

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD

Institut mezinárodních studií

Lukáš Marek

Výkonnost ekonomiky EU ve vztahu k USA

Diplomová práce

Praha 2009

Autor práce: **Bc. Lukáš Marek**

Vedoucí práce: **Prof. Ing. Luděk Urban, CSc., Jean Monnet Professor**

Oponent práce:

Datum obhajoby: 2009

Hodnocení:

Bibliografický záznam

MAREK, Lukáš. *Výkonnost ekonomiky EU ve vztahu k USA*. Praha: Univerzita Karlova, Fakulta sociálních věd, Institut mezinárodních studií, 2009. 92 s. Vedoucí diplomové práce Prof. Luděk Urban, CSc.

Anotace

Diplomová práce „Výkonnost ekonomiky EU ve vztahu k USA“ pojednává o zaostávání ekonomické výkonnosti Evropské unie za Spojenými státy. Práce vychází z přesvědčení, že zaostávání evropské ekonomiky za USA od počátku 70. let má strukturální charakter. Analytická část práce se věnuje dvěma oblastem, které mají pro hospodářskou výkonnost evropských států velký význam. První z nich je oblast hospodářské soutěže na vnitřním trhu. Jedná se o problematiku, jež přímo souvisí s procesem evropské ekonomické integrace. Analýza ukazuje, že pro růst produktivity firem v odvětví je nanejvýš důležité, zda může potenciální konkurence snadno vstupovat a opouštět jednotlivé trhy.

Druhou zkoumanou oblastí je výzkum a vývoj. Současné teorie endogenního růstu považují technologický pokrok za faktor, jenž je nezbytným předpokladem pro zvyšování výkonu každé ekonomiky. Vnitřní trh EU by se proto měl stát místem, které bude podniky stimulovat k investicím do „R&D“ a stane se tak příhodným pro vznik hodnotných inovací. Analýza však také ukázala, že zaostávání výkonnosti EU za USA nespočívá pouze v sektorech náročných na „R&D“ jako biotechnologie a ICT, ale také v sektoru služeb.

Annotation

Diploma thesis „Economic performance of the EU vis-à-vis the USA” deals with the issue of EU economic underperformance vis-à-vis the US economic efficiency. This negative trend can be observed since the early 70’s. The analysis is based on the assumption that the economic gap between both economies rests on structural grounds. This paper focuses on two areas, which are important for economic growth in the EU. Firstly, it is the economic competition in the Common market. This theme is directly related to the process of European economic integration. The analysis indicates that good market accessibility for competitors stimulates productivity growth in the respective industry. However, firms in the Common market have to face higher barriers to entry and exit than their counterparts in the US.

The second field of study deals with research and development in the member states. Present endogenous growth theories assume that technological progress is a crucial factor of

long-term economic growth. European Common market should therefore create conditions favourable to business funded R&D so that more and better innovations can be introduced in Europe. However, the analysis indicates that the economic gap between the EU and the US takes place not just due to underdeveloped ICT and biotechnology sector. A great deal of blame rests on European service sector lower innovation capacity as well.

Klíčová slova

Ekonomický růst, EU, USA, hrubý domácí produkt, hospodářská soutěž, výzkum a vývoj, produktivita práce, sektor služeb.

Keywords

Economic growth, EU, USA, gross domestic product, competition, research and development, labour productivity, service sector.

Prohlášení

1. Prohlašuji, že jsem předkládanou práci zpracoval samostatně a použil jen uvedené prameny a literaturu.
2. Souhlasím s tím, aby práce byla zpřístupněna veřejnosti pro účely výzkumu a studia.

V Praze dne 21. května 2009

Lukáš Marek

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval vedoucímu své diplomové práce Prof. Luďku Urbanovi za ochotu a trpělivost, se kterou vedl a korigoval můj pracovní postup. Za zvýšenou trpělivost v době, kdy práce vznikala, bych chtěl poděkovat také své rodině.

Obsah

Úvod.....	8
1. Hospodářský výkon EU	11
1.1 V čem EU zaostává za USA	11
2.2 Význam hospodářského výkonu pro růst životní úrovně.....	15
2.3 Problematika ekonomického zaostávání EU za USA v odborné literatuře	18
2. Hospodářská soutěž jako determinant ekonomického růstu EU.....	21
2.1 Vztah mezi hospodářskou soutěží a ekonomickým růstem	21
2.2 Vstup a výstup z trhů	23
2.3 Fúze a akvizice: Vliv restrukturalizace na produktivitu firem.....	28
2.4 Koncept efektivní hospodářské soutěže: „Workable Competition“	32
2.5 Politika na ochranu hospodářské soutěže na úrovni EU	37
2.6 Závěr: Implikace pro politiku	43
3. Výzkum a vývoj jako determinant ekonomického růstu EU	47
3.1 Vztah mezi výzkumem a vývojem a ekonomickým růstem.....	47
3.2 Produktivita práce a TFP: Srovnání Evropy a USA	51
3.3 Analýza TFP v EU: Technologický pokrok dle odvětví.....	56
3.4 Politika podpory výzkumu a vývoje na úrovni EU	61
3.5 Stimulace inovací: Kde a jak zasáhnout?	65
3.5.1 Podpora výzkumu a vývoje	67
3.5.2 Podpora inovací v sektoru služeb	73
3.6 Závěr: Implikace pro politiku	76
Závěr.....	78
Summary	81
Použitá literatura.....	83
Seznam příloh	88
Přílohy	89

Úvod

Tématem této diplomové práce je problematika zaostávání ekonomické výkonnosti Evropské unie za Spojenými státy. Jedná se o dlouhodobý problém, jehož kořeny sahají až do počátku sedmdesátých let 20. století. V té době je patrný stálý trend ve zpomalování růstu produktivity práce v Evropě a ustálení hodnoty HDP na obyvatele v evropských státech na úrovni 70-ti procent USA. Od poloviny let devadesátých je navíc znatelný výrazný zlom v hodnotách ukazatelů ročního přírůstku produktivity práce i celkové produktivity práce, neboť v té době EU v obou případech spadla pod úroveň USA.

Struktura práce je rozdělena na tři kapitoly. První z nich je uvedením do problematiky hospodářského výkonu v Evropské unii. Cílem kapitoly je ukázat, v čem zaostávání EU za USA spočívá a následně vložit problematiku hospodářské výkonnosti a ekonomického růstu do souvislosti s životní úrovní evropské společnosti. Zmíním také kontext Lisabonské strategie, jenž ztělesňuje snahu Evropské unie vrátit svou ekonomiku zpět na cestu dynamického rozvoje. Závěrečná podkapitola bude věnována přehledu odborné argumentace v literatuře. Upozorním v ní na hlavní názorové linie, které zaostávání ekonomické výkonnosti EU za USA vysvětlují.

Po úvodní kapitole budou následovat dvě další, které se již zaměřují na konkrétní oblasti související s výkonností evropské ekonomiky. Tématem první z obou kapitol (celkově druhé) je problematika hospodářské soutěže na vnitřním trhu EU. Jedná se o důležitou oblast, která přímo souvisí s procesem evropské ekonomické integrace. Propojení národních trhů do jednoho uceleného prostoru zvyšuje ekonomický potenciál Evropy, neboť dává vzniknout silnější konkurenci, která má pozitivní vliv na alokaci zdrojů a růst produktivity v odvětvích. Klíčovým faktorem tzv. střednědobé růstové premie jsou zde úspory z rozsahu, které mohou firmy na vnitřním trhu realizovat díky fúzím a akvizicím.

V pořadí třetí kapitola bude věnována tématu výzkumu a vývoje. V literatuře převládá názor, že právě technologický pokrok (coby výsledek výzkumu a vývoje) je klíčem k udržitelnému hospodářskému růstu a tedy ke zvýšení výkonnosti kterékoliv ekonomiky. Problematika výzkumu a vývoje nesouvisí na rozdíl od problematiky hospodářské soutěže tak úzce se procesem evropské ekonomické integrace, avšak v unijních politikách má své pevné místo. Aktuálně se jedná především o požadavek zvýšit investice do „R&D“ na 3% HDP v rámci Lisabonské strategie.

Kapitola bude také podrobně zkoumat vývoj ukazatelů, jež technologický pokrok v EU a USA mapují (např. souhrnná produktivita faktorů – TFP). Důležitým pojmem této

kapitoly jsou inovace, neboť právě schopnost jednotlivých odvětví inovovat své produkty je základem pro zvyšování přidané hodnoty v ekonomice. V samotném závěru práce pak shrnu důležité poznatky, které ze zkoumání vyplynuly.

Použité zdroje v této práci lze rozdělit do několika skupin. Základní literaturu představují monografie, pojednávající o evropské ekonomické integraci. Jedná se o syntetizující rámcové publikace, které předkládají komplexní pohled na široký okruh témat s ekonomickou tematikou v EU (Baldwin – Wyplosz; Dinan, El-Agraa, Molle, Moussis, Pelkmans, atd.). Z nich jsem čerpal především ve dvou hlavních kapitolách věnovaných hospodářské soutěži a výzkumu a vývoji. Hlavním přínosem těchto monografií je fakt, že jejich autoři nabízejí erudovaný komentář, jenž si nad problematikou udržuje potřebný nadhled.

Druhou skupinu pramenů tvoří odborné publikace evropských think-tanků, tedy nezávislých výzkumných ústavů, které připravují podrobné analýzy unijní ekonomiky a sestavují odpovídající doporučení pro politicko-ekonomickou praxi. Tento typ zdroje je vhodný především z toho důvodu, že kromě přesných a relevantních dat nabízí také jejich vysoce fundovanou a detailní interpretaci. Čerpal jsem přitom z publikací pocházejících z vícero různých think-tanků, např. Bruegel, CER, CPB, CEPS apod. Data použitá ve vlastních analýzách jsou pak doplněna o informace zveřejňované Komisí či nezávislými organizacemi jako OECD nebo Gapminder.

Samostatnou skupinu pramenů pak tvoří odborné články z vědeckých periodik. Tento zdroj jsem využil především v kapitole věnované hospodářské soutěži, kde se detailněji zabývám problematikou fúzí a akvizic. Jedná se přitom o kvalitní příspěvky z oblasti „corporate governance“, k nimž jsem získal přístup během svého studijního pobytu na University of Bath ve Velké Británii.

Poslední ucelený soubor zdrojů představuje komunitární legislativa. Odkazy na smlouvy primárního práva či vybrané akty sekundárního práva směřují čtenáře k oficiálnímu znění konkrétních právních norem.

Hlavní pracovní metodou používanou ve všech částech této diplomové práce je komparace empirických dat, kterou v kapitolách 2 a 3 doplňuje teoretická analýza vybraných ekonomických modelů.

Grafy a tabulky, jejichž diskuse je přímou součástí statě, jsou umístovány průběžně k příslušným částem textu. Výjimku tvoří tabulky, které by svou velikostí narušovaly přirozené rozvržení jednotlivých stran. V takovém případě jsou umístěny do přílohy.¹

¹ Většina převzatých grafů a tabulek je vzhledem k jejich velkému počtu přeložena do češtiny a jinak ponechána v původní grafické úpravě. Za tuto skutečnost se čtenářům omlouvám.

1. Hospodářský výkon EU

1.1 V čem EU zaostává za USA

Cílem následujícího výkladu je uvést čtenáře do problematiky ekonomického zaostávání Evropské unie za Spojenými státy. Pro tento účel je vhodné vymezit hlavní ukazatele, na nichž lze současný neuspokojivý trend dokumentovat. Tato úvodní stať bude mít spíše deskriptivní charakter, neboť samotná analýza a interpretace dat bude předmětem zkoumání příslušných kapitol v hlavní části práce. Zaměřím se zde proto na základní srovnání vývoje ekonomické výkonnosti EU a USA, tak aby vznikl srozumitelný rámec pro další výklad. Podrobnější analytický aparát bude představen v kapitolách, které si ho budou vyžadovat vzhledem k povaze zkoumaného tématu.

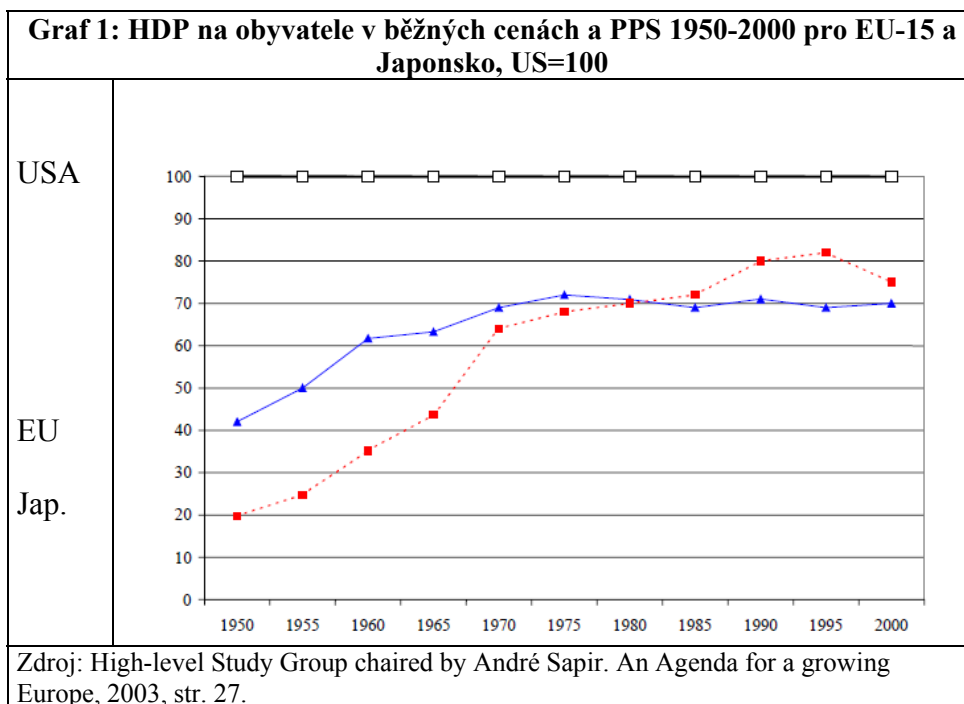
Zaostávání výkonu ekonomik členských zemí EU za Spojenými státy lze nejlépe ilustrovat ukazatelem hrubého domácího produktu (HDP), jenž často bývá vnímán jako jeden z nejlepších indikátorů výkonnosti ekonomiky. Hrubý domácí produkt informuje o výdajích na zboží a služby, které daná ekonomika dokáže vytvořit. Opačný pohled vnímá hrubý domácí produkt jako celkový součet všech příjmů v ekonomice, tedy příjem všech kategorií ekonomicky aktivních subjektů (domácnosti, firmy, stát).²

Pro zřetelnější srovnání růstu hrubého domácího produktu na obou stranách Atlantiku je vhodné využít graf (graf 1), jenž pracuje s hodnotami HDP na obyvatele vztahenými k úrovni USA (100). Jean Sapir ve své hodnotící zprávě ukazuje, že ve dvou desetiletích následujících po druhé světové válce se evropské státy výkonností svých hospodářství Spojeným státům přibližovaly, od 70. let se ale tento trend zastavil. Lze říci, že od sedmdesátých let se hospodářský výkon Evropy ustálil na úrovni 70-ti procent výstupu USA.

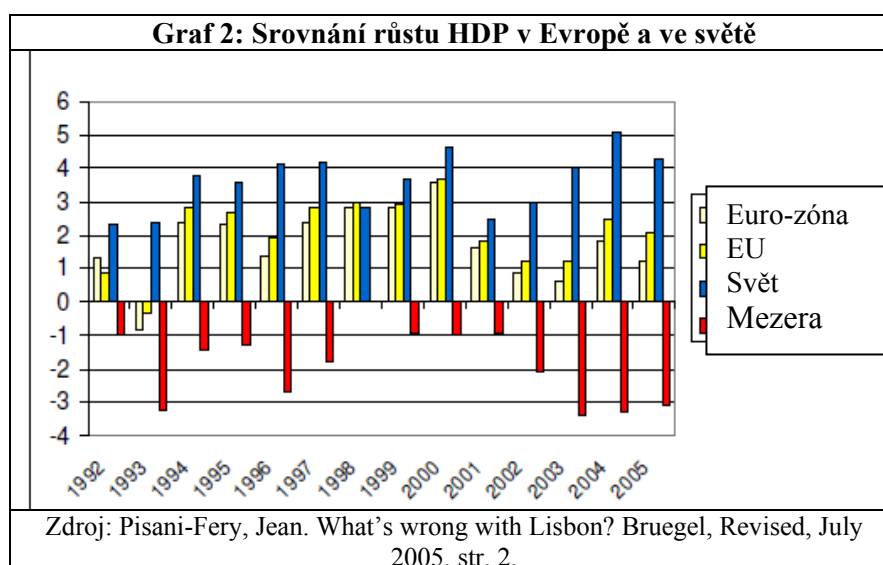
Z grafu 1 je také patrné, že ačkoliv se Japonsko po konci druhé světové války potýkalo s ještě nižší hodnotou ukazatele HDP/obyv. (20% úrovně USA), přesto pak v osmdesátých letech dokázalo státy EU-15 dostihnout. Během devadesátých let pak Japonsko dosahovalo dokonce až 80-ti procent výkonu USA, zatímco státy EU-15 se stále držely na 70-ti procentech.³

² Mankiw, Gregory. *Macroeconomics*. New York: Worth Publishers, 2001, str. 16.

³ High-level Study Group chaired by André Sapir. *An Agenda for a growing Europe*, 2003, str. 21.

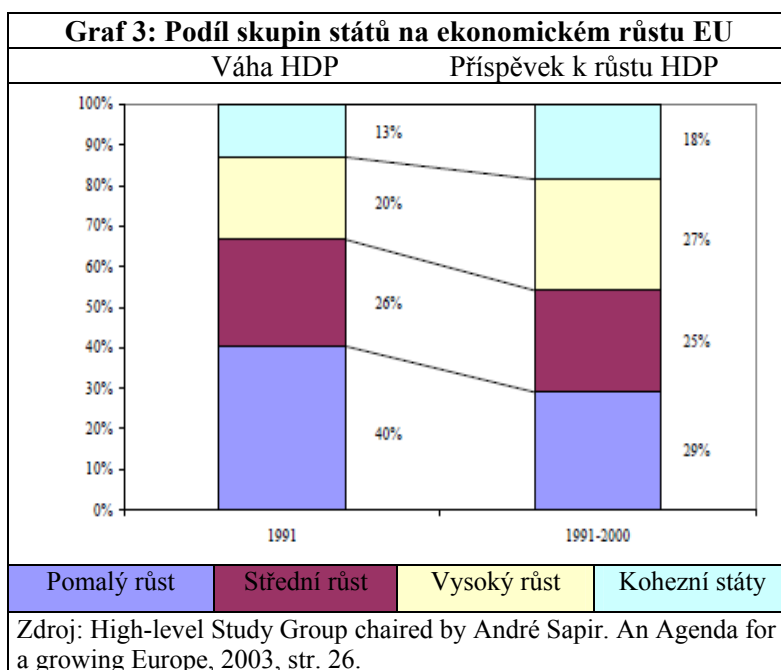


Aktuálnější vývoj výkonnosti evropského hospodářství lze dokumentovat na grafu 2. Období od počátku devadesátých let až do roku 2005 přineslo vesměs každoročně znatelnou mezeru v míře evropského tempa hospodářského růstu oproti globálnímu trendu. Červené sloupce znázorňují rozdíl v roční míře růstu světového hospodářství a států Eurozóny. Z grafu je patrné především prohlubování růstové mezery od počátku nového tisíciletí, kdy růst světového hospodářství stabilně převyšoval výkon evropských států až o tři procentní body.



Reálnou situaci v ekonomické výkonnosti EU je nicméně třeba rozlišit jemněji. Pojetí EU jako homogenního hospodářství je sice nezbytné pro určitou abstrakci a pro potřeby srovnání s ostatními globálními hráči, nicméně realita je komplikovanější. Rozdíl ve výkonnosti EU jako celku a jejích členů integrovaných do Eurozóny je patrný již v předchozím grafu. Narušit černobílé vnímání Evropské unie jako kompaktní ekonomiky pomáhá dále graf 3, jenž zachycuje ekonomickou výkonnost vybraných skupin členských států.

Skupiny států jsou sestaveny na základě rychlosti jejich rozvoje dle HDP na obyvatele a na základě váhy jejich ekonomiky v rámci celé EU k roku 1991. Diagram ukazuje, že dva státy s největší vahou na celkovém HDP Evropské unie (Německo a Itálie, celkem 40%) se na hospodářském růstu podílejí pouze ze 29%. Naproti tomu rychle rostoucí státy (skupina Velké Británie, Nizozemí a Finska) jsou relativně menší ekonomiky, neboť váha jejich produktu v evropském hospodářství dosahuje pouze 20%.⁴



Bližší zkoumání výkonnosti jednotlivých evropských ekonomik ukazuje ještě další podstatná fakta. Pokud bychom při vyhodnocování růstu ekonomiky EU odmyslili dva nejpomalejší státy (Itálii a Německo), výsledný přírůstek hrubého domácího produktu by se zvýšil z 2,1% (coby průměrné hodnoty růstu během devadesátých let) pouze o 4 desetiny procentního bodu na 2,5%. Při započtení pouze dvou skupin států s nadprůměrným

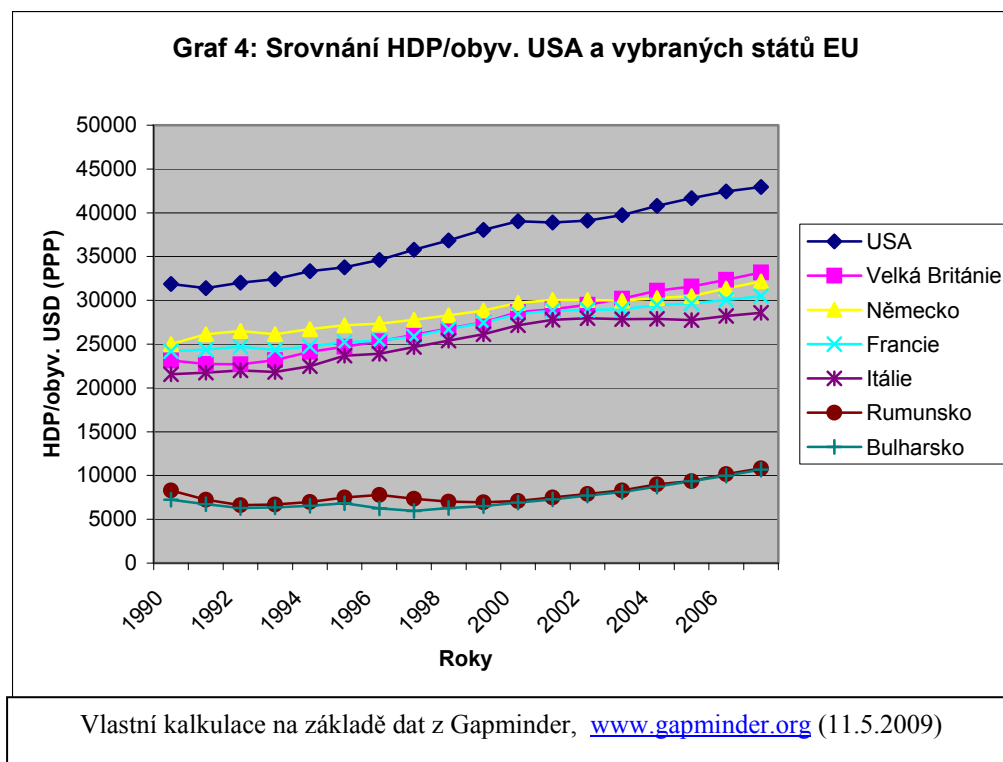
⁴ High-level Study Group chaired by André Sapir. An Agenda for a growing Europe, 2003, str. 26.

hospodářským růstem získáme hodnotu 2,9%, což je stále pod hranicí 3%, jež byla vytyčena Lisabonskou strategií. Světlou výjimku představovalo jen Irsko, jehož průměrný roční přírůstek hospodářství dosahoval v devadesátých letech 7%.⁵

Poslední graf této úvodní podkapitoly (graf 4) znázorňuje vývoj HDP na obyvatele od počátku devadesátých let do roku 2007 ve vybraných zemích. Graf tentokrát pracuje s absolutními hodnotami, takže si lze vytvořit představu o skutečných výstupech zachycených ekonomik. Různorodost ekonomiky EU co do hospodářské výkonnosti jednotlivých členských států podtrhují data dvou zemí, které přistoupily v roce 2007 – Rumunsko a Bulharsko. Zatímco skupina čtyř největších ekonomik – Británie, Německo, Francie a Itálie – dosahuje výše HDP na obyvatele (dle PPP) v rozmezí od 28 do 33 tisíc USD, dvě země ležící na pobřeží Černého moře vykazují výstup na obyvatele až třikrát nižší.

Srovnání skupiny čtyř největších evropských ekonomik s USA dále ukazuje, že kromě Itálie se první tři z nich v roce 2007 dotáhly na úroveň Spojených států z roku 1990. Náskok sedmnácti let je značný. Současná hodnota HDP na obyvatele v USA dosahuje téměř 43 tisíc USD, čímž přesahuje průměr uvedené skupiny největších ekonomik EU o více než 10 tisíc USD na hlavu. Dle relativních čísel se zdá, že během sledovaného období zůstává mezera mezi USA a jejími největšími evropskými pronásledovateli konstantní - cca 25%. Rozdíl vyjádřený pomocí absolutních čísel se však podle očekávání stále zvětšuje. Zatímco na počátku devadesátých let byl rozdíl mezi hodnotou HDP/obyv. USA a průměrem Británie, Německa, Francie a Itálie přibližně 9000 USD, v roce 2007 již překračoval 12000 USD na obyvatele.

⁵ High-level Study Group chaired by André Sapir. An Agenda for a growing Europe, 2003, str. 27.



Výklad této úvodní podkapitoly naznačil několik podstatných věcí. Předně je nanejvýš zřejmé, že výkonností svého hospodářství Evropská unie za Spojenými státy výrazně zaostává a že tento trend má své počátky v sedmdesátých letech. Jedná se tedy o dlouhodobý jev. Kromě toho se od devadesátých let začalo projevovat zaostávání hospodářského růstu evropských ekonomik také v globálním měřítku a ne již pouze vzhledem k USA. Poslední poznatek pak upozorňuje na skutečnost, že ačkoliv je výkonnost EU často sledována souhrnně, existují mezi jejími členskými státy značné rozdíly. Je tedy třeba vyvarovat se plošných hodnocení a závěrů, neboť mohou být v tomto světle nepřesná a zavádějící.

2.2 Význam hospodářského výkonu pro růst životní úrovně

Výkon hospodářství a s ním spojený ekonomický rozvoj lze studovat jako podstatu samou ale také jako prostředek, jenž slouží k pozvednutí společenského blahobytu. Klasické srovnávání hospodářské výkonnosti různých států a velkých ekonomik dává přehled o hodnotě zboží a služeb, jež je daná země schopná vygenerovat. Současně se ale nabízí ještě další pohled. Ukazatel hrubého domácího produktu vztážený na obyvatele vypovídá o bohatství populace, jež v konkrétní zemi žije. Ekonomická praxe pak podává důkazy o skutečnosti, že mezi ekonomickým rozvojem země (hospodářskou výkonností) a životní

úrovni (očekávaná délka života, míra vzdělání, dostupnost a kvalita lékařské péče apod.) existuje zřetelná závislost. Státy s vysokými příjmy obecně vykazují lepší hodnoty v ukazatelích, jež vypovídají o kvalitě života jejich obyvatel, než státy s příjmy nízkými.

Téma ekonomického a lidského rozvoje nicméně není ztotožnitelné s problémy, jimiž se zabývají přírodní vědy. Proto se ekonomie často potýká s nejednoznačností směru kauzality. To se ukazuje například na vztahu mezi ekonomickým rozvojem a populačním růstem. Není totiž zřejmé, zda pozitivní/negativní externalita populačního růstu stimuluje/inhibuje ekonomický růst, nebo zda naopak ekonomický rozvoj působí na populační expanzi.⁶

Přes tuto složitost v doložení vlivu hospodářského rozvoje na lidský rozvoj je však důležité a přínosné mít tento vztah na paměti. Dokonce i nově vyvinutý ukazatel „Index lidského rozvoje“ (HDI - představen na počátku devadesátých let)⁷, jenž má přesněji vystihovat kvalitu životních podmínek v konkrétní zemi, stále přisuzuje úrovni HDP výraznou váhu. Jedna třetina váhy v indexu připadá na index očekávané délky dožití, jedna třetina na index vzdělanosti a poslední třetinu zaujímá právě index hrubého domácího produktu ve formě PPP.⁸

Zkoumání hospodářského růstu tak rozšířením o dimenzi společenského blahobytu získává další rozměr, který sice není na první pohled zcela viditelný, ale zůstává přítomný. Za oponou národního hospodářství se totiž skrývají lidé a jejich potřeby, jež by měly být s růstem výkonu ekonomiky snáze uspokojovány.

Tento aspekt ekonomického růstu zmiňuje ve své stati Jean Pisani-Ferry, jenž upozorňuje, že slabý výkon evropského hospodářství ohrožuje samotnou legitimitu EU. Prosperita je totiž vedle mírového uspořádání hlavním veřejným statkem, jež si evropské společenství klade za úkol zajišťovat svým občanům. Mnoho významných unijních projektů (od jednotného vnitřního trhu až po měnovou unii) bylo zastřešeno právě společným úkolem směřujícím ke zvýšení blahobytu evropských států.⁹

Na neuspokojivé hospodářské výsledky během devadesátých let reagovala EU v roce 2000 vyhlášením projektu Lisabonské strategie. Na zasedání Evropské rady v Lisabonu

⁶ Copestake, James. Přednáška „Session 5: Economic Development as improved education, health, women's empowerment and demographic transition“ v rámci kurzu „Development Economics 2“ na University of Bath, Bath, Velká Británie, 30.10. 2008.

⁷ Hodnoty Human development indexu pro jednotlivé státy zpracovává ve svých zprávách (Human development report) OSN v rámci rozvojového programu United Nations Development Programme (UNDP). Více na stránkách UNDP; <http://hdr.undp.org/en/statistics/indices/hdi/> (13.5.2009).

⁸ Meier G. M., Rauch J. E. Leading Issues in Economic development. Oxford: Oxford University Press, 2005, str. 5.

⁹ Pisani-Ferry, Jean. What's wrong with Lisbon? Bruegel, Revised, July 2005, str. 1.

v březnu 2000 byla zástupci vlád členských států vyhlášena strategie, která má za cíl vytvořit do roku 2010 z Unie „ (...) *nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější znalostní ekonomikou, schopnou udržitelného hospodářského růstu s více a lepšími pracovními místy a s větší sociální soudržností*“.¹⁰

Pokud si Evropa chtěla udržet svůj osobitý a rozvinutý sociální model a nadále nabízet svým občanům dostatek pracovních příležitostí a vysoký životní standard, bylo nezbytné urychleně jednat. Požadavek radikálního řešení se pro EU jevil ještě naléhavější v kontextu sílící konkurence ze strany Číny a s ohledem na zpomalení populačního růstu ve většině států Evropského kontinentu.¹¹

První roky realizace Lisabonské strategie však nepřinesly příliš mnoho výrazných úspěchů. Na výzvu Komise v roce 2004 zpracovala odborná skupina pod vedením bývalého ministerského předsedy Wim Koka hodnotící zprávu, která konstatovala, že Evropská unie a její členské státy v implementaci Lisabonské strategie jednoznačně selhaly. Hlavní příčina neúspěchu byla přitom shledána v přemrštěném objemu úkolů a nedostacích v koordinaci plnění vymezené agendy. Zpráva říká, že „*Lisabon je vším a zároveň ničím, odpovědnost je rozdělena mezi všechny a tím pádem ji nemá nikdo.*“¹²

Wim Kokova zpráva pak navrhovala změny shrnuté do třech hlavních pilířů. Prvním z nich byla výzva adresovaná členským státům, aby přijaly větší odpovědnost za plnění Lisabonské agendy a dostaly tak svým závazkům v národních reformních programech. Druhý pilíř návrhu se obracel k Evropské komisi, která byla vyzvána k sestavení srovnávacího systému hodnocení členských států při postupu implementace Lisabonské agendy. Třetí pilíř pak doporučoval přizpůsobit evropské politiky včetně unijního rozpočtu tak, aby lépe zohledňovaly strategii vymezené priority.¹³

Dosavadní struktura agendy byla aktualizována na jarním zasedání Evropské rady (2005), kde Komise ve svém sdělení vyhlásila nový začátek Lisabonské strategie.¹⁴ Komise v ní adoptovala dva ze tří základních návrhů Wim Kokovy zprávy. Souhlasila s požadavkem větší participace členských států na plnění závazků agendy a s přizpůsobením rozpočtu

¹⁰ Evropská komise, Lisabonská strategie, http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/policies/art2377_cs.htm (13.5.2009).

¹¹ High-level Group chaired by Wim-Kok. Facing the Challenge. The Lisbon Strategy for Growth and Employment. Luxembourg, 2004, str. 8.

¹² Pisani-Fery, Jean – Sapir, André. Last exit to Lisbon. Bruegel: Bruegel policy contribution. March 2006, str. 5.

¹³ Pisani-Fery, Jean – Sapir, André. Last exit to Lisbon, str. 5.

¹⁴ Evropská komise, Sdělení jarnímu zasedání Evropské rady. Společně k růstu a zaměstnanosti. Nový začátek Lisabonské strategie. Brusel, 2.2.2005.

vzhledem k potřebám financování evropských politik. Komise však striktně odmítla systém hodnocení implementace agendy na principu „obviň a zostud“ (name and shame).¹⁵

Další ránu utřžila reforma Lisabonské strategie rozhodnutím Rady, která se vyjádřila proti návrhu zvýšit podíl rozpočtových výdajů na výzkum, jak plánovala nejprve Prodiho a pak také Barrosova Komise. Ze tří oblastí změn tak byla ve skutečnosti realizována pouze jedna. Za situace neexistujícího komunitárního systému hodnocení a omezených možností financování je nutné delegovat velkou část agendy Lisabonské strategie na členské státy. Pouze tehdy by mohl tento ambiciózní plán přinést ve svém druhém poločase lepší výsledky nežli tomu bylo v poločase prvním.¹⁶

Ani začátek roku 2009 však nedává příliš velké naděje na výraznější posun směrem ke zlepšení výkonnosti evropské ekonomiky. Situace je navíc komplikovaná globální ekonomickou krizí, jejíž konec lze zatím jen obtížně odhadovat. To však neznamená, že by se měla problematika hospodářského růstu v Evropě přehlížet, nebo že by snad měly být strategie na podporu hospodářského růstu zcela opuštěny. Spíše naopak.

2.3 Problematika ekonomického zaostávání EU za USA v odborné literatuře

Jak bylo naznačeno v úvodní části této kapitoly, zaostávání výkonnosti evropského hospodářství za Spojenými státy má dlouhodobý charakter. Počátky tohoto trendu spadají do 70. let 20. století, kdy se výkonnost ekonomik členských států EU zastavila na 70% výstupu USA (viz. graf 1). Názory na příčiny zaostávání výkonu EU se v odborné literatuře různí, celkově je však možné odhalit dvě argumentační linie, které nabízejí odlišné závěry. Kromě rozdílných příčin výkonnostního zaostávání EU se oba přístupy rozcházejí v celkovém postoji k ekonomické bilanci EU vůči USA. Zatímco první přístup je spíše pesimistický a volá po výraznějších reformách, druhý přístup je více optimistický, neboť za současnou situací neshledává primárně strukturální potíže.

První z obou argumentačních linií reprezentuje André Sapir, jenž se podílel na vytvoření první zevrubné analýzy ekonomické výkonnosti Evropské unie od startu Lisabonské strategie. Řeč Sapirovy zprávy¹⁷ (2003) není přehnaně pesimistická, ale vhodně kritická. Upozorňuje na skutečnost, že se americká ekonomika během posledních desetiletí

¹⁵ Pisani-Fery, Jean – Sapir, André. Last exit to Lisbon, str. 6.

¹⁶ Pisani-Fery, Jean – Sapir, André. Last exit to Lisbon, str. 6.

¹⁷ High-level Study Group chaired by André Sapir. An Agenda for a growing Europe, 2003.

proměnila v dynamicky se rozvíjející systém založený na aplikaci kvalifikovaných znalostí a inovativních produktů. Evropa však nedokázala tento nástup zachytit, když nadále spoléhala na tradiční systém stojící na velkých nicméně rigidních trzích, masové produkci a aplikaci a modifikaci stávajících technologií.¹⁸

Odlíšný pohled na zaostávání Evropské ekonomiky za Spojenými státy pak přináší Blanchard¹⁹ (2004), podle něhož EU nevychází z ekonomického srovnání s USA tak špatně. Autor upozorňuje, že produktivita práce rostla od 70. let v Evropě výrazně rychleji než tomu bylo ve Spojených státech a v polovině devadesátých let byly hodnoty tohoto ukazatele na obou březích Atlantiku téměř v rovnováze. Problém zaostávání výkonnosti evropské ekonomiky v období mezi lety 1970 a 2000 tak lze připsat na vrub klesajícímu zapojení pracovní síly. Podle Blancharda pak hlavní rozdíl spočívá jednak v poklesu odpracovaných hodin na pracovníka a jednak ve snížení celkové zaměstnanosti. Závěr, který autor vyvozuje, je zřejmý – pokud by zapojení pracovní síly zůstalo ve sledovaném období neměnné, výstup evropské ekonomiky by byl v současnosti na obdobné úrovni, jako jsou Spojené státy.²⁰

Na tuto argumentační linii navazuje Paul de Grauwe (2008), jenž považuje obavy ze strukturálních nedostatků evropské ekonomiky za přehnané. Autor si všímá výrazného ročního poklesu souhrnné produktivity faktorů od počátku nového tisíciletí, přisuzuje mu však cyklický a nikoliv strukturální charakter a předpovídá jeho brzký vzestup. Za poklesem relativního počtu odpracovaných hodin a současně celkové zaměstnanosti pak autor shledává rozdíly v institucionálním rámci obou ekonomických systémů. Preference volného času je podle De Grauwe v USA i v EU obdobná, ale díky silnému postavení odborů si ho evropští zaměstnanci dokáží účinněji prosadit. Pokles celkové zaměstnanosti pak dle autora způsobuje rigidní systém sociální ochrany, který brání firmám zaměstnávat novou a nezkušenou pracovní sílu (podrobněji viz. kap. 3.2).²¹

Sapir proti tomuto mírnému postoji reaguje několika argumenty. Předně ukazuje, že struktura evropské ekonomiky v současné podobě neoplývá dostatečným potenciálem k tomu, aby mohla svou růstovou dynamikou Spojeným státům konkurovat. Od poloviny devadesátých let totiž probíhá zcela zřetelný trend v poklesu průměrného ročního přírůstku

¹⁸ High-level Study Group chaired by André Sapir. An Agenda for a growing Europe, 2003, str. ii.

¹⁹ Blanchard, Olivier. „The Economic Future of Europe“, Journal of Economic Perspectives, Vol. 18, No. 4, Fall 2004, str. 3-26.

²⁰ Blanchard, Olivier. „The Economic Future of Europe“, str. 3-26.

²¹ De Grauwe, Paul. Let's stop being gloomy about Europe. CEPS Working Document No. 293/ May 2008, str. 4, 7, 16.

produktivity práce (1,4% oproti 2,1% v období 1987-95) a současně nárůst stejného ukazatele v USA.²²

Kromě toho Sapir upozorňuje, že vyrovnání celkové produktivity práce v EU a USA v první polovině 90. let, o němž hovoří Blanchard, způsobuje do určité míry metodologie výpočtu. Produktivita práce v Evropě je totiž uměle navyšována nižší mírou celkové zaměstnanosti. Pracovní síla v EU je soustředěna především do sektorů s vysokou produktivitou. Méně produktivní sektory naopak nejsou do statistiky zahrnuty díky nezaměstnaným. Do ukazatele produktivity práce v Evropě se tak promítají pouze nadprůměrně produktivní segmenty s vysokou zaměstnaností.²³

Závěrem Spair podotýká, že nehledě na celkové vyznění debaty o produktivitě práce v EU existuje přinejmenším jeden další významný důvod, proč věnovat ekonomické výkonnosti Evropy patřičnou pozornost. Pokud bychom přistoupili na argumentaci, že zaostávání EU za USA způsobuje především preference Evropanů k volnému času, stále nevzniká důvod k optimismu. Nikdo totiž nemůže potvrdit, zda si bude moci Evropa vzhledem k rychlosti stárnutí její populace tento trend dovolit. Nároky na veřejné financování penzijního systému, zdravotnictví atd. se za takové situace výrazně zvyšují a vyžadují si produktivní ekonomiku jako zdroj svých příjmů.²⁴

Výkonnost evropské ekonomiky je tedy podstatná nejen v kontextu „soutěžení“ se Spojenými státy, ale také vzhledem k vývoji vlastní socio-ekonomické situace. Výše zmíněný výklad naznačil, že výkonnost ekonomiky se promítá do životní úrovně společnosti a míry jejího bohatství. Evropská unie přitom usiluje o to, aby její aktivity napomáhaly růstu blahobytu na evropském kontinentě. Následující dvě kapitoly proto budou analyzovat dvě témata, která do výkonnosti evropské ekonomiky výrazně promlouvají. První kapitola bude věnována problematice hospodářské soutěže, druhá pak oblasti výzkumu a vývoje.

²² Sapir, André. *European Strategies for Growth*, in: Artis, Michael John – Nixon, Frederick Ian. *The Economics of the European Union: policy and analysis*. Oxford: Oxford University Press, 2007, str. 404.

²³ Sapir, André. *European Strategies for Growth*, str. 404.

²⁴ Sapir, André. *European Strategies for Growth*, str. 405.

2. Hospodářská soutěž jako determinant ekonomického růstu EU

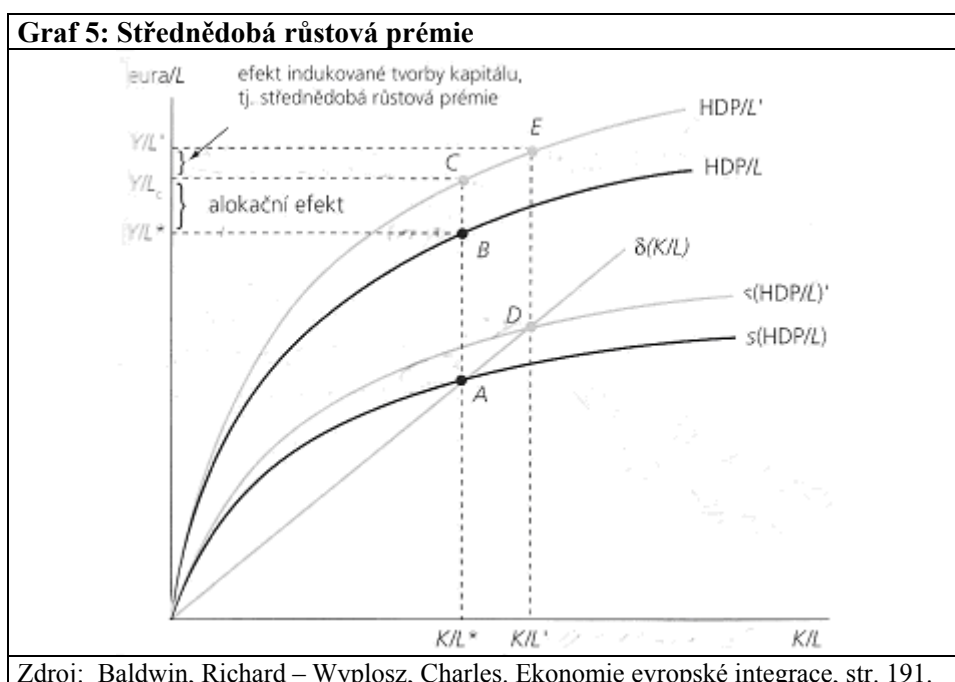
2.1 Vztah mezi hospodářskou soutěží a ekonomickým růstem

Hospodářská soutěž mezi subjekty, jež se účastní ekonomických aktivit, je v liberálním pojetí nazírána jako nejúčinnější mechanismus pro dosažení efektivního rozdělení zdrojů v ekonomice. Také v konceptu evropské ekonomické integrace je hospodářská soutěž vnímána jako klíčový nástroj, který působí ve směru optimalizace aktivit všech hospodářských aktérů jejího vnitřního trhu. Propojení národních ekonomik za vzniku společného trhu všech členských států pak podle Římské smlouvy představuje jeden z hlavních nástrojů ke zvyšování blahobytu občanů Evropy a dosažení vyváženého hospodářského růstu.²⁵

Komplexní pohled na vztah hospodářské soutěže a výkonnosti integrujících se evropských ekonomik představili ve své společné publikaci Richard Baldwin a Charles Wyplosz. Jádrem růstového konceptu obou autorů vztaženého k ekonomické integraci je efekt tzv. „střednědobé růstové prémie“. Tento střednědobý růstový efekt vzniká v situaci, kdy je tvorba kapitálu (K/L) v ekonomice vyšší než normální. Zvýšená tvorba kapitálu může být podle autorů v kontextu ekonomické integrace způsobena zvýšenou efektivitou podniků, jež reagují na intenzivnější konkurenci na propojujících se trzích. Zvýšení efektivity se v praxi projeví tak, že zapojením stejného objemu kapitálu a práce lze vytvořit vyšší výstup. Vyšší růst výstupu je důsledkem zvýšeného přílivu investic (indukovaná tvorba kapitálu), který posunul poměr kapitál/práce do nového rovnovážného bodu „D“. Příslušný přírůstek výstupu (HDP/L) je naznačen v bodě „E“ (viz. graf 5).²⁶

²⁵ Smlouva o založení Evropského hospodářského společenství, článek 2, 1957.

²⁶ Baldwin, Richard – Wyplosz, Charles. *Ekonomie evropské integrace*. Praha: Grada Publishing, 2008, str. 188–191.



Vyšší intenzita hospodářské soutěže je v tomto teoretickém konceptu tedy *prvotním předpokladem* pro realizaci střednědobého růstového efektu. Firmy, které působily převážně na národních trzích se díky postupnému odbourávání překážek volnému pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu snadněji dostávají pod tlak svých přeshraničních konkurentů. Silnější konkurence nutí firmy přizpůsobit své chování a racionalizovat své podnikatelské aktivity (produkční, finanční, marketingové, atd.).²⁷

Ve druhé fázi realizace střednědobého růstového efektu dochází na integrujících se trzích k restrukturalizaci. Firmy, které nedokáží čelit zosřené konkurenci, krachují, jiné se snaží posílit svou pozici vůči konkurentům za pomoci fúzí. Důsledkem je situace, kdy na vnitřním trhu operuje menší počet firem než v době před integrací; díky fúzím jsou ale větší a produktivnější. Klíčovým důsledkem integrace pro zvýšení efektivity ekonomiky a její následný hospodářský růst jsou právě fúzující firmy, které realizují úspory z rozsahu a dosahují tedy vyššího stupně výkonnosti.²⁸

Je nicméně třeba poznamenat, že střednědobý růstový efekt je vázán bezprostředně na situaci integrace trhů a omezuje se, jak z názvu vyplývá, na střednědobý časový horizont. Hospodářská soutěž v rámci konceptu autorů Baldwina a Wyplosze není faktorem, jenž by sám o sobě zaručil dlouhodobý hospodářský růst. Následnou studii dopadu hospodářské soutěže na ekonomický růst v rámci evropské integrace je tedy třeba vnímat ve vztahu ke střednědobé růstové prémii.

²⁷ Baldwin, Richard – Wyplosz, Charles. *Ekonomie evropské integrace*, str. 177 – 179.

²⁸ Baldwin, Richard – Wyplosz, Charles. *Ekonomie evropské integrace*, str. 177 – 179.

2.2 Vstup a výstup z trhů

Vztahem mezi hospodářskou soutěží obecně a růstem produktivity se zabývá studie „Relation entry, exit and productivity - An overview of recent theoretical and empirical literature“ z dílny nizozemského think-tanku CBP.²⁹ Autoři této analýzy ukázali, že možnost jednoduše vstupovat na trhy a současně je s nízkými náklady opouštět, působí pozitivně na produktivitu zúčastněných firem. Pro účely této práce jsou podstatné poznatky plynoucí z komparace počtu vstupujících a vystupujících firem v průmyslovém sektoru v EU a USA, kterou autoři přebírají od Bartelsam et al. (tabulka 1).

Tabulka 1: Vstup a výstup z trhů, srovnání USA a EU						
	Průmysl		Odvětví v oblasti ICT		Odvětví mimo oblast ICT	
	US	EU	US	EU	US	EU
Podíl pracovních míst ztracený odchodem firmy %	24,7	34,3	10,7	24,1	24,9	37,4
Velikost vstupující firmy (jako % podíl z průměru)	21,0	38,6	6,3	35,7	24,0	40,8
Mezera produktivity odcházejících firem %	10,0	15,4	1,2	9,1	7,9	17,7
Podíl odcházejících firem na zaměstnanosti %	18,9	23,1	20,2	31,8	19,8	22,3

Zdroj: Kocsis, Viktoria; Lukach, Ruslan; Minne, Bert; Shestalova, Victoria; Zubanov, Nick and Henry van der Wiel. „Relation entry, exit and productivity (...)“, str. 25.

Z uvedených hodnot lze usuzovat několik důležitých závěrů. Firmy působící na vnitřním trhu EU, jež vstupují do průmyslového sektoru, dosahují v průměru 38,6% velikosti etablovaných firem v daném sektoru. V USA naproti tomu dosahují nové firmy průmyslovém sektoru v průměru pouze 21% velikosti svých etablovaných konkurentů. Z této skutečnosti lze vyvozovat, že vstup na trhy v průmyslovém sektoru EU je zatěžován bariérami, které firmy dokáží překonat v momentě, kdy jsou téměř dvakrát větší než jejich protějškové ve Spojených státech (relativně vzhledem k velikosti etablované konkurence). Podobný závěr o velikosti firem platí pro evropské podniky také při opouštění trhů, neboť jejich odchodem je v průměru ztraceno relativně více pracovních míst než je tomu u firem ve Spojených státech.

²⁹ Kocsis, Viktoria; Lukach, Ruslan; Minne, Bert; Shestalova, Victoria; Zubanov, Nick and Henry van der Wiel. „Relation entry, exit and productivity - An overview of recent theoretical and empirical literature“, Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2008.

Co se týká produktivity, je třeba poukázat na skutečnost, že firmy v Evropě opouštějící zmíněný sektor zaostávají za úspěšnější konkurencí mnohem výrazněji, než je tomu v případě Spojených států (průměrná „mezera produktivity“ je 15,4% (EU) vs. 10,0% (USA)). Zdá se tedy, že evropské firmy v průmyslovém sektoru zůstávají na trhu kvůli výstupním bariérám relativně déle než jejich protějškové v USA. Poměrně úzká „mezera produktivity“ v USA naopak ukazuje, že tamní trhy vykazují intenzivnější dynamiku obměny soutěžících aktérů. Technologicky zaostávající „hráči“ jsou konkurencí dříve vytlačováni ze svých pozic a mohou být následně relativně rychle nahrazeni novými produktivnějšími subjekty. Pozitivní efekt rychlejší obměny firem v určitém odvětví se následně projeví ve vyšší produktivitě daného sektoru jako celku.

Uvedená analýza tedy podporuje teoretickou hypotézu, že snadno překonatelné nebo neexistující bariéry pro vstup a výstup z trhů stimulují hospodářskou soutěž, jež poté pozitivně ovlivňuje produktivitu zvoleného odvětví. Tento závěr bude podrobněji rozpracován v následující kapitole, zatím se ještě soustředíme na prvek soutěže.

Problematikou hospodářské soutěže se ve své zprávě zabýval také André Sapir, kterého spolu s jeho týmem spolupracovníků Evropská komise v roce 2003 pověřila vypracováním studie³⁰ hodnotící pokrok Společenství při plnění cílů Lisabonské strategie. Hlavním aspektem hospodářské soutěže je také pro Sapira především obtížnost resp. snadnost vstupu a výstupu firem z výrobních trhů. Tato skutečnost totiž ovlivňuje, do jaké míry jsou získané pozice etablovaných firem pod tlakem potenciálních konkurentů.

Konkurenční hrozba se podle Sapira nejvýrazněji promítá do rozhodování firem o inovacích. Tradiční výrobci nebo poskytovatelé služeb čelí dilematu, zda investovat prostředky do nových výrobních postupů s výhledem vyššího zhodnocení při úspěšné realizaci projektu, nebo zda setrvat u stávajících technologií, které firmě umožnily se na daném trhu usadit. Stejně jako autoři studie „Relation entry, exit and productivity (...)“ i Sapir ve své zprávě uvádí, že mezi mírou realizace inovací (zvyšováním produktivity) a rychlostí obměny dominantních firem existuje pozitivní závislost. Jinými slovy - existence turbulentního prostředí v odvětví vypovídá o dynamičnosti jeho rozvoje.

Sapir tuto logiku argumentace rozvádí a poukazuje na skutečnost, že rychlost obměny firem v odvětví se globálně neustále zvyšuje. Tuto dynamiku přitom ukazuje na vzorku 500 největších světových firem dle tržní kapitalizace (Fortune 500). Mezi lety 1950 – 1970

³⁰ High-level Study Group chaired by André Sapir. An Agenda for a growing Europe, 2003, str. 35.

proběhla obměna 1/3 z pěti-set největších firem. Díky postupující tržní turbulenci v 80. letech došlo k výměně stejného podílu firem již během pěti let. Nestálost mezi nejsilnějšími tržními aktéry se zvyšovala i v následujícím desetiletí, když na obměnu jedné třetiny z pěti set světově největších firem dle tržní kapitalizace stačily necelé tři roky.

André Sapir také poukazuje na skutečnost, která dále podporuje výsledky studie „Relation entry, exit and productivity (...)“ ve smyslu vyšší nestálosti tržních struktur a tedy větší dynamičnosti firem ve Spojených státech ve srovnání s EU. Největší evropské firmy jsou totiž v průměru starší než jejich američtí konkurenti. Na konci devadesátých let bylo mezi 50 největšími firmami založenými v USA (dle tržní kapitalizace) 12% subjektů mladších 20-ti let, zatímco ve vzorku vztaženém na Evropu to byly pouze 4% firem.³¹

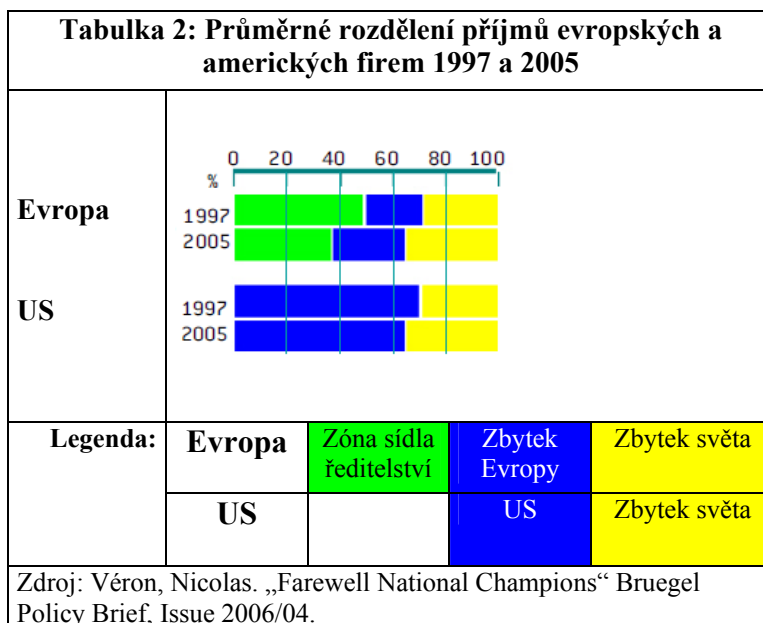
Dosavadní argumentace ukazuje, že oproti USA jsou trhy v EU uzavřenější a odolnější vůči pronikání potenciální konkurence, což se následně promítá do produktivity jednotlivých hospodářských odvětví na vnitřním trhu. Ze srovnání stavu hospodářské soutěže (bariér vstupu do odvětví) v USA a Evropě tedy vychází EU hůře. Soustředíme-li se však na vývoj odbytišť evropských firem, je možné vyzorovat zřejmý trend směrem k plošnějšímu obchodování v rámci celého vnitřního trhu. Na tento trend upozornil v poměrně aktuální studii Nicolas Véron,³² který srovnával geografické rozdělení tržeb firem se sídlem v USA a v Evropě.

Autor studii prováděl na vzorku 100 největších firem v EU a 100 největších firem v USA dle tržní kapitalizace. Pro účely této práce jsou podstatná zjištění, jež se týkají především firem evropských. Význam 100 největších evropských firem není pro výkonnost evropské ekonomiky zanedbatelný, neboť jejich kumulované tržby tvoří 34% HDP Evropy. Současný trend pak ukazuje, že tito evropští „giganti“ nacházejí stále širší uplatnění pro svou produkci mimo zemi jejich ředitelství.

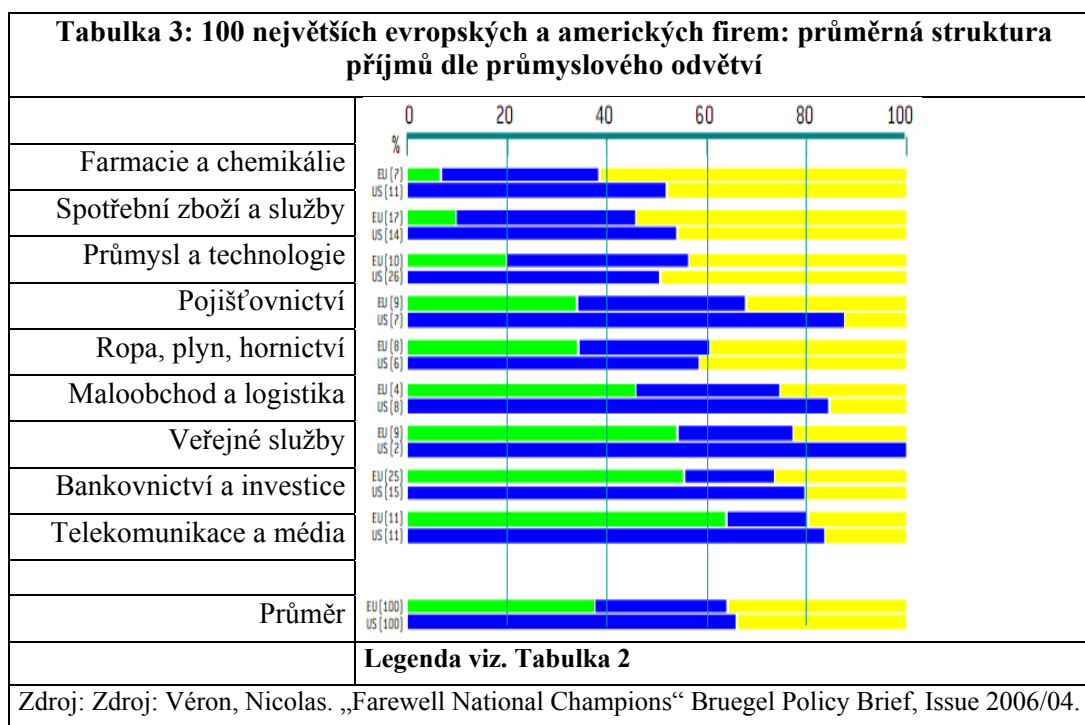
Mezi lety 1997 a 2005 nabyly na významu jednak trhy mimoevropské, ale také trhy v ostatních členských státech EU. Zatímco kumulovaný podíl tržeb z evropských trhů (mimo stát sídla ředitelství) a ze světových trhů tvořil v roce 1997 49,8% z celkových příjmů sledovaných firem, v roce 2005 tento podíl vystoupal k 63,1% (viz. tabulka 2). Trend k evropeizaci a globalizaci obchodních aktivit evropských „šampiónů“ je tedy zřetelný.

³¹ High-level Study Group chaired by André Sapir. An Agenda for a growing Europe, 2003, str. 35.

³² Véron, Nicolas. „Farewell National Champions“ Bruegel Policy Brief, Issue 2006/04.



Určité rozdíly v geografickém rozložení obchodních operací u firem lze rozlišit v závislosti na sektoru, ve kterém působí. Zatímco firmy ze sektorů s obchodovatelnou produkcí jako farmaceutické zboží, chemikálie, spotřební a průmyslové zboží nacházejí nová odbytiště více mimo zemi svého ředitelství, firmy ze silně regulovaných sektorů jako bankovníctví se soustřeďují spíše na domácí trh (viz. tabulka 3).



Bližší zkoumání pak vede ke zjištění, že ve sledovaném období mezi lety 1997 – 2005 je trend k evropeizaci obchodních aktivit evropských firem dokonce silnější než směrem ke

globalizaci. Jejich expanze z domácích trhů na trhy evropské tedy převládá nad expanzí do zamoří. Tento závěr vychází ze zúženého vzorku 55 největších firem dle tržní kapitalizace. Sektorová analýza vývoje geografického rozdělení tržeb pak ukazuje, že vliv evropských politik na odstraňování překážek mezi jednotlivými národními trhy pravděpodobně přináší své pozitivní výsledky při propojování vnitřního trhu.³³ Výrazný posun je patrný především v sektorech telekomunikací, bankovníctví, spotřebního zboží a služeb (viz. tabulka 4).

Tabulka 4: Změna struktury příjmů evropských firem dle ekonomického odvětví	
	0 20 40 60 80 100 %
Ropa, plyn, hornictví	(7) 1997 2005
Veřejné služby	(4) 1997 2005
Průmysl a technologie	(5) 1997 2005
Farmacie a chemikálie	(5) 1997 2005
Spotřební zboží a služby	(7) 1997 2005
Maloobchod a logistika	(3) 1997 2005
Telekomunikace a média	(5) 1997 2005
Bankovníctví a investice	14) 1997 2005
Pojišťovnictví	(5) 1997 2005
Evropský průměr	1997 2005
	Legenda viz. Tabulka 2
Zdroj: Véron, Nicolas. „Farewell National Champions“ Bruegel Policy Brief, Issue 2006/04, str. 7.	

Podstatným zjištěním pro analýzu hospodářské soutěže na vnitřním trhu je tedy skutečnost, že bariéry pro vstup firem do odvětví jsou pravděpodobně obtížněji překonatelné v EU než v USA. Na druhou stranu se však zdá, že se tato situace v Evropě mezi lety 1997 – 2005 zlepšila. Srovnání propustnosti trhů pro potenciální konkurenci nicméně vyznívá příznivěji pro Spojené státy. Evropské politiky zaměřené na odstraňování překážek však pravděpodobně přispívají k tomu, že evropské firmy neomezují své aktivity pouze na trh domácí, ale působí stále více plošně v rámci celého jednotného trhu EU. Hospodářská soutěž na vnitřním trhu by tedy měla být intenzivnější v roce 2005, než tomu bylo v roce 1997, nebo je minimálně znatelný vývoj směřující k jejímu posílení.

První předpoklad realizace střednědobé růstové premie, tak jak byl popsán v úvodu této kapitoly, tedy můžeme s ohledem na výše diskutované závěry vnímat ze dvou pohledů.

³³ Véron, Nicolas. „Farewell National Champions“ Bruegel Policy Brief, Issue 2006/04, str. 7.

Intenzita hospodářské soutěže na vnitřním trhu má od devadesátých let sice vzestupný trend, nicméně propustnost odvětví pro konkurenci je v EU výrazně nižší než v USA. Při analýze zaostávání hospodářského růstu Evropské unie za Spojenými státy může být toto zjištění klíčové.

Druhý předpoklad realizace střednědobého růstového efektu počítal s následnou restrukturalizací odvětví, jež měla proběhnout v reakci na zostřenou konkurenci. Tento mechanismus, kterým dochází ke zvýšení produktivity firem a efektivnějšímu rozdělení zdrojů v ekonomice, bude předmětem zkoumání v následující části práce.

2.3 Fúze a akvizice: Vliv restrukturalizace na produktivitu firem

Restrukturalizace odvětví je v konceptu Richarda Baldwina a Chrlése Wyplosze druhým předpokladem realizace střednědobého růstového efektu. Autoři přitom počítají s tím, že klíčovým prvkem pro zvýšení produktivity v jednotlivých odvětvích budou fúze a akvizice, které firmy uskutečňují s cílem zvýšit svou efektivitu a ubránit se tak zostřené konkurenci. Navýšení výrobních kapacit má firmám umožnit realizaci úspor z rozsahu, čímž dochází k poklesu průměrných nákladů a zvýšení operační produktivity.

Ohledně skutečných ekonomických funkcí a efektů fúzí a převzetí nicméně nepanuje v odborné literatuře stoprocentní shoda. Především v angloamerickém systému „corporate governance,“ kde je oproti kontinentálnímu systému patrné více roztržštěné vlastnictví velkých firem mezi malé akcionáře, plní trh fúzí a akvizic také funkci dohledu nad výkonností managementu (market for corporate control). Tento jev přitom v roce 1965 poprvé popsal Henry Manne ve Spojených státech.³⁴

Existence roztržštěného vlastnictví mezi akcionáři způsobuje, že se v případě špatného chodu společnosti podílníkům na zasedání vlné hromady hůře sestavuje většina hlasů potřebná k prosazení změn v řídicích orgánech akciové společnosti – managementu. Systém kontroly managementu tak nezajišťují vlastníci firmy ale spíše tržní síly. Pokud společnosti kotované na burzách vykazují hospodaření pod svým potenciálem, cena jejich akcií klesá, čímž se stávají atraktivním terčem pro převzetí ze strany jiných firem. V rámci tohoto pojetí fúzí a akvizic se předpokládá, že přebírající firmy si od převzetí slibují lepší využití

³⁴ Jackson, Gregory – Höpner, Martin. „An Emerging Market for Corporate Control? The Mannesmann Takeover and German Corporate Governance,“ MPIfG Discussion Paper 01/4, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, 2001, str. 9

potenciálu firmy, než jak tomu bylo v době řízení původního managementu. Cena akcií at' již nového sloučeného celku nebo převzaté firmy by poté měla opět vzrůst.³⁵

Dvojakost funkce fúzí a akvizic zmiňuje také Jacques Pelkmans. Autor vyzdvihuje na jedné straně význam fúzí a akvizic pro dosažení provozních nebo informačních synergií (úspory z rozsahu, nové podnikatelské příležitosti, atd.), na druhé straně také jejich funkci zmíněné disciplinární síly. V obou případech by pak mělo docházet k lepší alokaci zdrojů.³⁶

Zatímco synergie vyplývající ze zvýšení provozních kapacit a sdílení technologického know-how jsou široce akceptovány, fúze jako disciplinární nástroj bývá často zpochybňován. Řízení firmy směrem ke zvyšování ceny jejich akcií či vyplácení dividend představuje hlavní politiku firmy v systému, kde hrozí snadné pohlcení ze strany silnějších protihráčů. Za takovéto situace však mohou být podkopávány firemní iniciativy k investicím do výzkumu a vývoje a naopak stimulována orientace na plnění krátkodobých cílů.³⁷ Při existenci právních překážek pro převzetí firem naopak vyvstává hrozba manažerské svévole, nejčastěji budování neefektivních firemních impérií či neúčelná tvorba osobní prestiže.

Motivace managementu k převzetí jiné firmy mohou být do značné míry různé případ od případu. Jedná se na navíc o velmi subjektivní oblast zkoumání. Řada studií se nicméně snažila empiricky ověřit, zda fúze a akvizice v zemích s neaktivnějším „market for corporate control“ opravdu plní funkci kontroly vůči managementu kótovaných firem či nikoliv. Tato problematika bývá často velmi podrobně diskutována v odborné literatuře orientované na oblast „corporate governance“. Je proto vhodné opřít následující argumentaci o zdroje tohoto typu.

Andrew Pendleton ve své studii zaujímá vůči „market for corporate control“ spíše skeptickou pozici. Poukazuje přitom na dva důležité znaky převzetí, které jejich charakter disciplinárního nástroje zpochybňují. Prvním z nich je značná výše transakčních nákladů, jež blokuje účinnou realizaci převzetí. Transakční náklady jsou vysoké jednak v souvislosti se změnou vlastnictví (transformace řízení) a také v souvislosti s překonáváním defenzivních praktik managementu přebírané firmy. (Prowse 1995; Franks and Mayer 1997). Disciplinární funkci pak podle autora „market for corporate control“ plní pouze při nejméně do nebe

³⁵ Jackson, Gregory – Höpner, Martin. „An Emerging Market for Corporate Control? The Mannesmann Takeover and German Corporate Governance,“ str. 8-9.

³⁶ Pelkmans, Jacques. European integration. Methods and Economic Analysis. Essex: Pearson Education Limited, 2006, str. 192-194.

³⁷ Pelkmans, Jacques. European integration. Methods and Economic Analysis, str. 192-194.

volajících případech slabého výkonu firem, manažerské nekompetentnosti a lenosti (Prowse 1995).³⁸

Druhým znakem převzetí, jenž zpochybňuje disciplinární funkci „market for corporate control,“ souvisí s motivacemi managementu „útočící“ firmy k získání kontroly nad jinou firmou. Franks and Mayers (1997) upozorňují, že přátelská převzetí ani nepřátelská převzetí ve většině případů nejsou reakcí na slabý výkon firem. Korelace mezi převzetím a slabým výkonem přebírané firmy je velmi nejednoznačná, neboť většina přebíraných firem nejsou slabě prosperující firmy. Ba co více, většina fúzí a akvizic uskutečněných v Británii byly tzv. přátelské spíše než „hostile“. Mezi lety 1991-1995 proběhlo více než 80% převzetí na základě dohody a nikoliv souboje (Deakin & Slinger 1997).³⁹

Podobný náhled na problematiku fúzí a akvizic nabízí také analýza autorů Filatotcheva a Jacksona „Key Drivers of ‘Good’ Corporate Governance and Appropriateness of UK Policy Responses“, ve které jsou navíc podrobněji charakterizovány určité rozdíly mezi USA a Británií. Také autoři této studie ve vztahu k fúzím a akvizicím potvrzují, že neexistují silné empirické důkazy o převzetí firem v důsledku jejich slabé výkonnosti (Agrawal and Jaffe 2003).

Studie provedené ve Spojených státech⁴⁰ ukazují, že převzetí neprobíhají mezi silnou a špatně hospodařící firmou. Nepřátelská převzetí by měla reagovat na nedostatečnou výkonnost cílové firmy, avšak praxe tuto domněnku nepotvrzuje, neboť ve zkoumaných případech převzetí nepředcházel pokles ceny akcií cílové firmy (Martin and McConnell 1991; Dodd and Ruback 1977; Kini et al. 1995). Motivace k expanzi formou fúzí nebo akvizic tedy vycházejí na straně expandující firmy spíše z očekávání synergického efektu. Ukazuje se, že americká literatura hypotézu „underperformance“ z velké části odmítla (Agrawal 2002).⁴¹

V Británii jsou empirické studie na toto téma omezenější. Důkazy o „underperformance hypothesis“ u nepřátelských převzetí jsou smíšené. Existují určité výsledky, které „underperformance hypothesis“ podporují, jedná se však o případy, kdy byla výkonnost firem určována na základě účetních výkazů, nikoliv na základě její tržní hodnoty.

³⁸ Pendleton, A. „How Far Does the United Kingdom have a Market-based System of Corporate Governance? A Review and Evaluation of recent Developments in the United Kingdom,“ *Competition & Change*, Vol. 9 Issue 1, 2005, str. 113-115.

³⁹ Pendleton, A. „How Far Does the United Kingdom have a Market-based System of Corporate Governance? A Review and Evaluation of recent Developments in the United Kingdom,“ str. 113 – 115.

⁴⁰ Studie funkcí „market for corporate control“ se soustřeďují na USA a Velkou Británii, neboť zde je trh fúzí a akvizic nejaktivnější.

⁴¹ Filatotchev, I., Jackson, G., et al., „Key Drivers of ‘Good’ Corporate Governance and Appropriateness of UK Policy Responses,“ London, Department of trade and Industry, 2007, str. 59 – 61.

Přístup hodnocení firemní výkonnosti odvislý od pohybu její tržní hodnoty ani v Británii nepotvrzuje očekávání, že nižší cena akcií vede firmu do fúze (Franks and Mayer (1996)).⁴²

Statisticky silně podloženou studii na toto téma nabízí autor působící na Stockholm School of Economics ECGI Mike Burkart,⁴³ jenž zkoumá efektivitu převzetí v několika směrech. Ekonomická analýza tohoto autora je velice podrobná, opět se proto soustředím na její nejpodstatnější závěry, které jsou významné pro tuto práci.

Efektivitu převzetí lze nahlížet z několika různých pohledů. Autor například zkoumá, jak se převzetí promítne do ceny akcií podílníků obou zúčastněných firem, zda má hrozba převzetí skutečně pozitivní vliv na výkonnost managementu při vedení firmy, či zda po realizaci převzetí skutečně dojde ke zlepšení efektivity produkce a tedy zvýšení hodnoty firemních výstupů.

V případě vlivu hrozby převzetí na výkonnost řídicího managementu firmy se v podstatě jedná o stejný jev, který zkoumají studie Pendletona či Filatotcheva a Jacksona. Jedná se tedy o otázku, zda fúze a akvizice plní funkci výkonu kontroly nad firemním managementem. Autoři zmíněných studií předkládali argumenty, které tuto kontrolní funkci poměrně jednoznačně zpochybňovaly. Podobné linie se drží také Burkart. Autor poukazuje na skutečnost, že pravděpodobnost převzetí se podle očekávání s rostoucí velikostí cílové firmy snižuje, empirické analýzy však nepotvrzují, že se do pravděpodobnosti převzetí promítá také slabý ekonomický výkon firmy.⁴⁴

Klíčovou domněnku o přímé souvislosti mezi slabým hospodařením firem a pravděpodobností jejich převzetí, jež spočívá v základu konceptu „market for corporate control,“ tedy ani studie Mika Burkarta nepodporuje.

Ve výše diskutované literatuře je poměrně jasně patrná shoda v názoru, že spíše než jako nástroj kontroly managementu firem kótovaných na burze fungují fúze a akvizice jako nástroj realizace výrobních a informačních synergií. Na základě tohoto závěru lze proto usuzovat, že by měly fúze dotyčným podnikům pomoci dosáhnout lepší produkční efektivity a potenciálně i růstu. Motivace vycházející z možnosti realizovat úspory z rozsahu se při rozhodování firem o expanzi podnikání tedy zdají být primárním stimulačním faktorem.

⁴² Filatotchev, I., Jackson, G., et al., „Key Drivers of ‘Good’ Corporate Governance and Appropriateness of UK Policy Responses,“ str. 59 – 61.

⁴³ Burkart, Mike. Economics of Takeover Regulation. Stockholm: Stockholm School of Economics ECGI, 1999.

⁴⁴ Burkart, Mike. Economics of Takeover Regulation, str. 8.

Tuto hypotézu pak částečně potvrzuje ve své studii opět Mike Burkart, který zjišťoval, zda zvýšený ekonomický potenciál sloučených firem přináší zlepšení vnitřní efektivity korporace a zvýšení firemní výkonnosti. Citovaná literatura zaměřená na účetní data nenabízí v tomto ohledu úplně jednoznačné závěry, určitou oporu v ní však vysledovat lze. Například studie prováděné v osmdesátých a devadesátých letech našly u sloučených firem zvýšení výnosu z operačního cash-flow (operating cash-flow) (Healy, Palepu, Krshna, 1992; Opler a Weston, 1993), či zvýšení produktivity na podnikové úrovni (Lichtenberg a Siegel, 1987, 1989).⁴⁵

Přestože jiné studie naopak neprokázaly žádné zlepšení nebo dokonce zhoršení operačního výkonu sloučených firem (Scherer 1988), někteří autoři (Mitchel a Mulherin) si nemyslí, že příčinou slabého výkonu sloučených firem musí být nedostačující nebo neexistující synergický efekt. Pokud jsou zdrojem fúzí a akvizic například průmyslové šoky, nelze očekávat, že podniky konsolidující svou pozici touto formou restrukturalizace musejí nutně ihned překonat své původní ekonomické výsledky. V souladu s touto tezí pak Opler a Weston (1993) ukázali, že pokles ziskovosti firem v době po sloučení se po přizpůsobení firmy průmyslovým šokům projeví jako mírný vzrůst.⁴⁶

Cílem této podkapitoly bylo ukázat, že fúze a akvizice lze považovat za efektivní formu restrukturalizace pro firmy, jež jsou na vnitřním trhu Evropské unie vystaveny silnější konkurencí, než tomu bylo na dříve oddělených trzích národních. Hlavní motivací k restrukturalizaci je realizace úsporů z rozsahu, jež by se měla promítnout do zlepšené operativní výkonnosti. Na makro úrovni by se měl tento proces projevit zvýšením hospodářského růstu v podobě tzv. střednědobé růstové prémie.

2.4 Koncept efektivní hospodářské soutěže:

„Workable Competition“

Koncept stimulace hospodářského růstu formou integrace národních trhů za vzniku společného trhu EU tak jak ho představuje Baldwin a Wyplosz se potýká s určitým inherentním problémem. Uvolnění bariér národních trhů pro zapojení zahraničních aktérů a následné vytvoření společného trhu posiluje konkurenci a nutí firmy k výše zmíněné

⁴⁵ Burkart, Mike. Economics of Takeover Regulation, str. 6.

⁴⁶ Burkart, Mike. Economics of Takeover Regulation, str. 6.

restrukturalizaci. Fúze a akvizice v rámci restrukturalizace odvětví však vedou ke zvýšení míry koncentrace na trzích a změnám tržních struktur. Počáteční situace zvýšené konkurence se postupně mění ve stav, kdy se naopak počet soutěžitelů snižuje. Důsledkem vzniká riziko, že míra soutěže na trzích může být opět omezena. Tentokrát již nikoliv nedostatečnou velikostí národních trhů, ale potenciálně proti-konkurenčním jednáním dominantních firem v jednotlivých odvětvích.

Dochází zde ke zjevnému napětí mezi požadavkem na dostatečnou míru konkurence mezi jednotlivými aktéry (to si vyžaduje jejich vyšší počet) a požadavkem na koncentraci, neboť ta se dle analýzy uvedené v předchozí podkapitole ukazuje jako důležitý zdroj zvýšené produktivity firem. Na evropské úrovni proto vznikl koncept soutěžní politiky, jenž usiluje o sjednocení těchto protichůdných požadavků za vzniku takové politiky, která by zaručila dostatečný stupeň soutěže na vnitřním trhu a současně umožnila firmám realizovat úspory z rozsahu.⁴⁷

Soutěžní politika je tedy kombinací dvou neslučitelných sil. Na jednu stranu je prosazována místní koncentrace podnikání, která racionalizuje a optimalizuje výrobu a umožňuje dosáhnout výnosů z rozsahu. Na druhou stranu vzniká potřeba „anti-trust policy“, která zabraňuje monopolizaci, chrání individuální práva konkurentů a skrze vyšší soutěž zvyšuje blahobyt. Výzvou pro vlády je pak dosáhnout rovnováhy mezi oběma tendencemi. Monopol jako takový nicméně není nezákonný, neboť charakter technologií někdy neumožňuje udržet soutěžní prostředí. Zneužití monopolního postavení je však často protizákonné.⁴⁸

Zastřešujícím názvem tohoto konceptu soutěžní politiky je tzv. „workable competition“ neboli efektivní soutěž. Podle tohoto přístupu by měla existovat autorita, která bude zajišťovat údržbu této „uskutečnitelné“ soutěže na různých trzích.⁴⁹

Jeho praktické hospodářské naplňování je však předmětem diskusí. Zastánci volné soutěže argumentují potřebou tržního mechanismu pro efektivní alokaci zdrojů. Protiargumenty vůči maximální míře volné soutěže naopak poukazují na skutečnost, že kartely či monopoly by byly lépe schopné investovat do výzkumu a vývoje, zatímco právě soutěž ubírá monopolním firmám přebytky, které by mohly být pro tyto účely investovány. Nadto zastánci koncentrace namítají, že pro to aby se firma mohla prosadit na mezinárodní

⁴⁷ Baldwin, Richard – Wyplosz, Charles. *Ekonomie evropské integrace*, str. 280 – 283.

⁴⁸ Jovanovic, N. Miroslav. *The Economics of European Integration. Limits and Prospects*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2005, str. 269 – 272.

⁴⁹ Molle, Willem. *The Economics of European integration*. Ashgate Publishing Limited: Aldershot, 2001, str. 339 – 341.

úrovni, potřebuje mít dostatečně velký podíl na domácím trhu. Ve vztahu k soutěžní politice na vnitřnímu trhu to znamená vytvořit větší prostor pro silné evropské hráče, aby získali co nejlepší výchozí pozici pro expanzi do ostatních částí světa.⁵⁰

Další diskuse ohledně naplňování konceptu efektivní soutěže se soustřeďuje kolem otázky, zda se efektivní soutěž týká procesu soutěžení jako takového nebo výsledků, jež trhy poskytují spotřebitelům. Orientace na volnou soutěž znamená kontrolu tržních struktur, tak aby nedocházelo k tržním deformacím; například v podobě kartelových dohod nebo monopolistů zneužívajících své dominantní postavení. Orientace na spotřebitele naopak tolik nesleduje strukturu soutěžitelů, ale spíše se zajímá o dopad tržní situace na blahobyt (welfare) spotřebitele. V současnosti převládá domněnka, že efektivní soutěž má mít takové parametry, které budou chránit samotné konkurenční procesy a nikoliv jejich jednotlivé účastníky.⁵¹

Jednou z nejdůležitějších funkcí soutěže je výměna informací. Soutěž zlepšuje efektivitu využití výrobních faktorů díky jejich permanentnímu přerozdělování, ale současně vnáší do systému nestabilitu. Soutěž tedy může přinést podnikatelské příležitosti a zisky, ale také může být zdrojem nežádoucích jevů jako jsou rizikovost a nejistota. Cílem soutěžní politiky jsou flexibilní trhy, které si budou udržovat potřebnou iniciativnost, inovativnost a neustálé zlepšování v alokaci zdrojů. Podstatou soutěže je tedy způsob, jakým se hra hraje, než kdo právě vítězí.⁵²

V rámci soutěžní politiky EU je politika kontroly fúzí založena na systému ex-ante kontroly (pre-notification), která je rozpracována v regulaci kontroly fúzí (merger control regulation). Kontrola fúzí má za cíl udržet efektivní soutěž, přičemž základem je hodnocení strukturálních charakteristik relevantních trhů finálních produktů. Vymezení relevantního trhu probíhá na základě geografických i technických kritérií. Schválení či zamítnutí fúze pak záleží na tom, jak úzce/široce je daný trh definován. V principu jsou fúze považovány za užitečné, neboť podnikům umožňují realizovat potenciální úspory z rozsahu a příležitosti na daných trzích.⁵³

V období mezi lety 1972 – 84 byla aktivita fúzí a akvizic na evropských trzích poměrně nízká. Fúze měly většinou horizontální povahu a jejich motivací bylo zvýšit efektivitu, získat lepší konkurenční pozici a rozložit náklady na výzkum a vývoj do delšího

⁵⁰ Molle, Willem. *The Economics of European integration*, str. 339 – 341.

⁵¹ El-Agraa, M. Ali. *The European Union. Economics and Policies*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007, str. 243 - 245.

⁵² Jovanovic, N. Miroslav. *The Economics of European Integration. Limits and Prospects*, str. 269 – 272.

⁵³ El-Agraa, M. Ali. *The European Union. Economics and Policies*, str. 246 – 247.

období. Fúze podstupovaly nejčastěji firmy ze stejné země, které byly orientovány na národní trh. Tato fáze evropské integrace nestimulovala firmy k přeshraničním fúzím z důvodu odlišných strategií managementu a kulturních odlišností. V důsledku zůstala míra koncentrace v tomto období relativně stabilní.⁵⁴

V období 1985 – 2000 aktivita fúzí dramaticky stoupla, což bylo způsobeno z velké části dokončením vnitřního trhu. Komise tento trend tolerovala, neboť považovala za dobré, že firmy budou nuceny se chovat efektivněji a získají lepší přístup k zahraničním trhům. Přítomnost cizích firem (se sídlem mimo EU) naopak měla plnit roli stimulující konkurence, aby byla kompenzována vzniklá koncentrace. Podíl velkých podniků v určitých odvětvích se skutečně zvýšil.⁵⁵

Jedním z výsledků zvýšeného počtu fúzí a převzetí je vyšší míra koncentrace firem v EU v situaci po dokončení vnitřního trhu v porovnání se situací před jeho dokončením (1992). Tento trend může vést ke zvýšení cenové konkurence v rámci EU a v zahraničí díky racionalizaci výroby a úsporám z rozsahu. Současně však zvýšená koncentrace může omezovat soutěž.⁵⁶ Proto v roce 1990 EU představila již zmíněný důležitý nástroj ex-ante kontroly fúzí.

Pokud budeme sledovat vývoj fúzí a převzetí podle geografického umístění (tabulka 5), zjistíme, že během devadesátých let klesl podíl vnitrostátně realizovaných fúzí a akvizic z celkového počtu těchto transakcí téměř o 10%. Tento pokles je pak kompenzován zvýšením podílu fúzí a akvizic, které byly uskutečněny mezi evropskými a mimoevropskými firmami, kde se navýšení blíží také k 10%. Bližší pohled ukazuje, že se jednalo hlavně o případy, kdy kupujícím byla firma evropská a kupovaným subjektem firma ze zámoří. Ze srovnání dále vyplývá, že podíl komunitárních fúzí se ve sledovaném období pohyboval v konstantním rozmezí 14 – 15%.

Zmíněné výsledky je třeba v souvislosti s efektem na produktivitu firem operujících na vnitřním trhu interpretovat opatrně. Klesající podíl národních fúzí a akvizic je jevem pozitivním, ovšem chybí zde návaznost v růstu podílu komunitárních operací tohoto typu. Zdá se tedy, že evropské firmy neexpandují v rámci vnitřního trhu, ale zaměřují rozvoj svých podnikatelských aktivit směrem vně EU. Zatímco v roce 1991 se evropské firmy nákupem mimoevropských firem podílely na celkovém počtu fúzí a akvizic pouze z 8,1% v roce 1999 již ze 17,4%.

⁵⁴ Molle, Willem. *The Economics of European integration*, str. 346 - 348.

⁵⁵ Molle, Willem. *The Economics of European integration*, str. 346 - 348.

⁵⁶ Jovanovic, N. Miroslav. *The Economics of European Integration. Limits and Prospects*, str. 326 – 328.

Tabulka 5: Vývoj národních, komunitárních a mezinárodních fúzí a akvizic v EU (jako % z celkového počtu fúzí a akvizic)					
Rok	Národní	Komunitární	Mezinárodní (EU terčem)	Mezinárodní (EU kupujícím)	Celkem
1991	65,1	14,0	12,8	8,1	100
1992	67,9	12,9	12,2	7,1	100
1993	63,5	12,5	14,9	9,1	100
1994	62,7	13,6	13,5	10,2	100
1995	61,0	13,5	12,7	12,7	100
1996	57,9	13,5	14,8	13,8	100
1997	56,8	14,3	15,6	13,3	100
1998	55,0	14,5	15,5	14,9	100
1999	56,5	15,0	11,2	17,4	100

Zdroj: Economics of the Proposed Takeover Directive, CEPS, str. 22

Nyní je vhodné dát tento výsledek do vztahu se závěry z podkapitoly 2.2 Vstup a výstup z trhů. Ze zkoumané literatury vyplynulo, že v expanzi 100 největších evropských firem dle tržní kapitalizace je patrný jednak trend směrem k většímu pronikání do ostatních států vnitřního trhu a současně k intenzivnějšímu pronikání na trhy světové (Véron). Konfrontace tohoto poznatku se statistikami fúzí a akvizic ukazuje podstatný závěr. Zdá se, že reakcí evropských firem na zvýšenou konkurenci na vnitřním trhu, jež vyplývá z postupující integrace národních ekonomik států EU, je spíše kapitálová expanze na zámořské trhy nežli posilování tržního postavení pomocí fúzí a akvizic s evropskými protějšky. Otázkou zda je tato situace přirozeným jevem (např. motivace firem k expanzi za levnější pracovní silou mimo EU), nebo zda přeshraničním fúzím na vnitřním trhu brání konkrétní překážky, se bude zabývat další část práce.

Následující podkapitola bude věnována obecněji principům soutěžní politiky EU a jejímu vývoji se zaměřením na aktuální situaci. Cílem statě bude ukázat, jak se v praxi snažila Komise naplňovat politiku efektivní soutěže, tj. hledání kompromisu mezi prosazováním stimulačního konkurenčního prostředí na vnitřním trhu na jedné straně a usnadňováním přeshraničních fúzí na straně druhé.

2.5 Politika na ochranu hospodářské soutěže na úrovni EU

Právní rámec soutěžní politiky je poměrně různorodý a komplikovaný. Kostru soutěžní politiky tvoří dvě klíčové oblasti, které jsou Komisí sledovány a ve kterých má možnost zasahovat. Silné pravomoci Komise při implementaci soutěžní politiky vycházely především z obav, že politická reprezentace členských států v Radě EU by se mohla často dostávat pod tlak národních podnikatelských skupin. Jednostranná podpora směřující ve prospěch vybraných subjektů by pak neumožnila plné rozvinutí ekonomických efektů evropské integrace.⁵⁷

Hlavní pilíře soutěžní politiky, jak je vymezuje primární právo EU, jsou tedy dva. První z nich zahrnuje úpravu v oblasti proti-konkurenčního chování, druhý se pak vztahuje na státní a veřejnou podporu.⁵⁸ Oba pilíře byly definovány již v Římské smlouvě zakládající Evropské hospodářské společenství (EEC), přejmenováním na Smlouvu o Evropském společenství (EC) v roce 1992 zůstala stávající úprava zachována, získala však odlišné číslování.⁵⁹ Úprava soutěžní politiky v primárním právu byla od svého vzniku postupně doplňována sekundárními normami (směrnice, nařízení a rozhodnutí Komise) a současně podrobněji interpretována judikáty Evropského soudního dvora. Do procesu implementace a aplikace soutěžní politiky promlouvá prostřednictvím svých rozhodnutí také Rada EU.

V souvislosti se změnami legislativní úpravy soutěžní politiky se proměňoval také její charakter. Zatímco v počátečních fázích projektu evropské ekonomické integrace byla v podstatě jediným arbitrem ve věcech kontroly hospodářské soutěže Evropská komise, od roku 2003 jsou Rozhodnutím 1/2003 zapojeny do implementace této politiky také některé národní autority. Toto opatření dalo vzniknout tzv. „Evropské síti pro ochranu hospodářské soutěže“ (European Competition Network), jež zahrnuje jednak Komisi a také národní orgány dohlížející na stav hospodářské soutěže v jednotlivých členských státech. Jejich pravomoci jsou odvozeny z komunitárního práva, jenž jsou povinni ve své činnosti respektovat. Celá síť zmocněných orgánů pracuje s Komisí v úzké koordinaci, neboť tato instituce zde plní určitou zastřešující funkci. Hlavní předností nového systému je modifikovaný princip posuzování případů narušení hospodářské soutěže, na jehož základě by se měla příslušným případem zabývat pouze ta autorita, která se nachází nejbližší postiženému trhu.⁶⁰

⁵⁷ Baldwin, Richard – Wyplosz, Charles. *Ekonomie evropské integrace*, str. 289 - 290.

⁵⁸ Baldwin, Richard – Wyplosz, Charles. *Ekonomie evropské integrace*, str. 290 – 292.

⁵⁹ Moussis, Nicholas. *Access to European Union. Law, Economics, Policies*. Rixensart: European Study Service, 2007, str. 283.

⁶⁰ Moussis, Nicholas. *Access to European Union. Law, Economics, Policies*, str. 284.

Pro účely této práce je ze dvou výše zmíněných pilířů soutěžní politiky – zákaz protikonkurenčního chování a zákaz státní pomoci – důležitý první z nich, neboť jeho podstatou je sledování tržních struktur, tedy chování firem. Komunitární úprava tohoto pilíře je zakotvena především ve dvou člancích Smlouvy zakládající Evropské společenství (Smlouva o ES).⁶¹

Článek 81 Smlouvy o ES (dříve 85) přímo zakazuje praktiky, které brání, omezují či jinak narušují konkurenční prostředí. Odstavec jedna zmíněného článku v podstatě postihuje nebezpečí kartelizace trhu. Může se přitom jednat o horizontální či vertikální dohody. Zatímco horizontální dohody představují případ proti-konkurenčních dohod mezi konkurenty prodávajícími podobné zboží či služby, vertikální kartelizace probíhá většinou mezi firmou a jejími dodavateli či jinými distributory.⁶²

Aby mohl být kartel považován za škodlivou tržní strukturu, ať již v horizontální nebo vertikální podobě, musí být prokázáno přímé ohrožení, omezení nebo zkresení soutěže v EU. Kartel může mít negativní dopad na ostatní subjekty například v tom smyslu, že jeho působením bude docházet k omezení výroby či odbytu, rozdělení trhu, diskriminaci partnerů stojících vně kartelu, společnému určování cen, či uplatňování nerovných smluvních podmínek vůči partnerům do kartelu nezapojených.⁶³

Kartel sám o sobě tedy není apriori považován za ekonomicky škodlivý. Vertikální kartely (dohody mezi firmami v odlišném stupni distribučního řetězce) mohou být dokonce pro spotřebitele prospěšné, neboť umožňují racionalizaci výroby či distribuce. Dopady horizontální kartelizace jsou naopak vnímány jako škodlivé. Jejich vznik je často spojen s eliminací přímé nebo potenciální konkurence, čímž na daném trhu dochází k omezení soutěže.⁶⁴

Dvojakost kartelových dohod ve smyslu užitečnosti pro spotřebitele a ekonomiku jako celku se promítá do značného množství výjimek. Ty jsou vyjmenovány v odstavci 3 diskutovaného článku. V principu mohou být kartely povoleny v takových případech, kdy jejich činnost přispívá k hospodářskému pokroku a spotřebitelům z ní vyplývá prospěch.⁶⁵

Druhým podstatným bodem soutěžní politiky, jenž se vztahuje k chování podnikatelských subjektů je článek 82 Smlouvy o ES. Obsahem této regulace je zákaz zneužití dominantního postavení firmy na určitém trhu. Dominantní postavení je poněkud

⁶¹ Smlouva o založení Evropského společenství, www.euroskop.cz (12.10.2007).

⁶² Baldwin, Richard – Wyplosz, Charles. *Ekonomie evropské integrace*, str. 291.

⁶³ Šlosarčík, Ivo. *Politický a právní rámec evropské integrace*. Praha: EUROPEUM, 2005, 240 – 241.

⁶⁴ Šlosarčík, Ivo. *Politický a právní rámec evropské integrace*, str. 241.

⁶⁵ Smlouva o založení Evropského společenství, čl. 81, www.euroskop.cz (12.10.2007).

obecný pojem, v praxi pak při posuzování záleží na vymezení konkrétního trhu. Obecně se ale jedná o takovou situaci, kdy firma (monopolista) nemusí ve svém rozhodování zohledňovat kroky konkurence. Ať již z toho důvodu, že žádná neexistuje, nebo protože je příliš slabá. Je nicméně třeba poznamenat, že monopolní postavení jako takové není v rozporu s komunitárním právem a nebývá zakazováno ani národními právními systémy. Hrozbu pro hospodářskou soutěž však představují situace, kdy dochází k jeho „zneužití“. Také v tomto případě se jedná o poměrně obecný pojem, v principu však jde o odmítání dodávek, určování nečestných cen a obchodních podmínek či zneužití práv duševního vlastnictví.⁶⁶

Narozdíl od regulace kartelů komunitární právo žádné výjimky pro případy zneužití dominantního postavení nezná. Komise se však nebude zabývat takovými případy, kdy zneužití dominantního postavení nemá vliv na obchodování v rámci EU z důvodu okrajového charakteru vymezeného trhu. Takové situace spadají do kompetence národních autorit.⁶⁷

Pro oblast kartelů pak platí princip „de minimis“, podle kterého Komise nebude zasahovat proti dohodám a jednáním ve shodě v případech, kdy jsou tržní podíly zúčastněných firem nevýznamné a nehrozí vznik reálné újmy ani spotřebiteli ani evropské ekonomice.⁶⁸

Klíčovou oblastí pilíře soutěžní politiky zakazujícího proti-konkurenční chování je s ohledem na téma této práce regulace tržní koncentrace – fúzí. Úprava fúzí však narozdíl od kontroly kartelových dohod a zneužití dominantního postavení nemá zakotvení v primárním právu. Komunitární právo tak pamatuje na podmínky kontroly tržní koncentrace ve svých sekundárních normách. Dříve se jednalo o nařízení č. 4064/89/EHS a 1310/97/ES, v roce 2004 pak bylo Radou přijato nařízení 139/2004/ES, jež zmíněné normy nahrazuje.⁶⁹

Aktivita Komise v oblasti regulace fúzí a akvizic jsou poměrně propracované. Kontrolní procedura je založena na notifikaci plánované fúze u Komise, jež případ zhodnotí a následně rozhodne o povolení transakce či jejím zamítnutí. Notifikační povinnost se nicméně vztahuje na ty fúze a akvizice, jež jsou svým rozsahem schopny ovlivnit stav konkurence na vymezeném tržním segmentu v rámci vnitřního trhu. Sloučení, jež spadají pod kontrolní kompetenci Komise, musejí splňovat několik kritérií. Celkový světový obrat sloučeného subjektu musí přesahovat 2,5 miliard Euro a obrat na trhu každého ze tří členských států musí

⁶⁶ Šlosarčík, Ivo. Politický a právní rámec evropské integrace, str. 244.

⁶⁷ Šlosarčík, Ivo. Politický a právní rámec evropské integrace, str. 244.

⁶⁸ Moussis, Nicholas. Access to European Union. Law, Economics, Policies, str. 288.

⁶⁹ Šlosarčík, Ivo. Politický a právní rámec evropské integrace, str. 246.

být současně vyšší než 100 miliónu Euro.⁷⁰ Podle zmíněné nové legislativní úpravy stanovené nařízením Rady 139/2004/ES navíc může Komise delegovat řešení případu na národní autority zodpovídající za kontrolu hospodářské soutěže.⁷¹

Celkové údaje o počtu fúzí a akvizic, které byly Komisí notifikovány, nabízí tabulka 6 (viz. příloha). Statistický přehled fúzí z období září 1990 až únor 2009 ukazuje, že Komisi bylo oznámeno celkem 4061 plánovaných sloučení podniků. Z tohoto počtu jich bylo povoleno již během první fáze přezkumu 3505 (tj. 86%), další byly povoleny při splnění doplňujících podmínek a definitivně bylo sloučení zamítnuto pouze ve 20 případech.

Počet případů, kdy Komise zasáhla proti avizovanému sloučení, je tedy poměrně nízký. Spíše než fúze a akvizice blokovat se tedy evropské instituce snaží tyto operace naopak usnadnit. Zásahu na tom však nenese pouze Komise. Od roku 2004 resp. 2005 je v platnosti obecná úprava podmínek pro přeshraniční (nepřátelská) převzetí a také pro fúze. Legislativní úpravu pro oblast vnitřního trhu nastavují dvě směrnice č. 2004/25 resp. č. 2005/56. Cílem obou norem bylo vytvořit jednotné a všeobecně akceptované podmínky na evropské úrovni, které by usnadňovaly realizaci obou typů operací.⁷²

Ať již se jedná o jakoukoliv formu koncentrace, jsou s ní spojeny potenciální informační a ekonomické synergie, jak bylo podrobněji diskutováno v předchozích částech práce. Přeshraniční koncentrace ve formě fúzí a převzetí coby operací prováděných v rámci celého vnitřního trhu v sobě skýtá stejný nebo dokonce větší ekonomický potenciál jako obdobné transakce vnitrostátní. Praktická realizace těchto kapitálově náročných operací však často narážela na odlišnosti v jednotlivých národních právních úpravách v tzv. „corporate law“.

Proto byla v roce 2004 přijata zmíněná směrnice číslo 2004/25 (Directive on Takeover Bids)⁷³, jež měla usnadnit přeshraniční převzetí podniků operujících na vnitřním trhu. Cílem této směrnice nebylo ani tak sjednotit administrativní postup při realizaci fúzí, jako spíše usnadnit nepřátelská převzetí, tj. takové případy, kdy se stávající management firmy brání obchodu z obav před jeho možnou výměnou. Klíčovou ambicí této směrnice bylo vytvořit celoevropský trh fúzí a akvizic coby kontrolního mechanismu vůči managementu firem, jak byl popsán v podkapitole o fúzích a akvizicích.⁷⁴

⁷⁰ Moussis, Nicholas. Access to European Union. Law, Economics, Policies, str. 298.

⁷¹ El-Agraa, M. Ali. The European Union. Economics and Policies, str. 249.

⁷² Šlosarčík, Ivo. Politický a právní rámec evropské integrace, str. 246.

⁷³ Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2004/25/ES ze dne 21. dubna 2004 o nabídkách převzetí.

⁷⁴ Pelkmans, Jacques. European integration. Methods and Economic Analysis, str. 194.

Směrnice měla za úkol eliminovat obranné praktiky firem před převzetím v případech, kdy se management stávající firmy odmítal vzdát své řídicí pozice. Směrnice číslo 2004/25 byla přijata po těžké bitvě. Již v té době nicméně nebylo jasné, zda tato norma dokáže spustit tíženou vlnu restrukturalizace na vnitřním trhu a nastartovat hospodářský růst.⁷⁵

Samotná úprava této legislativní normy zahrnuje několik sporných momentů. Především kvůli opozici některých členských států (např. Německa) musel být její obsah pozměňován, takže její výsledná podoba má v důsledku velmi kompromisní charakter. To se týká vybraných sporných ustanovení, pro která se nenašla plošná podpora a proto nejsou obecně závazná. Navzdory potřebě vytvořit jednotnou podobu legislativy upravující podmínky pro převzetí firem na vnitřním trhu, mají členské státy povoleno vybraná klíčová opatření směrnice neimplementovat. Směrnice tedy sice zakazuje defenzivní praktiky firem jako „jedové pilulky“ (poison pills) či vícenásobná hlasovací práva (multiple voting rights), dává však členským státům možnost se namísto této úpravy držet jejich národní.⁷⁶

Někteří komentátoři v této souvislosti vyjádřili obavy z přílišného prostoru pro národní protekcionismus. To se týká především firem, ve kterých je dominantním podílníkem stát. To se týká hlavně firem v Německu. Během předcházejících vyjednávání se někteří z německých ministrů vyslovili ohledně obsahu směrnice v tom smyslu, že by německý automobilový gigant Volkswagen mohl být vystaven nepřátelskému převzetí. Proto se zdálo být velmi pravděpodobné, že si Německo prosadí výjimku ze článku 9, který zakazuje nejvyšším představitelům firmy přijmout defenzivní opatření s cílem zabránit nepřátelskému převzetí.⁷⁷

Dalším klíčovým opatřením směrnice je článek 11 známý též jako „doložka o průlomu“ (breakthrough clause), podle kterého držitel více než 75% podílu na základním kapitálu firmy, jež je předmětem kupcovy zájmu, nesmí uplatnit žádné omezení hlasovacích práv a blokovat tak její prodej. Nicméně i toto opatření bylo terčem kritiky některých členských států. Kupříkladu v systému „corporate governance“ Francie či Švédska existuje mechanismus dvojích typů akcií, kdy jeden z obou typů má přiřazená násobná hlasovací práva. Vzhledem k různorodosti právních systémů a finanční praxi napříč státy EU nelze očekávat, že se všechny státy bez výjimky harmonizované úpravě podřídí. V důsledku někteří komentátoři míní, že směrnice o nabídkách k převzetí zaostává za původními záměry.⁷⁸

⁷⁵ Pelkmans, Jacques. *European integration. Methods and Economic Analysis*, str. 194.

⁷⁶ „EU compromise blunts Takeover Directive.” *International Financial Law Review*, 02626969, Jan. 2004, Vol. 23, Issue 1.

⁷⁷ „EU Takeover Directive fails to harmonize EU.” *Corporate Finance*, 09582053, Feb. 2004, Issue 228.

⁷⁸ Dean, C. “EU Takeover Directive falls short of Expectations.” *European Venture Capital and Private Equity Journal*, 2005, str. 38 – 39.

Dodržování zmíněné doložky o průlomů (breakthrough clause) je tedy ve směrnici nastaveno spíše jako dobrovolné než jako povinné. Zákaz všech defenzivních opatření během podání nabídky k převzetí, které by mohly způsobit zablokování transakce (např. zmíněná násobená hlasovací práva), není všeobecně závazný. Vzhledem k dobrovolnému charakteru "breakthrough clause" získávají členské státy nadále možnost uplatňovat své národní právní úpravy a tím ponechat zažité defenzivní praktiky v platnosti.⁷⁹

Očekávaný pokrok v oblasti „nepřátelských“ převzetí mezi firmami na vnitřním trhu je tedy poněkud polovičatý. Harmonizovaná úprava, jež by nastavila jednotné podmínky pro tento druh kapitálových transakcí a usnadnila tak restrukturalizaci odvětví, není příliš efektivní. Tento legislativní nedostatek při usilování o zvýšení produktivity firem je nezanedbatelný, nicméně předcházející podkapitoly ukázaly, že motivacemi pro fúze a akvizice je využití synergií spíše než nepřátelské převzetí.

V tomto ohledu se zdá být ještě významnějším projektem směrnice o přeshraničních fúzích kapitálových společností číslo 2005/56 z roku 2005.⁸⁰ Přeshraniční fúze, ať již v podobě převzetí jedné firmy druhou či vzniku firmy nové, se potýkaly s problémem existence legislativních a administrativních překážek. Důvody byly velmi rozmanité, zahrnující odlišnosti v právní úpravě kapitálových společností nebo rozdíly v právních systémech jednotlivých členských států. Cílem směrnice bylo zmíněné bariéry překonat a umožnit snazší realizaci těchto kapitálové náročných transakcí a efektivním způsobem nastartovat restrukturalizační proces na vnitřním trhu. Podstatou této směrnice je pak opatření, podle kterého každá společnost účastnící se přeshraniční fúze podléhá režimu národního práva, jež by bylo aplikováno v případě fúzí národních.⁸¹

Přeshraniční fúze se uskutečňovaly samozřejmě také v době před přijetím diskutované směrnice. Vzhledem k absenci jednotící legislativy se jejich realizace často opírala o vybrané judikáty ESD, které naznačovaly, že omezování tohoto druhu operací ze strany národních autorit by mohlo být v rozporu se smlouvami evropského primárního práva. Přijetím a především následnou implementací směrnice číslo 2005/56 byly nicméně definitivně odstraněny všechny zbytky nejistoty ohledně realizace fúzí mezi kapitálovými společnostmi, z nichž každá je založena v rámci odlišného národního právního systému.⁸²

⁷⁹ Pelkmans, Jacques. *European integration. Methods and Economic Analysis*, str. 194.

⁸⁰ Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2005/56/ES o přeshraničních fúzích kapitálových společností.

⁸¹ Moussis, Nicholas. *Access to European Union. Law, Economics, Policies*, str. 297.

⁸² *The Cross-Border Mergers Directive*. Freshfields Bruckhaus Deringer LLP, July 2008.

Zdá se tedy, že překážky pro fúze a akvizice na vnitřním trhu nejsou ani na straně právní úpravy, která průběh těchto operací podporuje, ani na straně Evropské komise, jež vykonává jejich kontrolu přiměřeným způsobem. Možné příčiny nedostatečné restrukturalizace je tedy třeba hledat ve fázi, jež slučování předchází a sice v podmínkách vstupu a výstupu firem z trhů.

2.6 Závěr: Implikace pro politiku

Závěrečná část této kapitoly bude věnována zhodnocení předchozího výkladu, jehož cílem bylo nabídnout jeden možný pohled na vztah mezi hospodářskou soutěží a ekonomickým růstem v EU. Ze studie vyplývá, že rychlost restrukturalizace firem prostřednictvím přeshraničních fúzí a akvizic na vnitřním trhu závisí na dvou faktorech, jež spolu úzce souvisejí.

Prvním z nich je míra konkurence v odvětví, která vytváří na firmy potřebný tlak a stimuluje je k efektivnějšímu a pro spotřebitele výhodnějšímu chování. Ke zostření konkurence v EU dochází díky propojení jednotlivých národních trhů členských států za vzniku Jednotného trhu, na kterém mohou za rovnocenných podmínek soutěžit všichni oprávnění aktéři. Pod tlakem konkurence jsou nejméně efektivní firmy nuceny svou činnost ukončit, ostatní pak usilují o výhody informačních a výrobních synergií prostřednictvím fúzí a akvizic. Ve druhé fázi tak dochází k restrukturalizaci, jež by se měla pozitivně projevit zvýšením produktivity v odvětví a přeneseně také ve zvýšení hospodářského růstu.

Předchozí výklad přinesl v obou zkoumaných oblastech poněkud odlišné výsledky. Podmínky pro fúze a akvizice motivované synergiemi se v EU zdají být poměrně příznivé. Legislativní rámec pro „přátelské“ přeshraniční fúze a akvizice je nastaven tak, že realizaci tohoto druhu kapitálových operací usnadňuje a eliminuje tak bariéry, které vyplývají z rozdílnosti právních systémů členských států v oblasti obchodního práva.

Určité bariéry nadále přetrvávají v úpravě „nepřátelských“ převzetí, takže stále není možné hovořit o jednotném evropském „market for corporate control“. Ze studie však vyplývá, že fúze a akvizice jsou dominantně realizovány na základě vyhlídek spojených s informačními a výrobními synergiemi spíše než s „potrestáním“ špatně hospodařícího managementu firmy. Jak naznačuje střednědobý růstový model Baldwina a Wyplosze, fúze a přátelská převzetí jsou navíc pro restrukturalizaci firem zásadnější. Komunitární legislativa v oblasti „corporate law“ tedy s ohledem na výchozí růstový model zásadní nedostatky neskýtá.

Činnost Komise v oblasti hospodářské soutěže je slučování firem poměrně nakloněna. Ve snaze udržet na vnitřním trhu stav zmíněné efektivní soutěže, brání Komise přílišné koncentraci, ale současně umožňuje firmám využívat potenciálu vyplývající z úspor z rozsahu.

První část této studie věnovaná možnostem vstupu a výstupu firem z odvětví ukázala, že současný trend v obchodních aktivitách firem směřuje ke větší evropeizaci (Nicolas Verón). Statistické výsledky hospodaření největších evropských firem mezi roky 1997 a 2005 ukazují, že podíl tržeb z ostatních evropských států se zvyšuje na úkor tržeb ze států domovských. Tento trend je možné připsat příslušným evropským politikám, jejichž cílem je právě usnadnit obchodování firem v celém evropském prostoru.

Další studie však poukazují na skutečnost, že určité bariéry mezi národními trhy stále přetrvávají a že vnitřní trh nadále zůstává v určitých směrech roztržštěn. Z analýzy nizozemského think-tanku CBP „Relation entry, exit and productivity (...)“ vyplynulo, že evropské firmy musejí ve srovnání se svými protějšky v USA při vstupu na trh dosáhnout až dvojnásobné velikosti, aby mohly soutěžit s etablovanou konkurencí. Příčiny této situace lze spořovat v přetrvávajících bariérách, jež omezují prostupnost trhů.

Tento závěr potvrzuje také André Sapir, jenž poukazuje na vyšší rychlost obměny firem v odvětví v USA oproti trhům v EU. Na konci devadesátých let bylo mezi 50-ti největšími firmami založenými v USA 12% subjektů mladších 20-ti let, zatímco ve vzorku vztaženém na Evropu to byly pouze 4% firem.

Na tomto místě se nabízí otázka, jaký charakter mají ony bariéry, které brání potenciální konkurenci vstupovat do odvětví. Spočívají ony překážky skutečně v roztržštěnosti evropských trhů (administrativní překážky apod.), nebo v neprostupnosti tržních struktur? V souvislosti s evropskou politikou ochrany hospodářské soutěže by mohl připadnout díl viny na Evropskou Komisi, která ve snaze zpřístupnit firmám ekonomické výhody plynoucí z úspor z rozsahu usnadňuje jejich slučování. Příliš vysoká míra koncentrace však může působit kontraproduktivně v případech, kdy představuje překážku pro vstup konkurenčních soutěžitelů.⁸³

Soutěžní politika na úrovni EU nicméně prošla změnou od intervencionistického přístupu směrem k omezenější regulaci, čímž Komise reagovala na několik faktorů: empirické studie odhalující determinanty hospodářské soutěže, dále na judikáty ESD směřující proti její

⁸³ Kocsis, Viktoria; Lukach, Ruslan; Minne, Bert; Shestalova, Victoria; Zubanov, Nick and Henry van der Wiel. „Relation entry, exit and productivity - An overview of recent theoretical and empirical literature“, Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2008.

činnosti v oblasti soutěžní politiky a na postupnou liberalizaci mnoha sektorů napříč vnitřním trhem EU, díky níž se zvýšila úloha tržních sil coby garanta zachování konkurence.⁸⁴

Přístup Komise k regulaci slučování hospodářských subjektů na vnitřním trhu se tak ve vytyčeném rámci konceptu efektivní soutěže orientuje na podporu fúzí, aniž by v důsledku docházelo k výraznému omezení soutěže. Bariéry vstupu do odvětví tedy pravděpodobně spočívají z velké části v přetrvávající překážkách, které způsobují, že národní trhy členských států nejsou dokonale přístupné celoevropské konkurenci.

Bariéry vstupu firem na zahraniční trhy v rámci EU jsou tradičně děleny do několika kategorií. Soustředují se přitom na stranu nabídky – na překážky, jež omezují přístup firem na vnitřní trh, případně ztěžují jejich konkurenceschopnost či je jinak znevýhodňují v jejich hospodářské činnosti oproti domácím výrobcům či poskytovatelům služeb. Jedná se tedy například o překážky administrativní či daňové (v případě zboží) nebo o překážky vyplývající z odlišných národních požadavků na poskytování služeb.

Přestože byl vnitřní trh prohlášen za dokončený, úplného sjednocení národních trhů nebude nikdy dosaženo. Na straně členských států se totiž budou neustále objevovat nové ochranné praktiky, které budou plynulý pohyb zboží či služeb omezovat.⁸⁵

Odlišnou interpretaci bariér volného pohybu zboží nabízejí autoři Egan a Mc Kiernan v publikaci *Inside Fortress Europe*.⁸⁶ Tato interpretace se zaměřuje na stranu poptávky – na preference spotřebitelů a vliv jejich chování na fungování vnitřního trhu (volného pohybu zboží). Autoři tvrdí, že viditelná nerovnoměrnost/nestejnost tržních podílů jedné firmy v různých státech EU nemusí být nutně způsobena obchodními bariérami. Tím je myšlena skutečnost, že pokud si konkrétní firma udržuje vysoký podíl na domácím trhu a v sousední zemi se téměř není schopná prosadit, nemusí být tento jev nutně zapříčiněn ochrannou obchodní politikou sousedního státu.

Autoři Egan a Mc Kiernan upozorňují, že hlavním elementem, který rozhoduje o úspěšnosti firmy na daném trhu, jsou spotřebitelé. Jejich preference mohou být čistě subjektivní (nerozhodují se pouze na základě ceny), když při svém rozhodování berou v úvahu i faktory jako je prestiž značky, kvalita, tradice, osobní zkušenosti, důvěryhodnost apod. Jako příklad autoři uvádějí odstranění obchodních bariér na trhu s pivem v Německu.

⁸⁴ Tilford, Simon. Is EU competition policy an obstacle to innovation and growth?, str. 3.

⁸⁵ High Level Group chaired by Wim-Kok. Facing the Challenge. The Lisbon Strategy for Growth and Employment. Luxembourg, 2004.

⁸⁶ Egan, Colin – McKiernan, Peter. Inside Fortress Europe. Strategies for the Single Market. Addison-Wesley Publishing Company, 1993, str. 44-45.

V roce 1987, kdy Evropská komise donutila Německo k liberalizaci trhu s pivem, se překvapivě žádné z cizích pivovarnických firem nepodařilo výrazněji na tomto trhu prosadit.

Oproti poměrně kulturně homogennímu tržnímu prostředí v USA se evropské firmy nacházejí ve značně kulturně roztržštěném prostředí. Tato forma překážky je nicméně zcela přirozená a stálá a firmy expandující v rámci vnitřního trhu s ní budou muset vždy počítat. Úspěch firem na vnitřním trhu tak nezávisí pouze na existenci či neexistenci reálných obchodních bariér, ale také na jejich schopnosti formulovat správné marketingové strategie, které budou zohledňovat celospolečenské prostředí země vývozu. Schopnost firem navázat dobrý kontakt se spotřebiteli v ostatních členských státech tedy může ve svém důsledku pomoci překonat negativní dopad obchodního protekcionismu toho kterého státu a učinit tak vnitřní trh více homogenním.

3. Výzkum a vývoj jako determinant ekonomického růstu EU

3.1 Vztah mezi výzkumem a vývojem a ekonomickým růstem

Předcházející kapitola byla věnována hospodářské soutěži na vnitřním trhu a jejímu dopadu na ekonomický růst Evropské unie. Základní myšlenka vycházela z přínosu integrace národních trhů. Větší společný trh představuje rozsáhlejší prostor, v němž se pohybuje a vzájemně soutěží více aktérů, než tomu bylo ve dříve oddělených ekonomikách. Alokační efekt by se měl následně projevit ve střednědobé růstové prémii.

Problematika výzkumu a vývoje naproti tomu není tak úzce spjata s procesem ekonomické integrace, jako tomu bylo v případě hospodářské soutěže. Přesto je však pro budoucí ekonomický vývoj EU klíčová. Vliv výzkumu a vývoje na výkonnost ekonomiky je zkoumán také v rámci teorií hospodářského růstu. Úvodní výklad bude věnován právě jim.

Teorie dlouhodobého hospodářského růstu procházejí určitým noetickým vývojem a stav poznání se mění. První neoklasické teorie hospodářského růstu vznikaly v padesátých letech (např. Robert Solow), teorie endogenního růstu pak následovaly od let devadesátých (např. Paul Romer).

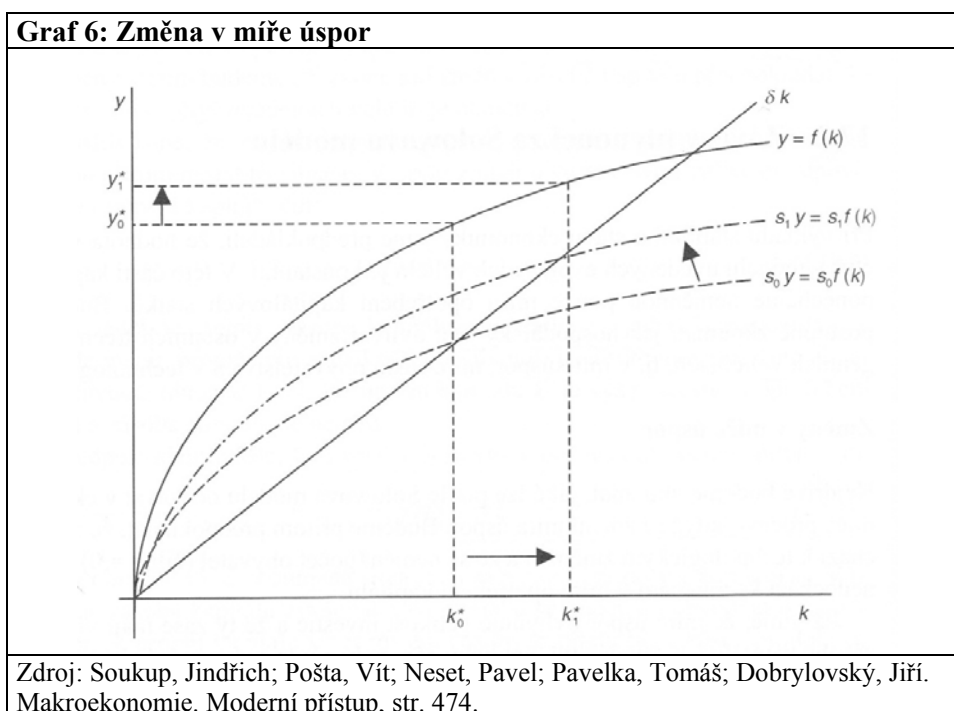
Neoklasické modely ekonomického růstu definují technologický pokrok jako exogenní, tzn. jako vnější danost, jež není možné ovlivňovat. Do Solowova modelu, který svou konstrukcí reprezentuje myšlení neoklasické školy, tak technologický pokrok vstupuje zevně. Jednoduše lze říci, že je brán jako předpoklad (assumption). Novější teorie endogenního růstu již tento faktor „endogenizují“, vnímají ho tedy jako veličinu, která je závislá na ekonomickém rozvoji země a na níž je možné působit vhodnou hospodářskou politikou.⁸⁷

Základní rozdíl u obou typů modelů spočívá v pojetí kapitálu. V neoklasických modelech je kapitál zastoupen pouze kapitálovými statky. Pokud zůstává počet pracovníků konstantní a roste zásoba kapitálových statků, projevují se v modelu klesající výnosy z variabilního vstupu (kapitálu). Důsledkem je situace, kdy s růstem zásoby kapitálu klesá jeho mezní fyzický produkt.⁸⁸ Zvyšování míry úspor (investic) tak v modelu zajišťuje pouze skokový růst hospodářství, dokud se proces akumulace kapitálu nevyrovná s mírou jeho opotřebení (graf 6).⁸⁹

⁸⁷ Mankiw, Gregory. *Macroeconomics*. Worth Publishers. New York, 2001, str. 225-226.

⁸⁸ Soukup, Jindřich; Pošta, Vít; Neset, Pavel; Pavelka, Tomáš; Dobrylovský, Jiří. *Makroekonomie. Moderní přístup*. Praha: Management Press, 2007, str. 488-489.

⁸⁹ Soukup, Jindřich; Pošta, Vít; Neset, Pavel; Pavelka, Tomáš; Dobrylovský, Jiří. *Makroekonomie. Moderní přístup*, str. 474.



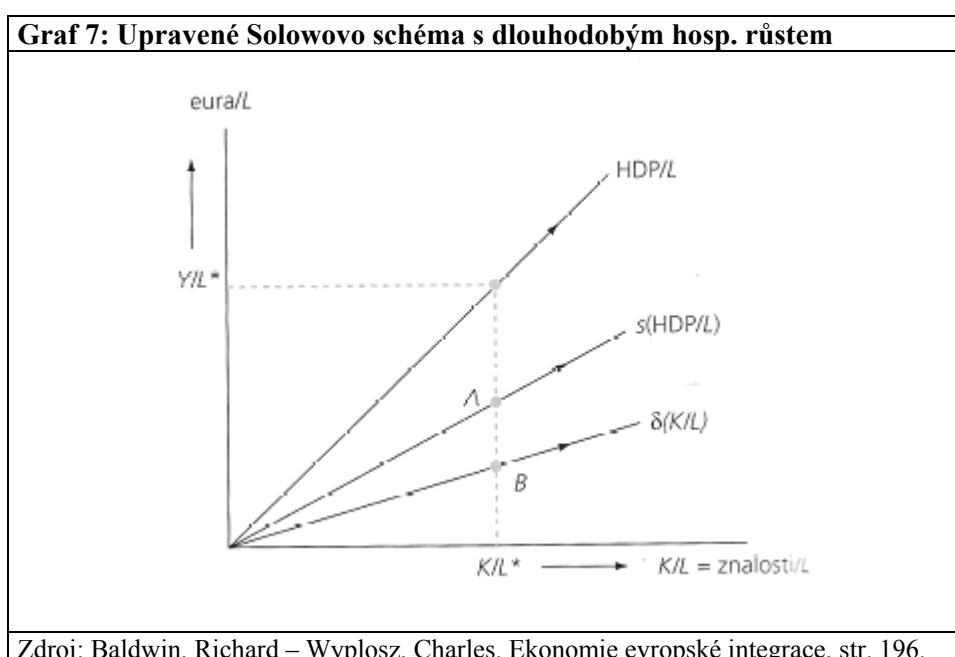
Neoklasické růstové teorie tedy zdůrazňují především vyšší úspor (akumulaci kapitálu) jako motory růstu. Avšak navzdory tomu, že ve Spojených státech nastalo od devadesátých let investiční oživení, podíl kapitálu a práce stejně jako míra investic jsou v Evropě vyšší. Evropa pravděpodobně potřebuje spíše obnovu své kapitálové zásoby, jež je ve srovnání s USA často zastaralá. Nebylo by ale správné tvrdit, že pomalejší růst EU je důsledkem nedostatečných investic do fyzického kapitálu. Klasické růstové teorie tak nemohou k interpretaci zkoumaného tématu příliš výrazně přispět.⁹⁰

Endogenní růstové modely dosavadní pojetí kapitálu rozšiřují. Kromě kapitálových statků sem patří také znalosti, které se promítají do technologií a kvalifikace pracovníků (lidského kapitálu). Znalosti mají specifický charakter, který je umožňuje zařadit do kategorie veřejných statků. Pro tuto skupinu statků platí, že jsou nevylučitelné ze spotřeby (není možné vyloučit subjekty, jež neplatí za jejich užívání – např. veřejné osvětlení) a současně nezmenšitelné ve spotřebě (spotřeba statku jedním subjektem nesnižuje jeho množství dostupné ostatním). Tyto atributy jsou charakteristické právě i pro znalosti. Užíváním znalostí nedochází k jejich spotřebě, takže nehledě na počet uživatelů je jejich dostupný objem stále

⁹⁰ Aghion, Philippe. A primer on innovation and growth. Bruegel Policy Brief. Issue 2006/06, str. 2.

konstantní. Zároveň přitom bývají veřejně dostupné, neboť lze těžko omezovat jejich volné šíření. Za těchto podmínek znalosti nevykazují klesající výnosy.⁹¹

Takovéto rozšířené pojetí kapitálu vnáší do neoklasických růstových modelů podstatnou změnu. Zásadní vlastností technologií oproti kapitálovým státkům je zmíněná skutečnost, že nečelí zákonu klesajících výnosů. Na tento aspekt poukazují ve své publikaci Richard Baldwin a Charles Wyplosz, když modifikují Solowovo schéma na model endogenního hospodářského růstu (graf 7). Křivka HDP/L je v tomto modelu naznačena jako přímka (a ne parabola), neboť investice do kapitálu (v grafu K označuje technologie a lidský kapitál, tj. znalosti) přináší konstantní přírůstek výstupu (Y/L).⁹²



Podobně jako v případě fyzického kapitálu také určitá část znalostí zastarává a z ekonomiky se „odlévá“. Graf 7 ale ukazuje podstatný fakt. Investice do znalostí $s(HDP/L)$ jsou v celém průběhu funkce nad křivkou jejich „opotrebení“ (zastarávání). Příliv znalostí tedy neustále převyšuje odliv a zásoba znalostního kapitálu (K/L) tak nepřetržitě roste. Spolu s růstem zásoby znalostního kapitálu se obdobně zvyšuje také výstup na pracovníka (Y/L).⁹³

Charakter znalostí coby veřejného statku umožňuje vznik „spill-over“ efektů mezi firmami, díky čemuž mohou znalosti vykazovat zmíněné rostoucí výnosy z rozsahu. Investice do znalostního kapitálu tedy umožňují udržet dlouhodobý růst důchodu. Ukazuje se zde

⁹¹ Soukup, Jindřich; Pošta, Vít; Neset, Pavel; Pavelka, Tomáš; Dobrylovský, Jiří. *Makroekonomie. Moderní přístup*. Management Press: Praha, 2007, str. 489490.

⁹² Baldwin, Richard – Wyplosz, Charles. *Ekonomie evropské integrace*. Praha: Grada Publishing:, 2008, str. 195.

⁹³ Baldwin, Richard – Wyplosz, Charles. *Ekonomie evropské integrace*, str. 196.

zřejmá implikace pro politiku. Vlády mohou podpořit růst, pokud poskytnou podněty pro subjekty v sektorech, jež generují znalosti a služby náročné na lidský kapitál.⁹⁴

Znalosti se mohou v reálném komerčním prostředí promítnout do inovací. Inovace, coby výsledek technologického pokroku a vývoje, lze chápat jako statek. Inovace však narozdíl od hmotných statků mají poněkud odlišné vlastnosti. Podléhají stejně jako znalosti rostoucím výnosům z rozsahu, takže fixní náklady potřebné k nabytí nových technologií a výrobních postupů se mohou rozprostřít do většího množství produktů, jež se s jejich využitím vyrábějí.⁹⁵

Má se za to, že technologické „spill-over“ efekty, návaznosti a zpětné vazby mezi výrobními postupy pomáhají převést vědecké znalosti do inovací – tedy do jejich komerčního využití. Proto každý výzkumný projekt, který se podaří dovést do konce a jenž nabízí využitelné uplatnění, může generovat pozitivní externality také pro ostatní firmy. Nejčastěji se jedná o lepší a levnější produkty, nové informace (nepatentované), stejně jako zajištění dlouhodobějšího přežití na trhu skrz využití výnosů z patentovaných vynálezů.⁹⁶

Nejvíce patrný je přínos inovací v odvětvích, jež jsou technologicky rozvinutá a nacházejí se blízko světové hranice technologických možností (World Technological Frontier). Hranice výrobních možností v odvětví obecně udává, jaký výstup je při zapojení všech dostupných vstupů možné vyprodukovat. Philippe Aghion ve své studii ukazuje, že odvětví nacházející se blíže své příslušné technologické hranici jsou více náročná na výzkum a vývoj. Pokud se navíc odvětví blíží světové technologické hranici rychleji nežli ostatní, stává se také relativně více náročným na výzkum a vývoj. Výsledky tohoto pozorování jsou v souladu s tvrzením, že výzkum a vývoj získává na významu s tím, jak se odvětví či celá země postupně přibližuje světové technologické hranici.⁹⁷

Podobné závěry formuluje ve své studii také Griffith et al. (2000, 2004). Autor sleduje konvergenční trend v souhrnné produktivitě faktorů⁹⁸ (TFP) v panelu průmyslových odvětví mezi 13 zeměmi organizace OECD mezi lety 1970 a 1990. Pro každé odvětví je naznačena vzdálenost k hranici technologických možností vzhledem ke státu s nejvyšší technologickou úrovní (TFPmax.). Přebírání technologií a technologických postupů způsobuje, že se průměrná vzdálenost států od hranice technologických možností zmenšuje (catch-up growth).

⁹⁴ Meier G. M., Rauch J. E. Leading Issues in Economic development. Oxford University Press: Oxford, 2005, str. 79.

⁹⁵ El-Agraa, M. Ali. The European Union. Economics and Policies. Cambridge: Cambridge University Press, 2007, str. 264.

⁹⁶ El-Agraa, M. Ali. The European Union. Economics and Policies, str. 265.

⁹⁷ Aghion, Philippe. A primer on innovation and growth. Bruegel Policy Brief. Issue 2006/06, str. 3.

⁹⁸ Souhrnná produktivita faktorů (TFP) určuje úroveň aplikovaných technologií, v literatuře označováno jako tzv. Solowovo reziduum. Jedná se tedy o technické vyjádření růstu technologického pokroku.

Přímým efektem investic do výzkumu a vývoje je narozdíl od případu přebírání technologií expanze hranice technologických možností na vyšší úroveň. Výzkum ukazuje, že pro přiblížení průmyslového odvětví k hranici technologických možností stejně jako pro její samotný posun jsou investice do lidského kapitálu stejně jako do výzkumu a vývoje velmi podstatné.⁹⁹

3.2 Produktivita práce a TFP: Srovnání Evropy a USA

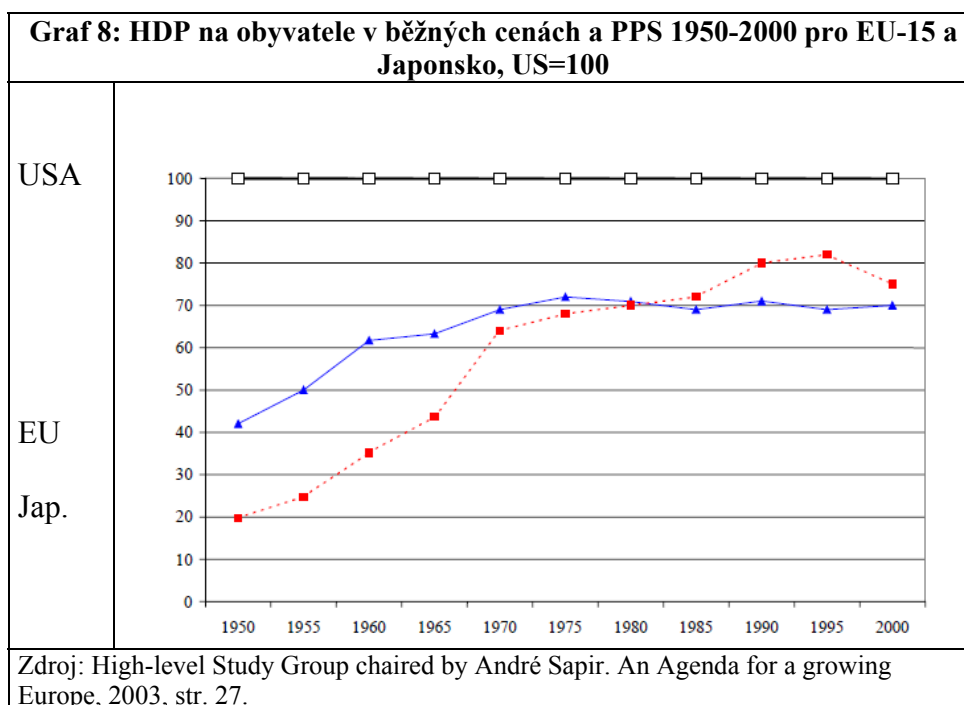
Úvodní podkapitola naznačila, jak investice do výzkumu a vývoje podporují zvyšování souhrnné produktivity faktorů (TFP)¹⁰⁰, jež se následně projevuje jako vyšší hospodářský růst. Při srovnávání vývoje hospodářského růstu EU a USA hraje tento ukazatel velmi důležitou roli, třebaže se do této problematiky promítají ještě další faktory. Pro komplexnost práce je třeba zmínit ty nejdůležitější z nich.

André Sapir ve své zprávě konstatuje, že úroveň HDP na obyvatele v Evropě se od 50. do 70. let postupně přibližovala úrovni v USA, poté se však tento trend zastavil. Od 70. let až do konce tisíciletí se hodnota HDP na obyvatele ustálila na 70-ti procentech výše stejného ukazatele v USA. Hrubý domácí produkt na obyvatele rostl v obou regionech obdobným tempem, takže se konvergence evropské ekonomiky zastavila (graf 8).¹⁰¹

⁹⁹ Canton, Erik; Minne, Bert; Niuwenhuis, Ate; Smid, Bert; Mark van der Steeg. Human Capital, „R&D“ and competition in macroeconomic analysis. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis: Hague, 2005, str. 27.

¹⁰⁰ Souhrnná produktivita faktorů (TFP) určuje úroveň aplikovaných technologií, v literatuře označováno jako tzv. Solowovo reziduum. Jedná se tedy o technické vyjádření růstu technologického pokroku.

¹⁰¹ High-level Study Group chaired by André Sapir. An Agenda for a growing Europe, 2003, str. 22



Autor za tímto vývojem spatřuje tři odlišné faktory. Kolem roku 2000 přispíval k nižší hospodářské výkonnosti EU (HDP/obyv.) z jedné třetiny **nižší počet odpracovaných hodin** a z druhé třetiny **nižší celková zaměstnanost**. Zbylou jednu třetinu slabší hospodářské výkonnosti EU ve srovnání s USA lze připsat **nižší produktivitě práce**. Tento výčet představuje určitou změnu oproti situaci v roce 1970, kdy nesla veškerou vinu na zaostávání hospodářského výkonu právě nižší produktivita práce. Přes klesající význam tohoto ukazatele nicméně zůstává jeho dopad na hospodářský výkon nezanedbatelný.¹⁰²

Paul de Grauwe ve své studii zkoumá příčiny, které se promítají do zmíněných tří makroekonomických jevů. Svou interpretaci přitom částečně opírá o sociální odlišnosti ve společnostech na obou březích Atlantiku. Pokles podílu odpracovaných hodin v Evropě ze 105% na 79% průměru USA za období let 1970-2000 napovídá, že evropská společnost začala více upřednostňovat volný čas před prací. Podle autora však nejsou příčinou ani tak rozdílné motivace jednotlivců, ale spíše síla institucionálního zázemí v evropských státech. Jsou to právě odbory, které pomáhají snížit náklady kolektivního vyjednávání a současně poskytují svým členům silnější vyjednávací pozici. Vzhledem k tomu, že odbory v evropských

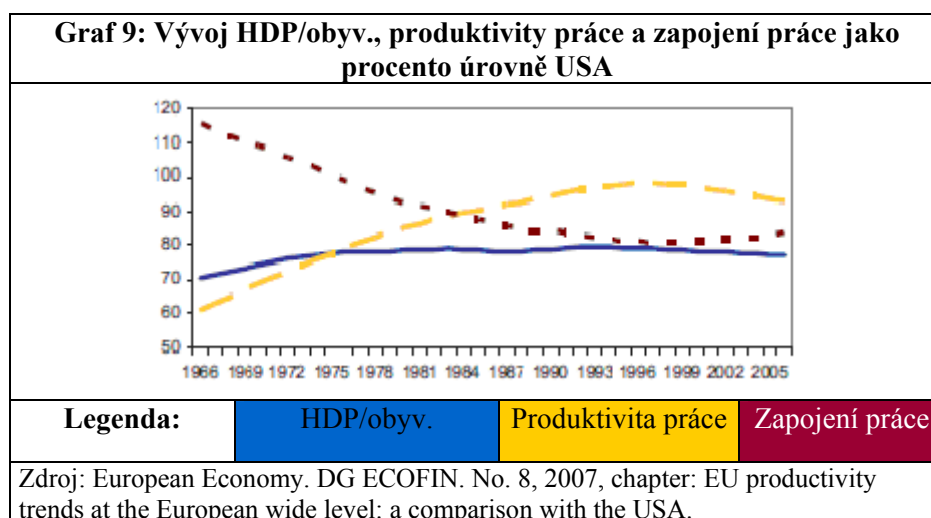
¹⁰² High-level Study Group chaired by André Sapir. An Agenda for a growing Europe, 2003, str. 22.

státech jsou akceschopnější a rozhodnější než v USA, dokáží zaměstnancům prosadit více výhod. Jednou z nich je dle autora právě preference volného času.¹⁰³

Nižší podíl zaměstnaných v EU již není dílem aktivity odborů, ale souvisí s charakterem sociálních systémů. Sociální systémy jsou především v jihoevropských státech nastaveny tak, že stěžují obyvatelstvu hledání zaměstnání. Hlavní problém podle Paula de Grauwe představují bariéry, které musejí překonávat absolventi škol, jež se chystají zapojit do pracovního života. Na vině jsou přitom vysoké minimální mzdy a legislativa na ochranu zaměstnanců. Obě opatření mají svůj sociální rozměr, ale současně omezují firmy v možnostech přijímat nové pracovníky.

V prvním případě se firemní vedení obává, zda nový nezkušený absolvent bude ve své práci schopen obstát do té míry, že jeho výkon bude odpovídat výši minimální mzdy. Vysoká míra ochrany zaměstnanců naopak firmám ztěžuje svobodně rozvázat se zaměstnancem pracovní smlouvu. Firmy se pak zdráhají přijímat nové zaměstnance v obavě, že v případě jejich nekompetentnosti bude obtížné ukončit jejich pracovní působení.¹⁰⁴

Třetím faktorem, jenž se podle André Sapira podílí na nižším HDP/obyv. EU ve srovnání s USA je nižší produktivita práce. Vývoj souhrnné produktivity faktorů v Evropě od druhé světové války ukazuje, že se její růst za posledních 50 let neustále zpomaluje. Zatímco v 60. letech se průměrný roční přírůstek produktivity pohyboval kolem 3%, v sedmdesátých letech to bylo asi 1,5% a od 80. let až do přelomu tisíciletí se růst souhrnné produktivity faktorů pohyboval kolem 1,2%.¹⁰⁵

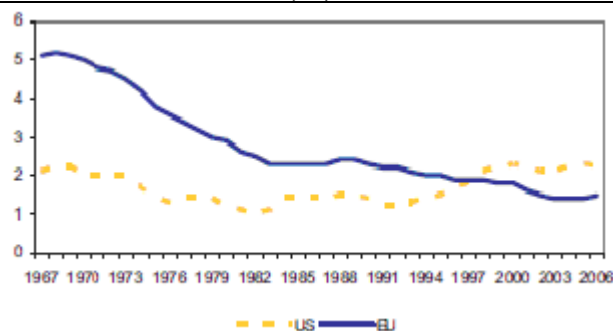


¹⁰³ De Grauwe, Paul. Let's stop being gloomy about Europe. CEPS Working Document No. 293/ May 2008, str. 4-5.

¹⁰⁴ De Grauwe, Paul. Let's stop being gloomy about Europe, str. 16-17.

¹⁰⁵ De Grauwe, Paul. Let's stop being gloomy about Europe, str. 4.

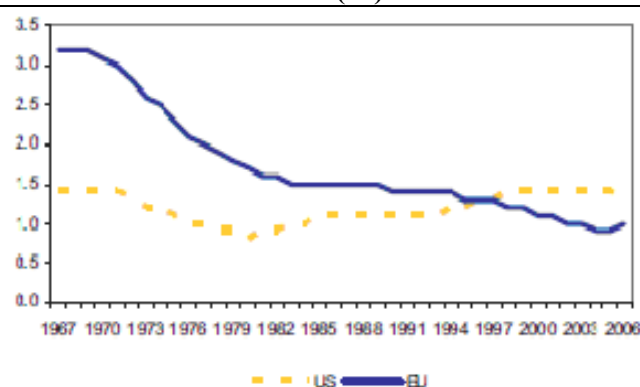
Graf 10: Vývoj tempa růstu hodinové produktivity práce v EU a USA (%)



Zdroj: European Economy. DG ECOFIN. No. 8, 2007, chapter: EU productivity trends at the European wide level: a comparison with the USA.

Tuto situaci potvrzuje také sama Evropská komise. Současná data (k roku 2007) ukazují, že se na zaostávání hospodářského růstu EU za USA i nadále z jedné třetiny podílí nižší produktivita práce. Zatímco se však produktivita práce od konce druhé světové války v Evropě přibližovala úrovni USA, od přelomu tisíciletí je opět patrný sestupný trend. V polovině 90. let dosahovala produktivita práce v EU 98% úrovně USA, v roce 2006 byl však zaznamenán pokles až na 93%, což je hodnota zpět z 80. let (Graf 9). Graf 10 a Graf 11 pak ukazují, že za znatelným poklesem produktivity práce stojí ze dvou třetin pokles *souhrnné produktivity faktorů (TFP)* – tedy technologický pokrok.¹⁰⁶

Graf 11: Vývoj tempa růstu souhrnné produktivity faktorů (TFP) v EU a USA (%)



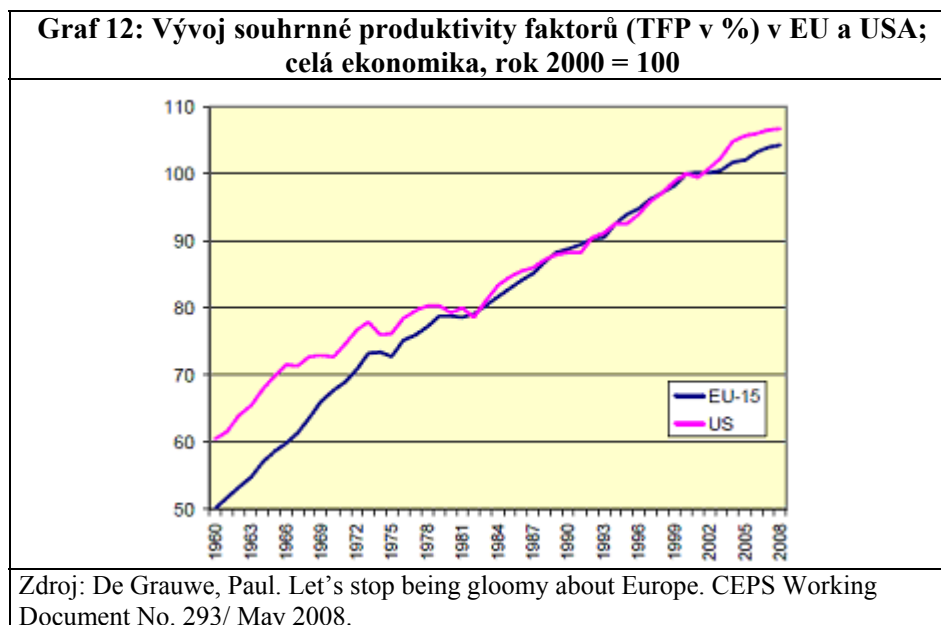
Zdroj: European Economy. DG ECOFIN. No. 8, 2007, chapter: EU productivity trends at the European wide level: a comparison with the USA.

¹⁰⁶ European Economy. DG ECOFIN. No. 8, 2007, chapter: EU productivity trends at the European wide level: a comparison with the USA.

Dekompozicí faktorů, jež zapříčiňují vznik mezery bohatství mezi EU a USA, jsme určili, do jaké míry se na současném trendu podílí pokles souhrnné produktivity faktorů TFP. Tímto se vytvořil prostor pro bližší zkoumání výzkumu a vývoje coby oblasti, jež by mohla přispět k eliminaci zmíněné růstové mezery.

Srovnání hospodářského vývoje v Evropě a USA od druhé světové války ukazuje několik podstatných skutečností. Předně jde o fakt, že ekonomiky západoevropských států byly ve srovnání se Spojenými státy vážně zničeny válečnými útrapami. Infrastruktura, továrny, obytné budovy ale také někdy celá města byla zničena. Zásoba fyzického kapitálu v Evropě se oproti předválečnému období znatelně snížila. Kromě toho začala Evropa zaostávat v technologickém vývoji, když spoléhala na objevy a vynálezy získané ještě v 19. století.¹⁰⁷

Tyto skutečnosti se pak logicky projeví do rozdílné výši HDP/obyvatele. Nejvhodnější přístup k obnovení evropských ekonomik proto představovala akumulace kapitálu a přebírání a imitování technologických inovací dosažených kdekoliv jinde. Od 80. let 20. století však byly možnosti tohoto postupu vyčerpány. Vyspělé evropské ekonomiky se tou dobou již dostaly na úroveň světových šampiónů co do poměru kapitálu a práce (K/L) a hodnot produktivity. Technologickou úrovní se tak srovnaly se světovou hranicí technologických možností.¹⁰⁸



¹⁰⁷ High-level Study Group chaired by André Sapir. An Agenda for a growing Europe, 2003, str. 28.

¹⁰⁸ Aghion, Philippe. A primer on innovation and growth. Bruegel Policy Brief. Issue 2006/06, str. 2.

Poválečný vývoj souhrnné produktivity faktorů lze pozorovat na grafu 12. Od 60. do konce 70. let je patrné, že se evropské ekonomiky pomalu přibližovaly Spojeným státům, až je dostihly. Poté následuje dvacet let společného zvyšování produktivity, jež současně znamenalo posouvání světové hranice technologických možností. Od počátku nového tisíciletí se nicméně USA od EU pozvolna odpoutávají a získávají opět náskok.

Na agregátní úrovni je patrné, že se v sedmdesátých letech ekonomika EU dotáhla na světovou hranici výrobních možností (PTF=1). Současné studie naznačují, že význam výzkumu a vývoje je v takové situaci pro podporu inovací a přeneseně také hospodářského růstu klíčový (viz. výše). Imitace a adaptace cizích technologií již nestačí, ekonomika musí přispívat vlastními inovacemi. Hospodářská situace si vyžaduje reorganizaci politik a institucí směrem k takovému ekonomickému modelu, který podporuje tvořivost a originalitu.¹⁰⁹

Výše uvedená analýza ukazuje, že inovace jsou pro hospodářský růst důležité. Přímou stimulaci inovací lze přitom zajistit financováním výzkumu a vývoje. Současně však platí, že bezkonceptní a svéhlavá podpora výzkumu a vývoje také není nejlepším řešením. Následující podkapitola bude proto věnována otázce, jakým způsobem zajistit, aby výzkum a vývoj přinášel ekonomice potřebný užitek.

3.3 Analýza TFP v EU: Technologický pokrok dle odvětví

Prvním úkolem této podkapitoly je určit odvětví, která jsou významná pro výzkum a vývoj. Jedná se zde především o oblasti průmyslu, které se progresivně vyvíjejí a jež mají růstový potenciál. Současně je pro ekonomický rozvoj vhodné, aby byla produkce z těchto odvětví uplatnitelná i v jiných branžích a mohlo tak dojít ke vzniku potřebných „spillover-efektů“. Za takových okolností se šíří technologický pokrok rychleji a dovoluje zvýšit produktivitu práce napříč spektrem ekonomických sektorů. Zmíněné podmínky nejlépe splňují odvětví zaměřená na vývoj technologií, jako například informační a telekomunikační technologie (ICT) či biotechnologie.

Působnost největších firem v odvětvích tohoto typu dává náhled o tom, do jaké míry se na ICT a biotechnologie konkrétní země specializuje. Detailní přehled největších firem rozdělený dle země sídla, odvětví, tržní kapitalizace apod. sestavuje každoročně časopis

¹⁰⁹ Kieran McMorrow, Werner Röger, Alessandro Turrini (DG ECOFIN). The EU-US total factor productivity gap: an industry perspective, in: European Economy Research Letter. Vol. 2, Issue 3, December 2008.

Forbes. Tento přehled rozděluje 2000 největších firem¹¹⁰ do několika základních odvětví, mezi nimiž nechybějí ani zmíněné ICT a biotechnologie. Konkrétně se jedná o technologie a hardwarové vybavení (technology, hardware and equipment), telekomunikační služby (telecommunication services), softwarové služby (software services), léčiva a biotechnologie (drugs and biotechnology) a polovodiče (semiconductors). Zastoupení firem v jednotlivých odvětvích je upraveno pro srovnání Evropské unie a USA. Hodnoty jsou znázorněny v tabulce 7.

Ve čtyřech z pěti vybraných odvětvích Spojené státy počtem firem dominují, pouze v sektoru telekomunikačních technologií má mírnou převahu EU. Pozoruhodná je pak především bilance v sektoru polovodičů, ve kterém je 7x více amerických firem než evropských a v sektoru technologií a hardwarového vybavení, kde je amerických firem 5x více. Celková statistika pěti vybraných odvětví poté ukazuje, že oproti 38 firmám se sídlem ve státech Evropské unie disponují Spojené státy celkem 86 firmami – tedy cca 2x více. Za pozornost stojí také fakt, že všechny ze 38 firem se sídlem v EU pocházejí ze starých členských států, nově přistoupivší státy (2004) nemají v této statistice žádné zastoupení.¹¹¹ Kapitálově silné společnosti v progresivních odvětvích ve státech střední a východní Evropy tedy nenajdeme.

	Celkem	EU	USA	Ostatní
Technologie a hardwarové vybavení	67	4	21	42
Telekomunikační služby	72	16	12	44
Softwarové služby	35	7	17	11
Léčiva a biotechnologie	45	9	23	13
Polovodiče	25	2	13	10
Celkem	244	38	86	120

Vlastní kalkulace na bázi dat z on-line magazínu Forbes (duben 2009).

Výše zmíněná statistika tedy ukázala, že v analyzovaném souboru odvětví náročných na vývoj a výzkum nemůže Evropská unie počtem zástupců Spojeným státům konkurovat. Tento fakt je významný a je třeba ho brát v úvahu. Velké firmy jsou kapitálově silné, mohou

¹¹⁰ Kritérium velikosti zohledňuje více faktorů, kromě tržní kapitalizace a zisku také celkový obrat a aktiva firmy. Podrobněji na Forbes on-line: http://www.forbes.com/2009/04/08/worlds-largest-companies-business-global-09-global_land.html

¹¹¹ Forbes on-line http://www.forbes.com/2009/04/08/worlds-largest-companies-business-global-09-global_land.html (22.4.2009)

využívat úspor z rozsahu a mohou tak více investovat do výzkumu a vývoje zvláště v odvětvích, jež jsou na technologickém rozvoji založená.

Další pohled na situaci inovativních firem v USA a EU nabízí Reinhilde Veugelers ve své studii „A lifeline for European young radical innovators“.¹¹² Autorka ve své studii vychází z komparace počtu inovativních firem v Evropské unii a Spojených státech. Poukazuje přitom na výrazné rozdíly, které ze srovnání vyplývají. Ve vzorku 226 předních inovativních a současně mladých společností (založených po roce 1950) mají USA před EU zřetelnou převahu.¹¹³ Spojené státy zastupuje 24 firem, státy Evropské unie však pouze 7.

Procentní hodnoty v tabulce 8 dále ukazují, že kromě nižšího počtu inovativních firem působících v Evropě je činnost těchto subjektů ve srovnání s jejich protějšky v USA také méně „R&D“ intenzivní. Zatímco americké inovativní firmy přispívají k celkovým výdajům na výzkum a vývoj z 28%, evropské firmy pouze ze 2%.¹¹⁴

Tabulka 8: Příspěvek mladých vůdčích inovátorů k celkovým výdajům na výzkum a vývoj a k celkovým tržbám v Evropě a USA.		
	R&D	Tržby
US	28%	15%
Evropa	2%	6%
Celkem	16%	12%

Zdroj: Veugelers, Reinhilde. A lifeline for European young radical innovators. Bruegel policy Brief, Issue 2009/01, March 2009, str. 2.

Pohled na inovativní firmy by však zůstal značně omezený, pokud bychom přehlédli kategorii malých a mladých inovativních firem na poli „radikálních“ inovací. Narozdíl od firem zahrnutých do žebříčku TOP 2000 magazínu Forbes či do seznamu FT 500, jsou firmy této kategorie poměrně malé – ať již počtem zaměstnanců či zdroji financování. Jejich jedinečnost však spočívá ve skutečnosti, že jsou schopné produkovat zcela nové technologické postupy či výrobky, nebo alespoň výrazně modifikovat ty stávající.

Mladé inovativní společnosti (YICs – young innovative companies) reprezentují skupinu firem, jež na trhu není etablována více než osm až deset let a podíl jejich investic do

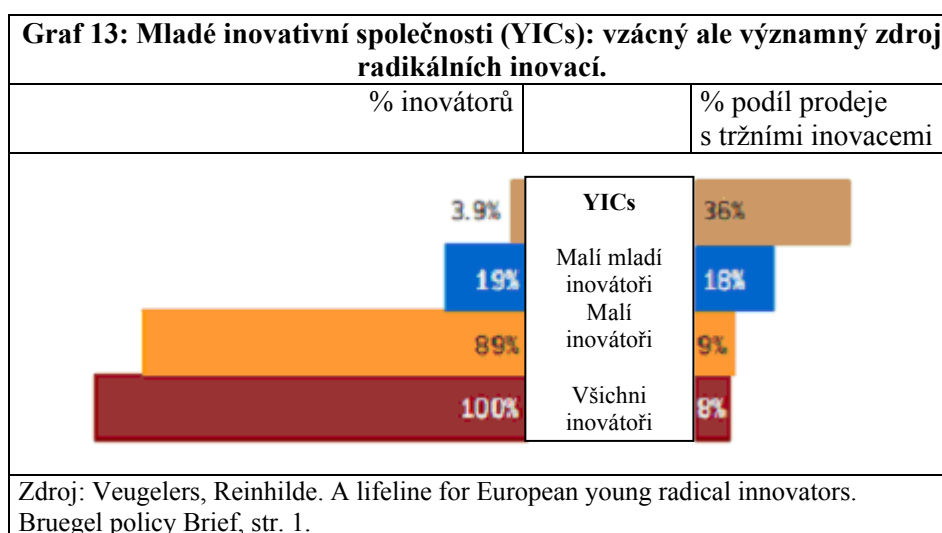
¹¹² Veugelers, Reinhilde. A lifeline for European young radical innovators. Bruegel policy Brief, Issue 2009/01, March 2009.

¹¹³ Jedná se o výběr firem založených po roce 1950 s vysokým podílem „R&D“ na tržbách a vysokou tržní kapitalizací. Základní soubor vychází z průzkumu Financial Times – FT500 (2007).

¹¹⁴ Veugelers, Reinhilde. A lifeline for European young radical innovators. Bruegel policy Brief, Issue 2009/01, March 2009, str. 2.

výzkumu a vývoje přesahuje 15% celkových tržeb. Narozdíl od dlouho etablovaných konkurentů se tito „dravci“ nesoustředí na zlepšování zaběhnutých procesů a produktů s cílem udržet stávající pozici na trhu, ale snaží se vyvinout zcela nové technologie a vytvořit tak progresivní trhy.¹¹⁵

Význam YICs v reálné ekonomice lze dokumentovat na výzkumném vzorku 1342 německých firem aktivních v oblasti inovací, který sestavila a analyzovala opět Reinhilde Veugelers. Podle něj představuje počet YICs pouze 3,9% podíl na celkovém počtu všech inovátorů, jedná se tedy asi o 54 firem z celkového počtu. Nicméně podíl zcela nových produktů, které tyto firmy přivedou na trh, tvoří 36% jejich celkového prodeje. Jedná se o velký rozdíl oproti výše zmíněné kategorii „mladých malých inovátorů“, kterých je sice 19% z celkového počtu (cca 255), avšak jejich přínos k tvorbě inovativních produktů je výrazně menší – 18% z jejich prodejů (viz graf 13).¹¹⁶



Z dosavadního výkladu této podkapitoly vyplynulo, že dynamicky se rozvíjející odvětví náročná na inovace a investice do výzkumu a vývoje (ICT a biotechnologie) sehrávají ve srovnání hospodářského výkonu EU a USA svou významnou roli. Co do počtu firem v těchto odvětvích totiž evropské ekonomiky zaostávají jak v kategorii největších firem tak v kategorii mladých dynamicky se rozvíjejících firem. Podle dostupných dat se přitom zdá, že mladé firmy přinášející radikálně nové produkty jsou pro šíření inovací velmi důležité. Analýza nadto ukázala, že inovativní firmy v Evropě investují do výzkumu a vývoje méně než

¹¹⁵ Veugelers, Reinhilde. A lifeline for European young radical innovators. Bruegel policy Brief, str. 2.

¹¹⁶ Veugelers, Reinhilde. A lifeline for European young radical innovators. Bruegel policy Brief, str. 1.

Nejpřesnější pohled na úroveň aplikovaných technologií nabízí graf 14, jenž ukazuje příspěvek konkrétních odvětví k růstu přidané hodnoty. Přesněji řečeno, graf znázorňuje rozdíl mezi příspěvkem technologického pokroku (TFP) k růstu přidané hodnoty ve 26-ti hospodářských sektorech v USA a EU. Kladné hodnoty v horní části grafu tedy identifikují ty odvětví ekonomiky EU, kde technologický pokrok přispívá k růstu přidané hodnoty méně než v USA, u záporných hodnot ve spodní části grafu je tomu naopak.

Budeme-li detailněji zkoumat, ve kterých odvětvích je nejvíce patrné zaostávání Evropských ekonomik za USA, pak zjistíme, že jde o vysoce technologicky náročné typy zpracovatelského průmyslu, například elektrické a optické vybavení. Ještě významnějším faktorem je zde však sektor soukromých služeb. Některé menší sektory jako například malo- a velkoobchod či finanční služby jsou pak považovány jako zodpovědné za negativní vývoj v EU po roce 1995.¹¹⁷

Tato podkapitola přinesla několik důležitých poznatků. Předně se potvrdil dlouho opakovaný argument, že odvětví náročná na výzkum a vývoj jsou v EU méně rozvinutá než v USA a že se tato skutečnost promítá do nižšího hospodářského výkonu evropských ekonomik. Stimulace inovativních firem k investicím do „R&D“ tedy má svůj smysl. Druhý poznatek však ukazuje, že zaostávání růstu technologického pokroku (TFP) v EU se neomezuje pouze na sektory intenzivní na výzkum a vývoj (ICT a biotechnologie). Problematika má širší hranice a zasahuje i do zmíněných služeb v malo- a velkoobchodě či do finančnictví. Zdá se tedy, že politika orientovaná na stimulaci inovací by měla zohledňovat charakter odvětví/sektoru a nabízet vyvážená řešení.

3.4 Politika podpory výzkumu a vývoje na úrovni EU

Politika na podporu výzkumu a vývoje na úrovni evropských institucí procházela určitými proměnami. Prvotní počátky komunitárních aktivit v této oblasti zasahují do období 70. let, kdy se evropské státy potýkaly s následky ropných šoků. Zatímco Japonsko a USA překonaly potíže svých ekonomik relativně rychle, státy evropských společenství se ocitly ve složitější situaci, jež si žádala koordinovanou odpověď. Otcem společné iniciativy evropského

¹¹⁷ Zdroj: European Economy. DG ECOFIN. No. 8, 2007, chapter: 3. Productivity trends at the industry level str. 79.

společenství byl tehdejší komisař pro vědeckovýzkumnou oblast Viscount Davignon. Jeho strategie měla přitom dvě linie: podpora „krizových kartelů“ v postižených odvětvích a podpora odvětví na vzestupu.¹¹⁸

Tento přístup k řešení ekonomické krize byl souhrnně nazýván průmyslová/industriální politika (industrial policy). Těžiště industriální politiky tehdy spočívalo především na úrovni evropských států, ale dílčí aktivity se odehrávaly také na úrovni komunitární. Tento typ politiky usiloval o realizaci určitých ekonomických, zahraničněpolitických ale také sociálních cílů. V praxi se jednalo o vysoce intervencionistický přístup, který byl založen na zásadách do průmyslu a jeho odvětvové struktury. Ve většině evropských států měly zásahy formu podpory národních „šampiónů“ v klíčových průmyslových odvětvích. Rozsah ochrany či podpory byl velmi široký, od daňových úlev přes přístup k výhodnějším úvěrům až po různé druhy státních garancí apod.¹¹⁹

Od poloviny 70. let však bylo patrné, že přístup „vybírání vítězů“ jde za hranici možností vlád. Pokud si vláda zvolila společnost za národního „šampióna“, který měl ve vybraném odvětví konkurovat soutěžitelům v zahraničí, přímým efektem bylo omezení soutěže na domácím trhu. Konkurenceschopné národní trhy jsou přitom nezbytným předpokladem pro nabytí zkušeností a energie, díky nimž se může firma prosadit i v mezinárodním prostředí. Čím dál častěji se tak ozývaly hlasy varující před přílišným vládním dirigismem – „the business of government is not the government of business“ (záležitostí vlády není řízení podnikání).¹²⁰

Od konce sedmdesátých let a během let osmdesátých byl dosavadní směr průmyslové politiky pomalu opouštěn a nahrazován strategiemi a programy na podporu výzkumu a vývoje. Je však důležité si povšimnout skutečnosti, na níž ve své studii poukazuje Luděk Urban, že totiž kořeny současné politiky na podporu „R&D“ sahají právě do sedmdesátých let.¹²¹ Římská smlouva coby základní kámen EHS (1957) o podpoře výzkumu a vývoje totiž s výjimkou jednoho článku vůbec nehovoří.¹²²

Zmíněný přelom v politice na podporu výzkumu a vývoje přinesl opět Davignon, jenž v roce 1979 uveřejnil velmi kritickou zprávu o stavu evropského výzkumu. Součástí této

¹¹⁸ El-Agraa, M. Ali. The European Union. Economics and Policies, str. 271.

¹¹⁹ Urban, Luděk. Složitá cesta k inovativní Evropě. Příspěvek k výzkumnému záměru FSV UK. Praha 2006, str. 3.

¹²⁰ Artis, Michael John – Nixon, Frederick Ian. The Economics of the European Union: policy and analysis. Oxford: Oxford University Press, 2001, str. 156.

¹²¹ Koordinací výzkumu na evropské úrovni se zabývala také smlouva primárního práva EUROATOM (1957), ta se však omezovala na spolupráci v oblasti jaderných technologií.

¹²² Urban, Luděk. Složitá cesta k inovativní Evropě. Příspěvek k výzkumnému záměru IES FSV UK, Praha, 2006, str. 5.

zprávy byla analýza příčin jeho neutěšené situace a současně výzva k vytvoření společné komunitární strategie. Hlavní sdělení zprávy se pak soustředovalo na hodnocení evropského elektronického průmyslu. Tehdy bylo patrné, že pokud toto odvětví nezvýší svou technickou úroveň a výkonnost, bude odsouzeno k zániku.¹²³

Davignon posléze přenesl svou iniciativu také do reálné politiky. Strategie Komise byla postavena na spolupráci velkých firem evropského průmyslu, které posléze prosazovaly přijetí schématu komunitárního plánu na podporu výzkumu a vývoje. Následně vznikl první víceletý vědeckotechnický program (multi-annual framework research programme), jenž tvořil výdajovou strukturu na podporu „R&D“ ve členských státech. V době trvání programu mezi lety 1984-1988 bylo mezi 240 schválených projektů rozděleno celkem 750 miliónů ECU.¹²⁴

Součástí tohoto rámce byl také projekt ESPRIT, který usiloval o získání nových poznatků v oblasti informačních technologií. Výzkumný projekt volal po spolupráci nejen mezi evropskými průmyslovými společnostmi, ale také po vzájemné kooperaci mezi menšími firmami, univerzitami a jinými výzkumnými institucemi. Důležitou podmínkou projektu byl požadavek, že společný výzkum musí být omezen na „předsoutěžní“ fázi, tedy etapu dostatečně vzdálenou od komercializace výsledného produktu.¹²⁵ Komise tímto opatřením vyřešila dva možné problémy. Jednak zajistila, že výzkum bude soustředěn na řešení základních problémů (basic research), takže vznikne prostor pro navazující bádání. Za druhé pak bylo zaručeno, že hromadná spolupráce nejrůznějších subjektů neohrozí hospodářskou soutěž, neboť výsledky výzkumu nebude možné přímo uvést na trh. Financování bylo přitom sdílené, část prostředků zajišťovaly evropské instituce a část soukromý sektor.¹²⁶

Později v průběhu osmdesátých let bylo započato mnoho dalších projektů, které se soustředovaly do oblastí jako biotechnologie (BRIDGE), průmyslové zemědělství (FLAIR) či vzdělávání v odvětví technologií (COMETT). V roce 1985 se Evropské společenství stalo zakládajícím členem projektu EUREKA, což měla být Francií vedená snaha vytvořit evropskou protiváhu americké iniciativě raketového obranného systému „SDI“ (Strategic Defense Initiative).¹²⁷

Jednotný evropský akt (1987) byl prvním dokumentem primárního práva, který zajistil smluvní zakotvení vědeckovýzkumné politiky v komunitárním právu (články 130F-130Q

¹²³ Urban, Luděk. Složitá cesta k inovativní Evropě, str. 6.

¹²⁴ El-Agraa, M. Ali. The European Union. Economics and Policies, str. 271.

¹²⁵ Druhou podmínkou byla mezinárodní struktura účastníků projektu – minimálně dva aktéři ze dvou členských států.

¹²⁶ Dinan, Desmond. Ever closer Union. Houndsmills: Palgrave Macmillan, 2005, str. 435.

¹²⁷ Dinan, Desmond. Ever closer Union, str. 435.

JEA).¹²⁸ Cílem vědeckovýzkumné politiky podle JEA je přitom posílit výzkumný a technologický vývoj v evropském průmyslu a podpořit jeho konkurenceschopnost na mezinárodních trzích.¹²⁹

Jednotný evropský akt tak dal politice na podporu výzkumu a vývoje nový a jednoznačný základ. Současně obsahoval ujednání, podle kterého se měly stát víceleté vědeckovýzkumné programy hlavním nástrojem této politiky. Programy by měly naznačovat hlavní výzkumné a technologické cíle a definovat priority. Jejich implementace je pak zajišťována řadou podprogramů, z nichž většina je založena na spolufinancování ES a soukromých firem.¹³⁰

Maastrichtská smlouva přinesla do vědeckovýzkumné politiky jedinou podstatnou změnu, která se týkala rozhodování. Od vstupu dokumentu v platnost měly být rámcové programy přijímány společně na základě tzv. „codecision procedure“ mezi Radou a Evropským parlamentem. Amsterodamská smlouva (1999) dále pozměnila způsob přijímání rámcových programů tak, že pro jejich přijetí v Radě již není třeba jednomyslného souhlasu členských států, ale stačí pouze kvalifikovaná většina.¹³¹

V současnosti probíhá implementace již sedmého rámcového výzkumného programu pro období 2007-2013. Rozpočet počítá se čtyřmi hlavními oblastmi financování. Na rozdíl od předcházejících rámcových programů jsou jednotlivé položky definovány velmi obecně. Oblast „spolupráce“ zahrnuje podporu kooperativní činnosti ve vědeckovýzkumných záměrech mezi univerzitami, výzkumnými centry, podniky a univerzitami. Druhá sféra, nesoucí název „myšlenky“, se soustřeďuje na podporu individuálních projektů v základním výzkumu. Třetí oblast představuje kategorie „lidé“ a jejím cílem je zvýšit počet a kvalifikaci odborných výzkumníků. Čtvrtá oblast pak nese označení „kapacity“ a zaměřuje se na podporu rozvoje výzkumné infrastruktury s cílem stimulovat výzkum v malých a středních podnicích (SMEs) a zlepšit vybavení a zázemí ve velkých výzkumných centrech.¹³²

Poslední významnou iniciativou, jež by měla být v podkapitole věnované podpoře výzkumu a vývoje na komunitární úrovni zmíněna, je tzv. evropský výzkumný prostor (European research area) představený Komisí v roce 2000. Komise si od tohoto projektu slibovala odstranění překážek při sdílení výsledků výzkumných projektů, lepší koordinaci postupů a především efektivnější využití zdrojů, tak aby se národní projekty nepřekrývaly a

¹²⁸ Jednotný evropský akt. Euroskop. <http://www.euroskop.cz/gallery/2/763-jea.pdf> (6.5.2009). V současnosti jsou tyto články vedeny ve Smlouvě o založení Evropského společenství pod čísly 163-173.

¹²⁹ El-Agraa, M. Ali. The European Union. Economics and Policies. str. 271.

¹³⁰ Dinan, Desmond. Ever closer Union, str. 435-436.

¹³¹ Dinan, Desmond. Ever closer Union, str. 436.

¹³² Urban, Luděk. Složitá cesta k inovativní Evropě. Příspěvek k výzkumnému záměru IES FSV UK. str. 33-35.

nedocházelo k dublování. Funkce Komise zde spočívá především v ohodnocování národních vědeckovýzkumných politik a ve studiu a analýze výsledků národních výzkumných programů. Cílem je vytvořit podmínky pro soutěž politik na podporu výzkumu a vývoje jednotlivých členských států a umožnit sdílení úspěšných návrhů a metod.¹³³

Kritika evropské politiky na podporu „R&D“ má různé směry. Často se však objevuje názor, podle kterého je na komunitární úrovni věnována příliš velká pozornost výzkumu a naopak nedostatečný důraz kladen na vývoj. Tento fakt má být důsledkem lpění na podpoře výzkumu ve fázi, která se nachází daleko od komercializace jeho produktů. V takovém případě sice není ohrožena hospodářská soutěž, ale velká část výsledků výzkumných projektů nenajde své tržní uplatnění.¹³⁴

Řešení problému komercializace výsledků výzkumu je jistě podstatné, následují výklad však bude namířen jiným směrem. Předně se soustředím na podrobnější analýzu významu „R&D“ a obecněji inovací pro růst přidané hodnoty v jednotlivých sektorech ekonomiky EU. Následně pak zmíním možné návrhy, jak intenzitu inovací v EU podpořit.

3.5 Stimulace inovací: Kde a jak zasáhnout?

Otázka investic do výzkumu a vývoje bývá mnohými autory problematizována. Je důležité si povšimnout, že výzkum a vývoj přináší vyšší přidanou hodnotu v odvětvích, která jsou technologicky náročná a jejichž konkurenceschopnost je od vývoje nových technologií odvislá. Ovšem investice do „R&D“ není to stejné jako inovace. Vzhledem k výkonnosti celé ekonomiky je totiž podstatné, jaké množství přidané hodnoty dokáže dané odvětví vygenerovat a jaká je jeho schopnost udržet si svůj růst v delším časovém horizontu.¹³⁵

Toto je velmi podstatný poznatek. Realizace inovativních produktů a postupů je v sektorech jako ICT či biotechnologie téměř ze sta procent závislá na výzkumu a vývoji. Pro sektor služeb je však situace odlišná. Specializace na rychle rostoucí služby ve finančním či právním poradenství nevyžaduje investice do „R&D“, přesto dokáže generovat vysokou přidanou hodnotu.¹³⁶

¹³³ El-Agraa, M. Ali. The European Union. Economics and Policies, str. 272.

¹³⁴ Mercado, Simon. European business. Harlow: Financial Times Prentice Hall, 2001, str. 196.

¹³⁵ Barysch, Katinka; Tilford, Simon; Whyte, Philip. The Lisbon Scorecard VIII. Is Europe ready for an economic storm? London: CER, February 2008, str. 24.

¹³⁶ Barysch, Katinka; Tilford, Simon; Whyte, Philip. The Lisbon Scorecard VIII. Is Europe ready for an economic storm?, str. 24.

Podobnou argumentaci rozvádí ve svém příspěvku také Bruno van Pottelsberghe, který upozorňuje, že plošné nastavení výše investic do „R&D“ na 3% v rámci Lisabonské strategie nemusí být zcela vhodné. Tento požadavek totiž přehlíží odvětvovou specializaci jednotlivých států EU. Země jako například Lucembursko nepotřebují mít vysoké investice do „R&D“ ať již z vládního nebo ze soukromého sektoru, neboť se jeho specializace soustřeďuje právě na finanční služby. Jeho roční přírůstek HDP v roce 2007 byl přitom velmi slušný - 5,2%.¹³⁷

Náročnost jednotlivých hospodářských odvětví na výzkum a vývoj dokumentuje Graf 15 (viz. příloha). Z tabulky je patrné, že sektor služeb je vůbec nejméně náročný na investice do „R&D“ ze všech 21 uvedených odvětví. Data se přitom týkají deseti vybraných zemí OECD v období mezi lety 1991 – 2002. Rozdíly v investicích do výzkumu a vývoje mezi jednotlivými státy tedy nemusejí nutně vést k nižšímu hospodářskému výkonu.¹³⁸

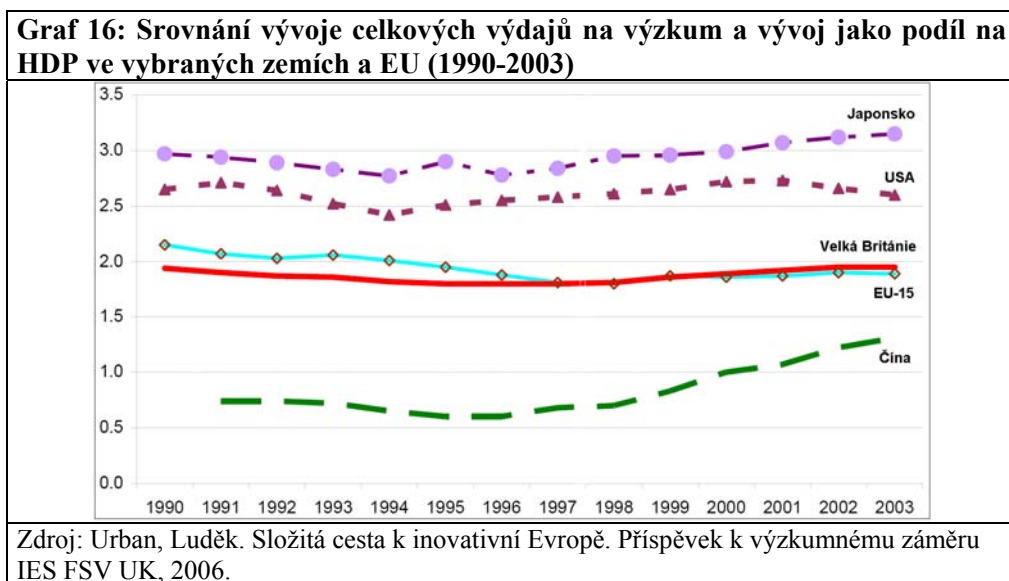
Předcházející výklad ukázal, že inovace v odvětvích jako je ICT, biotechnologie či různé typy strojírenství těží z investic do výzkumu a vývoje, zatímco sektor služeb relativně méně. Proto je podstatné, aby stimulační opatření zohledňovala jak požadavky sektoru náročného na „R&D“ tak současně potřeby sektoru služeb. Následující zkoumání bude rozděleno do dvou částí. První z nich se bude věnovat sektoru průmyslovému, druhá pak službám.

¹³⁷ Statistika OECD, <http://stats.oecd.org/nawwe/factbook09/default.html> (25.4.2008).

¹³⁸ Van Pottelsberghe, Bruno. Europe's „R&D“: Missing the wrong targets? Bruegel Policy Brief. Issue 2008/03, February 2008, str. 5.

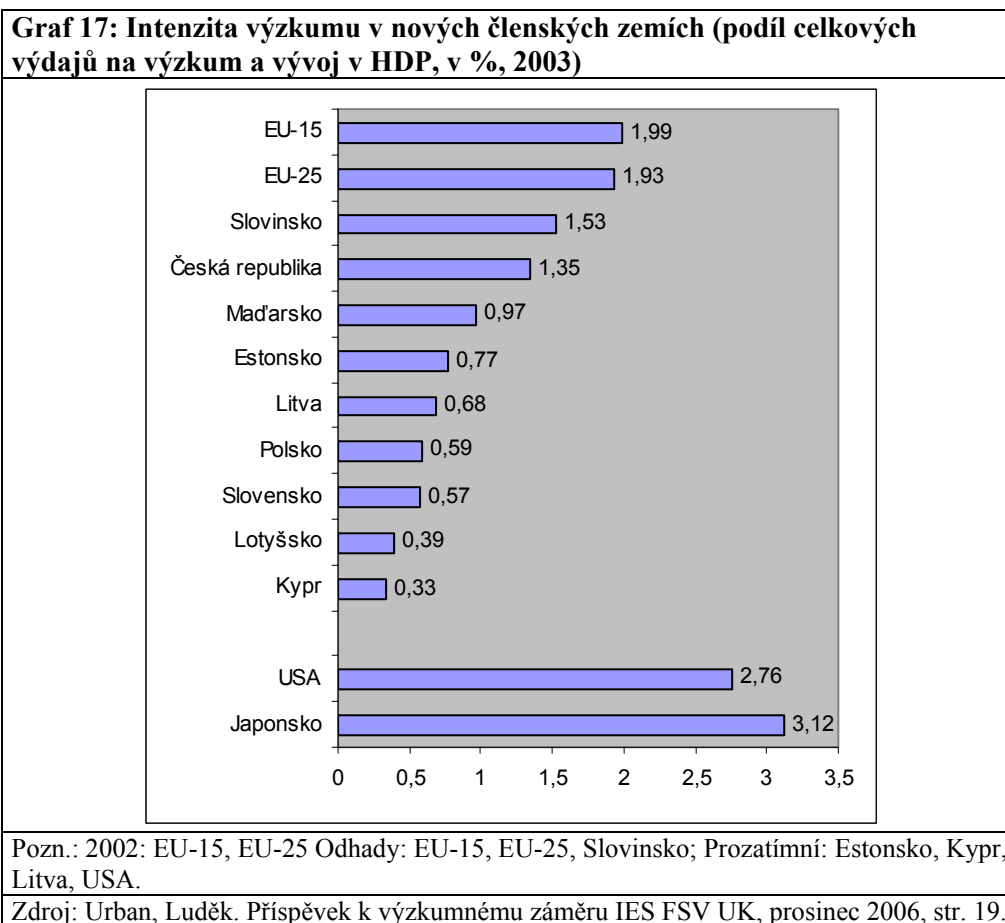
3.5.1 Podpora výzkumu a vývoje

Tradiční pohled na podporu výzkumu a vývoje navrhuje zvýšit podíl jeho financování, který bývá většinou vyjádřen jako procento z HDP. Projekt Lisabonské strategie doporučuje zvýšit investice do „R&D“ na 3% HDP členských států do roku 2010. Jednu třetinu této výše by pak měl zajistit stát ze svého rozpočtu, zbylé dvě třetiny by měl investovat soukromý sektor – firmy.¹³⁹ Celkový vývoj výdajů na „R&D“ je znázorněn v grafu 16.



Financování z veřejných zdrojů uskutečňuje stát. Vzhledem k tomu, že projekt Lisabonské strategie má nezávazný charakter, Komise nemůže členské státy při neplnění tohoto cíle sankcionovat. Přestože je tedy podíl státních výdajů v rámci EU stále nižší než v USA, na úrovni evropských institucí se v této věci pravděpodobně nepodaří dosáhnout významnějšího průlomu. Intenzitu výzkumu a vývoje v nových členských zemích dokumentuje následující graf 17. Současně je z něho patrné zaostávání EU (před rozšířením i po něm) jak za USA tak za Japonskem.

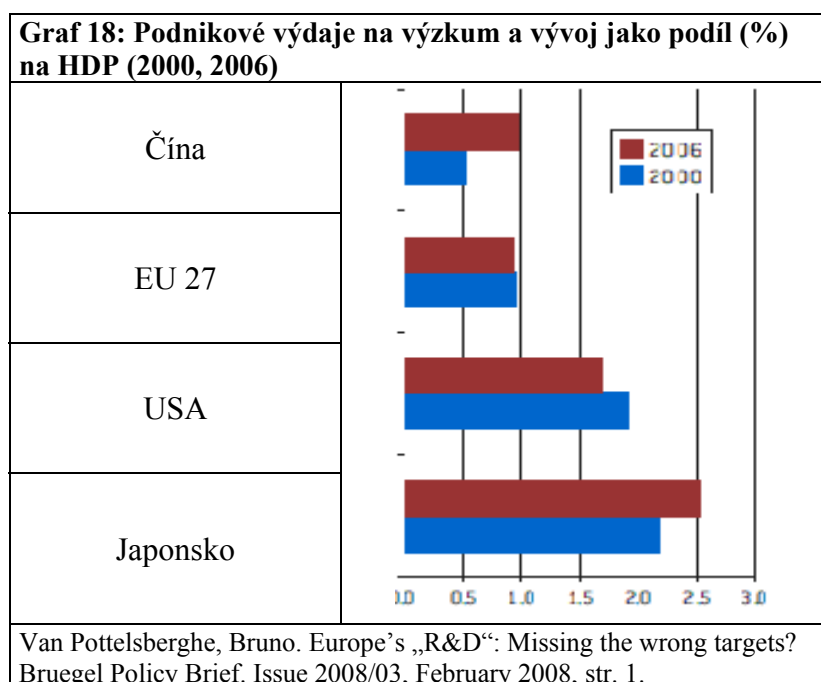
¹³⁹ Lisabonská strategie 2000, později v - Společně k růstu a zaměstnanosti. Nový začátek Lisabonské strategie. Sdělení předsedy Komise Barrosa k jarnímu zasedání Evropské rady, 2.2.2005, str. 21-22.



Odlišná je však situace v případě soukromého sektoru. Ani zde sice Komise nemá pravomoc nařizovat evropským firmám, jaký podíl svého obrátu mají investovat do výzkumu a vývoje (kromě toho by se jednalo o nepřípustný dirigismus), avšak klíčovým faktorem je zde vytvoření vhodných, motivujících podmínek pro tuto činnost. Vytvoření stimulačního prostředí pro investování soukromého sektoru v oblasti výzkumu a vývoje zdůrazňovala již komise Romana Prodiho 1999-2004. Její komisař pro vnitřní trh Fritz Bolkestein připomněl vládním ministrům, že:

„Žádná soukromá společnost nebude zvyšovat své investice do „R&D“ kvůli nějakému nabádání ministerskými úředníky a byrokraty. Nebo z toho důvodu, že jsme vytyčili tříprocentní cíl v nějakém dokumentu Komise. Společnosti budou více investovat do „R&D“ pouze tehdy, pokud budou očekávat, že je trh náležitě odmění. Proto namísto volání po navýšení investic do výzkumu a vývoje musíme vytvořit podmínky, díky nimž budou firmy v Evropě chtít více investovat.“¹⁴⁰

¹⁴⁰ Fritz Bolkestein, citováno v: Dinan, Desmond. Ever closer Union. Houndsmills: Palgrave Macmillan, 2005, str. 438.



Ze statistik vyplývá, že evropské firmy investovaly v roce 2000 do výzkumu a vývoje necelé 1% HDP přičemž v roce 2006 zůstala tato hodnota stále stejná. Opět se nabízí srovnání se Spojenými státy. Firmy se sídlem v USA investovaly v roce 2000 do „R&D“ v průměru necelé 2% HDP a o šest let později se držely stále kolem 1,75% HDP. Komparace hodnot z roku 2006 vyznívá pro EU nelichotivě i z toho důvodu, že v podnikových investicích do výzkumu a vývoje zaostává nejen za Spojenými státy, ale také za Čínou a Japonskem (viz. graf 18).

Investice do výzkumu a vývoje představují určité zvýšené riziko. V případě úspěšného dokončení nového produktu jsou s jeho komercializací spojené nadstandardní výnosy, ovšem v případě neúspěchu dochází ke ztrátám. Uvažování o způsobu motivace firem k investicím do výzkumu a vývoje zdůrazňuje skutečnost, že podnikatelské subjekty budou ochotny toto riziko podstupovat častěji, pokud budou mít zajištěn odpovídající osobní výnos. V podstatě jde o formu exklusivní odměny. Výnosy z investice do inovativního produktu by měly být po určitou dobu garantovány pouze tomu subjektu, který se o vývoj nového produktu zasloužil. Garanci „přivlastnění“ výnosu z této investice pak může zajistit zvláštní forma vlastnického práva – patent.¹⁴¹

Užívání výtěžků investic do výzkumu a vývoje je úzce spjato s problémem tzv. „free riding“, tedy parazitováním „černých pasažérů“. Pokud nejsou vlastnická práva dostatečně silně garantována, může se zneužívání výsledků cizího vývoje stát vážným

¹⁴¹ Pelkmans, Jacques. European integration. Methods and Economic Analysis. Essex: Pearson Education Limited, 2006, str. 187.

demotivujícím faktorem. Má-li vnitřní trh v tomto směru poskytovat svým aktivním firmám dostatečnou záruku, je nutné vytvořit *komunitární patent* s platností ve všech členských státech.¹⁴²

Náklady spojené s patentováním na vnitřním trhu jsou stále značné. Přestože je možné zažádat o přidělení patentu přes Evropský patentový úřad (European Patent Office), celá procedura je vzhledem k nárokům na jazykové překlady a obnovovací poplatky finančně velice náročná.¹⁴³

Přes dlouhotrvající úsilí vytvořit jednotný účinný a dostupný patentový systém pro všechny státy EU (počátky sahají až do 60. let), nejsou dosavadní výsledky příliš uspokojivé. Současná situace odráží neschopnost a neochotu členských států nalézt společná pravidla, která by umožňovala jednotný komunitární patent emitovat. Největší překážka se týká požadavků na překlad. Doposud musel každý z žadatelů o patent nechat celou jeho dokumentaci přeložit do všech úředních jazyků EU. Vzhledem k tomu, že pořízení překladu do jednoho úředního jazyka se blíží částce kolem 1400 EUR, celkové náklady dosahují závratných výšin.¹⁴⁴

Je nicméně třeba zdůraznit, že toto téma je v posledních měsících velmi živé a lze tak očekávat určité změny a posuny. Proces vyjednávání společných podmínek pro vydávání patentu slíbilo obnovit české předsednictví v první polovině roku 2009. Místopředseda české vlády pro evropské záležitosti Alexandr Vondra ve svém projevu u příležitosti „Dne inovací“ 5. března 2009 označil dostatečně zakotvená autorská práva za klíčový podnět pro tvorbu inovací. Upozornil současně, že systém patentů v EU zůstává nadále neefektivní a fragmentovaný. Získání patentu v EU je navíc až třikrát dražší než je tomu v USA nebo Japonsku.¹⁴⁵

Současný úřad, který zajišťuje administrativní proceduru spojenou s evropským patentem (European Patent Office), je nezávislá instituce stojící vně struktury EU. Evropský patent, jenž EPO zaštiťuje, není požadovaný komunitární patent s plošnou působností, ale spíše svazek jednotlivých národních patentů. Proto má-li být patent platný ve všech státech EU, musí být přeložen do všech jejích úředních jazyků.¹⁴⁶

¹⁴² Pelkmans, Jacques. European Integration. Methods and Economic Analysis, str. 308.

¹⁴³ Pelkmans, Jacques. European Integration. Methods and Economic Analysis, str. 308-309.

¹⁴⁴ Euractiv, Community Patent. <http://www.euractiv.com/en/industry/community-patent/article-117529> (27.4.2009).

¹⁴⁵ Innovation day Keynote Speech delivered by A. Vondra, deputy Prime minister for EU Affairs of the Czech republic. 5 March, 2009.

¹⁴⁶ Euractiv, Community Patent. <http://www.euractiv.com/en/industry/community-patent/article-117529> (27.4.2009).

Poměrně slibně se však jeví aktuální návrh řešení, který počet překladů omezuje. Konkrétně návrh počítá s dokumentací patentu v jazyce země původu a v Angličtině, která by plnila určitou jazykovou kontrolní funkci. Snížilo by se tak riziko vzniku nepřesných formulací, které by se v případě jediného překladu mohly objevit. Nepřesný překlad snižuje skutečnou právní ochranu vlastníka patentu a hrozí tak jeho zneužití. Výhodou předkládaného návrhu je skutečnost, že by obě jazykové verze byly rovnocenné a formulačně přesné.¹⁴⁷

Vyjednávání spjaté s komunitárním patentem tedy v evropských institucích stále pokračuje a konečný výsledek zůstává nejistý. V případě úspěchu by byla naplněna již několik desetiletí trávající výzva nejen z akademických ale také profesních kruhů.

Ve vztahu k podpoře vývoje a výzkumu je nicméně třeba připomenout ještě jedno často zmiňované opatření – zlepšení dostupnosti venture kapitálového financování. Vedle komunitárního patentu se jedná o další chybějící součást mozaiky, která tvoří komplex podmínek pro firemní investice do „R&D“.

Venture kapitálové zdroje se od tradičního způsobu financování velmi liší. Jsou zaměřeny především na inovativní společnosti, které přicházejí s produktem, který má potenciál výrazně zasáhnout do sortimentu stávající konkurence nebo dokonce vytvořit úplně nový trh. Charakteristickým rysem tohoto typu podnikatelských aktivit je samozřejmě vysoká míra rizikovosti, jež je při inovativních činnostech nevyhnutelná. Finanční prostředky mohou být poskytnuty v několika fázích rozvoje firmy. Nejvíce pomocné přitom bývají ty, které firma získává ještě na samém počátku svého vzniku před realizací podnikatelského záměru.

Vyšší míra rizikovosti současně přináší očekávání lepšího zhodnocení. Finanční instituce (banky) však často nejsou ochotny toto zvýšené riziko podstupovat. Důsledkem je situace, kdy dostupnost zdrojů rizikového kapitálu v ekonomikách států EU není dostatečná. Navzdory tomu, že si některé evropské země jako Dánsko, Švédsko či Velká Británie v tomto ohledu vůbec nevedou špatně, sektor venture kapitálového financování zůstává v EU ve srovnání s USA málo rozvinutý.¹⁴⁸

Podpora vzniku celoevropského venture kapitálového prostoru se jevila jako vhodným řešením dané situace. Aktivita Komise na tomto poli sahají do konce 90. let (přesněji do roku 1998), kdy byl představen plán tzv. Pan-evropského trhu rizikového kapitálu (Pan-European risk capital market). Hlavním podpůrným argumentem pro tento krok bylo tvrzení, že

¹⁴⁷ Urban, Luděk. Vnitřní trh je nejpozoruhodnějším výsledkem evropské integrace. E15, 12.3.2009. www.e15.cz (26.4.2009).

¹⁴⁸ Barysch, Katinka; Tilford, Simon; Whyte, Philip. The Lisbon Scorecard VIII. Is Europe ready for an economic storm? London: CER, February 2008, str. 60-61.

nedostatečná rozvinutost a fragmentace trhu do několika menších částí omezuje tok rizikového kapitálu do potřebných lokalit.¹⁴⁹

Idea pan-evropského trhu rizikového kapitálu byla realizována pod oficiálním názvem „Risk capital action plan“. Představovala v tomto směru nejvýznamnější iniciativu podniknutou na úrovni EU v 90. letech. Záměrem plánu bylo podpořit venture kapitálové investice prostřednictvím strukturálních fondů a kapitálových trhů. Vzhledem k tomu, že v Evropě je tradičně nejslabším článkem finančního řetězce fáze založení firmy (start-up phase), byly finanční prostředky z těchto zdrojů zacíleny právě na prvotní podporu podnikatelských záměrů.¹⁵⁰

Výsledný efekt tohoto programu však zůstal poněkud za očekáváním. Evropská komise sestavila hodnotící zprávu k implementaci „Risk Capital Action Plan“, v níž se vyjádřila k jeho dosavadním výsledkům. Navzdory dílčím úspěchům v oblastech méně rizikových odkupů (less risky buy-outs) a návazného financování (follow on investments), zůstal pokrok v ostatních vytyčených oblastech poměrně slabý.¹⁵¹

Největší slabinu evropských kapitálových zdrojů – fáze zakládání podniku – se zmírnit nepodařilo. Nejtěživější situace byla identifikována ve financování sektoru hi-tech, kde objem investovaných prostředků v roce 2002 poklesl oproti roku 2000 o 58% (tabulka 10, viz. příloha). Pro budoucnost výzkumu a vývoje je přitom tato oblast klíčová. Mezera ve venture kapitálovém financování v EU ve srovnání s USA navíc stále přetrvává, neboť objem investic tohoto typu ve Spojených státech byl v roce 2001 třikrát větší než v Evropě.¹⁵²

Podobné linie hodnocení venture kapitálového financování v EU se drží i vnější komentátoři. V pohledu na tuto problematiku se shodují ve svých hodnotících zprávách jak Jean Sapir tak Wim Kok. Oba autoři zdůrazňují, že v oblasti venture kapitálových zdrojů musí být dosaženo výraznějších pokroků. Jean Sapir poukazuje na fakt, že financování počátečních fází rozvoje podnikání prostřednictvím rizikového kapitálu dosahovalo v EU mezi lety 1999 - 2001 pouze 0,05% HDP, zatímco v USA byl podíl o 0,12 procentních bodů vyšší – 0,17% HDP. Nižší podíl využití rizikového kapitálu jde však současně ruku v ruce s nižší ziskovostí tohoto druhu investic v Evropě ve srovnání se Spojenými státy.¹⁵³

¹⁴⁹ Harris, Neil. European Business. Basingstoke: Macmillan, 1999. str. 204.

¹⁵⁰ Mousiss, N. Access to European Union: Law, Economics, Policies, str. 354-356.

¹⁵¹ European Commission Press release, “Action Plan: Final report highlights success over five years and shows buy-outs up but venture capital down in 2002,” 2003.

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/03/1506&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en> (26.4.2009).

¹⁵² European Commission Press release, “Action Plan: Final report highlights success over five years and shows buy-outs up but venture capital down in 2002,” 2003.

¹⁵³ High-level Study Group chaired by André Sapir. An Agenda for a growing Europe, 2003, str. 38.

Wim Kokova zpráva opakuje obecně přijímaný fakt, že prostředí pro investice do rizikového kapitálu musí být atraktivnější. Podle Wim Koka navíc zůstávají kapitálové trhy roztržštěny a pod svou kritickou velikostí. Riziko, které musejí podstupovat investiční fondy a soukromí investoři je neúměrně vysoké, neboť výstupní možnosti (např. ve formě odprodeje akcií) zůstávají omezené.¹⁵⁴

3.5.2 Podpora inovací v sektoru služeb

Podpora inovací v sektoru služeb představuje samostatné téma, které však nenabízí tak konkrétní a jednoznačné návody jako tomu bylo v případě podpory inovací v hi-tech a průmyslovém sektoru. Cílem není detailní analýza možných zlepšení na úrovni evropských politik, ale spíše hrubý náhled na danou problematiku. Klíčovým poznáním v oblasti podpory inovací v sektoru služeb je skutečnost, že změny musejí probíhat napříč jednotlivými evropskými politikami. Těžko lze upřednostnit jednu politiku před ostatními, neboť politika na podporu výzkumu a vývoje nemá v sektoru služeb svůj ekvivalent.

Předně je třeba opět upozornit, že sektor služeb se na HDP většiny evropských států podílí cca ze 70%. Oproti sektoru služeb je příspěvek průmyslového sektoru k tvorbě hrubého domácího produktu výrazně nižší, obvykle kolem 20%. Přes svůj význam pro růst hospodářství je objem obchodovaných služeb na vnitřním trhu EU relativně malý – z celkového objemu obchodu tvoří pouze 20%.¹⁵⁵

Zvýšení produktivity o jedno procento v sektoru služeb bude mít tedy pro růst životní úrovně v EU větší přínos než stejný nárůst produktivity v sektoru průmyslovém. Obtížnější obchodovatelnost služeb souvisí bezesporu s jejich charakterem – jejich spotřeba je velmi často vázána na lokalitu poskytovatele. Důležité srovnání pohybu služeb v rámci Evropské unie nicméně ukazuje, že intenzita obchodu se službami je vyšší uvnitř členských států než je tomu na vnitřním trhu – tedy přes státní hranice. Podíl komunitárního obchodu se službami se navíc v posledních letech snižuje.¹⁵⁶

Tato skutečnost představuje poměrně palčivý problém, neboť jedním z hlavních faktorů, které mohou pomoci zvýšit produktivitu/inovace v sektoru služeb, je intenzita konkurence. Jak bylo naznačeno v předcházející kapitole pojednávající o vlivu hospodářské

¹⁵⁴ High-level Group chaired by Wim-Kok. Facing the Challenge. The Lisbon Strategy for Growth and Employment. Luxembourg, 2004, str. 29-30.

¹⁵⁵ High-level Group chaired by Wim-Kok. Facing the Challenge. The Lisbon Strategy for Growth and Employment. Luxembourg, 2004, str. 25.

¹⁵⁶ Barysch, Katinka; Tilford, Simon; Whyte, Philip. The Lisbon Scorecard VIII. Is Europe ready for an economic storm?, str. 51.

soutěže na ekonomický růst, jsou to právě překážky vstupu a výstupu z trhů, které ochraňují méně konkurenceschopné soutěžitele a brání vstupu inovativních hráčů.

Zdá se tedy, že prvořadé opatření na podporu inovací v sektoru služeb by mělo směřovat k eliminaci přeshraničních překážek jejich volného pohybu. Integrací národních sektorů služeb může vzniknout silnější konkurenční prostředí, které bude mít motivační efekt na všechny zúčastněné soutěžitele. To se týká také sektoru velkoobchodních a maloobchodních služeb, ve kterém podle grafu 14 Evropská unie vykazuje největší mezeru v inovacích (TFP) ve srovnání se Spojenými státy.

Problém roztržitosti trhů služeb si samozřejmě uvědomuje také Komise. Ta již v roce 2002 vypracovala hodnotící zprávu,¹⁵⁷ která se soustřeďuje přímo na oblast volného pohybu služeb a snaží se identifikovat bariéry, jež jednu ze čtyř základních „svobod“ vnitřního trhu nadále omezují. Každý segment sektoru služeb je přitom v přeshraničním styku omezován svými specifickými bariérami. Například poskytování finančních služeb může být zatíženo rozdíly v národních zúčtovacích a vypořádacích systémech, zatímco poskytování advokátních služeb bude omezeno požadavky na profesní kvalifikaci daného právníka.

Zpráva Komise nicméně identifikuje určité společné rysy současných překážek, které je možné nalézt ve více různých oblastech sektoru služeb. Především je znatelná změna v typu bariér. Zatímco plány na dokončení vnitřního trhu z 80. let počítaly především z eliminací fyzických a technických omezení, v současnosti působí volnému pohybu služeb největší potíže „právní“ překážky, vystupující nejčastěji v podobě národní, regionální a místní regulace. Rozhodování úřadů o vydání povolení cizímu poskytovateli služeb ke vstupu na domácí trh jsou často netransparentní a snižují předvídatelnost výsledku. V důsledku tak přispívají k pocitu nejistoty jak aktuálního žadatele tak i jeho potenciálních následovníků.¹⁵⁸

Tato situace odráží jednak neochotu členských států přizpůsobit své právní podmínky společným komunitárním požadavkům a jednak nedůvěru ve kvalitu právního zajištění služeb v ostatních členských státech. Jedním z klasických případů administrativního přetížení je problém dvojích úředních kontrol. Jedná se o situace, kdy členské státy uplatňují stejný režim pro subjekty poskytující službu v zahraničí i pro subjekty, které službu poskytují ze své

¹⁵⁷ Commission of the European Communities. Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the state of internal market for services. Brussels, 30.7.2002.
http://ec.europa.eu/internal_market/top_layer/index_19_en.htm (27.4.2009).

¹⁵⁸ Commission of the European Communities. Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the state of internal market for services, str. 7.

domovské země do zahraničí. Poskytovatel přeshraničních služeb přitom podléhá dohledu jak svých národních autorit tak právnímu režimu státu, ve kterém své služby nabízí.¹⁵⁹

V roce 2005 Komise vznesla průlomový návrh směrnice (Bolkesteinova směrnice), která by ustanovila obecná, univerzální pravidla pro poskytování služeb na vnitřním trhu. Tato iniciativa měla překonat výše zmíněné překážky spojené s odlišnostmi právních úprav členských států. Směrnice zaváděla princip „země původu“, jenž je aplikován pro volný pohyb zboží na základě rozhodnutí ESD v případě „Casiss de Dijon“. Jedná se o značně zjednodušující opatření, podle kterého musí být umožněno vyvážet výrobek do jakéhokoliv členského státu v případě, že byl legálně uveden na trh v zemi původu.¹⁶⁰

Toto opatření by v případě aplikace na sektor služeb znamenalo v procesu dokončování vnitřního trhu významný průlom. Návrh se však objevil příliš brzy po rozšíření EU o 10 zemí střední a východní Evropy. Někteří z bohatých „starých“ členů (Německo, Francie) projeví obavu, že by přijetí směrnice v navrhované podobě odstartovalo tzv. „race to the bottom“ (plošné snižování požadavků pro poskytovatele služeb ve snaze přitáhnout co nejvíce firem z ostatních států EU).¹⁶¹

Přijetí směrnice bylo zablokováno a její návrh přepracován. Směrnice ve své nové podobě již princip „země původu“ do svého rámce nezahrnula. Nová norma byla členskými státy přijata v roce 2006 a v platnost vstoupí v roce 2010.¹⁶² Úprava volného pohybu služeb na vnitřním trhu tak bude i nadále založena na sektorovém principu, kdy se jednotlivá odvětví budou řídit minimálními standardy určenými na komunitární úrovni. Právo na přeshraniční nabídku služeb je pak jejich poskytovatelům zesíleno zárukami k působení na celém území Evropské unie.¹⁶³

Výhlídky na propojení stále roztržitého trhu služeb v rámci EU tak nejsou příliš optimistické. Přestože může v některých státech dojít ke zlepšení nabídky a zintenzivnění konkurence, významné národní bariéry přetrvávají. Budou muset být totiž překonávány individuálně a v každém státě a odvětví služeb odděleně.¹⁶⁴ Významnější růst technologického pokroku a inovací tak v této sféře v dohledné době očekávat nelze.

¹⁵⁹ Commission of the European Communities. Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the state of internal market for services, str. 7.

¹⁶⁰ Šlosarčík, Ivo. Politický a právní rámec evropské integrace. Praha: EUROPEUM, 2005, str. 229.

¹⁶¹ Barysch, Katinka; Tilford, Simon; Whyte, Philip. The Lisbon Scorecard VIII. Is Europe ready for an economic storm?, str. 56.

¹⁶² Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2006/123/ES ze dne 12. prosince 2006 o službách na vnitřním trhu. Evropská komise http://ec.europa.eu/internal_market/services/services-dir/proposal_en.htm#final (28.4.2009).

¹⁶³ Šlosarčík, Ivo. Politický a právní rámec evropské integrace, 2005, str. 229.

¹⁶⁴ Barysch, Katinka; Tilford, Simon; Whyte, Philip. The Lisbon Scorecard VIII. Is Europe ready for an economic storm?, str. 57.

3.6 Závěr: Implikace pro politiku

Tato kapitola ukázala, že výzkum a vývoj je jedním z významných činitelů, kteří promlouvají do výkonu ekonomik evropských států. Endogenní růstové teorie přikládají technologickému pokroku velkou váhu a naznačují, že se jedná o klíčový faktor, jenž může ekonomice zajistit dlouhodobý růst. V ekonomické praxi pak záleží na tom, do jaké míry dokáže vybrané hospodářské odvětví z výsledků výzkumu a vývoje těžit. Potenciál sektoru průmyslu nebo služeb k inovacím se projevuje v jeho schopnosti vytvářet přidanou hodnotu a udržovat dlouhodobý růst.

Zaostávání EU za USA v hospodářském výkonu má své počátky již v sedmdesátých letech, kdy evropské ekonomiky vyčerpaly možnost imitovat a přebírat technologie ze Spojených států. Konvergence hospodářského výkonu v Evropě se tehdy zastavila na 70% úrovni USA a zůstává od té doby konstantní. Mezera výstupu obou ekonomik se tak v absolutních číslech stále zvyšuje. Potřeba vlastní výzkumné iniciativy ve státech EU by tak měla zůstat mezi evropskými prioritami.

André Sapir ve své výše zmíněné zprávě spatřuje za neutěšenou situací tři hlavní faktory, jež se na zaostávání výkonnosti Evropského hospodářství podílejí stejnou měrou. Jedná se jednak o nižší celkovou zaměstnanost, pak nižší počet odpracovaných hodin reflektující preference Evropanů k volnému času a v neposlední řadě nižší produktivitu práce. Právě slabé hodnoty posledního ukazatele jsou podle analýzy Komise z plných dvou třetin ovlivňovány pomalým růstem souhrnné produktivity faktorů (TFP), jenž reprezentuje diskutovanou úroveň technologického pokroku. Kromě obecné identifikace významu „R&D“ pro hospodářský růst lze tedy také poměrně přesně určit, do jaké míry se pomalejší rozvoj technologií v sektorech průmyslu a služeb podílí na celkovém zaostávání růstu EU za USA.

Další výklad naznačil, že dynamicky se rozvíjející odvětví s velkým růstovým potenciálem jako jsou informační a telekomunikační technologie (ICT) a biotechnologie jsou doménou Spojených států. Státy EU jsou totiž co do počtu největších světových firem v této oblasti zcela jednoznačně pozadu. Náskok USA ve sledovaném vzorku firem podle dat z magazínu Forbes (2009) činí alarmujících 126%. O rozdílu v odvětvové specializaci na obou stranách Atlantiku tedy není pochyb.

Obraz stavu dynamicky inovujících společností doplňuje komparace počtu mladých inovativních firem v EU a USA, které jsou snáze schopné vyvinout nové produkty a technologie. Z ní vychází, že na vnitřním trhu EU těchto firem působí nižší počet a ve srovnání s USA také méně investují do „R&D“. Význam nově vznikajících firem pro šíření

inovativních výrobků a služeb pak dokumentuje velikost podílu zcela nové produkce na celkových prodejkách firem kategorie YIC (young radical innovators).

Zjištění významu vybraných dynamických odvětví pro hospodářský růst je v souladu s obecněji uznávaným názorem na danou problematiku. Mnozí autoři však upozorňují, že technologický pokrok není reprezentován pouze výsledky výzkumu a vývoje, ale obecněji schopností firem vytvářet inovace. Podrobnější analýza pak naznačila, že pomalejší tempo technologického pokroku (TFP) se v EU projevuje nejen ve zmíněných průmyslových odvětvích, ale také v sektoru služeb.

Toto zjištění je nesmírně významné. Sektor služeb je na rozdíl od odvětví průmyslu výrazně méně závislý na výzkumu a vývoji, ale přesto je schopen generovat přidanou hodnotu. Odvětví sektoru služeb jako finančnictví, malo- a velkoobchodní služby a ostatní obchodní služby totiž vykazují co do inovací největší zaostalost ve srovnání s USA. Potvrzuje se tak domněnka, že stimulace hospodářského růstu by se neměla omezovat pouze na oblast výzkumu a vývoje (viz. podkapitola „4 Politika na podporu výzkumu a vývoje na úrovni EU“), ale měla by zohlednit potřeby také ostatních sfér ekonomiky.

Vyvážený přístup k podpoře hospodářského růstu v EU musí stimulovat jak investice do výzkumu a vývoje (především ze soukromého sektoru), tak zvyšování kvality služeb. Obě sféry si však vyžadují odlišný přístup. Výše zmíněný výklad nabídl určité podněty. V oblasti podpory „R&D“ je třeba urychleně dokončit funkční podobu komunitárního patentu a věnovat více úsilí k vytvoření dostupných venture kapitálových zdrojů.

Oblast služeb na vnitřním trhu pak představuje neméně složitý problém. Zlepšit jejich kvalitu a inovativnost lze pravděpodobně nejúčinněji posílením konkurenčního prostředí na vnitřním trhu. Pouze větší konkurenční tlak přiměje soutěžitele k efektivnějšímu chování a k pozornějšímu zohlednění spotřebitelských potřeb. Nadějná iniciativa Komise v podobě návrhu Bolkesteinovy směrnice však zůstala za očekáváním. Vytvoření skutečně volného pohybu služeb je v současnosti otázkou vzdálené budoucnosti.

Je tedy důležité znovu zdůraznit, že výzkum a vývoj nelze ztotožňovat s inovacemi. Předchozí výklad naznačil, že zatímco růst odvětví jako ICT a biotechnologie je na intenzivním výzkumu a vývoji zcela závislý, odvětví sektoru služeb jako finančnictví či malo- a velkoobchod generují přidanou hodnotu bez výrazných investic do „R&D“. Obě sféry jsou však pro hospodářský výkon významné a neměly by být v teorii ani praxi politické ekonomie opomíjeny.

Závěr

Problematika zaostávání hospodářské výkonnosti Evropské unie za Spojenými státy je velice komplexním tématem. Úvodní kapitola této diplomové práce ukázala, že výkonnost evropské ekonomiky od konce druhé světové války sice roste, v přímém srovnání se Spojenými státy se však od sedmdesátých let její konvergence zastavila. Tento fakt se doposud nepodařilo změnit, přestože si EU v roce 2000 vytyčila v rámci Lisabonské strategie ambiciózní cíl stát se do roku 2010 „nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější znalostní ekonomikou, schopnou udržitelného hospodářského růstu s více a lepšími pracovními místy a s větší sociální soudržností“.¹⁶⁵

Ve druhé kapitole jsem se zaměřil na téma hospodářské soutěže a jeho přínos ke zvýšení výkonnosti evropské ekonomiky. Výchozí teoretický rámec tzv. střednědobé růstové prémie je rozdělen do dvou fází. První z nich předpokládá, že integrací národních ekonomik za vzniku jednotného vnitřního trhu dochází k zesílení konkurence. Do přímého obchodního styku se totiž dostává větší počet aktérů, jež vzájemně soutěží. Zesílená konkurence pak ve druhé fázi vede k restrukturalizaci v jednotlivých odvětvích. Neefektivní firmy krachují a ostatní se snaží posílit své tržní postavení prostřednictvím fúzí. Přeshraniční fúze a akvizice na vnitřním trhu jsou nástrojem, jenž firmám umožňuje využívat při své produkci úspor z rozsahu a stát se efektivnější a tedy výkonnější. Na makroekonomické úrovni se tento restrukturalizační proces projeví jako zmíněná střednědobá růstová prémie.

Empirické zkoumání ukázalo v obou fázích realizace střednědobé růstové prémie odlišné výsledky. Přestože podmínky pro fúze a akvizice na vnitřním trhu nejsou zcela ideální (to platí zejména pro nepřátelská převzetí), komunitární legislativa usilující o eliminaci právních překážek přeshraničních fúzí tomuto druhu kapitálových transakcí napomáhá. Aktivita Komise v oblasti ochrany hospodářské soutěže realizaci fúzí nebrání, neboť v rámci principu efektivní soutěže (workable competition) je v průměru 86% notifikovaných fúzí povoleno již v první fázi řízení.

Potenciální překážky realizace střednědobé růstové prémie je tak možné identifikovat spíše v její první fázi. Analyzovaná data think-tanku CPB „Relation entry, exit and productivity (...)“ ukázala, že evropské firmy musejí ve srovnání se svými protějšky v USA při vstupu na trh dosáhnout až dvojnásobné velikosti, aby mohly soutěžit s etablovanou

¹⁶⁵ Evropská komise, Lisabonská strategie, http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/policies/art2377_cs.htm (13.5.2009).

konkurencí. Tento závěr potvrzuje také André Sapir, jenž poukazuje na vyšší rychlost obměny firem v odvětví v USA oproti trhům v EU. Na konci devadesátých let bylo mezi 50 největšími firmami založenými v USA 12% subjektů mladších 20-ti let, zatímco ve vzorku vztaženém na Evropu to byly pouze 4% firem.

Příčiny této situace lze spatřovat v přetrvávajících bariérách, jež omezují prostupnost trhů. Bariéry většinou bývají nalézány na straně nabídky. Jde o překážky, jež omezují přístup firem na vnitřní trh, případně ztěžují jejich konkurenceschopnost, či je jinak znevýhodňují v jejich hospodářské činnosti oproti domácím výrobcům či poskytovatelům služeb. Může se jednat například o bariéry administrativní a daňové (v případě zboží) nebo o překážky vyplývající z odlišných národních požadavků na poskytování služeb.

Kromě tohoto tradičního pohledu na charakter bariér omezujících volný pohyb zboží a služeb je třeba zmínit ještě jeho důležitou alternativu. Egan a Mc Kiernan se v publikaci „Inside Fortress Europe“ zaměřují na stranu poptávky – na preference spotřebitelů a vliv jejich chování na fungování volného pohybu zboží a služeb. Autoři tvrdí, že viditelná nestejnost tržních podílů jedné firmy v různých státech EU nemusí být nutně způsobena obchodními bariérami.

Pokud si konkrétní firma udržuje vysoký podíl na domácím trhu zatímco v sousední zemi se téměř není schopná prosadit, nemusí být tento jev zapříčiněn ochrannou obchodní politikou sousedního státu. Do úspěchu firmy v přeshraničních aktivitách promlouvají také preference místních spotřebitelů, které bývají kulturně podmíněné. Narozdíl od Spojených států přetíná vnitřní trh Evropské unie 27 národnostně-kulturních bariér, které vytvářejí volnému pohybu zboží přirozenou hráz.

Třetí kapitola této diplomové práce byla zaměřena na problematiku výzkumu a vývoje v Evropské unii. Výzkum a vývoj se promítá do technologického pokroku, jenž je dle současných ekonomických teorií endogenního růstu klíčovým faktorem pro udržení dlouhodobého hospodářského růstu. André Sapir ve své zprávě „An Agenda for a growing Europe“ spatřuje za výkonnostní mezerou mezi EU a USA tři hlavní faktory, které se na této situaci podílejí stejnou měrou. Jmenuje přitom nižší celkovou zaměstnanost, nižší počet odpracovaných hodin reflektující preference Evropanů k volnému času a v neposlední řadě nižší produktivitu práce.

Právě slabé hodnoty posledního ukazatele jsou podle analýzy Komise z plných dvou třetin ovlivňovány pomalým růstem souhrnné produktivity faktorů (TFP), jenž reprezentuje diskutovanou úroveň technologického pokroku. Analýza potvrdila obecněji sdílený názor, že

pro hospodářský růst jsou významná dynamicky se rozvíjející odvětví náročná na výzkum a vývoj jako ICT a biotechnologie. Mnozí autoři však upozorňují, že technologický pokrok není reprezentován pouze výsledky výzkumu a vývoje, ale obecněji schopností firem vytvářet inovace. Podrobnější analýza pak naznačila, že pomalejší tempo technologického pokroku (TFP) v EU v porovnání s USA se od poloviny 90. let projevuje nejen ve zmíněných průmyslových odvětvích ale také v sektoru služeb.

Toto zjištění je zcela zásadní. Odvětví sektoru služeb jako maloobchodní a velkoobchodní služby a finančníctví se podílejí na celkovém zaostávání v růstu technologického pokroku EU za USA větší měrou nežli průmyslové sektory náročné na výzkum a vývoj. Technologický pokrok v odvětví totiž není ztotožnitelný s výzkumem a vývojem. Pro sektor služeb lze obecně říci, že jeho schopnost vytvářet inovace a generovat přidanou hodnotu není závislá na investicích do výzkumu a vývoje, ale spíše na praktickém využití jeho výsledků. Potvrzuje se tak domněnka, že stimulace hospodářského růstu by se neměla omezovat pouze na oblast investic do „R&D“ v průmyslu, ale měla by zohledňovat také potřeby sektoru služeb.

Přístup k podpoře hospodářské výkonnosti v Evropské unii musí být vyvážený. Je třeba stimulovat nejen soukromé investice do výzkumu a vývoje, ale také se zasadit o zvýšení kvality služeb poskytovaných na vnitřním trhu. Obě sféry si však vyžadují odlišný přístup. Analýza provedená v rámci třetí kapitoly nabízí určité podněty. V oblasti podpory „R&D“ je třeba soustředit činnost na dokončení funkční podoby komunitárního patentu a věnovat více úsilí k vytvoření dostupných venture kapitálových zdrojů.

Pro budoucí vývoj výkonnosti evropské ekonomiky se nicméně zdá být zásadní dynamika v sektoru služeb. Postup směřující ke zvyšování jeho inovativnosti a kvality by měl být založen na posilování soutěžního prostředí na vnitřním trhu, jež bude na jednotlivé poskytovatele služeb vytvářet konkurenční tlak. Pouze větší konkurenční tlak přiměje soutěžitele k efektivnějšímu chování a k pozornějšímu zohlednění spotřebitelských potřeb.

Slibná iniciativa Komise ztělesněná v návrhu Bolkesteinovy směrnice však očekávaný průlom nepřinesla. Volný pohyb služeb na vnitřním trhu tak zůstává spíše proklamací na papíře nežli reálným faktem. Zkušenost ukazuje, že jeho dokončení závisí především na ochotě členských států nabídnout určité národní ústupky ve prospěch ekonomických zájmů Společenství a jeho dlouhodobé prosperity.

Summary

Diploma thesis „Economic performance of the EU vis-à-vis the USA” dealt with the issue of EU economic underperformance vis-à-vis the US economic efficiency. This negative trend can be observed since the early 70s. The analysis was based on the assumption that the economic gap between both economies rests on structural grounds. The lead-in chapter indicated that although the European economy has exhibited growth trend since the end of WW2, in the early 70’s its performance stabilised on 70% of the American output. The gap has remained ever since.

In 2000 the EU has adopted a growth and competition strategy (Lisbon strategy), which was designed with the ambition to make the difference. Nevertheless, its ambitious goal to create the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the World with more and better jobs by 2010 has not been achieved so far.

This paper focused on two areas, which are important for economic growth in the EU. Firstly, it is the economic competition in the Common market. This theme is directly related to the process of European economic integration. Theoretical model developed by Baldwin indicates, that market integration in the EU strengthens economic competition. Consequently, firms operating in the Common market are forced to improve their productivity. In order to safeguard their market position, firms merge with others, so that they can realise economies of scale. Enhanced productivity in the respective industries triggers the so called “midterm growth premium”.

Hence, good market accessibility should stimulate productivity growth in the respective industry. However, the analysis indicated that firms in the Common market have to face higher barriers to entry and exit than their counterparts in the US. The study also revealed that markets in the US are more dynamic in terms of company circulation. It means that efficient competitors replace uncompetitive firms more easily in the US than in the EU.

The second field of study dealt with research and development in the EU member states. Present endogenous growth theories assume that technological progress is a crucial factor of long-term economic growth. Industry comparison between EU and USA indicated that dynamic R&D intensive sectors such as biotechnology and ICT are much less developed in Europe. European Common market should therefore create conditions favourable to business funded R&D (e.g. Community patent, venture capital funds) so that more and better innovations can be introduced in the EU.

In contrast to the traditional argument stressing the importance of R&D investments for economic performance, the alternative view points out the significance of innovations in general. Innovations introduced in the service sector are not likely to be R&D intensive, however, their contribution to value added growth is not to be neglected. Statistical evidence proved, that significant proportion of the productivity gap between the EU and the US emerged due to the slow innovation drive in the service sector. Hence, ICT and biotechnology sectors are not the only ones to blame. Especially wholesale, retail trade and finance lack behind their counterparts in the US. European service sector low innovative capacity has to be improved. In this respect increased competition in the Common market could do a great deal.

However, a promising proposal introduced by the Commission (Bolkestein Directive) whose aim was to create a real internal market for services, was rejected by the member states. Hence, it seems that in the near future the current state of affairs in the service sector shall remain unchanged.

Použitá literatura

Monografie

Artis, Michael John – Nixon, Frederick Ian. The Economics of the European Union: policy and analysis. Oxford: Oxford University Press, 2007.

Artis, Michael John – Nixon, Frederick Ian. The Economics of the European Union: policy and analysis. Oxford: Oxford University Press, 2001.

Baldwin, Richard – Wyplosz, Charles. Ekonomie evropské integrace. Praha: Grada Publishing, 2008.

Dinan, Desmond. Ever closer Union. Houndsmills: Palgrave Macmillan, 2005.

Eagan, Colin – McKiernan, Peter. Inside Fortress Europe. Strategies for the Single Market. Addison-Wesley Publishing Company, 1993.

El-Agraa, M. Ali. The European Union. Economics and Policies. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.

Harris, Neil. European business. Basingstoke: Macmillan, 1999.

Jovanovic, N. Miroslav. The Economics of European Integration. Limits and Prospects. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2005.

Mankiw, Gregory. Macroeconomics. New York: Worth Publishers, 2001.

Meier G. M., Rauch J. E. Leading Issues in Economic development. Oxford: Oxford University Press, 2005.

Mercado, Simon. European business. Harlow: Financial Times Prentice Hall, 2001.

Molle, Willem. The Economics of European integration. Aldershot: Ashgate Publishing Limited, 2001.

Moussis, Nicholas. Access to European Union. Law, Economics, Policies. Rixensart: European Study Service, 2007.

Pelkmans, Jacques. European integration. Methods and Economic Analysis. Essex: Pearson Education Limited, 2006.

Soukup, Jindřich; Pošta, Vít; Neset, Pavel; Pavelka, Tomáš; Dobrylovský, Jiří. Makroekonomie. Moderní přístup. Praha: Management Press, 2007.

Šlosarčík, Ivo. Politický a právní rámec evropské integrace. Praha: EUROPEUM, 2005.

Odborné publikace think-tanků

Aghion, Philippe. A primer on innovation and growth. Bruegel Policy Brief. Issue 2006/06.

Barysch, Katinka; Tilford, Simon; Whyte, Philip. The Lisbon Scorecard VIII. Is Europe ready for an economic storm? London: CER, February 2008.

Burkart, Mike. Economics of Takeover Regulation. Stockholm: Stockholm School of Economics ECGI, 1999.

Canton, Erik; Minne, Bert; Niuwenhuis, Ate; Smid, Bert; Mark van der Steeg. Human Capital, „R&D“ and competition in macroeconomic analysis. Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2005.

De Grauwe, Paul (2008) „Let's stop being gloomy about Europe“, CEPS Working Document No. 293/May 2008.

High-level Study Group chaired by André Sapir. An Agenda for a growing Europe, 2003.

High-level Group chaired by Wim-Kok. Facing the Challenge. The Lisbon Strategy for Growth and Employment. Luxembourg, 2004.

Jackson, Gregory – Höpner, Martin. „An Emerging Market for Corporate Control? The Mannesmann Takeover and German Corporate Governance“, MPIfG Discussion Paper 01/4, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, 2001.

Kocsis, Viktoria; Lukach, Ruslan; Minne, Bert; Shestalova, Victoria; Zubanov, Nick and Henry van der Wiel. „Relation entry, exit and productivity - An overview of recent theoretical and empirical literature“, Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2008.

McCahery, A. Joseph – Renneboog, Luc et al. The Economics of the Proposed Takeover Directive. Research Report in Finance and Banking. Brussels: CEPS, 2003.

Pisani-Fery, Jean. What's wrong with Lisbon? Bruegel, Revised, July 2005.

Pisani-Fery, Jean – Sapir, André. Last exit to Lisbon. Bruegel: Bruegel policy contribution. March 2006.

Tilford, Simon. Is EU competition policy an obstacle to innovation and growth? London: Centre for European Reform, 2008.

Urban, Luděk. Složitá cesta k inovativní Evropě. Příspěvek k výzkumnému záměru FSV UK. Praha 2006.

Van Pottelsberghe, Bruno. Europe's „R&D“: Missing the wrong targets? Bruegel Policy Brief. Issue 2008/03, February 2008.

Véron, Nicolas. „Farewell National Champions“ Bruegel Policy Brief, Issue 2006/04.

Veugelers, Reinhilde. A lifeline for European young radical innovators. Bruegel policy Brief, Issue 2009/01, March 2009.

Publikace z odborných periodik

Blanchard, Olivier. „The Economic Future of Europe“, Journal of Economic Perspectives, Vol. 18, No. 4, Fall 2004.

Dean, C. “EU Takeover Directive falls short of Expectations.” European Venture Capital and Private Equity Journal, 2005.

„EU compromise blunts Takeover Directive.” International Financial Law Review, 02626969, Jan. 2004, Vol. 23, Issue 1.

„EU Takeover Directive fails to harmonize EU.” Corporate Finance, 09582053, Feb. 2004, Issue 228.

Filatotchev, I., Jackson, G., et al., „Key Drivers of ‘Good’ Corporate Governance and Appropriateness of UK Policy Responses“, London, Department of trade and Industry, 2007.

Pendleton, A. „How Far Does the United Kingdom have a Market-based System of Corporate Governance? A Review and Evaluation of recent Developments in the United Kingdom,“ Competition & Change, Vol. 9 Issue 1, 2005.

Komunitární legislativa

Commission of the European Communities. Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the state of internal market for services. Brussels, 30.7.2002. http://ec.europa.eu/internal_market/top_layer/index_19_en.htm (27.4.2009).

Evropská komise, Lisabonská strategie, http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/policies/art2377_cs.htm (13.5.2009).

Evropská komise, Sdělení jarnímu zasedání Evropské rady. Společně k růstu a zaměstnanosti. Nový začátek Lisabonské strategie. Brusel, 2.2.2005.

Jednotný evropský akt. Euroskop. <http://www.euroskop.cz/gallery/2/763-jea.pdf> (6.5.2009).

Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2004/25/ES ze dne 21. dubna 2004 o nabídkách převzetí, EURLEX, <http://eur-lex.europa.eu/cs/index.htm> (30.3.2009).

Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2005/56/ES o přeshraničních fúzích kapitálových společností. EURLEX, <http://eur-lex.europa.eu/cs/index.htm> (30.3.2009).

Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2006/123/ES ze dne 12. prosince 2006 o službách na vnitřním trhu. Evropská komise.

http://ec.europa.eu/internal_market/services/services-dir/proposal_en.htm#final (28.4.2009).

Smlouva o založení Evropského společenství, www.euroskop.cz (12.10.2007).

Smlouva o založení Evropského hospodářského společenství. EURLEX, <http://eur-lex.europa.eu/cs/index.htm> (6.4.2009)

Ostatní

Copestake, James. Přednáška „Session 5: Economic Development as improved education, health, women’s empowerment and demographic transition” v rámci kurzu „Development Economics 2“ na University of Bath, Bath, Velká Británie, 30.10. 2008.

DG Competition, http://ec.europa.eu/competition/index_en.html (29.3.2009).

European Commission Press release, “Action Plan: Final report highlights success over five years and shows buy-outs up but venture capital down in 2002,” 2003. <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/03/1506&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en> (26.4.2009).

Euractiv, Community Patent. <http://www.euractiv.com/en/industry/community-patent/article-117529> (27.4.2009).

European Economy. DG ECOFIN. No. 8, 2007, chapter: EU productivity trends at the European wide level: a comparison with the USA.

Forbes on-line, http://www.forbes.com/2009/04/08/worlds-largest-companies-business-global-09-global_land.html (22.4.2009)

Gapminder, www.gapminder.org (11.5.2009).

Innovation day Keynote Speech delivered by A. Vondra, deputy Prime minister for EU Affairs of the Czech republic. 5 March, 2009.

Kieran McMorow, Werner Röger, Alessandro Turrini (DG ECOFIN). The EU-US total factor productivity gap: an industry perspective, in: European Economy Research Letter. Vol. 2, Issue 3, December 2008.

Statistika OECD, <http://stats.oecd.org/nawwe/factbook09/default.html> (25.4.2008).

The Cross-Border Mergers Directive. Freshfields Bruckhaus Deringer LLP, July 2008.

UNDP, <http://hdr.undp.org/en/statistics/indices/hdi/> (13.5.2009).

Urban, Luděk. Vnitřní trh je nejpozoruhodnějším výsledkem evropské integrace. E15, 12.3.2009. www.e15.cz (26.4.2009).

Seznam příloh

Příloha č. 1: Tabulka 6: Statistika fúzí a převzetí notifikovaných Komisi 21. září 1990 – 28. únor 2009.

Příloha č. 2: Tabulka 9: Výsledky analýzy růstového účetnictví. Dekompozice příspěvků k růstu hrubé přidané hodnoty. Průměrná roční tempa růstu (%) v EU 15ex5 a USA.

Příloha č. 3: Graf 15: Intenzita výzkumu a vývoje, průměr napříč deseti státy.

Příloha č. 4: Tabulka 10: Statistika „private equity“ financování.

Přílohy

Příloha č. 1

Tabulka 6: Statistika fúzí a převzetí notifikovaných Komisi 21. září 1990 – 28. únor 2009

I.) NOTIFICATIONS

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	Total
Number of notified cases	11	84	59	59	95	110	131	168	224	276	330	335	277	211	247	313	356	402	347	48	4061
Cases withdrawn - Phase 1	0	0	3	1	6	4	5	9	5	7	8	8	3	0	3	6	7	5	10	1	91
Cases withdrawn - Phase 2	0	0	0	1	0	0	1	0	4	5	5	4	1	0	2	3	2	2	3	1	34

II.) REFERRALS

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	Total
Art 4(4) request (Form RS)															2	14	13	5	9	3	46
Art 4(4) referral to Member State															2	11	13	5	9	2	42
Art 4(4) partial referral to Member State															0	0	0	1	0	0	1
Art 4(4) refusal of referral															0	0	0	0	0	0	0
Art 4(5) request (Form RS)															20	28	38	51	23	3	163
Art 4(5) referral accepted															16	24	39	50	22	3	154
Art 4(5) refusal of referral															2	0	0	2	0	0	4
Art 22 request	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	2	1	1	4	4	3	2	0	21
Art 22(3) referral (Art 22: 4 taken in conjunction with article 6 or 8 under Reg. 4064/89)	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	2	1	1	3	3	2	3	0	19
Art 22(3) refusal of referral																1	1	0	0	0	2
Art 9 request	0	1	1	1	1	0	3	7	4	9	4	9	8	10	4	7	6	3	5	0	83
Art 9.3 partial referral to Member State	0	0	1	0	1	0	0	6	3	2	3	6	7	1	1	3	1	1	2	0	38
Art 9.3 full referral	0	0	0	1	0	0	3	1	1	3	2	1	4	8	2	3	1	1	2	0	33
Art 9.3 refusal of referral	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	4

III.) FIRST PHASE DECISIONS

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	Total
Art 6.1 (a) out of scope Merger Regulation	2	5	9	4	5	9	6	4	4	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	52
Art 6.1 (b) compatible	5	47	43	49	78	90	109	118	196	225	278	299	238	203	220	276	323	368	307	33	3505
Art 6.1(b) compatible, under simplified procedure (figures included in 6.1(b) compatible above)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	41	141	103	110	137	167	207	238	189	21	1354
Art 6.1 (b) in conjunction with Art 6.2 (compatible w. commitments)	0	3	4	0	2	3	0	2	12	16	26	11	10	11	12	15	13	18	19	2	179

IV.) PHASE II PROCEEDINGS INITIATED

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	Total
Art 6.1 (c)	0	6	4	4	6	7	6	11	11	20	18	21	7	9	8	10	13	15	10	2	188

V.) SECOND PHASE DECISIONS

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	Total
Art 8.1 compatible (8.2 under Reg. 4064/89)	0	1	1	1	2	2	1	1	3	0	3	5	2	2	2	2	4	5	9	0	46
Art 8.2 compatible with commitments	0	3	3	2	2	3	3	7	4	7	12	9	5	6	4	3	6	4	5	1	89
Art 8.3 prohibition	0	1	0	0	1	2	3	1	2	1	2	5	0	0	1	0	0	1	0	0	20
Art 8.4 restore effective competition	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	4

VI.) OTHER DECISIONS

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	Total
Art 6.3 decision revoked	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Art 8.6 decision revoked	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Art 14 decision imposing fines	0	0	0	0	0	0	0	0	1	4	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	8
Art 7.3 derogation from suspension (7.4 under Reg. 4064/89)	1	1	2	3	3	2	4	5	13	7	4	7	14	8	10	6	2	3	6	0	101
Art 21	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0	2	1	0	0	8

Zdroj: DG Competition, http://ec.europa.eu/competition/index_en.html (29.3.2009)

Příloha č. 2

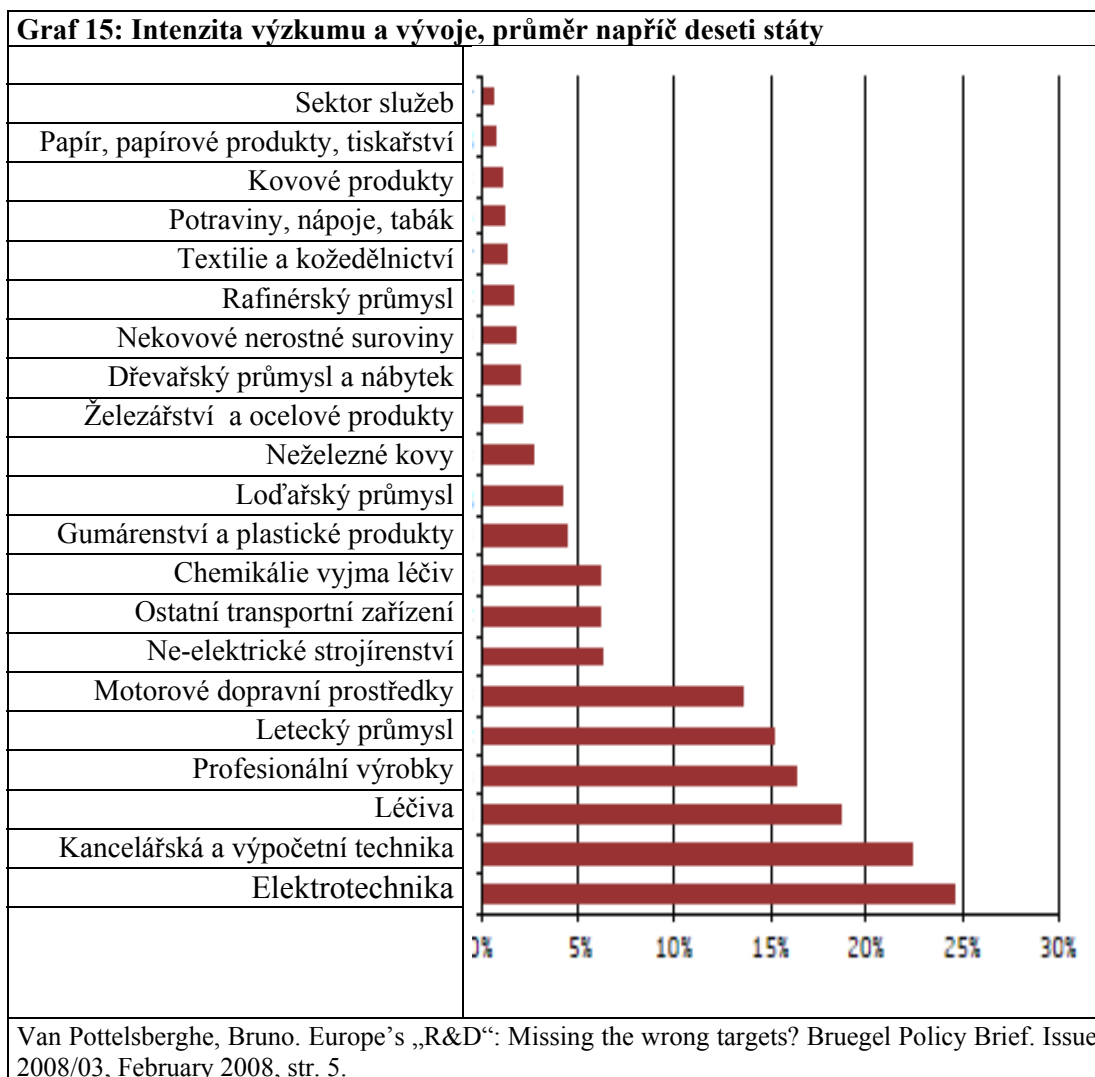
Tabulka 9: Výsledky analýzy růstového účetnictví. Dekompozice příspěvků k růstu hrubé přidané hodnoty. Průměrná roční tempa růstu (%) v EU 15ex5 a USA

	EU15ex5			US		
	1981 -1995	1996 -2000	2001 -2004	1981 -1995	1996 -2000	2001 -2004
Total Industries						
Labour Services	0.2	0.8	0.5	0.9	1.3	-0.5
Hours	-0.1	0.7	0.3	0.7	1.1	-0.8
Composition	0.4	0.1	0.2	0.2	0.2	0.3
Capital Services	1.1	1.4	1.0	1.7	2.0	0.9
ICT	0.4	0.6	0.4	0.7	1.4	0.6
Non-ICT	0.8	0.8	0.6	1.0	0.6	0.3
TFP	0.7	0.3	-0.1	0.3	0.8	1.7
Total Industries	2.0	2.6	1.4	2.8	4.1	2.1
Manufacturing						
Labour Services	-1.2	0.1	-0.9	-0.2	0.3	-3.4
Hours	-1.5	-0.2	-1.3	-0.6	-0.1	-3.9
Composition	0.3	0.2	0.5	0.3	0.5	0.5
Capital Services	0.8	0.9	0.4	1.0	1.8	0.2
ICT	0.3	0.4	0.2	0.5	1.1	0.3
Non-ICT	0.6	0.5	0.2	0.4	0.7	-0.1
TFP	1.9	1.1	0.7	2.2	2.8	4.0
Total Manufacturing	1.5	2.0	0.3	3.0	4.9	0.8
Private Services						
Labour Services	0.7	1.2	0.7	1.4	2.1	-0.1
Hours	0.5	1.1	0.6	1.2	1.7	-0.3
Composition	0.1	0.1	0.1	0.2	0.4	0.2
Capital Services	1.4	1.9	1.4	2.4	2.5	1.2
ICT	0.5	0.9	0.5	0.9	1.9	0.9
Non-ICT	1.0	1.1	0.9	1.5	0.6	0.3
TFP	0.7	0.2	-0.2	-0.5	0.5	1.6
Total Private Services	2.8	3.3	1.9	3.2	5.1	2.6
Rest of Economy						
Labour Services	0.5	0.8	0.9	1.5	1.3	1.4
Hours	0.3	0.6	0.8	1.2	1.3	1.2
Composition	0.2	0.2	0.1	0.3	0.0	0.2
Capital Services	0.7	0.6	0.5	0.7	1.1	0.8
ICT	0.2	0.3	0.2	0.3	0.7	0.3
Non-ICT	0.5	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5
TFP	-0.2	0.1	-0.2	-0.4	-0.7	-0.2
Total Rest of Economy	1.0	1.5	1.3	1.8	1.7	2.0

Source: EU KLEMS, Commission Services.

Zdroj: European Economy. DG ECOFIN. No. 8, 2007, chapter: 3. Productivity trends at the industry level str. 66.

Příloha č. 3



Příloha č. 4

Tabulka 10: Statistika „private equity“ financování

Hodnota v milionech euro	1998	1999	2000	2001	2002
Investice do časně fáze zakládání (seed+start up)	1 566	2 991	6 405	3 988	2 699
Investice do rozvíjejícího se kapitálu (expanze a nahrazení)	5 172	8 242	13 226	8 758	7 405
Celkem venture kapitálové investice	6 738	11 233	19 632	12 746	10 104
Celkem venture kapitálové investice jako % HDP	0.09	0.14	0.23	0.14	0.11
Odkupy (Buy-outs)	7 333	13 154	13 917	10 743	16 845
Celkem „private equity“ investováno	14 071	24 387	33 549	23 489	26 949
Celkem „private equity“ jako % HDP	0.19	0.30	0.40	0.27	0.29
Zdroje vybrané pro „private equity“ investice	19 663	24 613	45 633	36 915	26 779

Zdroj: European Commission Press release, “Action Plan: Final report highlights success over five years and shows buy-outs up but venture capital down in 2002,” 2003.

