čína	4,0	4,8	5,1	4,9	5,5	5,8	6,0	7,5	8,4	8,8	8,6	8,5
Rusko	3,9	4,3	4,9	5,4	6,3	7,2	8,0	6,0	6,4	7,0	7,3	6,9

Pramen: Eurostat

Spojené státy americké tedy ztratily svou jednoznačně dominantní pozici v zahraničním obchodu Evropské unie a jejich postavení je atakováno Čínou a Ruskem. V případě dovozu do Evropské unie již význam Číny a Ruska dokonce předstihl Spojené státy americké.

2. Vývoj veřejného dluhu a vnější ekonomické (ne)rovnováhy, role eura a amerického dolaru

Dále budeme postavení Evropské unie a Spojených států amerických ve světové ekonomice posuzovat na základě vývoje některých makroekonomických indikátorů ukazujících na vývoj jejich vnitřních a vnějších ekonomických (ne)rovnováh.

váh. Konkrétně budeme sledovat vývoj veřejného dluhu jako indikátor (ne)rovnováhy veřejných financí v posuzovaných ekonomikách a vývoj salda běžného účtu platební bilance jako ukazatel jejich vnější ekonomické (ne)rovnováhy.

Nejprve se soustředíme na dlouhodobý vývoj veřejného dluhu (viz tabulka 7). Z dostupných údajů plyne, že ve sledovaném období došlo k prudkému nárůstu veřejného dluhu jak Spojených států amerických, tak Evropské unie, respektive eurozóny. Spojené státy americké dosahovaly v roce 2001 veřejného dluhu 53 % HDP, do roku 2013 se však jejich veřejný dluh téměř zdvojnásobil na 104,2 % HDP. Veřejný dluh Evropské unie se v letech 2007–2013 zvýšil z 59 % HDP na 85,4 % HDP, v případě eurozóny došlo ve stejném období k nárůstu veřejného dluhu ze 66,4 % HDP na 90,9 % HDP.

Pokud jde o jednotlivé země Evropské unie, nejdramatičtější – téměř osminásobně – se zvýšil veřejný dluh Řecka, a sice z 22,6 % HDP dosahovaných v roce 1980 na 175,1 % HDP v roce 2013. Dlouhodobě rostl rovněž veřejný dluh čtyř největších členských zemí EU – Německa, Francie, Velké Británie a Itálie. V případě Francie se veřejný dluh zvýšil z 20,3 % HDP v roce 1980 na 91,8 % HDP v roce 2013, v případě Velké Británie ze 47,4 % HDP v roce 1980 na 90,6 % HDP v roce 2013 a narostl také italský veřejný dluh z 97,6 % HDP v roce 1991 na 132,5 % HDP v roce 2013. V Německu bylo možné pozorovat růst veřejného dluhu od roku 1991 do roku 2010 z hodnoty 39,5 % HDP na úroveň 82,5 % HDP, po roce 2010 pak Německo zaznamenává mírný pokles veřejného dluhu, konkrétně na 78,4 % HDP v roce 2013.

Nárůstu veřejného dluhu se nevyhnuly ani Česká republika a Slovensko. Slovenský veřejný dluh se nejprve v letech 1999–2008 snížil ze 47,8 % HDP na 27,9 % HDP, v následujícím období se však zdvojnásobil na 55,4 % HDP v roce 2013. Veřejný dluh České republiky v mezinárodním srovnání není příliš vysoký, avšak znepokojující je tempo jeho růstu – v letech 1999–2013 se jeho úroveň ztrojnásobila z 15,8 % HDP na 46 % HDP.

Ze skupiny rozvinutých zemí mimo Evropskou unii vykázalo bezprecedentní nárůst veřejného dluhu Japonsko, a sice z hodnoty 52,4 % HDP v roce 1980 na úroveň 243,2 % HDP v roce 2013.

V porovnání s USA, Evropskou unií a Japonskem vykazují nižší hodnoty veřejného dluhu země BRIC. Veřejný dluh Číny byl v roce 2013 na úrovni 39,4 % HDP a oproti hodnotě z roku 1999 ve výši 37 % HDP narostl jen mírně. Veřejný dluh Indie, Brazílie a Ruska se ve sledovaném období dokonce snížil. V případě Indie veřejný dluh poklesl ze 75,3 % HDP v roce 1991 na 61,5 % HDP v roce 2013, v případě Brazílie ze 70,8 % HDP v roce 2001 na 66,2 % HDP v roce 2013. Nejmáramantněji se snížil veřejný dluh Ruska, a sice z 99 % HDP v roce 1999 na pouhých 13,9 % HDP v roce 2013.

Pokud jde o vývoj salda běžného účtu platební bilance, můžeme vysledovat ekonomiky jak s dlouhodobým přebytkem, tak s dlouhodobým deficitem běžného účtu platební bilance (viz tabulka 8). Spojené státy americké vykazují dlouhodobě schodek běžného účtu platební bilance, Evropská unie jako celek má saldo běžné-

ho účtu rozkolísané mezi mírným deficitem a mírným přebytkem, eurozóna v průměru dlouhodobě dosahuje spíše přebytku běžného účtu. Ze čtyř největších členských zemí EU má dlouhodobě přebytkový běžný účet pouze Německo, naopak Francie, Velká Británie a Itálie dlouhodobě vykazují spíše schodky běžného účtu platební bilance. S dlouhodobě deficitním běžným účtem se potýkalo také Řecko, Slovensko a Česká republika, i když Slovensko v letech 2012–2013 dokázalo vytvořit přebytek běžného účtu. Ze sledovaných rozvinutých zemí mimo Evropskou unii má dlouhodobě přebytkový běžný účet Japonsko.

Mezi zeměmi BRIC vykazují dlouhodobě přebytek běžného účtu Čína a Rusko. Naopak Indie a Brazílie mají dlouhodobě deficit běžného účtu platební bilance.

Tabulka 7 **Veřejný dluh** (v % HDP)

	1980	1991	1999	2001	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USA	:	:	:	53,0	64,0	72,8	86,1	94,8	99,0	102,5	104,2
Evropská unie	:	:	:	:	59,0	62,2	74,3	78,2	80,8	83,5	85,4
Eurozóna	:	:	:	:	66,4	70,2	79,9	83,7	85,8	89,0	90,9
Německo	:	39,5	61,3	59,1	65,2	66,8	74,6	82,5	80,0	81,0	78,4
Francie	20,3	35,1	58,5	56,5	63,2	67,0	78,0	80,8	84,4	88,7	91,8
Itálie	:	97,6	113,1	108,3	103,3	106,1	116,4	119,3	120,7	127,0	132,5
Řecko	22,6	74,8	94,0	103,7	107,2	112,9	129,7	148,3	170,3	157,2	175,1
Slovensko	:	:	47,8	48,9	29,4	27,9	35,6	41,0	43,6	52,7	55,4
Česko	:	:	15,8	23,9	27,9	28,7	34,6	38,4	41,4	46,2	46,0
Velká Británie	47,4	33,2	43,0	37,3	43,7	51,9	67,1	78,5	84,3	89,1	90,6
Japonsko	52,4	68,8	135,6	153,6	183,0	191,8	210,2	216,0	229,8	237,3	243,2
Čína	:	:	37,0	37,7	34,8	31,7	35,8	36,6	36,5	37,4	39,4
Indie	:	75,3	70,0	78,7	74,0	74,5	72,5	67,5	66,8	66,6	61,5
Rusko	:	:	99,0	47,6	8,6	8,0	10,6	11,3	11,6	12,7	13,9
Brazílie	:	:	:	70,8	65,2	63,5	66,8	65,0	64,7	68,2	66,2

Pramen: International Monetary Fund; European Economic Forecast – Autumn 2012; European Economic Forecast – Spring 2013; European Economic Forecast – Autumn 2013; Eurostat

Tabulka 8 Saldo běžného účtu platební bilance (v % HDP)

	1980	1991	1999	2001	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USA	0,1	0,0	-3,1	-3,7	-5,0	-4,7	-2,6	-3,0	-3,0	-2,9	-2,4
Evropská unie	:	:	:	:	-1,1	-2,2	-0,7	-0,5	-0,3	0,5	1,2
Eurozóna	:	:	:	:	0,1	-1,5	-0,1	0,1	0,1	1,4	2,4
Německo	-1,7	-1,3	-1,5	-0,4	7,1	6,0	6,0	5,9	6,3	7,4	7,0
Francie	-0,6	-0,5	3,1	1,7	-1,0	-1,7	-1,3	-1,3	-1,7	-2,1	-1,3
Itálie	-3,6	-2,5	1,0	0,3	-1,3	-2,8	-1,9	-3,4	-3,0	-0,3	1,0
Řecko	-4,1	-1,6	-5,4	-7,2	-14,6	-15,0	-11,2	-10,3	-9,9	-2,5	0,7
Slovensko	:	:	-5,6	-8,3	-5,3	-6,3	-2,6	-3,7	-3,8	2,2	2,1
Česko	:	:	-2,4	-5,1	-4,4	-2,1	-2,5	-3,8	-2,9	-1,3	-1,4
Velká Británie	0,7	-1,4	-2,7	-2,3	-2,2	-0,9	-1,4	-2,7	-1,5	-3,8	-4,5
Japonsko	-1,0	1,9	2,6	2,1	4,9	2,9	2,9	4,0	2,1	1,0	0,7
Čína	:	:	1,9	1,3	10,1	9,2	4,8	4,0	1,9	2,6	1,9
Indie	-1,5	-0,4	-1,0	0,7	-1,3	-2,3	-2,8	-2,7	-4,2	-4,7	-1,7
Rusko	:	:	12,6	11,1	5,5	6,3	4,1	4,4	5,1	3,5	1,6
Brazílie	-8,6	-0,3	-4,3	-4,2	0,1	-1,7	-1,5	-2,2	-2,1	-2,4	-3,6

Pramen: International Monetary Fund; Eurostat

Nakonec nás bude zajímat, nakolik se výše rozebírané změny ve velikosti jednotlivých ekonomik a v jejich vzájemném obchodu, stejně jako dlouhodobý vývoj jejich veřejného dluhu a vnější ekonomické (ne)rovnováhy odrazil v zastoupení jednotlivých měn ve světových devizových rezervách (viz tabulka 9). Můžeme konstatovat, že navzdory dlouhodobému poklesu podílu Spojených států amerických

Tabulka 9 Zastoupení měn v devizových rezervách (svět celkem, v %)

Měna	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 III. Q
Americký dolar	59,0	62,1	65,2	69,3	71,0	70,5	70,7	66,5	65,8	66,0	66,4	65,7	64,1	64,1	62,1	61,8	62,3	61,1	61,0	62,3
Euro	:	:	:	:	17,9	18,8	19,8	24,2	25,3	24,9	24,3	25,2	26,3	26,4	27,6	26,0	24,7	24,3	24,4	22,6
Německá marka	15,8	14,7	14,5	13,8	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Francouzský frank	2,4	1,8	1,4	1,6	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Britská libra	2,1	2,7	2,6	2,7	2,9	2,8	2,7	2,9	2,6	3,2	3,6	4,2	4,7	4,0	4,3	3,9	3,8	4,0	4,0	3,8
Japonský jen	6,8	6,7	5,8	6,2	6,4	6,3	5,2	4,5	4,1	3,8	3,7	3,2	2,9	3,1	2,9	3,7	3,6	4,1	3,8	4,0
Švýcarský frank	0,3	0,2	0,4	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3
Ostatní	13,6	11,7	10,2	6,1	1,6	1,4	1,2	1,4	1,9	1,9	1,9	1,5	1,8	2,2	3,1	4,4	5,4	6,3	6,5	7,0

Pramen: International Monetary Fund; European Central Bank

kých na světovém hrubém domácím produktu, dlouhodobě deficitnímu běžnému účtu USA a nárůstu veřejného dluhu USA nad 100 % HDP prozatím zůstává jednoznačně dominantní rezervní měnou americký dolar. Jeho podíl na světových devizových rezervách sice poklesl z maximální úrovně 71 % v roce 1999 na 62,1 % v roce 2009, avšak od roku 2009 až do současnosti zůstává zastoupení amerického dolaru ve světových devizových rezervách prozatím stabilní v intervalu 61–62 %.

Euro nenaplnilo ambiciózní očekávání, že by se mohlo stát rezervní měnou rovnocennou americkému dolaru. Podíl eura na světových devizových rezervách sice vzrostl ze 17,9 % v roce 1999 na 27,6 % v roce 2009, avšak v následujícím období se jeho zastoupení snížilo až na 22,6 % ve třetím čtvrtletí 2014. Významnou roli v tom sehrála dluhová krize v některých zemích eurozóny probíhající od roku 2010, která dosud nebyla uspokojivě vyřešena a jejíž negativní důsledky pro celou eurozónu jsou patrné dodnes. To stále vytváří pochybnosti o dlouhodobých perspektivách existence eura a eurozóny a snižuje důvěru v jednotnou evropskou měnu. Navíc také dlouhodobě klesá podíl Evropské unie a eurozóny na světovém hrubém domácím produktu.

Podíl britské libry na světových devizových rezervách se ve sledovaném období zvyšoval, zastoupení japonského jenu naopak klesalo. V současné době tvoří každá z těchto dvou měn zhruba 4 % světových devizových rezerv.

Mezi významnými rezervními měnami prozatím nefiguruje čínský jüan, protože nespňuje všechny potřebné podmínky požadované Mezinárodním měnovým fondem. Přesto ho ve svých devizových rezervách v současné době uchovává více než 60 centrálních bank.³ Čína má ale ambice potřebné podmínky postupně splnit a z čínského jüanu v příštích letech důležitou světovou rezervní měnu učinit. Neustále rostoucí velikost a význam čínské ekonomiky v globálním měřítku a převážně příznivé makroekonomické výsledky Číny ji v těchto ambiciózních plánech podporují.

3. Čínské ambice versus americká hegemonie: hlavní linie světového (ekonomického) konfliktu

Americký dolar prozatím zůstává dominantní měnou světového finančního systému a hlavní světovou rezervní měnou. Je tomu tak navzdory dlouhodobému poklesu podílu Spojených států amerických na vytvořeném světovém hrubém domácím produktu, navzdory dlouhodobě deficitnímu sladu běžného účtu USA i navzdory výraznému nárůstu veřejného dluhu USA na úroveň vyšší než 100 % HDP.

Euro nesploilo ambiciózní očekávání a nestalo se světovou rezervní měnou svým významem srovnatelnou s americkým dolarem. Jeho role ve světovém finančním systému v posledních letech spíše klesá. Způsobila to především dlu-

hová a institucionální krize v eurozóně probíhající od roku 2010, která dosud nebyla uspokojivě vyřešena a která stále přináší negativní důsledky pro eurozónu. Proto přetrvávají pochybnosti o dlouhodobých perspektivách existence jednotné evropské měny. Navíc rovněž dlouhodobě klesá podíl Evropské unie a eurozóny na vytvořeném světovém hrubém domácím produktu.

Navzdory silné konfrontaci mezi USA a Ruskem v souvislosti s ukrajinskou krizí se v tuto chvíli nejvíce jako pravděpodobné, že konflikt mezi Spojenými státy americkými a Ruskem by mohl být určující pro další vývoj světové ekonomiky. Rusko má sice značný vojenský potenciál a velké zásoby nerostných surovin včetně energetických a na rozdíl od Spojených států amerických je pro ruskou ekonomiku charakteristický nízký veřejný dluh a přebytek běžného účtu platební bilance. Avšak podíl Ruska na vytvořeném světovém hrubém domácím produktu stagnuje a je několikanásobně nižší než podíl USA. Navíc ruský rubl nehraje významnou roli ve světovém finančním systému a jeho úloha se prozatím v čase ani nezvyšuje. Rusko samotné tak přinejmenším v současnosti přímo neohrožuje světovou (ekonomickou) hegemonii Spojených států amerických. Vůdčí postavení USA však může být atakováno aliancí Ruska se silnějším spojencem.

Zemí, která může v relativně blízké budoucnosti ohrozit světovou (ekonomickou) hegemonii Spojených států amerických, je Čína. Tato skutečnost vyplývá z dosavadního ekonomického vývoje Číny, z jejích současných aktivit v mezinárodních (ekonomických) vztazích i z jejích záměrů do budoucna. Velikost čínské ekonomiky dlouhodobě roste. Podíl Číny na světovém hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly byl v roce 2013 jen nepatrně nižší než podíl Spojených států amerických a v roce 2014 podle odhadu Mezinárodního měnového fondu již Čína podíl Spojených států amerických předstihla. Čína má v porovnání s USA, Evropskou unií a Japonskem mnohem nižší úroveň veřejného dluhu a dlouhodobě vykazuje přebytek běžného účtu platební bilance. Rychle roste podíl čínské měny na světových platbách, čínský jüan se v listopadu 2014 stal pátou nejpoužívanější měnou v globálních transakcích s perspektivou dalšího růstu svého podílu.

Čínský jüan však zatím není významnou rezervní měnou. Čína má ale ambice z čínského jüanu v příštích letech důležitou světovou rezervní měnu učinit – usiluje o zařazení čínského jüanu do měnového koše zvláštních práv čerpání (SDR) Mezinárodního měnového fondu. Dosud jsou součástí měnového koše SDR americký dolar, euro, britská libra a japonský jen. O zařazení čínského jüanu do měnového koše SDR jako páté měny požádal v březnu 2015 generální ředitelku Mezinárodního měnového fondu Christine Lagardeovou čínský premiér Li Kečchiang. Zároveň přislíbil splnění podmínek a kritérií nutných k provedení tohoto kroku. Zapojení čínského jüanu do měnového koše SDR podporují čtyři největší ekonomiky Evropské unie – Německo, Francie, Velká Británie a Itálie. Velká Británie usiluje o to, aby se Londýn stal hlavním centrem mezinárodního obchodování s čínskou měnou, a podobně Německo chce, aby se s čínským jüanem obchodovalo ve Frankfurtu nad Mohanem. Naopak Spojené státy americké nejsou

³ Čína chce jüan jako světovou rezervní měnu, Spojené státy jsou proti. <http://ihned.cz>, 2. dubna 2015.

zapojení čínského jüanu do měnového koše SDR nakloněny a mají tendenci tento proces zdržovat. Zdůrazňují, že Čína musí nejprve splnit všechny nezbytné podmínky a kritéria a že prozatím čínský jüan není na připojení k měnovému koši SDR připraven.⁴

Dalším příkladem, jak se Čína snaží získat větší vliv v globální ekonomice, je aktuální projekt Asijské banky pro investice do infrastruktury (AIIB) pod čínským vedením. AIIB je vnímána jako konkurenční projekt k současné Světové bance (WB) a Asijské rozvojové bance (ADB), v nichž mají největší vliv Spojené státy americké. AIIB by měla být založena do konce roku 2015 a Čína požádala země, které chtějí být jejími zakládajícími členy, aby podaly přihlášku do konce března 2015. Spojené státy americké vyzvaly své spojence z Evropy a asijsko-tichomořské oblasti, aby se k AIIB nepřipojovali. Snaha USA odradit tyto země od členství v AIIB však byla většinou neúspěšná.⁵

Ke dni 5. dubna 2015 měla AIIB schválených 34 zakládajících členů, z toho 27 z Asie (Čína, Indie, Pákistán, Bangladéš, Nepál, Srí Lanka, Maledivy, Mongolsko, Kazachstán, Uzbekistán, Tádžikistán, Barma, Thajsko, Laos, Kambodža, Vietnam, Filipíny, Indonésie, Malajsie, Brunej, Singapur, Saúdská Arábie, Spojené arabské emiráty, Omán, Katar, Kuvajt, Jordánsko), 6 z Evropy (Německo, Francie, Velká Británie, Itálie, Lucembursko, Švýcarsko) a 1 z dalšího regionu (Nový Zéland). Dalších více než 20 zemí má podanou přihlášku a probíhá procedura jejich schvalování za zakládající členy AIIB. Jedná se o Rusko, Kyrgyzstán, Gruzii, Ázerbájdžán, Turecko, Egypt, Izrael, Norsko, Švédsko, Finsko, Dánsko, Island, Nizozemsko, Rakousko, Maďarsko, Polsko, Španělsko, Portugalsko, Brazílii, Jižní Koreu a Austrálii.

Čína tedy usiluje o další upevnění své pozice a zvýšení svého vlivu v globální ekonomice a také o posílení svého významu ve světovém finančním systému. Spojené státy americké se jí v tom snaží zabránit. Vliv USA v globální ekonomice však postupně klesá a Spojené státy americké už ani nejsou schopny přesvědčit své spojence, aby v tomto čínsko-americkém soupeření stáli na straně USA. Před námi se tak rýsuje hlavní linie konfliktu, kterým může být svět zatížen v příštích letech či desetiletích a jehož charakter nemusí být pouze ekonomický.

Literatura a prameny

1. Čína chce jüan jako světovou rezervní měnu, Spojené státy jsou proti. <http://ihned.cz>, 2. dubna 2015 (<http://byznys.ihned.cz/c1-63792990-cina-chce-juan-jako-svetovou-rezervni-menu-spojene-staty-jsou-proti>)
2. Čínská banka úspěšně rozkládá transatlantické spojení. <http://www.novinky.cz>, 3. dubna 2015 (<http://www.novinky.cz/ekonomika/366075-cinska-banka-uspesne-rozklada-transatlanticke-spojenci.html>)
3. *European Economic Forecast – Winter 2015*. European Economy 1/2015, European Commission, 2015

4. *European Economic Forecast – Spring 2014*. European Economy 3/2014, European Commission, 2014
5. *European Economic Forecast – Autumn 2013*. European Economy 7/2013, European Commission, 2013
6. *European Economic Forecast – Spring 2013*. European Economy 2/2013, European Commission, 2013
7. *European Economic Forecast – Autumn 2012*. European Economy 7/2012, European Commission, 2012
8. *European Economic Forecast – Spring 2012*. European Economy 1/2012, European Commission, 2012
9. *European Economic Forecast – Spring 2011*. European Economy 1/2011, European Commission, 2011
10. *European Economic Forecast – Spring 2010*. European Economy 2/2010, European Commission, 2010
11. *Economic Forecast – Spring 2009*. European Economy 3/2009, European Commission, 2009
12. *RMB breaks into the top five as a world payments currency*. SWIFT, 28 January 2015 (http://www.swift.com/about_swift/shownews?param_dcr=news.data/en/swift_com/2015/PR_RMB_into_the_top_five.xml)
13. European Central Bank (<https://www.ecb.europa.eu>)
14. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Balance of payments (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/balance-of-payments/data/main-tables>)
15. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Government finance statistics (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics/data/main-tables>)
16. Eurostat, Statistics by theme – International trade, International trade (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/data/main-tables>)
17. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2014 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>)

⁴ Čína chce jüan jako světovou rezervní měnu, Spojené státy jsou proti. <http://ihned.cz>, 2. dubna 2015.

⁵ Čínská banka úspěšně rozkládá transatlantické spojení. <http://www.novinky.cz>, 3. dubna 2015.

KVALITA PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ V EU A USA PODLE HODNOCENÍ SVĚTOVÉ BANKY

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

Postavení Evropské unie a USA lze porovnávat v mnoha aspektech a pak z těchto kamínků skládat mozaiku. Kromě makroekonomického vývoje a hospodářské výkonnosti lze srovnávat podnikatelský rámec, který má velký vliv na konkurenceschopnost ekonomik a životní úroveň. V přátelskosti pravidel vůči podnikání podle hodnocení Světové banky vyhrávají USA nad EU, i když při srovnání na úrovni zemí stojí nyní Dánsko o několik pozic před USA a Spojené království v těsném závěsu za nimi. V první dvacítkě nejlepších zemí se umístilo deset zemí z evropského kontinentu – kromě Dánska a Spojeného království Norsko, Finsko, Švédsko, Island, Irsko, Německo, Estonsko a Švýcarsko. Zemí s nejpříznivějším podnikatelským prostředím na světě je v posledním desetiletí Singapur, následovaný Novým Zélandem a Hongkongem.

Vlády nastavují podnikatelům pravidla, kterými jim buď usnadňují, nebo komplikují život a v horším případě je vhánějí do neformální ekonomiky. Z rozsáhlých komparativních analýz Světové banky, které tato instituce provedla v poslední zprávě ve 189 zemích, je patrné, že **americká pravidla jsou příznivější pro podnikatele než evropská**, ač v některých parametrech některé evropské země nad USA vítězí. Problémem je, že Světová banka posuzuje pouze jednotlivé země, nikoliv integrační uskupení. Přímé srovnání EU a USA tak učinit nelze.

Pokud bychom čistě teoreticky za EU vybrali pouze Dánsko, zvítězila by EU nad Spojenými státy. Pokud bychom za EU vybrali Dánsko a Spojené království, byly by rámce vyrovnané. Z celkového srovnání je také vidět, že daleko za americkými i evropskými rámci jsou Brazílie, Indie nebo Čína. Česká republika obsadila 44. pozici ze 189 hodnocených zemí a 19. pozici mezi zeměmi EU. V žebříčku se umístila těsně za Jižní Afrikou a těsně před Arménií. Má co dohánět hlavně v oblasti zakládání firem, vyřizování stavebních povolení, přihlašování k odběru elektřiny a placení daní. Její podnikatelský rámec není hodnocen jako příliš dobrý ani Evropskou komisí a závěry jsou obdobné. V minulých letech ale ČR obsazovala daleko horší pozice a reformami (např. podstatným snížením požadavku na minimální kapitál při zakládání firem, zlepšením fungováním katastrálních úřadů, soudů a finančních úřadů a zlepšeným přístupem k úvěrům) si postavení zlepšila. Celkem příznivé, ač ne vynikající, má výsledky v oblasti registru nemovitostí, získání úvěru a bankrotového řízení, kde se míra výtěžnosti aktiv v posledním hodnocení zvýšila na 65,6 %.¹

Nejblíže Spojeným státům v pořadí úspěšnosti jsou ze zemí EU Dánsko a Spojené království. Je hodně zajímavé, že tyto země dosahují ze zemí EU nejlepších výsledků, ale při různých hospodářských modelech. Zatímco Dánsko je tradiční sociálně tržní ekonomikou s vysokým zdaněním a důrazem na sociální dimenzi, Spojené království uplatňuje obdobně jako Spojené státy model nižších státních zásahů, většího důrazu na individualismus, trh a produktivitu. V první dvacítkě nejlépe hodnocených zemí se z evropského kontinentu umístily Dánsko (4.), Norsko (6.), Spojené království (8.), Finsko (9.), Švédsko (11.), Island (12.), Irsko (13.), Německo (14.), Estonsko (17.) a Švýcarsko (20.). Členství v eurozóně ani členství v EU se nejeví jako rozhodující faktor pro úspěšnost v hodnocení kvality podnikatelského prostředí. V první dvacítkě jsou čtyři země eurozóny (Finsko, Irsko, Německo a Estonsko), tři země EU neúčastníci se eura (Dánsko, Spojené království, Švédsko) a tři evropské země neúčastníci se EU (Norsko, Island a Švýcarsko). Je překvapující, že pevninská Čína skončila jako 90., zatímco Hongkong těsně soupeří se Singapurem a Novým Zélandem a Tchaj-wan obsadil 19. místo před Švýcarskem. Ze zemí EU skončila na horší pozici než Čína pouze Malta, a to na 94. pozici. Indonésie osadila 114. pozici a Indie 142. pozici.

S výjimkou Německa a Švýcarska se v první dvacítkě zemí s nejpříznivějším podnikatelským prostředím umístily ze zemí evropského prostoru severské země. Členství v eurozóně ani uplatněný hospodářský model se tak nejeví jako rozhodující faktor pro úspěšnost.

Za zdroj informací byly použity publikace Světové banky *Doing Business*, které hodnotí přátelskost oficiálních pravidel vůči podnikání. V poslední publikaci provedla Světová banka porovnání 189 zemí od Afghánistánu po Zimbabwe. Je nutno připomenout, že Světová banka hodnotí oficiální pravidla podle platné legislativy, tedy *de iure* rámec, který se může lišit od *de facto* stavu. Pokud budou například podnikatelé dávat před přijetím do zaměstnání podepisovat budoucímu zaměstnanci *bianco* dohodu o ukončení pracovní smlouvy, nebudou mít podnikatelé prakticky žádná omezení, byť právní rámec může být restriktivní. I s takovou situací se analytici Světové banky setkali, když před časem hodnotili trh práce v Srbsku. V takovém případě selže jakékoliv hodnocení právního rámce.

1. Iniciativa Světové banky

Světová banka si od roku 2004, kdy s iniciativou začala, vybuodovala rozsáhlé informační zdroje a propracovala metodiku sběru dat a jejich porovnávání. Každoročně oslovuje přes 10 tisíc respondentů z řady renomovaných právnických,

¹ Ukazatel výtěžnosti aktiv při bankrotovém řízení je jedním z parametrů hodnocení v oblasti bankrotového řízení. To zahrnuje počet let, která jsou potřebná k ukončení bankrotového řízení, náklady na ně, výtěžnost aktiv a sílu insolvenčního rámce. Ve výtěžnosti aktiv existují velké rozdíly, například pro Ukrajinu odhaduje Světová banka, že věřitelé získají z každého dolaru jen 8,6 centu, tedy výtěžnost 8,6 %. Naopak v Singapuru je to 89,7 %, v Norsku 92,3 % a v Japonsku 92,9 %.

poradenských a účetnických společností, soudů, katastrálních úřadů, úvěrových registrů a centrálních bank. Při svých hodnoceních se Světová banka neopírá o názory podnikatelů, protože předpokládá, že oficiálně zavedené postupy lépe znají experti, kteří podnikatelům poskytují právní konzultace a kteří jsou seznámeni s fungováním zavedených systémů. Navíc nejsou zatíženi subjektivním názorem podnikatelů. Před zveřejněním hodnocení Světová banka výsledky ověřuje s národními vládami, hlavně ministerstvy financí a hospodářství. Využitelnost rozsáhlých komparativních analýz je vysoká. Vlády mají srovnání a mohou zlepšovat své regulační rámce podle nejlepších postupů v globální ekonomice. Investoři je používají jako jeden ze zdrojů pro svá rozhodnutí. Světová banka nikomu nedává přímá doporučení, pouze ukazuje, ve které oblasti jsou pravidla příliš náročná ve srovnání s příznivějšími postupy. Na druhé straně srovnání Světové banky nabízí jen určitý pohled na kvalitu podnikatelského prostředí. Při výběru odlišných oblastí zkoumání a změně předpokladů je možné, že se jiná instituce dostane k rozdílným závěrům. Z publikací *Doing Business* se ukazuje, že podnikatelské rámce mají značnou stabilitu a že lepší postupy vykazují hospodářsky vyspělejší země, ač přímá souvislost mezi výší národního důchodu na osobu a úspěšností v žebříčku úplně neplatí. Prosadil se trend, že země s horším podnikatelským prostředím se přibližují k nejlépe hodnocené dvacíctce, ale tempo přibližování je pomalé a rozdíly mezi nejlepšími a nejhoršími zůstávají propastné. Země s nejlepším prostředím si svou pozici udržují, v reformách se spíše zaměřují na přechod administrativy na elektronickou podobu a na posilování rámce z hlediska bezpečnosti podnikání a finančních transferů. Lepší rámec pro podnikání by měl zaručovat lepší fungování firem a vést k vyšší udržitelnosti hospodářského rozvoje. Pokud panuje mezi podnikateli a úřady důvěra a komunikace probíhá převážně *on-line*, dosáhne se velkých časových a finančních úspor. Snazší život se pak odrazí v lepších výsledcích a větší spokojenosti všech.

Jako stát s nejlepšími známkami je vyhodnocen ten, který podnikatele zatěžuje časově a finančně co nejméně. Čím složitější a finančně náročnější jsou kroky a postupy, které vláda od firem vyžaduje, tím horší je postavení země v hodnocení podnikatelského prostředí prováděném Světovou bankou.

Světová banka se nyní zaměřuje na deset oblastí podnikání, v nichž vládní regulace stanovuje pro podnikatele postupy. Jde o (1) zakládání firem, (2) vyřizování stavebních licencí, (3) přihlašování k odběru elektřiny, (4) registrování nemovitosti, (5) získání úvěru v bance, (6) ochranu minoritních investorů, (7) placení daní, (8) přeshraniční obchodování, (9) prosazování smluv, (10) bankrotové řízení. V deseti zmíněných oblastech Světová banka zkoumá, kolik času (počet použitých postupů a kalendářních dnů) a peněz podnikatel musí vynaložit na to, aby splnil požadavky vládní regulace. V každé oblasti si Světová banka dále specifikuje obecné stanovené předpoklady, např. u vyřizování stavebních licencí jde o stavbu skladu „na zelené louce“ pro skladování knih, u placení daní o srovnání tří ukazatelů – první dva uvádějí časovou náročnost (počet plateb ročně a počet hodin ročně

věnovaných daním) a třetí je fiktivní míra zdanění hrubého zisku firmy. Poslední ukazatel se vypočítá jako podíl daní a poplatků za rok, které musí firma odvést, v procentech hrubého zisku firmy před zdaněním (ke statutární daňové sazbě z příjmů společností se přičítají mandatorní příspěvky placené zaměstnavatelem za práci – např. příspěvky na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění a pojištění nezaměstnanosti z objemu hrubých mezd) a další daně (např. z vlastnictví a převodu nemovitostí, provozu podnikových vozidel, z finančních transakcí) a poplatky (např. za odvoz odpadu). Celkové zdanění zisku je tak uměleou konstrukcí určenou pouze pro porovnávání míry zdanění firem v jednotlivých zemích. Velmi detailní jsou dotazníky pro jednotlivé oblasti, např. u ochrany minoritních investorů se Světová banka dotazuje, zda mohou akcionáři, vlastníci 10 % kapitálu, svolat mimořádné zasedání akcionářů, nebo zda musejí být zprávy auditorů dostupné veřejnosti.

Jak bylo zmíněno, v čele žebříčku se od počátku sledování drží Singapur s výjimkou prvních dvou let, kdy byl na druhé nebo třetí pozici a první pozici obsadil Nový Zéland. Singapur je zemí s nejlepším celkovým hodnocením, ale např. v oblasti zakládání firem se umístil jako šestý – založení firmy tam trvá 2,5 dne na rozdíl od nejlepšího Nového Zélandu (který v celkovém hodnocení skončil těsně za Singapurem jako druhý), kde si budoucí podnikatel vše vyřídí za půl dne *on-line* komunikací a zaplacením poplatku Kanceláři pro společnosti (New Zealand Companies Office). V oblasti zakládání firem má ze zemí EU nejlepší hodnocení Portugalsko, které je na 10. pozici (celkově na 25. pozici), následované Litvou na 11. pozici (celkově na 24. pozici) a Irskem na 19. pozici (celkově na 13. pozici). Naopak Spojené státy jsou v tomto ukazateli až na 46. pozici, přestože v celkovém hodnocení stojí na 7. místě. Nejpříhodnější zemí EU je Dánsko, které je celkově na 4. místě, ale v oblasti zakládání firem až na 25. místě.

K deseti hodnoceným oblastem přidává Světová banka hodnocení flexibility trhu práce, týkající se legislativy ochrany zaměstnanců, kde nevyhodnocuje pořadí úspěšnosti. Specifickým předpokladem je pokladní pracující v supermarketu na dobu neurčitou, neúčastníci se v odborech. V počátcích své iniciativy Světová banka kalkulovala index i pro trh práce, ale vyvolalo to kritiku Mezinárodní organizace práce a Mezinárodní odborové konfederace, že propaguje postupy, které jsou přínosné pro podnikatele, ale ne pro zaměstnané pracovníky – nejlepší byla pravidla, která zajišťovala minimální ochranu pracovníků a umožňovala podnikatelům zbavovat se pracovníků bez velkých omezení a nákladů, což vycházelo z přesvědčení, že pokud se podnikatel nemusí obávat, že se pracovníka nedokáže jednoduše zbavit, když ho nebude potřebovat, nebude příliš váhat ani s jeho přijetím v lepších hospodářských časech.

Hodnocené oblasti se týkají základních fází života firmy. Podnikatelské klima je ale ovlivňováno řadou dalších faktorů, které nejsou vzaty v úvahu. Světová banka nezohledňuje například makroekonomickou a politickou stabilitu/nestabilitu, kvalitu dopravní a informační infrastruktury, rozsah kriminality či blízkost

Box 1 Ukázky špatných postupů

Ve své první publikaci Světová banka názorně popisovala příklady, jak vlády mohou ztěžovat svým podnikatelům podnikání. Nejednalo se o příklady z Evropy ani Severní Ameriky, ale příklady jsou velmi názorné.

Založení firmy

Podnikatel v *Indonésii* si chce otevřít textilní továrnu. Volají mu zákazníci, doveze si stroje a zpracuje podnikatelský plán. Obrátí se na úřady, navštíví ministerstvo spravedlnosti a vyplní potřebné formuláře. Pak postupuje dále a proces trvá 168 dní, než může začít legálně podnikat. V mezidobí přijde o zákazníky, kteří uzavřeli smlouvu s jinou firmou.

Přijímání pracovníků

Podnikatelka v *Panamě* si zaregistruje stavební firmu za 19 dní. Má ale jiný problém. Daří se jí a chce získat dalšího pracovníka na dva roky. Smlouvy na dobu určitou jsou ale povolené jen na specifické činnosti a pouze na rok. Podnikatelka má shodou okolností jednoho zaměstnance, který bez omluvy občas nepřijde do práce. Nemůže ho ale vyhodit, protože by nejprve musela získat souhlas odborové organizace a zaplatit mu pěti-měsíční odstupné. Tak si nechá původního pracovníka.

Prosaditelnost smluv – rychlost práce soudů

Obchodník ze *Spojených arabských emirátů* může snadno přijímat a propouštět pracovníky. Ale jeden ze zákazníků mu tři měsíce odmítá zaplatit za dodané zboží. Obchodník se chce obrátit k soudu, ale zjišťuje, že by musel učinit 27 kroků a soudní řízení by zabralo více než 550 dní. Téměř všechny postupy musejí být provedeny písemně a vyžadují spolupráci právníků. Po takovém zjištění se obchodník omezí jen na obchodování s partnery, které dobře zná.

Získání úvěru

Mladá podnikatelka z *Etiopie* chce rozšířit svou úspěšnou poradenskou firmu a požádá si v bance o úvěr. Nedostane ho s odkazem na to, že nemá úvěrovou historii. Podnikání nerozšíří.

Bankrotové řízení

Indickému podnikateli se nedaří a chtěl by skončit s podnikáním. Bankrotové řízení trvá deset let.

velkých trhů. Nezajímá se o kvalifikační úroveň pracovní síly, míru korupce a kvalitu dalších zákonů, jako zákonů o veřejných zakázkách. Nebere ohled na to, zda má země nerostné zdroje, zda není ve válečném konfliktu, jaké má klima, rozsah chudoby a vyloučení, kvalitu veřejného zdraví atd. Čistě spekulativně lze uvažovat o tom, že ač korupce není hodnocena, mohou vlády ve vysoce zkorumpovaných státech tihnout k tomu, aby nastavovaly hodně složité postupy, aby si úředníci státní administrativy mohli zvyšovat své příjmy touto cestou. Na druhé straně ve srovnání jiných parametrů života a podnikání nemusejí Američané jednoznačně vítězit.²

Světová banka v zájmu srovnatelnosti sleduje zcela základní postupy a náklady, které musejí podstoupit a vynaložit podnikatelé jakožto fyzické osoby v případě zakládání malé firmy, která je z právního hlediska společností s ručením omezeným, má základní kapitál v hotovosti ve výši desetinásobku HND *per capita*, má roční obrát ve výši alespoň stonásobku HND *per capita*, má pět domácích vlastníků, nezaměstnává cizince, působí v největším městě země, charakter její produkce je jednoduchý, nepodniká ve strategické oblasti, nemá žádné investiční stimuly či daňové prázdny ani specifické výhody nějaké průmyslové podnikatelské zóny. Fiktivní firma si pronajímá své nemovitosti a má 10 až 50 pracovníků.

Za jeden postup se považuje například návštěva banky za účelem otevření úvěru. V případě možnosti vyřizování kroku *on-line* se za časovou jednotku bere půl dne, jinak jeden den. Kalendářní dny potřebné k vyřízení postupu se pak sčítají. Analýza nepočítá s tím, že by se zařizováním zabývalo více osob, nebo že by podnikatelé někoho předem na úřadech znali, či platili úplatky, aby to šlo rychleji. Nepočítá ani s tím, že by nový podnikatel během jednoho dne vyřizoval věci rychle a navštívil několik úřadů, nebo že by se tomu věnovalo více osob. Tím je zajištěna srovnatelnost, ale doba vyřizování podle analýz pak vychází delší než ve skutečnosti.

² Například ze studie Better Life Index z roku 2013, v níž OECD srovnává kvalitu života v jednácti oblastech, vyplývá, že americké domácnosti mají největší čistý průměrný disponibilní příjem domácnosti na hlavu (po odečtení daní a přičtení sociálních transferů) za rok ve výši 39 531 USD, ale v zemi existuje vysoká příjmová nerovnost, kdy 20 % nejbohatších domácností má osminásobek čistého průměrného příjmu na hlavu (po odečtení daní a přičtení sociálních transferů) ve srovnání s 20 % nejchudších domácností. Americké domácnosti mají také velký objem čistých finančních aktiv na hlavu (cenné papíry bez hodnoty nemovitostí) – 132 822 USD (což je nejvyšší v zemích OECD), nejvyšší míru obezity dospělých – 36,6 % dospělé populace (což je nejvyšší v zemích OECD), ale na otázku, zda mají dobré zdraví, odpovědělo 90 % dotázaných kladně. V Dánsku, které má podle hodnocení Světové banky jako jedinou evropskou zemi lepší podnikatelské prostředí než USA, má průměrná dánská domácnost na hlavu za rok 25 172 USD, rozdíl mezi průměrnou nejbohatší a nejchudší domácností je čtyřnásobek, objem čistých finančních aktiv průměrné domácnosti na hlavu je 39 951 USD, míra obezity dospělých je 13,4 %, ale jen 71 % lidí na dotaz o zdraví odpovědělo, že má dobré zdraví. Kodaň je přitom městem cyklistů a 34 % lidí jezdí do práce po městě na kole. V ČR má průměrná domácnost ročně na hlavu 17 262 USD, nejbohatší mají čtyřnásobek ve srovnání s nejchudšími, průměrná čistá finanční aktiva jsou 17 875 USD, míra obezity u dospělých je 21 %, ale dobré zdraví uvádí jen 60 % lidí. USA jsou na tom hůře také v počtu vražd – počet úmyslných zabití je zhruba 5 osob ročně na 100 tisíc obyvatel, zatímco v Dánsku a ČR zhruba jedna osoba.

2. Srovnání amerického a evropského rámce

Z hodnocení vycházejí Spojené státy velmi dobře a obecně lépe než EU. Jednoznačné srovnání ale učinit nelze, protože Spojené státy jsou hodnoceny přímo na rozdíl od EU, která není pojímána jako jeden celek. Země EU přitom vykazují značné národní rozdíly. Pokud prostou aritmetikou vypočítáme průměrnou zemi EU, vyjde Polsko. Je jisté, že porovnávání USA s Polskem jako zástupcem průměru EU by nevedlo k věrohodným výsledkům, proto je uváděno jen pro ilustraci. Pro účel porovnání kvality podnikatelského prostředí mezi EU a USA byly za EU vybrány i další země, a to Dánsko jako reprezentant úspěšných skandinávských zemí a jako země pohybující se desetiletí v těsné blízkosti USA a nyní před nimi, Spojené království jako země s podobným hospodářským modelem a stojící v blízkosti USA, Německo jako největší evropská ekonomika a Česká republika. Pro ilustraci byla přidána Čína, která nemá příznivé podnikatelské prostředí.

S výjimkou posledního hodnocení se USA profilovaly jako špičková země v přátelskosti podnikatelského prostředí a obsazovaly 3. nebo 4. místo mezi zeměmi světa a vítězily nad všemi zeměmi EU (viz tabulka 1). Celkové hodnocení je součtem výsledků v deseti zmíněných oblastech, takže Spojené státy nemusejí vést a také nevedou před zeměmi EU ve všech parametrech srovnání. V posledním hodnocení skončily USA celkově na 7. pozici, tedy za Dánskem, které obsadilo 4. pozici, a před Spojeným královstvím, které obsadilo 8. pozici.

Pokud se podíváme na hodnocení ve všech oblastech a jako předpoklad vynikajících výsledků si zvolíme umístění země mezi první desítkou z celkových 189 zemí, zjistíme, že Spojené státy vynikají ve dvou oblastech, které se týkají finančního sektoru, jako je získání úvěru, kde jsou nesrovnatelně lepší než jakákoliv země EU, a v oblasti bankrotového řízení a výtěžnosti aktiv, kde jsou těsně za Německem. Dánsko vyniká v oblasti vyřizování stavebních povolení, zápisu do registru nemovitostí, přeshraničního obchodování a bankrotového řízení, Spojené království v oblasti ochrany minoritních investorů a Německo kromě zmíněné oblasti bankrotového řízení také při vyřizování stavebních povolení a přihlašování k odběru elektřiny. Polsko, Česká republika ani Čína nebudou v žádné oblasti.

Naopak, když si jako předpoklad hodně špatného výsledku stanovíme umístění na pozici horší než 100, z vybraných zemí EU s celkově vynikajícími výsledky (Dánsko, Spojené království, Německo) je na tom špatně pouze Německo v oblasti zakládání firem, které se umístilo na 114. pozici. V oblasti zakládání firem si Německo zhoršilo hodnocení kvůli tomu, že zvýšilo notářské poplatky a udržuje si poměrně vysoký požadavek na minimální kapitál firmy, který je stanoven na ekvivalent 35,8 % HND *per capita*. Polsko je celkově na 32. pozici a špatné výsledky má v oblasti vyřizování stavebních povolení. Česká republika obsadila celkově 44. místo a hodně špatné výsledky má v oblasti zakládání firem, získávání stavebních povolení, přihlašování k odběru elektřiny a placení daní.

Tabulka 1 **USA, Dánsko, Česká republika a Čína – srovnání podnikatelského prostředí v letech 2008 až 2015 (dosažená pozice)**

Rok	USA	Dánsko	Česko	Čína
2008	3	5	56	83
2009	3	5	75	83
2010	4	6	74	89
2011	5	6	63	79
2012	4	5	64	91
2013	4	5	65	91
2014	4	5	75	96
2015	7	4	44	90

Poznámka: Celkový počet zemí v roce 2015 = 189, nejlepší je 1. pozice.
Pramen: World Bank Group: Doing Business 2008 až 2015, Washington, D. C.

V první desítku nejúspěšnějších zemí se ČR neumístila v žádné oblasti, ale poměrně dobrých výsledků dosahuje v oblasti získávání úvěrů a bankrotových řízení, tedy shodných oblastí jako Spojené státy, ale o cca dvacet pozic za nimi. Čína, která skončila celkově jako 90. ze 189 hodnocených zemí, má špatné výsledky v oblasti zakládání firem, získávání stavebních povolení, přihlašování k odběru elektřiny, ochrany minoritních investorů a placení daní. Vloni např. Čína zlepšila podnikatelské prostředí v oblasti zakládání firem zrušením požadavku na minimální kapitál a vyloučila nutnost otevřít si u banky předběžný bankovní účet, vložit vklad a získat od banky potvrzení o vložení vkladu. Na příkladu Číny je vidět propastný rozdíl mezi nastavením pravidel pro pevninskou Čínu, Hongkong a Tchaj-wan. Oproti pevninské Číně se Hongkong umístil celkově na 3. pozici a Tchaj-wan na 19. pozici. V hodnocení oblasti získávání úvěrů obsadila Čína 179. pozici mezi 189 zeměmi, zatímco Hongkong je na 1. místě. Velký rozdíl je viditelný také v oblasti vyřizování formalit a povolení u stavebního řízení u nové komerční stavby. V pevninské Číně musí například podnikatel počítat s délkou vyřizování stavebních povolení, tedy počínaje zpracováním plánů, přes hodnocení dopadu stavby na životní prostředí až po připojení na síť a zapsání

Tabulka 2 Srovnání některých parametrů podnikatelského prostředí ve vybraných zemích podle Doing Business 2015

Země	Celkové pořadí v přátelskosti podnikatelského prostředí	Počet kalendářních dní na založení firmy	Celkové zdanění firmy (v % hrubého zisku)	Výtěžnost aktiv v bankrotovém řízení (v %)
Dánsko	4	5,5	26,0	87,5
USA	7	5,5	43,8	80,4
Spojené království	8	6	33,7	88,6
Německo	14	14,5	48,8	83,4
Polsko	32	30	38,7	57,0
Česko	44	19	48,5	65,6
Čína	90	31	64,6	36,0
Singapur	1	2,5	18,4	89,7
Ukrajina	96	21	52,9	8,6

Poznámka: Celkový počet zemí v roce 2015 = 189, nejlepší je 1. pozice. Míra zdanění se liší od statutární daně z příjmu společností.

Pramen: World Bank Group: Doing Business 2015, Washington, D. C.

do registru nemovitostí, 274 kalendářních dní a zaplatí ekvivalent 7,6 % hodnoty postaveného skladu, zatímco v Hongkongu potřebuje na stejnou činnost 66 dní a náklady činí 0,4 % hodnoty skladu. S trochou zjednodušení lze uvést, že ekonomicky rozvinuté země mají racionálnější regulaci než země s nižší hospodářskou výkonností (i když ty dosahují velké růstové dynamiky), což se týká Číny, Indonésie a Indie.

3. Podnikatelské prostředí jako faktor konkurenceschopnosti

Kvalita podnikatelského prostředí ovlivňuje konkurenceschopnost země. Regulační rámec pro podnikání je odrazem uplatněného hospodářského modelu, zvyklostí, konkrétních podmínek a voličských preferencí. Není žádným překvapením,

Tabulka 3 Srovnání hodnocení vstřícnosti regulace vůči podnikání ve vybraných zemích podle Doing Business 2015

Země	Celková pozice v hodnocení 189 zemí	(1) Pozice v oblasti založení firmy	(2) Pozice v oblasti vyřízení stavebního povolení	(3) Pozice v oblasti přihlášení k odběru elektřiny
Dánsko	4	25	5	14
USA	7	46	41	61
Spojené království	8	45	17	70
Německo	14	114	8	3
Polsko	32	85	137	64
Česko	44	110	139	123
Čína	90	128	179	124
Země	(4) Pozice v oblasti registrace nemovitosti	(5) Pozice v oblasti získání úvěru	(6) Pozice v oblasti ochrany minoritních investorů	(7) Pozice v oblasti placení daní
Dánsko	8	23	17	12
USA	29	2	25	47
Spojené království	68	17	4	16
Německo	89	23	51	68
Polsko	39	17	35	87
Česko	31	23	83	119
Čína	37	71	132	120
Země	(8) Pozice v oblasti přeshraničního obchodu	(9) Pozice v oblasti prosaditelnosti smluv	(10) Pozice v oblasti bankrotového řízení	HND per capita (v USD)
Dánsko	7	34	9	61 110
USA	16	41	4	53 670
Spojené království	15	36	13	39 110
Německo	18	16	3	46 100
Polsko	41	52	32	12 960
Česko	58	37	20	18 060
Čína	98	35	53	6 560

Poznámka: Celkový počet zemí v roce 2015 = 189, nejlepší je 1. pozice.

Pramen: World Bank Group: Doing Business 2015, Washington, D. C.

že v rámci EU dosahují tradičně nejlepších hospodářských výsledků skandinávské země. V přátelskosti podnikatelského rámce podle hodnocení Světové banky k nim dále patří Spojené království, Irsko a Německo, hůře jsou hodnoceny země jižního křídla EU. Spojené království a Irsko mají ze zemí EU nejbližší k anglosaskému hospodářskému modelu s preferencí trhu a nižších státních zásahů.

Obecně evropské vlády více prosazují sociálně tržní model, kdežto americké vlády preferují individualismus, trh a produktivitu. V členských zemích EU převládá názor, že sociální dimenzi je nutné zachovat a tomu se musí podřizovat hospodářské politiky a pravidla. Fiskální, měnové a strukturální politiky by měly také přispívat k vytváření podmínek přátelských pro hospodářský růst a tvorbu pracovních míst, které navzdory nedávnému zlepšení zůstávají slabé a křehké, přírůstky produktivity malé, míra investic nízká a nezaměstnanost vysoká. Podnikatelské prostředí by se v tomto směru mělo dále vyvíjet, jak uvádí Rada EU ve své příloze k doporučení pro Doporučení Rady o hlavních směrech hospodářských politik členských států a Unie ze dne 4. března 2015: „*I nadále by měly členské státy pokračovat v úsilí o zjednodušení regulačního prostředí, v němž působí podniky. Měly by se zabývat modernizací veřejné správy, usilovat o větší transparentnost, bojovat proti korupci, daňovým únikům a nehlášené práci, zlepšovat kvalitu, nezávislost a účinnost soudnictví, jakož i vymahatelnost smluv a vytvářet dobře fungující rámcové podmínky pro insolvenční řízení.*“

4. Závěr

Nic takového jako optimální regulační rámec pro podnikání neexistuje. Dobře fungující podnikatelské prostředí je předpokladem pro to, aby fungovaly i dobře nastavené hospodářské politiky. Ze srovnání je možné odvodit nejlepší postupy, a pokud jsou v dané zemi příhodné podmínky, tak by se k nim mělo směřovat. Ukazuje se, že ekonomicky rozvinuté země mají příznivější regulační rámce a dobré podmínky pro podnikatele si udržují a zlepšují. Hodně přecházejí na tzv. *e-government* – Švédsko například vloni zavedlo *on-line* registraci v registru nemovitostí, který umožňuje uživatelům vyhledávat nemovitosti a dělat zápisy odkudkoliv v zemi. Země s nižší hospodářskou výkonností mají nesrovnatelně horší podnikatelské prostředí, dokonce i ty, které jsou zahrnovány mezi rychle rostoucí ekonomiky. Rychlost hospodářského růstu se nejvíce jako určující faktor pro zavedení příznivějších pravidel pro podnikání. Rychle se rozvíjející ekonomiky nejsou homogenním celkem, špatných výsledků dosahuje Čína, Indonésie a Indie. Zatímco pevninská Čína nevyniká dobrým regulačním rámcem pro podnikání, Hongkong a Tchaj-wan vykazují velice přátelská pravidla. Přitom Světová banka pro účely srovnání zjednodušuje předpoklady a srovnává domácí firmy s domácími vlastníky a domácími pracovníky bez vlivu zahraničí.

V poslední době se projevuje nový fenomén, kdy vlády zpřísňují regulaci a posilují právní rámce kvůli obavám z krachu finančního sektoru a z mezinárod-

ního terorismu. V hodnocení Světové banky se to projevuje okrajově vzhledem k tomu, že předpoklady zkoumání jsou nastaveny na jednoduché fiktivní podnikání. V jiných srovnáních se to může zobrazit více. Jak známo, například Spojené státy zintenzivnily regulaci finančního sektoru po finanční krizi a zavedly přísná omezení po teroristickém útoku 11. září 2001. V hodnocení Světové banky si Spojené státy slabě zhoršily postavení. Na druhé straně silnější regulace může vést i k lepšímu hodnocení, pokud přispěje k rychlejší práci soudů, posílení ochrany věřitelů, lepší vymahatelnosti pohledávek nebo zavedení transparentnějších postupů. Také v EU vlády zpřísňují finanční regulaci (např. v rámci bankovní unie) a posilují pravidla na ochranu spotřebitelů, zdraví a proti praní špinavých peněz zejména s ohledem na financování mezinárodního terorismu. Evropské instituce rovněž pravidelně sledují, jak jsou dodržována pravidla pro volný pohyb kapitálu a plateb. Obecně vlády nemají bránit pohybu kapitálu, což by bylo v rozporu s evropským právem, ale například u Islandu a Kypru byla taková opatření shledána jako prospěšná z hlediska finanční stability. Tato opatření však musejí být výjimečná a přechodná.

Literatura a prameny

1. European Commission (2015): *Draft Report on the Movement of Capital and the Freedom of Payments*. Brusel, 16. února 2015
2. OECD (2013): *Better Life Index*. Dostupné na <http://www.oecdbetterlifeindex.org>
3. Rada Evropské unie (2015): *Příloha k doporučení pro Doporučení Rady o hlavních směrech hospodářských politik členských států a Unie*. Brusel, 4. března 2015
4. World Bank Group (2014): *Doing Business 2015. Going beyond Efficiency*. Washington, D. C.
5. World Bank Group (2013): *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, D. C.
6. World Bank Group (2012): *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, D. C.
7. World Bank Group (2011): *Doing Business 2012. Doing Business in a More Transparent World*. Washington, D. C.
8. World Bank Group (2010): *Doing Business 2011. Making a Difference for Entrepreneurs*. Washington, D. C.
9. World Bank Group (2009): *Doing Business 2010. Reforming through Difficult Times*. Washington, D. C.
10. World Bank Group (2008): *Doing Business 2009*. Washington, D. C.
11. World Bank Group (2007): *Doing Business 2008. How to Reform*. Washington, D. C.
12. World Bank Group (2006): *Doing Business 2007. Creating Jobs*. Washington, D. C.

VZTAHY EVROPSKÉ UNIE A USA POHLEDEM SPOLEČNÉ ZAHRANIČNÍ A BEZPEČNOSTNÍ POLITIKY EU

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

Evropská unie (EU) a Spojené státy americké (USA) mají za sebou dlouhou historii vzájemných vztahů. Mnohdy dokázaly EU a USA spolupracovat, dochází k výměně zboží, služeb, k zahraničním investicím a dalším kontaktům. Jak EU, tak USA zastávají často společné postoje vůči jiným zemím. Existuje ale také bezpočet situací, kdy vztahy USA a EU nebyly zcela harmonické, kdy každá ze stran zastávala odlišné postoje, kdy vzájemné vztahy byly zatíženy spory a konflikty. Z hlediska EU jsou USA nečlenskou zemí. Pokud s nimi chce EU oficiálně jednat, čili pokud jednání probíhají za Evropskou unii, nikoliv jménem některého členského státu, musí k tomu mít příslušné pravomoci. Ty Evropské unii svěřuje primární právo daného společenství. Cílem tohoto textu je proto analyzovat, jak ustanovení primárního práva EU ovlivňují vztahy EU a USA. Text je organizován následovně. Nejprve jsou popsána ustanovení primárního práva, která se týkají zahraniční politiky EU, a potom, jak je řešeno provádění této politiky v rámci primárního práva. Následuje hodnocení zde analyzovaných ustanovení z pohledu *de lege ferenda* a diskuse, zda se současné znění má, či nemá změnit. Poslední kapitola se potom zaměřuje na vlastní vztahy EU a USA.

1. Ustanovení primárního práva EU o zahraniční politice

Primárním právem EU se myslí zakladatelské dokumenty, kterými členské země EU svěřují dané unii své pravomoci. Je třeba zdůraznit, že pravomoci EU jsou takové, jaké jí svěří členské státy. EU nemůže zasahovat tam, kde nemá příslušné pravomoci. Akty tvořící primární právo EU tedy stojí v hierarchii předpisů práva EU nejvýše. Dohled nad jeho prováděním a nad souladem právních předpisů přijímaných institucemi EU v rámci tzv. sekundárního práva s primárním právem vykonává Soudní dvůr EU. Pod kontrolou Soudního dvora EU dohlíží na uplatňování práva EU též Evropská komise (Komise).

Historie primárního práva EU pro účely tohoto textu není důležitá. Případně zájemce odkazujeme na publikace Tichý (2011) a Wawrosz (2011). Primární právo Evropské unie v současnosti tvoří:

- Smlouva o Evropské unii (SEU), Smlouva o fungování Evropské unie (SFEU) a Smlouva o založení Evropského společenství pro atomovou energii, včetně

protokolů a příloh, které jsou jejich nedílnou součástí, jakož i další mezinárodní smlouvy a jiné akty, které tyto smlouvy novelizují. Zjednodušeně jsou všechny tyto akty označovány jako zakládající smlouvy EU či jen Smlouvy.

- Listina základních práv Evropské unie. Od vstupu Lisabonské smlouvy v platnost má dle čl. 6 odst. 1 Smlouvy o EU Listina základních práv EU stejnou právní sílu jako Smlouvy.
- Smlouvy o přistoupení nových členských států k EU, jež jsou sjednávány v souladu s čl. 49 Smlouvy o EU.

Oblast zahraniční politiky dlouho zůstávala doménou členských států, EU v ní neměla žádné pravomoci. Zájmy jednotlivých členů společenství vůči zahraničí byly, a je třeba zdůraznit, že stále jsou, poměrně rozdílné, vycházely z jejich historie, geografické polohy, struktury obchodu, mocenských, imperiálních nebo podobných ambicí a dalších faktorů. Členské státy se logicky obávaly, že omezením svých pravomocí v oblasti zahraniční politiky v podobě jejich přesunu na EU nebudou moci své zájmy dostatečně uplatňovat. Nicméně, jak se rozvíjel společný trh, bylo zřejmé, že k fungování tohoto trhu jsou nutné i jasněji formulované společné postoje členských zemí vůči zahraničí. Při změnách primárního práva byla tedy problematika zahraničních vztahů (míněno ve smyslu vztahů EU vůči nečlenským státům) postupně zakomponována do primárního práva, přičemž k tomuto procesu docházelo od počátku 90. let 20. století, tedy relativně pozdě, v podstatě po 30 letech existence evropských společenství. Zásadní změny potom přinesla až Lisabonská smlouva, která je v účinnosti od 1. 12. 2009. V současnosti je z hlediska zahraniční politiky z výše uvedených dokumentů nejdůležitější Smlouva o Evropské unii (SEU). Ta konkrétně stanoví:

- Článek 21 SEU:
 1. Činnost Unie na mezinárodní scéně spočívá na zásadách, které se uplatní při jejím založení, jejím rozvoji a jejím rozšiřování a které hodlá podporovat v ostatním světě: demokracie, právní stát, univerzálnost a nedělitelnost lidských práv a základních svobod, úcta k lidské důstojnosti, zásady rovnosti a solidarity a dodržování zásad Charty Organizace spojených národů a mezinárodního práva.
Unie usiluje o rozvíjení vztahů a budování partnerství se třetími zeměmi a mezinárodními, regionálními nebo světovými organizacemi, které sdílejí zásady uvedené v prvním pododstavci. Podporuje vícestranná řešení společných problémů, především v rámci Organizace spojených národů.
 2. Unie vymezuje a provádí společné politiky a činnosti a usiluje o dosažení vysokého stupně spolupráce ve všech oblastech mezinárodních vztahů ve snaze:
 - a) chránit své hodnoty, základní zájmy, svou bezpečnost, nezávislost a celistvost;
 - b) upevňovat a podporovat demokracii, právní stát, lidská práva a zásady mezinárodního práva;

- c) zachovávat mír, předcházet konfliktům a posilovat mezinárodní bezpečnost v souladu s cíli a zásadami Charty Organizace spojených národů, jakož i v souladu se zásadami Helsinského závěrečného aktu a s cíli Pařížské charty, včetně těch, které se týkají vnějších hranic;
 - d) podporovat udržitelný rozvoj v hospodářské a sociální oblasti a v oblasti životního prostředí v rozvojových zemích s hlavním cílem vymýcení chudoby;
 - e) povzbuzovat zapojení všech zemí do světové ekonomiky, včetně postupného odstraňování překážek mezinárodnímu obchodu;
 - f) přispívat k vypracování mezinárodních opatření pro ochranu a zlepšení kvality životního prostředí a udržitelné hospodaření se světovými přírodními zdroji, aby se zajistil udržitelný rozvoj;
 - g) pomáhat lidem, zemím a regionům čelícím přírodním nebo člověkem způsobeným pohromám;
 - h) podporovat mezinárodní systém založený na posílené mnohostranné spolupráci a na řádné správě věcí veřejných v celosvětovém měřítku.
- Článek 22 SEU:
 1. Na základě zásad a cílů uvedených v článku 21 určuje Evropská rada strategické zájmy a cíle Unie.
Rozhodnutí Evropské rady o strategických zájmech a cílech Unie se vztahují na společnou zahraniční a bezpečnostní politiku a na jiné oblasti vnější činnosti Unie. Mohou se týkat vztahů Unie s některou zemí nebo regionem, nebo být zaměřena tematicky. Vymezují jejich trvání a prostředky, které mají poskytnout Unie a členské státy.
Evropská rada rozhoduje jednomyslně na doporučení Rady, které Rada přijímá způsobem stanoveným pro každou oblast. Rozhodnutí Evropské rady se provádějí podle postupů stanovených Smlouvami.
 2. Vysoký představitel Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku v oblasti společné zahraniční a bezpečnostní politiky a Komise v ostatních oblastech vnější činnosti mohou Radě předkládat společné návrhy.
 - Článek 24 SEU:
 1. Pravomoc Unie v otázkách společné zahraniční a bezpečnostní politiky se vztahuje na všechny oblasti zahraniční politiky a všechny otázky týkající se bezpečnosti Unie, včetně postupného vymezení společné obranné politiky, která by mohla vést ke společné obraně. Společná zahraniční a bezpečnostní politika podléhá zvláštním pravidlům a postupům. Je vymezována a prováděna Evropskou radou a Radou jednomyslně, nestanoví-li Smlouvy jinak. Přijímání legislativních aktů je vyloučeno. Společnou zahraniční a bezpečnostní politiku vykonává v souladu se Smlouvami vysoký představitel Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku a členské státy. Zvláštní úlohu Evropského parlamentu a Komise v této oblasti vymezují Smlouvy. Soudní dvůr Evropské unie nemá v souvislosti s těmito ustanoveními pravomoc, s výjimkou své pravomoci kontrolovat dodržování článku 40 této smlouvy a pře-

- zkoumávat legalitu některých rozhodnutí, jak stanoví čl. 275 druhý pododstavec Smlouvy o fungování Evropské unie.
 - 2. V rámci zásad a cílů své vnější činnosti Unie vede, vymezuje a provádí společnou zahraniční a bezpečnostní politiku založenou na rozvoji vzájemné politické solidarity mezi členskými státy, na určení otázek obecného zájmu a na stále se zvyšujícím sbližování činností členských států.
 - 3. Členské státy aktivně a bezvýhradně podporují zahraniční a bezpečnostní politiku Unie v duchu loajality a vzájemné solidarity a respektují činnost Unie v této oblasti. Členské státy spolupracují na rozšiřování a rozvoji své vzájemné politické solidarity. Zdrží se jakéhokoli jednání, které je v rozporu se zájmy Unie nebo může snižovat účinnost jejího působení jako soudržné síly v mezinárodních vztazích. Rada a vysoký představitel dbají na dodržování těchto zásad.
- Článek 25 SEU:

Unie vede společnou zahraniční a bezpečnostní politiku:

 - a) vymezováním obecných směrů;
 - b) přijímáním rozhodnutí vymezujících: i) akce, které má Unie provést; ii) postoj, které má Unie zaujmout; iii) podrobnosti provádění rozhodnutí uvedených v bodech i) a ii);
 - c) posilováním systematické spolupráce mezi členskými státy při provádění jejich politiky.
 - Článek 28 SEU:
 1. Vyžaduje-li mezinárodní situace operativní akci Unie, přijme Rada nezbytná rozhodnutí. V rozhodnutích jsou vymezeny cíle, rozsah, prostředky, které budou Unii poskytnuty, podmínky jejich provádění, a je-li to nezbytné, doba trvání. Dojde-li ke změně okolností majících podstatný vliv na záležitost, která je předmětem rozhodnutí podle prvního pododstavce, přezkoumá Rada zásady a cíle tohoto rozhodnutí a přijme nezbytná rozhodnutí.
 2. Rozhodnutí podle odstavce 1 zavazují členské státy při zaujímání postojů a při provádění jejich činnosti.
 3. Dotčený členský stát oznámí každý svůj postoj nebo opatření, které plánuje na základě rozhodnutí podle odstavce 1, s dostatečným předstihem, aby se v případě potřeby mohly konat předběžné konzultace v Radě. Povinnost předběžného informování se nevztahuje na opatření, která představují pouhé převzetí rozhodnutí Rady v jednotlivých státech.
 4. V nevyhnutelných případech vyplývajících ze změn situace a nebylo-li rozhodnutí podle odstavce 1 přezkoumáno, mohou členské státy s ohledem na obecné cíle tohoto rozhodnutí přijmout nezbytná okamžitá opatření. Dotčený členský stát o těchto opatřeních okamžitě uvědomí Radu.
 5. Nastanou-li při provádění rozhodnutí podle tohoto článku větší potíže, vyrozumí o nich členský stát Radu, která je projedná a hledá odpovídající řešení. Taková řešení nesmějí být v rozporu s cíli rozhodnutí podle odstavce 1 ani nesmějí snižovat jeho účinnost.

- Článek 29 SEU:

Rada přijímá rozhodnutí, která vymezují přístup Unie ke konkrétní otázce zeměpisné nebo tematické povahy. Členské státy zajistí, aby jejich vnitrostátní politiky byly v souladu s postoji Unie.

- Článek 31 SEU:

1. Rozhodnutí podle této kapitoly přijímá Evropská rada a Rada jednomyslně, není-li v této kapitole stanoveno jinak. Přijímání legislativních aktů je vyloučeno.

Zdrží-li se člen Rady hlasování, může to odůvodnit formálním prohlášením podle tohoto pododstavce. V takovém případě není povinen provést rozhodnutí, uznává však, že rozhodnutí zavazuje Unii. V duchu vzájemné solidarity se dotyčný členský stát zdrží jakékoli činnosti, která by se mohla dostat do rozporu s činností Unie založené na takovém rozhodnutí nebo jí bránit, a ostatní členské státy jeho postoj uznávají. Zastupují-li členové Rady, kteří učinili takové prohlášení, nejméně jednu třetinu členských států, které představují nejméně jednu třetinu obyvatelstva Unie, není rozhodnutí přijato.

2. Odchylně od odstavce 1 rozhoduje Rada kvalifikovanou většinou: přijímá-li rozhodnutí, které vymezuje akci nebo postoj Unie na základě rozhodnutí Evropské rady týkajícího se strategických zájmů a cílů Unie podle čl. 22 odst. 1; přijímá-li rozhodnutí, které vymezuje akci nebo postoj Unie, na návrh, jež jí předkládá vysoký představitel Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku na základě zvláštní žádosti, kterou mu Evropská rada předala z vlastního podnětu nebo z podnětu vysokého představitele; přijímá-li rozhodnutí k provedení rozhodnutí, které vymezuje akci nebo postoj Unie; jmenuje-li zvláštního zástupce podle článku 33.

Prohlásí-li člen Rady, že se ze zásadních důvodů státní politiky, které musí uvést, zamýšlí postavit proti přijetí některého rozhodnutí kvalifikovanou většinou, hlasování se nekoná. Vysoký představitel v úzké konzultaci s dotyčným členským státem hledá řešení přijatelné pro tento stát. Pokud je nenajde, může Rada kvalifikovanou většinou požádat, aby byla věc předložena Evropské radě k jednomyslnému rozhodnutí.

3. Evropská rada může jednomyslně přijmout rozhodnutí, jímž stanoví, že Rada rozhoduje kvalifikovanou většinou v případech jiných než uvedených v odstavci 2.

2. Organizační zabezpečení zahraniční politiky v primárním právu

Zahraniční politika každé země i každého seskupení musí mít své představitele a orgány, přičemž musí být definovány jejich pravomoci, ustanovení a další náležitosti. EU zde zřídila speciální post vysokého představitele pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku (vysoký představitel/vysoká představitelka). Primární právo se tímto představitelem a dalšími orgány (zejména Evropskou službou pro vnější činnost) zabývá v několika svých člancích. Z nejdůležitějších uvedme:

- Článek 15 SEU:

Evropskou radu tvoří hlavy států nebo předsedové vlád členských států společně s jejím předsedou a předsedou Komise. Jejím jednání se účastní vysoký představitel Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku.

- Článek 18 SEU:

1. Evropská rada jmenuje se souhlasem předsedy Komise kvalifikovanou většinou vysokého představitele Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku. Evropská rada jej může stejným postupem odvolat.

2. Vysoký představitel vede společnou zahraniční a bezpečnostní politiku Unie. Přispívá svými návrhy k vytváření této politiky a provádí ji jako zmocněnec Rady. Stejně jedná i v oblasti společné bezpečnostní a obranné politiky.

3. Vysoký představitel předsedá Radě pro zahraniční věci.

4. Vysoký představitel je jedním z místopředsedů Komise. Zajišťuje soudržnost vnější činnosti Unie. V rámci Komise odpovídá za úkoly, které jí přísluší v oblasti vnějších vztahů, a za koordinaci dalších hledisek vnější činnosti Unie.

- Článek 27 SEU:

1. Vysoký představitel Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku, který předsedá Radě pro zahraniční věci, přispívá svými návrhy k vypracování společné zahraniční a bezpečnostní politiky a zajišťuje provádění rozhodnutí přijatých Evropskou radou a Radou.

2. Vysoký představitel zastupuje Unii v záležitostech společné zahraniční a bezpečnostní politiky. Jménem Unie vede politický dialog se třetími stranami a vyjadřuje postoj Unie v mezinárodních organizacích a na mezinárodních konferencích.

3. Při výkonu své funkce se vysoký představitel opírá o Evropskou službu pro vnější činnost. Tato služba působí ve spolupráci s diplomatickými službami členských států a skládá se z úředníků příslušných oddělení generálního sekretariátu Rady a Komise, jakož i z vyslaného personálu vnitrostátních diplomatických služeb. Organizaci a fungování Evropské služby pro vnější činnost stanoví rozhodnutí Rady. Rada rozhoduje na návrh vysokého představitele po konzultaci s Evropským parlamentem a po obdržení souhlasu Komise.¹

Evropská služba pro vnější činnost (ESVC), která byla zmíněna v posledním bodu výše uvedeného přehledu, je diplomatický sbor Evropské unie. Spolu s vysokým představitelem EU pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku provádí zahraniční a bezpečnostní politiku EU. Obecně lze konstatovat (detaily viz Weiss 2012),

¹ Jak uvádí Urbanová (2010, s. 7): „Tato formulace byla výsledkem těžce dosaženého kompromisu a ponechala prostor pro různou interpretaci, co se týká faktické organizace a působnosti tohoto útvaru.“

že ESVC² je zvláštním tělesem, které nepodléhá ani generálnímu sekretariátu Rady EU, ani Evropské komisi, ačkoli není ve Smlouvách uvedena jako samostatná organizace. Jejím úkolem je podporovat vysokou představitelku ve všech třech jejích funkcích – při vedení společné zahraniční a bezpečnostní politiky, předsedání Radě pro zahraniční věci i při působení v Evropské komisi – a stejně tak i předsedy Evropské rady a Komise při výkonu jejich funkcí v oblasti vnějších vztahů EU. Navíc má služba spolupracovat s diplomatickými službami členských států i ostatními evropskými institucemi za účelem zajištění soudržné evropské politiky v různých oblastech vnějších vztahů. Z věcného hlediska je služba odpovědná za přípravu strategických a programových dokumentů většiny oblastí vnější činnosti EU. V kompetenci Evropské komise ovšem zůstává jejich implementace, s výjimkou několika málo programů, které nejsou objemově důležité. Tomu odpovídá i skutečnost, že v rámci Komise zůstala zachována celá řada generálních ředitelství zabývajících se vnějšími vztahy, zejména generální ředitelství pro rozšíření nebo pro rozvoj. Navíc i správu finančních prostředků v těch několika výjimkách, kde služba odpovídá za implementaci programů – tedy zejména rozpočtu SZBP, velké části Nástroje stability nebo Nástroje pro spolupráci s průmyslovými zeměmi –, provádí zvláštní útvar Evropské komise, dislokovaný v prostorách služby.

ESVC² řídí diplomatické vztahy EU s ostatními zeměmi. Má zajistit, aby byla zahraniční politika Unie konzistentnější a efektivnější, a v důsledku toho zvýšit evropský vliv na světové scéně. Úzce spolupracuje s diplomatickými službami členských zemí EU a mnozí její pracovníci byli vysláni právě z vnitrostátních diplomatických služeb. Jednou z hlavních úloh ESVC² je podporovat strategická partnerství EU s klíčovými mezinárodními aktéry a rozvíjet vztahy s nově se rozvíjejícími mocnostmi po celém světě. ESVC² úzce spolupracuje s OSN a významnými světovými mocnostmi, jako jsou Spojené státy či Rusko. K nejvýznamnějším činnostem, které EU ve světě vyvíjí, patří zajišťování míru prostřednictvím politické, hospodářské i praktické podpory – například v oblasti západního Balikánu po skončení válečného konfliktu v bývalé Jugoslávii –, realizace civilních a vojenských misí v zájmu zajištění bezpečnosti v různých částech světa, a to v rámci společné bezpečnostní a obranné politiky, udržování přátelských vztahů se zeměmi, které s EU hraničí, prostřednictvím evropské politiky sousedství, poskytování rozvojové pomoci, řešení krizí, poskytování humanitární pomoci a řešení problematiky změny klimatu a otázek lidských práv.

3. Hodnocení ustanovení primárního práva týkajících se společné zahraniční politiky EU

Z výše uvedených ustanovení, která se týkají společné zahraniční politiky EU (zejména z článků 21 až 31 SEU), je zřejmá poměrně velká obecnost. Není z nich zřejmé, jaké jsou konkrétní cíle vnější (zahraniční) politiky EU, jak mají být cíle naplňovány ani další praktické záležitosti, které by zajistily, že EU skutečně bude

mít jednotnou zahraniční politiku. Hlavní problém spočívá v institucionální segmentaci zahraniční politiky EU. Současné znění smluv sice přineslo podstatné změny v jejím nastavení, kdy ve snaze dosáhnout užšího sladění mezi zahraničními politikami EU a členských států zavedlo jednotné zastoupení a stabilnější vedení, avšak neznamenalo přesun pravomocí v této oblasti na úroveň EU. Až na několik výjimek tak zůstává při rozhodování v oblasti zahraniční politiky zachován princip jednomyslnosti. Navíc i ta zahraničněpolitická rozhodnutí, na něž se vztahuje hlasování kvalifikovanou většinou, mohou být ze zásadních důvodů státní politiky zablokována. Jinak řečeno, schopnost EU mluvit ve světové aréně jedním hlasem v konečném důsledku závisí na členských státech, jelikož to jsou stále ony, kdo hraje ústřední roli v mechanismu zahraniční politiky EU.

Další handicap oslabující postavení EU ve světovém dění vyplývá z vysokého počtu aktérů zapojených do oblasti zahraniční politiky a nedostatečné koordinace mezi nimi (jak v rámci institucí EU a mezi nimi, tak mezi členskými státy). Ve snaze integrovat zahraniční politiku EU, zahraniční politiky členských států a vnější činnost v čele s Evropskou komisí současné znění smluv vytvořilo post vysokého představitele Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku (viz výše). Tento vysoký představitel je zároveň místopředsedou Evropské komise (výkonného orgánu společenství, v současnosti Federica Mogherini z Itálie²). Nicméně zahraniční politikou se v rámci Komise zabývají ještě další komisaři, konkrétně komisař pro evropskou sousedskou politiku a rozhovory o rozšíření (v současnosti Johannes Hahn z Rakouska), komisař pro migraci a vnitřní záležitosti (v současnosti Dimitris Avramopoulos z Řecka), komisař pro mezinárodní spolupráci a rozvoj (v současnosti Neven Mimica z Chorvatska). Jak upozorňuje Brusenbauch Meislová (2014, s. 6), byl je její analýza zaměřena částečně na činnost nikoliv Junckerovy Komise, ale předcházející Barrosovy Komise z let 2009–2014: „Vzájemný vztah mezi vysokou představitelkou a komisaři v oblasti vnější činnosti není zrovna přátelský a navzájem se jen málokdy setkávají. Nicméně i vztahy mezi některými ostatními aktéry zahraniční politiky EU jsou sporné a ne zcela vyjasněné. Lze tedy tvrdit, že ambice Lisabonské smlouvy zavést větší koordinaci a soudržnost zůstává do velké míry nenaplněna.“

Brusenbauch Meislová (2014, s. 7) z hlediska problémů společné zahraniční politiky dále dodává: „Zahraniční politika EU navíc trpí nedostatkem politické iniciativy. Vysoká představitelka je např. kritizována za to, že pasivně čeká na členské státy, aby předložily svá stanoviska, a teprve poté prezentuje jejich nejmenší společný jmenovatel jako svůj návrh. Zahraniční politika EU postrádá v klíčových oblastech komplexní strategickou orientaci. S odkazem na slavný výrok Henryho

² V současnosti se myslí v březnu 2015. V tomto a v dalších odstavcích uvedené osoby jsou členové Junckerovy Komise, která funguje od 1. listopadu 2014.

Kissingera³ lze tvrdit, že přestože telefonní číslo na Evropu již existuje, když telefon zazvoní, Evropa obvykle neví, co říci.“

Kromě toho podle analytiků charakterizuje současnou zahraniční politiku EU nedostatek důvěry, pocitu vlastnictví, transparentnosti a sdílených informací. Vnější role EU byla nadto narušena bezprecedentní hloubkou a šíří evropské hospodářské krize. Nejenže se v jejím důsledku snížila evropská síla, sebevědomí, důvěryhodnost a zdroje, ale rovněž došlo k oslabení solidarity mezi členskými státy (Lehne 2013; FIIA 2013). Zajímavý pohled na společnou zahraniční politiku z hlediska její legitimacy po vstupu posledních změn primárního práva (daných Lisabonskou smlouvou účinnou od 1. 12. 2009) přináší Weiss (2012, s. 14): „Z hlediska vstupní legitimacy je klíčová definice konstitutivních aktérů. Záleží totiž na tom, jestli reprezentativnost, inkluzi a správný proces hodnotíme z pohledu občanů EU, občanů členských států, nebo členských států. Pokud budeme SZBP chápat jako zahraniční politiku EU a jejích občanů, dopad Lisabonské smlouvy je velmi omezený. Na transparentnosti rozhodování se příliš nezměnilo. Evropské poslance jako přímo volení zástupce občanů svoji roli posílili i přes značnou snahu spíše mírně a nepřímo. ... Zatím se ani nezdá, že by Evropská služba pro vnější činnost nějakým systematickým způsobem pracovala se vstupy přicházejícími odjinud než z centrálních evropských institucí, takže není možné hovořit ani o zásadnějším posílení inkluzivního vytváření politiky. Málo se také mění na přístupu občanů členských států k rozhodování v zahraniční politice. Nemohou dohlížet na vystupování svých zástupců v Radě EU a stejně tak je omezená i role národních parlamentů. Větší kontrola národních zástupců v radě je možná na základě vnitrostátních pravidel, například vázaných mandátů, ale Lisabonská smlouva v tomto směru nemá vliv.“

Už od počátku své existence je rovněž kritizována Evropská služba pro vnější činnost (ESVČ). Weiss (2012) např. uvádí: „Zřízení Služby bylo spojeno s mnoha očekáváními, zejména v otázkách sjednocení evropského působení v zahraničí a větší koherence vnějších politik EU. Realita ovšem ukázala, že Služba může být nanejvýš jedním z faktorů, které k dosažení těchto cílů přispějí. Služba sice hraje důležitou roli při formulaci strategických směrů vnějších politik a disponuje sítí delegací v zahraničí, celá řada podstatných nástrojů jí ale byla upřena. To se v první řadě týká implementace politik, která zůstala v kompetenci Komise. Rozvojová politika, politika rozšiřování a Evropská sousedská politika nebo zahraniční obchod – všechny tyto oblasti mají vlastního komisaře a vlastní generální ředitelství. Služba má pouze za úkol ve spolupráci s těmito útvary vytyčovat strategické směry evropské aktivity, ale konkrétní praxe zůstává mimo její pravomoc. To se týká i naprosté většiny finančních prostředků věnovaných na vnější

³ Henry Kissinger, v letech 1973–1977 americký ministr zahraničních věcí, si v sedmdesátých letech dvacátého století postěžoval, že nemůže jednoduše zvednout telefon a zavolat Evropě.

činnost. S implementací souvisí i fungování delegací Unie, kde Služba obsazuje vedoucího delegace, politický odbor a tiskové oddělení. Ostatní pracovníci jsou ale vysíláni příslušnými generálními ředitelstvími Komise, což vyvolává řadu otázek týkajících se řízení, služebního postupu a loajality.“

Kritika na ESVČ směřuje i ze strany oficiálních orgánů EU, konkrétně Účetního dvora. Ten v roce 2014 konstatoval (Účetní dvůr 2014): „Auditoři EU zjistili, že ustavení ESVČ bylo uspěchané a nedostatečně připravené. ESVČ byla zřízena v době finančních omezení a eskalujících nepokojů v jižním Středomoří. Zároveň ji sužovalo příliš mnoho omezení a nejasně definované úkoly. Všechny tyto faktory přispěly k vytvoření prostředí, jež bylo z hlediska zahájení fungování služby obtížné. Efektivnost ESVČ rovněž omezovaly nedostatky ve stanovování cílů a plánování, organizaci a alokaci zdrojů. Integrace zvláštních zástupců EU do práce ESVČ není zatím dostatečná. Co se týče přijímání pracovníků, Účetní dvůr zjistil, že značná nerovnováha ve složení pracovní síly z hlediska pohlaví a zeměpisného původu dosud nebyla v plném rozsahu napravena a že výběrová řízení jsou nákladná a zdlouhavá. Účetní dvůr dospěl k závěru, že koordinace s Komisí a členskými státy se zlepšila, ale stále nedostačovala k tomu, aby ESVČ mohla plně rozvinout svůj potenciál. Koordinaci s Komisí ovlivnila skutečnost, že ESVČ je samostatný subjekt, absence účinných koordinačních mechanismů na nejvyšší úrovni a nepružný finanční a správní rámec v delegacích, který odčerpává zdroje na politické úkoly. Koordinace s členskými státy plně nevyužívá synergií, jako sdílení informací a společná sídla, včetně ochrany občanů EU v cizině. Stálé předsednictví ESVČ v některých přípravných orgánech Rady koordinaci posílilo, ale potenciální přínosy nových mechanismů se zatím v plné míře nerealizovaly.“

Celkově lze konstatovat, že primární právo EU nedává tomuto společenství dostatek možností prosazovat společnou zahraniční politiku. Konkrétní postupy EU v této politice tak stále závisí na vůli členských států, na skutečnosti, zda dojde k situaci, že se jejich zájmy shodují a že tak budou ochotny provádět společné akce. Integrovaný pokrok společné zahraniční (a bezpečnostní) politiky se tak v zásadě nekoná – EU je stále v reaktivní pozici nejen vůči celosvětovému dění, ale také vůči svému nejbližšímu okolí. Chybí definice dosažitelného cíle nebo alespoň dlouhodobá strategie obsahující například i společné vybavení armád, kam má společná politika směřovat. To se také zrcadlí v absenci lídra, který by dodal společné politice jasně identifikovatelnou tvář. Žádný z dosavadních vysokých představitelů Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku (před Federicou Mogherini to byla v letech 2009–2014 Catherine Ashton z Velké Británie) není široce uznávanou osobností. Veřejnost o daných představitelích veskrze neví, při řešení nejrůznějších problémů a krizí (jako v současnosti na Ukrajině) nehrají rozhodující roli.

Pokud ještě u vysokého představitele Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku zůstaneme, můžeme připomenout, že funkce s obdobným názvem – vysoký představitel pro společnou zahraniční a bezpečnostní politiku (SZBP) –

existovala již dříve (tedy před vstupem Lisabonské smlouvy v účinnost). Svým obsahem se však příliš nepodobala vysokému představiteli dle Lisabonské smlouvy. V minulosti danou funkci vykonával generální tajemník Rady⁴ a měl oprávnění být nápomocen Radě v otázkách společné zahraniční a bezpečnostní politiky především tím, že přispívá k formování, přípravě a provádění politických rozhodnutí, a případně tím, že vede jménem Rady na žádost předsednictví politický dialog se třetími stranami. Více pravomocí mu SEU v předlisabonském znění nedávala. Za současné úpravy lze vysokého představitele považovat za nejsilnější osobu v oblasti zahraniční politiky. Nyní jsou v této funkci spojeny tři dřívější samostatně působící osoby – vysoký představitel pro SZBP, komisař pro vnější vztahy a předseda Rady pro vnější vztahy. Tím se vyřešily některé staré kompetenční rozpory. Objevily se však jiné nejasnosti v kompetenční oblasti.⁵ Ve Smlouvách není přesně vymezen vztah k předsedovi Evropské rady. Je zde dáno, že předseda zajišťuje vnější zastupování Unie v oblasti SZBP, aniž by tím byly dotčeny pravomoci vysokého představitele Unie. Více k tomuto vztahu Smlouvy neříkají. To však umožňuje vznik kompetenčního sporu mezi těmito dvěma osobami. Stanovení hranic odpovědnosti je tak složité z právního hlediska a může být nemožným v praxi, což může vést k nesoudržnosti zahraniční politiky. Další kompetenční spor může vzniknout mezi vysokým představitelem Unie a předsedou Komise či dalšími členy Komise. Vysoký představitel má výjimečné postavení v rámci Komise, což pramení zejména z jeho jmenování Evropskou radou. K tomu se ještě přidává jeho odpovědnost za koordinaci vnějších politik a to může být zdrojem jistého napětí mezi ním a ostatními komisaři, ale také mezi ním a předsedou Komise. Mezi předsedou Evropské rady a Komisí takové pnutí nenacházíme, jelikož předseda se věnuje SZBP, kdežto Komise odpovídá za ostatní vnější politiky. Potenciální kompetenční spor lze rovněž nalézt ve vztahu vysokého představitele Unie a předsedající země v Radě, jelikož vysoký představitel převzal hodně z pravomocí tohoto předsedajícího státu. Otázkou je, jaký význam rotující předsednictví nyní vlastně vůbec má. Předsedající země má méně pravomocí, ale stále vede Radu ve všech složeních s výjimkou Rady pro zahraniční věci. Šourková (2011) se domnívá, že rotující předsednictví členských zemí může hrát i jistou „psychologickou“ roli, jež umožňuje členským státům identifikovat se s Uníí a cítit určitou sounáležitost a odpovědnost za dění v EU.

Skutečnost, že primární právo EU nedává tomuto společenství dostatek možností prosazovat společnou, respektive jednotnou zahraniční politiku, se logicky projevuje tím, že daná politika na úrovni EU v praxi neexistuje. Neznamená to, že se členským zemím nedaří v jednotlivých konkrétních případech shodnout se na společném postoji, záleží ale na vůli členských států. Jinak řečeno, primární z hlediska společného postupu v zahraničních věcech jsou stále členské státy, orgány

⁴ Myslí se Evropské rady, tedy setkání nejvyšších představitelů členských zemí.

⁵ Podrobnější detaily lze nalézt v Koehler (2010) či Šourková (2011).

EU nemají dostatek pravomocí a ani nedisponují osobnostmi s odpovídající autoritou, aby společnou politiku vymohly. Šourková (2011, s. 51) z hlediska celkové situace v oblasti zahraniční politiky uvádí: „Záměry Unie jsou tedy jednoznačné. Stojí o vyšší míru integrace. Proti unijním snahám však stojí (některé) členské státy, které naopak brzdí tento integrační proces. A změna primárního práva je vázána na schválení všemi členskými státy v souladu s jejich ústavními předpisy.“

Výše uvedené je nutno brát jako konstatování, nikoliv jako kritiku. V oblasti zahraniční politiky, stejně jako v jiných oblastech,⁶ se naplno projevuje, že EU je specifickým útvarem, nejedná se zatím o federaci, nemá všechny atributy státu. Členské státy, respektive jejich politici se logicky nechtějí vzdát svých pravomocí v oblastech, které jim zůstávají, kde relativně snadno mohou dosáhnout nějakého výsledku (cíle) a kde zájmy členských zemí jsou v konfliktu. Například v oblasti monetární politiky je v zájmu všech zemí mít nízkou inflaci – vysoká inflace poškozuje naprostou většinu občanů, znemožňuje provádět ekonomické operace apod. Proto již poměrně dávno členské země ustanovily nezávislé centrální banky a později většina členských zemí EU souhlasila se vznikem společné měny, nezávislé instituce (Evropské centrální banky), která zabezpečuje stabilitu dané měny, přičemž není navázána na politiky jednotlivých členských zemí. Oblast zahraniční politiky je odlišná – společný cíl všech členských států se zde hledá mnohem obtížněji.

Současné znění ustanovení primárního práva EU v oblasti zahraniční politiky je logickým důsledkem situace, kdy se členské státy EU nechtějí vzdát většiny svých pravomocí, protože je to pro ně výhodné, kdy na druhou stranu je pro tyto státy alespoň částečně výhodné, aby své zahraniční politiky koordinovaly a aby v některých oblastech postupovaly společně. V mnoha oblastech mohou členské státy koordinací a společným postupem dosáhnout svých cílů snadněji. Je potom pro ně i žádoucí, aby koordinace a společný postup byly institucionálně upraveny – aby pro ně existovala pravidla a aby existovaly orgány, které toto vykonávají a zajišťují. Pokud ale koordinace a společný postup nejsou pro členské státy výhodné, současné znění primárního práva nedovoluje orgánům EU, aby nějaký společný postup prosadily a aby případně sankcionovaly ty členské země, které by jej neprováděly, respektive by se od něj odchýlily. Výsledkem jsou výše uvedené problémy a jevy.

Tento text nevolá po tom, aby primární právo EU bylo změněno a aby dané společenství získalo v oblasti zahraniční politiky větší pravomoci. Domníváme se, že k tomu není dostatečná vůle na úrovni občanů jednotlivých členských států. Nutnou podmínkou podle našeho názoru zde je, aby idea evropského náro-

⁶ Další oblastí, ve které EU nemá dostatek pravomocí, je např. oblast společné hospodářské politiky. I zde z hlediska provádění zejména fiskální politiky zůstávají rozhodující pravomoci na úrovni členských států, což společnou hospodářskou politiku ztěžuje a je to jedním z důvodů současných problémů společné měny. Detaily viz např. Wawrosz (2014).

da získala rozhodující podporu. Pokud na sebe budou obyvatelé jednotlivých členských států hledět v první míře jako na Evropany, nutně budou prosazovat evropský pohled a nikoliv své národní zájmy. Potom bude možno provádět jednotnou evropskou zahraniční politiku. Idea evropanství ale zatím nemá dostatečnou podporu a její rozšíření musí být přirozeným procesem – danou ideu nelze zavádět proti vůli obyvatel členských států. Dle našeho názoru platí: pokud by nyní orgány EU získaly v oblasti zahraniční politiky více pravomocí tak, aby mohly provádět společnou evropskou politiku, nesetkalo by se to u občanů jednotlivých členských států s dostatečným pochopením. Důsledkem daného posílení pravomocí by pravděpodobně byl další nárůst antievropských postojů, tedy pravý opak toho, co je nutnou podmínkou toho, aby společná evropská politika měla smysl. Dle tohoto textu má smysl o rozšíření ideje evropanství usilovat, její rozšíření však vskutku musí být přirozené. Lze zde doufat, že postupné rozšiřování kontaktů mezi obyvateli členských zemí k tomuto povede, jedná se ale o relativně dlouhodobý proces.

Samozřejmě lze diskutovat, zda v některých dílčích oblastech ustanovení evropského práva nezměnit. V rutinních oblastech, kde není konflikt členských zemí pravděpodobný, by mohly být orgány EU akceschopnější a efektivnější. Případné změny jsou ale spíše záležitostí sekundárních norem EU, tedy nikoliv zakládajících smluv. Na úrovni zásadních otázek je nutno se smířit se skutečností, že zájmy členských států zůstávají rozdílné. To se nutně musí projevit i v zahraniční politice. V nejbližších letech lze za realistickou označit skutečnost, že společná zahraniční politika bude trpět výše uvedenými problémy, které jsou ale právě projevem rozdílnosti zájmů jednotlivých členských států. Při této rozdílnosti by mělo hledání společných postojů za celou EU zůstat na členských státech.

4. Konkrétní dopady primárního práva EU na vztahy k USA

Jak se výše uvedené projevuje z hlediska vztahů EU a USA? Na oficiálních stránkách EU je k těmto vztahům uvedeno,⁷ že „USA jsou nejbližším zahraničně-politickým spojencem Evropské unie. Oba partneři úzce spolupracují, konzultují navzájem své mezinárodní priority a často se snaží společně prosazovat své zájmy na mnohostranných fórech. Spolupracují v zahraniční politice v několika zeměpisných oblastech, v současné době především na Blízkém východě a v severní Africe (zejména v Iráku a Sýrii) a ve východním sousedství EU (především v Rusku a na Ukrajině). USA se osvědčily jako spolehlivý partner řady členských států EU v oblasti bezpečnosti, což ukázala spolupráce mezi spojenci v Organizaci Severoatlantické smlouvy (NATO). Rozvinula se plodná součinnost s misemi společné bezpečnostní a obranné politiky EU – zejména mezi NATO a SBOP – na

⁷ Viz http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/cs/displayFtu.html?ftuId=FTU_6.6.1.html.

dějišších jako Afghánistán, Irák, Kosovo, Bosna a Hercegovina a Africký roh. EU a USA sice nehovoří jedním hlasem ve všech záležitostech zahraniční politiky, ale přesto jsou jeden pro druhého nejvýznamnějšími a nejspolehlivějšími spojenci. Jejich svazky v oblasti zahraniční politiky přetrvávají po mnoho desetiletí navzdory změnám, k nimž došlo na obou stranách v politickém uspořádání i geostrategické oblasti.“

Tabulka 1 **Obchod mezi EU a USA v období 2011–2013** (v miliardách EUR)

Rok	Dovoz zboží z USA do EU	Vývoz zboží z EU do USA	Balance EU (zboží)	Dovoz služeb z USA do EU	Vývoz služeb z EU do USA	Balance EU (služby)
2011	192,0	264,1	+72,1	141,1	148,1	+6,9
2012	206,5	293,2	+86,7	148,9	163,0	+14,1
2013	196,1	288,3	+92,2	146,1	158,8	+12,7

Pramen: Evropská komise, GR pro obchod

EU a USA společně vytvářejí téměř 50 % světového hrubého domácího produktu (HDP) v běžných cenách a běžných směnných kurzech a realizují jednu třetinu světového obchodu. V roce 2013 obhájila EU své postavení největšího obchodního partnera USA před Kanadou, která je partnerem USA v rámci Dohody o Severoamerické zóně volného obchodu (NAFTA), a před Čínou. Navzdory poklesu vývozu EU do USA o 5 miliard EUR zůstaly USA v roce 2013 hlavní vývozní destinací Unie, do níž plyne 16,6 % celkového vývozu z EU (v porovnání s 8,5 % v případě Číny). Mezi partnery dovážejícími zboží do EU se USA umístily až na třetím místě – objem jejich vývozu do EU poklesl o 10 miliard EUR, stále však dodaly 11,7 % veškerého zboží dovezeného do EU. V tomto ohledu tak USA zůstaly za Čínou a Ruskem, které se na celkovém dovozu do EU podílely 16,6 % (v případě Číny) a 12,3 % (v případě Ruska). Vývoz služeb z EU do USA se mezi lety 2012 a 2013 snížil, stejně jako dovoz služeb z USA do EU. V roce 2013 EU vykázala přebytek v oblasti obchodu se službami s USA ve výši 12,7 miliardy EUR. Z hlediska zahraničních investic platí, že EU je největším investorem v USA a opačně. Podle odhadů poskytují společnosti EU a USA, které působí na území svého partnera, pracovní místa pro více než 14 milionů lidí. V roce 2012, za nějž jako poslední jsou k dispozici kompletní údaje, činily přímé zahraniční investice USA v EU 1536,4 mld. EUR a přímé zahraniční investice EU v USA činily 1655,0 mld. EUR.

Obdobně server euroskep.cz⁸ uvádí, že USA představují zřejmě nejdůležitějšího globálního partnera EU, přestože na rozdíl od ostatních klíčových zemí nejsou vzájemné vztahy komplexně smluvně regulovány. Spolupráce, která je usnadněna vzájemnou kulturní a hodnotovou blízkostí (oba partneři představují entity založené na hodnotách tržního hospodářství, demokracie, úcty k lidským právům a právního státu), je velmi intenzivní a pokrývá téměř všechny oblasti: politickou, ekonomickou, bezpečnostní, kulturní, oblast vědy a výzkumu, i oblasti nové, jako jsou např. boj s klimatickými změnami, boj s terorismem či otázky energetické bezpečnosti. V ekonomické oblasti představují USA největšího obchodního partnera EU, měřeno objemem vzájemné výměny zboží i služeb. Podobně jsou USA nejdůležitějším investorem v EU a naopak. Denně si obě strany Atlantiku vymění zboží a služby v hodnotě 1,7 miliardy EUR. Důležitost ekonomických vztahů byla potvrzena vytvořením tzv. Transatlantické hospodářské rady (Transatlantic Economic Council, TEC) v roce 2007 – politického tělesa, jehož cílem je posilovat vzájemné ekonomické vazby a které je založeno na pravidelných setkáních (zpravidla dvakrát do roka) příslušných členů Evropské komise a kabinetu amerického prezidenta. Spojené státy a Evropská unie rovněž úzce spolupracují v oblasti vojenské a obranné, i když hlavní platformou komunikace v těchto otázkách představuje Severoatlantická aliance (NATO), která nezahrnuje všechny členské státy EU. Spolupráce mezi oběma organizacemi (NATO a EU) se nicméně postupně zlepšuje, což je možno demonstrovat i umístěním evropského centra pro operační plánování v rámci tzv. útvaru SHAPE (Supreme Allied Headquarters), který spadá pod NATO. Podobně intenzivně se rozvíjí kooperace na poli vnitřní bezpečnosti, především mezi zpravodajskými službami USA a evropských států a při potlačování mezinárodního terorismu.

Jakkoliv výše uvedené oficiální zdroje uvádějí relativně bezproblémové informace, i ony připouštějí, že spolupráce mezi EU a USA je někdy komplikovaná kvůli rozdílným názorům na určité otázky. Mezi nejvýznamnější rozepře mezi Spojenými státy a Evropskou unií z poslední doby patří například otázky ratifikace statutu Mezinárodního trestního soudu (ke kterému USA nepřistoupily), globálních klimatických změn (USA např. nepodepsaly tzv. Kjótský protokol o snižování emisí), či ochrany osobních dat cestujících na transatlantických letech. K dalším problémům patří:⁹

- Skutečnost, že ačkoli USA formálně vždy podporovaly kroky vedoucí k hlubší evropské integraci, existují na jejich straně i obavy. Tou hlavní je, zda integrace nepovede k většímu protekcionismu a následně diskriminaci

⁸ Viz <https://www.euroskop.cz/8915/sekce/evropska-unie-a-svet/>.

⁹ Nejedná se o úplný výčet všech problémů.

USA. Rovněž se očekává, že ekonomicky silná a jednotná Evropa bude více soutěživá a bude moci ohrožovat americké zájmy ve světě. Konflikty na ekonomickém poli by pak ve svých důsledcích mohly vést rovněž ke konfliktům politickým.

- Během studené války se Evropa velmi spoléhala na americkou pomoc a ochranu. Dokonce i po skončení studené války to byli Američané, kteří řídili vojenskou operaci pro potlačení násilností na Balkáně. Evropa navíc ekonomicky zužitkovává vojenskou a stabilizační roli Spojených států na Středním i Dálném východě. Prokešová (2011) zde uvádí, že pro průměrného Američana je tedy Evropa vlastně taková „vyžírka“.
- V posledních letech byly Spojené státy americké do značné míry zahlceny válkami v Afghánistánu a v Iráku i problémy spojenými s bojem proti terorismu. Cíle Spojených států amerických a Evropské unie, respektive jejich členských států, jsou v těchto oblastech sice komplementární, ale často jen minimálně koordinované.
- Mezi EU a USA čas od času dochází k nejrůznějším obchodním a ekonomickým sporům. Obchodní spory obvykle vyplývají ze snahy chránit citlivé domácí průmyslové odvětví (příkladem mohou být spory týkající se trhu s ocelí), z odlišných hodnot (příkladem může být spor o hovězí maso ze stád krmených hormony nebo spor o geneticky modifikované potraviny), či z odlišného historického vývoje obchodních politik. Nejsilnější spory se týkají oblastí, které jsou z pohledu států považovány za strategické.

Primární právo Evropské unie v současné době tomuto společenství nedovoluje, aby vůči Spojeným státům americkým stejně jako vůči kterémukoliv jinému nečlenskému státu provádělo jasnou politiku, která je stanoviskem společenství. Na společném postoji vůči USA se musí shodnout všechny členské země, což může být problematické, v některých případech až nemožné. Některé země EU (např. Velká Británie a Irsko) mají z nejrůznějších důvodů s USA bližší vztahy než jiné země EU. Společný postoj se rovněž obtížně hledá z důvodu odlišnosti ekonomik, pracovních a finančních trhů apod. Pro některou členskou zemi může být výhodná větší ochrana unijního trhu, pro jinou nikoliv. EU není jednotná na vnitřní úrovni, a tudíž nemůže být jednotná ani na úrovni svých zahraničních vztahů. Současné znění primárního práva je dokladem této nejednotnosti. Ke změnám primárního práva Evropské unie má smysl přistoupit až v situaci, kdy dojde ke skutečné unifikaci¹⁰ Evropy. Do té doby je nutno počítat s tím, že na úrovni EU bude nejednota a obtížnost dosažení společného postoje přetrvávat.

¹⁰ V ekonomické oblasti znamená skutečná unifikace Evropy naplnění podmínek pro vznik optimální měnové oblasti (viz Wawrosz a kol. 2012). Zdůrazňeme však, že ekonomická oblast je jen jednou dimenzí unifikace. K dalším patří kulturní, sociální apod.

Literatura a prameny

1. Brusenbauch Meislová, M. (2014): *Hledání jednotného hlasu? Potenciál a limity zahraniční politiky EU*. MEC Policy Paper. Brno: Mendelova univerzita v Brně
2. Lehne, S. (2013): *Promoting a Comprehensive Approach to EU Foreign Policy*. Dostupné na: <http://carnegieeurope.eu/publications/?fa=51000>
3. Finnish Institute of International Affairs (FIIA) (2013): *The European External Action Service and National Diplomacies – Partners or Rivals?* Helsinky: FIIA. Dostupné na: <http://www.fiaa.fi/fi/event/538/>
4. Koehler, K. (2010): European Foreign Policy After Lisbon: Strengthening the EU as an International Actor. *Caucasian Review of International Affairs (CRIA)*, Vol. 4, No. 1, pp. 57–72
5. Prokešová, D. (2011): *USA-EU: nová fáze transatlantické spolupráce*. Plzeň: Zápaadočeská univerzita v Plzni
6. Šourková, P. (2011): *Vnější vztahy EU v oblasti zahraniční politiky po Lisabonu*. Brno: Právnická fakulta Masarykovy univerzity
7. Tichý, L. a kol. (2011): *Evropské právo*. 4. vydání. Praha: C. H. Beck
8. Urbanová, K. (2010): *Evropská služba pro vnější činnost*. Praha: Parlamentní institut
9. 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
10. Wawrosz, P. (2014): Odlišná úprava hospodářské a měnové unie v právu EU jako jedna z příčin makroekonomických nerovnováh v eurozóně. *Scientia et Societas*, roč. 10, č. 4, s. 18–33, ISSN 1801-7118
11. Wawrosz, P. a kol. (2012): *Makroekonomie – základní kurz*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 360 s., ISBN 978-80-7408-059-3
12. Weiss, T. (2012): Evropská služba pro vnější činnost a legitimita zahraniční politiky Evropské unie. *Mezinárodní vztahy*, č. 1, s. 5–21

Postavení a vztahy Evropské unie a USA v měnící se globální ekonomice

Záznam přednášek
a diskuse
z vědeckopopularizační konference

Dopolední blok

Porovnání a hodnocení makroekonomického vývoje
Evropské unie, USA a zemí BRICS,
konkurenceschopnost EU a USA
v mezinárodním srovnání,
ekonomické a obchodní vztahy
Evropské unie a Spojených států amerických

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

PROGRAM KONFERENCE

DOPOLEDNÍ BLOK

ZAHÁJENÍ KONFERENCE	62
<i>PhDr. Jiří Malý, Ph.D.</i> , ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a. s. <i>Viktor Chváta</i> , Evropské hnutí v České republice	
Změny postavení EU a USA v globální ekonomice a jejich důsledky	63
<i>PhDr. Jiří Malý, Ph.D.</i> , ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a. s.	
Porovnání vývoje států BRICS a G7 ve světové ekonomice	69
<i>doc. Ing. Juraj Sipko, PhD., MBA.</i> , ředitel Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd	
Inovační výkonnost jako faktor konkurenceschopnosti EU a USA v globální ekonomice	76
<i>Ing. Karel Mráček, CSc.</i> , člen předsednictva Asociace výzkumných organizací; Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.	
Nová etapa adaptace strategie USA v globálním vládnutí	82
<i>Dr. h. c. prof. Ing. Milan Šikula, DrSc.</i> , Ekonomický ústav Slovenské akademie věd	
Příprava obchodní dohody EU a USA (TTIP)	88
<i>Ing. Mgr. Jan Michal</i> , vedoucí Zastoupení Evropské komise v České republice	
DISKUSE	94

ZAHÁJENÍ KONFERENCE

Jiří Malý

Dobry den, dámy a pánové, dovolte mi, abych vás přivítal na dnešní vědeckopopularizační konferenci na téma *Postavení a vztahy Evropské unie a USA v měnící se globální ekonomice*. Jmenuji se Jiří Malý, jsem ředitelem Institutu evropské integrace při NEWTON College a jsem rovněž manažerem projektu, v jehož rámci se tato konference koná. Jedná se o dlouhodobý projekt s názvem *Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace*, který realizuje NEWTON College. V letech 2009 až 2012 byl projekt spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky, od září roku 2012 až do srpna roku 2017 se tento projekt nachází ve fázi udržitelnosti. Konference, kterou dnes v rámci tohoto projektu pořádáme, je už dvanáctá v pořadí. Tato konference je spolupořádána a spolufinancována soukromou vysokou školou NEWTON College a Evropským hnutím v České republice. Hlavním partnerem konference je Česká spořitelna, mediálním partnerem je EurActiv.cz. Chtěl bych zde přivítat zástupce Evropského hnutí v České republice, pana Viktora Chvátala, a požádat ho, aby pronesl úvodní slovo. Prosím.

Viktor Chvátal

Dobry den, vážené dámy, vážení pánové, je mi potěšením přivítat vás jménem Evropského hnutí na dnešní konferenci. Téma, o kterém dnes budeme diskutovat, je velmi aktuální, protože Spojené státy pro Evropskou unii představují nejdůležitější trh. Vzájemná obchodní výměna mezi Evropskou unií a Spojenými státy dosahuje denně kolem 2 miliard eur. Dohromady pak EU a USA vytvářejí přes 30 % objemu světového obchodu. Už jen tato obecná čísla hovoří o tom, že tradiční blízkost těchto dvou regionů není jen symbolická. I když je to právě symbolika určitých hodnot, která, myslím, v mezinárodních vztazích roste na významu. K jakým hodnotám se jednotlivé země hlásí, symbolizuje mimo jiné i to, k jakému okruhu chtějí patřit. Například když se Ukrajina nebo Řecko v blízké budoucnosti vydá buď na východ, nebo na západ, bude to rozhodnutí nejen ekonomické, ale také hodnotové, tedy symbolické. Věřím, že právě symbolika hodnot sdílených Evropskou unií a Spojenými státy bude dlouhodobě jedním z nejsilnějších atributů tohoto transatlantického spojení, které hraje stále klíčovou roli v globální ekonomice. Na dnešní konferenci se mimo jiné můžeme dozvědět, jaké konsekvence mohou nastat v případě uzavření Transatlantického obchodního a investičního partnerství, u kterého v současné době probíhají negociace. Přeji vám, abyste si z této konference odnesli zajímavé, užitečné a podnětné poznatky. Prosím, předávám slovo.

ZMĚNY POSTAVENÍ EU A USA V GLOBÁLNÍ EKONOMICE A JEJICH DŮSLEDKY

Jiří Malý

Děkuji panu Viktoru Chvátalovi z Evropského hnutí za jeho úvodní slova. Jako první v programu dnešní konference je moje přednáška. Své vystoupení jsem pojal jako určitý úvod, ve kterém zmíním statistická data, která se týkají evropské a americké ekonomiky v mezinárodním srovnání, uvedu trendy vývoje těchto ekonomických ukazatelů a jejich dosavadní i možné budoucí konsekvence. Název mého příspěvku zní *Změny postavení EU a USA v globální ekonomice a jejich důsledky*.

Jako první jsem připravil porovnání, které vyšlo letos v lednu. Je to informace o tom, jak se změnil podíl měn v globálních transakcích, na hodnotě plateb za poslední dva roky. Vidíme, že v lednu roku 2013 bylo nejpoužívanější měnou v globálních transakcích euro se zhruba 40% podílem, na druhém místě americký dolar s podílem 33 %, pak jsou další měny – britská libra, japonský jen – a na 13. místě vidíme čínský jüan s hodnotou 0,6 %. Když se přeneseme o necelé dva roky dále, do prosince roku 2014, vidíme, že první dvě místa stále zaujímá americký dolar a euro, americký dolar s hodnotou 45 %, euro s hodnotou 28 %, následují britská libra a japonský jen, ovšem čínský jüan se posunul na 5. pozici s podílem 2,2 %. Jeho podíl je ještě nízký, ale společnost SWIFT, zajišťující celosvětový systém pro mezibankovní platby, upozorňuje, že nárůst plateb v čínském jüanu je extrémně rychlý. Množství plateb v čínském jüanu se totiž za dva roky zvýšilo o 321 %, a pokud toto tempo bude pokračovat, již v letošním roce se čínský jüan stane 4. nejpoužívanější měnou světa a předběhne japonský jen. Je tedy zřejmé, že ve světové ekonomice se něco děje, mění se podíly, váhy jednotlivých měn, což potvrzují i další údaje.

Zde je rozdělení světové ekonomiky na dvě základní skupiny – na jedné straně rozvinuté země, na druhé straně nově industrializované a rozvojové země. Vidíme, že před globální krizí, v roce 2007, vytvářely rozvinuté země 56 % světového hrubého domácího produktu, kdežto nově industrializované a rozvojové země pouze 44 %. Ovšem situace se dynamicky vyvíjí a o šest let později, v roce 2013, už rozvinuté země vytvářejí pouze 43 % světového HDP, kdežto nově industrializované a rozvojové země vytvářejí 57 % světového HDP. Čili je vidět, že váhy jednotlivých regionů a zemí ve světové ekonomice se poměrně rychle mění.

Stejně se mění i podíl Evropské unie a Spojených států amerických na světovém hrubém domácím produktu. V roce 2007 byl souhrnný podíl Evropské unie a USA na světovém HDP 44 %, ale v roce 2013 už byl pouze 34 %. Naopak

poměrně dynamicky roste váha zemí BRIC. Jejich podíl na světovém HDP se zvýšil z 22 % v roce 2007 na 29 % v roce 2013. A trendy jsou jasné, podíl vyspělých ekonomik dlouhodobě klesá a naopak podíl rychle rostoucích, nově industrializovaných a rozvojových ekonomik se neustále zvyšuje. Takže za několik let země BRIC vytvoří větší HDP než Evropská unie a Spojené státy americké dohromady.

Když se podíváme na podíly deseti největších ekonomik na světovém HDP, tak v 80. a 90. letech minulého století vidíme naprostou dominanci Spojených států amerických. Přes 20 % světového HDP vytvářely Spojené státy americké, všechny ostatní země měly výrazně nižší podíly. Japonsko, které je druhé, mělo zhruba 8 % podíl, další země ještě nižší. Už v 80. a 90. letech vidíme, jak roste čínská ekonomika. V roce 1980 vytvářela Čína 2 % světového HDP, ale v roce 2000 již 7 % světového HDP, to je více než trojnásobný nárůst během dvaceti let.

Tyto trendy se dále zrychlovaly. V roce 2007 Spojené státy americké vytvářely stále více než 20 % světového HDP. Jejich podíl však od té doby setrvale klesal a v roce 2013 už byl pouze 16,5 %. Oproti tomu podíl Číny prudce rostl – z 11 % v roce 2007 na 16 % v roce 2013. To znamená, že Čína v roce 2013 téměř dosáhla hodnoty Spojených států amerických a v roce 2014 podle odhadu Mezinárodního měnového fondu už čínská ekonomika převýšila svou velikostí americkou. Ve stejném období vidíme, že roste také podíl Indie na světovém HDP, z 5 % v roce 2007 na 7 % v roce 2013. V tomtéž období klesají podíly všech vyspělých ekonomik. Japonsko mělo v roce 2013 podíl na světovém HDP 5 %, Německo, Francie, Velká Británie a Itálie měly podíly 3 % a méně.

Mění se také podíly hlavních obchodních partnerů na dovozu a vývozu Evropské unie. Jak se mění význam světových ekonomik, tak se také mění jejich podíl na zahraničním obchodu Evropské unie. Pokud jde o dovozy do Evropské unie, vidíme, že v roce 2002, tj. před 13 lety, byly Spojené státy americké jednoznačně dominantním partnerem Evropské unie. Pocházelo z nich téměř 20 % dovozu do Evropské unie. Jejich podíl ale prudce poklesl a v roce 2013 představoval necelých 12 %. Naopak velmi rychle vzrostl podíl Číny – v roce 2002 činil necelých 10 %, ale v roce 2013 byl 17 %, takže Čína je dnes největším obchodním partnerem EU na straně dovozu. V roce 2013 bylo druhým největším obchodním partnerem u dovozů do Evropské unie Rusko s podílem 12 % a až třetí byly Spojené státy americké s podílem necelých 12 %, čtvrté bylo Švýcarsko. Vidíme tedy, že v průběhu času vzrostla teritoriální orientace Evropské unie v dovozu směrem na východ.

Pokud jde o vývoz Evropské unie, změny nebyly tak prudké. Hlavním obchodním partnerem u vývozu Evropské unie zůstávají Spojené státy americké, ale s menším podílem než v minulosti. V roce 2002 šlo do Spojených států amerických 28 % vývozu Evropské unie, v roce 2013 to bylo pouze 17 %. Naopak rostly podíly Ruska a Číny. Do Číny v roce 2002 směřovala 4 % vývozu Evropské unie, v roce 2013 to už bylo 8,5 %, došlo tedy ke zdvojnásobení čínského podílu. U Ruska vidíme nárůst podílu ze 4 % v roce 2002 na 7 % v roce 2013.

Viděli jsme zde v mezinárodním srovnání vývoj velikosti ekonomik a jejich vzájemného obchodu. Ovšem nějakým způsobem se vyvíjejí také další ekonomické podmínky jednotlivých států. K ilustraci tohoto vývoje jsem vybral dva makroekonomické ukazatele – veřejný dluh a saldo běžného účtu platební bilance.

Pokud se podíváme na veřejný dluh Evropské unie a Spojených států amerických v mezinárodním srovnání, vidíme, že Spojené státy americké měly v roce 2001 veřejný dluh 53 % HDP, v roce 2013 už byl na úrovni 104 % HDP – čili vidíme, že se v průběhu 12 let zdvojnásobil. Pokud jde o Evropskou unii a eurozónu, v roce 2007 měly veřejný dluh 59 % HDP, respektive 66 % HDP. Do roku 2013, tedy během šesti let, se jejich veřejný dluh zvýšil na 85 % HDP, respektive 91 % HDP. Z uvedeného vyplývá, že jak USA, tak Evropská unie a eurozóna čelily razantnímu nárůstu veřejného dluhu. Ovšem zdaleka nejrychlejšímu nárůstu veřejného dluhu čelilo Japonsko. V jeho případě máme k dispozici delší časovou řadu. V roce 1980 mělo Japonsko veřejný dluh 52 % HDP, v roce 2013 pak 243 % HDP, a stalo se tedy nejzadluženější světovou ekonomikou. Když se podíváme na země BRIC, čili na rychle rostoucí, nově industrializované ekonomiky, vidíme stagnaci, nebo dokonce pokles veřejného dluhu, tedy obrácený vývoj než ve vyspělých ekonomikách. Čína má dlouhodobě veřejný dluh kolem 40 % HDP, Brazílie kolem 65 % HDP, veřejný dluh Indie poklesl na hodnoty kolem 60 % HDP. Zdaleka nejzajímavější vývoj proběhl v případě Ruska. Dnes se sice z politických důvodů říká, že Rusko je před bankrotem, ale já bych chtěl upozornit, že na konci 90. let, kdy Rusko čelilo finanční krizi, byl ruský veřejný dluh vysoký, konkrétně v roce 1999 to bylo 99 % HDP. Následně ruský veřejný dluh prudce poklesl a v roce 2013 byl na úrovni 14 % HDP. To rozhodně není veřejný dluh země, která je před bankrotem. Navzdory všem problémům, které tato ekonomika má, nevykazuje veřejný dluh, který by ji nutil vyhlásit bankrot.

Když se pak podíváme přímo na jednotlivé země Evropské unie, vidíme, že největšímu nárůstu veřejného dluhu čelilo Řecko. Tato země ještě v roce 1980, tedy rok před svým vstupem do Evropské unie, měla veřejný dluh 23 % HDP. V roce 2013, po 32 letech členství v EU, mělo Řecko veřejný dluh 175 % HDP. To je katastrofální výsledek. Když se podíváme na další státy EU, vidíme, že Itálie měla v roce 1991 veřejný dluh 98 % HDP, v roce 2013 to bylo 132,5 % HDP, Francie měla v roce 1980 veřejný dluh 20 % HDP, v roce 2013 to bylo 92 % HDP, veřejný dluh Velké Británie vzrostl ze 47 % HDP v roce 1980 na 91 % HDP v roce 2013. A pro srovnání uvádíme i Slovensko a Českou republiku. Veřejný dluh těchto dvou zemí také vzrostl, ale v porovnání s největšími a nejvyspělejšími ekonomikami EU je jejich veřejný dluh přece jen nižší. Česká republika ho měla v roce 2013 na úrovni 46 % HDP, Slovensko ve výši 55 % HDP.

A ještě tu máme jeden makroekonomický ukazatel, který nám ukáže, jaká je vnější ekonomická rovnováha nebo nerovnováha srovnávaných ekonomik, a sice saldo běžného účtu platební bilance. Evropská unie měla ve sledovaném období rozkolísané saldo běžného účtu mezi mírným deficitem a mírným přebytkem,

eurozóna měla spíše přebytek běžného účtu. V letech 2012–2013 měla EU i eurozóna přebytek běžného účtu. Spojené státy americké vykazují dlouhodobě deficit běžného účtu platební bilance. Naopak Japonsko má dlouhodobě přebytek běžného účtu. Pokud jde o země BRIC, tam je situace také rozdílná. Indie a Brazílie mají dlouhodobě deficit běžného účtu, naopak Čína a Rusko vykazují dlouhodobě přebytek běžného účtu platební bilance. Je nutné podotknout, že přebytek běžného účtu Ruska opět neindikuje stav, kdy by měla jeho ekonomika zbankrotovat.

Podíváme se i na jednotlivé země Evropské unie. Nejhorší výsledek v minulosti mělo opět Řecko s deficitem běžného účtu ve výši 15 % HDP. V důsledku úsporných rozpočtových opatření a následného propadu hrubého domácího produktu se však snížily dovozy do Řecka, takže v roce 2013 mělo Řecko mírný přebytek běžného účtu, ale toto zlepšení je bohužel vykompenzováno zhoršením jiných makroekonomických ukazatelů. Dlouhodobě nejkonkurenceschopnější zemí Evropské unie je Německo, u něhož vidíme setrvalý, dlouhodobý přebytek běžného účtu. Naopak Francie a Itálie vykazují dlouhodobě spíše deficit běžného účtu platební bilance. Také Velká Británie a Česká republika mají dlouhodobě deficitní běžný účet. Slovensko do roku 2011 rovněž vykazovalo deficit běžného účtu, avšak v letech 2012–2013 se mu podařilo dosáhnout přebytku běžného účtu ve výši 2 % HDP.

A ještě jeden důležitý indikátor. Říkali jsme si, jak se vyvíjejí podíly ekonomik na světovém HDP, jejich vzájemný obchod, jejich veřejný dluh a běžný účet platební bilance. Nyní se podíváme, jakým způsobem se to odráží v zastoupení měn v devizových rezervách. Zatímco na začátku mého vystoupení jsme si ukazovali využití měn jako transakčních měn, to znamená jejich využití při provádění plateb, nyní si ukážeme, jakým způsobem se měny využívají jako rezervní měny, tedy do jaké míry centrální banky tyto měny uchovávají ve svých devizových rezervách. Dlouhodobě lze vyzorovat, že navzdory všem problémům americké ekonomiky je americký dolar jednoznačně dominantní rezervní měnou. Po roce 1999 sice americký dolar zaznamenal určitý pokles svého podílu, avšak v letech 2009–2014 se jeho podíl na světových devizových rezervách už nezmenšoval a zůstával kolem 62 %. Když se podíváme na euro, vidíme, že od jeho vzniku se jeho podíl na světových devizových rezervách nejprve zvyšoval, a sice z 18 % v roce 1999 na 28 % v roce 2009, ale od začátku dluhové krize v eurozóně v roce 2010 podíl eura setrval klesá – v roce 2014 byl zhruba 23 %. Podíly dalších měn – britské libry a japonského jenu – se v roce 2014 pohybovaly kolem 4 %. Zajímavý je také podíl „ostatních“ měn. Ty měly v souhrnu v letech 1999–2007 podíl necelá 2 %, avšak do roku 2014 se jejich podíl na světových devizových rezervách zvýšil na 7 %. Do kategorie „ostatních“ měn patří například australský dolar, kanadský dolar, ale i čínský jüan. Podíl čínského jüanu na devizových rezervách je zatím velmi nízký, ale roste a 60 centrálních bank už ho ve svých devizových rezervách udržuje, navzdory tomu, že tato měna ještě nesplňuje všechny podmínky Mezinárodního měnového fondu k tomu, aby mohla mít status rezervní měny oficiálně.

Jaké můžeme učinit závěry na základě těchto údajů? Americká ekonomika je i přes své potíže a klesající podíl na světovém HDP stále ještě vedoucí ekonomikou světa. USA ovládají finanční a kapitálové trhy, americký dolar je hlavní transakční i rezervní světovou měnou. Americká ekonomika je dominantní navzdory tomu, že podíl Spojených států amerických na světovém hrubém domácím produktu klesá. Americký dolar je dominantní rezervní měnou navzdory tomu, že Spojené státy americké mají dlouhodobě deficitní běžný účet platební bilance a že veřejný dluh USA prudce narostl. Euro nespĺnilo ambiciózní očekávání, nestalo se světovou rezervní měnou, která by byla rovnocenná americkému dolaru, a vypadá to, že se jí ani nestane. Naopak role eura v posledních letech spíše klesá. Bohužel krize v eurozóně nebyla dosud uspokojivě vyřešena, problémy Řecka jsou opět aktuální a nevíme, jakým způsobem tam situace nakonec dopadne.

Jedinou zemí, která je v současnosti schopna a má ambici ohrozit vůdčí ekonomické postavení Spojených států amerických ve světě, je Čína. Nedejme se zmást ukrajinským konfliktem. Ukrajinský konflikt a zhoršení rusko-amerických vztahů je pouze krycí manévř. Ruská ekonomika není schopna se svým 3% podílem na světovém HDP ohrozit vedoucí postavení Spojených států amerických a ruský rubl není důležitá světová měna. Ohrožení postavení USA by ale mohlo nastat, pokud by se Čína spojila s dalšími zeměmi, například s Ruskem. Zde tedy hledáme základní příčinu současných konfliktů ve světě.

Podíl Číny na světovém HDP je už srovnatelný se Spojenými státy americkými. Čína má dlouhodobě přebytek běžného účtu platební bilance, má relativně nízký veřejný dluh v porovnání s jinými ekonomikami, a podíl čínské měny na světových platbách roste. Jak jsme viděli, čínský jüan už je pátou nejpoužívanější měnou na světě a má perspektivu dalšího růstu. Čínský jüan zatím není významnou rezervní měnou, ale Čína má ambici z něj světovou rezervní měnou učinit. Letos v březnu Čína oficiálně požádala Mezinárodní měnový fond o zařazení čínského jüanu do měnového koše tzv. zvláštních práv čerpání. To je zvláštní měnová jednotka Mezinárodního měnového fondu, kterou MMF používá. V současné době jsou v měnovém koši zvláštních práv čerpání čtyři měny – americký dolar, euro, britská libra a japonský jen. Čína chce, aby se čínský jüan stal pátou měnou v tomto měnovém koši.

A všimněme si důležité věci. Čtyři největší ekonomiky Evropské unie – Německo, Francie, Velká Británie a Itálie – podporují zařazení čínského jüanu do měnového koše zvláštních práv čerpání, čili čtyři největší ekonomiky EU jsou v této otázce na straně Číny. Velká Británie a Německo dokonce usilují o to být centrem obchodování s čínskou měnou. Naopak Spojené státy americké nejsou nakloněny zařazení čínského jüanu do měnového koše zvláštních práv čerpání a mají tendenci tento proces zdržovat. Dlouhodobě zdůrazňují, že Čína neplní příslušné podmínky a teprve až je splní, může se začít uvažovat o tom, zda čínskou měnou do měnového koše zvláštních práv čerpání zařadit. Čili je zde rozpor mezi hlavními evropskými zeměmi na jedné straně a Spojenými státy americkými na

straně druhé. A není to jediný rozpor, který lze v současné světové ekonomice indikovat.

Událostí tohoto roku je zakládání Asijské banky pro investice do infrastruktury. To je důležitá informace. Má být založena pod vedením Číny do konce letošního roku a má se stát konkurencí k současné Světové bance a Asijské rozvojové bance, které jsou vedeny Spojenými státy americkými. Znamená to, že Čína vede ekonomickou konfrontaci se Spojenými státy americkými.

Čína vyzvala země, které chtějí být zakládajícími členy Asijské banky pro investice do infrastruktury, aby podaly do konce letošního března přihlášku. Spojené státy americké vyzvaly své spojence, aby do této banky jako zakládající členové nevstupovali. Čína a Spojené státy americké jsou tedy v rozporu. Čína láká země, aby se staly zakládajícími členy Asijské banky pro investice do infrastruktury, Spojené státy americké je odrazují. Do jaké míry byly snahy Spojených států amerických odradit tyto země úspěšné? Z amerického hlediska úspěšné nebyly. Mezi zakládajícími členy Asijské banky pro investice do infrastruktury bylo k 5. dubnu letošního roku 34 zemí, z toho 27 z Asie, například Čína, Indie, Mongolsko, Kazachstán, Thajsko, Vietnam, Filipíny, Indonésie, Malajsie, Brunej, Singapur, Spojené arabské emiráty, Kuvajt, Jordánsko nebo Saúdská Arábie, americký společenec, který nerespektoval doporučení Spojených států amerických. Zakládajícími členy se stalo rovněž šest států z Evropy – Německo, Francie, Velká Británie, Itálie, Lucembursko a Švýcarsko –, které přitom také byly Spojenými státy americkými varovány, aby nevstupovaly do této banky. Přes 20 zemí se nachází v proceduře schvalování za zakládající členy Asijské banky pro investice do infrastruktury. Jde například o Rusko, Turecko, Egypt, Izrael, Norsko, Švédsko, Finsko, Dánsko, Island, Nizozemsko, Rakousko, Maďarsko, Polsko, Brazílii, Jižní Koreu nebo Austrálii. I tyto země se chtějí stát zakládajícími členy navzdory varování Spojených států amerických.

To vše naznačuje, že americká moc ve světě oslabuje. Z toho, co vidíme, lze konstatovat, že Čína usiluje o upevnění své pozice a zvýšení svého vlivu ve světové ekonomice a světovém finančním systému. Spojené státy americké se jí v tom snaží zabránit. Vliv Spojených států amerických v globální ekonomice však klesá, takže už nejsou schopny ani přesvědčit své spojence, aby stáli na americké straně v tomto čínsko-americkém soupeření. Podle mého názoru bude čínsko-americké soupeření hlavní linií konfliktu, který bude určovat další vývoj a charakter světové ekonomiky, přičemž tento konflikt nemusí mít pouze ekonomickou podobu. To je z mé strany vše. Děkuji vám za pozornost.

Jiří Malý

Dámy a pánové, nyní bude následovat druhá přednáška. Chtěl bych požádat pana ředitele Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd, doc. Ing. Juraje Sípka, PhD., MBA., aby nám přednesl svůj příspěvek na téma *Porovnání vývoje států BRICS a G7 ve světové ekonomice*. Prosím, máte slovo.

POROVNÁNÍ VÝVOJE STÁTŮ BRICS A G7 VE SVĚTOVÉ EKONOMICE

Juraj Sipko

Dobry den, tato serie konferencii mne velmi zaujala, a proto jsem zde jako přednášející už podruhé. Pokud bude náplň i nadále takto zajímavá, myslím si, že projekt neskončí v roce 2017, ale možná v roce 2027, kdy už Čína bude mít ve světové ekonomice skutečně dominantní postavení. Moje prezentace bude rozšiřovat či doplňovat některé myšlenky pana ředitele Malého. Chtěl bych především hovořit o státech BRICS, které začínají mít dominantní postavení. Dále se soustředím na porovnání vývoje států BRICS a zemí G7, na nerovnováhy, které jsou mezi těmito státy, a také nastíním scénáře budoucího vývoje.

Nejprve se budeme zabývat historickým vývojem. Zde vidíte základní body, v čem spočívá úspěch států BRICS v současnosti v porovnání se státy skupiny G7. Jak Slovensko, tak Česká republika procházely obdobnými základními formami transformace jako státy BRICS, tedy Brazílie, Rusko, Indie, Čína a Jižní Afrika. Ekonomickou transformaci zemí BRICS je možné považovat za velmi úspěšnou.

Připravil jsem si scénáře, jak tyto státy dosáhly svého současného růstového modelu. Čína jednoznačně využila všech možných prvků, aby dosáhla velkého hospodářského rozvoje. Jde především o vysoké domácí úspory, domácí investice, zahraniční poptávku, rozvoj průmyslové produkce, která se úspěšně vyváží, pomalý růst reálných mezd, podhodnocenou měnu a nakonec, jako završení všeho, vstup do WTO. Nyní se podívejme na Brazílii. Tam je HDP generovaný především domácí spotřebou, domácí poptávkou, zahraničními úsporami a též exportem primárních komodit. V případě Ruska je škoda, že se nepodařilo za posledních 20 let vytvořit konkurenceschopný technologický trh podobně jako v Číně. Ruský HDP závisí stále významně na exportu ropy, zemního plynu a dalších nerostných surovin. Indie, to je outsourcingová země, ale má velký potenciál v oblasti informačních technologií. Jižní Afrika byla připojena k BRICS dodatečně, jako zástupce jiného kontinentu v rámci celkové struktury tohoto uskupení.

A zde je porovnání států BRICS a G7, které je i mým hlavním tématem. Vycházím z toho, že v současnosti máme 36 průmyslově vyspělých států, a zkoumám, jaký je podíl skupiny G7 jednak ve skupině těchto států, jednak ve světě. Dále máme skupinu 156 nově industrializovaných a rozvojových zemí a zkoumám, jaký je podíl BRICS jednak ve skupině těchto zemí, jednak ve světě.

Pokud jde o počet obyvatel, představují průmyslově vyspělé státy 15 % obyvatel světa. 5 % obyvatel světa mají Spojené státy americké a eurozóna, Japonsko má 2 % a ostatní země G7 (Německo, Francie, Velká Británie, Itálie a Kanada)

mají po jednom procentu. Nově industrializované a rozvojové země se na počtu obyvatel světa podílejí 85 %. V rámci nich jednoznačně dominují Čína a Indie s 19 %, respektive 17 % světového obyvatelstva.

Dále vidíme porovnání podílu zemí na světovém HDP. Skupina 36 průmyslově vyspělých států vytváří 44 % světového HDP, Spojené státy americké pak 16 %, eurozóna 12 %, Japonsko 5 %, Německo a Francie mají podíl 3 %, Itálie, Velká Británie a Kanada 2 %. Skupina 156 nově industrializovaných a rozvojových zemí vytváří 56 % světového HDP. A opět je zde vidět výrazná dominance Číny, která vytváří 16 % světového HDP. Indie už má výraznější odstup, její podíl na světovém HDP je 7 %.

U světového vývozu zboží a služeb je ještě velmi výrazná převaha průmyslově vyspělých států, jejichž podíl je 61 %. Ale když porovnáme USA s eurozónou, můžeme jednoznačně konstatovat, že eurozóna je otevřenější a má vyšší podíl na celkovém světovém vývozu (25 %), než mají Spojené státy americké (10 %).

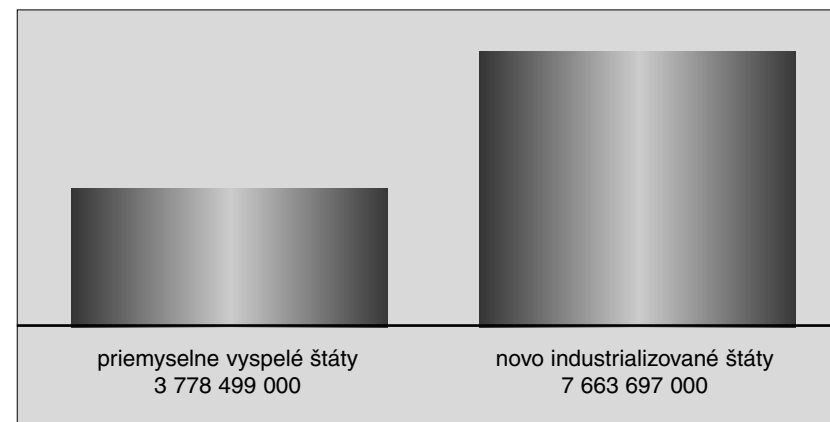
Pojďme ke světovým ekonomickým nerovnováhám. Vidíme zde státy BRICS i státy G7. Údaje záměrně uvádím v objemových ukazatelích, v amerických dolarech. V případě Spojených států amerických vidíme deficit na běžném účtu platební bilance v řádu stovek miliard USD. Spojené státy americké tedy svým běžným účtem platební bilance velmi ovlivňují vývoj světových ekonomických nerovnováh. Je zde také třeba jednoznačně říci, že zejména Čína velmi dominuje svým přebytkem na běžném účtu. Zde tedy vidíme velké nerovnováhy, které ve světové ekonomice existují, a s nimi i začátek konce vedoucího postavení Spojených států amerických, protože nově industrializované státy dosahují neporovnatelně příznivějších výsledků v oblasti běžného účtu.

Dále se podrobněji podíváme na vývoj běžného účtu platební bilance zemí G7. Zde vidíme deficity Francie, Velké Británie, Kanady a zejména USA. Spojené státy americké mají podle mého názoru z dlouhodobého hlediska neudržitelný deficit. Mají nejen deficit na běžném účtu platební bilance, ale také výrazný fiskální deficit, tedy tzv. dvojitý deficit, který vede k tomu, že ekonomika USA je neudržitelná. Itálie je tlačena v důsledku své chronické dluhové krize k přebytku na běžném účtu platební bilance. Zároveň zde vidíme i dva pozoruhodné státy ze skupiny G7 – Japonsko a Německo –, které jsou konkurenceschopné ve světovém kontextu vůči Číně, a proto mají dlouhodobě přebytky na běžném účtu.

A nyní ke státům BRICS. Mezi nimi jsou dva státy, které mají dlouhodobě přebytky běžného účtu platební bilance – Čína a Rusko –, a tři státy, jejichž běžné účty jsou dlouhodobě v deficitu – Indie, Brazílie a Jižní Afrika. Celkově je možné v nominálním vyjádření říci, že státy BRICS jsou v přebytku, protože Čína tomuto uskupení dominuje.

Dále se podívejme, jaký je vztah úspor a investic v případě skupiny G7 a nově industrializovaných států. Nově industrializované státy mají téměř dvojnásobný

Graf 1 **Svetové devízové rezervy** (tis. USD, marec 2015)



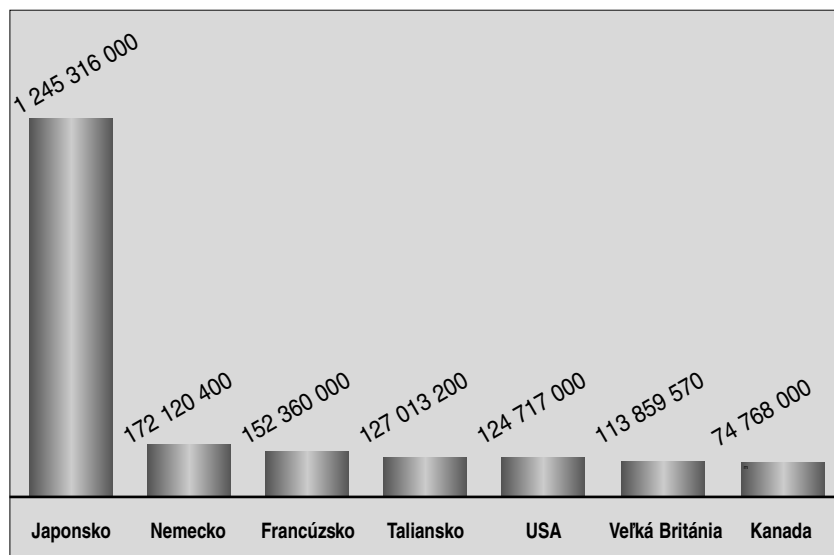
Zdroj: Bloomberg, Haver Analytics, MMF, EC, OECD

podíl úspor a investic na HDP v porovnání se zeměmi G7. Nově industrializované státy tak mají jednoznačně mnohem vyšší základ pro dynamičtější hospodářský růst, protože jsou zde vyšší investice a úspory. V případě skupiny G7 tento základ neexistuje.

Dále se zaměříme na podíly států na světových devízových rezervách. Graf 1 ukazuje podíly nově industrializovaných států a průmyslově vyspělých států na světových devízových rezervách. Vidíme, že podíl nově industrializovaných států jednoznačně dominuje. Grafy 2 a 3 zobrazují podíly států G7 a BRICS na světových devízových rezervách. Vidíme, že jednoznačně nejvyšší podíl má Čína ze skupiny BRICS, za ní následuje Japonsko ze skupiny G7. Ostatní státy G7 mají nižší podíl na světových devízových rezervách než Rusko, Indie a Brazílie ze skupiny BRICS.

Abychom lépe pochopili disparity, které zde existují, vytvořil jsem porovnání objemu a podílu měnového zlata na celkových rezervách zemí G7 a států BRICS. Vycházel jsem z objemu měnového zlata drženého jednotlivými centrálními bankami. Vidíte, že dominují Spojené státy americké, které disponují objemem měnového zlata 8134 tun. Tato hodnota je dlouhodobě stabilní. Německo drží 3384 tun měnového zlata, Itálie 2452 tun, Francie 2435 tun, Japonsko 765 tun a Velká Británie 310 tun. Přitom zhruba před 100 lety Velká Británie dominovala, ale od roku 1913 prožila, co se týká držení zlata, velký úpadek. Na celkových

Graf 2 G7 – devízové rezervy (tis. USD, marec 2015)

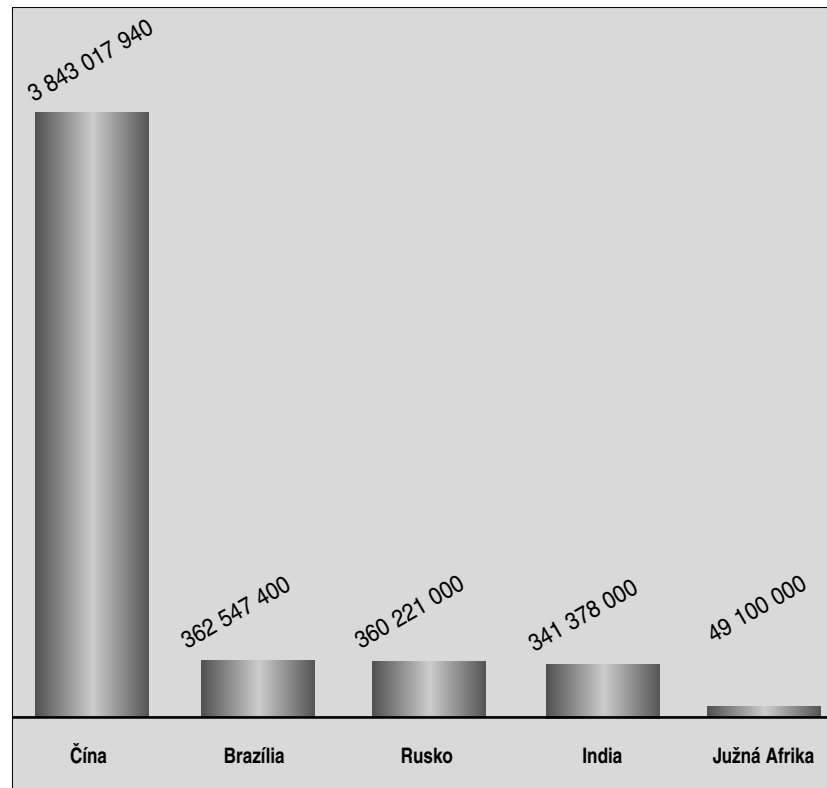


Zdroj: Bloomberg, Haver Analytics, MMF, EC, OECD

rezervách má měnové zlato v USA podíl 74 %, v Německu 69 %, v Itálii 68 %, ve Francii 67 %, ale v Japonsku pouze 3 % a ve Velké Británii 11 %. A zde je zajímavý vývoj v případě států BRICS. Všechny státy BRICS, mezi nimi především Čína a Rusko, mají velkou ambici nakupovat zlato. Objemy i podíly měnového zlata na celkových rezervách ve státech BRICS narůstají. Rusko drží 1208 tun měnového zlata, Čína 1054 tun, Indie 558 tun, Brazílie 361 tun a Jižní Afrika 125 tun.

Dále porovnáme údaje o celkovém dluhu zemí G7 a BRICS. Nejedná se pouze o vládní dluh, bude nás zajímat celkový dluh těchto zemí, tj. dluh vlády, domácností, finančních institucí a nefinančních institucí. Státy BRICS mají výrazně nižší celkový dluh než země G7. Přitom ve státech BRICS je zároveň obrovský potenciál, co se týče kapitálových investic. Státy BRICS tedy mají nejnižší dluh, ale mají také nejvyšší potenciál ekonomického růstu. To znamená, že budoucnost světové ekonomiky je v nově industrializovaných a rozvojových státech. Také se ukazuje, že některé vyspělé státy nebudou schopny splácet své vysoké dluhy, pokud nebudou mít vysoké tempo ekonomického růstu.

Graf 3 BRICS – devízové rezervy (tis. USD, marec 2015)



Zdroj: Bloomberg, Haver Analytics, MMF, EC, OECD

1. srpna 2007 vypukla hypoteční krize v USA a zároveň světová finanční krize. Proto jsem sestavil porovnání vývoje dluhu v zemích G7 v letech 2007–2014. U Spojených států amerických je vidět trend poklesu dluhu v sektoru domácností a ve finančním sektoru, rovněž v Německu došlo ve sledovaném období ke snížení dluhu ve finančním sektoru. Ve všech zemích G7 však došlo v letech 2007–2014 k nárůstu celkového dluhu – v Německu o 8 %, v USA o 16 %, ve Velké Británii o 30 %, v Kanadě o 39 %, v Itálii o 55 %, v Japonsku o 64 % a ve Francii o 66 %.

Dále uvádím vývoj dluhu ve státech BRICS. Zde je možné říci, že nárůsty celkového dluhu jsou v zemích BRICS s výjimkou Číny mnohem nižší než ve většině států G7. V letech 2007–2014 celkový dluh Indie stagnoval, celkový dluh Ruska a Jižní Afriky vzrostl o 19 %, celkový dluh Brazílie se zvýšil o 27 %, avšak v případě Číny celkový dluh vzrostl o 83 %. To je problém současné Číny. Čili existují nejen pozitivní, ale i negativní.

V poslední části mé přednášky bych rád představil perspektivy vývoje států BRICS a G7. Vidíme, že prognóza pro roky 2030 a 2050 předpovídá pro všechny státy G7 relativně lineární růst HDP. Vypadá to, že v rámci zemí G7 bude mít ekonomika USA jednoznačně dominantní postavení. Ale výraznějšího růstu HDP mají podle prognózy pro roky 2030 a 2050 dosáhnout státy BRICS. Čína bude v tomto období výrazně dominovat ve světové ekonomice. Prognóza pro roky 2030 a 2050 ukazuje exponenciální trend růstu HDP Číny. Podobný trend růstu HDP má mít i Indie. Indie má mnohem příznivější demografický vývoj než Čína, a právě ten se stane hnací silou růstu HDP Indie a jejího podílu na světové ekonomice. Rád bych shrnul, že čísla uvedená na základě oficiálně publikovaných údajů z jednotlivých centrálních bank i mezinárodních institucí jednoznačně demonstrují, že Čína už je největším exportérem na světě. Je jen otázkou času, kdy se stane největší ekonomikou světa, a s tím souvisejí i další otázky spojené s její hegemonií a dominantním postavením ve světové ekonomice.

Mou úlohou bylo porovnat státy G7 se státy BRICS a je třeba jednoznačně říci, že od počátku 21. století začínají výrazně dominovat státy BRICS. Zde je ještě poslední porovnání. V roce 1992 se státy BRICS na světových devizových rezervách podílely 12 %, státy G7 40 %. V roce 2014 měly země G7 na světových devizových rezervách podíl 15 %, avšak státy BRICS 50 %, přičemž samotná Čína 29 %. Státy BRICS dnes mají více devizových rezerv než průmyslově vyspělé státy. Je to paradoxní, ale je to tak.

V mezinárodních srovnáních je třeba vycházet z jednoznačného trendu rozvíření nůžek v dalším vývoji. Nově industrializované státy vytvořily tzv. státní rezervní fondy a právě zde je obrovský přebytek kapitálu. Čína, která nemá vlastní suroviny, vytvořila z příjmů z vývozu svých kvalitních výrobků státní rezervní fondy a to je základ pro to, že může financovat jiné projekty. Já bych řekl, že existence současných globálních ekonomických nerovnováh na běžném účtu platební bilance je dalším velkým rizikem pro vývoj světové ekonomiky. Je třeba říci i to, že sílící postavení států BRICS bude i nadále pokračovat a výrazně bude klestat váha a postavení států G7 ve světové ekonomice. Tento vývoj může být ovlivňován různými faktory, které mají vnitřní i vnější povahu, a my jsme právě v současnosti svědky velmi nepříznivého vývoje. V mnohých případech to nejsou ekonomické faktory. Podle mého názoru se síla ekonomické moci postupně přesune ze skupiny zemí G7 na skupinu států BRICS. Přitom se dá očekávat, že do uskupení BRICS vstoupí další státy. Mám na mysli například Indonésii, Mexiko nebo Vietnam. Velmi pravděpodobně se vytvoří předpoklady k tomu, že bude exi-

stovat multipolární model světové ekonomiky, nikoli unipolární jako v současnosti, kdy dominují Spojené státy americké.

Podle mého názoru jsme svědky vývoje, kdy začínají být vedle ekonomických faktorů důležité i geopolitické faktory, které budou udávat tempo a směr vývoje průmyslově vyspělých států i nově industrializovaných zemí. Ekonomická, politická a vojenská moc pak bude výrazem nového uspořádání vztahů mezi státy ve světové ekonomice. Chtěl jsem vám především přiblížit to, že žijeme v období, kdy končí dominance Spojených států amerických a do hry přicházejí jiné kultury, jiné struktury, a proto i další vývoj bude velmi komplikovaný, možná i při použití různých ekonomické, ale i politické a vojenské moci. Děkuji vám za pozornost.

Jiří Malý

Velice děkuji panu řediteli Juraji Sípkovi za jeho vystoupení. Dalším, kdo přednese svůj příspěvek, je náš kolega z Institutu evropské integrace při NEWTON College, pan Ing. Karel Mráček, CSc., který je také členem předsednictva Asociace výzkumných organizací. Jeho vystoupení má název *Inovační výkonnost jako faktor konkurenceschopnosti EU a USA v globální ekonomice*. Prosim, máte slovo.

INOVAČNÍ VÝKONNOST JAKO FAKTOR KONKURENCESCHOPNOSTI EU A USA V GLOBÁLNÍ EKONOMICE

Karel Mráček

Na začátku bych rád zdůraznil jednu věc. V době globalizované ekonomiky narostla pozornost věnovaná otázkám konkurenceschopnosti a využití inovací jako zdroje konkurenceschopnosti. Do značné míry je to odrazem obav Evropské unie a Spojených států amerických ze ztráty jejich dynamiky v současném světě. K novým výzvám a příležitostem se zařadil přechod k ekonomice a společnosti znalostí – knowledge-based economy. To znamená důraz na výzkum, vývoj, inovace, vzdělanost, kvalifikace apod. Pokud jde o vztahy Spojených států amerických a Evropské unie, v oblasti vědy a technologií existuje určitá míra kooperace, ale především konkurence. Kdybychom se podívali do minulosti na vzájemné reakce Spojených států a Evropské unie, uvidíme stálou snahu Evropské unie zmenšit technologický předstih Spojených států amerických. Evropa přišla v průběhu 80. let s velkým ekonomickým programem EUREKA, kam bylo zahrnuto mnohem více zemí než jen země Evropské unie. Jde o komercializaci výsledků průmyslového výzkumu a vývoje do výrobní praxe. Další věc, která se tu objevovala, byly problémy s brain drain. To znamená přetahování, odliv mozků do Spojených států amerických. V USA tvoří na univerzitách až 35 % studenti ze zahraničí, a pokud jde o doktorandské studium, pak je to už mezi 40 a 50 %. A nejsou to jen studenti z Evropy, jsou to i lidé z Číny a Indie. Jenomže ti už se ve velké míře vracejí zpět. Materiálně-technické podmínky pro výzkum, které měly USA špičkové, už nejsou jedinečné. I jiné země mají kapitál a jsou schopny zajistit vyhovující podmínky. A ještě jedna zajímavá věc. Možná jste zaregistrovali boom v oblasti technologických start-upů i u nás, dále spin-off firmy, vědecké a technologické parky, cluster, rizikový kapitál a jeho využití v oblasti inovací – to všechno přišlo ze Spojených států amerických. Evropské politiky tyto věci vstřebávaly a využily. Takže i to je zajímavý moment z hlediska různých vztahů dohánění, konkurence apod.

Evropa vsadila i na komplexní programy a strategie, které byly považovány za klíč k růstu evropské konkurenceschopnosti v podmínkách globalizované ekonomiky. První byla Lisabonská strategie, přijatá v roce 2000 – předpokladem splnění měl být přechod ke znalostní ekonomice. Byl to velmi ambiciózní projekt, ale nedopadl příliš dobře, vyzněl spíše do ztracena. Dalším projektem je strategie Evropa 2020, která podporuje ekonomiku založenou na znalostech a inovacích, s důrazem na tzv. inteligentní růst. Více také odráží rozmanitou situaci členských zemí Evropské unie. Projekt má být podpořen vyššími výdaji na výzkum a vývoj,

konkrétně to jsou 3 % HDP Evropské unie, stejně jako tomu mělo být u Lisabonské strategie.

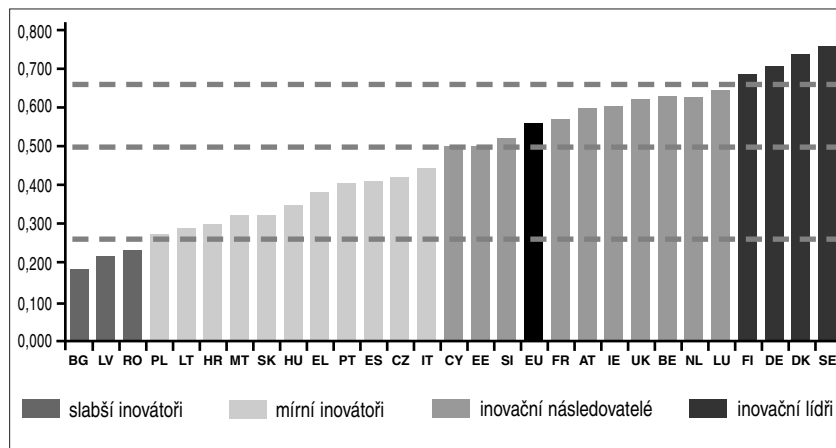
Pokud jde o současnou situaci, Evropská unie vydává na výzkum a vývoj 2 % HDP, Spojené státy americké 2,8 % HDP, Japonsko 3,4 % HDP. Česká republika zaznamenala skok vzhůru, v roce 2013 vydávala na výzkum a vývoj 1,91 % HDP. Zde se objevují úvahy, proč Evropská unie nedosahuje podobného procentuálního podílu výdajů na výzkum a vývoj jako Spojené státy americké a Japonsko. Je to dáno jednak rozdíly mezi členskými zeměmi EU v intenzitě výzkumu a vývoje a pochopitelně to souvisí i s ekonomickými podmínkami a rozdíly v úrovni ekonomik jednotlivých zemí EU. Je tu i problém v oblasti financování soukromými zdroji. Tam stále ještě Evropa za Spojenými státy americkými zaostává. Jak vyplývá z různých analýz, konkurenceschopné země ve výzkumu a vývoji mají poměr státních a firemních výdajů na výzkum a vývoj 1:2 až 1:3. Oproti tomu země s ekonomickými problémy mají obvykle vyšší státní výdaje na výzkum a vývoj.

Když se podíváme na to, jaký byl v letech 2002–2012 průměrný podíl celkových výdajů na výzkum a vývoj na hrubém domácím produktu, na prvních čtyřech místech byly Finsko, Japonsko, Švédsko a Jižní Korea s podílem převyšujícím 3 % HDP. Spojené státy americké byly na 7. pozici, Evropská unie jako celek byla na 16. místě s hodnotou 1,9 % HDP. Česká republika se umístila na 23. příčce s podílem 1,4 % HDP. Výdaje na výzkum a vývoj jsou tedy v zemích Evropské unie velmi rozdílné.

Nicméně nejde jen o finance. Důležité jsou také výstupy, čili inovační výkonnost. To je ten rozhodující moment. Bohužel v řadě ukazatelů skutečně Evropská unie za Spojenými státy americkými a Japonskem zaostává. K tomuto hodnocení byl zaveden benchmarking, Evropský inovační zpravodaj, který sledoval 29 ukazatelů jako výdaje na výzkum a vývoj, různé efekty, počty patentů atd. a také souhrnný inovační index. Na toto hodnocení navázala stěžejní iniciativa strategie Evropa 2020 Unie inovací s multikriteriálním hodnocením inovační výkonnosti, které se provádí prostřednictvím Unijního inovačního zpravodaje. Unijní inovační zpravodaj sleduje 25 ukazatelů a také komplexní ukazatel inovační výkonnosti – souhrnný inovační index.

Zde je vidět srovnání inovační výkonnosti členských států Evropské unie (viz graf 1). Z hlediska inovační výkonnosti můžeme členské země EU rozdělit do čtyř skupin. První skupinou jsou vedoucí země, tzv. inovační lídři – Švédsko, Dánsko, Německo a Finsko. Tyto země dosahují značně vyšší inovační výkonnosti, než je průměr EU-28. Pak je tady skupina zemí, které se označují jako inovační následovatelé – Lucembursko, Nizozemsko, Belgie, Velká Británie, Irsko, Rakousko, Francie, Slovinsko, Estonsko a Kypr. Jejich inovační výkonnost je nižší ve srovnání s inovačními lídry, ale vyšší než průměr EU-28 nebo blízkí se průměru EU-28. Dále jsou tu mírní inovátoři, jejichž inovační výkonnost je nižší než průměr EU-28. K nim patří Itálie, Česká republika, Španělsko, Portugalsko,

Graf 1 Inovační výkonnost členských států EU (podle IUS 2014)



Řecko, Maďarsko, Slovensko, Malta, Chorvatsko, Litva a Polsko. A nakonec je tady poslední skupina – slabší inovátoři s inovační výkonností značně nižší oproti průměru EU-28. Mezi ně patří Rumunsko, Lotyšsko a Bulharsko.

Co ještě ukazuje hodnocení inovační výkonnosti? Cestu od konvergence k divergenci. Globální finanční a ekonomická krize měla dopad i na inovační výkonnost v EU, na proces inovačního sbližování mezi členskými zeměmi EU. Pokud bychom hodnotili celkově proces sbližování, rozdíly v inovační výkonnosti mezi členskými zeměmi jsou setrvalé a vyrovnávají se spíše pomalu. Proces konvergence se spíše zpomalil, někdy se projevují i určité prvky divergence.

Pokud jde o hodnocení inovační výkonnosti nikoli pouze v EU, ale v celé Evropě, je na prvním místě Švýcarsko. V celkovém hodnocení inovační výkonnosti je Švýcarsko lepší než všechny členské státy EU a na prvním místě je také v devíti sledovaných ukazatelích.

V celosvětovém srovnání mají oproti EU vyšší inovační výkonnost Jižní Korea, Spojené státy americké a Japonsko. Spojené státy a Jižní Korea předstihly EU o 17 % a Japonsko má před EU náskok 13 %. Zatímco odstup mezi EU na jedné straně a USA a Japonskem na straně druhé se zmenšuje, odstup mezi EU a Jižní Koreou se zvětšuje. Evropská unie si drží poměrně stabilní náskok před zeměmi BRICS, ovšem s výjimkou Číny. Inovační výkonnost Číny dosahuje 44 % úroveň EU, ale Čína dále snižuje svůj odstup tím, že se zlepšuje rychleji a větší měrou než Evropská unie.

A čím se nejčastěji vysvětluje zaostávání EU za USA, Jižní Koreou a Japonskem? Hlavní důvody jsou nižší výdaje podnikové sféry na výzkum a vývoj, menší konkurenceschopnost v mezinárodních patentových aktivitách, méně efektivní vazby veřejného výzkumu a soukromého sektoru, méně úspěšná komercializace a úroveň terciárního vzdělání.

Česká republika patří, jak už jsem zmiňoval, mezi mírné inovátory a mezi mírně rostoucí země. Má problémy v oblasti duševního a průmyslového vlastnictví, v investicích rizikového kapitálu a také v transferu znalostí a technologií a komercializaci znalostí. Silnější stránky má Česká republika v podnikových výdajích na inovace, ve skupině ukazatelů inovátoři a ve skupině ukazatelů ekonomické efekty inovací.

Rád bych zdůraznil, že všechna tato hodnocení jsou sestavována především proto, aby dávala nějaké signály, ale zároveň je nutno k nim přistupovat i kriticky. Jsou tu totiž dva typy problémů současného hodnocení inovační výkonnosti v EU. Za prvé jde o koncepční problémy, kdy se méně zohledňují různá specifika národních inovačních systémů, jež se mohou lišit s ohledem na určitý vývoj. Problematický je i důraz na konvergenční proces, principy dohánění a imitace. Je totiž otázka, zda a do jaké míry je to skutečně něco, co může být hlavním motorem inovačních aktivit, nebo jestli to někde tyto procesy naopak nezdržuje. Chybí také hlubší rozbor příčin a důsledků nedostatečných inovačních aktivit v evropských zemích. Navíc v hodnocení celkově dominují ekonomické pohledy.

Dále jsou zde metodologické a datové problémy. V čase se totiž mění metodika a používané indikátory. Pak je tu problém dostupnosti a kvality dat a otázka významu či váhy jednotlivých ukazatelů v rámci souhrnného inovačního indexu. Často se používají prosté aritmetické průměry, které někdy mohou být trochu zavádějící.

Když už jsme u různých žebříčků, například Světové ekonomické fórum vydává každoročně hodnocení konkurenceschopnosti zemí světa. Souhrnným indikátorem tohoto hodnocení je index globální konkurenceschopnosti. Tento souhrnný indikátor se dále dělí na 12 pilířů a jedním z pilířů jsou i inovace. Podívejme se tedy, jak vypadají výsledky tohoto hodnocení na období 2014–2015, které zahrnuje 144 zemí. V celkovém hodnocení všech zemí světa, tedy v indexu globální konkurenceschopnosti, zaujímá první místo Švýcarsko, druhé je Singapur, třetí jsou Spojené státy americké. Finsko je na čtvrtém místě a zároveň je na první pozici ze zemí Evropské unie. Německo je na pátém místě, Japonsko na šestém, Hongkong je sedmý, Nizozemsko osmé, Velká Británie je devátá a Švédsko desáté. Pokud jde o oblast inovací, na prvním místě na světě je Finsko, druhé je Švýcarsko, třetí Izrael. Japonsko je čtvrté, Spojené státy americké jsou na páté pozici, Německo je šesté, Švédsko sedmé a Nizozemsko osmé. Na devátém místě je Singapur a desátý je Taiwan. A jak vypadá umístění zemí BRICS v indexu globální konkurenceschopnosti? Čína je na 28. místě, ale je třeba říci, že se neustále

posouvá směrem vzhůru. Dynamika je v tomto případě velmi důležitá. Rusko je na 53. místě, Jižní Afrika na 56. pozici, Brazílie je na 57. příčce a Indie na 71. místě.

Hovořil jsem zde už také o tom, že evropské firmy dnes zaostávají ve výdajích na výzkum a vývoj za těmi americkými. Podívejme se na mezinárodní srovnání. Trendy ukazují, že existují významné rozdíly ve výdajích na výzkum a vývoj podle odvětví. Pokud jde o top světové firmy, ty v době ekonomické krize poměrně silně investovaly. K top 2000 investorům do výzkumu a vývoje na světě patří 527 společností z Evropské unie, přičemž 130 z nich je z Německa, dále 659 společností ze Spojených států amerických, 353 z Japonska, ale už i 93 společností z Číny. Výsledky Evropské unie jsou tedy z velké části ovlivněny výdaji na výzkum a vývoj v německých společnostech, zvláště v automobilovém průmyslu, to je třeba si uvědomit. Kromě automobilového a s tím spojeného průmyslu v EU sídlící společnosti překonaly růst investic společností z USA do výzkumu a vývoje ve strojírenství, leteckém a obranném průmyslu.

Pokud jde o firemní výdaje na výzkum a vývoj top 20 firem na světě v roce 2014, na prvním místě byl Volkswagen s hodnotou výdajů 13,5 mld. USD, na druhé pozici pak Samsung s výdaji 13,4 mld. USD. Na třetí příčce se umístil Intel, na čtvrté Microsoft a na páté firma Roche. Tyto tři firmy investovaly do výzkumu a vývoje kolem 10 mld. USD. Následovaly firmy Novartis, Toyota, Johnson & Johnson, Google a Merck. Ve druhé desítce byly firmy GM, Daimler, Pfizer, Amazon, Ford, Sanofi, Honda, IBM, GlaxoSmithKline a Cisco. V první dvacítky největších investorů do výzkumu a vývoje tak byly firmy pouze z několika odvětví – automobilového průmyslu, farmacie, informačních technologií a elektroniky.

Zde uvádím přehled technických inovací, které mají v současnosti nebo mohou mít v budoucnosti největší dopady na ekonomiku a společnost. Jsou to robotika, pokročilé materiály, autonomní doprava, mobilní internet, automatizace znalostně náročných prací, genomika, internet věcí, cloud, skladování energie, 3D tisk, nové způsoby objevování a těžby ropy a zemního plynu a obnovitelné zdroje energie. Pochopitelně vše je také spojeno s produktivitou práce. V tomto směru probíhají diskuse, zda tyto inovace skutečně zvýší produktivitu práce, nebo jestli ji naopak sníží.

Očekávání, které se zde v poslední době hodně objevuje, je spojováno s otázkou nové průmyslové revoluce. Jde o revoluci ve výrobních procesech, kdy místo strojů řízených zvenčí nastupují stroje, které spolu budou vzájemně komunikovat. Tyto prudké změny by mohly zvýšit produktivitu práce, ale objevují se i pochybnosti, jestli skutečně budou vytvářet příležitosti pro ekonomický růst. Pak je tu otázka zaměstnanosti, vzdělanosti atd. Souvislostí je celá řada a nejsou to jen technické a ekonomické otázky. Bude tu vznikat celá řada sociálních důsledků a očekávání spojená s novou průmyslovou revolucí se budou v příštích letech asi hodně řešit a diskutovat. Děkuji vám za pozornost.

Jiří Malý

Pane Mráčku, děkuji za vaše vystoupení, které nám objasnilo další důležité trendy ve vývoji evropské a americké ekonomiky a zároveň je ukázalo v mezinárodním srovnání. Nyní bych chtěl požádat o další přednášku pana Dr. h. c. prof. Ing. Milana Šikulu, DrSc. z Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd. Jeho vystoupení má název *Nová etapa adaptace strategie USA v globálním vládnutí*. Takže dosud probíranou problematiku nám ukáže z ještě širší perspektivy.

NOVÁ ETAPA ADAPTACE STRATEGIE USA V GLOBÁLNÍM VLÁDNUTÍ

Milan Šikula

Dobrý den, děkuji za pozvání i za možnost prezentovat zde jiné pohledy, respektive doplnit to, co bylo dosud řečeno. Místo úvodu jsem si dovolil předložit citát George Orwella, který ukazuje, jak je pro pochopení současných problémů důležité vrátit se k historii: „Ten, kdo kontroluje minulost, kontroluje budoucnost, ten, kdo kontroluje přítomnost, kontroluje minulost.“

Cílem mého vystoupení v tomto smyslu je identifikovat zárodečnou formu strategie globálního vládnutí USA a její hlavní charakteristiky. Tedy jak se na začátku tato strategie zformovala a jak se postupně vyvíjela do současnosti. Dále ukážu, že tyto charakteristiky fungují jako určitý genetický kód ve vývojových metamorfózách strategie USA až do současnosti. Na konkrétních příkladech také doložím některé významné aktuální projevy strategie USA v zápase o pozici v globálním vládnutí.

Možná vás překvapím, ale začnu vytvořením Federálního rezervního systému USA, tedy Fedu, jako východiskem pro globální vládnutí. Na začátku 20. století si velcí bankéři z USA (J. P. Morgan, Warburg, Kuhn, Loeb & Company, Rothschild, Rockefeller) uvědomili, že mají šanci ovládnout bankovní sektor. Ujali se proto iniciativy s cílem vytvořit podmínky pro to, aby dostali celý bankovní a finanční sektor pod svou kontrolu. Prostředkem mělo být vyvolání velkého krachu a následného runu na banky. J. P. Morgan uměle vyvolal fámou, že konkurenční banka Knickerbocker Trust Company krachuje. To vyvolalo chaos ve finančním sektoru a jeho kolaps. Jmenovaná skupina nabídla naoko vládě obrovský úvěr, který měl pomoci k řešení situace. Hlavní argument byl, že tato situace je neúnosná a je třeba vytvořit centrální banku.

V roce 1907 jmenoval Kongres USA k vyšetření této bankovní paniky výbor v čele se senátorem Nelsonem Aldrichem, který byl ale společníkem J. P. Morgana a prodlouženou rukou celého tohoto bankovního kartelu. Zpráva vyšetřovacího výboru neodhalila skutečné pozadí krachu, ale nabádala k vytvoření nové centrální banky, aby se situace už nemohla opakovat. Aldrich zorganizoval důvěrné setkání úzké skupiny finančníků ve státě Georgia. Tam se sedm představitelů čtyř bohatých rodinných klanů (Rothschildů, Rockefellerů, Morganů a Warburgů) radilo, jak vyšachovat konkurenci a ovládnout svět financí. Řešením bylo vytvoření mocné emisní banky v soukromém vlastnictví bankéřů. Tak se vlastně zrodil zákon o Federálním rezervním systému. Warburg (neoficiální mluvčí spolku) a senátor Aldrich, který byl prodlouženou rukou těchto bankéřů, propagovali

potřebu centrální banky a prosazovali ji v Kongresu. Warburg nekompromisní prosazování tohoto záměru vyjádřil lapidárně: „Budeme mít světovou vládu, ať chcete, nebo ne. Jediná otázka zní: Dosáhneme toho dobytelskými výpady, nebo na základě dohody?“

Pak se stal prezidentem Spojených států Woodrow Wilson. Banky financovaly jeho volební kampaň a on jako protislužbu podepsal zákon o vytvoření Fedu dne 23. prosince 1913. V této souvislosti jsou zajímavá jeho vyjádření, kdy si začal uvědomovat, co ve skutečnosti jeho podpis znamená. „Jsem velmi nešťastný člověk. Nevědomky jsem zruinoval vlastní zemi. Nad velkým průmyslovým národem vládnou poskytovatelé úvěrů, kteří jsou navzájem propojeni. Proto vzrůst našeho národa a veškerá naše činnost spočívá v rukou několika málo jedinců. Jsme jednou z nejhůře vládnoucích, nekontrolovanějších a nejovládanějších vlád civilizovaného světa. Nejsme vláda svobodného názoru nebo rozhodnutí většiny, nýbrž vláda mínění a nátlaku malé skupinky panujících mužů.“

V roce 1913 po podpisu zmíněného zákona dostali velkobankéři dolar zcela do své moci. Dolar se dostal do pozice jediné kryté měny se skutečnou hodnotou, což pro bankéře znamenalo, že získali úplně volné ruce. V letech 1914–1919 Fed zdvojnásobil objem peněz v oběhu, což umožnilo levné úvěry, spekulace. V roce 1919 se razantně snížilo množství peněz v oběhu, což zase vyvolalo run na banky a bankrot. V roce 1920 pak přišel krach burzy. Kongresman Charles Lindbergh to okomentoval následovně: „Díky zákonu o Federálním rezervním systému bylo možné uměle vyvolat paniku. Nynější zmatky jsou první, které byly vyvolány uměle, a sice výpočtem jednoduché matematické rovnice.“ Říká se, že krach roku 1920 byl vlastně jen zahřívacím kolem pro následující krizi, která začala v roce 1929.

V letech 1921–1929 došlo k obrovskému nárůstu objemu peněz a půjček. A zdůraznil bych jednu finanční inovaci z té doby. Byl to tzv. lombardní úvěr. Na nákup cenných papírů a velké spekulativní obchody stačilo 10 % vlastního kapitálu, datum splatnosti se přitom mohlo určit kdykoliv. To vyvolalo obrovský rozsah nákupů a investic. Když potom v roce 1929 Fed náhle snížil množství peněz v oběhu, byly bankami vypovězeny miliony půjček a burza a finanční sektor se opět zhroutily.

V roce 1933 došlo ve Spojených státech k další neuvěřitelné věci, a to znárodnění zlata. Zákonem bylo zakázáno držet zlato a vznikla povinnost zlato za velmi nízkou cenu odprodat Fedu. Fed tedy dostal do ruky zlato jako velmi důležitou součást finančního systému.

Způsob vzniku a skutečné cíle Fedu geneticky předurčily charakter centrálních bank a logiku jejich globálního působení. Dnes jsou vztahy Fedu, Mezinárodního měnového fondu a Světové banky s centrálními bankami zásadně ovlivňovány dominantním postavením USA a jejich strategickými záměry. Jak připomíná Steen Jakobsen ze Saxo Bank: „Neexistují žádné nezávislé centrální banky. Nejdůležitější centrální banky tvrdí, že jsou nezávislé, ale ve skutečnosti všechny kontrolují politici.“

Velmi důležitým aspektem ve vývoji pozice Spojených států amerických jako dominanty světové ekonomiky, obzvláště ve světovém finančním sektoru, byl vznik Brettonwoodských dohod. Michael Morris ve své práci říká, že Brettonwoodská dohoda představuje největší podvod a lež v hospodářských dějinách světa. Podle jeho slov jde v podstatě o jednoduchý trik na ovládnutí světa. Situace byla taková, že těsně před skončením druhé světové války se spojenci – USA, Francie, Velká Británie a Rusko – a dalších čtyřicet států setkali ve Spojených státech amerických, aby řešili poválečnou situaci a další formování a fungování světového finančního systému. Rád bych poukázal na to, že zde byly dvě koncepce. Neexistovala pouze americká, kterou předložil představitel Spojených států White. J. M. Keynes předložil další, velmi zajímavou a dnes možná ještě aktuálnější koncepci, která předpokládala souběžnou existenci národních měn a světové měny pro zahraniční obchod bancor. Spojené státy prosadily svou koncepci z pozice síly. Měla zdůraznit vedoucí postavení amerického dolaru a Spojených států amerických. Zajímavé je, že se na konferenci vůbec nejednalo o tom, že by měl být americký dolar světovou měnou. Přes noc ale Američané v textu dohody slovo „zlato“ doplnili o opci „nebo americký dolar“. Britové to odhalili až později, když už se nedalo nic dělat. Tak se stal americký dolar světovou měnou směnitelnou za zlato. V roce 1973 se ale Brettonwoodský systém rozpadl.

Je zajímavé, že Spojené státy rozjely mimořádně sofistikovanou, promyšlenou strategii, kdy vždy s jistým předstihem dokázaly reagovat na nové, změněné podmínky. Rozpad Brettonwoodského systému, to byla vysloveně nová situace, kdy bylo třeba otočit finanční toky. Po druhé světové válce Spojené státy podpořily Japonsko a západní Evropu ne z nějakých altruistických důvodů, ale protože potřebovaly takovou strukturu světové ekonomiky, která by umožňovala absorbovat přebytky americké ekonomiky – americký export a americký kapitál. Ovšem po rozpadu Brettonwoodského systému bylo třeba strategii úplně otočit a lákat kapitál do USA. Zde se ukázalo, že na to Spojené státy šly opět velmi promyšleně. Podporovaly větší konkurenceschopnost amerických firem, jejich vyšší produktivitu práce. Na druhé straně podporovaly růst jednotkových nákladů práce u konkurence a zvyšování cen ropy, což západní Evropu a Japonsko znevýhodňovalo. Tím se vytvářely podmínky pro vstup zahraničního kapitálu do Spojených států. Postupně se ukazovalo, že tím, jak americký dolar obsluhoval podstatnou část světové ekonomiky, upevňovala se i jeho pozice.

Od konce druhé světové války do roku 1973 bylo období, kdy Spojené státy na základě poválečné situace a na základě Brettonwoodského systému získaly enormním způsobem moc nad celou světovou ekonomikou. V roce 1973 se pak velmi prudce a pohotově přizpůsobily. Bylo třeba financovat dvojitý deficit USA bez omezování vlastních vládních výdajů, bez zvyšování daní a bez oslabování světové pozice Spojených států. USA byly schopny vytvořit a prosadit financování svých deficitů zbytkem světa, což znamená redistribuci globálních přebytků ve prospěch Spojených států. Konkurenceschopnost amerických korporací přitaho-

vala zahraniční kapitál. USA byly méně závislé na cenách ropy a petrodolary plynuly na Wall Street. Politika Fedu šla cestou zvýšení úroků, což bylo také lákadlem pro zahraniční kapitál.

V této souvislosti se velmi výstižně vyjádřil Karl Rove, poradce amerického prezidenta G. W. Bushe, který strategii světovlády formuloval takto: „Jsme teď impérium, a když jednáme, vytváříme svou vlastní realitu. A zatímco vy tuto realitu zkoumáte, jak jen vědecky chcete, my budeme opět jednat a vytvářet nové reality, které budete také moci zkoumat, a takhle se to všechno vyřeší. Jsme aktéři dějin. A vám, vám všem nezbude než zkoumat to, co děláme.“

Pojďme dále. Je třeba říct jednu věc. Už jsme tu v předcházejících vystoupeních slyšeli, že se formují seskupení jako například BRICS. Existují ale i seskupení, která cíleně vytvářely Spojené státy, aby jejich prostřednictvím získaly větší vliv. Seskupení byla vytvářena záměrně s jednoznačně dominující úlohou Spojených států. To mělo dva účinky. Jednak posílení vlivu Spojených států díky využití síly seskupení, jednak prosazování strategických zájmů USA s iluzí mezinárodní legitimacy.

Je třeba říct, že Spojené státy mají vypracovanou strategii vůči mezinárodním institucím, organizacím a různým seskupením, které vznikly mimo ně a fakticky se dostávají do konkurenčního vztahu. Pro organizace, ve kterých Spojené státy nejsou přímým účastníkem, je důležité období od 80. let. Zejména v průběhu globální krize dochází k výraznému globálnímu přerozdělování ekonomické a politické moci. V souvislosti s tím se začaly vytvářet i instituce a seskupení mimo vliv Spojených států. Mám na mysli například BRICS, Šanghajskou organizaci pro spolupráci, Asijskou banku pro investice do infrastruktury a přiřadil bych sem i to, co jsme dosud nazývali jako partnerství Evropské unie a Ruské federace. Nebylo to sice nějak vysloveně institucionalizované, ale za posledních deset let bylo vidět prohlubování spolupráce a oficiálně se to nazývalo jako partnerství, což objektivně prospívalo jak Rusku, tak Evropské unii. Rozvíjel se vzájemný obchod, dovoz i vývoz, což znamenalo i impulsy pro ekonomický růst v EU a Rusku. Pro Evropskou unii to byl důležitý podpůrný faktor rozvoje, což samozřejmě Spojeným státům začalo vadit. Toto vzájemné podporování a posilování partnerství EU a Ruska potřebovaly nějakým způsobem přerušit. Velmi důležitou roli tak sehrál konflikt na Ukrajině.

Nyní bych rád uvedl několik příkladů, které osvětlí, jak Spojené státy vytvářejí seskupení, která fakticky podporují jejich sílu. USA společně s Evropskou unií, Norskem, Islandem, Švýcarskem, Lichtenštejnskem, Tureckem, Izraelem, Japonskem, Jižní Koreou, Austrálií, Novým Zélandem, Kanadou, Mexikem a některými zeměmi Jižní Ameriky plánují vytvořit Trade in Services Agreement (TiSA), jejíž podstatou bude globální privatizace veřejných služeb. Této dohody se nebudou účastnit země BRICS. Příprava dohody je jako obvykle u těchto aktivit tajná. Globální privatizace služeb by přitom fakticky znamenala ovládnutí této sféry transnacionálními korporacemi, odstranění všech kontrolních mechanismů pro

byznys, konec sociálního, zdravotního a vzdělávacího systému financovaného z veřejných zdrojů a konec ochrany zaměstnanců. A co je velmi podstatné, součástí by měla být tzv. „ratchet klauzule“, to znamená, že služby, které se zprivatizují, už nebude možné vrátit zpět do rukou veřejné správy.

Předpokládám, že se dnes ještě bude hodně hovořit o připravované dohodě s názvem Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP). K tomu bych chtěl říci, že to je též jedna z dohod, kde se některé podmínky projevují jako velmi nebezpečné pro zúčastněné země, samozřejmě s výjimkou Spojených států. V této souvislosti bych chtěl poukázat na aspekt, který jsem dosud nezmínil, a sice že příprava dohod TTIP i TiSA bude zásadním způsobem omezovat a limitovat možnosti místní samosprávy. Tyto smlouvy svými důsledky ohrožují demokratická rozhodování na úrovni samosprávy. Jako argument používají maximalizaci konkurence – určování, které druhy služeb budou podléhat vypisování veřejných zakázek přístupných transnacionálním korporacím. Ovšem pak je tu ochrana investic mimo národní legislativu, strach obcí z mezinárodních arbitrází, kterým se nebudou moci postavit. Vše, co nebude explicitně vyňato z dohody, bude plně liberalizováno, čili jakékoliv výjimky vzhledem ke specifickým podmínkám nebudou mít později šanci na prosazení. To je samozřejmě likvidace možnosti samosprávné komunální politiky reagovat na tlak obyvatel, na připomínkování zdola apod. Jde zkrátka o totální výprodej hodnot, útok na právo na samosprávu a výsměch principu subsidiarity.

Je třeba říci, že tu již od poloviny minulého století byly různé pokusy, kdy Spojené státy iniciovaly podobné dohody. Například koncem 90. let to měla být mezinárodní dohoda o investicích, která byla takovou první varovnou ukázkou extrémního způsobu řešení sporů mezi transnacionálními korporacemi a státem. Transnacionální korporace měly mít úplně volné ruce a jednoznačnou převahu nad státem.

Už bylo publikováno mnoho různých odhadů, jaké přínosy by měla mít dohoda TTIP. Dovolím si tvrdit, že tyto propočty jsou dost postavené na vodě. Z prostého důvodu – mezinárodní obchod nebo dělba práce zvyšují ekonomický růst, prospívají všem, v této všeobecné podobě se to aplikovat dá. Ale pokud se vezme v úvahu asymetrický charakter podmínek a předpokladů, tak to vůbec nemusí platit.

Dohoda TTIP má tři rozměry. Prvním je odstranění cel. To je asi ten nejmenší přínos, protože průměrná dovozní cla jsou už dnes v USA a EU snížena na úroveň 3,5–5,2 %. Podstatnějším rozměrem TTIP je odstranění netarifních překážek obchodu, které představuje až 80 % očekávaného přínosu dohody. Jeho podstatou je vzájemné uznávání, respektive částečná nebo úplná harmonizace standardů, norem a regulací v technické, bezpečnostní, potravinové, lékové, informační a environmentální oblasti, v ochrany zaměstnanců na trhu práce apod. Jde přitom pro Evropskou unii o životně důležité oblasti. Třetím rozměrem TTIP je klauzule ISDS, která řeší arbitrážní spory mezi zahraničními investory a státem. Transnacionální korporace by mohly žalovat státy u mezinárodního orgánu a požadovat

po státu kompenzace za škodu v široké škále případů. Chtěl jsem ukázat, že dohoda TTIP je třeba vidět i z jiného úhlu pohledu. A mít na zřeteli, že do jisté míry představuje snahu vytvořit seskupení, ve kterém budou mít USA dominantní postavení a díky němuž dále posílí svou pozici ve světě.

O seskupení BRICS se zde už hovořilo hodně. Je to organizace, která se zásadním způsobem podílí na procesu přerozdělování globální ekonomické a politické moci. Šanghajská organizace pro spolupráci je podobná. Je zde mnoho států, které vytvářejí blok, který je mimo bezprostřední vliv Spojených států, což samozřejmě Spojeným státům vadí a různými způsoby proti tomu bojují. Pokud jde o Ukrajinu, zájmem Spojených států je, aby se narušilo partnerství mezi Evropskou unií a Ruskem. Prostředkem k tomu se stalo vyvolání rozkolu a převratu na Ukrajině.

Poslední poznámka se týká informačních technologií jako nástroje na udržení hegemonie Spojených států v globálním vládnutí. Dohoda o ochraně duševního vlastnictví vytváří situace, kdy se mají monopolizovat nejmodernější poznatky a jejich šíření, a tak vytvářet monopolní zisky pro transnacionální korporace.

Další otázkou pak je (a byla už předmětem širokých diskusí) globální špionáž Spojených států. To je, myslím, fakt, u kterého si neuvědomujeme reálné dosahy. Je jasné, že s detailními informacemi mohou USA přistupovat zcela jinak k dohodám a jejich vyjednávání. Nejnovější technologie, které se vyvíjejí ve Spojených státech, by měly umožňovat superdetailní monitorování. V návaznosti na problematickou stránku vyjednávané dohody pak může vzniknout situace, kdy bude mít americký investor přesnější informace o konkrétním městě nebo regionu než domácí investoři. A to bude znamenat úplně jinou pozici Spojených států.

Zkrátka a dobře, to, čeho se dotýkáme, je reálným bojem o globální vládnutí. Když jsem svou přednášku začínal historií, chtěl jsem poukázat na to, že současné metody USA se zrodily již při vzniku Fedu. Dnes se metody nezměnily, jen se přizpůsobily současným podmínkám. Děkuji vám za pozornost.

Jiří Malý

Děkuji panu profesoru Milanu Šikulovi za jeho zevrubnou přednášku na velmi zajímavé a aktuální téma. Poslední příspěvek dopoledního bloku nám přednese pan Ing. Mgr. Jan Michal, vedoucí Zastoupení Evropské komise v České republice. Bude se detailně věnovat Transatlantickému obchodnímu a investičnímu partnerství. Název jeho přednášky zní *Příprava obchodní dohody EU a USA (TTIP)*.

PŘÍPRAVA OBCHODNÍ DOHODY EU A USA (TTIP)

Jan Michal

O čem je vlastně Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP)? TTIP je obchodní dohoda. Obchodní politika je jednou ze společných politik Evropské unie, a když se podíváme, kolik má Evropská unie společných politik, tak existují i další – například společná zemědělská politika nebo společná zahraniční a bezpečnostní politika. Přesto je tu určitá terminologická nekonzistentnost. Začnu odzadu.

Společná zahraniční a bezpečnostní politika nenahrazuje národní zahraniční politiky, je k nim komplementární. To znamená, že máme vedle sebe společnou politiku Evropské unie a 28 národních zahraničních politik. Co Evropská unie dělá navenek, je zapotřebí vnímat i v tomto kontextu. Společná zemědělská politika také není úplně čistě společná politika. A pak tady máme společnou obchodní politiku – to je opravdu společná politika, protože členské státy si nemohou vyjednávat vlastní obchodní dohody se třetími zeměmi. Čili toto je skutečná společná politika ve vztahu k vnějšmu světu. Proto také členské státy delegovaly obchodní politiku na Evropskou unii jako její výlučnou kompetenci a proto také obchodní dohody jménem EU vyjednává Evropská komise, která zastupuje Evropskou unii při Světové obchodní organizaci. To má zásadní dopad na to, jakým způsobem jsou vedena vyjednávání.

Evropská unie má dnes uzavřeny obchodní dohody s celou řadou zemí. Například s Kanadou byla dojednána dohoda CETA, ta ještě není ratifikována, ale vyjednávání byla dokončena loni v létě a skoro nikdo si toho nevšiml.

Nyní vyjednáváme se Spojenými státy dohodu TTIP a je tu kolem toho takový, odpusťte mi to slovo, cirkus. Takže o čem to ve skutečnosti je? Je to tedy o obchodu, nebo je to ještě o něčem jiném? Je to samozřejmě i o obchodu, ale je to samozřejmě také o tom, že je to smlouva se Spojenými státy. Čili to souvisí s emocemi, s vnímáním globální politiky a s celou řadou dalších faktorů. To si musíme připustit. Ekonomicky jsou samozřejmě Spojené státy pro Evropskou unii konkurentem. Stejně tak i státy v rámci Evropské unie jsou partneři, ale současně na ekonomickém kolbišti konkurenti. Sdílíme společné hodnoty a je zde prostor pro posílení spolupráce, jakkoliv jsme konkurenti. Celkově by se dalo říci, že snaha Evropské unie o uzavírání obchodních dohod souvisí s tím, že obecně vnímáme liberalizaci světového obchodu jako příležitost pro všechny, jako příležitost k růstu zaměstnanosti, k tomu, abychom jako zákazníci měli mnohem širší nabídku zboží, aby toto zboží bylo v důsledku konkurence levnější, za dostupnější ceny.

Je to také příležitost, aby se k nám dostaly inovace a technologie z jiných zemí. Nepochybně je to tedy něco, co nás může velmi obohatit. Evropská unie a Spojené státy společně vytvářejí téměř polovinu světového hrubého domácího produktu, reprezentují také jednu třetinu světového obchodu, tudíž jsou to velmi významné ekonomické entity.

TTIP podle mne představuje příležitost podílet se na vytváření nových světových standardů, abychom v této rostoucí globální konkurenci měli lepší podmínky. Vedle Kanady vyjednává Evropská unie také s Japonskem, Indií, Vietnamem, před několika lety byla uzavřena obchodní dohoda s Jižní Koreou, Singapurem. To znamená, že vějíř dohod je velmi široký, a přesto dohoda TTIP vyvolává takový zájem ze strany veřejnosti, nevládních organizací i byznysu. Přípravy dohody v EU jsou do značné míry jiné než ve Spojených státech, kde má federální vláda mandát k vyjednávání jménem Spojených států. V rámci Evropské unie schvaluje mandát Rada EU, tedy všech 28 členských států. Evropská komise musí informovat členské státy a Evropský parlament o postupu vyjednávání a troufám si říci, že z hlediska zpětné vazby je to v podstatě bezprecedentní dohoda. Byl zveřejněn mandát k vyjednávání, jsou zveřejněny poziční dokumenty Evropské unie, Evropské komise, a je zveřejněna i celá řada tzv. factsheetů, které jsou všechny dostupné na webových stránkách Evropské komise, Generálního ředitelství pro obchod. Z tohoto pohledu je otevřenost opravdu velká.

Myslím si, že zajímavé je podívat se na tuto problematiku i v národním kontextu. Zajímalo by mne, zda byste našli příklad, kdy jste měli pocit, že národní vláda vyjednává obdobným způsobem. Tedy že zveřejní svůj mandát, poziční dokumenty a velmi podrobné factsheety k jednotlivým vyjednávaným kapitolám. Navíc tu probíhají i veřejné konzultace právě k tomu, co zde bylo přede mnou předřečníkem kritizováno, mluvím o kapitole, která se má týkat řešení sporů mezi investory a státem. V současné době probíhá ještě vyhodnocování, jakým způsobem se bude s touto částí v kontextu veřejné konzultace dále pracovat. Předběžné závěry ukazují, že je zapotřebí v tomto směru pokračovat. Je třeba pracovat s výhradami, které byly vzneseny v průběhu konzultací, protože jsou tam samozřejmě otázky, které jsou relevantní z hlediska práva státu a z hlediska podmínek, respektive rizik. Ta mohou například souviset s tím, že se investor rozhodne žalovat stát, protože ten změnil legislativu a tím pádem se pro investora změnila investiční a legislativní podmínky, které nějakým způsobem ovlivňují jeho investici. To jsou tedy příklady, které budou předmětem dalších debat.

Pro informaci bych ještě rád uvedl, že dohody o ochraně investic mají sjednány prakticky všechny členské státy EU, počet smluv s třetími zeměmi je v rámci Evropské unie dohromady více než 1400, čili není to něco nestandardního, co bychom chtěli dojednat. Když se podíváme přímo na situaci České republiky a její smlouvu o ochraně investic se Spojenými státy, tak vidíme, že Česká republika má s USA asymetrickou smlouvu, která odpovídá polovině 90. let, protože jsme tehdy měli zájem přilákat zahraniční investory. Troufnu si říci, že smlouva pro Českou

republiku není úplně výhodná. A je také nutné říci, že předchozí arbitrážní řízení proti České republice pro nás nedopadla nejlépe. A nebylo to na základě smlouvy se Spojenými státy, ale s jinými evropskými zeměmi, zejména s Nizozemskem a Německem.

Myslím si tedy, že k dohodě TTIP nebo CETA je zapotřebí přistupovat bez emocí, na základě informací, a také vědět to, že mezinárodní smlouvy nemají pří-
mou právní účinnost. To znamená, že je zde riziko investora, který může být národními smlouvami nějakým způsobem diskriminován, a to je vlastně prapů-
vodní logika arbitrážních řízení. Samozřejmě klíčové je také to, aby přístup k těmto arbitrážním řízením měly rovněž malé a střední podniky. Neměl by to být nástroj, který bude nějakým způsobem privilegiovat pouze velké nadnárodní kor-
porace.

Co se týká ekonomických dopadů TTIP, nebudu vás zatěžovat příliš mnoha čísly, každopádně na úrovni EU se předpokládá, že celkový růst HDP Evropské unie by mohl být vyšší zhruba o 0,5–1,0 %, což přibližně odpovídá podílu Slo-
venska, respektive České republiky na celkovém HDP Evropské unie. Čili není to sice nic naprosto zásadního, ale když se podíváme, jakým způsobem dnes Evrop-
ská unie stagnuje, tak je to něco, co může ekonomický růst v Evropské unii záj-
mavým způsobem podpořit. V jedné studii, kterou zpracovávalo CERGE, kon-
krétně Vilém Semerák, před více než rokem, se ukázalo, že pro Českou republiku by byl makroekonomický přínos z hlediska růstu HDP někde na úrovni kladné
nuly. Je tedy důležité se na to dívat i z dlouhodobého hlediska. Kdyby to bylo
každý rok 0,5 %, tak za 10 let už samozřejmě tento objem začíná být makroeko-
nomicky mnohem zajímavější.

Nezávislé studie také ukazují další zajímavou věc, a sice že smlouva TTIP bude
přínosná nejen pro Evropskou unii a Spojené státy, ale také pro třetí země. Třetí
země obchodují jak s Evropskou unií, tak se Spojenými státy. V každé z těchto
ekonomik je jiné regulační prostředí, jiné předpisy, jiné standardy. Velmi zjedno-
dušeně lze tedy říci, že když chce africká firma vyvázet do Spojených států a do
Evropské unie, tak musí platit za certifikace a výrobky, musí odpovídat standar-
dům na obou těchto trzích. V okamžiku, kdy by došlo k tomu, že Evropská unie
a Spojené státy si tyto standardy budou vzájemně uznávat, tak vlastně i firmy
ze třetích zemí to budou mít zjednodušené. Pokud splní podmínky jednoho trhu,
tak budou moci být přítomny i na trhu druhém.

A tady se už dostávám k tomu, kde jsou vlastně čtyři pětiny přínosu TTIP – ty
jsou právě v oblasti netarifních překážek obchodu, v oblasti regulatorní. Už bylo
řečeno, že cla jsou poměrně nízká, i když si myslím, že úroveň kolem 4 % není
úplně zanedbatelná. Na druhou stranu jsou zde oblasti jako některé potravinářské
produkty nebo textil, kde jsou cla pořád relativně vysoká, pohybují se v řádu desí-
tek procent, takže některým sektorům by přece jen snížení cel přineslo další úlevu.
Ale hlavní přínosy z hlediska nákladů pro firmy, které by se měly promítnout i do
cenové hladiny, jsou v oblasti nákladů na splnění celé řady certifikací. Uvedu kon-

krétní příklad. Všichni asi jezdíte autem a znáte crash testy. V Evropské unii pro-
bíhají crash testy jiným způsobem než v USA. Cíl je v podstatě stejný – ochránit
jak pasažéry v autě, tak samozřejmě chodce. Automobilky, které chtějí být pří-
tomny na obou trzích, musí platit za tyto testy, za technickou certifikaci apod.
V případě, že bychom dospěli ke zjištění, že nás to vlastně dovede ke stejnému
výsledku, mohli bychom tyto technické certifikace vzájemně uznávat. To zname-
ná, že regulatorní část je naprosto klíčová.

Je zde samozřejmě celá řada dalších věcí, které jsou pro Evropskou unii důle-
žité, například oblast veřejných zakázek. Evropská unie umožňuje neregistrované
přístup zahraničním subjektům do oblasti veřejných zakázek, zatímco Spojené
státy mají legislativu, která se jmenuje Buy American, tzn. preference americké-
ho zboží. My bychom chtěli, aby se Buy American změnilo minimálně na Buy
Transatlantic. Bude to samozřejmě velmi obtížné vyjednávání, nicméně trh veřej-
ných zakázek představuje řádově 20–30 % obchodních příležitostí, tzn. je to velmi
důležitá složka.

Další oblastí je energetika. Dnes existují restriktce na vývoz zemního plynu ze
Spojených států, ale i na dovoz ropy do Evropské unie, existují také restriktce na
investice do těžby pro evropské společnosti ve Spojených státech. Jednou z dal-
ších oblastí zájmu Evropské unie je určitá liberalizace vzájemných vztahů v této
oblasti. Mimo jiné i proto, že ceny energií v Evropské unii jsou na úrovni
2–3násobku cen ve Spojených státech. A právě liberalizace obchodu s energiemi
by měla také přispět svým dílem k tomu, že poklesnou ceny energií v Evropské
unii. To je důležité nejen pro domácnosti, ale také samozřejmě pro průmysl.

Zmínil bych ještě takové desatero mýtů o TTIP. První mýtus – TTIP oslabí stan-
dardy Evropské unie, které chrání lidi a životní prostředí. Toto tvrzení bych chtěl
vyvrátit tím, že standardy EU nejsou otevřené pro jednání, standardy v oblasti
bezpečnosti se nebudou měnit kvůli vyjednávání se Spojenými státy, a troufám si
říci, že zrovna tak budou postupovat i Spojené státy, tedy jde o to hledat oblasti,
kde se shodneme. Čili nesníží se např. bezpečnost hraček a bezpečnost potravin,
ani se nesníží pracovní standardy, ani úroveň ochrany životního prostředí. Nedo-
vedu si představit, že by filtrem všech schvalovacích procedur prošlo něco, co by
zpochybňovalo úroveň bezpečnosti, které jsme v Evropské unii už dosáhli.

Druhým mýtem jsou geneticky modifikované organismy. Otázka geneticky
modifikovaných potravin nebo organismů není předmětem vyjednávání, protože
to je něco, co Evropská unie vůbec není ochotna v rámci vyjednávání otevřít.
Pouze bych připomněl, že v rámci Evropské unie už dnes Evropská agentura pro
bezpečnost potravin certifikovala 49 druhů geneticky modifikovaných organismů,
které mohou být používány pro potravinářské účely nebo pro krmivo, a dva tyto
organismy také pro kultivaci. Ale tam jsou rozdíly mezi členskými státy, protože
některé to nedovolují vůbec a některé částečně.

Třetí mýtus – to už jsem částečně zmínil, cla mezi Evropskou unií a Spojený-
mi státy jsou nízká. TTIP je zámkou pro odstranění regulací Evropské unie.

Průměrná cla kolem 4 % nejsou v dnešní době nepodstatná, v některých odvětvích – potravinářství nebo textil – jsou cla podstatně vyšší.

Čtvrtý mýtus – TTIP umožní velkým americkým firmám zlovolně žalovat členské státy Evropské unie. Už jsem tady zmínil těch 1400 bilaterálních smluv o ochraně investic, které mají jednotlivé členské státy EU. Cílem Evropské unie je zpřísnit nebo jasně definovat podmínky, za jakých investoři mohou žalovat stát, posílit regulační právo členských států, zajistit veřejný přístup k dokumentům, které v rámci těchto řízení budou předkládány, a umožnit do těchto řízení přístup všem zainteresovaným stranám. To znamená, že je to vlastně snaha výrazně posílit právní rámec, které dnes v této oblasti máme.

Pátý mýtus – TTIP bude vlády členských států nutit privatizovat veřejné služby. Tady se bavíme například o nemocnicích, školách, poštách apod. Nic takového TTIP vyžadovat nebude ani k ničemu takovému implicitně nepovede, dokonce členské státy budou mít garantováno, že i služby svým charakterem veřejné, které již nějakým způsobem outsourcovaly, budou moci vrátit zpět do veřejného sektoru, pokud se tak dohodnou a pokud to bude v souladu s pravidly jednotného trhu a poskytování veřejné podpory.

Šestým mýtem je, že TTIP přinese konec evropských kin, konec evropských filmů a dalších tvůrčích odvětví. Tady bych chtěl připomenout, že TTIP bude respektovat kulturní diverzitu a že audiovizuální sektor není předmětem jednání, tedy není vůbec zahrnut v tom mandátu, který Evropské komisi dala Rada EU. TTIP nepřinese ani změnu pravidel Evropské unie, která se týkají například vydávání knih, oblasti veřejné podpory a oblasti kultury.

Šedý mýtus se týká životního prostředí. O něm jsem již hovořil, to jsem v podstatě zahrnul hned v tom prvním bodu, takže se posunu dál.

Osmý mýtus zní: TTIP pomůže exportérům z Evropské unie a ze Spojených států, poškodí rozvojové země. Příklad jsem dával již na začátku. Domnívám se, že právě TTIP může přinést zvýšení poptávky po polotovarech, hotových výrobcích, ale i surovinách. Je to příležitost pro rozvojové země více exportovat a je to samozřejmě i příležitost z hlediska odstranění duality regulačních režimů. Byť samozřejmě ne absolutní, ale i signifikantní odstranění dualit může pomoci.

Devátý mýtus – běžní občané ani neví, o čem se jedná, velké společnosti dikují obsah TTIP. Informovanost samozřejmě problémem může být, ale myslím si, že je to dvojstranná záležitost. To znamená, že i občan se o tyto věci musí někdy aktivně zajímat, tedy minimálně pokud je chce ovlivňovat. Řada těch informací je dostupná, jenom se na ně podívat. Také jsem zmínil v úvodu, že mandát, negociační texty, informační sheety jsou veřejně k dispozici, a to je opravdu bezprecedentní v rámci podobných negociací. Na druhé straně nelze úplně očekávat, že by mezivládní vyjednávání o takto citlivých věcech byla vedena za přítomnosti televizních kamer, to, myslím, nepředpokládáte ani vy. Členové Evropského parlamentu mají přístup k důvěrným dokumentům, které jsou v rámci vyjednávání k dispozici, a Evropská komise konzultuje nejen s členskými státy, ale i s nevlád-

ními organizacemi, byznysem atd. Konzultačních fór proběhlo a bude probíhat celá řada.

A poslední, desátý mýtus – vlády a politici nemají kontrolu nad tím, co připravují úředníci. Myslím, že to je přirozené. Vlády a také Evropská unie zřizují byrokratický aparát k tomu, aby spravoval nebo připravoval věci, které se týkají společné legislativy, regulačního rámce a také vynucování fungování běžné demokratické společnosti. Je samozřejmě důležité mít politickou kontrolu nad všemi těmito procesy a domnívám se, že tyto věci jsou v rámci Evropské unie velmi podrobně kontrolovány vládami členských států v Radě EU a Evropským parlamentem, a samozřejmě národní dokumenty jsou kontrolovány jednotlivými národními vládami. Myslím si, že z hlediska fungování EU je tu i velký pokrok v registru všech možných lobbistických a jiných firem. Myslím si, že je to něco, co nemáme ani na národní úrovni.

A poslední věc. Když se zamýšlím nad naším členstvím v Evropské unii, co nám přináší, co nám to případně odnáší, nechci to dokládat jednotlivými ekonomickými čísly. Nechtěl bych to vnímat pouze prostřednictvím penězovodů, které vedou z Bruselu do Prahy a do dalších členských států a obráceně, ale přesto mi dovoluji jedno číslo. Za prvních deset let můžeme říci, že za každou korunu, kterou jsme poslali do Bruselu, jsme dostali koruny dvě. Ale to by bylo příliš velké zjednodušení. Já si myslím, že Evropská unie je pro nás především strategickou volbou, určující, kde chceme v dnešním světě být. Chceme být součástí stabilizovaného Západu, nebo nestabilního Východu? Pro mě je ta volba úplně jednoduchá. A samozřejmě máme to ve svých rukou, je to i na vás. Děkuji vám za pozornost.

DISKUSE

Jiří Malý

Děkuji panu Janu Michalovi za jeho vystoupení. Nyní bych chtěl dát prostor vašim dotazům. První otázku bych si dovolil položit já. Abych trochu propojil problematiku Transatlantického obchodního a investičního partnerství s těmi obecnějšími přednáškami o postavení Spojených států a Evropské unie ve světové ekonomice, zeptal bych se na jednu věc. Viděli jsme, že v mezinárodním srovnání podíly vyspělých, rozvinutých ekonomik dlouhodobě klesají a že mají v posledních letech také výrazně větší problém s makroekonomickými nerovnováhami, větší než nejvýznamnější nově industrializované země. Chtěl bych se zeptat, jestli si myslíte, že TTIP pomůže zbrzdit, nebo dokonce zvrátit tyto trendy, že pomůže uchovat dominanci ekonomik USA a EU, anebo se opravdu suneme do jiného světa, kde těžištěm ekonomických aktivit bude východní Asie.

Jan Michal

Chtěl bych zmínit dva body v reakci na předchozí vystoupení, kdy se často hovořilo o tom, že Evropská unie zaostává například z hlediska inovačního potenciálu, konkurenceschopnosti nebo podílu na světovém HDP. Myslím si, že je třeba dívat se na tyto věci z úrovně členských států. Je pravda, že v řadě aspektů ztrácíme, když se dopočítáváme evropského průměru. Ale současně na tom inovačním scoreboardu byla vidět jedna zajímavá věc – Evropská unie to umí. Finsko, Švédsko, Dánsko a Německo jsou země, které jsou z hlediska inovačního potenciálu před Spojenými státy i před Japonskem. To znamená, že know-how v Evropské unii je, Evropská unie to umí, problém je v tom, že jsou velké rozdíly mezi členskými státy. Jsou země, které jsou globálně konkurenceschopné, a pak země, které nikoli. To znamená, že je zapotřebí reformovat ekonomiky, které nejsou konkurenceschopné, protože to samozřejmě pomůže i Evropské unii jako celku.

Druhá věc – když se podíváme na úroveň členských států EU a jejich podíl na světovém HDP, vidíme, že klesá relativní podíl vyspělých západních ekonomik. Myslím si, že dlouhodobě se nedá zvrátit pokles podílu ekonomiky EU a USA. Startovací čára, kterou měly země BRICS, byla velmi nízká. Podstatné ale je, abychom udrželi naši konkurenceschopnost, abychom zpomalili pokles našeho podílu na světovém HDP a abychom ho udrželi na přijatelné úrovni. Dále je nutné udržet naši technologickou a inovační úroveň. Myslím si, že je důležité, aby se pokles našeho podílu na světovém HDP zastavil na nějaké rozumné úrovni.

Jiří Malý

Děkuji za vaši odpověď. Má ještě někdo nějaký dotaz nebo připomínku?

Roman Chmelař

Dobrý den, jmenuji se Roman Chmelař a jsem pracovníkem společnosti GaREP. Chtěl bych se zeptat, když hovoříme o sjednocení standardů, pokud má Evropská unie vyšší standardy než USA v oblasti kvality potravin, kvality životního prostředí a dalších věcí a tyto standardy by se měly sjednotit, znamená to, že Spojené státy americké zvýší standardy na úroveň EU?

Jan Michal

Tak to bohužel nemohu předvídat. Mohu ale říci, že Evropská unie nesníží své standardy, to znamená, že zboží, které nebude splňovat evropské standardy, se na evropský trh nebude moci dostat. Je důležité říci, že nehledáme společné standardy. Hledáme cesty, jak bude zboží splňovat cíle, čili úroveň standardu. Vezměte si například fyto-sanitární předpisy. Spojené státy i Evropská unie používají jiné postupy. Pokud bude na vědecké úrovni prokázáno, že oba standardy vedou ke stejnému výsledku, není problém uznat standardy vzájemně. Pokud nepovedou ke stejnému výsledku, tak není možné takové zboží na evropský trh pustit, protože nebude splňovat evropské předpisy a evropské předpisy se kvůli TTIP nezmění.

Roman Chmelař

Já bych to potřeboval ještě vyjasnit. TTIP má sjednotit standardy a otevřít trh mezi EU a USA. Znamená to, že tak, jako se už dnes v rámci jednotných standardů volně pohybuje zboží v Evropské unii, bude se podobně v rámci sjednocených standardů volně pohybovat zboží i mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými?

Jan Michal

Ano, ale neznamená to absolutní liberalizaci. Když bych uvedl například geneticky modifikované organismy, tak to jsou věci, které v Evropské unii mají svou vlastní právní úpravu, a to se nezmění. Zkrátka otázka geneticky modifikovaných potravin nebo organismů není předmětem vyjednávání, protože to je něco, co Evropská unie vůbec není ochotna v rámci vyjednávání otevřít.

Roman Chmelař

Rád bych se ještě zeptal pana profesora Šikuly na jeho přednášku, konkrétně na postavení Fedu v americké ekonomice. Pokud chce mít člověk objektivní názor, musí sledovat různé pohledy, ale toto bylo skutečně první akademické vystoupení, které se blížilo spíše konspiračním teoriím. Baval jsem se na toto téma i s Tomášem Sedláčkem a zásadní otázka je, kdo vlastní Fed. Jestli je Fed soukromá banka, nebo je to veřejná instituce USA. Podle slov Tomáše Sedláčka je Fed veřejná instituce Spojených států amerických.

Milan Šikula

S konspiračními teoriemi je to velmi zajímavé. Je to argument, kterým můžete jakoukoliv nepohodlnou teorii vyvrátit. Je třeba se ale podívat na fakta. A proto jsem začal historií. Tam se totiž přesně ukázalo, jakým způsobem co vznikalo a z jakého důvodu. Na tom se až dosud nic nezměnilo, jen se to vždy přizpůsobuje novým podmínkám. Já myslím, že jsou to soukromé finanční skupiny, které řídí svět. A že Fed vznikl jako kartel soukromých bank a tak je to dodnes. Alespoň podle mých zdrojů a informací.

Jiří Malý

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

Odpolední blok

Transatlantické obchodní a investiční partnerství,
problémy eurozóny a jejich důsledky,
význam a omezení
společné zahraniční a bezpečnostní politiky EU,
porovnání podnikatelského prostředí v EU a USA

Moderátor
Jiří Malý

ředitel Institutu evropské integrace,
NEWTON College, a. s.

PROGRAM KONFERENCE

ODPOLEDNÍ BLOK

Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP), jeho předpokládané přínosy a možná rizika	101
<i>Ing. Martin Tlapa, MBA, náměstek ministra zahraničních věcí pro řízení sekce bilaterální mimoevropské spolupráce, ekonomické diplomacie a mezinárodních ekonomických institucí</i>	
Problémy eurozóny a jejich vliv na postavení EU v globální ekonomice	105
<i>Ing. Jan Jedlička, manažer EU Office, Česká spořitelna, a. s.</i>	
DISKUSE	112
Vztahy USA a EU pohledem primárního práva Evropské unie	116
<i>Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D., Vysoká škola finanční a správní; Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.</i>	
Vládní regulace a podnikání – srovnání kvality podnikatelského prostředí v EU a USA	119
<i>Ing. Ivana Dostálová, Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.</i>	

TRANSATLANTICKÉ OBCHODNÍ A INVESTIČNÍ PARTNERSTVÍ (TTIP), JEHO PŘEDPOKLÁDANÉ PŘÍNOSY A MOŽNÁ RIZIKA

Jiří Malý

Dámy a pánové, budeme pokračovat odpoledním blokem naší konference. Již v dopoledním bloku jsme se jako jedním z témat zabývali Transatlantickým obchodním a investičním partnerstvím a rovněž první přednáška v odpoledním bloku se bude této dohodě věnovat. Rád bych nyní požádal pana Ing. Martina Tlapu, MBA, náměstka ministra zahraničních věcí pro řízení sekce bilaterální mimoevropské spolupráce, ekonomické diplomacie a mezinárodních ekonomických institucí, aby přednesl svůj příspěvek s názvem *Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP), jeho předpokládané přínosy a možná rizika*. Prosím, máte slovo.

Martin Tlapa

Pokusím se navázat na dopolední přednášku Jana Michala. Budu se věnovat transatlantické dohodě TTIP, tedy jednání mezi Evropskou unií a Spojenými státy, ale budu se snažit ukazovat i pohled České republiky. Začnu tím, kdy vlastně padlo rozhodnutí, že by se mělo začít o dohodě TTIP uvažovat. Po druhé světové válce existovaly různé snahy o to, aby byla spolupráce Evropské unie a Spojených států nějakým způsobem koordinována, aby se snižovaly překážky vzájemného obchodu, přičemž je nutno říci, že překážek pro vývozce je poměrně dost. K finálnímu rozhodnutí došlo v momentě, kdy začal klesat zahraniční obchod, tedy v době ekonomické krize v letech 2008–2009. Byl to pokus o liberalizaci vzájemných vztahů mezi Evropskou unií a Spojenými státy spolu se snížením zejména netarifních překážek obchodu. To byl jeden z momentů, který podle mého názoru vedl k rozhodnutí o vytvoření dohody.

Druhým momentem, o kterém se příliš nehovoří, byla jednání o mnohostranné liberalizaci obchodu, která se dostala do slepé uličky. Tři měsíce po září 2001 tu totiž byla velká ambice dokázat, že svět se umí domluvit o zásadní liberalizaci obchodu v celosvětovém měřítku. Třetím momentem pak byla řada vznikajících bilaterálních dohod o volném obchodu mezi členy Světové obchodní organizace (WTO) – existuje nesmírný počet bilaterálních dohod o volném obchodu, které mezi sebou mají jednotlivé členské státy WTO. Ne všechny jsou kompatibilní s pravidly WTO a musí se dále notifikovat. Země si například navzájem dávaly různé koncese, výhody, lepší přístup na trh a další, a vztah mezi EU a USA tak zůstával zatížen řadou netarifních překážek (různých standardů, osvědčení, certifikací apod.).

Čili pravděpodobně tyto tři momenty vedly k tomu, že vzniklo skutečné rozhodnutí – pojďme zkusit sjednat ambiciózní dohodu, která by mohla zjednodušit obchod mezi Spojenými státy a Evropskou unií s jejími členskými státy. To je, řekněme, hledisko geopolitické a ekonomické. Nejvýznamnější jsou z dohody asi pravidla, která se sjednávají v oblasti regulace standardů. Kdyby se Evropská unie a Spojené státy dokázaly dohodnout na tom, jaké budou standardy při obchodování s různým zbožím, byl by to vklad do souboje, podle jakých standardů se budou firmy řídit ve světě. Ekonomický nástup Asie může vést i k diktátu standardů, které budou vznikat mimo Evropskou unii. Pokud bychom byli schopni domluvit se na pravidlech mezi oběma břehy Atlantiku, naše vyjednávací síla by se zvětšila.

Co se týče čísel, každý by chtěl slyšet, co dohoda přinese. Já si myslím, že je to spíše hra s virtuálními čísly. Existují různé scénáře od přívrženců dohody, kteří hledají všechny možné finanční výhody. Ovšem zásadní komplikací je, že neznáme finální text dohody a nevíme, jak daleko liberalizace půjde. To znamená, že dohodu lze těžko modelovat. Dá se zjistit, jak mohou klesnout tarifní překážky, a efekt snížení cla na obchod nebo na cenu zboží se dá nějakým způsobem modelovat. Ale chybou může být, že na výpočty pohlížíme přes stávající strukturu vzájemného obchodu a nebereme v úvahu, že se struktura obchodu může měnit. Tzn. pokud budeme operovat s čísly, doporučoval bych být velmi obezřetný. Můžete najít studie, které budou udávat dopad pozitivní i negativní. Pohled se bude lišit podle toho, zda jste orientováni více liberálně, nebo ochranářsky.

Nicméně je pravda, že vzájemný obchod Evropské unie a Spojených států tvoří téměř 1/3 objemu celkového světového obchodu. USA jsou pro nás jedním z nejvýznamnějších mimoevropských trhů nejen v oblasti zboží, ale i služeb. Když se budete dívat hlouběji do statistik, stojí za pozornost, že velký objem obchodu má vyšší přidanou hodnotu.

Zmíněné analýzy o dopadech TTIP zpracovala jak Evropská komise, tak společnost Bertelsmann. Z českých nevládních organizací se tomu věnovala Asociace pro mezinárodní otázky. Lze nalézt i studie z Velké Británie a Nizozemska, které modelují scénáře dopadů TTIP v minimalistické i optimistické verzi. V zásadě ze všech těchto studií vycházejí pozitivní data. Určitě se ale dají najít i studie, kterým naopak budou vycházet data negativní. Je zkrátka dost relativní, jak se vše dá spočítat.

Ve vzájemném obchodu je dnes nejjednodušší odstraňovat a liberalizovat cla, tarify. To je něco, co vyjednávači ve světovém obchodu umí. Celní tarify však nejsou tak zásadní jako netarifní překážky obchodu. Zajímavé je například strojírenství. Standardy platné pro Evropu se řídí pravidly stanovenými Strojírenskou asociací sídlící v Ženevě, ale tyto standardy Spojené státy neuznávají. Celá oblast odstraňování netarifních překážek je považována za největší přínos dohody TTIP. Ze strany USA totiž existuje řada ochranářských opatření. Buy American, který už zmiňoval kolega Jan Michal v dopolední části, je jedním z příkladů. Nástroj upřednostňování domácích dodavatelů u veřejných zakázek v Evropské unii je složitější uplatnit, protože máme fungující vnitřní trh EU. Dalším z příkladů možných netarifních překážek je to, co udělalo Rusko. Jedno z jeho opatření v reakci na protiruské sankce byla tzv. lokalizace, čili upřednostňování domácí výroby za každou cenu oproti konkurenci. Jak je tedy vidět, nejsou to nástroje, které by patřily do minulosti. Efektem dohody TTIP by mělo být odstranění nebo zmenšení takových překážek mezi Evropskou unií a Spojenými státy.

Když se podíváme na ekonomické priority České republiky, je vidět, že nám jde především o odstranění klíčových překážek vývozu zboží a služeb do USA, prioritně v oblastech jako automobilový průmysl, zdravotnická technika, strojírenství a farmaceutika. A připomenu i důvody geopolitické, kdy cílem je posílení

euroatlantického prostoru. Z hlediska energetiky by smlouva měla umožnit snížit náklady na vývoz plynu ze Spojených států do Evropské unie, který je v současné době zatěžován předpisy. Dodávky plynu mají makroekonomickou i politickou stránku věci. Je to cesta, jak diverzifikovat zdroje surovin v EU, snížit závislost na jednom regionu. Dohoda TTIP by přinesla vytvoření zóny volného obchodu s největším objemem obchodu a zároveň by mohla přinést impulsy pro obchodování a pro světové hospodářství.

Pokud jde o pozici České republiky, v programovém prohlášení vlády existuje zmínka o tom, že vláda České republiky má zájem na dokončení dohody TTIP. To znamená, že od počátku vyjednávání si vláda přeje, aby byla dohoda dokončena za podmínky, že bude atraktivní i pro Českou republiku. Je poměrně složité argumentovat, co si přesně představujeme jako přínos pro Českou republiku, protože efekty jsou komplikované. Existuje několik argumentů, které souvisejí s postavením České republiky ve světovém obchodu. Když se podíváte na podíl součtu našich vývozu a dovozu na našem HDP, je zřejmé, že Česká republika patří suverénně k zemím nejvíce závislým na zahraničním obchodu. Máme otevřenou a, řekněme, středně velkou ekonomiku, která prosperuje díky tomu, že řada firem nevyrobí pouze pro domácí trh, ale žije z toho, co prodá do světa.

Česká republika je v rámci EU mezi zeměmi, které společně sdílejí myšlenku liberalizace obchodu. Pokud se podrobněji podíváme na členské státy EU, jsou z pohledu liberalizace obchodu tradičně rozděleny do dvou skupin. Je zde skupina zemí, které sdílejí myšlenku liberalizace obchodu, kde jsou kromě České republiky i severské státy, Velká Británie, Nizozemsko, Německo nebo Rakousko. Ty z dlouhodobého hlediska prosazují v obchodní politice liberalizaci trhů, snižování bariér obchodu a zlepšování přístupu evropských a národních firem na světový trh. Pak existuje skupina středomořských států jako Itálie, Španělsko, Portugalsko, ale i Francie, které vidí obchodní politiku více, řekl bych, merkantilisticky. Je to tedy střet liberálního a merkantilistického myšlení.

Z mého hlediska je pro uzavření dohody TTIP důležité, aby vyjednávači vystupovali transparentně a aby uživatelé dohody i veřejnost měli maximum informací o tom, co se sjednává. Dohoda se Spojenými státy vzbuzuje vášně už jen proto, že jde o Spojené státy. Řada lidí má pocit, že je to právě tato velká ekonomika a velké nadnárodní společnosti, které se budou snažit prostřednictvím dohody TTIP převálcovat standardy v Evropské unii. Je třeba se podívat na konkrétní kapitoly dohody, zda to je, či není pravda. Komunikace s veřejností a vysvětlování této dohody je tedy velmi důležité. Česká republika oficiálně podporuje, aby bylo co nejvíce informací z vyjednávání přístupných. A samozřejmě bude potřebovat dostatečné argumenty k tomu, aby zmiňované obavy dokázala vyvrátit.

Mezi citlivými kapitolami jsou zmiňovány například geneticky modifikované potraviny. Zájem se v tomto ohledu trochu liší. Některé názory jsou velmi liberální. Říkají, že pokud geneticky modifikované potraviny mohou jíst lidé ze Spojených států, mohou je jíst také lidé z Evropské unie. Druhý názor říká, že gene-

ticky modifikované potraviny jsou v zásadě špatné a je třeba, aby se obchodování s nimi vyloučilo. Obě strany se zaštiťují studiemi, na základě kterých se vlády rozhodují, zda daný názor podpoří, nebo nepodpoří. Pokud vím, v dohodě TTIP tato kapitola otevírána nebude. Pokud jde o standardy v oblasti životního prostředí, pracovní právní předpisy nebo ochranu spotřebitele, tak i Evropskou komisí bylo řečeno, že stávající standardy, které má Evropská unie, by se dohodou TTIP neměly zhoršovat.

Rád bych dodal, že dohoda o podpoře a vzájemné ochraně investic, kterou má dnes Česká republika se Spojenými státy, je nevyvážená v náš neprospěch. Byla sjednána v roce 1990, kdy Česká republika potřebovala zahraniční investice. Několikrát jsme se snažili tuto dohodu změnit. Uvidíme, jaký bude finální text dohody TTIP právě v oblasti ochrany investic, jestli bude pro Českou republiku výhodnější než dosavadní bilaterální dohoda se Spojenými státy. Je také otázka, zda v mandátu pro vyjednávání TTIP tato problematika vůbec zůstane. Země, které mají výhodnější dohodu o ochraně investic se Spojenými státy než Česká republika, nejsou příznivci toho, aby se sjednala nová dohoda o ochraně investic v rámci TTIP, protože se obávají zhoršení podmínek. Děkuji vám za pozornost.

Jiří Malý

Děkuji panu náměstkovi Martinu Tlapovi za jeho vystoupení k dohodě TTIP. Dalším přednášejícím v rámci odpoledního bloku je pan Ing. Jan Jedlička, manažer EU Office České spořitelny. Připravil si příspěvek na téma *Problémy eurozóny a jejich vliv na postavení EU v globální ekonomice*. Bude se tedy podrobněji věnovat aktuální situaci v eurozóně a jejím důsledkům. Prosím, máte slovo.

PROBLÉMY EUROZÓNY A JEJICH VLIV NA POSTAVENÍ EU V GLOBÁLNÍ EKONOMICE

Jan Jedlička

Dobré odpoledne, dámy a pánové. Nejprve mi, prosím, dovoluňte poděkovat organizátorům, jak NEWTON College, tak Evropskému hnutí, za možnost zde vystoupit a přednést vám příspěvek. Můj příspěvek se bude týkat aktuálních problémů, které v současné době zažívá Evropská unie a eurozóna. Budu hovořit zejména o aktuálním vývoji Řecka. Nabídnou pohled z širšího rámce, protože veškeré události, kterých jsme svědky a které započaly podle mého názoru již v roce 2008, se výrazně podepisují na roli celé Evropské unie v globálním ekonomickém prostředí. Prezentace bude sestávat ze tří hlavních oblastí. První z nich je vývoj Evropské unie od minulosti do současnosti a její role v globální ekonomice. Ve druhém bodě bychom se podívali na aktuální problémy eurozóny a ve třetím bodě se budeme věnovat tomu, co je podle mého názoru v současné době nejzajímavější, totiž že se možná přepisují ekonomické dějiny eurozóny. Tuto epizodu bych nazval řecou tragédií. Mluvím o vývoji od roku 2010, kdy Řecko ztratilo přístup na privátní finanční trhy a je refinancováno až už Mezinárodním měnovým fondem, nebo ostatními státy eurozóny. Tato situace možná v současnosti kulminuje a nedivil bych se, kdybychom se ještě letos dočkali nějakého rozuzlení.

Je skutečností, že v posledních 50 letech Evropská unie jako celek postupně ztrácí svou pozici ve světové ekonomice. Dohání ji Čína, ale i Indie. Navážu na přednášku pana náměstkovi Tlapy, kde jsme slyšeli hodně o ekonomické roli Spojených států a Evropské unie. Rád bych připomněl, že v rámci globální ekonomiky je zatím nejsilnější Evropská unie. Když se totiž podíváme na HDP v běžných cenách a běžných směnných kurzech, vidíme, že Evropská unie měla v roce 2013 podíl 23,8 % na světovém HDP, kdežto Spojené státy 22,2 %. Spojené státy přitom v posledních 50 letech také postupně ztrácejí svou pozici. Je to zejména kvůli vzestupu Číny, která je v rychlém vzestupném trendu. Je jen otázka času, kdy Čína ve zmiňovaném ukazateli HDP v běžných cenách a běžných směnných kurzech dožene Spojené státy nebo Evropskou unii.

Jako další trend je možné v posledních letech zaznamenat rostoucí nedůvěru vůči euru ze strany centrálních bank. To je patrné z vývoje podílu hlavních světových měn na devizových rezervách centrálních bank. V roce 2014 držely centrální banky celosvětově 62,9 % svých devizových rezerv v amerických dolarech, pouze 22,2 % v eurech. Do roku 2009 přitom podíl eura na devizových rezervách stoupal. Byla to sice stále nová měna, ale byla stabilní a důvěra v ní se odrážela i v tom, jak centrální banky ve světě alokovaly své devizové rezervy. Americký

dolar byl stále na prvním místě, avšak s pozorovatelným sestupným trendem, kdežto euro nabíralo vzestupný trend. To se v roce 2009 přerušilo – euro začalo ztrácet svůj podíl na devizových rezervách, zatímco podíl amerického dolaru se stabilizoval.

Když se podíváme do budoucna, nemůžeme říci, že se Evropská unie nějakým radikálním způsobem odrazí ode dna. Stále se předpokládá, že Čína a Indie porostou rychlejším tempem než Spojené státy nebo Evropská unie. Nelze čekat, že se tyto trendy v globální ekonomice v krátkodobém horizontu nějakým radikálním způsobem změní.

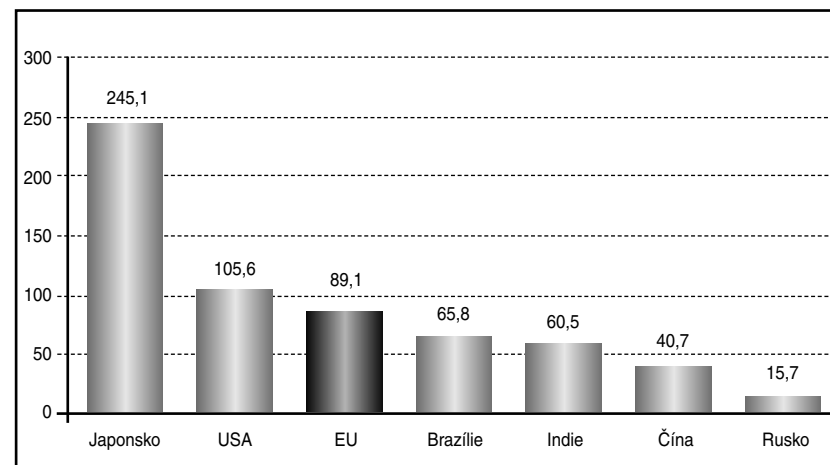
Nyní se podíváme na aktuální problémy eurozóny, které jsou spojeny s nadměrnými dluhy. Rád bych uvedl, že i když řešíme dluhovou krizi eurozóny, dluhy se rozhodně netýkají pouze eurozóny. V některých zemích se naakumulovalo nadměrné dluhové břemeno ve veřejném sektoru. To je případ Řecka, Portugalska a Maďarska. V jiných ekonomikách se dluhy naakumulovaly v soukromém sektoru. To je případ Spojených států, kde finanční krize v roce 2008 vznikla, to je i případ Islandu, Irska, Španělska a Kypru. Celkem pět zemí eurozóny – Řecko, Irsko, Portugalsko, Španělsko a Kypr – kvůli vysokému zadlužení požádalo o pomoc ostatní členské státy eurozóny.

K zadlužení bych rád dodal, že na dluhy vždy musí být dva – někdo, kdo se zadluhuje, a někdo, kdo poskytuje půjčku. I přesto, že jsem loajálním zaměstnancem bankovního sektoru, myslím, že bankovní analytici a investoři také nesou svůj díl viny. Například do roku 2008 investoři půjčovali Řecku za takřka stejné výnosy jako Německu, což není z pohledu selského rozumu ideální. Německý stát má přece úplně jinou kredibilitu než řecký stát. Čili na jednu stranu jde o selhání investorů. Na druhou stranu jsou tu ale instituce, které by měly kredibilitu a úvěrové riziko emitentů dluhopisů hodnotit. Mám na mysli ratingové agentury, které podle mého soudu výrazným způsobem selhaly. Nejen v případě špatného udělování ratingových známek státům, ale i jednotlivým korporacím. Pokud tedy obviňujeme Řecko z nadměrného dluhového břemene, jde primárně o to, že investoři špatně zainvestovali do řeckých dluhopisů a špatně vyhodnotili riziko řeckého dluhu.

Když se bavíme o dlužích, porovnáme také velikost veřejného dluhu Česka, eurozóny a Spojených států. Česko je z těchto tří ekonomik nejméně zadlužené, má veřejný dluh 44 % HDP. Druhá je eurozóna s veřejným dluhem 92 % HDP a třetí jsou Spojené státy s hodnotou veřejného dluhu 106 % HDP. Ke stejnému výsledku bychom dospěli, kdybychom se podívali na dynamiku za posledních několik let, ve kterých ekonomikách veřejné dluhy rostly nejvíce. Opět by to byly Spojené státy, ve kterých byl růst zadlužení nejrychlejší.

Na základě srovnání tedy vyvstává otázka, zda dluhové problémy eurozóny nejsou přehnaně zveličované. Nechci říci, že jsou malé, ale v rámci globální ekonomiky jsou Spojené státy a Japonsko daleko zadluženější (viz graf 1). Evropská unie, respektive eurozóna není v tomto kontextu nějakou přehnaně zadluženou

Graf 1 Veřejný dluh vůči HDP v nejvýznamnějších ekonomikách v roce 2014 (v %)



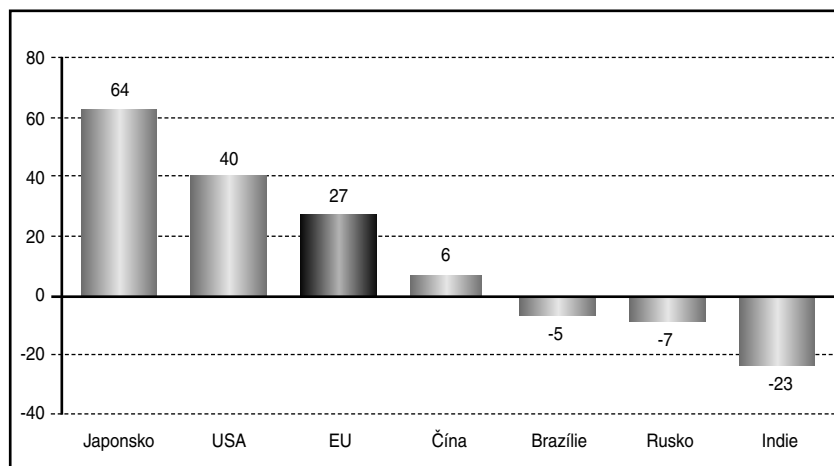
Zdroj: MMF

ekonomickou entitou, spíše se podle mého názoru nedokáže vypořádat s dluhovým břemenem Řecka a některých dalších členských států.

Důležité je také podívat se na to, jak veřejné dluhy vzrostly za posledních deset let (viz graf 2). Zajímavé je, že ačkoliv dost často mluvíme o globální finanční krizi, kromě západní civilizace žádný výrazný nárůst dluhů nikde jinde ve světě nenastal. V Indii, v Rusku a v Brazílii se za posledních deset let veřejné dluhy dokonce snižovaly. V Evropské unii, respektive v eurozóně došlo ke značnému nárůstu veřejného dluhu, ale nijak dramatickému oproti Spojeným státům nebo Japonsku.

Už jsem říkal, že pět států eurozóny čerpalo pomoc ze záchranných mechanismů. Řecko, které začalo čerpat pomoc v květnu 2010, vezmu jako samostatný bod prezentace. Druhým státem bylo Irsko, které čerpalo finanční pomoc 85 miliard eur. Program finanční záchrany byl ukončen ke konci roku 2013 a nyní je již ve fázi splácení. Záchrana Irska tedy měla smysl. Program zafungoval a Irsko se vrátilo na finanční trhy a patří mezi jednu z nejkredibitnějších zemí. Je schopno vydávat dluhopisy za relativně rozumné výnosy. Třetí bylo Portugalsko, které čerpalo finanční pomoc 78 miliard eur. Program záchrany tam skončil v červnu 2014, od té doby je Portugalsko již schopno refinancovat se na privátních trzích, a je tedy ve fázi postupného splácení půjček. Španělsko čerpalo pomoc primárně na záhra-

Graf 2 Změna veřejného dluhu vůči HDP v nejvýznamnějších ekonomikách v letech 2004–2014 (v procentních bodech)



Zdroj: MMF

nu svého bankovního sektoru a záchranný program byl ukončen ke konci roku 2013.

U Kypru ještě záchranný program nebyl ukončen. Kypr je geograficky i kulturně velice blízký Řecku. Obchodní, finanční a investiční vazby na Řecko jsou silné a technický krach řecké ekonomiky s sebou strhl i kyperskou ekonomiku, která čerpá finanční pomoc 10 miliard eur a je v procesu záchranného programu.

U irské, portugalské a španělské ekonomiky byla záchrana již ukončena. Zpětně vidíme, že zafungovala a že tyto země jsou schopny refinancovat se a časem půjčky od eurozóny a Mezinárodního měnového fondu splácet.

Pak jsou tu ještě dvě ekonomiky, které jsem mezi těmi problémovými neuvedl. Podle mého názoru utekly, respektive stále ještě utíkají hrobníkovi z lopaty. Jsou to ekonomiky, o jejichž potřebě záchrany se také spekulovalo. Jde především o Itálii, která je druhou nejzadluženější ekonomikou eurozóny. Dále jde o Slovinsko, kde hlavní příčinou problémů byl bankovní sektor, který nebyl zprivatizován. Tyto dvě země zatím krizi ustály, aniž by musely požádat o záchranu z Evropského mechanismu stability.

Nyní se zaměříme na řeckou tragédii, tedy na Řecko a jeho ekonomickou situaci. Řecku byly poskytnuty dva záchranné programy. Jeden byl udělen v květnu 2010, druhý v březnu 2012. Celkový objem pomoci tvoří asi 240 miliard eur.

Předpokládalo se, že druhý záchranný balíček bude ukončen k 31. 12. 2014 a poté již bude Řecko schopno financovat své potřeby běžně, tzn. vydáváním státních dluhopisů a jejich prodejem do rukou soukromých investorů. To se však zcela nenaplnilo. Nejdříve byl záchranný program prodloužen do února 2015 a potom přišly předčasné parlamentní volby, které zamíchaly výsledky celého záchranného programu a řeckého úsilí. V prosinci 2014 tehdejší řecký premiér Samaras vyhlásil prezidentské volby, které ve třech kolech skončily neúspěšně. Konaly se proto předčasné parlamentní volby a Samarasova strana Nová demokracie prohrála s radikální levicovou stranou Syriza. Syriza získala v řeckém parlamentu 149 křesel z celkových 300. Našla si koaličního partnera, stranu Nezávislí Řekové. Jak napovídá název, jde o nacionalističtější pravicovou stranu. Obě koaliční strany mají v parlamentu dohromady 162 křesel. Tyto dvě strany, Syriza a Nezávislí Řekové, se shodovaly v tom, že úsporný balíček a s ním spojené reformní kroky jsou pro Řecko příliš tvrdé a dluhy příliš vysoké. Jejich volební program hovořil o jednání s Evropskou unií na téma omezení předepisovaných úsporných a reformních kroků.

V reakci na řecké volby oslaboval kurz eura. V současné době je euro na 12letém minimu, což vedle vývoje v Řecku určitě souvisí i s politikou Evropské centrální banky. Silně také začaly oslabovat řecké státní dluhopisy a akcie. Hlavní obavy vzbuzovala rétorika šéfa Syrizy Alexise Tsiprase a jeho představy o dalších opatřeních. Myslím si, že některá jsou naprosto legitimní a nelze proti nim nic namítat. Mám na mysli například zvyšování daňové progresse, vyšší daně z nemovitostí apod. Avšak některá opatření typu elektřina zdarma pro chudé nebo znovuzavedení třináctých důchodů by byla na místě pouze v případě, pokud by řecký rozpočet byl v přebytku. V reakci na to byly obnoveny debaty, zda Řecko zůstane členem eurozóny.

Když se podíváme na dlouhodobý vývoj řeckého hrubého domácího produktu, vidíme, že od roku 2008 do roku 2013 čelilo Řecko hospodářskému poklesu. Šest let po sobě hrubý domácí produkt Řecka velice silně klesal. Dále je v tomto období vidět silný nárůst míry nezaměstnanosti v Řecku. Čili řeckým voličům se není co divit, jak hlasovali ve volbách, protože ozdravná reformní kúra skutečně přinesla pro běžného Řeka velice negativní důsledky. Z mého pohledu nezávislého ekonomy je však škoda, že nová vláda chce zvrátit řadu již přijatých kroků právě v současné době. Rok 2014 byl po šesti letech první rok, kdy Řecko skutečně vykázalo růst HDP a odrazilo se ode dna. Byl to první rok po šesti bolestivých letech, kdy se míra nezaměstnanosti stabilizovala, a objevují se určité známky oživení na trhu práce. Čili reformní úspěšná kúra byla velice bolestivá, ale vypadá to, že začíná přinášet první pozitivní výsledky. Nyní se hraje o to, zda bude pokračovat, nebo ne. Druhý záchranný balíček, který měl původně končit v prosinci 2014, byl prodloužen do února 2015, ovšem s dovětkem, že peníze budou uvolněny až poté, co nová řecká vláda předloží aktualizovaný seznam reforem a úsporných kroků. Podle mého názoru Řekům opravdu nezbyvá nic jiného než

dohodnout se s ostatními státy eurozóny, aktualizovat seznam reforem a úspor tak, aby vyhovoval věřitelským zemím, a očekávat další uvolnění zmíněné tranše.

Zároveň je tu taková otevřená možnost, že Řecko hledá peníze i jinde po světě. Usuzuji alespoň podle toho, co dělají nejvyšší řečtí představitelé. Dá se například spekulovat o letošní dubnové návštěvě řeckého premiéra Tsiprase u ruského prezidenta Putina. Co bylo dohodnuto, samozřejmě nevíme, tiskové prohlášení ze schůzky bylo dost obecné. Je tedy otázka, jak jsou tyto námluvy mezi Athénami a Moskvou míněny, zda řecký premiér Tsipras pouze nehraje určitou diplomatickou kartu vůči státům eurozóny. Jinak řečeno, když mi nepůjčíte vy, tak si půjčím v Moskvě, a té za to poskytnu něco, co bude proti zájmům Evropské unie.

Na závěr bych rád představil tři možné scénáře, které naznačují, jak by se situace v Řecku mohla dále vyvíjet. Ten první je, myslím, nejsympatičtější a osobně bych ho nejvíce uvítal. Je to stav, kdy by řecký premiér Tsipras i řecký ministr financí Varoufakis zjistili, že na jedné straně jsou předvolební sliby a na druhé straně je vládní odpovědnost. Že Řekové před sebou mají dvě varianty – buď se dohodnou s věřiteli, anebo země zkrachuje, a podle mého názoru selhání Řecka rovná se vystoupení z eurozóny. Tento scénář počítá s tím, že reálná politika otupí silnou rétoriku lídrů Syrizey.

Druhý scénář je založen na tom, že ustoupí druhá strana, tedy Evropská unie. Zde mohou zaznívat argumenty typu: když my nepůjčíme Řecku, tak oni si půjčí od Ruska, Rusko za to bude něco chtít a rozbije společnou pozici v Evropské unii. K tomu se ještě mohou přidat myšlenky, že řecká ekonomika tvoří z celé ekonomiky Evropské unie asi 2 %, čili skutečně řecký problém je z celkového evropského hlediska zanedbatelný. Evropa je tak bohatým kontinentem, že zaplatit řecké dluhy není sebemenší problém. Domnívám se, že tento scénář by nebyl vhodný. Pokud by Evropská unie Řecku prominula dluhy, tak co by potom chtěl například španělský volič? Řekne si, zvolím si stranu, která mi také vybojuje prominutí dluhů. Ve Španělsku budou parlamentní volby letos v prosinci. Podle průzkumů veřejného mínění má vysokou šanci na vítězství strana Podemos, což je takový ideový bratr řecké Syrizey, čili to není úplně vyloučená možnost dalšího vývoje. Podobně by to mohlo dopadnout i v Portugalsku. Pak by se roztočila spirála a dluhy by už nikdo nechtěl platit. Proto si myslím, že tento scénář je asi nejhorší.

Třetí scénář počítá s tím, že současná jednání nebudou mít žádný výsledek. Ukáže se, že řečtí představitelé mají natolik odlišné představy od evropských věřitelů, že nenajdou společnou řeč. Na druhou stranu Řekové by euro pravděpodobně opustit nechtěli, čili Evropská unie by měla silnou vyjednávací pozici. Řecké banky by byly de facto odkázány na pomoc Evropské centrální banky. Navíc z Řecka posledních několik měsíců utíká kapitál, ať už ho přesouvají velcí zahraniční hráči, nebo vybírají své vklady drobní vkladatelé. Řecký bankovní sektor drží nad vodou pouze půjčky od Evropské centrální banky. Takže pokud by se situace vyhrtila, nedošlo by k dohodě a Evropská centrální banka by přiškrtla

penězovody, které směřují do řeckých bank. V tom okamžiku by řecký bankovní sektor zkrachoval. Vlastně by k tomu ještě reálně ani nemuselo dojít, stačilo by, kdyby bylo zveřejněno oznámení, že Evropská centrální banka se rozhodla ukončit záchranný program. V tu chvíli by vkladatelé a investoři začali okamžitě odvádět své peníze z Řecka. Nikdo přece nechce, aby mu místo eur zůstaly drachmy. Pokud by tento scénář nastal, pravděpodobně by Řecku nezbylo nic jiného, než si tisknout nějakou vlastní měnu, protože eura by nebyla. Vedou se už také spekulace o tom, jaký by byl kurz drachmy, a já bych se nedivil, kdyby oslabila o 50 %. To se totiž klidně v prvních okamžicích může stát.

To tedy jsou podle mého názoru tři možné scénáře. Který z nich bude skutečností, ještě úplně nevíme, ale myslím, že nás nejvyšší řečtí a evropské představitelé nebudou dlouho napínat.

Když vše shrnu, z dlouhodobého hlediska Evropská unie ztrácí pozice a do značné míry je to způsobeno demografickým faktorem. Počet obyvatel Číny a Indie roste zřetelně vyšším tempem než v EU. Pokles významu eurozóny zesílil po roce 2008. Aktuálně se zdá, že půjčky a pomoc Irsku, Portugalsku a Španělsku zabraly, tyto státy jsou z nejhorších problémů venku, ale Řecko je možná v těch nejhorších problémech. Odehrávají se uvnitř země, situace se vyvíjí a s nástupem Syrizey se nějakým způsobem katalyzuje. Předpokládám, že v letošním roce se dočkáme nějakého rozuzlení. Děkuji vám za pozornost.

DISKUSE

Jiří Malý

Děkuji panu Janu Jedličkovi za jeho vystoupení s množstvím nejnovějších údajů a informací ohledně vývoje v eurozóně. V tuto chvíli bych chtěl dát prostor pro vaše připomínky a dotazy k probíraným tématům.

Josef Křištof

Patří řecké banky Řecku? A proč není Erste Bank privilegovanou bankou v EU, proč nepatří mezi 200 bank, které EU podporuje?

Jan Jedlička

Začnu otázkou týkající se řeckých bank. Myslím si, že řecké banky jsou převážně ve vlastnictví řeckého kapitálu. Není to jako v případě České republiky, kde je bankovní sektor z velké většiny vlastněn zahraničním kapitálem. Proto pokud by zkrachovalo řecké bankovníctví, tak to odnesou zejména řečtí investoři.

A nyní k Erste Bank. Proč není privilegovanou bankou v Evropské unii, to bohužel nevím. Například Česká spořitelna je dlouhodobě rozhodujícím tahounem celé skupiny Erste Bank a je na to patřičně hrdá. Ovšem také si musíme uvědomit, že ta skupina zase není tak velká. Je přítomna zejména ve střední a jihovýchodní Evropě a zakládá si na tom, že je lokální bankou s nejlepším know-how. Větší skupiny se možná dívají na Českou republiku nebo Slovensko jako na trhy, které přehlížejí, ale pro nás jsou těmi domovskými. Pokud vezmu celou skupinu Erste Bank, působí na území Rakouska, Česka, Slovenska, Maďarska, Chorvatska, Rumunska a Srbska.

Jiří Malý

Já bych také položil otázku. Vy jste ukázal, jaký je rozdíl mezi makroekonomickým vývojem Evropské unie, eurozóny či USA na straně jedné a nově industrializovaných ekonomik na straně druhé. Chtěl bych se zeptat, jakým způsobem vývoj v eurozóně ovlivňuje celkovou pozici a význam Evropské unie ve světové ekonomice, protože podle různých ukazatelů postavení Evropské unie postupně oslabuje. Myslíte si, že lze nějakým způsobem zastavit nebo zvrátit tento vývoj, anebo už se budeme v příštích desetiletích jen dívat na oslabující postavení EU bez ohledu na to, zda se podaří vyřešit krizi eurozóny?

Jan Jedlička

Děkuji za tuto zajímavou otázku. Podle mého názoru je úspěch nově industrializovaných ekonomik spojený s globalizací. Došlo k tomu, že Číně, Indii a Brazílii se otevřel vlastně celý globální trh, mají možnost dodávat zboží a služby 320 milionům nejbohatších obyvatel ve Spojených státech a 500 milionům nejbohatších obyvatel v Evropské unii. Zároveň proces outsourcingu a delokalizace celé řady výrobních kapacit směřem do Číny a Indie přinesl růst pracovních míst a blahobytu v těchto zemích. Nemyslím si, že je Evropská unie odsouzena k tomu, že bude pouze skanzenem, kam se budou čínští a indiští turisté jezdit dívat na krásné památky. Kdybychom se podívali na žebříčky konkurenceschopnosti – nejnámější je z dílny Světového ekonomického fóra –, uvidíme, že Spojené státy jsou na druhém nebo třetím místě. Když se podíváme na evropské státy, například Německo a skandinávské země jsou v první desítku. Podle mne je budoucí úspěch Evropské unie založen na vědě, výzkumu, inovacích a kvalitním školství. Asi nikdy nebudeme levnější než Čína a to ani není cíl. Kdybychom chtěli být levnější než Čína, tak zrušíme důchodový systém, zrušíme environmentální standardy apod., a pak se jí možná budeme vyrovnávat náklady. Budoucnost Evropské unie je vymýšlet a vynalézat. Nesnažme se konkurovat Číně a Indii ještě levnější pracovní silou. Pokud půjdeme cestou inovací jako Skandinávie, Německo nebo Spojené státy, mohla by se Evropská unie stát úspěšným konkurentem.

Hynek Opolectký

Mám jeden dotaz. Říkal jste – pokud půjdeme cestou Skandinávie nebo Spojených států. Mně se ale zdají tyto dva směry z ekonomického i sociálního hlediska dost odlišné. Myslím si, že nemůžeme jít oběma.

Jan Jedlička

Rozumím vaši otázce. Jsou zde odlišnosti v míře zdanění a velikosti sociálních výdajů. Když se podíváme na složenou daňovou kvótu, v USA je podíl vybraných daní na HDP jeden z nejnižších ve vyspělém světě. Když se podíváme na skandinávské státy, tak je tento podíl jeden z nejvyšších. Navzdory odlišnostem se ale domnívám, že ať už si vybereme jednu, nebo druhou cestu, není v tom tak zásadní rozdíl. Švédsko, Finsko, Dánsko i Spojené státy jsou na prvních místech v konkurenceschopnosti. Švédsko, Finsko a Dánsko jsou jedničkami v oblasti inovací a mají zároveň vysoké daně a tomu odpovídající vysokou kvalitu veřejných služeb. Ve Spojených státech se rozhodli, že budou řadu veřejných služeb outsourcovat nebo zajišťovat privátním sektorem, a díky tomu mají nízké daňové břemeno a země je také konkurenceschopná. Podle mého názoru tedy výše daní není měřítkem konkurenceschopnosti. Není asi tak podstatné, jakou cestou jít z hlediska nastavení štedrosti sociálního systému, ale myslím si, že všechny tyto ekonomiky mají kvalitní vzdělávací systém, investují do vědy a výzkumu a tento výzkum má reálné pozitivní efekty v ekonomice. Neříkám, pojdme cestou Spojených států,

nebo cestou skandinávského sociálního státu. Říkám, pojdme cestou konkurenceschopnosti, vědy a výzkumu, inovací, širšího využívání informační společnosti, znalostní ekonomiky a podobně. Což oba systémy, které jste zmiňoval, mají podobné.

Jiří Malý

Já bych měl otázku na pana náměstka Tlapu. V dopoledním bloku jsme si ukázali na příkladu Asijské banky pro investice do infrastruktury, že kromě asijských států do této banky vstupuje také řada zemí, na které Spojené státy americké tlačily, aby se nestaly zakládajícími členy. Mám na mysli evropské země, jako jsou Německo, Francie, Velká Británie nebo Itálie, ale i státy asijsko-tichomořské oblasti, jako jsou Jižní Korea nebo Austrálie. Rád bych se zeptal, zda je transatlantická dohoda, o které jste mluvil, schopna zastavit oslabování postavení Spojených států amerických a Evropské unie v rámci světové ekonomiky. Zda je schopna zvrátit tyto trendy, anebo naopak budeme i přes tuto dohodu svědky pokračujícího oslabování západních ekonomik a sílícího vlivu Číny.

Martin Tlapa

To jsou těžké otázky. První zajímavý moment je, že Čína se snažila reformovat Světovou banku i ostatní finanční instituce. Když ale zjistila, že je to běh na dlouhou trať, založila si vlastní banku. Druhý zajímavý moment jsou nejasná pravidla Asijské banky pro investice do infrastruktury. Čili je otázka, do čeho vstupovat. Podle všeho by mělo jít o multilaterální rozvojovou banku. Cílem je Asie a Tichomoří, tzn. je to banka, která by měla financovat projekty s účastí členů v tomto celém regionu. Zakládajícími členy jsou Čína, Indie, Bangladéš, Srí Lanka, Kambodža, Laos, Vietnam, Malajsie, Singapur, Brunej, Uzbekistán, Kazachstán, Kuvajt a další. Následně Čína nabídla účast ostatním státům, včetně členů EU. Členské státy EU neví, zda do toho jít, nebo ne, jestli vyslyšet signál ze Spojených států a podpořit spíše tradiční instituce. Nicméně ze zemí EU jednání o vstupu zahájily Německo, Francie, Velká Británie, Itálie, Dánsko, Nizozemsko, Lucembursko, Rakousko, Maďarsko, Španělsko a další a mimo Evropskou unii už o to projevíly zájem Švýcarsko, Rusko, Austrálie a další státy. To je příklad nejednoty.

A jak už jsem říkal, nejsou také úplně jasné vstupní podmínky. Pravidla se prý budou postupně vytvářet, banka má být do budoucna otevřená a zcela určitě bude financovat projekty svých členů, nikoli nečlenů, to je logické. Členství není geograficky omezené a zakládající členové by měli mít výsadní postavení. Zakládající členové budou mít jistá přednostní práva, která se budou týkat například drafťování základních dokumentů, pravidel, drafťování reprezentace atd. Uvidíme tedy, jakou pozici zvolí Česká republika.

Myslím si, že snaha Evropské unie vést s USA dialog je pokusem o to, aby stávající systém ještě nějakou dobu trval, protože je to systém, který formoval světový řád po druhé světové válce a teď se dostává do defenzivy. Čili z tohoto důvo-

du je transatlantická dohoda důležitá. Myslím si, že největší význam transatlantické dohody je právě v tom, aby Evropská unie a Spojené státy americké dokázaly postupovat společně ve věcech týkajících se globálního vládnutí.

Milan Šikula

Měl bych dvě krátké poznámky. První je k vystoupení pana náměstka Tlapy. Nesmírně oceňuji relativizaci výpočtu výhod TTIP. Počítat je na desetinná místa je, myslím, úplně zcestné. Pozitivní rozvojový účinek TTIP je ale možný pouze za vyvážených podmínek. Problém je v tom, že ve skutečnosti jde o asymetrické podmínky.

Druhá poznámka se týká vytváření nových mezinárodních bank, ať už je to Asijská banka pro investice do infrastruktury, nebo Rozvojová banka BRICS. Tam je velmi důležitý jeden moment. Fungování těchto nových mezinárodních bank bude jiné než u Světové banky a Mezinárodního měnového fondu. Rovnocenné postavení členů, střídání ve vedení, to je klíčová věc. Paradoxně se americký ministr financí už kriticky vyjádřil, že Spojené státy už měly inovovat strukturu fungování Mezinárodního měnového fondu a Světové banky právě proto, že jako reakce vznikají nové mezinárodní banky, které zavádějí úplně nový systém fungování, což je, myslím, velmi žádoucí.

Jiří Malý

Děkuji za tyto poznámky. Má ještě někdo nějaký dotaz? Není tomu tak. Děkuji panu Martinu Tlapovi a panu Janu Jedličkovi za jejich zevrubné přednášky i odpovědi v diskusi.

Nyní bych požádal o vystoupení pana Mgr. Ing. Petra Wawrosze, Ph.D., který působí na Vysoké škole finanční a správní a také na našem Institutu evropské integrace při NEWTON College. Jeho příspěvek má název *Vztahy USA a EU pohledem primárního práva Evropské unie*.

VZTAHY USA A EU POHLEDEM PRIMÁRNÍHO PRÁVA EVROPSKÉ UNIE

Petr Wawrosz

Dobrý den, dámy a pánové. Začnu historií, slovy Henryho Kissingera, který byl ministrem zahraničních věcí USA v letech 1973–1977. Už on si stěžoval, že když potřebuje mluvit s Evropou, neví, komu má zavolat. Musel mluvit s ministry zahraničních věcí Německa, Velké Británie, Francie atd. Jednotlivé země měly odlišné postoje, ale on by upřednostňoval postoj jednotný. Na toto si stěžoval v dobách, kdy se řešily poměrně závažné věci. Jednak se měnily vztahy Spojených států a Sovětského svazu, jednak se řešila jedna z válek na Blízkém východě mezi Izraelem a arabskými zeměmi, což v nějaké podobě ohrožovalo i Evropu, zejména prostřednictvím ropné krize, kdy arabské země zvedly ceny ropy, ale politika tehdejšího Evropského společenství nebyla jednotná.

Jak to vypadá dnes? 1. 12. 2009 vstoupila v účinnost Lisabonská smlouva, která definovala pravomoci Evropské unie v zahraničních vztazích. Od účinnosti Lisabonské smlouvy je primární právo EU postaveno na dvou zakládajících smlouvách – na Smlouvě o Evropské unii a na Smlouvě o fungování Evropské unie. Když mí předřečníci zmiňovali například dohody o volném obchodu, tak v této oblasti má Evropská unie výlučnou pravomoc už poměrně dlouho. Ale z hlediska věcí, které se týkají řešení ozbrojených konfliktů, pravomoc Evropské unii chyběla a zavedla ji až Lisabonská smlouva. Nicméně přestože se tak stalo, stále platí, že hlavní roli v zahraničních vztazích mají členské státy, a pokud se Evropská unie má na něčem dohodnout, rozhodnutí musí být členskými zeměmi přijata jednomyslně. Jednomyslné rozhodování je logicky první velkou a hlavní překážkou společné zahraniční politiky EU. Znamená to, že když se kterákoliv země EU, ať už velká jako Německo, nebo malá jako Slovinsko, proti něčemu postaví, tak může cokoli zablokovat.

K tomu, aby Evropská unie mohla provádět společnou zahraniční politiku, musel být ustanoven někdo, kdo ji bude provádět. Mluvím o tzv. vysokém představiteli, respektive vysoké představitelce Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku. Kdo to je? Slyšeli jste někdy jejich jména? V letech 2009–2014 to byla Catherine Ashton, od roku 2014 je to Federica Mogherini. Dá se říct, že obě představitelky nejsou příliš známy. Kdybych se vás tedy zeptal, kdo prováděl a provádí v Evropské unii společnou zahraniční politiku, správná odpověď by měla být, že jsou to tyhle dvě dámy. Výběr vysokého představitele Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku svědčí o tom, že členské státy nechtějí dát Evropské unii příliš mnoho pravomocí v této oblasti. Pro vysokého představitele Unie pro zahra-

niční věci a bezpečnostní politiku pak pracují lidé v rámci Evropské služby pro vnější činnost, což opět není příliš známo.

Ustanovení primárního práva EU v oblasti zahraniční politiky jsou velmi obecná. Zároveň platí, že primární právo říká, co Evropská unie může. V rámci obecnosti toho Evropská unie může relativně málo. Jak už jsem říkal, při rozhodování v oblasti společné zahraniční politiky EU je nutná jednomyslnost, tzn. členské země mohou efektivně blokovat různá rozhodnutí. Vysocí představitelé Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku jsou relativně neznámé osoby. Pokud se objeví nějaké problémy, typickým příkladem je krize na Ukrajině, na řešení se vysoký představitel Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku prakticky nepodílí. Jedním z důvodů jsou jeho nízké kompetence. Stejně je to s kompetencemi diplomatického sboru EU – Evropské služby pro vnější činnost.

Dalším problémem je koordinace. Do různých oblastí totiž mluví různé orgány a než se domluví, trvá to logicky déle. Když se vrátím k dohodě TTIP, v této oblasti Evropská unie může jednat, protože disponuje výlučnou pravomocí. V mnoha případech zahraničních vztahů jí ale tato pravomoc chybí. U běžných problémů zůstává iniciativa na členských státech EU.

Na druhou stranu musím zdůraznit, že přes výše zmiňované problémy nastal od roku 2009, kdy vstoupila v účinnost Lisabonská smlouva, v oblasti společné zahraniční a bezpečnostní politiky EU relativně významný posun. Předtím měla EU pravomoci v této oblasti ještě menší. Vývoj je tedy vidět, pravomoci EU v této oblasti narůstají, ale také má smysl ptát se, proč jich má EU přesto stále tak málo. Pravděpodobně proto, že Evropská unie je takový kvaziútvár. Není to federace, není to federativní stát, který by sdružoval členské země a na který by byly přeneseny pravomoci například i v oblasti zahraniční politiky. Problém je v tom, že neexistuje idea evropského národa. Je tedy logické, že pokud mají jednotlivé členské země EU rozdílné zájmy, neusilují o jednotnou zahraniční politiku, protože pak by se jejich zájem mohl ztratit. Rozdílné zájmy jsou často dány geograficky, tradicí, historií nebo kulturou. Nekoordinovat zahraniční a bezpečnostní politiku může být tedy nakonec výhodné, protože hledání nějakého konsensu na úrovni EU by bylo asi opravdu příliš nákladné. Rozhodování o zahraniční politice tak zůstává na úrovni členských států EU a politici členských zemí díky tomu mohou získávat body u voličů. Je zde neochota i na straně politiků přistoupit ke skutečně jednotné zahraniční politice EU, kdy by Evropská unie měla evropské ministerstvo zahraničních věcí v čele s evropským ministrem nebo ministryní zahraničních věcí.

Co z toho plyne pro vztahy Evropské unie a Spojených států? Lze realisticky předpokládat, že rozdílné postoje členských zemí EU budou i nadále existovat. Vztah Spojených států k jednotlivým členským zemím EU, které budou chtít vystupovat jako nezávislé a budou si chtít hájit své zájmy, bude logicky nevyvážený, ať už z hlediska velikosti ekonomiky, nebo počtu obyvatel. Nenabízím tedy žádný optimistický scénář, ale ani žádnou katastrofu. Zkrátka popisují realitu

a myslím si, že je třeba otevřeně přiznat, že Evropská unie zatím není jednotná v oblasti zahraniční a bezpečnostní politiky, protože k tomu neexistuje politická vůle a protože neexistuje skutečný evropský národ. Děkuji vám za pozornost.

Jiří Malý

Děkuji Petru Wawroszovi za jeho vystoupení. Poslední přednášku bude mít paní Ing. Ivana Dostálová, naše kolegyně z Institutu evropské integrace při NEWTON College. Ve svém příspěvku s názvem *Vládní regulace a podnikání – srovnání kvality podnikatelského prostředí v EU a USA* se bude zabývat porovnááním podnikatelského prostředí v zemích Evropské unie a ve Spojených státech amerických na základě hodnocení Doing Business od Světové banky.

VLÁDNÍ REGULACE A PODNIKÁNÍ – SROVNÁNÍ KVALITY PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ V EU A USA

Ivana Dostálová

Jak řekl pan ředitel Malý, budu srovnávat podnikatelské prostředí v Evropské unii a ve Spojených státech amerických na základě poznatků, které vyplývají z rozsáhlých komparativních analýz Světové banky. Ta používá propracovanou metodiku, kterou zdokonaluje již dvanáctým rokem, a srovnává 189 států. Singapur vychází z průzkumu jako země nejvíce přátelská k podnikatelům. Příliš je časově, administrativně ani finančně nezatěžuje. Je to tak v podstatě celých posledních deset let a těsně za Singapurem jsou Nový Zéland a Hongkong. Pokud srovnáme Spojené státy a Evropskou unii, vidíme, že Spojené státy obsadily 7. pozici ze 189 zemí, což je velmi dobré hodnocení. Dříve obsazovaly 3. nebo 4. pozici a myslím si, že teď se to relativně zhoršilo, protože musely přitvrdit regulaci finančního sektoru kvůli krizi, teroristickým útokům a novým globálním hrozbám.

Evropská unie není země, ale, jak řekl Petr Wawrosz, je to kvaziútvár, takže ji tyto analýzy jako celek nehodnotí. Spočítala jsem si teoretický průměrný evropský rámec, kdy jsem vzala v úvahu 28 národních systémů pravidel pro podnikatele. V tomto souhrnu vychází jako průměr Evropské unie 32. pozice. Takže když si porovnáte 7. místo USA a 32. místo EU, je to jasné. Jen pro srovnání, nyní se na 32. pozici nachází Polsko, na 31. Francie a na 33. Španělsko. Česká republika je na 44. pozici. Bez ohledu na to, zda jde o členy nebo nečleny eurozóny, se z Evropské unie nejlépe umístily severské státy. I zde se tedy ukazuje to, k čemu dospěli předřečníci – severský, skandinávský model vychází jako nejlepší. Oproti tomu jižní státy EU vycházejí hůře, ale ne všechny. Například Portugalsko je nejlepší ze států Evropské unie v oblasti zakládání firem. Oproti tomu země BRICS nevyhází v podnikatelském prostředí dobře. Velmi špatně vychází Čína, ta má 90. pozici. Ještě hůře pak vychází Indie a Brazílie. Mohla bych spekulovat, že tyto státy mají silnou byrokracii a jejich růstový potenciál by mohl být lepší, kdyby se v tomto ohledu zlepšily. Rovněž si myslím, že pokud by Evropská unie směřovala ke zjednodušení svých pravidel, získala by také růstový stimul.

Světová banka nedává doporučení, ale hodnotí země a na základě analýz stanovuje pořadí úspěšnosti. To je rozdíl oproti Evropské unii, která sleduje hospodářskou politiku svých členů a dává jim doporučení. Poslední doporučení EU, které se týká podnikatelského prostředí, je měsíc staré a říká, že členské státy by měly dále pokračovat v úsilí o zjednodušení regulačního prostředí, v němž působí jejich podniky. Měly by se zaměřit na modernizaci veřejné správy, na větší

transparentnost, na boj proti korupci, daňovým únikům a práci načerno, podporovat zlepšení kvality, nezávislosti a účinnosti systému soudnictví, jakož i vymahatelnost smluv a dobře fungující rámcové podmínky pro insolvenční řízení.

Zprávy Světové banky hodnotící podnikatelské prostředí se nazývají *Doing Business*. Tyto zprávy vydává Světová banka od roku 2004. Upozorním na jednu důležitou formální věc. Pokud má zpráva v názvu rok 2015, tak to neznamená, že je z roku 2015, ale že je z podzimu 2014 a hodnotí období od července 2013 do června 2014. Stejným způsobem jsou zpracovávány všechny zprávy. U 189 zemí světa zkoumá Světová banka 10 oblastí, v nichž vlády nastavují pravidla pro podnikatele. Postupuje tak, že zkoumá různé fáze existence firmy. Sleduje, kolik postupů musí podnikatel absolvovat, kolik času ho to stojí a kolik financí do toho musí vložit. Oblasti, které se posuzují, se týkají 1. založení firmy, 2. vyřízení stavebního povolení, 3. přihlášení k odběru elektřiny, 4. registrace nemovitosti, 5. získání úvěru, 6. ochrany minoritních investorů, 7. placení daní, 8. přeshraničního obchodu, 9. prosaditelnosti smluv a 10. bankrotového řízení. Každá oblast má své indikátory, s nimiž se pak dále provádějí výpočty, takže metodika je poměrně složitá. Původně Světová banka hodnotila i flexibilitu trhu práce, ale protože sklídila kritiku Mezinárodní organizace práce za to, že preferuje jen zájmy podnikatelů, tuto oblast už nehodnotí. Příkládá jí však ke zprávám ve formě dotazníků. V nich se například sleduje, jaká je výpovědní lhůta, jak vysoké odstupné musí podnikatel zaplatit, jaká je délka dovolené nebo jestli se mohou řetězit smlouvy na dobu určitou. Jde o velmi podrobné informace.

V Evropské unii se za ukázkou dobrého fungování trhu práce považuje Dánsko, které uplatňuje tzv. model flexicurity. Je to spojení slov flexibility a security. Když podnikatel zaměstnance nepotřebuje, může ho snadno propustit, ale na druhé straně je zde štedrá podpora v nezaměstnanosti a štedré rekvalifikační programy, takže propuštěný zaměstnanec lépe najde novou práci. Základní myšlenka je, že pokud podnikatel pracovníka nepotřebuje, může ho bez nějakých velkých problémů propustit, a když se podnikateli daří, tak na druhou stranu neváhá s tím, aby zaměstnance přijal.

Publikace *Doing Business* jsou poměrně známé a vládami dobře hodnoceny, protože jim ukazují porovnání s dalšími zeměmi. Světová banka vychází z platných právních předpisů, čili jde o tzv. srovnání de iure. Světová banka oslovuje přes 10 000 právních, poradenských a účetních společností, soudy, registry, centrální banky, dále si ověřuje výsledky se státní správou, s ministerstvem financí. Aby Světová banka mohla pracovat v tak velkém měřítku, stanovuje si velmi striktně a podrobně předpoklady. Modelová firma je společností s ručením omezeným, má pět domácích vlastníků, 50 domácích pracovníků, funguje v hlavním městě země, vyrábí jednoduchou produkci, nemusí mít žádná zvláštní povolení, nemá žádný preferenční režim, ani daňový, ani investiční nebo jiný, sídlí v prona-

jatých prostorech, předpokládá se, že nikdo nikoho neuplácí, nikdo nemá nikde známé a postupuje podle předpisů. Srovnání má samozřejmě své slabiny. Nebere v úvahu makroekonomickou ani politickou (ne)stabilitu, nebere v úvahu, zda jsou v zemi nějaké válečné konflikty, jak je země zadlužená, jak je kvalifikovaná pracovní síla, jestli je dopravní a komunikační infrastruktura rozvinutá, nebo ne, zda má země nerostné zdroje, zda má dostatečně diverzifikovanou ekonomiku, jaká je míra korupce, jaká je kriminalita, zda se dodržují lidská práva nebo jak daleko jsou trhy hlavních odběratelů. Tyto faktory mohou podnikatelské prostředí, které původně vypadalo jako kvalitní, zhoršit.

V poslední zprávě *Doing Business* je v úvodu vysvětlení, proč se zprávy vlastně zpracovávají a proč je důležité, aby podnikatelské prostředí bylo kvalitní a fungovalo. Píše se tam, že veřejnost se při hodnocení stavu ekonomik dotazuje na fiskální opatření, měnové zásahy, sociální transfery a další viditelné nástroje vládní politiky. Když se ekonomice daří špatně, probírá se, zda byl fiskální stimul dostatečný, zda měla být měnová politika uvolněna či přitvrzena a zda jsou sociální dávky dobře zacílené. Ekonomika se ale může zhroutit kvůli nějaké relativně drobné závadě v jejím nastavení. Proto zpráva Světové banky *Doing Business* každoročně rozebírá aktuální stav tzv. šroubů a matek, které drží ekonomiky pohromadě, aby mohly efektivně fungovat.

Pro srovnání jsem vybrala několik států. Dánsko je jediná evropská země, která je na tom lépe než Spojené státy. Umístilo se tři místa před Spojenými státy, čili Dánsko je na 4. místě a Spojené státy jsou na 7. místě. Spojené království se umístilo o jednu příčku za Spojenými státy, tj. na 8. pozici. Tyto země jsou zajímavé zejména proto, že uplatňují odlišný hospodářský model. Dánsko má typický sociálně tržní model, vysoké přerozdělování, solidaritu, sociální smír. Je to typický skandinávský model. Kdežto Spojené království hodně tíhne k modelu USA. Je zajímavé, že státy s různým hospodářským modelem se dostanou k velmi podobnému hodnocení podnikatelského prostředí. Pak mne zaujalo Německo jako největší evropská ekonomika a hlavní odběratel našeho vývozu. To je na 14. místě. Dále jsem vybrala Polsko, protože mi vyšlo jako průměr EU. Polsko má nižší životní úroveň než Česká republika, ale má lepší kvalitu podnikatelského prostředí. Polsko je na 32. místě, Česká republika na 44. místě. U Číny jako reprezentanta dynamicky se rozvíjejících ekonomik je zajímavé, že podnikatelské prostředí nemá příliš dobré. Je na 90. místě. A přitom je zajímavé, že Hongkong, zvláštní administrativní oblast Číny, je na 3. místě. Takže jsou zde velké rozdíly v kvalitě podnikatelského prostředí.

Celkově by se dalo říci, že rámec USA je pro podnikatele přátelštější než rámec EU, ale jde také o to, z čeho srovnání vychází. Z podkladů Světové banky nelze učinit přímé srovnání, protože Evropská unie není jeden stát, a kdybychom vzali v úvahu jen dvě země EU – Dánsko a Spojené království –, pak by srovnávané rámce byly vyrovnané s USA. Pokud bychom ale vzali v úvahu pouze Dánsko, tak by EU byla lepší než USA.

Mezi prvními dvaceti zeměmi v hodnocení podnikatelského prostředí jsou čtyři země eurozóny (Finsko, Německo, Irsko, Estonsko), tři země Evropské unie, které nejsou v eurozóně (Dánsko, Švédsko, Spojené království), a tři evropské země, které nejsou v Evropské unii (Norsko, Island, Švýcarsko). Vypadá to tedy, že ani členství v eurozóně, ani členství v Evropské unii nemá vliv na kvalitu podnikatelského prostředí.

Zároveň celkové hodnocení nekoresponduje úplně s hodnocením v jednotlivých oblastech. Když je například Singapur nejlepší v celkovém hodnocení zemí, neznamená to, že je nejlepší v oblasti zakládání firem. V této oblasti je nejlepší Nový Zéland, kde trvá založení firmy půl dne a všechno se zařizuje přes internet. Nejlepší země EU v oblasti zakládání firem je Portugalsko, což mě docela překvapilo. Jde o zemi jižního křídla EU, a přitom tam lze založit firmu za 2,5 dne, minimální vložený kapitál není nutný. Další v pořadí je Litva a pak Irsko. Naopak nejhorší zemí pro založení firmy je v EU Rakousko, kde to trvá 22 dní a minimální kapitál je vysoký. Česká republika je na 110. pozici, Německo je na 114. pozici.

Na závěr vám řeknu, jaké je doporučení Evropské unie pro Českou republiku. Ke kvalitě podnikatelského prostředí nám EU říká, že navzdory nedávnému zlepšení nedochází k rozvoji konkurenceschopnosti české ekonomiky, slabé stránky se odrážejí ve špatném umístění České republiky v různých mezinárodních klasifikacích. Dopravní infrastruktura zůstává nerozvinutá, i když se zvýšily veřejné investice, a kvalita veřejné správy je omezována vysokou mírou korupce. Na druhé straně se zlepšuje energetická účinnost, výběr daní a podmínky pro matky s malými dětmi. To je z mé strany všechno. Děkuji vám za pozornost.

Jiří Malý

Dámy a pánové, dospěli jsme k závěru naší konference. Chtěl bych vám poděkovat za vaši účast a za pozornost, kterou jste nám věnovali. Děkuji také všem přednášejícím za jejich vystoupení i za velmi zajímavou diskusi. 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 a také mediálnímu partnerovi EurActiv.cz. Rád bych také připomněl, že všichni účastníci této konference získají certifikát, který vám zašleme zhruba do jednoho měsíce. Dále vám do tří měsíců zašleme souhrnnou publikaci z této konference. Bude obsahovat výkladový text k tématu konference a rovněž přepis všech přednášek a diskusních příspěvků, které zde zazněly. Chtěl bych vás také pozvat na další konferenci, kterou budeme pořádat v listopadu letošního roku a která se bude opět zabývat nějakým aktuálním tématem z oblasti evropské integrace. Na závěr bych vás chtěl pozvat na občerstvení a číši vína. Ještě jednou vám děkuji za pozornost a na shledanou.

**Postavení a vztahy
Evropské unie a USA
v měnící se
globální ekonomice**

Souhrnná publikace z vědeckopopularizační konference
pořádané

dne 10. dubna 2015 v Brně v Dietrichsteinském paláci
Moravského zemského muzea
vysokou školou NEWTON College, a. s.
a Evropským hnutím v České republice.

Hlavním partnerem konference byla Česká spořitelna, a. s.,
mediálním partnerem byl EurActiv.cz.

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 2015

ISBN 978-80-87764-04-6