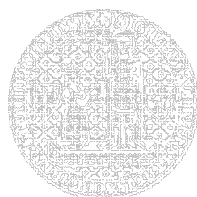


**Irah Kučerová**

**EKONOMIKY  
ČLENSKÝCH STÁTŮ  
EVROPSKÉ UNIE**



UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE  
NAKLADATELSTVÍ KAROLINUM  
PRAHA 2003

Recenzovali: doc. Ing. Emilie Kalínská, CSc.,  
doc. Ing. Jiří Fárek, CSc.

© Irah Kučerová, 2003  
ISBN 80-246-0650-X

# OBSAH

<b>SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK</b> .....	5
<b>ÚVOD</b> .....	7
<b>I. EKONOMICKO SOCIÁLNÍ ZÁKLADNA EVROPSKÉ UNIE</b> .....	11
I.1 Historický exkurs .....	15
I.1.1 Teoretické vymezení ekonomické integrace .....	17
I.1.2 Příčiny EEI .....	26
I.1.3 Cíle a nástroje ES/EU .....	29
I.1.3.1 Zásadní integrační cíle .....	30
I.1.3.2 Nástroje Unie ke splnění cílů – jejich klasifikace a diferenciaci v systému ES/EU .....	31
I.1.4 Chronologický vývoj procesu EEI .....	35
I.2 Hospodářský vývoj ES/EU .....	36
<b>II. VNĚJŠÍ EKONOMICKÉ VZTAHY EU</b> .....	59
II.1 Aspekty vnějších vztahů EU .....	59
II.1.1 Otevřenost ekonomik .....	59
II.1.2 Vzájemná závislost ekonomik ES/EU .....	60
II.1.3 Rozpad kolonialismu .....	62
II.2 Strategická hlediska vnějších vztahů .....	64
II.3 Zahraničně obchodní vztahy EU .....	68
<b>III. KOMPARACE EKONOMIK ES/EU</b> .....	77
III.1 Komparativní kategorie a kritéria .....	78
III.1.1 Výchozí podmínky ekonomik ES/EU .....	78
III.1.2 Realizovaná hospodářská politika .....	84
III.1.3 Makroekonomický vývoj .....	95
III.2 Shrnutí komparativního profilu ekonomik ES/EU .....	105
<b>ZÁVĚR</b> .....	

<b>PŘÍLOHY</b> .....	111
<b>SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY</b> .....	117
<b>REJSTRÍK</b> .....	121
<b>REJSTRÍK ČLENSKÝCH STÁTŮ</b> .....	123

## SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

ACP	země Afriky, Karibiku a Pacifiku
APEC	Asia – Pacifik Economic Cooperation
ECU	European Currency Unit
EI	evropská ekonomická integrace
EEA	European Economics Area
EFTA	European Free Trade Area
EIB	Evropská investiční banka
EHS	Evropské hospodářské společenství (EEC)
EK	Evropská komise
EMS	European Monetary System
EMU	European Monetary Union
EPU	Evropská platební unie
ERM	Exchange Rate Mechanism
ES	Evropská společenství
ESUO	Evropské sdružení uhlí a oceli
EU	Evropská Unie
EURATOM	Evropské společenství atomové energie
FDI	foreign direct investment (přímé zahraniční investice)
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDP	Gross Domestic Product
Mercosur	Mercado Común del Sur (Společný trh Jihu)
NAFTA	Nord America Free Trade Area
OEEC	Organisation for European Economic Cooperation
TEN	Transeuropean Network
WTO	World Trade Organization



# ÚVOD

Dnešní Evropská unie se stala fenoménem evropského poválečného vývoje s přesahy do celé světové ekonomiky. Považuji za nutné zdůraznit, že nejen v z hlediska ekonomické integrace, ale i v rovině politické, bezpečnostní, sociální, ekologické.

Pro samou Evropskou unii jsou devadesátá léta přelomová, a to jak z hlediska interního vývoje Společenství, tak i po stránce vnějších aspektů politických i ekonomických.

Evropská ekonomická integrace dospěla na počátku roku 1992 do fáze transformace v Unii s jasně definovanými nejen ekonomickými, ale i sociálními a hlavně politickými cíli, jež se tak jeví jednou ze základních kvalitativních změn oproti původním představám vtěleným do Římské smlouvy o založení EHS.

Společně s vývojem evropské integrace se mění, resp. přibývají další cíle. Ke splnění formulovaných cílů se pak musí přizpůsobit i nástroje, což znamená, že změny se promítají i do celé soustavy hospodářských politik. Praktikovaná hospodářská politika jak na národních úrovních, tak i na komunitární prochází řadou změn, z nichž některé mají zásadní charakter.

Rozvoj komunitární spolupráce zpětně ovlivňuje vývoj členských států, a to po stránce nejen hospodářské, ale i institucionální a politické. Dochází tak ke konvergenci ekonomik v nominální i reálné rovině. Přesto si jednotlivé ekonomiky zachovávají jistou míru individuality, jež pak prosazují prostřednictvím své národní suverenity.

Proces ekonomické integrace v Evropě je specifický v mnoha ohledech, bezesporu se stal jistou předlohou pro integrační aktivity i v ostatních regionech světové ekonomiky, a to jak v pozitivním směru, tak i v negativech, jež jsou doprovodnými aspekty evropského modelu integrace.

Bezprecedentní integrační proces výrazně ovlivnil výkonnost zúčastněných ekonomik, urychlil modernizaci jejich ekonomické základny včetně industrializace. Zapojení do integrace vždy v počáteční fázi umožnilo radikálnější zefektivnění výrobních procesů.

Nicméně je otázkou, zda ve svých dalších vývojových etapách nesehrává evropská integrace roli brzdného mechanismu, zvláště pak v souvislosti s nedostatečnou racionalizací ekonomických procesů, s přílišnou institucionální ochranou trhu práce, s poskytovanými obchodními preferencemi dnes už sedmi desítkám rozvojových zemí.

Velmi často diskutovaným je téma efektivnosti tak rozsáhlé integrace, velmi často diskutovány jsou přínosy a náklady začlenění jednotlivých států do integračního procesu.

I když nemůže nikdo zpochybnit pozitivní vliv integrace na nominální i reálnou konvergenci členských ekonomik, přesto Evropská unie sdružuje státy s velmi výraznými diferencemi v ekonomické úrovni. Vesměs se všichni ale shodují na převaze pozitiv začlenění do integrace, které spatřují především ve stabilizaci makroekonomické, tudíž i sociální a také politické. Což je evidentně hlavní důvod, proč v integračním procesu započatém v 50. letech pokračovat.

Evropský integrační proces prošel řadou změn, nejen z hlediska vývojové logiky světového hospodářství, ale především při zohledňování politických aspektů, politických potřeb. Pak často ekonomické faktory ustupují strategickým záměrům. A v tom zřejmě Evropa poskytuje jistý návod i jiným regionům světové ekonomiky. Nejvýrazněji je inspirace evropským pojetím podstaty integrace zřetelná v Jižní Americe, nově v Africe.

Cílem této práce bylo soustředit informace nejen o průběhu integrace, ale i o meznících v rozhodování, kam proces evropské integrace nasměrovat. Dalším úkolem bylo analyzovat hospodářský vývoj jednotlivých členských zemí Unie a vysledovat konvergenci jak v konkrétních aktivitách hospodářské politiky, tak i reálnou konvergenci v hospodářské výkonnosti. Každopádně veškeré úsilí bylo nasměrováno na zaplnění bílého místa v české odborné literatuře, neboť jakýkoliv pokus o komparaci ekonomik Evropské unie chybí.

Tento text je určen především studentům specializovaným na problematiku procesu evropské integrace s akcentací ekonomických aspektů. Text byl koncipován a formulován pro širší obec tak, aby míra zobecnění vedla ke srozumitelnosti textu.



Vzhledem k tomu, že většina publikací se zaměřuje výhradně buď na ekonomickou problematiku, či naopak otázky politických motivací integračního procesu či institucionálních změn, snahou tohoto textu je podat interdisciplinární pohled, byť s převahou ekonomických charakteristik.



Evropský region je hospodářským prostorem vyznačujícím se některými specifiky, jež v ostatních částech světové ekonomiky nejsou určujícími. S výhradami lze tuto charakteristiku vztáhnout prakticky na celou Evropu. Nicméně Evropská unie, tzn. vyspělé tržní ekonomiky politickou geografii zahrnované do tzv. „západní Evropy“, tvoří jedno ze samostatných center světové triády. Reálně to znamená, že členské státy Unie se vyznačují svébytnými atributy ekonomické činnosti, jež jsou do jisté míry nepřenositelné do jiných regionů.

## **Hlavní specifika EU jako ekonomického fenoménu**

Evropská unie zahrnuje od poloviny devadesátých let patnáct členských států dnes s 379,4 miliony obyvatel<sup>1</sup>.

n Fungující vnitřní trh tak vytváří ve světové ekonomice bezprecedentní spotřebitelskou poptávku. Nejde jen ale o velikost trhu, tzn. velikost agregátní poptávky, nýbrž vzhledem k průměrné výši životní úrovně představuje EU obrovský tlak na výrobce. Jednou z negativních externalit vysoké spotřební úrovně evropského obyvatelstva je pak zátěž životního prostředí.

n Dalším specifikem Evropy jako takové je její demografická struktura s velmi nepříznivou věkovou skladbou obyvatelstva. Prognózy jsou vskutku alarmující, neboť v nejbližších desetiletích se bude neustále zvyšovat podíl lidí v postproduktivním věku (pesimistické předpovědi hovoří o více jak 30 %), čímž se vytváří napětí ve fiskální sféře jednotlivých ekonomik. Prakticky před všemi státy EU stojí naléhavá podmínka restrukturalizovat penzijní systémy od průběžných k fondovým, s čímž souvisí mimo jiné i nutnost daňové reformy.

<sup>1</sup> K 1. 1. 2002, přičemž eurozóna zahrnuje 305,1 mil obyvatel – viz [www.europa.eu.in/eurostat/Public/datashop](http://www.europa.eu.in/eurostat/Public/datashop)

- n K vyššímu životnímu standardu v Evropě integrálně patří i vysoká míra sociálního zabezpečení, což výrazně ovlivňuje růst celkových výrobních nákladů. I přes fungující vnitřní trh v rámci členských států Unie jsou systémy sociálního zabezpečení v jednotlivých státech různé, což způsobuje vnitřní konkurenci ekonomik EU. Dosavadní postoje vlád k řešení této skryté konkurence odráží politickou citlivost daného tématu a v současné době, kdy před Uníí stojí problémy s rozšiřováním a tedy i nutnou institucionální reformou, jsou odsunovány do pozadí. V konečném důsledku vedou sociální aspekty k poklesu konkurenceschopnosti evropské produkce na světových trzích.
- n Dalším důsledkem nákladných systémů sociálního zabezpečení byl dlouho poněkud nižší příliv zahraničních investic, především ve formě produktivního kapitálu, než by odpovídalo ekonomickému a kvalifikačnímu potenciálu Unie. Rozsáhlé sociální garance se totiž promítají do vyšších výrobních nákladů, což znamená logicky nižší míru zhodnocení investic. Zdá se, že jediné, co udržuje investiční toky do EU na přijatelné hranici i přes snahu diverzifikovat investorská rizika, jsou institucionální a hospodářské nedostatky ve většině tranzitivních ekonomik střední a východní Evropy. Toto jejich zaostávání za investorskými standardy rozvinutých tržních ekonomik představuje pro mnohé investory zbytečné riziko, které není pro ně vyváženo ani nízkou cenou východoevropské pracovní síly a pozemků.
- n Přesto ale od poloviny 90. let se rapidně zvyšuje příliv produktivního kapitálu do Unie s tím, že ve formě přímých zahraničních investic je EU dominantní ve světové ekonomice.
- n Celkově ale dlouhodobě snížená míra přílivu kapitálu do zemí ES/EU přispívala k technologickému zaostávání za ostatními centry světové ekonomiky, a to USA a Japonskem, resp. jihovýchodní Asii.

Toto jsou v kostce vyjádřeny hlavní rysy ekonomické báze Evropské unie na přelomu století. Konkrétně se ale jednotlivé ekonomiky Evropské unie odlišují od ostatních hospodářských subjektů na světových trzích celou řadou aspektů.

### **Celková charakteristika ekonomické základny EU**

- n Jednotlivé členské ekonomiky vykazují vysoký stupeň integrovanosti, tzn. mimořádnou provázanost hospodářských procesů a jejich řízení. Hloubka integrace je výsledkem i původní příčinou otevřenosti evropských ekonomik a z toho vyplývajícího tradičně vysokého podílu v mezinárodní dělbě práce.

- n Přesto je pro evropské státy doposud typická jejich heterogenost z hlediska ekonomické výkonnosti, makroekonomické stability, sociální politiky, ochrany životního prostředí, energetických plánů. Vedle hospodářské různorodosti se projevují i diference politické, strategické, bezpečnostní.
- n Z hlediska srovnání s ostatními regiony světové ekonomiky kladou evropské země mimořádný akcent na institucionální ochranu pracovní síly, což vede k růstu její ceny. Důsledkem je pak vysoká nezaměstnanost, jejíž průměr se pohybuje dlouhodobě v devadesátých letech kolem 10 %. Oproti tomu například nezaměstnanost v USA se v poslední dekádě pohybovala kolem 3,5–4 %, v Japonsku během krizového vývoje konce 90. let cca 5–7 %.
- n Pro Evropu jako takovou je zcela typický nárok na vysokou podporu v nezaměstnanosti a jiné sociální garance, neboť model evropského státu druhé poloviny 20. století je paternalistický. Reálně to znamená přenesení značné části odpovědnosti z individuální roviny na stát. Prosperita posledních desetiletí se promítla do mimořádně vysoké životní úrovně, jež je ve své přístupnosti všem sociálním vrstvám ve světě ojedinělá. S tím také souvisí celkově vysoká úroveň veřejné spotřeby, což znamená více či méně srovnatelný přístup pro všechny občany ke vzdělání, kultuře, zdravotní péči, vedle bezpečnostních záruk i ochranu spotřebitelských práv. Tato charakteristika je ve světě skutečně ojedinělá – ne snad svou výší, to lze nalézt například v mnohých ropných emirátech, ale právě onou přístupností všem členům společnosti. Zabezpečení takové úrovně veřejné spotřeby ale vyžaduje vyšší míru redistribuce důchodů, tzn. že pro evropské státy je nutností vyšší úroveň celkové daňové zátěže. Osobní i spotřebitelské daně, tj. přímé i nepřímé jsou v porovnání s jinými světovými regiony nesrovnatelně vyšší. Ovšem dalším specifikem Evropy jako takové je značný společenský konsensus ohledně ochoty platit vyšší daně, jestliže je to kompenzováno dostatečnou nabídkou veřejných statků.
- n Diference v ekologii, a to jak ve stanovených cílech a reálném postupu ochrany životního prostředí, tak i v praktikovaném přístupu společnosti. Přesto ale evropské země, resp. Evropská unie jako celek vykazuje obecně vyšší nároky (standardy) oproti jiným regionům světové ekonomiky, což se například projevilo na summitu EU v Göteborgu v červnu 2001, kde byl potvrzen požadavek ratifikace Kjótského pro-

tokolu<sup>2</sup>. Nicméně rozdíly v ekologických nárocích mezi členskou základnou Unie jsou velmi zřetelné, zde evidentně platí dělení na „sever a jih“.

- n U jednotlivých ekonomik se projevuje různá vybavenost přírodními zdroji a z toho plynoucí závislost na dovozu surovin, hlavně ropy – pak je právě importní závislost diferenciacním faktorem. Vzhledem k tomu, že Evropa disponuje minimem potřebných zdrojů, bývají celkové výrobní náklady zatíženy dovozními více než např. ekonomika USA. Logicky se tento fakt promítá do výraznějšího růstu cen evropské produkce.
- n Velmi frekventovaným je názor, že EU poskytuje svým producentům vyšší míru ochrany, hlavně zemědělcům, před světovou konkurencí. Není to zdaleka přesné – USA dosahují až dvojnásobných nákladů ve formě dotací na farmáře, Japonsko obdobně. U průmyslové produkce je protekcionismus, ať už otevřený či skrytý, naprosto běžnou součástí hospodářské politiky. Potvrzují to přístupy většiny ekonomik jihovýchodní Asie, USA v poslední době zesilují ochranu některých odvětví.
- n Oproti jiným zemím OECD ale země Unie vykazují nižší investice do vědy a výzkumu, což se negativně projevuje na technologickém zaostávání Evropy za USA a Japonskem. Příčin je evidentně více, ale meritum tkví v daňovém systému, jenž nedostatečně stimuluje výzkumnou činnost. Dalším důvodem bude dosud, i přes privatizační vlny v posledních dvou dekadách, silný podíl státu v přímé ekonomické činnosti. Stát v evropském pojetí totiž nebývá primárně oním akcelerátorem technologického pokroku, jeho úloha spíše spočívá ve stabilizaci firemní pozice na trhu a v udržení zaměstnanosti.
- n Rozdíly v praktikované hospodářské politice a v mírně odlišných preferencích vedou k různému stupni konvergence v rámci EU. Na druhou stranu se ale příliš – až na výjimky – nepromítají do posunů hospodářsko politických strategií změny vládních reprezentací. V podstatě v rámci národních států výměny vlád neznamenají většinou zásadní odklon od předchozích plánů.

---

<sup>2</sup> Zjednodušeně by to znamenalo pro průmyslové země snížení skleníkových plynů do roku 2008–12 na úroveň r. 1990, pro EU závazky plynoucí z Kjótského protokolu, aby do r. 2010 22 % energie pocházelo z obnovitelných zdrojů.

- n Jednotlivé ekonomiky dosahují různé dynamiky ekonomického růstu a ostatních makroekonomických indikátorů, což je důsledkem diferencí ve výkonnosti ekonomik a také v hospodářské politice.
- n EU má navázány nadstandardní ekonomické vztahy s více jak 70 rozvojovými ekonomikami (77 ACP/2000), čímž vedle obchodních vztahů řeší i mnohé aspekty strategického rázu. Problémem je, že poskytováním obchodních preferencí se Unie dostává někdy do konfliktu s pravidly WTO<sup>3</sup>.
- n Pro činnost EU na mezinárodní scéně je typická akcentace demokratických principů, ochrana lidských práv, což ale bývá konkurenty označováno za skrytý protekcionismus.
- n Ne zcela zanedbatelnou stránkou ekonomicko sociální báze EU je i různá příslušnost k obranným společenstvím, resp. různý přístup k bezpečnostním aspektům. Zatímco Francie, Británie patří k jaderným mocnostem, jiné státy si zakládají na své neutralitě. Zdaleka se nejedná o čisté politické difference, jsou to aspekty bezprostředně ovlivňující vývoj Unie jako celku<sup>4</sup>.

## I.1 Historický exkurs

Současný stav Evropské unie je důsledkem situace v Evropě po roce 1945. Válka zanechala ve většině evropských států zničenou hospodářskou základnu, byť v různém stupni destrukce.

Nicméně i přes rozdíly v míře postižení národního hospodářství válkou, pro skoro všechny vyvstala naléhavá potřeba obnovy jak průmyslové, tak i zemědělské báze, dopravního systému a bytového potenciálu.

Naprostá většina evropských států musela řešit urychlenou rekonverzi stávajícího průmyslu, i když opět s různou intenzitou.

Všechny evropské země se potýkaly se zásadními problémy s uspokojováním základních či běžných potřeb, z čehož jako nejnaléhavější se pro-

<sup>3</sup> Příkladem může být tzv. banánová válka USA x EU, poskytování stabilizačních dotací v rámci Stabex či Sysmin pro země ACP, ostatně poskytování exportních dotací svým zemědělcům – viz oficiální protest zemí APECu u WTO v listopadu 2002

<sup>4</sup> Příkladem je bezpočet: váhání skandinávských států či Rakouska se vstupem do Unie, zneužití strachu před ztrátou neutrality v irských referendech o Smlouvě z Nice, velmi úzké vztahy Velké Británie s USA jdoucí často nad rámec oficiálního postoje EU.

jevovaly ty, které byly spojené s nedostatkem potravin, zdravotnického materiálu, léků, surovin, strojového zařízení...

Předcházet možné konflikty (humanitární, sociální, politické) napomáhala UNRRA (Správa OSN pro pomoc a obnovu)<sup>5</sup>, která do roku 1947 bezplatně distribuovala 25 milionů tun zboží, především ve formě potravin, léků, oděvů, pohonných hmot.

I přes vydatnou a pravděpodobně ne zcela doceněnou pomoc v rámci UNRRA, trpěla Evropa i nadále zcela zásadními důsledky druhé světové války. Projekt UNRRA byl od roku 1948 vystřídán *Programem obnovy Evropy*<sup>6</sup>, který si vyžádal založení Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci *OEEC*<sup>7</sup> jako podmínky účasti na tomto programu.

Marshallův plán velmi výrazně ovlivnil další vývoj zúčastněných států a evidentně urychlil proces rekonstrukce jejich hospodářství a napomohl stabilizovat sociální a díky tomu i politickou situaci. Současně Program obnovy Evropy působil jako určitý jednotící prvek pro většinu dnešních členských zemí Unie.

Nicméně OEEC nebyla prvním případem ekonomické integrace v Evropě po válce – některé státy se pokoušely prostřednictvím integrace rychleji neutralizovat následky války. Například *Francita* v letech 1946–47, *Skandinávská unie* 1947–50.

*Benelux* je zcela zvláštním případem, nejen díky úspěšnosti narozdíl od ostatních, ale také termínem příslušné dohody.

Představitelé exilových vlád Belgie, Lucemburska a Nizozemí podepsali již v roce 1944 v Londýně smlouvu o poválečném cíli vybudovat mezi sebou celní unii. S příslušnou činností započaly tyto tři státy sice později než například Francie a Itálie, ale zato zřejmě v příhodnější dobu. Od roku 1948 fungovalo integrační seskupení Benelux a jeho členské státy v roce 1958 vstupovaly do EHS jako již fungující celní unie.

<sup>5</sup> United Nations Relief and Rehabilitation Administration – mezinárodní organizace fungující od roku 1943 na pomoc zemím postiženým válkou, a to především v Evropě vyjma Německa a na Dálném východě. Hlavními sponzory byly USA (cca 70 % nákladů) a Kanada. UNRRA sdružovala celkem 48 států.

<sup>6</sup> European Recovery Programme, tzv. Marshallův plán, v jehož rámci bylo rozděleno v letech 1948–53 celkem 17,4 miliardy USD, přičemž z toho 14,7 mld ve formě zboží a 1,7 mld formou úvěrů.

<sup>7</sup> Organisation for European Economic Cooperation, která po skončení programu pomoci nebyla formálně zrušena, ale latentně přecházela, až byla v roce 1961 transformována v dnešní OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) s celosvětovou působností.



V podstatě je nutné zdůraznit, že proces ekonomické integrace je typicky původní charakteristikou evropského poválečného rozvoje a je tedy imanentním rysem evropského hospodářského vývoje.

### **I.1.1 Teoretické vymezení integrace**

Ekonomickou integraci chápeme jako nejvyšší formu mezinárodní dělby práce, kdy právě zapojení národních ekonomik do vzájemné spolupráce vede k postupné koordinaci činnosti, jež může – ale nemusí – později vyústit v integraci.

Je třeba striktně rozlišovat mezi koordinací a integrací.

**Koordinace ekonomické činnosti** znamená zohledňování potřeb ostatních zemí zapojených do této formy spolupráce při zachování výlučné pravomoci pro řízení jednotlivých národních ekonomik.

Je první z forem mezinárodní spolupráce, týká se většinou dílčích otázek hospodářské politiky, aniž by explicitně vyžadovala institucionální zajištění vně národních ekonomik.

Koordinace tedy znamená zachování navzájem oddělených národních ekonomik, jejichž chod a rozvoj je i nadále regulován hospodářskou politikou státních orgánů té které země.

**Integrace** oproti tomu je procesem vzájemného slučování, splývání menších ekonomických celků či odvětví ve větší komplexy, jež pak získávají zcela nové charakteristiky.

Integrace vyžaduje své vlastní institucionální nástroje, což vede ke vzniku nadnárodních orgánů.

Motivem integračních snah je překonání hranic v určitých oblastech tak, aby regionální trh byl plně liberalizován a vykonával poté funkci trhu národního.

Termín ekonomické integrace se z obecného hlediska používá až v období po druhé světové válce, ale náznaky oborové (sektorové) integrace jsou patrné již v předchozích obdobích.

### **Definice ekonomické integrace**

Ekonomickou integraci lze vymezit jako „eliminaci ekonomických hranic mezi dvěma či více ekonomikami.“

Naopak, ekonomickou hranicí je jakákoliv, kde existuje i poměrně nízká skutečná či možná mobilita zboží, služeb a výrobních faktorů... Není

žádného apriorního důvodu k domněnce, že ekonomická hranice souhlasí s teritoriálními hranicemi. Země jsou ohraničeny teritoriálními hranicemi, ekonomiky hospodářskými hranicemi. A tak lokální ekonomiky nemusí vždy zlepšovat regionální ekonomiku, jestliže ekonomické hranice mezi rozdílnými místními společnostmi přetrvávají... V představě bez národních států nebo přinejmenším bez ekonomické integrace by se smrštila na pouhou tržní integraci, případně apolitickou. **Ve skutečném světě je vždy ekonomická integrace i politickou...** Vyšší ambice ekonomické integrace mají tendenci přizpůsobovat se nebo být výsledkem politických integračních procesů.<sup>8</sup>

Reálně tedy můžeme chápat **ekonomickou integraci** jako proces postupného splývání jednotlivých národních hospodářství doprovázený vytvářením společných institucí a přenosem některých pravomocí z národní úrovně na komunitární. Zdá se, že toto vymezení ekonomické integrace odpovídá evropským realitám<sup>9</sup>, neboť proces ekonomické integrace v jiných regionech světové ekonomiky nejenže nedospěl dosud tak daleko, ale nenabývá logicky ani příslušných forem jako v Evropě.

### **Teoretická pojetí fenoménu ekonomické integrace**

Ekonomové řeší otázku původních příčin integračního procesu a způsobu formování integračního seskupení různým způsobem. V rámci teoretických úvah vykrytalizovaly dva základní směry, a to liberální a dirigistický<sup>10</sup>.

**Funkcionalisté** nebo-li **liberálové** zdůrazňují úlohu trhu v procesu integrace. Trh je pro tento přístup prostředkem k optimální alokaci výrobních faktorů bez státních intervencí. Úlohu státních orgánů vidí v pouhém odstraňování legislativních překážek.

Funkce trhu jako alokátora výroby je tím jediným efektivním impulsem k integračním tendencím.

*Gottfried Haberler* vysvětluje fenomén ekonomické integrace rozvojem mezinárodní dělby práce, jež vede k liberalizaci regionálního obchodu, tzn. k postupnému odbourávání překážek volného obchodu. Haberler považuje prostou směnu zboží přes hranice již za projev ekonomické integrace!

<sup>8</sup> Pelkmans, J., 1997: str. 2

<sup>9</sup> Srovnej Balassa, B.: 1996, Kraft, J.: 1997, Kamppeter, W.: 2000

<sup>10</sup> Viz Kraft, J.: 1997, 2000

*Wilhelm Roepke* došel k závěru, že světové hospodářství už před první světovou válkou vykazovalo znaky integrovanosti, neboť

- a) bylo charakterizováno tržním a cenovým společenstvím
- b) existovala racionální dělba práce
- c) obchodní vztahy byly realizovány při konvertibilitě měn.

Jeho pojetí ekonomické integrace je skutečně liberální, protože integrační proces je výsledkem tržního vývoje čili střetávání tržních sil.

Další funkcionalista *Andreas Predöhl* vysvětluje integraci tzv. průmyslovými gravitačními poli. Koncentrace výroby a kapitálu vede k vytvoření průmyslových center, jež postupně absorbují (nasávají) další ekonomické aktivity. A to zprvu v rámci národních ekonomik, ale od jisté míry koncentrace přesahují ona gravitační pole národní hranice. Proces ekonomické integrace je tak potvrzením internacionalizace ekonomik, kdy bude docházet ke srůstání národních ekonomik ve světovou.

Jedná se o všeobecný proces volného působení tržních sil a státy mají pouze regulovat ono splývání ve větší nadnárodní celky.

Na Predöhlovu představu vlastně navazuje *teorie lokalizace*, jež chápe světovou ekonomiku z hlediska prostorového pohledu, kdy vysvětluje mezioblastní dělbu práce, její principy. Vlastně prostřednictvím teorie lokalizace do jisté míry potvrzuje nejen existenci průmyslových gravitačních polí, ale také i popírá specifickou mezinárodních ekonomických vztahů a jejich institucionálního zázemí a jejich řešení podrobuje obecným principům.

Teorie lokalizace patří svým původem ne do oblasti mezinárodních ekonomických vztahů, ale do sféry analýzy trhu jako takového a chování ekonomických subjektů<sup>11</sup>. Nicméně jako potvrzení objektivního vývoje průmyslových struktur a tím také i rozvoje regionální dělby práce jsou zde modely lokalizace aplikovatelné z více důvodů. Především důrazem na vliv transakčních nákladů, hlavně dopravních jako jedné z významných determinant a realizací výnosů z rozsahu.

**Dirigisté**, tzn. **institucionalisté** poukazují na omezenost působení tržního mechanismu a na jeho nedokonalosti, především v souvislosti s externalitami hospodářské činnosti. Jako zásadní nedostatek zdůrazňují, že tržní síly nezabezpečí dokonalou konkurenci, tedy srovnatelnou pozici na trhu pro všechny hospodářské subjekty. Právě narušení hospo-

<sup>11</sup> Viz von Thünen: 1826, Weber, W.: 1929, Lösch, A.: 1954, Christaler, W.:1966

dářské soutěže, možnost ovlivnit své postavení na trhu umožňuje firmám stále více se zapojovat do mezinárodní dělby práce a podporovat tak formování integrace.

Státní regulace tržního vývoje je nezbytná i v případě integračního procesu, protože může výrazně snížit náklady transakčního charakteru a umožnit hospodářským subjektům realizaci výnosů z rozsahu.

Například *Bela Balassa* dochází sice k závěru, že ekonomická integrace je objektivním procesem, neboť optimalizuje alokativní systém ekonomické činnosti vycházející na jedné straně z vysoké koncentrace výroby a kapitálu, na straně druhé z prohlubující se specializace. Ovšem tento atribut integračního procesu, jeho objektivní charakteristika, má být pro zvýšení efektivity doprovázen příslušnými institucionálními kroky.

Balassa chápe ekonomickou integraci v dvojitěm vymezení:

- a) jako proces, který umožňuje uvolnění pohybu výrobních faktorů
- b) jako stav, v němž by integrační aktivity měly zcela odstranit diskriminační bariéry.

Pro Balassu se stává fenomén ekonomické integrace natolik výrazným vývojovým trendem poválečného období, že často dokonce považuje integraci za logický kauzální stupeň internacionalizace ekonomik. Tím také potvrzuje svůj názor, že ekonomická integrace není umělým produktem politických rozhodnutí, ale že se jedná o objektivní aspekt vývoje dělby práce, ovšem vyžadující institucionální zabezpečení politické reprezentace.

*Jan Tinbergen* zařazuje ekonomickou integraci do spektra hospodářské politiky, neboť napomáhá plnit strategické cíle ekonomického rozvoje. Ekonomická integrace totiž vytváří optimální strukturu světového hospodářství, odbourává překážky mezinárodního obchodu a liberalizuje tak pohyb produktů (zboží a služeb) a výrobních faktorů (pracovních sil, kapitálu, vědeckotechnických informací). Integrace je tak nástrojem zvyšující se efektivity hospodářských aktivit.

Tinbergen zavádí pojem negativní a pozitivní integrace, kdy příkladem negativních projevů integračního procesu je odstraňování překážek volného pohybu produktů a faktorů. Příkladem pozitivní integrace je pak konstituování nástrojů a institucí pro fungování trhu. Kategorie negativní či pozitivní integrace není tak pro Tinbergena výsledkem hodnotících soudů, ale důsledkem realizované hospodářské politiky.

## Formy ekonomické integrace

Integrační proces je velmi různorodý a zasahuje různé oblasti (nejen) hospodářské činnosti. K určení jednotlivých forem lze použít tři kritéria:

- a) podle předmětu zkoumání, pokud analyzujeme jednotlivé hospodářské subjekty v jejich vzájemné interakci, pak členíme integraci na **mikroekonomickou** či **makroekonomickou**
- b) podle toho, zda se týká integrační proces ekonomiky jako celku či jen některých odvětví, potom jde o **všeobecnou** nebo-li **horizontální integraci** či **sektorovou (odvětvovou)** nebo-li **vertikální**
- c) dle teritoriálního aspektu hovoříme o **globální** či **regionální integraci**.

V případě **mikroekonomické integrace** se jedná o kontakty a dělbu práce mezi jednotlivými podnikatelskými subjekty, tedy firmami. Prointegrační chování jednotlivých firem musí vycházet z jejich vlastních zájmů, z jejich impulsů, přičemž státní orgány mohou hrát roli pouze zprostředkovatelskou. Kromě toho úloha státu spočívá v první řadě ve vymezení institucionálních a legislativních podmínek. Mikroekonomická integrace je vlastně základem celého integračního procesu a nejvíce odpovídá objektivním potřebám.

**Makroekonomická integrace** vyjadřuje proces spojování trhů jednotlivých zemí s konečným cílem vzniku nadnárodního komplexu a vedle ekonomických cílů plní často i politické cíle. Je třeba si uvědomit, že makroekonomická integrace je vlastně **všeobecnou** čili **horizontální integrací**, neboť zasahuje všechny sektory ekonomiky, všechna národohospodářská odvětví.

Oproti tomu **vertikální**, tj. **sektorová integrace** zahrnuje pouze vybraná odvětví. Klasickým příkladem sektorové integrace je ESUO, Euratom.

Charakteristika **globální integrace** se vztahuje jen na některé aspekty vývoje světového hospodářství. Tyto atributy získává např. spolupráce jednotlivých ekonomik v oblasti liberalizace mezinárodního obchodu v rámci GATT, resp. WTO nebo multilaterální dohody o ochraně investic, zamezení dvojího zdanění. Přesněji lze říci, že kooperace národních ekonomik v jistých oblastech získává charakter globální integrace.

Případy **regionální integrace** jsou vícečetné. V podstatě naprostá většina integračních seskupení má regionální charakter, ať už se jedná o Evropskou unii, Mercosur, Andský pakt, NAFTA či právě spuštěná Africká unie. Poněkud se tomu vymykala Rada vzájemné hospodářské pomoci (RVHP), což byl integrační blok centrálně plánovaných ekonomik nejen z evropského prostoru, ale i v Asii (Mongolsko, Vietnam) a Karibiku (Kuba).

Ovšem cíle a podmínky fungování RVHP byly natolik odlišné od klasické integrace tržních ekonomik, že se jí již v tomto textu nebudeme zabývat.

Jiným příkladem překročení regionální charakteristiky je ale současný APEC čili Asijsko tichomořská ekonomická spolupráce. APEC založená 1989 dnes zahrnuje 22 států od Austrálie přes Chile, Severní Ameriku, Japonsko, Rusko, Čínu a Vietnam. Zde se podle mne specifické znaky regionální determinance ztrácí.

Mezi formy ekonomické integrace zahrnujeme i vývojové fáze integrace v makrosféře.

Potom tedy **stupně makroekonomické integrace** vyjadřují strategické cíle členských států ve vzájemných ekonomických vztazích. Podle úrovně propojení národních trhů členíme integraci do pěti stupňů:

*I. pásma (zóna) volného obchodu*, což reálně znamená liberalizaci vzájemného obchodu čili odstranění protekcionistických bariér vůči sobě navzájem s tím, že ale každá členská země upravuje své obchodní vztahy ke třetím zemím individuálně. Jedná se o nejnižší formu ekonomické integrace a také o nejrozšířenější formu. Zakladatelské státy EHS tohoto stupně dosáhly v roce 1965, tzn. že v tomto roce již mezi nimi byly odstraněny překážky volného obchodu. Do roku 2010 má fungovat zóna volného obchodu mezi EU a 12, resp. 13 státy Středomoří. V evropském regionu také od roku 1960 začala platit EFTA, jež neměla apriori vyšších ambicí. Nicméně pak ale většina členských zemí se raději zapojila do procesu ES/EU.

Jinak ale tento integrační stupeň je patrný i v ostatních regionech světové ekonomiky – příkladů je mnoho: NAFTA, FTAA (Panamerická zóna volného obchodu) do roku 2005, AFTA (Asijská zóna volného obchodu), SADC (Jihoafrické sdružení pro rozvoj) do roku 2004...

*II. celní unie* znamená nejen volný obchod mezi sebou, ale i formulování společné celní politiky vůči ostatním zemím. Země ES dosáhly tohoto stupně již v polovině roku 1968, tedy rok před zamýšleným datem. Další příklady ze světové ekonomiky: Mercosur od 1991, UDEAC (Celní a hospodářská unie střední Afriky) od 1964, Česko-slovenská celní unie od 1993...

*III. společný trh* je dalším vývojovým stupněm, v němž členské státy liberalizují vedle vzájemného obchodu se zbožím a službami i pohyb výrobních faktorů. V praxi to znamená, že není omezen pohyb pracovních sil a hlavně kapitálu, že každý občan může kdekoliv po integračním sesku-

pení hledat práci, že může kdekoliv podnikat a nakupovat nemovitosti, půdu, investovat.

Římská smlouva o založení EHS předpokládala, že budování společného trhu může započít po 15 letech integračního procesu, tedy kolem roku 1973. To se z mnoha důvodů nerealizovalo, nakonec této mety bylo dosaženo až s dvacetiletým zpožděním, a to roku 1993.

Skutečně tohoto cíle zatím dosáhla pouze EU, jako strategický cíl si to vytkl Mercosur, nicméně realizace je zatím pozastavena v důsledku vnitřních problémů Argentiny a Brazílie. Dalším příkladem je COMESA (Společný trh východní a střední Afriky) od 2004...

*IV. hospodářská unie* by měla být definována nejen fungujícím společným trhem, ale i koordinací národních hospodářských politik s tím, že některé sektorové politiky by měly být harmonizovány. Oprávněnost hospodářské unie se váže na funkčnost společného trhu, kdy je třeba v řadě makroekonomických oblastí konvergovat, aby byly splněny cíle a hlavně aby celý proces vedl ke zvyšování efektivity.

*V. měnová unie* jako poslední fáze ekonomické integrace znamená převedení kompetencí v části monetární politiky na nadnárodní instituce. Hlavním rysem je společná měna. Předpokladem je vyrovnání ekonomické úrovně, a to nejen členských států, ale i regionů uvnitř seskupení, neboť difference ve výkonnosti působí jako odstředivé síly a vedly by k měnové destabilizaci.

Původní představy evropských ekonomů počítaly právě s pěti vývojovými fázemi, ale praxe ES/EU vedla ke sloučení čtvrté a páté, resp. třetí a čtvrté. V kostce řečeno: již v době příprav na společný, resp. vnitřní trh ES musely některé části hospodářské politiky natolik konvergovat, že zahrneme-li existenci i tří společných politik, vykazoval evropský integrační proces již v druhé polovině 80. let některé výrazné znaky hospodářské unie.

Další posun přinesla 90. léta, v nichž se hlavní rozvojovou strategií staly přípravy na měnovou unii. Proto tedy v současnosti v praxi EU, jenž je v procesu ekonomické integrace dominantní, hovoříme o jen čtyřech stupních makroekonomické integrace. Znamená to tedy, že završením je *IV. hospodářská a měnová unie* od roku 1999. Vývoj nikde jinde ve světě nedošel v otázce ekonomické integrace tak daleko jako v Evropě. Přesto ale se stal předobrazem i pro jiné regiony, viz příklad Mercosuru či nově Africké unie ustavené 2002 s výhledem budování měnové a hospodářské unie do roku 2015.

## **Integrace, globalizace, regionalizace**

Jestliže je ekonomická integrace zásadním fenoménem vývoje světové ekonomiky druhé poloviny 20. století, pak závěr století je charakterizován globalizačními procesy. Jedná se poměrně z historického hlediska o nový jev, jehož vymezení naráží na nejednotnost názorů, co je a co není projevem globalizace.

Bezesporu se všichni shodují na tom, že **globalizace** je výsledkem internacionalizace ekonomik jako její pokročilejší a komplexnější forma, stadium<sup>12</sup>.

- n Globalizace ovšem není finálním stavem, ale procesem, v němž se v ekonomikách jednotlivých zemí zvyšuje váha transnacionálních a mezinárodních společností, tzn. růst podílů zahraničních investic.
- n Tím, že jednotlivé ekonomiky jsou vlastně závislé na přílivu zahraničních investic, nutí je k vyšší transparentnosti hospodářských procesů a institucionálního prostředí. Současně s požadavky na ochranu investic bylo nutné v některých konkrétních aspektech harmonizovat legislativu – viz výše zmiňované případy globální integrace.
- n Rozvoj vzájemné interdependence v rámci procesu globalizace napomáhá harmonizovat průběh hospodářského cyklu v jednotlivých zemích, což znamená, že provázanost ekonomických vazeb snižuje možnost obrany před postupující recesí. Liberalizace kapitálových toků také zvyšuje riziko přelévání krátkodobého (spekulativního) kapitálu, čímž se zvyšuje náchylnost k přenosu krizových jevů.
- n Globalizace vede k jisté unifikaci spotřeby čili i agregátní nabídky.
- n Na druhou stranu ale globalizace umožňuje také rychlejší směnu vědeckotechnických informací, tudíž vede k urychlení rozvoje informačních technologií. Nebo-li na jedné straně napomáhá vyrovnávat rozdíly ve výkonnosti, působí kvalifikačním směrem, na straně druhé ale zvyšuje konkurenční tlak, který sice vede k růstu produktivity, ale také diference prohlubuje.

Ať už jsou příčiny a projevy **globalizace** mnohačetné, je nutné zdůraznit **její vymezení**. Globalizace nemůže být zaměňována se samotnou internacionalizací, byť je jejím produktem. Nelze počátek globalizace klást do historického mezníku mezi středověkem a novověkem, jenž je charakterizován zámořskými objevnými výpravami. Nelze za globalizaci považovat

---

<sup>12</sup> Viz Dicken, P.: 1992, str. 1



fungující koloniální systém, ani překonání merkantilismu rostoucí internacionalizací ekonomik v 19. století.

**Globalizace ekonomických procesů** nastupuje skutečně až v závěru 20. století, kdy se její **základní charakteristikou stává vzájemné ovlivňování, zpětná vazba**. Dosavadní politicko ekonomické vztahy byly determinovány oblastí tzv. Severu čili tím, co nazýváme euroatlantickou civilizací. Globalizace naproti tomu prokazuje **reálnou interdependenci**, kdy silové vektory působí ne podle ustáleného pořádku, ale dle vývoje trhu.

Velmi často bývá společně s analýzou ekonomické globalizace používán termín **multilateralismu**. Není to totéž, byť v řadě aspektů mají společnou charakteristiku. Multilaterální chování jednotlivých států<sup>13</sup> znamená jen zohledňování závazků vůči spojeneckým státům, nebo-li vytváření určitých aliancí ad hoc bez širšího institucionálního zázemí a často bez zpětné vazby. Tam bych kladla zásadní rozdíl.

Vývoj světové ekonomiky není jednosměrný. Zvyšující se propojenost jednotlivých oblastí vyvolává klasickou reakci, patrně obrannou reakci. A tou se vlastně stává při rostoucí multilateralitě ekonomických vztahů tendence k **regionalismu**.

S postupující globalizací světové ekonomiky se jako určitý projev odstředivých sil jeví proces regionalizace, tzn. vyšší míra internacionalizace ekonomik je vázána na regionální determinanci. Jedná se evidentně o vymezování se vůči globalizující se světové ekonomice s výhledem zajistit si jistou míru ochrany, resp. vyšší míru liberalizace obchodu, než jsou obecně platná pravidla.

Každopádně je proces regionalizace motivován snahou rozšířit velikost trhu, tím přispívat k růstu konkurenceschopnosti a na druhou stranu protekcionismem vůči zbytku světa chránit „domácí“ výrobce.

Znamená to tedy, že regionalismus je vlastně určitou integrační fází, kdy užší vztahy mezi několika státy umožňují nejen jistou míru ochrany před ostatními subjekty světové ekonomiky, ale i možný koordinovaný postup v prosazování svých představ.

Dosavadní průběh procesu hospodářského regionalismu nasvědčuje hypotéze, že se jedná o základ integračních aktivit, jež se po určité době může rozvinout v klasický integrační proces<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> Viz Winters, L. A.: 1996, str. 2–5

<sup>14</sup> Srovnej Baldwin, R. E.: 1997, Winters, A.: 1996

## I.1.2 Příčiny evropské ekonomické integrace (EEI)

Důvodů, které přinutily evropské státy k tak vysokému stupni mezinárodní dělby práce a v tak rozsáhlém měřítku, je celá řada. Obecně je lze rozčlenit do tří základních kategorií:

- I. jako východisko z války
- II. jako aspekt internacionalizace výroby
- III. jako aspekt rostoucí konkurence ve světovém hospodářství.

### I. EEI jako důsledek války

Ekonomický potenciál evropských zemí byl druhou světovou válkou velmi redukován. Byla výrazně poškozena zemědělská a průmyslová základna, dopravní infrastruktura.

Jako prioritní se jevila potřeba **zabezpečit výrobu produktů** k uspokojování běžných potřeb. Kooperace v mezinárodním měřítku se zdála být jistou cestou, jak překonat ve zkrácené době nedostatky v agregátní nabídce. Především se to týkalo agrární oblasti pro zabezpečení produkce potravin a energetické včetně hutní pro rozvoj průmyslu (viz ESUO, jednotná zemědělská politika).

Stávající průmyslová báze byla nejen poškozena přímými zásahy války, ale ty továrny, které přečkaly bombardování, se musely okamžitě podrobit **rekonverzi**, tzn. zpětné výrobní reorientaci na mírovou produkci.

Kromě těchto elementárních důvodů byla EEI podmínkou **Programu obnovy Evropy**, proto také byla založena OEEC, což samozřejmě vedlo k rozvoji mezinárodní dělby práce.

Dalším, a zdaleka ne méně důležitým důvodem hospodářské spolupráce v Evropě bylo **urychlení politických a společenských změn**, což bylo předpokladem mírové budoucnosti. „Evropská integrace byla od samého počátku v podstatě politickou integrací. Ekonomická integrace byla pouhým nástrojem, jejíž celkový příspěvek k uklidnění evropského kontinentu byl limitovaný.“<sup>15</sup>

Ostatně politické aspekty procesu ekonomické integrace byly a jsou doposud považovány za jedny z nejdůležitějších. Například Carlos Menem, tehdejší argentinský prezident navrhoval v lednu 1998 na zasedání Mercosuru usilovat mj. o zavedení společného občanství po vzoru EU,

<sup>15</sup> Kampeter W., 2000: str. 2

neboť „státy, které spolu obchodují a ekonomicky se propojují, spolu neválčí“.<sup>16</sup>

Politické důvody, obdobné těm poválečným, pro integraci států střední a východní Evropy do EU zdůrazňuje v roce 1998 i Dariuzs K. Rosati: „První politický cíl integrace je zvýšit mezinárodní bezpečí. Uzavřít obchodní, ekonomickou a politickou spolupráci mezi národy, firmami a jednotlivci... Ekonomická integrace zrychluje hospodářský vývoj a slouží ke snížení úbytku bohatství a k vyrovnání důchodové úrovně, což mohlo být někdy příčinou mezinárodního konfliktu.

Druhý politický cíl integrace je přispět ke stabilizaci vnitřní, ... nejen přijetím za vlastní ...zákonnosti a demokratických ustanovení, ale především prostřednictvím rychleji rostoucí prosperity.“<sup>17</sup> Uvádím zde tyto příklady z doby o 40 let později jen jako důkaz závažnosti, jež musela být v poválečném období těmto důvodům integračního procesu přikládána.

Prostřednictvím kooperace ekonomické činnosti došlo po roce 1945 snadněji k **překonání psychologických bariér** mezi poraženými národy a vítězi.

Lze říci, že v tomto si vítězné mocnosti druhé světové války vzaly ponaučení z výsledků první světové války, kdy Versaillskou smlouvou bylo Německo odsouzeno k vysokým válečným reparacím bez ohledu na jeho možnosti splácet je. Tehdy se tato skutečnost se promítla do mimořádně vysoké hyperinflace, jež postihla Německo v letech 1922–25. Prudký pokles životní úrovně doprovázený sociální destabilizací, pokles politický z hlediska evropského prostoru, pokusy o demobilizaci tradičně militarizovaného státu byly hlavními příčinami nástupu nacizmu v 30. letech. Toho všeho si němečtí protivníci byli vědomi a dospěli k názoru, že začleněním Německa do hospodářské spolupráce budou rizika případného konfliktu minimalizována.

Ostatně proces EEI neposloužil pozitivně pouze v případě Německa, ale napomohl i výraznému oteplení vzájemných vztahů mezi dalšími tradičními rivaly jako například mezi Francií a Británií.

## II. EEI jako forma internacionalizace ekonomik

Druhá průmyslová revoluce v sedmdesátých letech 19. století umožnila radikální vzrůst produktivity práce a tudíž i specializace. Následný rozvoj

<sup>16</sup> Summit Mercosuru 1.1998

<sup>17</sup> Rosati, D. K., 1998

světového hospodářství v poslední třetině 19. století vedl k výrazné **intenzifikaci mezinárodní dělby práce** ve století dvacátém, takže z toho hlediska je proces EEI chápán jako přechod k vyšší formě internacionalizace výroby. Politické poměry po druhé světové válce v Evropě takovému vývoji nahrávaly.

**Relativní odloučenost** jednotlivých evropských států mohla být právě ekonomickou integrací překonána, i když velké teritoriální vzdálenosti i v rámci dnešních členů EU hrají určitou roli ve vzájemných vztazích dosud – nejtěsnější obchodní vztahy jsou většinou mezi sousedícími ekonomikami. Patrně dosud nebyly překonány tradiční vazby i přes postupující teritoriální diversifikaci zahraničního obchodu.

Prostřednictvím integračního procesu dochází k postupnému **odstraňování diferencí v ekonomické úrovni** jak regionů, tak i jednotlivých států. Ač se dnes pozornost zaměřuje především na zmírňující se disproporce mezi čtyřmi nejméně vyspělými ekonomikami EU, tak od samého počátku byla integrace zaměřená na zvýšení ekonomické úrovně jižní Itálie.

S tím ostatně souvisí i další příčina procesu EEI, a to nutnost **industrializace** převážně venkovských oblastí, což je jeden z fenoménů hospodářského vývoje v Evropě od druhé poloviny 20. století, s tím, že od 80. let jsou industrializační snahy venkova nahrazovány komplexnějším přístupem preferujícím spíše rozvoj služeb na venkově a nezemědělské činnosti<sup>18</sup>.

V tomtéž období vyvstává do popředí i nutnost **vědecko technické spolupráce**, a to jak po stránce potřeby směny informací, tak i finančního partnerství a společného výzkumu a vývoje (např. Euratom).

EEI umožňuje snáze **eliminovat neefektivní výroby**, což se ale dostává do konfliktu s makroekonomickou stabilitou jednotlivých ekonomik, nicméně principy vnitřního trhu by měly napomoci řešit distorze trhu práce.

Celkově vedl proces EEI k **prohlubování specializace**, což je nezbytná podmínka konkurenceschopnosti na světových trzích.

Jednou z elementárních příčin ekonomické integrace bylo odstraňování obchodních bariér. Mezinárodní ekonomické vztahy po druhé světové válce byly ovlivněny přetrvávajícím protekcíonismem předcházejícího období 30. let (důsledek Velké deprese a poté nastupující přípravy na další válku). V té době převládaly bilaterální obchodní a měnové vztahy plně

---

<sup>18</sup> 3. 5. 2002 ministři zemědělství EU zdůraznili nutnost posílení politiky rozvoje venkova, evidentně v souvislosti s připravovanou reformou společné zemědělské politiky EU.

ochranářských opatření. Jedinou konvertibilní měnou byl americký dolar. Proces ekonomické integrace tak napomáhal liberalizaci vzájemného obchodu, vytvořením celní unie pak snazší odolávání konkurenčním tlakům zvenčí<sup>19</sup>.

Svou úlohu také sehrála začínající studená válka, která na několik desetiletí oddělila od sebe evropské země, jež byly do té doby tradičními obchodními partnery. Ekonomická integrace byla jedním z řešení, jak kompenzovat ztrátu trhů, resp. zdrojů surovin, a to jak v důsledku dekolonializace, tak i vytvoření plánovitě řízených ekonomik ve střední a východní Evropě.

### III. EEI jako protiváha USA

USA se díky politickým událostem ve světě 20. století (a samozřejmě i díky vnitřní ekonomické akumulaci od druhé poloviny 19. století) vyprofilovaly po roce 1945 jako hospodářská velmoc, tehdy jako jediná. Expanze amerického kapitálu je typická pro celé období 20. století, ale prostřednictvím Marshallova plánu se stávají USA i součástí evropského hospodářského vývoje. Byly to americké monopoly, které měly hned po válce zájem o vytvoření rozsáhlého homogenního trhu, resp. ekonomického prostoru.

Evropské státy si uvědomovaly, že stojí před nutností dosáhnout dostatečných konkurenčních parametrů své produkce, což bez integrace by bylo těžko realizovatelné. Ekonomická integrace byla chápána nejen jako cesta k vyšší efektivnosti, prostřednictvím kooperace ke specializaci, ale vytvořením společného institucionálního rámce by mohly být výrazně sníženy mnohé náklady transakčního charakteru.

Ekonomická integrace v Evropě byla tedy pojímána jako **objektivní potřeba harmonizace** hospodářské činnosti, její koordinace a kooperace, jejímž průvodním znakem je internacionalizace ekonomik a postupná integrace.

#### I.1.3 Cíle a nástroje ES/EU

Cíle, které si evropské země kladly na počátku druhé poloviny 20. století byly vskutku ambiciózní, nicméně převažoval názor, že jsou realizovatelné a především potřebné. Díky úspěšnému procesu EEI a také vzhledem

---

<sup>19</sup> Kemp-Wan, 1976

k tomu, že vývoj světové ekonomiky potvrzoval onu úspěšnost, zvyšovaly členské země i nároky na posuny v cílech.

Logicky stanoveným cílům musely být přizpůsobeny i nástroje. Tak jak se měnily cíle ES/EU, tak docházelo i k akomodaci příslušných nástrojů.

### ***1.1.3.1 Zásadní integrační cíle***

Evropský integrační proces je skutečně ojedinělým fenoménem ve světové ekonomice a vyznačuje se celou řadou specifík, a to nejen z hlediska integračních forem, významu, ale i zásadními cíli, které si evropské státy kladly a kladou.

Evropský prostor, vzájemná koexistence mnoha národů, tradiční historické vazby, vysoce rozvinutá dělba práce stojí za tím, že Evropané si stanovili již od počátku integračních tendencí náročné cíle.

Ač až do 90. let byly deklarovány pouze ekonomické cíle, přesto již na počátku 50. let v pozadí hospodářských priorit ekonomické integrace stály důvody ryze bezpečnostní, politické, strategické i psychologické.

V případě **Evropského společenství uhlí a oceli (ESUO)** byla prioritním cílem kooperace v těžbě uhlí a rud a jejich následném zpracování, tzn. v hutnictví. Cílem tedy byla koordinace vývoje odvětví strategických pro tehdejší rozvoj ekonomické báze včetně zrychlené poválečné rekonstrukce a vytvoření společného trhu s danými komoditami. Součástí byla modernizace příslušných oborů, ochrana před nekalou konkurencí, obchodní smlouvy s nečlenskými státy.

**Schumanův a Monnetův plán** realizovaný ESUO si vytýčil ještě jeden neekonomický cíl, ovšem neméně závažný. Hospodářská spolupráce na takové úrovni, kdy určité životně důležité sektory v jednotlivých ekonomikách jsou řízeny společnými orgány, bude nejlepší obranou před možnými politickými či dokonce vojenskými konflikty. Logicky oba ideoví tvůrci měli na mysli vztahy mezi Německem o ostatními státy.

Podobné cíle byly deklarovány v Římské smlouvě zakládající **Euratom**:

- n urychlit vznik a rozvoj jaderného průmyslu
- n vytvoření společného trhu s produkty využívané v jaderném odvětví
- n spolupracovat na vědeckém výzkumu jaderné energie pro civilní účely.

V případě Euratomu sehrály důležitou roli bezpečnostní aspekty

- n cílem byla koordinace vývoje odvětví, aby mohla být minimalizována bezpečnostní rizika.

**Evropské hospodářské společenství (EHS)** si vytýklo dva strategické cíle:

n vytvořit celní unii  
n jednotný společný trh.

Po velmi úspěšném rozvoji integrace v 60. letech se členské státy rozhodly rozšířit integrační aktivity o další cíle.

Je ale pravdou, že v důsledku krizových 70. let se integrační tendence utlumily a teprve až v druhé polovině 80. let byly Římské smlouvy poprvé reformulovány **Jednotným evropským aktem**. Ten si klade jediný zásadní cíl, a to vytvoření vnitřního trhu do konce roku 1992.

Další posun cílů znamená druhá reformulace Římských smluv **Maastrichtskou dohodou**, kdy členské státy se rozhodly k poslednímu stupni ekonomické integrace, k hospodářské a měnové unii.

Současně ale Maastricht znamená vytýčení i dalších, tentokrát primárně neekonomických cílů.

Jedná se o společnou zahraniční a bezpečnostní politiku – ta má tvořit druhý pilíř EU. Třetí pilíř má být naplňován spoluprací členských států v oblasti justice a vnitřních věcí. Dosažení cílů druhého a třetího pilíře EU je v podstatě podpůrnou<sup>20</sup> koordinací pro splnění cílů prvního ekonomického pilíře Evropské unie. Jedná se tak o značné změny v pojetí evropské integrace, která by měla vést k posílení konkurenceschopnosti EU ve světové ekonomice.

**Amsterodamská smlouva** zavazuje členské státy k dalším cílům, které ovšem plní funkci operativních cílů pro fungování vnitřního trhu a měnové unie.

**Smlouva z Nice** z hlediska cílů ekonomické integrace nepřináší žádné významné změny či dokonce posuny cílů, spíše se zaměřuje v ekonomické oblasti na vytvoření podmínek pro zabezpečení již vytýčených cílů.

### *1.1.3.2 Nástroje Unie ke splnění cílů – jejich klasifikace a diferenciaci v systému ES/EU*

Pro dosažení vytýčených cílů vypracovaly členské státy soubor nástrojů – politik.

<sup>20</sup> Samozřejmě, že oficiálně je existence obou neekonomických pilířů zdůvodňována jako důkaz vyšší integrity členských států Unie i mimo hospodářskou oblast. Čl. B hlavy I. Smlouvy O EU mj. hovoří o cíli „ – prosazovat svou identitu na mezinárodní scéně, zejména prováděním společné zahraniční a bezpečnostní politiky, včetně dlouhodobého vymezení společné obranné politiky, která by časem mohla vést ke společné obraně...“

Evropská unie je především ekonomickým integračním seskupením, proto pro její efektivní fungování platí propracovaný systém jednotlivých částí hospodářské politiky. Tento systém je hierarchizovaný a zařazuje jednotlivé politiky do příslušných kategorií. Je nutné připomenout, že systém politik ES/EU procházel vývojem adekvátním vývoji procesu integrace, tzn. posuny v cílech si vyžádaly i změny v systému politik.

Podle současné praxe Evropské unie osobně člením politiky následujícím způsobem:

- I. společné politiky
- II. sektorové politiky
- III. komunitární (koordinované) politiky
- IV. individuální (národní) politiky.

**I. Společné politiky** jsou takové, u nichž se členské státy vzdaly svých pravomocí a přenesly je na komunitární úroveň, což reálně znamená, že jsou řízeny nadstátními orgány. Konkrétně se jedná o Radu ministrů, Komisi a Evropskou centrální banku.

Společné politiky jsou tak charakterizovány nejvyšším stupněm komunitarizace a znamená to, že nadstátní, komunitární orgány mají v těchto případech exkluzivní kompetence.

Římská smlouva o založení Evropského hospodářského společenství určila tři oblasti, kterých by se exkluzivní kompetence Společenství měly týkat.

V první řadě jde o **společnou obchodní politiku**, neboť jedním ze základních cílů tohoto integračního sdružení bylo vybudovat celní unii mezi členskými státy. Proto byla obchodní politika podřízena orgánům Společenství.

Komunitarizace **zemědělské politiky** vycházela z faktu, že agrární výroba je velmi důležitým národohospodářským sektorem, který v té době zaměstnával výraznou část pracovních sil a především se jedná o strategické odvětví. Evropa po dvou světových válkách během tří desetiletí logicky reagovala na strategický význam zemědělství.

Později se ke společné zemědělské politice přidružila i oblast rybolovu, konkrétně v roce 1983, i když i původní Římská smlouva pojednávala o některých aspektech rybolovu.

Třetí částí se stala **společná dopravní politika**, čímž si EHS zajistilo předpoklad splnění druhého základního cíle, a to vybudování společného



trhu. Liberalizace dopravních služeb, standardizace dopravy je nezbytnou podmínkou fungování společného trhu.

Až Maastrichtská smlouva se stala předpokladem rozšíření společných politik o další. Konkrétně se jedná o **části měnové politiky**, ale na rozdíl od předchozích se nemusí týkat všech členských zemí (a také se všech nedotýká). Společná měnová politika se vztahuje pouze na ty státy, které splnily požadované podmínky vstupu do měnové unie a zároveň nemají dohodnutou výjimku, opt out klausuli. Jde o Velkou Británii a Dánsko. Zároveň Maastrichtská smlouva ale umožňuje těmto zemím přistoupit po splnění požadovaných makroekonomických kritérií, pokud obyvatelstvo těchto států poskytne souhlas k přistoupení k měnové unii. Po skončení přípravných etap měnové unie přebírá Evropská centrální banka exkluzivní kompetence k řízení monetárního vývoje zúčastněných států.

**II. Sektorové politiky** jsou zvláštní kapitolou činnosti, neboť jsou specifické dobou vzniku a fungováním orgánů. Působnost těchto politik je formována samostatnými smlouvami.

První je **smlouvou o Evropském společenství uhlí a oceli** z roku 1951 a druhá sektorová politika je upravena druhou Římskou smlouvou, tj. **smlouvou o Evropském společenství pro atomovou energii** z roku 1957.

Tato integrační sdružení měla samostatné orgány, které řídily jejich činnost. Vzhledem k tomu, že proces ekonomické integrace jak sektorové, tak i makroekonomické se týkal stále stejného počtu šesti členských zemí, byla v roce 1967 podepsána tzv. slučovací smlouva, jež propojila do té doby oddělená sdružení do Evropských společenství. Zároveň byly touto slučovací smlouvou spojeny zatím oddělené jednotlivé řídicí orgány tří samostatných integračních skupin.

I přes výrazně se vyvíjející a prohlubující se integraci ponechala si obě sektorová sdružení specifické postavení sektorových politik.

Činnost obou byla naplánována na padesát let s tím, že po uplynutí této doby bude jejich činnost podrobena analýze a bude rozhodnuto, co dál. Rok před vypršením první smlouvy o ESUO již bylo jasné, že díky hloubce pro-integrovanosti není třeba prodlužovat činnost samostatného sdružení jako je ESUO a tak jeho činnost byla v červenci 2002 ukončena. Analogicky se předpokládá obdobný postup i u Euratomu v roce 2008.

**III. Komunitární (koordinované) politiky** jsou takové, u nichž se jednotlivé státy sice nevzdaly zcela svých pravomocí, nicméně orgány Unie

mají nad jejich fungováním značný vliv. V porovnání ale se společnými politikami se jedná o snížené kompetence.

Do této poměrně široké skupiny patří ty, jejichž koordinace je nezbytná pro plnění základních cílů Unie, a to je vnitřní trh, hospodářská a měnová unie a zvyšování konkurenceschopnosti.

Zásadní pozornost v souvislosti s budováním vnitřního trhu a přípravou na EMU je věnována **regionální a strukturální politice**. Závažnost této sféry byla vtisknuta po přijetí Aktu o jednotné Evropě v roce 1986, po podpisu Smlouvy o Evropské unii v Maastrichtu byl na tuto politiku kladen ještě větší akcent. Dokonce lze říci, že především v první polovině 90. let byla integrační aktivita zaměřována především na posilování hospodářské a sociální koheze, jejímž nástrojem byla realizace regionální a strukturální politiky.

Další součástí množiny komunitárních politik se stala **sociální politika**. I přes značnou diferenciaci v sociální oblasti jednotlivými státy, bylo nutné pro funkční vnitřní trh a jako předpoklad EMU standardizovat sociální aspekty. I když jde o standardizaci na úrovni nejmenšího společného jmenovatele. Jistá míra harmonizace sociálních podmínek je nejen etickým aspektem, ale i faktorem determinujícím konkurenci a konkurenceschopnost. Proto po přijetí Amsterodamské smlouvy byla sociální politika zařazena na seznam těch, které podléhají vyšší míře komunitarizace.

Problémy se zaostáváním EU na světových trzích za hlavními konkurenty USA a Japonskem vedly k přehodnocení politiky na **podporu výzkumu a technologického rozvoje**. I když jistá koordinace výzkumu a technologií byla součástí obou smluv o sektorové integraci, teprve na Haagské konferenci v roce 1969 byla rozšířena koncepce výzkumné a technologické politiky včetně stanovování rámcových programů. Systematicky se tím na úrovni ES začali zabývat až v 80. letech. Lisabonský summit v roce 2000 byl potvrzením nutnosti vyšší koordinace.

Fungování vnitřního trhu výrazně posiluje význam **politiky na ochranu hospodářské soutěže**, jež se od 80. let vyvíjela tak, že dnes patří mezi nejvíce komunitarizované politiky. Přestože kompetence Evropské komise v oblasti ochrany konkurenčního prostředí neustále rostou, především

---

<sup>21</sup> Ostatně, aby mohla být jakákoliv sféra plně podřízena komunitárním orgánům, tzn. především EK, muselo by příslušné ustanovení být obsaženo v primárních pramenech ES/EU – tzn. že by tato změna musela být ošetřena institucionálně.

s osobou komisaře Maria Montiho, zůstává tato politika na rozhraní společných a koordinovaných politik.<sup>21</sup>

Do jisté míry tato část politik má mnoho styčných ploch mj. i s průmyslovou politikou, resp. **průmyslová politika** jako součást strukturální musí být kompatibilní se zajištěním hospodářské soutěže.

Postupem let stále posiluje komunitární charakter **politiky ochrany životního prostředí**, což vyplývá jak z celosvětových trendů, tak i ze specifických problémů evropských průmyslových zemí. Nutnost koordinace reaguje na fakt, že životní prostředí není efektivně řešitelné na národní úrovni.

Původně **energetická politika** nebyla v centru pozornosti komunitárních orgánů, neboť ji buď řešilo ESUO (tedy sektorová politika), nebo byla řešena národními orgány. Dokonce ani Maastrichtská smlouva neuvažovala o vyšší míře komunitarizace. Situace na konci 90. let je ale jiná – připravuje se liberalizace trhu s energiemi, což vyžaduje vyšší koordinovanost členských států. Kromě toho oblast energetiky do značné míry ovlivňuje ekologické aspekty. Současný vývoj navazuje na přijetí Evropské energetické charty z roku 1994.

Podobně jako u kapitoly životního prostředí dochází k posílení spolupráce v oblasti **ochrany spotřebitele**, což je poměrně nový přístup na komunitární úrovni. Lze říci, že do 90. let byla tato problematika ponechána plně v kompetenci národních orgánů. Po spuštění vnitřního trhu se ale otázka ochrany spotřebitele dostala do popředí, protože na jedné straně mohou diference spotřebitelských standardů narušit hospodářskou soutěž, na straně druhé se dotýkají sociálních záruk.

**IV. Národní politiky** s prakticky neexistujícími komunitárními kompetencemi jsou plně v pravomoci jednotlivých států. I když i tady se projevuje ochota k jisté kooperaci, stojí tyto oblasti mimo zájmy komunitárních orgánů. Spadají sem např. **vzdělávací systémy, kultura, turistika, zdravotnictví**.

Ani do budoucna se nepředpokládá u nich vyšší míra konvergence.

#### **I.1.4 Chronologický vývoj EEI – shrnutí**

Proces ekonomické integrace v Evropě byl a je velmi rozvětvený a zároveň mnohaúrovňový. Pro snazší orientaci v problému následuje tento přehled využívající dva přístupy:

a) podle kritéria rozšiřování členské základny

b) podle dosažení cílů, tzn. změn v EEI.

**a) změny v členské základně:**

1952,1958 – země Beneluxu, Francie, Itálie, Německo  
1973 – Dánsko, Irsko, Velká Británie  
1981 – Řecko  
1986 – Portugalsko, Španělsko  
1995 – Finsko, Rakousko, Švédsko  
2004 – pravděpodobné rozšíření až o deset kandidátských států

**b) změny v procesu EEI:**

1952 – platnost ESUO  
1958 – platnost Římských smluv o EHS a Euratomu  
1965 – dosažení pásma volného obchodu  
1967 – vznik Evropských společenství (1965)  
1969 – celní unie  
1987 – platnost Jednotného evropského aktu (1986)  
1993 – spuštění vnitřního trhu, vznik EU Maastrichtskou smlouvou (1992)  
1994 – platnost Evropského hospodářského prostoru  
1997 – Agenda 2000 (příprava na další rozšíření)  
1999 – spuštění EMU, platnost Amsterodamské smlouvy (1997)  
2003 – (1. 2. 1993) platnost Smlouvy z Nice

Tento rámcový a velmi stručný přehled byl vypracován jen jako jeho shrnutí pro potřeby studentů, evropské reálie jsou daleko rozvětvenější – viz ostatní kapitoly.

## **I.2 Hospodářský vývoj ES/EU**

Dnešní členské země Evropské unie řešily v poválečném období v rámci svých ekonomik řadu podobných problémů, k diferenciaci jejich vývoje došlo poněkud později, a to na přelomu 40. a 50. let. Vzhledem k tomu, že základní historický přehled vývoje evropských ekonomik v literatuře chybí, pokusím se nastínit hlavní vývojové trendy ekonomik západní Evropy v jednotlivých dekadách.

### **40. léta**

[36]

V první řadě bylo nutné nasměrovat hospodářské subjekty na cestu mírového rozvoje, tzn. **zabezpečit podmínky pro fungování civilní ekonomiky**. Druhá polovina čtyřicátých let je tedy obdobím překonávání následků války, což se ve většině evropských zemí promítlo do nutnosti zavedení přidělového systému, byť se v jednotlivých státech vztahoval na různé statky a také byl uplatňován různě dlouhou dobu.

Logicky byl výchozí stav ekonomické báze jednotlivých zemí odlišný ať už díky předválečnému stavu a stupni hospodářského rozvoje, nebo podle toho, zda daný stát byl přímým účastníkem války či ne. Samozřejmě, že míra poškození hospodářské základny válkou byla velmi odlišná. Bezprostředně po roce 1945 obecně panoval předpoklad, že státy, jejichž území bylo bombardováno, tam, kde probíhaly boje, tam bude rekonstrukce hospodářství trvat déle. Právě proto, aby se výrazněji zkrátila doba hospodářské rekonstrukce těchto zemí, především Německa a Itálie, fungoval zpočátku nejen program UNRRA, ale i již klasické integrační projevy jako Program obnovy Evropy a poté Montánní unie (ESUO).

Čtyřicátá léta v Evropě jsou mimo jiné charakterizována i **radikální změnou v pojetí úlohy státu**. Poprvé v mírových podmínkách je přiznána státu povinnost vstupovat do hospodářského vývoje. Nejen následky druhé světové války, jejichž míra a závažnost byla alarmující, ale i negativní zkušenosti z Velké deprese 30. let vedly k výraznému posílení státních pravomocí týkajících se ovlivňování ekonomiky. Bezesporu Rooseveltovou administrativou realizovaný New Deal<sup>22</sup> v letech 1933–37, jeho úspěchy a zaměření bylo pro poválečnou Evropu inspirací.

V Evropě tak vzniká nový fenomén, a to hospodářská politika státu jako trvale cílená činnost státu formující chování jednotlivých ekonomických subjektů. Tedy ne ad hoc jako doposud ve 20. století, ať už během válek či jako následek hospodářských krizí, ale jako systémový přístup.

**Státní intervencionismus** je pro Evropu typickým jevem. Jeho počátek spadá do druhé poloviny čtyřicátých let, kulminoval v 60. a 70. letech. V následující dekádě 80. let dochází v řadě zemí ES k jisté demontáži stát-

<sup>22</sup> Pokud srovnáme základní směry programu New Deal s cílovými oblastmi státního intervencionismu v Evropě, pak je příbuznost zcela nepopíratelná: rekonstrukce zemědělské a průmyslové výroby tak, aby byla zabezpečena dostatečná úroveň efektivní poptávky včetně institutu minimální mzdy. Stát přestává hrát roli „hlídacího psa“, tedy nevstupuje do vývoje ex post, ale stává se aktivním stabilizačním prvkem čili ex ante. Paralely se sociálním hlediskem nejsou jen zobecnělou zkušeností Velké Deprese, ale v Evropě více jak půlstoletí rozvíjející se sociálně demokratická tradice sociální aspekty ještě více akcentuje.

ního intervencionismu, přesto ale doposud na počátku 21. století je ve světové ekonomice ve skupině rozvinutých tržních ekonomik nejvíce uplatňován stále ještě v zemích EU.

Kromě toho **evropské státy** se začaly již v tomto období, tzn. ve čtyřicátých letech chovat **jako samostatné hospodářské subjekty**. S tím souvisí vlna zestátnění především bankovních institucí, části dopravy a klíčového průmyslu, což bylo typické hlavně pro Francii, Velkou Británii a Itálii. Na rozdíl od těchto ekonomik prakticky neproběhlo zestátnění ve Švédsku, které bývá označováno jako typický model sociálního státu se silnou státní úlohou.

Úkolem státu jako aktivního ekonomického subjektu byla především **funkce stabilizátoru hospodářského vývoje**. Výkon vlastnických práv státu, jeho investiční strategie se měla promítnout do snazší realizace společensko hospodářských cílů dané ekonomiky.

Další aspekty souvisely s **politikou zaměstnanosti**, kdy v rámci nového pojetí státu po válce a realizace hospodářské politiky měly státní podniky vytvářet dostatek pracovních míst, což se prokázalo především v pozdějších desetiletích. Naopak ve čtyřicátých letech pociťovaly evropské země nedostatek pracovních sil, tudíž nebyl problém s nezaměstnaností, a to až do sedmdesátých let. Ovšem obavy z masové nezaměstnanosti, která zachvátila světovou ekonomiku ve 30. letech se promítly do úvah politiků a ekonomů již ve čtvrté dekádě.

Nezanedbatelným důvodem podnikatelské činnosti státu byla **cenová stabilizace**, neboť kontrola klíčových odvětví měla zabránit inflačním tlakům. Následující vývoj oprávněnost této hypotézy potvrdil, i když důsledkem toho byl často kumulativní deficit veřejných výdajů. Například ve Velké Británii byl tak jako ve Francii etatizován energetický průmysl, ovšem byli to Britové, kteří v případě vyšší výrobní ceny dotovali ze státního rozpočtu ceny energií na trhu.

Poválečný hospodářský rozvoj byl výrazně podpořen fungujícím **Brettonwoodským měnovým systémem**, jehož stabilizační funkce umožnila snazší vyrovnání se s následky války na jedné straně, na straně druhé napomohla i k rozvoji mezinárodní dělby práce. Brettonwoodský systém se stal vlastně i prostředkem urychlujícím internacionalizaci evropských ekonomik a jejich následnou integraci.

Dalším aspektem poválečného vývoje byla **liberalizace mezinárodního obchodu** a zapojení evropských zemí do procesu **GATT**, což zname-

ná nejen rozvoj vzájemného obchodu v evropském prostoru, ale celosvětově. I když 40. léta nejsou dekádou, v níž by docházelo k mimořádné intenzifikaci mezinárodních ekonomických vztahů, přesto jejich rozvoj byl tehdy významný. Bylo to způsobeno nejen **specifiky poválečné obnovy**, tudíž i vyšší závislostí na zahraničních zdrojích, ale i faktem postupného **rozpadu kolonialismu**. Právě evropské země byly oněmi metropolemi, které byly najednou odříznuty od svých kolonií a tudíž i pravidelného zásobování surovinami a zemědělskými produkty. Logicky po získání nezávislosti bývalých kolonií se pohyb produktů mezi nimi a metropolemi formálně změnil z intrasystémového na extrasystémový, což se promítlo do nárůstu výkonů mezinárodního obchodu.

Rozpad na dvě zcela odlišně se vyvíjející světové hospodářské soustavy – **zpřetrhání tradičních obchodních vazeb**, nacionalizace kapitálu včetně zahraničního vládami socialistických států v prostoru střední a východní Evropy kvalitativně poznamenaly vnější ekonomické vztahy mezi západní a východní Evropou. Reálně to znamenalo, že proces liberalizace mezinárodního obchodu byl tímto narušen. Fenomén studené války umocnil tehdy právě spuštěnou „železnou oponu“ i v hospodářské sféře, neboť riziko válečné konfrontace rozpoutalo na obou stranách protekcionismus především ve strategických odvětvích. A tím bylo vše, co by potenciálně mohlo být využito, resp. zneužito ve vojensko průmyslové sféře. V roce 1950 byla dokonce podepsána mezinárodní dohoda o kontrole vývozu specifických produktů (a technologií) do zemí sovětského bloku. Tato koordinace exportní strategie v rámci COCOM<sup>23</sup> vydržela několik desetiletí, teprve po politických změnách na přelomu 90. let došlo k liberalizaci vzájemných vztahů mezi tržními a tranzitivními ekonomikami.

Proces postupného poválečného otevírání západoevropských ekonomik byl tedy orientován pouze na vazby se světem tržního hospodářství, logicky využívající teritoriální blízkost. Vedle evidentně substitučního efektu v souvislosti s výpadkem mezinárodní dělby práce s centrálně plánovanými ekonomikami v intenzifikaci hospodářské spolupráce v evropském regionu sehrály podstatnou roli **politické aspekty**. Na jedné straně překonat následky

---

<sup>23</sup> COCOM = Coordinating Committee for Multilateral Export Controls, platnost 1950–1990, resp. 1994. Jednalo se o smluvní program členských zemí NATO, seznamy produktů, jichž se exportní omezení týkalo, se každoročně upravovaly.

tradičního nepřátelství mezi mnohými evropskými státy, na straně druhé se tyto státy semkly jako obrana před nově vzniklými rivaly sovětského tábora.

## 50. léta

V 50. letech byl vývoj ekonomické základny zemí dnešní Unie charakterizován **návratem k původní předválečné výkonnosti hospodářství**, i když až kolem poloviny padesátých let.

První polovina dekády byla vesměs poznamenána ještě doznívajícím přidělovým hospodářstvím. Je zajímavé, že pravděpodobně nejvíce válkou poznamenaná ekonomika – Německo – zrušila přiděly nejnutnějších statků již v roce 1948 jako součást Erhardovy<sup>24</sup> liberální hospodářské reformy. Také Německo překvapilo tím, že již v roce 1951 dosáhlo v průmyslové výrobě své předválečné úrovně.

Jako nejdůležitější vývojový mezník padesátých let se jeví založení **Evropského společenství uhlí a oceli** v roce 1951.

Vznik tohoto integračního seskupení dalece přesáhl svým významem původní určení. Idea hospodářského propojení vznikla v plánech Jeana Monneta<sup>25</sup> a Roberta Schumana<sup>26</sup>. Základem bylo přesvědčení, že pokud spolu budou tradičně naladěni nepřátelé, jako je Francie a Německo, nejen obchodovat, ale i vyrábět, pak by mohly být skončeny staleté spory, jež kulminovaly válečnými konflikty pravidelně od 17. století.

Společníky se staly státy Beneluxu, tzn. Belgie, Nizozemí a Lucemburska, již od roku 1948 úspěšně budující celní unii, a Itálie, se kterou zase úžeji spolupracovala Francie bezprostředně po válce (ad Francita). Z výčtu zakládajících států je patrné, proč a za jakých okolností se formoval proces ekonomické integrace v poválečné Evropě.

ESUO vstoupilo v platnost 25. 7. 1952 s padesátiletou působností, což znamená do července 2002. Vzhledem k míře a hloubce prointegrovanos-

<sup>24</sup> Ludwig Erhard, německý politik a národohospodář. Autor velmi rozsáhlé a radikální hospodářské reformy od roku 1948, strůjce tzv. německého hospodářského zázraku.

<sup>25</sup> Jean Monnet, francouzský ekonom a politik. Ekonomický poradce již na versailleské mírové konferenci v roce 1919, propagátor spolupráce evropských zemí. 1950 spoluautor Schumanova plánu Evropského společenství uhlí a oceli, ESUO); 1952–55 předseda ESUO.

<sup>26</sup> Robert Schuman, francouzský politik, zasloužil se o přijetí Marshallova plánu v roce 1947, 1958–60 prezident Evropského parlamentu. Patřil spolu s J. Monnetem k předním iniciátorům francouzsko-německého sblížení a evropské integrace.

<sup>27</sup> Konrad Adenauer, 1949–63 spolkový kancléř. Stoupenec integrace Německa do západní Evropy, neboť se obával izolace a ohrožení ze strany SSSR. Klíčovým bodem jeho politiky bylo vyrovnání s Francií (1963 německo-francouzská smlouva).



ti členských zemí EU se neuvažovalo o prodlužování smluv Montánní unie a její činnost také byla 25. 7. 2002 ukončena.

O významu ESUO hovoří i názor Konrada Adenauera<sup>27</sup>, který chápal uzavření dohod o ESUO jako přelom v dějinách Evropy a předpověděl, že západní Evropa bude třetí mocností mezi USA a Sovětským svazem (o síle japonské ekonomiky nemohl mít tehdy nikdo ani tušení).

Nezanedbatelným krokem byl založení **Evropské platební unie** (EPU) v září 1950 jako orgán mezinárodního zúčtování v rámci OEEC, jež byla ale nahrazena Evropskou měnovou dohodou v roce 1959. Ač nebývá EPU zdůrazňována v souvislosti s vývojem EEI, myslím, že sehrála svou roli ve formování měnové spolupráce evropských států.

V druhé polovině 50. let se většina evropských států již zcela po ekonomické stránce vyrovnala s důsledky války a dostala se na úroveň předválečné produkce.

Úspěch Montánní unie povzbudil členské státy k dalším integračním krokům: v červenci 1957 byly podepsány tzv. **Římské smlouvy** o založení další sektorové integrace, a to **Euratomu**, a makroekonomického integračního seskupení – **Evropského hospodářského společenství**, jež vstoupily v platnost začátkem roku 1958. Další ekonomický vývoj členských zemí se zdál jednoznačný ve směru budování celní unie a společného trhu, což byly deklarované cíle EHS.

O rok později iniciovala Velká Británie uzavření dohody o volném obchodu mezi sedmi státy vně EHS. Od roku 1960 začalo fungovat **Evropské sdružení volného obchodu** (EFTA) jako určitý protipól EHS. Jeho stanovené cíle byly ovšem podstatně skromnější, původní záměr se týkal vytvoření pásma volného obchodu tak, aby byl jistou konkurencí EHS. Nakonec ale realizace byla ještě užší – volný obchod byl vztahován pouze na pohyb průmyslových výrobků, vůči třetím zemím si každá země zachovává vlastní celní režim.

Po odchodu Dánska a Velké Británie (později i Portugalska), které se staly členy EHS, význam EFTA klesl. 1973 vstoupily v platnost dohody o volném obchodu mezi členskými státy tohoto seskupení a Evropskými společenstvími, završené 1977 celní unií. Projekt vytvoření jednotného vnitřního trhu Evropské unie motivoval zesílení kontaktů mezi EFTA a EU, které vedlo k vytvoření Evropského hospodářského prostoru (EEA) od roku 1994.

Padesátá léta byla tedy obdobím zrodu současné podoby hospodářského vývoje v Evropě.

## 60. léta

V šedesátých letech dochází nejen v Evropě, ale vlastně v celé světové ekonomice ke kvalitativním i kvantitativním změnám natolik diametrálně odlišným od jiných period, že šedesátá léta jsou vnímána jako období zcela mimořádné hospodářské prosperity.

Konkrétně v Evropě se výrazné zvýšení ekonomického potenciálu a z toho vyplývající růst životní úrovně promítl do nebývalého nárůstu sociálních výdajů států. V té době v mnohých evropských státech začíná etapa **budování státu blahobytu**, který je založen mj. na rozvětveném systému **sociálního zabezpečení** a z toho vyplývající expanze státních výdajů.

Zvýšené výdaje z veřejných rozpočtů souvisí v té době také s růstem **veřejné spotřeby**. Stát se chová stále více paternalisticky, především v Evropě přebírá zodpovědnost za individuální občany v mnoha směrech. Vesměs se to týká bezplatné zdravotní péče, a to zdaleka ne jen na standardní úrovni. Rostoucí výdaje do resortu školství se promítají do mimořádného nárůstu počtu studentů a jejich kvalifikace.

Ke skupině veřejných statků lze přičíst i značné dotace dopravním službám, kultuře, přístupu k právnímu poradenství apod.

Vedle toho dochází v řadě evropských ekonomik ke **snížení pracovní doby**. Nastoupená růstová trajektorie vedla ke zvýšení reálných důchodů, což podnítilo změny agregátní poptávky, které působily jako stimulační nabídky.

Růst produktu umožnil i zvýšené inkaso daní a při – tehdy – vlastně neexistující nezaměstnanosti byly sociální transfery velmi nízké. Proto se tedy kumuloval přebytek státních rozpočtů, jenž byl ale brzy použit na zvýšení veřejné spotřeby. Tento vývoj byl jen potvrzením keynesiánských teorií o nutnosti preferenci strany poptávky jako stabilizátoru hospodářského vývoje.

Následující dekáda sedmdesátých let ale ukázala slabiny, které evropské země nebyly schopny se stávající hospodářskou politikou překonat.

Nicméně v průběhu velmi úspěšných šedesátých let došli teoretici i politici k závěru, že nastoupená hospodářská politika našla klíč k překonání cyklického vývoje tržních ekonomik: dosavadní poválečný vývoj evropských hospodářství byl totiž vyvážený a velmi příznivý. Realita se logicky ukázala jako jiná.

V průběhu šedesátých let dochází v evropských ekonomikách ke **strukturním změnám** jejich národních hospodářství, kdy díky zvýšené produktivitě

práce klesá zaměstnanost v průmyslu i zemědělství a uvolněné pracovní síly přecházejí do **terciéru**. Sektor služeb se rozvíjí jako logický důsledek rostoucí životní úrovně na jedné straně, na straně druhé jako požadavek zvyšující se internacionalizace ekonomik.

Snižování zaměstnanosti v primárním i sekundárním sektoru bylo v Evropě do jisté míry řízeno integračním procesem.

V rámci EHS dochází k úspěšnému **prohloubení a také zrychlení integrace**.

Mezi členskými státy bylo dokončeno **pásmo volného obchodu** jako předstupeň celní unie v roce 1965, původně plánovaný termín pro ukončení prací na **celní unii** byl dokonce více jak o rok zkrácen, takže začala platit od července roku 1968.

Vyhodnocení fungování všech tří stávajících integračních seskupení vedlo členské státy k závěru, že je možné činnost jejich exekutivních orgánů propojit. Slučovací smlouvou z roku 1965 bylo ESUO, Euratom a EHS spojeno od poloviny roku 1967 do tzv. **Evropských společenství**.

Nejen pro členské státy, ale i pro ty, které stály vně Společenství, byl vývoj šedesátých let v západní Evropě potvrzením nastoupeného integračního trendu. Přesto se ale objevily problémy související s (již tehdy!) různorodými názory na financování agrárního sektoru. Francie přerušila v polovině roku 1965 jednání, demonstrativně se nezúčastňovala řídicí práce (tzv. politika prázdného křesla) a vyvolala tak krizi EHS. Ta byla zažehnána přijetím tzv. **lucemburského kompromisu** v lednu 1966, který znamenal odklon od dohodnutého přechodu ve způsobu hlasování. Francie totiž odmítla přistoupit na většinový způsob. Lucemburský kompromis byl tedy řešením, kdy členská země mohla při rozhodování trvat na své pozici, dokud nebude dosaženo jednomyslnosti v důležitých oblastech. Vzhledem k tomu, že nikdy nebyla specifikována ona důležitá oblast, mnohé členské země se v následujícím období často odvolávaly na lucemburský kompromis. Teprve až přijetí Jednotného evropského aktu přineslo jistou reformu rozhodovacích procesů.

Celkově ale byla šestá dekáda 20. století hodnocena velmi pozitivně a pro evropskou integraci byla vlastně přelomová, neboť svou úspěšností přesvědčila o výhodách ekonomické integrace i další státy.

<sup>28</sup> Christian Fouchet, francouzský politik, jenž z pověření Ch. de Gaulla vypracoval plán politické struktury Evropy, jemuž ale předcházela návrh na uvolnění hlasování. Oba návrhy byly odmítnuty. Srov. Had-Pikna, 2001: str. 13–17

Uvnitř samotného Společenství v 60. letech byla projednávána i otázka možné **politické integrace**. Prvním pokusem, neúspěšným ovšem, byly tzv. **Fouchetovy plány** z let 1961–62 na vytvoření Unie států, jež by měla zahrnout i budoucí Evropská společenství. Dalším pokusem byl projekt tzv. **Davignonovy zprávy** o potenciální politické spolupráci Evropy z roku 1970, jež nakonec vyústila v kooperaci v oblasti zahraniční politiky. Projekt Belgičana Etienne Davignona se nadále rozvíjel až do roku 1993, kdy byl nahrazen fungováním druhého pilíře EU.<sup>28</sup>

## 70. léta

V rámci ES panoval takový optimismus ohledně vývoje ekonomické integrace, že na sklonku roku 1969 byl na Haagské konferenci ustaven tzv. Wernerův výbor, který měl připravit podklady k zamýšlené hospodářské a měnové unii. O rok později, tj. v říjnu 1970 byla prezentována tzv. **Wernerova**<sup>29</sup> **zpráva**, jež rozfázovala následující dekádu, tj. do roku 1980 na jednotlivé etapy budování EMU. Vzhledem k vnitřním hospodářským problémům členských zemí a také díky prvnímu rozšíření ES nebyl Wernerův plán realizován.

V roce 1973, kdy došlo k historicky **prvnímu rozšíření ES**, se členy ES stala Velká Británie, Irsko a Dánsko.

Následující období se naopak stalo nejen pro Evropu, ale celou světovou ekonomiku, etapou jistého vystřízlivění.

**První ropný šok** na podzim roku 1973 znamenal zásadní mezník ve vývoji celé světové ekonomiky, což si ale málokdo tehdy uvědomoval. Hlavně v zemích ES hodnotili vypuknuvší ropnou a následně i surovinovou krizi jako přechodný výkyv, který by měl být urychleně neutralizován. Byla vesměs přijímána krátkodobá opatření, která ale neřešila podstatu změněných podmínek na světových trzích se surovinami. Teprve až v druhé polovině 70. let pochopili mnozí představitelé, že se jedná o fundamentální změny a některé státy začaly na vzniklou situaci reagovat. Konkrétně se jednalo o Velkou Británii, Norsko a Nizozemí. Tyto státy začaly těžit vlastní ropu, eventuálně zemní plyn v Severním moři.

**Strukturální krize** evropských zemí se staly velmi důležitým faktorem dalšího vývoje jednotlivých ekonomik. Energetická a celkově surovinová

---

<sup>29</sup> Pierre Werner, lucemburský premiér a ministr financí.

krize se promítly do nabídkového šoku, jenž rozvinul inflační spirálu překračující pásmo mírné inflace.

Kromě toho tyto krize odhalily zastaralost evropského průmyslu, jeho vysokou energetickou náročnost, což byly aspekty mj. i klesající konkurenceschopnosti. K závažnosti přispěla také obchodní expanze Japonska představující pro Evropu mimořádnou konkurenci. Výsledkem velmi nízké evropské konkurenceschopnosti byla redukce výrobních zařízení a tudíž prudký růst nezaměstnanosti.

Evropské státy a především členské země ES byly **masovou nezaměstnaností**, která leckde dosahovala dvouciferných míst, zaskočeny, neboť v celém poválečném období problém nezaměstnanosti nepoznaly. Rekonstrukce po válce a následná prosperita vedla k plné zaměstnanosti, kdy nezaměstnanost v 60. letech byla pouze frikční kolem 1 %.

Od poloviny 70. let v zemích ES se tedy potýkali s tzv. **stagflací**, čímž je označován konkrétní krizový vývoj ekonomiky. Je charakterizovaný stagnací ekonomického růstu, případně jeho propadem doprovázený logicky výraznou nezaměstnaností, ale oproti běžnému cyklickému poklesu ekonomiky tentokrát i vyšší mírou inflace. Stagflace se stala specifikem hospodářského vývoje ekonomik ES v sedmdesátých letech.

V důsledku makroekonomické nestability 70. let se integrační proces zpomalil. Přesto ale víra ve výhody integrace byla vysoká. Ještě v roce 1974 byl pověřen Leo Tindemans<sup>30</sup>, aby vypracoval projekt transformace ES v Evropskou unii. **Tindemansova zpráva** byla předložena v prosinci 1975, v níž mimo jiné se předpokládalo vytvoření centrálního rozhodovacího orgánu a také posílení společné zahraniční politiky, v níž navazoval na Davignonovu zprávu. Tindemansova zpráva ale také počítala s využitím Wernerova plánu na vytvoření EMU. Nově se tu promítly energetické problémy, proto požadavek na společné zabezpečení energetických potřeb. Tindemansova zpráva, ač se nestala bezprostředně předmětem činnosti ES, byla dokladem dalších úvah o prohloubení integrace.

Pro další hospodářský a také institucionální vývoj zemí ES bylo determinující spuštění **Evropského měnového systému**(EMS) v roce 1979 s vytvořením bezhotovostní měny ECU.

---

<sup>30</sup> Leo Tiedmans, belgický politik, v roce 1974, kdy byl pověřen vypracováním příslušného dokumentu, zastával funkci premiéra Belgie.

EMS byl samozřejmě dalším důkazem prohlubování integrace mezi členskými zeměmi, ale do jisté míry byl vynucen vnějšími faktory. Roku 1971 došlo k faktickému rozpadu Brettonwoodského měnového systému, formálně potvrzeným až tzv. Kingstonskými dohodami v roce 1976. Evropské státy, nejen z ES, ale i některé země EFTA se pokoušely o měnovou spolupráci v rámci tzv. **hada v tunelu** od začátku 70. let. Ale krizový vývoj, vlastní nestabilita, problémy ekonomiky USA (evropské měny byly vázány na USD) odsoudily hada v tunelu k neúspěchu. EMS byl tedy reakcí na tyto trendy 70. let a napomohl k měnové a nakonec i cenové stabilizaci.

A je třeba si uvědomit, že světová ekonomika a Evropa byla v roce 1979 atakována **dalším ropným šokem**.

V té době už ale některé evropské státy začaly těžit vlastní ropu, což přispělo k jisté **diverzifikaci ropné závislosti**. V případě Velké Británie sehrály vlastní naleziště ropy již na sklonku 70. let výrazně pozitivní roli. Nejenže se tradiční pasivum obchodní bilance začalo snižovat, což se promítlo i do jisté měnové stability, ale také příjmy z ropy neutralizovaly kumulativní deficit státního rozpočtu. Mimo jiné těžba ropy a její zpracování napomohla částečně zmírnit problémy s britskou nezaměstnaností.

## 80. léta

Zpočátku se země ES potýkaly s následky druhé ropné krize, ale lze říci, že výrazně efektivněji.

Především se vlády mnohých států poučily z dosavadního průběhu krize 70. let a přistoupily ke **změnám v hospodářské politice**.

Do té doby uplatňované keynesiánské přístupy nebyly schopny řešit vzniklé problémy, ale naopak je spíše prohlubovaly. Silný státní intervencionismus preferující stranu agregátní poptávky silně narušil působení tržního mechanismu. Vysoká míra redistribuce důchodů vyžadovala vyšší daňovou zátěž, což logicky destimulovalo chování firem. Dalším demotivujícím aspektem byla vysoká rigidita trhu práce, a to jak institucionálního charakteru, tak i mzdovými garancemi. Veškeré zásahy anti-cyklické politiky v 70. letech situaci jen zhoršovaly a hlavně neřešily podstatu problémů.

Prudké zhoršení životní úrovně vedlo ve většině členských zemí ES na přelomu 80. let ke změnám ve vládě. K moci se dostaly pravicové strany či

strany politického středu, které prosazovaly liberalizaci ekonomického prostředí.

Pro ekonomiky zemí ES je období 80. let etapou zásadních změn v hospodářské politice, **a to konzervativního obratu.**

Nejvýrazněji se tyto změny projevily ve Velké Británii, Německu, Nizozemí, Švédsku a dokonce i ve Francii, kde naopak byl u moci socialistický prezident Francois Mitterrand.

Zásadní přehodnocení hospodářské politiky a hlavně formulování nových strategických cílů v ekonomice bylo především realizováno v **Británii** premiérkou Margaret Thatcher od roku 1979. Jí prosazovaná praktická hospodářská politika se stala jistým předobrazem změn i v jiných evropských státech jako tzv. **thatcherismus.**

Byl opuštěn starý keynesiánský přístup k posilování úlohy státu, naopak klesala veřejná spotřeba, snižoval se podíl státního sektoru na tvorbě GDP. Jen v oblasti investic britský státní podíl neklesal díky rozvíjejícímu se ropnému průmyslu. Hospodářská politika tohoto období byla ve znamení deregulací a privatizace některých odvětví.

**Privatizace** ve Velké Británii byla zaměřena na části dopravního sektoru, především železnice, částečně leteckou dopravu, poštovní služby, zdravotnictví a hlavně průmyslové obory. Výnosy z privatizace výrazně přispěly k ozdravení veřejných financí. V průběhu 90. let ale v určitých privatizovaných oblastech se začaly projevovat závažné problémy, jednalo se hlavně o železniční dopravu (nebezpečnost, poruchovost) a zdravotní péči.

Britské hospodářské reformy byly doprovázeny i výrazným **poklesem daní**, což byl na jedné straně důvod snížení spotřeby veřejných statků, ale na druhé straně bylo zmírnění daní motivováno úsilím o stimulaci podnikatelského prostředí. Příslušné kroky tzv. thatcherismu vycházely z hypotézy o nutnosti vyšší osobní iniciativy jednotlivých ekonomických subjektů jako základního faktoru tržního chování.

Úspěšnost britských reforem se stala příkladem pro jiné evropské státy, které se potýkaly s obdobnými problémy spojenými s přebujením státního intervencionismu.

V **Německu** od počátku 80. let dochází také jistým reformám, které jsou zaměřeny na snížení fiskální regulace. Vláda Helmuta Kohla se od roku 1982 snažila o snížení sociálních výdajů, jež rostly dokonce i v době krizí 70. let.

Součástí Kohlových reforem byla změna strukturální politiky od dosavadních přístupů, jež konzervovaly zastaralou výrobní strukturu, ve prospěch moderní struktury národního hospodářství, a to cestou **stimulace konkurenčního prostředí, zvýšenou mobilitou výrobních faktorů, rozvojem inovačních procesů**. Pro německou praxi to znamenalo návrat k ekonomii strany nabídky, ale při zachování značné míry sociálního státu.

Podobně jako v Německu probíhaly hospodářsko politické vývojové trendy i v *Nizozemí* a vlastně i v *Dánsku*. Při změnách hospodářské politiky byl kladen důraz na **cenovou a měnovou stabilitu**, což po tak inflačním vývoji předcházejícího desetiletí bylo vcelku logické. Vzhledem k tomu, že problémy s masovou nezaměstnaností v Evropě nebyly řešitelné dosavadními nástroji, začaly se v některých zemích ES uplatňovat přístupy **aktivní politiky zaměstnanosti**, které ovšem v průběhu 80. let nenesly ještě žádné uspokojivé výsledky. Pro tyto členské státy byl charakteristický důraz na udržování státu blahobytu, na rozdíl od Velké Británie tohoto období.

Velmi podobné přístupy v hospodářské politice aplikovala tehdy ještě nečlenská země *Švédsko*, kdy ustoupilo od požadavku tak vysokého zdanění (cca 53 % GDP) a snažilo se alespoň mírně snížit i veřejnou spotřebu a sociální transfery. V oblasti regionální a strukturální politiky Švédsko i Dánsko muselo volit jiný přístup než Německo, neboť diferenciací jejich ekonomické úrovně podle regionů byla výrazně vyšší. Ostatně v ES na komunitární úrovni v polovině 80. let se začíná výrazně rozvíjet **strukturální a regionální politika**.

*Francie* prochází v 80. letech velmi zajímavým obdobím svého hospodářského vývoje, který je do značné míry spojen s vnitřními specifiky francouzské politické sféry, ale také je odrazem měnících se podmínek v Evropě.

Ve Francii, jejíž politický systém je prezidentský (značné výkonné pravomoce), v roce 1981 nastupuje do úřadu prezidenta socialista Francois Mitterrand, který prosazuje a také realizuje posílení státního intervencionismu. Mimo jiné zpočátku 80. let probíhá ve Francii další vlna zestátnění průmyslu a bank, což byl tehdy z evropského hlediska protisměrný vývoj. Kromě toho byl také posílen systém sociálního zabezpečení.

V roce 1984 dochází ale, stále ještě za Mitterranda (ostatně až do roku 1995), ke konzervativnímu obratu v hospodářské politice. Byly sníženy daně podnikatelům včetně povinného příspěvku do sociálních fondů, začala být uplatňována **proinvestiční a proexportní politika**. Později dokonce byla část státního vlastnictví reprivatizována.



**Itálie** oproti tomu zůstala do jisté míry stranou změn 80. let, stále trvala a dosud trvá na vysokém stupni státního intervencionismu.

**Nové členské země ES**, o které se integrační seskupení v 80. letech rozrostlo, se v ekonomickém vývoji samozřejmě lišily od zemí tzv. jádra. **Řecko**, které vstoupilo v ES roku 1981, se socialistickou vládou nepodnikalo prakticky žádné kroky, které by vedly k mobilizaci vnitřních zdrojů, ale do značné míry jen pasivně těžilo ze svého členství v evropském „elitním klubu“.

O pět let později, tzn. 1986 se ES rozrostla o další dva státy, a to o země Pyrenejského poloostrova.

**Španělsko** naopak se vši vehemencí se snažilo překonat mnoho desítek let trvající mezinárodní izolaci v důsledku autoritářského režimu generála Franca. V 80. letech tu probíhala rozsáhlá restrukturalizace, jejímž důsledkem byl explozivní nárůst nezaměstnanosti, což přetrvává i po celá 90. léta. Součástí vývoje španělské ekonomiky byl i masivní příliv investic.

Obdobným vývojem jako Španělsko prochází i **Portugalsko**, jež vstupovalo do ES jako nejchudší stát s životní úrovní odpovídající 54 % průměru ES. Od poloviny 80. let vedle restrukturalizace a modernizace agrární ekonomiky probíhala v Portugalsku rozsáhlá privatizace (Portugalsko prošlo v 70. letech na krátkou dobu levicově orientovaným vývojem).

**Irsko** pokračovalo v 80. letech v transformaci své ekonomiky vyznačující se restrukturalizací své ekonomické základny, kdy byl snižován podíl zemědělství a průmyslu ve prospěch terciéru. Hospodářský vývoj byl doprovázen vysokou, dvoucifernou nezaměstnaností.

Na komunitární úrovni dochází v druhé polovině 80. let k významným krokům ve prospěch prohlubování integračního procesu. V roce 1985 byla uzavřena **Smlouva o jednotném trhu**, což se stalo dalším integračním mezníkem. Zúčastněné země již nemluví o vytvoření jednotného trhu jako cíli obsaženém již v Římské smlouvě o založení EHS, ale o vnitřním trhu. Následující Bílá kniha „Opatření k uskutečnění vnitřního trhu EHS“ formuluje program postupného odstraňování překážek na vnitřním trhu. Jde tedy o posun cílů: nejde již jen o propojení jednotlivých národních trhů, ale o jejich absolutní spojení, o sloučení do jediného homogenního trhu.

Tento přelom byl završen přijetím **Jednotného evropského aktu** v roce 1986 s platností od roku 1987, který stanovuje úkoly členským zemím pro realizaci vnitřního trhu do konce roku 1992.

V roce 1989 byla přijata **Evropská charta sociálních práv**, která byla určitým krokem k harmonizaci sociálních aspektů, tolik nezbytné pro fungování vnitřního trhu. V tomto období tak dochází v ES k intenzifikaci integračních tendencí.

## 90. léta

Zatím poslední ukončená dekáda integračního vývoje v Evropě je pravděpodobně etapou nejvýraznějších vývojových tendencí. Státy Společenství si stanovují dva prioritní cíle, a to dokončení příprav na spuštění **vnitřního trhu** a jeho fungování, druhým cílem je realizace **hospodářské a měnové unie**.

Chronologicky nejdůležitějším mezníkem je přijetí Maastrichtské smlouvy v únoru 1992, platnost od listopadu 1993. **Maastrichtská smlouva** reformuluje Římské smlouvy a zakládá Evropskou unii. Stanovuje celou řadu cílů, nejen ekonomických, ale i politických a bezpečnostních. Znamená to, že původně zamýšlená pouze hospodářská integrace se rozšiřuje i na celospolečenské aspekty (viz výše uvedená definice evropské ekonomické integrace).

Od roku 1993 je spuštěn mezi členskými zeměmi **vnitřní trh**, tzn. že vstupuje v platnost liberalizace pohybu produktů, tj. zboží a služeb, a výrobních faktorů, což se týká kapitálu a pracovních sil.

O rok později, od ledna 1994 dochází k dalšímu rozšíření integračních tendencí vytvořením **Evropského hospodářského prostoru** (EEA), který propojuje vnitřní trh EU se třemi zeměmi EFTA v obchodu s průmyslovými výrobky. Jedná se o Norsko, Island a Lichtenštejnsko, Švýcarska se dohoda o EEA netýká, neboť v referendu to švýcarští voliči odmítli.

Začátek 90. let není pro západní Evropu jen údobím prohlubování integrace, je také dobou reagující na rozpad socialistického bloku. Tranzitivním ekonomikám střední a východní Evropy jsou nabídnuty dohody o přidružení (**Eurodohody**), které předpokládají potenciální začlenění zemí střední a východní Evropy do EU.

Rok 1995 je rokem zatím posledního **rozšíření EU** o tři státy na současných patnáct členů. Vedle Rakouska, Švédska a Finska mělo do EU vstoupit i Norsko, ale jeho občané již podruhé vstup odmítli. Poprvé v roce 1973.

Samozřejmě, že se během prvních let nepodařilo odstranit veškeré překážky vnitřního trhu, proto byl v červenci 1997 přijat **Akční plán jedno-**

**tného trhu** vytyčující strategii fungování vnitřního trhu a jeho dokončení k roku 1999.

Dalším mezníkem integračního vývoje bylo přijetí **Amsterodamské smlouvy** v říjnu 1997 s platností od května 1999. Jedná se o další reformu Společenství, což znamená, že pozměňuje Smlouvu o EU. Amsterodamská smlouva v hospodářské rovině posiluje úlohu některých hospodářských politik na komunitární úrovni, a to sociální politiku, ochranu spotřebitelů, životního prostředí. Změny se dotýkají také energetické politiky, jež byla do té doby rozvíjena v rámci sektorových integrací ESUO a Euratom.

Patrně nejdůležitějším bodem Amsterodamské smlouvy je kodifikace tzv. **diferencované či stupňovité integrace**, což je vlastně zavedení pružného systému pro vývoj integrace. Konkrétně umožňuje různou dynamiku integračního procesu v rámci budování hospodářské a měnové unie, ale při zachování celistvosti Unie.

Není to poprvé, kdy dochází k různým přístupům k integraci jednotlivými státy, ale doposud ES/EU trvala na jednotném závěru. Až Maastrichtská smlouva prolomila dosavadní přístup, kdy její přijetí hrozilo krachem kvůli neústupnosti Velké Británie ohledně závazků v sociální politice. Tehdy byl podpis Maastrichtské smlouvy umožněn uzavřením separátní dohody o sociální politice mezi tehdejšími jedenácti členy a Velká Británie nemusela tato ustanovení akceptovat.

Další výjimkou v Maastrichtské smlouvě byla tzv. opt out klauzule, kterou si vymohly Británie a Dánsko v souvislosti s EMU. Pouze tyto dva státy se nemusí zúčastnit měnové unie a i v budoucnosti mohou stát a kooperovat s ostatními členy EU vně eurozóny.

Byly to vlastně první případy diferencované integrace, ale teprve Amsterodamská smlouva to právně upravuje.

Poslední reformou bylo uzavření **Smlouvy z Nice** v prosinci 2000, která se ale primárně prakticky nedotýká ekonomických témat, nýbrž přináší institucionální reformu, jejíž ratifikace národními parlamenty měla proběhnout do konce roku 2002. Ovšem nelze zastírat, že ratifikace Smlouvy z Nice je základním předpokladem pro další vývoj EEI, a to včetně procesu rozšiřování.

Devadesátá léta jsou v EU především ve znamení **budování hospodářské a měnové unie**, a to od Maastrichtského summitu až do ledna roku 1999, jenž se stává zřejmě nejvýznamnějším přelomem ve vývoji ekonomické integrace, a to nejen v evropském prostoru, ale celosvětovém.

K tomuto cíli byla přizpůsobena hospodářská politika jak na komunitárním stupni, tak na národních úrovních. Ekonomický vývoj byla orientován na snižování diferencí hospodářské rozvinutosti nejen mezi jednotlivými státy, ale i mezi regiony. Vedle již existujících strukturálních fondů byly založeny i nové, z nichž dominuje **Fond soudržnosti** neboli **Kohezní fond**.

V Maastrichtu, který odstartoval přípravu na EMU, byly stanoveny podmínky vstupu do EMU, tzv. **maastrichtská kritéria**. Byly formulovány takové požadavky, aby jejich splnění vedlo k vyrovnání diferencí v ekonomické úrovni. Konvergenčních kritérií bylo stanoveno pět:

- n maximální oscilace měnového kurzu dva roky před vstupem do EMU v pásmu  $\pm 2,25$  %
- n dlouhodobé úrokové míry maximálně o 2 % více jak průměr v třech státech s nejvyššími úrokovými sazbami
- n míra inflace maximálně o 1,5 % vyšší než průměr ve třech zemích s nejnižší inflací
- n maximální deficit státního rozpočtu 3 % GDP
- n maximální podíl veřejného dluhu 60 % GDP.

Uchazečská země tedy musí plnit podmínky týkající se měnové, cenové stability, mít nízké úrokové míry a nemít prakticky žádné fiskální problémy.

V jednotlivých členských ekonomikách, a to včetně Velké Británie a Dánska, které si vydobily v Maastrichtské smlouvě tzv. opt out klausuli o nepřistoupení do měnové unie, byl vývoj 90. let zcela **ve znamení příprav na EMU**.

Konkrétně to znamenalo přijmout takovou hospodářskou politiku, jež by umožnila maaastrichtská kritéria splnit. V konečném důsledku se tento vývoj promítl do nastolení restrikcí monetárních a hlavně fiskálních, neboť charakteristickým pro ekonomiky ES/EU byl silný stát se široce rozvětveným systémem sociálního zabezpečení. Pro přesnost je třeba zdůraznit, že jak **Británie**, tak **Dánsko** v realizaci hospodářských politik akceptovaly **maastrichtská kritéria jako stabilizační cíle ekonomik**. Konkrétně v Británii je ekonomické prostředí na konci 90. let podstatně příznivější než v jiných kontinentálních ekonomikách.

Vzhledem k neadekvátnosti veřejné spotřeby v poměru k výkonnosti jednotlivých ekonomik, byl stát blahobytu financován prakticky všude díky kumulativnímu deficitu státního rozpočtu a vyššímu veřejnému

zadlužení. Je pravda, že všech pět podmínek plnila pouze menšina zájemců o vstup do EMU, většinou dělaly největší problémy fiskální kritéria. Je ale také pravda, že pokud tyto ekonomiky vykazovaly nejen vůli, ale i tendenci k nápravě, tak jim neplnění některých těchto podmínek bylo odpuštěno.

Týkalo se to například **Belgie**, jejíž míra celkového zadlužení ve výši 136 % dalece přesahovala povolenou 60% hranici HDP. Podobně i Itálie, jejíž poměr zadluženosti k GDP byl 119 %. Kromě toho Itálie měla i jisté problémy s měnovou stabilitou, ale protože italská lira vykazovala příznivý trend – a samozřejmě také díky svému postavení zakládající země EHS, se **Itálie** stala členem eurozóny.

Je zajímavé, že podmínky splnilo i **Finsko**, které procházelo na počátku 90. let velmi náročným obdobím a přesto se dokázalo v historicky mimořádně krátké době se vzniklou situací vyrovnat.

Finsko totiž, ač člen EFTA, bylo obchodně a tudíž i výrobně orientováno na východní trhy, kdy jeho hlavním obchodním partnerem byl Sovětský svaz. Po rozpadu východních trhů se ale dokázalo rychle přeorientovat na západní trhy. Důsledkem byla ale hluboká restrukturalizace výrobní základny s vysokou nezaměstnaností. Díky masivním investicím do výzkumu a moderních technologií, rozvoje terciéru proběhl ve Finsku velmi rychle a efektivně adaptační proces. Finský ekonomický růst převyšoval přibližně dvojnásobně průměr EU, čímž se podařilo stabilizovat makroekonomický vývoj při fiskální i monetární disciplině.

Jedinou zemí, která deklarovala svůj záměr zúčastnit se od počátku činnosti EMU a které se to nepodařilo, bylo **Řecko**. Od roku 1981, kdy se stalo členem ES, až do začátku 90. let byla u moci v Řecku socialistická vláda v čele s Andreasem Papandreu, která realizovala populistickou hospodářskou politiku bez zásadních změn nutných k vyrovnání diferencí mezi Řeckem a ES. V první polovině 90. let došlo sice ke změně vlády, ale tolik potřebné změny nebyly vůbec realizovány. Teprve další změna vlády a hlavně změna v jejím čele vedla k zásadnímu přehodnocení situace. Kostas Simitis nastolil restriktivní politiku, která

<sup>31</sup> ERM = Exchange Rate Mechanism jako součást EMS je určen na stabilizaci měnového kurzu, který smí fluktuovat pouze v určeném pásmu. ERM II vznikl v Amsterdamu 1997 pro nečlenské země eurozóny, aby jejich kurz a kurz eura nebyl nestabilní.

<sup>32</sup> Pokud hodnotíme euro jako rezervní měnu, pak jeho znehodnocování od samého začátku fungování EMU nebylo ideální. Nicméně z hlediska eura jako transakční měny byla situace zcela odlišná.

se snažila přizpůsobit se maastrichtským požadavkům, ale ztracený čas již nešlo dohnat.

Podářilo se to o dva roky později, takže v roce 2001 se eurozóna rozšířila o dalšího člena na současných dvanáct.

**Švédsko** také není členem EMU, ale na rozdíl od Velké Británie a Dánska zatím není vyjasněno, jak by dopadlo referendum o vstupu. Proto z formálních důvodů Švédsko neplní jednu podmínku EMU (není členem ERM II<sup>31</sup>).

Ač fungování EMU se dlouho nejevilo příliš úspěšně<sup>32</sup>, je sama její existence považována za nezbytnou podmínku další integrace v Evropě. Kurz eura sice během prvních dvou let výrazně poklesl od jeho zafixování, ale nebylo to jen vnitřními nedostatky Unie. Podstatnou měrou se na klesajícím kurzu eura odrazila hospodářská konjunktura USA. Vázanost evropské výkonnosti na ekonomiku USA dokumentuje v současnosti příznivý vývoj kurzu eura k USD<sup>33</sup>, tzn. v době recese americké ekonomiky.

Pro fungování EMU byla založena **Evropská centrální banka**, což je instituce zodpovědná za řízení té části monetární politiky, kterou členské země eurozóny přenesly na komunitární úroveň.

Celá devátá dekáda 20. století je pro Evropskou unii ve znamení **institucionálních, legislativních změn**. Dosažení nejvyšších integračních cílů, vnitřního trhu a hospodářské a měnové unie, vyžadovalo velmi podrobnou konvergenci v mnoha oblastech.

První výrazné kroky byly učiněny již v osmé dekádě po roce 1988, tedy v období budování vnitřního trhu. Vytvoření **acquis communautaire**, tzv. právního řádu Unie čítajícího více než 80 000 stran bylo základním předpokladem fungování vnitřního trhu. V tomto případě platí princip supranacionality, čili nadřazenosti komunitárního práva nad národními legislativami. Přesto i nadále existují určité bariéry volného pohybu produktů a faktorů<sup>34</sup>.

Pro spuštění měnové unie byla nasměrována řada dalších kroků institucionálního rázu, jako například formulování pravidel EMS a jeho postupnou transformaci pro potřeby EMU.

<sup>33</sup> Prakticky celý rok 2002, kdy kurz eura odpovídá kurzu USD.

<sup>34</sup> Nejčastější prohřešky se týkají dosud ne zcela liberalizovaného pohybu služeb, uznávání kvalifikací a jeden z hlavních problémů – chybějící náznak regulace kapitálových trhů, velké daňové diference.

Byl také vytvořen **Evropský měnový institut** jako přechodná forma organizace zastřešující centrální banky potenciálních členů eurozóny, po vzniku EMU začala fungovat Evropská centrální banka.

Cíle, které si EU stanovila na **Lisabonském summitu** v březnu 2000, by měly, pokud se je podaří splnit, napomoci výrazně **zvýšit konkurenceschopnost EU**, v níž již tradičně zaostává za USA a Japonskem.

I přes řadu změn ve světové ekonomice, kdy pro **Japonsko** je devátá dekáda 20. století krizovou, přesto určité charakteristiky vnitřní organizace ekonomiky jednotlivých center ukazují na ohniska problémů a naopak na zdroje vyšší výkonnosti.

Zatímco nepřenositelnost japonské organizace práce do euroatlantického prostředí, prakticky minimální sociální garance nebudou asi nikdy vzorem pro Evropu, v případě **USA** by byla inspirace zřejmě přínosná. A to už jen proto, že po krátké recesi od roku 2000 ekonomika USA nabírá opět vzestupný kurs. Podle dosavadních analýz stojí za americkou schopností rychleji překonat potíže řada aspektů pro USA typických.

**Vedle institucionálního a právního prostředí** stimulujícího podnikatelskou aktivitu to je **stabilita finančního sektoru, příznivé daňové klima, organizace trhu práce, strategické řízení korporací, flexibilita všech ekonomických subjektů, podpora technologicko inovačních procesů**<sup>35</sup>.

Toto jsou všechno aspekty vyšší konkurenceschopnosti a také v těchto oblastech má Evropa jisté mezery. Lisabonská strategie sice většinu z nich zohledňuje, ale akcent je jen na některých faktorech.

V rámci EU se jedná především o nutné **změny v politice zaměstnanosti**. Státy západní Evropy si poprvé přiznaly, že není možné vyřešit stávající problémy s nezaměstnaností, která se na konci této dekády pohybovala těsně pod 10 %, klasickými nekeynesiánskými přístupy ochrany dosavadních pracovních míst. Jediným řešením je vytvoření nových pracovních příležitostí, a to cestou investic do nových odvětví. Logickým doplněním jsou investice do kvalifikace pracovních sil. EU vyhlásila vzdělávání jako celoživotní program pro všechny občany!

<sup>35</sup> Srovnej Fárek, J.: 2002/7

<sup>36</sup> I když některé státy, u nichž daňová reforma začala již od roku 2001, avizovaly její zpomalení, aby se vyhnuly výpadku daňových výnosů. Příčinou byly zvýšené výdaje ze státního rozpočtu v důsledku katastrofálních záplav v létě 2002. Jedná se o Rakousko, Itálii a předmětem diskuse je to i v Německu.

Evropu trápí v oblasti **trhu práce** mimo jiné i velmi **nízká mobilita pracovní síly**, alespoň v porovnání s ekonomikou USA. Řešení tohoto problému ale v Evropě naráží na silnou institucionální ochranu pracovní síly a také na jisté historické a jazykové bariéry. Proto je alespoň kladen důraz na odstraňování ostatních překážek vnitřního trhu, především v **harmonizaci sféry pracovního práva**. O **harmonizaci daňové** jako nezbytné podmínky vytvoření homogenního trhu v rámci EU se sice hovoří, a již dlouho, ale stejně dlouho vykazují některé členské státy tvrdý odpor.

A tak **podpora rozvoje nových technologií a terciéru** má být dalším cílem EU pro příští dekádu. Pro usnadnění rozvoje těchto odvětví je ale třeba pokračovat v **liberalizaci ekonomik**, hlavně cestou **deregulací**. V některých zemích již probíhá daňová reforma, někde se připravuje<sup>36</sup>.

Mimo jiné se také uvažují některé netradiční formy **zaměstnanosti**, především na zkrácený pracovní úvazek či uzavírání krátkodobě termínovaných pracovních smluv. Jistým pionýrem v této oblasti je od konce 90. let Španělsko.

Vnitřní vývoj v ES/EU vedl k vytvoření **příznivého prostředí pro investory**, a to i přes specifická omezení týkající se především sociálních aspektů.

S postupem integrace, s jejím kvantitativním rozšiřováním a kvalitativním prohlubováním se evropský region stává čím dál tím víc lákavější pro investice. **Vnitřních faktorů vedoucích ke zvýšenému přílivu investic do EU je více:**

- n velký spotřebitelský trh, dnes čítající bezmála 380 mil obyvatel
- n vysoká technologická náročnost spotřeby, a to jak výrobní, tak i finální
- n vysoké kvalitativní požadavky stimující růst konkurence
- n vysoká institucionální ochrana spotřebitele také zvyšuje tlak na výrobce  
ve smyslu posilování komparativních výhod
- n vysoká úroveň kvalifikace pracovní síly
- n vysoká důchodová úroveň vedoucí k vyššímu stupni spotřeby
- n hustá síť dopravní infrastruktury
- n vysoká míra koncentrace průmyslu
- n spolufinancování regionálního rozvoje z komunitárních prostředků

<sup>37</sup> Srovnej Nešvera, V. in Kubišta, V. a kol.: 1999

<sup>38</sup> Viz Kalínská, E.: 2002/1



n harmonizovaná legislativa týkající se podnikání

Centrum	Příliv FDI (mld USD)	Odliv FDI (%)	Příliv FDI (mld USD)	Odliv FDI (%)
RTE celkem	1005,2	100	1046,3	100
EU	617,3	61,4	772,9	74
USA	281,1	28	139,3	13,3
Japonsko	8,2	0,8	32,9	3,1

Na přelomu milénia ke zvýšenému přílivu investic přispěly i vnější faktory související s recesí ekonomiky USA a s dlouhotrvající stagnací Japonska, přetrvávající obavy z nestability některých nově industrializovaných ekonomik například v Jižní Americe.

Nejdůležitějším ukazatelem v kapitálových tocích jsou **přímé zahraniční investice (FDI)**, tedy takové, jež umožňují trvalý podíl na řízení firmy a rozhodování o strategických plánech.<sup>37</sup>

Sledování přílivu či odlivu přímých zahraničních investic je považováno za významný indikátor výkonnosti ekonomiky, jako důležitý faktor ekonomického růstu<sup>38</sup>.

O rostoucí ekonomické efektivnosti EU svědčí i údaje o pohybu přímých zahraničních investic za rok 2000. Byla to Evropská Unie, která byla největším příjemcem FDI ve světové ekonomice, dokonce i největším investorem, což dokumentuje následující tabulka.

**Obr. 1** Toky FDI v triádě center světové ekonomiky

Pramen: UNCTAD, World Investment Report 2001:dle Table 2,p.3, UN Geneva and New York 2001

Z přehledu investičních toků vyplývá více než dvojnásobná převaha Evropské unie nad USA jako cílové destinace přímých zahraničních investic. Do jisté míry zatím stojí sice nepříliš příznivý ekonomický vývoj USA v roce nového milénia, ale samozřejmě, že se v tom odrazila i jistá saturace trhu USA ke konci dekády. Nešlo totiž o zásadní změnu, nýbrž od poloviny 90. let prakticky dochází k reorientaci investorů směrem k EU.

Důvody, proč se stává region EU natolik atraktivní, jsou vyjmenovány výše. K tomu je vhodné zmínit ještě jednu příčinu, a to prostřednictvím přímých zahraničních investic jsou totiž **překonávána protekcionistická**

<sup>39</sup> Kalínská, E.: 2002/1, str. 194

**opatření.** V situaci, kdy mezinárodní obchod není zcela liberalizován, je vhodné přenést alespoň část výroby do zahraničí, v tomto případě Evropy a využít disponibilních zdrojů v místě určení. A k tomu se právě přímé zahraniční investice používají.

Je-li region jihovýchodní Asie postižen stagnací, což se projevuje nejen v Japonsku, ale v druhé polovině 90. let i v jiných ekonomikách tohoto regionu, pak je vhodné uvolněný kapitál investovat tam, kde je **předpoklad vyššího zhodnocení**. A tím je nyní Evropská unie.

„Globální toky přímých zahraničních investic ...v průběhu 90. let a zejména v roce 2000 výrazně předstihly růst ostatních světových agregátů jako je světová výroba, tvorba kapitálu a obchod.“<sup>39</sup>

Japonsko prochází v poslední dekádě 20. století velmi nepříznivým vývojem, který je charakterizován makroekonomickou nestabilitou, deflací (tudíž v podstatě nenávratností investic) a řadou problémů institucionálního charakteru. Proto je příliv FDI prakticky nulový.

Problematika kapitálových toků spadá do oblasti vnějších ekonomických vztahů, ale vzhledem k tomu, že po několik desítek let nebyl region západní Evropy natolik pro FDI z jiných regionů lákavý, neboť ekonomiky USA a Japonska svou atraktivitou Evropu předčily, zmiňují se o nich až v souvislosti s vývojem poslední dekády. Také proto, že rozvoj integračního procesu je jednou z příčin dnešní dominance EU v pohybu přímých zahraničních investic.

## **[II]** VNĚJŠÍ EKONOMICKÉ VZTAHY ES/EU

Tématem této kapitoly není jen deskripce konkrétních mezinárodních ekonomických vztahů EU, či jednotlivých členských zemí vůči ostatním státům včetně postavení EU na světových trzích, ale také vývoj vazeb na jednotlivé segmenty světové ekonomiky a příčiny tohoto vývoje.

Vnější vztahy ES/EU nejsou zdaleka utvářeny pouze ekonomickými kritérii, ale logicky i strategickými či politickými aspekty. Vzhledem k tomu, že proces ekonomické integrace v Evropě byl od samého počátku motivován vedle hospodářských důvodů právě politickými a taktickými souvislostmi, nepřekvapuje, že v řadě zahraničních aktivit Unie není ekonomické hledisko prioritní.

V každém případě tvoří ale vnější vztahy specifickou součást institucionálně ekonomické báze Evropské unie.

### **II.1 Aspekty vnějších vztahů EU**

#### ***II.1.1 Otevřenost ekonomik***

Jednou z hlavních determinant vnějších hospodářských vztahů zemí ES/EU byla a je stále větší otevřenost ekonomik. Evropské státy prošly v průběhu staletí mnohými **historickými svazky**, mnohé z nich byly propojeny personálně a tomu odpovídal i rozvoj mezinárodní dělby práce vedoucí k mimořádné **internacionalizaci** evropských ekonomik.

Zatímco jiné regiony světové ekonomiky byly do značné míry charakterizovány jistým stupněm autarkie, v Evropě již v průběhu 19. století docházelo ke **koncentraci kapitálu a výroby** nejen v rámci národních států, ale regionů, v nichž se mísil domácí kapitál se zahraničním a kam směřovala migrace pracovních sil.

Po Vídeňském kongresu 1814–15 vznikla nová politická mapa Evropy s řadou malých samostatných států, které nebyly schopny hospodářské soběstačnosti. Tradiční obchodní a výrobní vazby s historickými partnery umožnily jejich politickou samostatnost a zároveň byly i impulsem k dalšímu rozvoji mezinárodní dělby práce.

Příkladem jsou především země **Beneluxu** či skandinávské státy.

Míra internacionalizace jejich ekonomik je vysoká a hlavně vzájemná, tzn. že nejčastějšími jejich obchodními partnery jsou tradičně sousední státy.

Proto například došlo mezi představiteli Belgie, Lucemburska a Nizozemí ještě v průběhu druhé světové války k uzavření dohody o celní unii.

Opačnou příčinou integračního úsilí je v případě **Irska** jeho směřování do ES, neboť provázanost jeho vývoje s britským byla natolik vysoká, že zapojení Irska do evropské integrace bylo v podstatě jedinou cestou, jak snížit svou – nejen – hospodářskou závislost na Velké Británii.

Celkově ale pro Evropu platí to, co pro zbytek světové ekonomiky, a to změny v charakteru mezinárodního obchodu po roce 1945. Přestává být pouhým řešením vlastní nadbytečné produkce a radikálně se transformuje v **cílenou výrobní a obchodní kooperaci** v rámci mezinárodní dělby práce, včetně rozvoje vnitrooborového obchodu.<sup>40</sup>

Během poválečného vývoje sice evropské země své vnější vztahy diverzifikovaly, nicméně výchozí otevřenost jejich ekonomik a hlavně vzájemná závislost se stala výrazným rysem evropské integrace.

### II.1.2 Vzájemná závislost ekonomik ES/EU

Po druhé světové válce jsou vnější vztahy evropských zemí modelovány záměrně tak, aby došlo k jejich intenzifikaci. Propojení hospodářského vývoje vítězných i poražených států mělo zamezit dalším potencionálním konfliktům.<sup>41</sup>

Původní plány USA týkající se **Programu obnovy Evropy** počítaly se všemi evropskými státy, které projeví zájem. V tomto hledisku ovšem převažovaly politické důvody nad ekonomickými<sup>42</sup>.

<sup>40</sup> Srov. Kubišta, V. a kol., 1999: str. 99–107, Benáček, V., 1997: str. 53–58

<sup>41</sup> Srov. Ingram, J. C.-Dunn, R. M., 1993: str. 164–175, Kampeter, W., 2000

<sup>42</sup> Viz Gimbel, J., 1976, Mayne, R., 1973

I když se Marshallova plánu nakonec zúčastnilo pouze 16 států Evropy, měl tento program pro evropský integrační proces dalekosáhlé důsledky. Nejenže se rozvíjely vnější vztahy mezi pozdějšími státy EHS, ale i činnost EFTA, jenž sdružovalo do té doby i netradiční partnery, do jisté míry navazovala na spolupráci v rámci OEEC. Na druhou stranu považují za nutné zdůraznit, že na současnou formu integrace v rámci EU neměla integrační aktivita OEEC žádný vliv.

V relativně krátké době ale vyvěřely na povrch diference mezi jednotlivými členskými státy EFTA, zvláště jestliže se v protikladu k němu velmi úspěšně rozvíjela integrace zemí EHS. Výsledkem byla **postupná orientace zemí EFTA na EHS**, což znamenalo zvyšování vzájemné závislosti.

V polovině 70. let se výrazně projevuje zájem o užší ekonomické vazby jižních států stojících tehdy mimo ES. **Řecko, Portugalsko a Španělsko** prodělalo v první polovině 70. let zásadní politické a společenské změny, které je nasměrovaly proevropským směrem. Po odeznění autoritářských režimů v těchto státech byla i ze strany zemí ES deklarovaná ochota k jejich zapojení do integračního procesu.

Jiné důvody vedly k hospodářskému propojení **skandinávských zemí a Rakouska**. Jednalo se o státy s uznávanou politickou a vojenskou neutralitou (i když v případě Finska poněkud specifickou), které se původně zapojení do ES obávaly, aby právě o své neutrální postavení nepřišly. Ovšem rozvoj vzájemných hospodářských vazeb v prostoru západní Evropy vedl ke změně jejich stanoviska. U **Finska** šlo ostatně o zcela reálné odstřížení svého vývoje od Moskvy.

Specifický postoj k vnějším ekonomickým vztahům ES/EU dosud zaujímá **Velká Británie**. Ten pramení z mnoha faktorů utvářejících svébytnost britské ekonomiky. Na jedné straně jde o silné izolacionistické tendence vůči kontinentální Evropě ještě z dob jejího imperiálního období, kdy nad britskou říší slunce nezapadalo, což se o jiných evropských koloniálních mocnostech vlastně říci nedalo. I po rozpadu jejího impéria, byly britské vlády schopny navázat kvalitativně jiné vztahy se svými bývalými závislými územími a díky tomu také byla Británie méně závislá na proevropské kooperaci než jiné evropské státy.

Na druhé straně se Británie zřetelněji orientovala ve vnějších vztazích na spolupráci se Severní Amerikou, zvláště pak s USA.

Jestliže proces evropské integrace je mimo jiné i vymezováním se vůči USA, pak britský přístup může působit v jistém směru rušivě.

### II.1.3 Rozpad kolonialismu

Druhá světová válka znamenala zásadní předěl v dosavadním mezinárodním vývoji, neboť se stala spouštěčím mechanismem zániku kolonialismu. Vzhledem k tomu, že naprostá většina kolonií byla pod formální nadvládou evropských metropolí, jednalo se o citelný zásah do vnějších vztahů evropských států.

**Národně osvobozenecký proces kolonií** nebyl akceptován v Evropě jednotně. Jestliže *Velká Británie* realisticky zhodnotila situaci a dovedla z těch kolonií, které chtěly politickou samostatnost, odejít a u ostatních přehodnotit vzájemné vztahy tak, aby byly ku prospěchu oběma stranám, pak ale například *Francie* jednala mnohem emocionálněji.

Výsledkem byl válečný konflikt v Indočíně a Alžíru. Francie poté upravila svůj postoj a naprosto změnila svůj přístup ke svým bývalým koloniím. Dnes je to právě Francie, která prosazuje **preferenční vztahy ES/EU** k vybraným mimoevropským státům. Mimo to věnuje francouzská vláda značné prostředky na udržování mimořádných vztahů k některým, většinou dodnes francouzsky mluvícím zemím v Africe či Karibiku.

Udržení jistého mocenského vlivu Francie mimo evropský prostor je pro ni samotnou velmi důležitým faktem, neboť v průběhu 20. století ztratila Francie své dominantní postavení v politice a diplomacii, včetně jistého ekonomického propadu.

Byla to hlavně Francie, která prosazovala poskytnutí obchodních preferencí zemím ACP<sup>43</sup> v rámci **dohod z Lomé**, i když ty jsou argumentovány oboustrannou výhodností.

Státy ES/EU totiž garantují signatářským zemím zvláštní obchodní režim formou přidružení k ES<sup>44</sup>, a to zvýhodněním jejich vývozu zemědělských produktů (systém **STABEX**) cestou příplatků k tržním cenám při poklesu světových cen. Obdobně byly nastoleny vnější relace se zeměmi ACP ohledně dovozu minerálních surovin (systém **YSMIN**). U obou projektů jde v podstatě o stabilizaci exportních výnosů zemí ACP, jež garantuje právě EU.

<sup>43</sup> Země ACP jsou státy Afriky, Caribiku a Pacifiku. Původně tato skupina států zahrnovala 36 zemí, v dnešní době, tj. rok 2002 jich je již 77.

<sup>44</sup> Již v Římské smlouvě o založení EHS, poté dohoda z Lomé 1975, 1980, 1985, 1990, naposledy Cotonou 2000

U jiných evropských států byl postoj k závislým územím a jejich zapojení do vnějších vztahů prozaičtější. Například **Dánsko** ještě v době svého členství v EFTA ohledně Grónska a Faerských ostrovů souhlasilo s jejich zapojením do užší spolupráce.

Při vstupu Dánska do ES se pak i Grónsko stalo členem, později v roce 1985 pak ale vystoupilo pro mimořádnou teritoriální vzdálenost a větší tradiční orientaci na USA. Přesto má dnes Grónsko preferenční vztahy s EU, má volný přístup na její vnitřní trh a zároveň Unie poskytuje Grónsku zvláštní finanční podporu na rozvoj infrastruktury.

**Nizozemí** postupně odcházelo ze svých kolonií, ale na národní úrovni si zachovalo zvláštní vztah k migrantům z těchto území. Na rozdíl od Francie ale ani nevyžaduje navázání mimořádných vztahů s následnickými státy, ani se nějak zvlášť v nich neangažuje.

**Portugalsko** v postkoloniálním vývoji následuje do jisté míry britský model. Jestliže Velká Británie souhlasila s odevzdáním Hong-kongu Číně v roce 1997, totéž akceptovalo i Portugalsko v souvislosti s předáním Macaa Číně v roce 1999.

U **Španělska** je situace jiná, neboť přímo o své kolonie v Jižní Americe vesměs přišlo již v průběhu 19. století, ale doposud si zachovalo zde jistý vliv, i když po mezinárodní izolaci vůči frankistickému Španělsku nejde již o přímý politický vliv. Přesto je ale pozornost Španělska na region Latinské Ameriky zaměřena stále více, dokonce v době španělského předsednictví 2002 byla intenzifikace vztahů EU a států Jižní Ameriky považována za jednu z priorit, zrovna tak jako rozvoj nadstandardních vztahů se Středomořím, kde se nalézají dvě španělské enklávy Ceuta a Melilla<sup>45</sup>. Ostatně při předchozím předsednictví Španělského království Unie v roce 1995 byl právě z jeho popudu zahájen **tzv. barcelonský proces**, jenž by měl vyvrcholit roku 2010 vytvořením zóny volného obchodu mezi EU a dalšími dvanácti, respektive třinácti<sup>46</sup> státy středomořské oblasti.

<sup>45</sup> Ovšem to neznamená neexistenci sporných témat, viz poslední konflikt mezi Marokem a Španělskem o opuštěný ostrůvek Leila/Perejill v červenci 2002

<sup>46</sup> K jednání do Barcelony byl pozván i Jásir Arafat jako představitel státu, jenž měl v nejbližší době získat nezávislost. Tím potenciálním 13. státem Středomoří je tedy Palestina. Toto gesto ze strany EU bylo vedeno strategickým záměrem stabilizovat napjaté vztahy arabských zemí a Izraele.

## II.2 Strategická hlediska vnějších vztahů

Od samého počátku byly vnější ekonomické vztahy ES/EU formovány se zřetelem na **hospodářské a politické aspekty**.

V dnešní hierarchii obchodních preferencí EU stojí nejvýše partneři ze zemí EFTA sdružených se členy EU v rámci **Evropského hospodářského prostoru (EEA)**. Jejich prioritní vztahy jsou logickým důsledkem poválečného vývoje. Program obnovy Evropy sdružoval celkově šestnáct států, tzn. že spojil víceméně tradiční obchodní partnery.

Následný rozvoj procesu evropské ekonomické integrace tento vývojový trend vnějších vztahů jen potvrdil. Vzájemné vztahy jsou totiž postavené na **přirozené dělbě práce**, což ze strategického hlediska znamená především důraz na **efektivnost výroby** a tudíž i na **vyšší zhodnocení investic**. Z hlediska zapojení evropských ekonomik do světové hospodářské soutěže vedly úzké ekonomické vztahy mezi sebou samými k prohlubování **specializace**, což je nezbytný atribut konkurenceschopnosti. Kromě toho následný vývoj ukázal výhody úzké kooperace, především v souvislosti s postupným začleňováním některých zemí EFTA do ES/EU.

Obdobný strategický význam pro EU mají **dohody o spolupráci** se státy stejné ekonomické úrovně, jejichž vzájemné vztahy jsou vlastně recipročního charakteru. Jedná se o **USA, Kanadu, Japonsko, Austrálii a Nový Zéland**.

Význam těchto trhů pro ekonomiky EU spočívá nejen v jejich velikosti, tzn. velikosti potenciálních odbytišť evropské produkce, ale hlavně v **kvalitativní a technologické náročnosti poptávky** a v její **komoditní skladbě**. Pro Unii to tak znamená impuls pro rozvoj moderních oborů včetně terciéru, neboť právě rozvinuté tržní ekonomiky vytvářejí nejvyšší **poptávku po službách**. Jinými slovy, uzavřené dohody o spolupráci umožňují státům Unie na jedné straně odčerpávat nadprodukcí sofistikovaných zboží a služeb, po níž je v méně vyspělých ekonomikách výrazně nižší poptávka, na straně druhé je nutí nezaostávat v **inovační činnosti** a udržovat tak konkurenceschopnost na určité úrovni.

Na dalším stupni preferencí vnějších hospodářských vztahů EU jsou **země ACP**, v jejichž strategickém významu pro Unii často převažují **politická hlediska** na úkor ekonomických.

V procesu národně osvobozenického hnutí závislých zemí musely evropské metropole řešit zcela zásadní problémy související s předpo-



kládaným přerušením toků surovin a zemědělských produktů ze svých bývalých kolonií. Vedle těchto strategických podmínek zabezpečení výroby v Evropě ovlivňovaly následný vývoj i politické souvislosti, kdy získání nezávislosti bylo provázáno i odstředivými tendencemi vůči bývalým metropolím. Pro mnohé evropské státy byl následný odchod z regionů, které byly předmětem jejich zájmu po staletí, nepředstavitelný. Proto se snažily zajistit v nich svou přítomnost nabídnutím nových forem vzájemných vztahů.

Na druhou stranu bylo jasné, že nově vzniklé státy se nemohou rozvíjet v politickém a ekonomickém vakuu, ale že budou hledat nová spojení či nové formy spojení, a to i s bývalými metropolemi.

Při hodnocení jednotlivých dohod z Lomé, poslední z Cotonou vyvstává jednoznačně do popředí ekonomická výhodnost pro signatářské země ACP, neboť Evropská unie jim nabízí vskutku velkorysé podmínky vzájemného obchodu včetně finanční pomoci<sup>47</sup>.

Je vhodné se připomenout, že hlavním iniciátorem užších vztahů s bývalými koloniemi a i sponzorem je Francie, která se například v souvislosti s finanční pomocí zavázala uhradit plnou čtvrtinu z vlastního rozpočtu.

V tomto případě hrají hlavní roli politické aspekty, snaha uchovat si jistý vliv v regionech a státech, které byly po dlouhou dobu jistými partnery, byť nerovnocennými. Nicméně je ale také pravda, že tu nezanedbatelnou úlohu hrají i hospodářské důvody, neboť dovoz zemědělských a surovinových produktů právě z těchto smluvních zemí zajišťuje EU jistou **diversifikaci své importní závislosti** v příslušných komoditách.

Zvláštní kapitolou vnějších hospodářských vztahů EU jsou tzv. **asociační dohody** s řadou států. Právě strategické hledisko je diferenciacním kritériem ve vztazích Unie ke skupinám států přidružených k EU.

Zatímco tzv. **Eurodohody** ošetřují vztahy Unie se státy střední a východní Evropy, u nichž se předpokládá budoucí plné členství v EU, u **dohod se Středomořím** je podstata vzájemných vztahů jiná.

V evropském prostoru byly asociační dohody konstruovány záměrně asymetricky tak, aby kandidátské země měly čas a možnosti konvergovat své ekonomiky k současnému dosaženému stupni ekonomického a institucionálního rozvoje EU.

<sup>47</sup> Jen v letech 2000–2007 z Evropského rozvojového fondu dostanou země ACP 13,7 mld euro + další finance z EIB, takže celková suma rozvojové pomoci v tomto období bude činit 25 mld euro.

Strategický přístup Unie v případě evropských tranzitivních ekonomik se projevuje v několika rovinách. Po politické stránce je EU motivována úsilím o stabilizaci společensko politického vývoje po rozpadu sovětského bloku, proto počáteční ochota nabídnout preferenční obchodní relace.

Z ekonomického hlediska představují tyto východoevropské státy rozsáhlá **odbytiště produktů EU**, v počátku dokonce s minimálními kvalitativními nároky. Velmi rychle nabídnutá spolupráce v rámci dohod o přidružení byla do značné míry motivována **investorskými záměry**, neboť trhy v zemích střední a východní Evropy byly vyprahlé, díky teritoriální blízkosti klesaly **transakční náklady** včetně dopravních. Kromě toho zpočátku 90. let převládal optimismus ohledně snadného navázání tradičních vazeb zprerhaných na přelomu 40. a 50. let v důsledku politických změn ve státech sovětského tábora. Později se ale projevíly značné **nedostatky institucionálního charakteru** v kandidátských zemích, což se promítlo do přehodnocení hypotéz o rychlém začlenění těchto států do EU.

S tím ovšem nabýval na závažnosti další strategický aspekt postoje EU vůči těmto tranzitivním zemím, a to konkrétní **podpora celkové konvergence** k západoevropským standardům. Evropská unie prostřednictvím mnoha forem podporuje přípravu kandidátských zemí na vstup do EU. Jedná se o technickou, právní, expertní a hlavně finanční pomoc. Záměrem je, aby diference v době vstupu do EU byly minimální a nenarušovaly fungování vnitřního trhu. Znamená to, že ze strategického hlediska upravuje EU své vnější vztahy vůči kandidátským zemím tak, aby náklady připravovaného rozšíření Unie byly co nejnižší.

**Asociační dohody se státy Středomoří** apriori nepředpokládají jejich potenciální začlenění do EU, ale upravují vzájemné vztahy tak, aby byly oboustranně výhodné. Obecně lze říci, že tyto dohody otevírají snazší přístup signatářským zemím na trh Unie, v opačném sledu zajišťují Unii **stabilní dodávky surovin a zemědělské produkce**. Mimoto přátelské obchodní vztahy napomáhají alespoň částečně **stabilizovat** výbušnou **politickou situaci** na Středním či Blízkém východě.

I když se jedná o tradiční region ekonomických zájmů Evropy, státy Středomoří se dostávají více do centra pozornosti EU v 90. letech, kdy je mj. uzavřena v roce 1995 v Barceloně výše zmiňovaná dohoda o budování **zóny volného obchodu do roku 2010**. Současně potvrzují strategické záměry EU ve středomořském regionu i některé cíle budovaných **trans-evropských sítí (TEN)**. Jde především o dopravní propojení s přidruže-

nými zeměmi střední a východní Evropy a Středomoří, o energetické propojení národních sítí mj. ropovodů a plynovodů včetně nových zdrojů zemního plynu v severní Africe, Rusku a Střední Asie.

**Energetické důvody** vedly pak k uzavření speciální dohody o přidružení šesti členů *Rady spolupráce zemí Perského zálivu*.

Samostatnou kapitolou je dohoda o celní unii EU s *Tureckem*, jež vešla v platnost 31.12.1995, kde hrají dominantní úlohu právě strategické aspekty. Turecko již dlouho žádá o vstup do Unie, ale vnitropolitická nestabilita, nedemokratické kroky vůči kurdské menšině jsou překážkou jeho plného členství<sup>48</sup>.

Ovšem Turecko je v politické a vojenské oblasti strategickým partnerem EU, proto alespoň „náplast“ ve formě režimu celní unie, i přes výraznou hospodářskou zaostalost Turecka ve srovnání s Unií.

Dalšími státy ze Středomoří, které mají uzavřenu dohodu o přidružení, jež může skončit jejich začleněním do Unie, jsou *Kypr* a *Malta*.

Jistým strategickým plánem bylo i navázání vnějších obchodních vztahů s rozvojovými státy mimo skupinu ACP, kterým byl nabídnut **Všeobecný systém preferencí**. Záměrem byla snaha podpořit industrializaci těchto ekonomik a případně si zde vytvořit podmínky pro vývoz kapitálu. Ovšem spolu s postupující liberalizací mezinárodního obchodu, s činností WTO význam těchto preferenčních vztahů klesá.

Z těchto předpokladů se postupně utvářela platforma pro vnější ekonomické vztahy zemí ES/EU. Souhrnně lze vystopovat existenci ekonomických příčin u všech strategických aspektů vnějších vztahů, ať už se jedná o stabilizaci cen zemědělské produkce, ropy či surovin jako takových, nebo o přípravu půdy pro zamýšlenou investiční aktivitu členských zemí Unie mimo svá území.

Vedle těchto čistě hospodářských důvodů řeší vnější ekonomické vztahy EU i celou řadu politických, humanitárních či společenských problémů. Jejich prostřednictvím dochází k **rozšiřování demokracie**, což je patrné zvláště v evropských přidružených zemích. Ostatně to dokumentuje stanovení **kodaňských kritérií**<sup>49</sup> pro kandidátské státy, kdy musí plnit jak ekonomické podmínky, tak i politické. Konkrétně byly stanoveny požadavky:

<sup>48</sup> Turecký parlament schválil v červenci 2002 sérii zákonů, jež by měly být kompatibilní s legislativou EU a měly výrazněji přispět k demokratizaci režimu.

<sup>49</sup> Zasedání Evropské rady v Kodani v červnu 1993, kde byla přijato politické rozhodnutí o potenciálním rozšíření ES o země střední a východní Evropy.

- n stabilita institucí pro zajištění demokracie, právního státu, dodržování lidských práv a práv menšin
- n existence fungující tržní ekonomiky, schopnost vyrovnat se s konkurenčním prostředím EU
- n schopnost dostát závazkům plynoucím z členství, včetně cílů politické, hospodářské a měnové unie.

Eurodohody vlastně napomohly **politické stabilizaci** v zemích střední a východní Evropy, současně umožnily překonat těmto ekonomikám rozpad východních trhů otevírajícím se přístupem na vnitřní trh EU a zároveň vedly k **rozšíření trhů** pro producenty z Unie a tudíž i vytvoření či udržení pracovních míst pro své občany.

EU prostřednictvím systému vnějších vztahů se mimo jiné snaží předcházet humanitárním konfliktům. Východiskem je teze o vyšší prospěšnosti hospodářské spolupráce než následné poskytnutí pomoci. To znamená, že v tomto případě se Unie snaží ve vnějších ekonomických vztazích o přístup ex ante, neboť je efektivnější než řešení ex post.

### II.3 Zahraničně obchodní vztahy EU

Římská smlouva o založení EHS deklarovala jako jeden z hlavních cílů harmonizovat svůj přístup k zahraničnímu obchodu a formulovat tak společnou obchodní politiku. Po přechodném období budování celní unie, kdy první fáze pásma volného obchodu bylo dosaženo roku 1965, druhé etapy dokončení celní unie dokonce s ročním předstihem od roku 1969, vládla ES v zahraničně obchodní sféře od roku 1970 exkluzivními kompetencemi.

Hlavní cíle této společné politiky spočívaly v prosazování hospodářských zájmů ES v systému mezinárodních ekonomických vztahů, ve vytvoření jednotné linie vůči nečlenským zemím včetně společných celních tarifů. Významným úkolem byl rozvoj nadstandardních ekonomických vztahů s některými státy či skupinami států jako například země ACP, oblast Středomoří. S tím také souvisí podpora rozvoje tzv. třetího světa prostřednictvím obchodu a hospodářské spolupráce.

Důvody, proč se členské země EHS dohodly na společném přístupu v oblasti zahraničního obchodu, vycházely ze stejných principů jako idea ekonomické integrace jako takové. Logicky, je-li celní unie jednou ze stupňů makroekonomické integrace...

Znamená to, že hlavním motivem byla

n ochrana před vnější konkurencí

n zvýšit konkurenční schopnost vlastních producentů

n strategické aspekty v souvislosti se stabilizací přísunu surovin a zemědělských produktů ze zemí ACP.

Jinými slovy, vytvořením prostoru pro jednotnou realizaci této části politiky zabezpečit se alespoň částečně proti protekcionismu, jenž byl typický pro světovou ekonomiku po Velké depresi a po druhé světové válce, tzn. vytvořit podmínky pro snazší uspokojování potřeb.

Poněkud méně se s takto vytýčenými cíli společné obchodní politiky, a s praxí již minimálně, rýmuje další deklarovaný cíl, a to

n napomáhat harmonickému rozvoji světového obchodu, postupnému odstraňování bariér mezinárodního obchodu a snižování celních překážek<sup>50</sup>.

Každá integrace je totiž vymezením se proti okolnímu světu, respektive negativní integrace<sup>51</sup>, čili redukce překážek je efektivní jedině, je-li omezená. Omezená teritoriálně či konkrétním počtem členů apod.

Pak ale negativní integrace je současně i pozitivní integrací, neboť navázání nadstandardních vztahů mezi omezeným počtem subjektů znamená zhoršení přístupu pro nečleny, tzn. vytváří vlastně nové překážky tím, že vznikají instituce na podporu integračních aktivit.

Smlouva o založení ES neřeší oblast zahraničně obchodní politiky jednorázově, ale člení ji do tří samostatných částí, které se vyznačují různým přístupem.

Hlava VII. vymezuje vývoj Společenství v souvislosti s fungováním celní unie, tzn. že se jedná o **společnou obchodní politiku**.

Další částí jsou **rozvojové politiky**, které ošetřují specifické hospodářské vztahy ES s rozvojovými státy, kam spadá kapitola rozvojové spolupráce (hl.XVII) a přidružení zámořských území (část čtvrtá Sml.o ES). Nástrojem jsou různé typy obchodních a kooperačních smluv, koordinace národních politik vůči rozvojovým zemím, ale také sem spadá poskytování pomoci potravinové, finanční anebo při katastrofách i humanitární. Jádrem jsou dohody z Lomé, resp. z Cotonou.

<sup>50</sup> Čl. 110 Smlouvy o ES

<sup>51</sup> Tinbergen, J.: 1954

Specifickou oblastí zahraničně obchodní politiky EU **jsou asociační politiky** (čl. 227, 228, 238 Sml.o ES). Uzavření smlouvy o přidružení (asociaci) může být různého typu a vzniklý právní vztah je vymezen vždy konkrétní smlouvou. Reálně to znamená, že Smlouva o ES nespecifikuje formu přidružení, pouze umožňuje v obecné rovině uzavření příslušné dohody. Typ vztahu, cíle jsou obsahem každé konkrétní dohody o přidružení.

Uzavření asociační dohody nezakládá automaticky právo na členství v Unii.

Asociační politiky EU jsou velmi rozmanitou formou vnějších ekonomických vztahů Unie. Zatímco u tzv. eurodohod, tzn. smluv o přidružení se státy střední a východní Evropy se jejich budoucí členství předpokládá a ty tak tvoří skupinu kandidátských zemí, u celé řady středomořských přidružených zemí tato premisa neplatí.

### **Formy ekonomických vztahů EU**

Typy a konkrétní formy ekonomických vztahů EU k ostatním subjektům světové ekonomiky jsou velmi diferencované a odráží strategická hlediska Unie.

Pro hierarchizovaný systém obchodních vztahů EU se používá sedmiúrovňová **pyramida obchodních preferencí**<sup>52</sup>. Považuji tuto deskripci za velmi názornou s vysokou vypovídací hodnotou, i když dnes platí v poněkud pozměněné podobě, v níž jsem se pokusila zohlednit změny v mezinárodních ekonomických vztazích posledních let. Logicky tvoří vztahy s nejvyšší intenzitou a vlastně i kvalitou horní patra pyramidy.

**1. Evropská unie** znamená pro členské země vlastní trh, vnitřní trh, proto v rámci obchodních preferencí stojí nejvýše. Liberalizace pohybu produktů i výrobních faktorů naráží ale dosud na určité bariéry. Tím jsou především daňové difference, i když i v této oblasti dosáhla EU jisté míry konvergence. Od roku 1993–96 přecházela například praxe u DPH v rámci vnitřního trhu na systém platby podle země původu, čímž odpadly kontroly na hranicích. Od roku 1998 došlo i k výrazné konvergenci v otázce daňových sazeb u DPH. Skutečně můžeme tedy říci, že vzájemný obchod mezi členskými státy EU je liberalizován.

---

<sup>52</sup> Jovanovič, M. N., 1997

2. **Evropský hospodářský prostor** znamená pro EU rozšíření vnitřního trhu s průmyslovými výrobky o další tři státy stojící vně EU. Od roku 1994 byly integrovány touto formou s EU Island, Norsko a Lichtenštejnsko. O liberalizaci vzájemného obchodu se zemědělskými produkty se neuvazuje především kvůli rybolovu, což je nesmírně citlivá otázka pro Island a hlavně Norsko. Ostatně spor o lovná teritoria a lovné kvóty byl hlavní důvod odmítnuté norských občanů v referendu o přistoupení k ES v roce 1973 a k EU 1995.
3. **Země ACP, čili Afriky, Karibiku a Pacifiku** stojí v obchodních vztazích mimo Evropu na nejvíce preferované pozici. Již Římská smlouva jim garantovala zvláštní obchodní režim formou jistého přidružení k EHS a tehdy se to vztahovalo na 36 států. V roce 1975 byla podepsána první dohoda z Lomé, která zahrnovala 43 států mimo ES. V roce 1980 Lomé II., Lomé III. pokrývala období 1985–90. Poté byla uzavřena Lomé IV. na léta 1990–2000. Celkově jde o zvýhodnění vývozu zemědělských produktů a minerálních surovin pro signatáře dohod z Lomé. Období 2000–2020 je ošetřeno smlouvou z Cotonou zahrnující již mimo evropské patnáctky 77 států z rozvojového světa. Jedná se o velmi silné zvýhodnění zemí ACP ze strany EU, což se dostává často do konfliktu se zásadami WTO, proto bude třeba tyto privilegované vztahy vybalancovat. Čtyřicet zemí, které figurují na seznamu nejchudších ekonomik na světě, má do roku 2008 garantována privilegia v přístupu na trhu EU, poté se má zavádět režim standardní směny zboží podle regulí WTO. Součástí dohody je i fungování stabilizačních programů pro země ACP při poklesu světových cen surovin.
4. **Dohody o přidružení (asociační dohody)**, které se různě dotýkají určitých skupin států. Tzv. **eurodohody** pokrývají hospodářské vztahy se státy střední a východní Evropy, které by v budoucnosti měly rozšířit EU. Tyto vztahy jsou charakterizovány asymetrií, kdy celní sazby se snižovaly tak, aby delší dobu chránily kandidátské země. Kromě toho EU jim umožnila účastnit se i výběrových řízení pro veřejný sektor v rámci Unie. U citlivých položek (textil, oděvy, ocel) byly ale stanoveny dovozní kvóty.
- Další skupinu tvoří **dohody se Středomořím**, jichž je několik typů.
- a) *dohody se zeměmi Maghrebu* se týkají Alžiru, Tunisu a Maroka,
- b) *dohody se státy Mašreku* pokrývají vztahy s Egyptem, Jordánskem, Sýrií a Libanem,

- c) *asociační dohody*, u nichž je potenciálně možné vyvrcholení ve formě *plného členství v Unii* jako je Kypr, Malta a Turecko, s nímž má již EU celní dohodu od 31.12.1995,
- d) *volný obchod s Izraelem*, což je vzájemně reciproční vztah,
- e) dohoda s *Radou spolupráce zemí Perského zálivu* zahrnující šest států Bahrajn, Katar, Kuvajt, Omán, Saúdská Arábie a Spojené arabské emiráty.

- 5. Smlouvy o obchodu a spolupráci** se týkají mj. ekonomik G7 vně EU, tzn. USA, Kanady, Japonska, Austrálie a Nového Zélandu. Znamená to, že se jedná o rovnocenné obchodní vztahy. Přesto i v této skupině dominují vztahy mezi *EU a USA*. K intenzifikaci dochází od samého počátku 90. let, kdy v listopadu 1998 byla přijata Transatlantická deklarace, jejíž principy přesahují čistě ekonomické vazby. Za posledního španělského předsednictví v prosinci 1995 byl v Madridu vyhlášen tzv. Akční plán EU a USA pro vytvoření nového transatlantického trhu s postupným odstraňováním překážek volného pohybu produktů a kapitálu<sup>53</sup>. V roce 1997 byly uzavřeny dohody mezi USA a Unií o celní spolupráci. V květnu 1998 bylo uzavřeno Transatlantické ekonomické partnerství, které oproti původním návrhům neposiluje vzájemné bilaterální vztahy na úkor jiných subjektů, ale těžiště přesouvá do oblasti multilaterální v rámci WTO<sup>54</sup>. Kromě toho se nezmiňuje o termínu roku 2010. Tento i tak ambiciózní plán se ale zatím vytratil do ztracena, neboť banánová válka vypuknuvší v roce 1998 vzájemné obchodní vztahy zkomplikovala. Kromě toho politická výměna vládní administrativy v USA v roce 2001 vzájemné vztahy s Unií taktéž nezjednodušila (veto Kjótskému protokolu, zavedení ochranných cel na dovozy ocele do USA, exportní dotace americkým producentům, atp.) Nicméně dovolím si poznamenat, že není jednostranných viníků, že k porušování volné soutěže dochází ve vzájemných vztazích oboustranně a tudíž bychom mohli označit tyto obchodní vztahy za reálně rovnocenné.
- 6. General System of Preferences (GSP)** pokrývá obchodní vztahy EU ke skupině těch rozvojových zemí, které nemají dohodnutá privilegia v rámci ACP. GSP umožňuje nabídnout preferenční cla, jejichž význam má ale díky liberalizaci WTO klesající tendenci.

<sup>53</sup> Návrh Transatlantického trhu předpokládal mezi USA a EU do roku 2010 eliminaci cel a vytvoření zóny volného obchodu u průmyslových produktů a ve sféře služeb. Nicméně pro odpor některých evropských států, především Francie, nedošlo k realizaci.

<sup>54</sup> Srov. Frost, E., 1998, [www.iie.com/policybriefs/news98-6.htm](http://www.iie.com/policybriefs/news98-6.htm)



7. *Most Favoured Nations (MFN)*, tzv. „nejvíce zvýhodněné státy“, což je vlastně nemístný eufemismus, neboť do této skupiny byly dříve evropskými zeměmi zahrnovány ty rozvojové země, které neměly dohodnutý režim ani ACP, ani GSP. Reálně to znamenalo, že obchod mezi touto skupinou a EU probíhal podle směrnic GATT/WTO. V současnosti nemám informace, o které státy by mohlo jít, podle mého názoru smlouva z Cotonou vlastně pokrývá již i ty, které dříve spadaly do této kategorie.

Kromě toho změny obchodních preferencí EU v průběhu 90. let jsou poznamenány i vývojem mezinárodních vztahů obecně.

V říjnu 2000 byla v Paříži podepsána *strategická dohoda o spolupráci mezi EU a Ruskem*, kterou bychom mohli zařadit *mezi čtvrtou a pátou úroveň* hierarchie obchodních preferencí Unie. Tato dohoda je totiž jistou formou asociace, ale na druhou stranu je význam ruské ekonomiky pro EU natolik závažný, že poněkud přesahuje klasické formy přidružení. Ostatně již sám název aktu přiznává navázaným vztahům jinou charakteristiku.

Meritem této dohody je sice snaha Unie o **vnitropolitickou a hospodářskou stabilizaci Ruska** redukcí obchodních překážek pro přístup ruského zboží na evropský trh, ale současně dohoda obsahuje i ustanovení o dodávkách ruské ropy na trh EU. Unie tak pokračuje ve své snaze o **diverzifikaci ropné závislosti**. V podstatě je tento vztah oboustranně strategický, což myslím nemůžeme říci např. o významu české ekonomiky pro EU. Proto zařazují toto strategické partnerství mezi vztah asociální a reciproční. Každopádně se jedná o zcela specifické postavení ruské ekonomiky v hierarchii zahraničně obchodní politiky EU.

Vnější ekonomické vztahy EU jsou vždy odrazem konkrétního vývoje ve světové ekonomice, a proto na něj reaguje i změnou přístupů v zahraničně obchodní oblasti, dokonce i posuny cílů této politiky.

Dalšími změnami posledních let jsou ty, které vyplynuly z **tzv. banánové války** mezi dvěma největšími výrobními i spotřebními celky. Nicméně tyto problémy sice komplikují vzájemnou obchodní výměnu, ale v konečném důsledku nebyly transatlantické obchodní vztahy narušeny zásadním způsobem. Dočasně došlo k jisté stagnaci, dynamika směnných relací se snížila. Vzhledem k tomu, že oba regionální trhy jsou značně propojené, přistoupili oba aktéři okamžitě k jednáním, byť zprostředkovaným WTO.

V listopadu 1998 USA vznesly oficiální stížnost u WTO ohledně porušování pravidel mezinárodního obchodu Unií v souvislosti s preferencemi EU při dovozu banánů z karibské oblasti, čímž se vývozci banánů z USA

(Chiquita Brands, Dole Foods) cítili poškození. WTO uznal nároky USA jako oprávněné a uvalená sankční cla proti EU jako legální.

V prosinci 2000 zemědělský výbor WTO odsouhlasil pravidla pro dovoz banánů do EU, která vedla k ukončení sankcí a nastolení přechodného období do roku 2006 (tzv. tariff only).

Původní odhad USA ohledně ztrát způsobených preferencemi EU v dovozech banánů byl vyčíslen na 520 mil USD ročně, čímž vlastně byla i určena hodnota návrhu sankčních cel pro Unii. Po zásahu WTO pak byla nakonec uplatněna cla v hodnotě 200 mil USD, tzn. pouze v hodnotě odpovídající necelým 39 % z původního požadavku.

Výše zmiňovaná banánová válka se přesto nezanedbatelně promítla do problémů zemí Unie s exportem na trh USA.

Obavy a diplomatická jednání, jež byla po rozhodnutí americké strany o uvalení sankčních cel velmi intenzivní, napovídají o potenciálním riziku pro ekonomický vývoj v EU. Snížený export na tak významný trh, jakým USA bezesporu je, vede totiž nejen v prvním sledu k redukci evropských výrobců, ale následně hrozí i snížením stimulačních prvků poptávky natolik vyspělých spotřebitelů. Tedy z dlouhodobého hlediska i možným inovačním zaostáváním. I když otevřeně řečeno – prvotními obavami byly ty, které se týkají makroekonomické destabilizace.

Z teoretického ani z praktického hlediska nebyl dopad sankcí nakonec tak výrazný, neboť evropští vývozcí mají na trhu USA přece jen specifické postavení, které není dáno jen ekonomickými kritérii. Na formování poptávky amerických spotřebitelů po evropském zboží mají nezanedbatelný vliv i mimoekonomické faktory jako je tradice, kulturní spřízněnost... Proto jsou Američané ochotni u některých typických zboží evropské provenience do jisté míry – to je nutné zdůraznit, pouze do jisté míry – akceptovat mírně vyšší cenovou hladinu.

I v tomto konkrétním případě se napřed projevily negativně emoce, které časem byly usměrněny. „...není příliš rozumné zneužívat tržní sílu...Nebezpečí celní války může nakonec poškodit všechny partnery.“<sup>55</sup> Problémem je, že každá akce vyvolává reakci, takže jestliže státy EU svými preferencemi poskytovanými zemím ACP poškozují hospodářskou soutěž na světových trzích, nelze se divit recipročním opatřením ze strany srovnatelně silného konkurenta, jímž bezesporu USA jsou.

---

<sup>55</sup> Benáček, V., 1997: str. 63

Zkušenosti z banánové války by měla Evropská unie zobecnit, neboť se ukazuje, že podobným problémům bude patrně Unie čelit i v nejbližší budoucnosti.

Konkrétně v listopadu 2002 podaly členské země APECu návrh k WTO na přehodnocení obchodních preferencí, které EU garantuje signatářům dohody z Cotonou. A velikost a spotřebitelská náročnost trhu zemí APEC je bezprecedentní, což bude muset Evropská unie v budoucnosti zohlednit.

Vnější hospodářské vztahy Unie jsou natolik specifické, že se stávají jednou z nejvýraznějších charakteristik EU jako jednoho ze tří center světové ekonomiky. Stávají se determinantou dalšího vývoje evropského integračního procesu.

Vnější vztahy jsou součástí vnitřního vývoje ekonomického i politického. „...mezinárodní obchod je schopen politicky rozdělit celou zemi do dvou zájmově antagonistických tříd. **Redistribuční charakter obchodu** je skutečně výrazným jevem, který jasně tlačí různé segmenty obyvatel k vytváření nátlakových skupin buď k zavedení cel a jiných bariér obchodu nebo naopak k rétorice volného obchodu.“<sup>56</sup> Totéž samozřejmě platí nejen u hlasů volajících po celní ochraně, ale i u ochrany trhu práce vůbec.

Na druhou stranu onen redistribuční charakter je zřetelně patrný i v případě Finska či Nizozemí, což jsou státy Unie s jednoznačným posunem v **produkční orientaci proexportním směrem**. Jedná se v jejich případě o zaměření na moderní technologie, aniž by byly zcela ignorovány tradiční obory – alespoň u Nizozemí, které investicemi do nových technologií spíše diverzifikovalo svou produkci. V případě Finska se jedná o zcela mimořádnou schopnost odstříhnout se od původního výrobního zaměření a bez skrupulí se vrhnout na zcela netradiční výrobu, a to komunikační technologie.

Exportní orientace těchto dvou evropských zemí vedla k tomu, že obě dvě jsou v čele konkurenceschopnosti ve světové ekonomice, Finsko dokonce v roce 2001 bylo Světovým ekonomickým fórem vyhodnoceno jako nejdynamičtější ekonomika světa!

O mimořádné závažnosti vnějších ekonomických vztahů Unie svědčí mimo jiné i **intenzifikace negociací** na mezinárodní scéně v 90. letech, které jsou ze strany Evropské unie poznamenány jistými paradoxy.

---

<sup>56</sup> Benáček, V., 1997, str. 44

Na jedné straně podporuje Unie liberalizaci mezinárodního obchodu, v tomto ohledu sehrála důležitou roli v uzavření Uruguayského kola GATT a založení WTO.

Na straně druhé ale poskytováním velmi rozsáhlých obchodních preferencí signatářům dohod z Lomé, resp. Cotonou narušuje EU fair competition na světových trzích.

Kromě toho formulace požadavků na dodržování **sociálních a ekologických standardů** požadovaných u mezinárodně obchodovaných komodit sice může působit jako snaha o docílení srovnatelných podmínek pro všechny producenty, ale je evidentní, že rozvojové země realizují právě díky absenci těchto standardů komparativní výhody. Proto se tomu tak brání a dokázaly i sjednotit svůj postoj na zasedání WTO v Seatlu v prosinci 2000.

Není bez zajímavosti, že v době neutralizace banánové války s USA v průběhu roku 1999 byla připravována koncepce nové dalekosáhlé smlouvy, jež byla napřed projednána v Suvě na Fidži v únoru 1999 a poté ratifikována v Cotonou v červnu 2000. Jinými slovy, Evropská unie považuje zahraničně obchodní oblast za jednu ze základních priorit svého vnitřního vývoje a ani přes evidentní neshody s tak důležitým obchodním partnerem, jako jsou USA, není ochotna redukovat strategické aspekty svých vnějších vztahů.

**Postoj států EU k formování vnějších ekonomických vztahů více než ekonomické cíle se zřetelem na efektivnost odráží politické, strategické aspekty.** Kromě toho si je Evropa dlouhodobě vědoma jistého pokulhávání za USA a Japonskem v realizaci obchodních zisků, tak se snaží tyto ztráty kompenzovat udržováním vlivu v mimoevropských regionech rozsáhlým systémem obchodních preferencí.

## [III] KOMPARACE EKONOMIK ES/EU

Vývoj v druhé polovině 20. století v evropském regionu byl specifický v mnoha ohledech. Fakt, že v tomto prostoru vypukly v průběhu třech desetiletí dvě světové války, změnil charakter dosavadních vztahů tak, aby se pro příště zamezilo riziku dalších válečných konfliktů. To byly **politické důvody** integračního procesu.

Mimořádná provázanost ekonomických vazeb způsobená historickými svazky, vysoká míra internacionalizace ekonomik a de facto neschopnost dosáhnout soběstačnosti v hospodářské sféře, v mnoha případech nedostatečná kapacita spotřebitelského trhu a změny v uspořádání světové ekonomiky – to byly hlavní **ekonomické příčiny** integračních tendencí.

Padesát let prointegračních aktivit přineslo nejen tolik očekávanou politickou stabilizaci, ale také mimořádné zvýšení výkonnosti hospodářství, všeobecný nárůst životní úrovně a tudíž i sociální stabilitu. Velký vnitřní trh umožnil i snazší prosazování investičních strategií, jež nedovolily zcela zameškat technologický vývoj, i když v této oblasti jistých mezer si jsou Evropané vědomi.

Ale jedním z **hlavních přínosů** integračního procesu je pak snižování diferencí v ekonomické výkonnosti a tudíž i sociální úrovně.

Ostatně vyrovnávání rozdílů mezi regiony EU se stalo hlavní strategií v 90. letech, a to nejen z důvodu sociální, politické a makroekonomické stabilizace, ale také jako nezbytnost splnění konvergenčních podmínek pro realizaci EMU.

Přesto ale jednotlivé členské ekonomiky i přes výraznou konvergenci vykazují celou řadu odlišností. Hlavní difference spočívají v odlišně realizované hospodářské politice, i když strategické cíle ekonomicko společenského vývoje jsou prakticky totožné.

Cílem této práce je tedy **vytvoření komparativního profilu** jednotlivých ekonomik EU. Vzhledem k širší zkoumání bude analytický přístup vztahován

pouze na vybrané aspekty, jež nejvýrazněji charakterizují jednotlivé ekonomiky. Pro zjednodušení budou komparovány státy ve skupinách.

Pracovně je členská základna EU rozdělena do tří skupin, ne podle běžně používaného vývojového kritéria rozšiřování Společenství, ale podle klasických ekonomických charakteristik jako je hospodářská vyspělost a příbuznost ekonomického systému, hospodářsko politické úkoly. Potom tedy do jednotlivých kategorií jsou zařazeny státy následujícím způsobem.

### III.1 Komparativní kategorie států

- I. země tzv. jádra, tj. *Francie, SRN, Itálie, Belgie, Nizozemí, Lucembursko + Velká Británie, Dánsko*
- II. *Irsko* + země tzv. jižní větve, tzn. *Španělsko, Portugalsko, Řecko*
- III. Země tzv. severního rozšíření čili *Švédsko, Finsko + Rakousko*

#### Komparativní kritéria:

1. **výchozí podmínky:** ekonomický potenciál, institucionální aspekty, postoj k procesu ekonomické integrace
2. **realizovaná hospodářská politika:** role státu v ekonomice (sociální politika, daně, přímá ekonomická činnost státu)
3. **makroekonomické ukazatele:** ekonomický růst, inflace, nezaměstnanost

#### III.1.1 Výchozí podmínky ekonomik ES/EU

Ekonomický potenciál jednotlivých členských zemí EU se logicky liší v mnoha aspektech. Primárně je determinantou velikost trhu, technická vyspělost ekonomiky, tradiční výrobní orientace, míra zapojení do mezinárodní dělby práce.

Jako sekundární faktor vystupují institucionální charakteristiky jejich vývoje, a to po stránce formálních i neformálních institucí včetně názorů na míru a způsob zapojení do integračního procesu.

I. Nejen v této skupině států Unie, ale i celkově je nejsilnější evropskou ekonomikou *Spolková republika Německo*, tradiční průmyslová země.

Současný stav ekonomiky je poznamenán čtyřicet pět let trvajícím **oddělením** vývoje **západní a východní části Německa**. Jako poražená země druhé

<sup>57</sup> Trizónie zahrnovala okupační zóny USA, Velké Británie a Francie

světové války bylo Německo okupováno čtyřmi vítěznými mocnostmi, z nichž se v průběhu druhé poloviny 40. let vytvořila na území tzv. Trizónie<sup>57</sup> pozdější SRN s jednoznačně deklarovanou orientací tržní ekonomiky, zatímco v prostoru sovětské okupační zóny byla vytvořena Německá demokratická republika s charakteristikou centrálně plánované ekonomiky.

Diametrálně rozdílný politický, společenský a samozřejmě hospodářský vývoj obou německých republik vedl ke zcela specifickým problémům v 90. letech SRN. Po, resp. před opětovným sjednocením v říjnu 1990 se musela německá vláda potýkat s celou řadou problémů jak institucionálního charakteru (viz sjednocení legislativy, fungování úřadů, soudů apod.), tak i ekonomického rozměru.

Disproporce v ekonomické úrovni vedly ke značným **strukturálním problémům**, které se promítly do rostoucích výdajů ze státního rozpočtu na investice do rekonstrukce infrastruktury ve východních spolkových zemích, na podporu restrukturalizace výrobní základny tamtéž a hlavně na sociální transfery v souvislosti s mimořádnou nezaměstnaností.

Východoněmecké podniky měly ve srovnání s ostatními velmi nízkou konkurenceschopnost, takže po sjednocení byla výroba ve většině z nich ukončena. Důsledkem byla masová nezaměstnanost ve východní části SRN pohybující se kolem 17,5 %, zatímco v západních zemích SRN byla nezaměstnanost na přirozené 4% míře.

SRN se po válce zformovala na hospodářsky vyspělejší území s koncentrací rozhodující částí těžkého průmyslu. Kromě toho válečné následky byly v Trizónii citelně nižší než na východě.

Přesto bylo hospodářství po válce poznamenáno **povinnými reparacemi** ve formě nuceného exportu paliv a surovin, konfiskací vědeckotechnické dokumentace a okupačními mocnostmi řízeným odlivem mozků, především z oblasti vědy a výzkumu.

V roce 1948 byl realizován **souhrn ekonomických reforem**, které byly velmi radikální. Díky systémovému přístupu a společenskému konsensu se ukázaly být i vysoce efektivní a v krátké době umožnily dosáhnout tzv. hospodářského zázraku, tzn. dlouhodobého reálného růstu ekonomického potenciálu.

Přístup SRN k integračnímu procesu byl zcela jednoznačně kladný, neboť prostřednictvím ekonomické integrace bylo Německo zapojeno do poválečné obnovy Evropy, čímž se mu podařilo zkrátit dobu rekonstrukce.

Hlavní přínos spočíval ale v mimoekonomické sféře, konkrétně účast SRN v ekonomické integraci napomohla překonat bariéry politické, psy-

chologické, etické a sociální mezi ní a ostatními evropskými státy. Angažovanost německých politiků v prohlubování i rozšiřování integračního procesu je téměř bezprecedentní. Spolu s Francií tvoří tzv. **motor evropské integrace**.

Vývoj **Francie** byl do jisté míry poznamenán rozdělením území během války na dvě odlišné zóny. Po své kapitulaci v roce 1940 byl sever Francie okupován Německem a zbytek francouzského území měl statut svobodné zóny.

Struktura národního hospodářství se skládala (i doposud skládá) z **rozsáhlého agrárního sektoru** a z průmyslu s tehdy mimořádně nízkou konkurenceschopností v důsledku strukturální zaostalosti.

Vnitropolitická situace byla zatížena **rozpadem** celkem rozsáhlého **koloniálního impéria** a podařilo se jí stabilizovat až v průběhu 60. let. V případě Francie nešlo jen o odříznutí od tradičních zdrojů surovin a zemědělských produktů, ale i o emocionální ztráty související s ústupem ze světové politiky a diplomacie. A to je také jeden z důvodů, proč je Francie vlastně iniciátorem evropského integračního procesu. Tím druhým byl **nedostatek** vlastních **surovin** potřebných k rozvoji průmyslu.

Obavy a nedůvěra vyplývající z tradičně nepřítelství přátelských vztahů k Německu stály za prosazováním zapojit Německo do integračních procesů. I když je třeba si uvědomit, že v případě ESUO se Francie snažila získat jistou míru kontroly nad německým průmyslem.

Státy **Beneluxu** mají mnoho společného včetně ekonomických charakteristik. Jedná se o malé ekonomiky s velmi příhodnou polohou rozkládající se na **křižovatce obchodních cest**. Tomu také odpovídá hustá síť dopravních komunikací. Nizozemský Rotterdam je podle objemu přeloženého zboží největším přístavem na světě, belgické Antverpy jsou v Evropě na druhém místě.

Všechny tři státy byly a jsou mimořádně otevřenými ekonomikami v poválečném období využívající tradici těžebního a těžkého průmyslu, dopravních komunikací.

O postoji států Beneluxu k integraci vypovídá nejlépe fungující **celní unie** již v době vstupu do EHS, v témže roce podepsaná dohoda o hospodářské unii a také po většinu 20. století platící **měnová unie** mezi Belgií a Lucemburskem, která skončila až vstupem těchto zemí do eurozóny v roce 1999.



Vzhledem k tranzitnímu charakteru těchto ekonomik nebylo jejich integrační úsilí omezeno pouze na ně samotné.

Postavení **Itálie** v ES/EU je specifické značnou **teritoriální diferenciací** italské ekonomiky. Zatímco sever prošel klasickou cestou industrializace již v poslední třetině 19. století, jih Itálie je doposud převážně agrárním regionem s výrazně nižší ekonomickou a z toho vyplývající životní úrovní.

Do roku 1945 byla Itálie politickým spojencem Německa, později se naopak orientovala na užší spolupráci s Francií.

Problémy s tehdy zaostalým jihem řešila Itálie do značné míry právě prostřednictvím svého zapojení do EHS, kdy z Evropského sociálního fondu byly hrazeny náklady na transfer uvolněných pracovníků ze zemědělství a jejich rekvalifikace pro potřeby severních členských států EHS/ES.

V poválečném období se tak Itálie zaměřila na urychlenou industrializaci při paralelním rozvoji terciéru, především obchodu a cestovního ruchu.

Teritoriální dualismus italské ekonomiky je citelný i dnes.

**Velká Británie** prošla v poválečném období specifickou cestou, především z hlediska svého postoje k evropské integraci. Zprvu se nechtěla zúčastnit spolupráce v rámci EHS, ale záhy dospěli Britové k názoru, že stát zcela mimo integrační proces je nevýhodné.

Británie iniciovala založení **EFTA** s výrazně nižšími cíli ekonomické integrace, ale nakonec projevila zájem o členství v EHS (dokonce dvakrát v průběhu 60. let) a řádným členem se stala v roce 1973. Ovšem i doposud v mnoha aspektech integrace je Británie ostražitá a také neochotná k hlubší integraci. Nicméně většinou dovede své požadavky prosadit<sup>58</sup>.

Výchozí situace po válce byla ve Velké Británii odlišná od jiných evropských zemí. Především její hospodářská základna byla válkou téměř nedotčena. Británie byla tradiční průmyslovou ekonomikou, ale již v průběhu první poloviny 20. století se projevovalo **zaostávání britského průmyslu** za světovými vývojovými trendy. Problém spočíval v ignorování tohoto postupného zaostávání a v neochotě investovat do modernizace či přímo restrukturalizace.

<sup>58</sup> Například zásadní nesouhlas Británie s Evropskou chartou sociálních práv vyústil v nebezpečí, že nebude přijata Smlouva o EU, proto byla podepsána separátní dohoda netýkající se Británie, dalším příkladem je, že se Británie nemusí účastnit měnové unie, nebo klasickým dokladem její úspěšnosti je využívání mechanismu Fontainebleau (ad společný rozpočet).

K tomu se přidružily problémy související s rozpadem koloniálního zázemí. Na rozdíl od Francie se Britové postavili k touze po osamostatnění závislých území pragmaticky, ale přesto bylo nutné řešit problémy surovinově a zemědělské závislosti na dovozech.

**Zemědělství** prošlo **radikální reformou** a po dlouhou dobu jako jediné odvětví se stalo moderním a efektivním. V průmyslu ovšem nebyl použit stejný model a teprve v 80. letech procházel britský průmysl zásadní restrukturalizací. Celkově bylo hospodářství Velké Británie charakterizováno po několik desetiletí jako neefektivní s klesající konkurenceschopností. Tento stav je označován v literatuře jako **britská nemoc**.

**Dánsko** je na rozdíl od Británie malou ekonomikou a tradičně vysoce internacionalizovanou, ale do jisté míry kopíruje britský přístup k integraci. Také se nezúčastňuje měnové unie, dokonce dánští voliči schvalovali v referendu Maastrichtskou smlouvu nadvakrát. Tím ale srovnání s Británií končí, neboť Dánsko dlouhodobě realizuje úspěšně průmyslovou politiku zaměřenou na podporu nových technologií.

**II.** Státy druhé srovnávané skupiny jsou vesměs ve své rozvojové fázi, tzn. že jsou charakterizovány nižší ekonomickou efektivností a jejich ekonomiky se potýkají s výraznějšími strukturálními problémy. Není bez zajímavosti, že tři z nich, a to jižní státy stále musí řešit nezanedbatelné problémy s **negramotností**<sup>59</sup>.

Společným rysem byl **převažující agrární sektor** s vysokým podílem na zaměstnanosti. Diference v jejich ekonomické úrovni oproti ostatním členům ES/EU jsou natolik vysoké, že dosud pobírají značné prostředky ze strukturálních fondů.

**Irsko** je pravděpodobně nejúspěšnější zemí z hlediska ekonomické transformace, neboť dokázalo ze svého zapojení do integračního procesu vytěžit nejvíce, a to ve smyslu nejrychlejšího a také nejtěsnějšího přiblížení se ke standardům západoevropských ekonomik. Irsko bývá označováno za **evropského ekonomického tygra**, protože v relativně historicky krátké době se dokázalo vyrovnat s negativy svého dosavadního vývoje.

Jeho výchozí podmínky při vstupu do ES v roce 1973 byly poznamenány zcela specifickými problémy. Irsko v 19. století bylo zasaženo periodicky se opakujícími neúrodami hlavní zemědělské plodiny brambor,

<sup>59</sup> V polovině 90. let byla v Řecku míra analfabetismu 7%, v Portugalsku 13%, ve Španělsku 15%.

v jejichž důsledku se snížil celkový počet obyvatelstva na polovinu (hladomory a následná emigrace).

Dalším specifikem bylo **provázání vývoje s Británií** a z toho plynoucí silná faktická závislost na britské ekonomice i po získání nezávislosti. Ostatně ve svém zapojení do evropské integrace řešilo Irsko vedle snahy získat přístup k potřebným statkům i nutnou diverzifikaci svého zapojení do MDP.

**Řecko** bylo dalším státem, který rozšířil roku 1981 členskou základnu ES. V případě Řecka nehrály ze strany evropských států prvořadou roli ekonomické důvody, ale strategické, neboť Řecko bylo tehdy jakousi enklávou v jinak prosovětsky orientovaném Balkáně. Ekonomika byla poznamenána dlouhotrvající občanskou válkou. Celková charakteristika odpovídala **zaostalé agrární zemi**. Řecko dlouho těžilo ze svého členství v ES/EU, ale na rozdíl od dalších států nedokázalo dostatečně využít ani finanční pomoc ze strukturálních fondů, ani technickou. Dnes je nejzaostalejší ekonomikou EU.

**Portugalsko a Španělsko** vstupovaly do Společenství v roce 1986 také jako výrazně zaostávající ekonomiky za průměrem ES, ale oproti Řecku nasměrovaly okamžitě svou hospodářskou politiku na snižování této zaostalosti. Obě tyto země prošly ve 20. století od 30. let autoritativními režimy, na rozdíl od většiny ale trvajících až do začátku 70. let. V té době se ocitly v mezinárodní izolaci a vstupem do ES řešily nedostatek vlastních zdrojů k rozvoji. Obě dvě se pomalu otevíraly již od 60. let, nicméně míra internacionalizace jejich ekonomik byla zanedbatelná. V polovině 70. let došlo napřed v Portugalsku, později i ve Španělsku k politickým změnám, které umožnily přechod na tržní vývoj západoevropského typu.

**III.** Poslední skupinou jsou **vyspělé tržní ekonomiky** s tradičně vysokým podílem zapojení do mezinárodní dělby práce. Společně byly členy EFTA, společně také vstupovaly do EU v roce 1995. Všechny tři byly a jsou doposud **politicky neutrální**. Společným rysem je i **malý národní trh**.

**Rakousko** se po válce muselo vyrovnávat s podobnou situací jako Německo, neboť bylo pod okupační správou Sovětského svazu. Na rozdíl od NDR se mohlo vyvíjet jako tržní ekonomika.

Zvláštností rakouské ekonomiky je dvoutřetinový podíl horských oblastí, což ale nebránilo rozvoji zemědělství. Agrární sektor je velmi intenzifikovaný. Průmysl, jenž se začal rozvíjet podstatně později, prakticky až ve

30. letech 20. století, je doposud velmi důležitým sektorem jak po stránce podílu na tvorbě produktu, tak na zaměstnanosti.

**Švédsko** spolu s Finskem musí řešit problémy vyplývající ze značných **regionálních diferencí** (ad arktické oblasti). Jeho politický a hospodářský vývoj po dvě století nenarušila žádná válka, což se promítlo do nebývalé hospodářské prosperity. Švédsko je univerzálně vyspělou průmyslovou ekonomikou s intenzivním zemědělstvím na jihu země. Dlouho se zdráhali Švédové vstoupit do ES/EU, neboť se obávali narušení své neutrality a jisté samostatnosti obecně. Ostatně tyto obavy jsou zřejmě důvodem, proč Švédsko není členem měnové unie, i když ekonomické podmínky plní. Neplní institucionální (není členem ERM II).

U **Finska** je situace složitější, neboť jeho politický a také ekonomický vývoj neodpovídal švédské či norské zkušenosti. Finsko bylo vždy ve sféře zájmů Ruska, později SSSR. I když bylo po první světové válce samostatným státem, nebylo zcela nezávislým. Existovalo velmi silné propojení finské politické elity se sovětskou – **tzv. finladizace**.

Tomu také odpovídala exportní orientace, neboť Finsko i přes své členství v EFTA bylo zaměřeno hlavně na východní trhy.

Celkově bylo Finsko **méně vyspělou ekonomikou agrárního typu** se silným podílem lesního hospodářství (68 % povrchu je zalesněno, 10 % povrchu vodních ploch).

Po rozpadu východního bloku po roce 1990 se dokázalo Finsko urychleně přeměrovat obchodně na západní trhy. V průběhu 90. let proběhl ve Finsku **efektivně adaptační proces**, který restrukturalizoval výrobní základnu ve prospěch moderních technologií. Z tohoto hlediska je právě ze zemí EU Finsko a Nizozemí nejvíce technologicky orientovanou ekonomikou ve smyslu tzv. nové ekonomiky<sup>60</sup> (akcent na vědu, výzkum, moderní technologie, komunikační strategie).

Není bez zajímavosti, že Finsko jako jedna z mála zemí plnilo v době vstupu všechna maastrichtská kritéria.

Zapojení Finska do EU bylo pravděpodobně závažnějším vnitropolitickým tématem než jinde, protože pro Finy to většinou znamenalo reálné zpřetrhání dosavadních vazeb na SSSR.

---

<sup>60</sup> V říjnu 2001 v pravidelně publikovaném přehledu Světového ekonomického fóra je Finsko označeno za nejperspektivnější ekonomiku světa.

### III.1.2 Realizovaná hospodářská politika

Existuje celá řada oblastí, ve kterých se členské státy nehodlají vzdát své suverenity a kde prosazují své vlastní představy o hospodářském vývoji. Některé části hospodářské politiky jsou právě tímto příkladem, i když v určitých sférách se členské země dohodly na příslušné míře komunitarizace, tzn. že předaly své pravomoce z národní úrovně na komunitární čili společnou. Také je nutné upozornit, že v některých případech se svých exkluzivních kompetencí vzdávaly postupně.

Obecně platí, že **ekonomiky EU** jsou charakterizovány jako **smíšené s vysokým podílem státu v hospodářském vývoji**. Ostatně ve skupině rozvinutých tržních ekonomik jsou to právě evropské země, u nichž je tento podíl měřený poměrem státního rozpočtu na GDP největší. Pro většinu členských zemí Unie je typické budování **tzv. státu blahobytu**, který se vyznačuje vysokou mírou redistribuce vytvořeného produktu, vysokou veřejnou spotřebou a mimořádně rozsáhlými systémy sociálního zabezpečení.

Přesto ale právě v této kategorii vykazují jednotlivé členské ekonomiky nejvýraznější rozdíly. Diference se týkají jak míry poskytovaných sociálních jistot, tak i jejich forem. Liší se preference jednotlivých aspektů sociální politiky.

Logicky se také liší míra a forma zdanění, tzn. že **daňové systémy jsou individuální** a i přes zdůrazňování nutnosti konvergence daňových politik státy k tomu nejsou ochotny přistoupit. I když je tím snižována funkčnost vnitřního trhu.

Neuvažuje se ani do budoucna o sjednocení daní z příjmů, pouze byl vysloven požadavek na užší spolupráci v daňové oblasti.

„Rozumná míra daňové soutěže v EU je zdravá a měla by být možná.“<sup>61</sup> Tomuto stanovisku odpovídá i praxe 90. let, kdy byla vydána směrnice Rady<sup>62</sup> týkající se harmonizace některých nepřímých daní, a to spotřebních. U DPH byly stanoveny minimální hranice. Touto direktivou byl stanoven termín do konce roku 1997. Je pravda, že došlo k jisté konvergenci, ale ne zcela a zároveň se projevila i jistá divergence v oblasti přímých daní.

<sup>61</sup> Strategie EK schválená 24. 5. 2001, in Hospodářské noviny

<sup>62</sup> Direktiva Rady ministrů 92/77

Na konci 90. let přistupují mnohé evropské země k daňovým reformám, které se projevují snižováním daňové zátěže právě u důchodových daní.

Vedle daňové praxe, cílů sociální politiky, používaných metod se jednotlivé státy odlišují i mírou **přímé ekonomické činnosti státu**. Jsou země Unie, jež prošly v poválečném období mohutnými vlnami etatizace, kde se stát podílel nezanedbatelně na tvorbě produktu, jako například Francie, Velká Británie. Některé členské státy v 80. letech privatizovaly masivně, jiné okrajově a **privatizaci** zatím připravují. I to je diferenciálním kritériem EU.

**I. Spolková republika Německo** používala v poválečných letech hospodářské rekonstrukce specifický mix hospodářských politik, díky němuž se podařilo v relativně krátké době nejen vyrovnat se s následky války, ale nastoupit na dlouhodobou růstovou trajektorii.

V roce 1948 byla pod vedením L. Erharda provedena **radikální měnová reforma**, jež se stala základem pozdější cenové a měnové stability Německa. Byla doprovázena řadou dílčích vzájemně provázaných reforem, jako např. zrušením přidělového systému a jistou liberalizací ekonomiky. Skutečně zcela specifický německý přístup vešel do učebnic jako **tzv. ordoliberalismus**<sup>63</sup>. Byl doplňován proinvestiční a proexportní politikou, zároveň také byla realizována sociální výstavba bytů. V době hospodářské reformy stát reguloval ceny tří komodit – potravin, nájemného a dopravních služeb. Od samého počátku byl kladen důraz na fiskální i monetární disciplinu.

Ordoliberalismus byl uplatňován až do roku 1967, poté následovala až do roku 1982 éra keynesiánství, které ovšem v případě SRN nemělo jen proticyklický charakter, ale byla formulována také strategie podporující hospodářský růst, restrukturalizaci ve prospěch moderních technologií. V tomto období zavádí SRN tzv. **globální regulaci**, což je makroekonomický přístup k ovlivňování hospodářského vývoje ve smyslu konkurence jen tolik, kolik je vhodné, regulace jen tolik, kolik je nutné.

Zvláštním v 70. letech byl přístup centrální banky, která i tehdy realizovala **přísnou protiinflační politiku**, zatímco většina evropských cent-

---

<sup>63</sup> Ordo = řád, systém. Ordoliberalismus je postaven na ctění liberálních principů, ale za předpokladu, že bez státu je alokační funkce trhu narušena, což vede k destabilizaci systému ekonomických vztahů. Proto stát prostřednictvím hospodářské politiky musí pečovat o zachování tržních principů jako např. zdravá konkurence, stabilita měny, sociální stabilita

rálních bank po prvním ropném šoku zvyšovala peněžní nabídku. Německá ekonomika se tak vyvarovala výrazné inflaci.

V roce 1982 prodělala německá hospodářská politika **konzervativní obrat**, kdy byla snížena role státu v ekonomice zrušením globální regulace. Součástí byla i změna strukturální politiky cestou posílení konkurenčního prostředí, rozvojem inovačních procesů.

V sociální sféře se německé vlády zaměřovaly především na **trh práce**, na institucionální zabezpečení podmínek pro činnost jednotlivých ekonomických subjektů a na bezpečnost práce. Na druhou stranu ale rozsáhlý systém podpor v nezaměstnanosti v SRN byl až do 90. let spíše destimulující.

**Celková daňová zátěž** vykazovala především v 70. a 80. letech rostoucí tendenci až k podílu 43,7 % na GDP, v 90. letech došlo ke snížení na celkových 39 % GDP. Pro zvýšení konkurenceschopnosti byla přesunuta podstata zdanění převážně na oblast nepřímých daní. V červnu 2000 byla schválena vcelku radikální daňová reforma, která by do roku 2005 měla výrazně snížit daňové odvody z příjmů, tedy jedná se o reformu hlavně přímých daní.

Hospodářská politika **Francie** byla silně ovlivněna levicovými vládami, které realizovaly rozsáhlé sociální reformy a **etatizaci**. Míra zestátnění podniků ve Francii byla v západní Evropě nejrozsáhlejší jak po stránce šíře oborů, tak i z hlediska počtu podniků. Etatizace se týkala energetiky (dosud má stát v rukou 90% podíl), těžebního průmyslu, automobilového, leteckého průmyslu a také bankovního sektoru včetně pojišťoven. Celkově francouzský státní sektor vytvářel 20 % GDP. Rozsáhlá investiční činnost státu vedla sice ke zmírňování cyklických výkyvů, ale také k rostoucímu státnímu zadlužení a ke značné cenové a následně i měnové destabilizaci.

Rokem 1947 začíná ve Francii éra **indikativního plánování**<sup>64</sup>, které bylo právě zde z evropských států nejrozšířenější, a to až do roku 1984. Toto období hospodářské politiky je tedy etapou silného státního intervencionismu. Dokonce na počátku 80. let došlo k další vlně etatizace, k posílení sociálního zabezpečení zvýšením sociálních dávek, ale v roce 1984 dochází ve Francii k **monetaristickému obratu**, který se vyznačoval

<sup>64</sup> Jedná se o koordinaci hospodářské činnosti ex ante v tržně konformním prostředí na rozdíl od keynesiánské politiky, která je zaměřena na stranu agregátní poptávky, je indikativní plánování intervencionistickou politikou zaměřenou na stranu nabídky. Indikativní plány mají kooperativní efekt pro různé lobby, mají informační charakter pro soukromý sektor a závazný pro státní subjekty.

redukcí daní firem, poklesem povinných sociálních odvodů, proinvestiční politikou zaměřenou na technologické inovace. Součástí byl i plán restrukturalizace průmyslu. Později od roku 1986 přistoupila Francie k reprivatizaci části státního vlastnictví.

V sociální politice se Francie zaměřuje spíše na **ochranu pracovní síly**, tzn. především systém sociálních dávek, podpor. Je také **propopulačně orientovaná**, proto plošné přídatky na děti, podpora v mateřství, rodičovské dávky.

V daňové oblasti odpovídá vývoj vysoké úrovni veřejné spotřeby, tzn. **středně vysoká daňová zátěž** dosahující 43,8 % GDP s vyšším zdaněním nepřímých daní.

Francie jako jedna z prvních evropských zemí začala již na sklonku 50. let s **regionální politikou**, kdy v roce 1958 nová ústava decentralizovala správní kompetence a podporovala regionální iniciativu hospodářského rozvoje. Další posun přinesl rok 1992, kdy byl přijat zákon posilující princip subsidiarity francouzské správy.

**Belgie** je typickým státem blahobytu se všemi atributy. Vysoká úroveň veřejné spotřeby se sice spolupodílí na mimořádné životní úrovni, ale také způsobuje značný tlak na její financování. Veřejné výdaje v 80. letech převyšovaly 60 % GDP. Důsledkem **preferencí fiskální politiky** byl kumulativní veřejný dluh, jehož výše odpovídající 136 % GDP v roce 1995 byla absolutně nejvyšším zadlužením zemí EU. Belgii se nepodařilo dosáhnout maastrichtské 60% hranice, v době vstupu do měnové unie se pohybovala míra zadlužení kolem 100 %.

Celková **míra zdanění** byla adekvátní hospodářské politice, a to na úrovni 46 % GDP s vyšším podílem přímých daní. Sociální dávky jsou vysoce adresné a jsou přísně kontrolované.

Belgické vlády i přes mimořádně vysoké veřejné výdaje udržovaly stabilně velmi **nízkou inflaci**, možná i díky důrazu kladeného na vytvoření konkurenčního prostředí.

Největší ekonomika Beneluxu **Nizozemí** je také označována jako fungující stát blahobytu s **vysokou mírou redistribuce**. Nicméně oproti Francii a nakonec i SRN jsou štedré sociální dávky více adresné, což může být i důvodem poměrně nižšího rozpočtového deficitu. Také míra zadlužení byla v Nizozemí v polovině 90. let přibližně 80% – vyšší než povolené maastrichtské kritérium, ale výrazně nižší než v případě Belgie či Itálie.



V **daňové sféře** jsou více zatíženy přímé daně, celková míra zdanění je 44 % GDP. V roce 2001 byla spuštěna daňová reforma, v jejímž důsledku by mělo být ulehčeno nižším příjmovým skupinám, ovšem doprovázeno změnami v administrativě sociálních dávek (tzn. další posílení adresnosti).

V praxi hospodářské politiky používalo Nizozemí **indikativní plánování**, na rozdíl od Francie, která pracovala se střednědobými, konkrétně čtyřletými plány, Nizozemí se zaměřilo na jednorocní plány. Do značné míry nizozemský přístup odpovídal **stabilizační politice**, jejímž specifíkem je kooperace jednotlivých hospodářských partnerů – Nizozemí je označováno za výrazně negociační ekonomiku.

V monetární politice dlouhodobě sleduje Nizozemí německou praxi, což se promítlo do cenové i měnové stability.

V případě **Lucemburska** se jednotlivé vlády orientovaly na vytvoření **konkurenčního prostředí**, tzn. jasné vymezení podmínek ekonomické činnosti, neboť otevřenost ekonomiky a **vstřícná daňová politika** pro kapitálové operace jsou součástí hospodářské strategie.

Celková **daňová zátěž** ale není nijak nízká, jedná se o 44 % GDP s těžištěm na daně přímé. Nicméně prakticky nulové zdanění kapitálových výnosů a absolutní mlčenlivost bank jsou dostatečnou komparativní výhodou.

Lucembursko je zemí **nejvyšší reálné životní úrovně v EU** ve výši 190 % průměru Unie.

Ohledně státního sektoru v produktivní sféře platí pro celý Benelux výrazně nižší míra etatizace než v okolních zemích.

Poněkud jinou kapitolou je hospodářská politika v **Itálii**. V 50. a 60. letech byla ovlivněna **keynesiánstvím**, tzn. že byla posilována role státu v ekonomice i přes deklarovaný cíl tržního prostředí.

Itálie se potýkala s problémy teritoriálního dualismu, takže tu byly jisté snahy o realizaci **regionální politiky**. **Neefektivnost** jde zřejmě na vrub centrálnímu řízení, neboť lokální, regionální rozvoj byl ovládán státními centrálními organizacemi.

Pro Itálii jako pro Francii je typický vysoký počet státních podniků, vysoký podíl státních investic, především v době strukturálních krizí 70. let.

V sociální agendě řeší Itálie značný **demografický problém**, a to klesající natalitu, tzn. že se snaží o propopulační politiku. I přes silnou moc odborů teprve až v 80. letech byly vytvořeny záruky bezpečnosti pro pracovní síly, a to do značné míry až vlivem ES.

Fiskální politiku používaly italské vlády nahodile, teprve až v 90. letech se stala systémovou součástí makroekonomické politiky, kdy bylo třeba demonetizovat **veřejný dluh** dosahující 119 % GDP. V době vstupu do měnové unie činilo celkové zadlužení Itálie 114,9 %, druhé nejvyšší v EU.

**Daňové zatížení** je středně vysoké (41%) s vyšším důrazem na přímé daně.

Velmi zajímavou cestou vývoje hospodářské politiky prošla **Británie**. V této zemi zvítězila hned v roce 1945 levice, což se logicky promítlo do prosazování rozsáhlého sociálního programu týkajícího se především školství, zdravotnictví a sociálního pojištění.

Byl realizován program **etatizace** nejdůležitějšího odvětví, tzn. energetiky, těžby uhlí a rud, části dopravy, částečně bankovní sféry. Centrální banka byla plně podřízena kabinetu premiéra, což vydrželo až do roku 1998, stát získal podobně jako ve Francii podíly v komerčních bankách.

V Británii bylo uplatňováno **keynesiánství** v té nejčistší podobě, a to i přes střídající se vlády levice a pravice. Rozdíl v jejich konkrétní praktickované hospodářské politice byl pouze v jiných prioritách. Zatímco labouristé preferovali dosažení plné zaměstnanosti, sociální spravedlnosti a stát blahobytu čili vysokou veřejnou spotřebu, tak pro konzervativní vlády stála v popředí jejich zájmu stabilita měny jak vnitřní, tak vnější, vyrovnanost platební bilance (což při upadající britské konkurenceschopnosti a zvyšující se závislosti na dovozech bylo těžko dosažitelné). Reálně to znamenalo, že konzervativci používali spíše restriktivní politiku, zatímco labouristé stimulovali domácí poptávku a sociálními programy šli k expanzivní hospodářské politice. Tato britská praxe byla označována termínem **STOP-GO cyklu**<sup>65</sup>.

Toto střídání postojů v rámci široce uplatňovaného a také respektovaného keynesiánství trvalo v Británii do konce 70. let, kdy došlo na vnitropolitické scéně k zásadnímu obratu. Po vítězství M. Thatcherové ve volbách učinila **konzervativní** vláda **fundamentální změny**, které se projevily v poklesu daňových povinností, především přímých daní, v razantním snížení podílu státního rozpočtu na GDP. Souvisela s touto strategií i snížená regulace státní činnosti, což znamenalo pokles státního vlastnictví. Především v průmyslu probíhala **masivní privatizace**, ale byla zaměřena i na terciér. V první řadě bylo privatizaci podrobena částečně odvětví dopravy, spojů a zdravotnictví.

<sup>65</sup> Srovnej Urban, 1995: str. 37–39, 169–175

Akcent byl kladen na **cenovou stabilizaci** a na obnovu vyrovnané platební bilance.

**Daňová politika** prošla logickým vývojem adekvátním poválečnému rozvoji Británie: spolu s budováním státu blahobytu rostla daňová zátěž, a to natolik, že v 70. letech měli po Švédsku Britové nejvyšší míru zdanění. Konzervativní obrat přinesl i radikální snížení daňové zátěže, která se ustálila na 35 % GDP.

**Daňové reformy** byly mj. motivovány ideou vytvoření konkurenčního prostředí a nezbytností restrukturalizace zastaralé průmyslové základny.

**Dánsko** je příkladem velmi vyspělého **státu blahobytu**, v němž životní úroveň dosahuje přibližně 114 % průměru EU a odpovídá druhé příčce za Lucemburskem.

Od 50. až do počátku 70. let rostly transferové platby a veřejná spotřeba nejrychleji v zemích EHS/ES, což si vynutilo mimořádný růst daní, hlavně osobních. I přes primát v polovině 70. let ve výši daní ve skupině rozvinutých ekonomik ale v Dánsku existuje silná podpora společnosti s tímto uspořádáním, neboť ochota platit daně je vázána na tradiční skandinávskou sociální solidaritu. Ostatně po roce 1998 je míra dánského zdanění s 53% GDP nejvyšší v EU.

Dánská hospodářská politika je zaměřená **proticyklicky**, je poptávkově orientovaná s vysokým podílem veřejné spotřeby. Jedná se o klasické **keynesiánsství**. Na druhou stranu je třeba zmínit důraz na **stabilizaci měny**. Stát se hodně angažuje v oblasti průmyslové politiky ve snaze podporovat technologický rozvoj.

V 80. letech se Dánsko pokusilo o konzervativní změny hospodářské politiky, ale nepříliš úspěšně – podíl veřejných výdajů stále rostl.

V 1998 roce byl vyhlášen tzv. **svatodušní ekonomický program** zaměřený restriktivně na snížení osobní a veřejné spotřeby, neboť rostoucí agregátní poptávka působila silně proinflačně. Součástí bylo zvýšení daní!

Díky roztržiténosti svého území musí Dánsko řešit diference v ekonomické úrovni **regionální politikou**, což provádí poskytnutím celkem rozsáhlých pravomocí jednotlivým regionům. Konkrétně proběhla decentralizace hospodářské politiky v letech 1973 a 1983.

**II.** Hospodářská politika druhé skupiny sledovaných zemí EU je samozřejmě specifická, neboť musí reagovat na problémy rozvíjejících se ekonomik a priority mohou být jiné než ve standardních tržních ekonomikách.

O úspěšnosti realizovaných koncepcí hospodářské politiky v **Irsku** není nutné pochybovat. Velmi zaostalé Irsko se na začátku 50. let zaměřilo ve své hospodářské strategii na modernizaci, což v jeho případě znamenalo **industrializaci doprovázenou urbanizací**. Ne urbanizace jako řešení důsledků koncentrace výroby a kapitálu, ale jako cílenou činnost!

Současně s touto koncepcí byla systémově realizována **regionální politika**.

V roce 1952 byl uveden v platnost zákon o nerozvinutých oblastech zaměřený především na západní části ostrova, jež byly příjemci speciálních kapitálových grantů na podporu rozvoje vybraných průmyslových oborů. Součástí těchto státních podpor byly náklady na kvalifikaci pracovní síly. Průmyslová a regionální politika plnila i strukturální funkce.

V témže roce, 1952, byla založena Irská exportní rada (IEB) na vypracování programu podpor irského exportu. Od konce 50. let bylo hlavní zaměření irské hospodářské politiky proexportní, tzn. že proinvestiční politika sledovala současně i vývozní aspekty. Na rozdíl od ekonomik jihovýchodní Asie ale Irsko stimulovalo celkovou internacionalizaci ekonomiky, tzn. **proexportní strategie** včetně propracovaného systému pobídek pro příliv kapitálu.

Integrální součástí celkové hospodářské koncepce v Irsku je uplatňovaná daňová politika adekvátní strategickým cílům, což v praxi znamená **diferencovaný přístup v přímých daní** k jednotlivým odvětvím. V průmyslu a finančnictví byla průměrná daňová sazba 10 %, u ostatních sektorů 32 %, tj. přibližně třetina průměru v EU. Evropská unie označila tuto irskou praxi za daňový dumping a požadovala vyrovnání specifických daní z příjmů na jednotnou úroveň pro všechna odvětví. Irsko v roce 1999 skutečně vyrovnalo příjmové daně, ovšem na 12,5 %... Vyšší míra zdanění je u nepřímých daní.

V porovnání s efektivností irské hospodářské politiky zřetelně kontrastuje vývoj v **Řecku**, které prošlo v letech po roce 1945 poněkud chaotickým společensko politickým obdobím. Situace se zklidnila až po roce 1974, kdy se k moci dostali socialisté a vydrželi ve vládě po tři desetiletí. Logicky se jejich vládní program vtělil i do praktikované hospodářské politiky.

Byl přijat program nacionalizace, resp. **etatizace**, jenž ale nepřinesl očekávané výsledky a ani v komparaci s podobnou strategií ve Francii, Itálii či Británii nebyl příliš efektivní. Zvyšování podílu řeckého státního sektoru vedlo v konečném důsledku k poklesu investic a reálného růstu.

Řecko také přistoupilo k regulaci cen a důchodů a k poměrně rozsáhlým veřejným výdajům, včetně státních investic. **Fiskální expanze** při klesajících rozpočtových příjmech vedly ke kumulaci veřejného dluhu.

Až v roce 1994 došlo k obratu, ale pouze deklarovanému, ne realizovanému v hospodářské politice ve snaze splnit maastrichtská kritéria. Teprve změna nejen vlády, ale především změna v čele socialistů vedla ke skutečnému obratu. Byla nastoupena cesta **restriktivní strategie**, začaly být redukovány veřejné výdaje a začal se realizovat privatizační program. Řecko dosud stojí před nezbytnou reformou sociálního a důchodového systému, který zatím vytváří velký tlak na sociální transfery.

Hospodářská praxe obou zemí Pyrenejského poloostrova je odlišná i přes velikou shodu jejich vývoje ve 20. století a i přes celou řadu obdobných problémů, které musely řešit po demokratizaci společnosti v polovině 70. let. Je zajímavé, že i přes pravicový charakter totalitních režimů, uplatňovaly **extenzivní státní intervencionismus**. Znamenalo to poměrně velkorysý sociální systém, díky němuž se zřejmě vyvarovaly tyto země extrémně levicovým experimentům.

**Španělsko** ještě za vlády generála Franca opustilo izolacionistické postoje a od počátku 60. let vytvořilo předpoklady pro postupnou internacionalizaci ekonomiky. V průběhu 70. a 80. let se španělská hospodářská politika zaměřila na **restrukturalizaci ekonomiky** ve směru modernizace agrárního sektoru a průmyslu. V 90. letech přistoupili ve Španělsku, tak jako i jinde, k restrikcím ve fiskální a monetární sféře, aby byla splněna maastrichtská kritéria. Mimo překročení státního dluhu, který v roce 1999 dosahoval 69,3 % GDP, ostatní plnili.

**Daňové podmínky** jsou upravovány tak, aby vytvořily příznivé podnikatelské klima, celkové zatížení odpovídá 34 % GDP. Na léta 2001–2004 je připravena daňová reforma, v jejímž důsledku by měly klesnout maximální daně z příjmů.

V případě **Portugalska** museli řešit jiné problémy, ale vlastně se stejným úspěchem ohledně vstupu do měnové unie. Také došlo k redukci veřejných výdajů, také se v hospodářské politice zaměřili na hlubokou restrukturalizaci, ale na rozdíl od Španělska se Portugalsko nepotýká s nezaměstnaností. Součástí hospodářské strategie byl a je doposud program **rozsáhlé privatizace**, jejíž výnosy napomohly snížit deficit státního rozpočtu. V podstatě Portugalsko mělo v době rozhodování o členech EMU jediný problém, a to inflaci mírně převyšující maastrichtskou hranici.

V sociální oblasti stojí Portugalsko před nutnou reformou důchodového a zdravotního pojištění.

**Daňová politika** je velmi příznivá, celková daňová zátěž je stejná jako u Španělska, čili 34 % GDP.

Hospodářská politika Portugalska byla mimořádně úspěšná, neboť vstupovalo do ES v roce 1986 jako zcela **nejchudší stát** s 54 % životní úrovně, v současné době odpovídají jejich parametry zhruba 75 % průměru v EU.

**III.** Tato kategorie členských zemí jako stabilizovaných ekonomik využívala standardní hospodářské postupy, které se odlišují od potřebných přístupů v méně vyspělých ekonomikách předcházející skupiny.

Reálně to znamená, že vesměs vyjma Finska tato třetice států nemusela řešit zásadní problémy nedostatečné industrializace, že sice před nimi stál úkol snížit podíl agrárního sektoru na zaměstnanosti, ale v žádném případě ne natolik jako jižní země Unie a Irsko.

Jako jeden z prvních cílů hospodářské politiky zemí předcházející skupiny (**II.**) byla internacionalizace ekonomik, a to jak po stránce otevírání se ekonomiky, tzn. navyšování svého podílu v mezinárodní dělbě práce, tak i z hlediska diverzifikace jejich zahraničního obchodu. Součástí většinou musela být i alespoň částečná liberalizace kapitálových operací, což státy třetí skupiny natolik nemusely po vstupu do EU řešit.

**Rakousko** prošlo v poválečném období praktikovaným **keynesiánstvím**, protože nepřetržitě od konce války až do roku 2000 byla u vlády velká vládní koalice, která prosazovala značné sociální standardy. Systém sociálních záruk je nadprůměrný i v rámci západní Evropy, míra státních investic také. Součástí hospodářské strategie je **sociální partnerství**, kdy negociační proces probíhá mezi pěti partnery. Nevýhodou je nepružnost, přílišná kompromisnost. Na druhou stranu toto sociální partnerství plní stabilizační funkci a díky tomu také průběh hospodářských cyklů je v Rakousku mírnější než v sousedním Německu.

Zajímavostí je nižší věková hranice pro nárok na čerpání starobní penze.

V **monetární politice** je Rakousko velmi úspěšné, neboť jeho šiling patřil k nejstabilnějším měnám na světě.

V 90. letech byl přijat stabilizační plán, díky němuž se podařilo splnit maastrichtská kritéria, dokonce i ta fiskální.

**Daňový systém** odpovídá vyšším sociálním standardům, celková zátěž odpovídá 43 % GDP.

**Švédská** hospodářská politika vedla k vytvoření skutečně fungujícího státu blahobytu s mimořádnými sociálními standardy. Počátky **specifického švédského modelu** hospodářské politiky spadají do druhé poloviny 30. let, což je vlastně i v Evropě unikátní. V jiných částech Evropy s budováním welfare state se začalo vesměs po roce 1945, někde až v 50. letech.

V roce 1936 byly zavedeny tzv. **mzdové úsporové fondy**, jejichž správcem je stát a odbory a jejichž funkcí je vyrovnávat platy v odvětvích s nižší produktivitou. Roku 1938 byl uzavřen tzv. **historický kompromis** mezi organizacemi zastupující zaměstnavatele a zaměstnance. Tato dohoda je institucionálním základem skutečně funkčního negociačního procesu na trhu práce.

Od 60. let se Švédsko zaměřilo na **regionální politiku**, neboť bylo konfrontováno s masovým exodem obyvatelstva z polárních regionů.

Příkladem je švédský model **aktivní politiky zaměstnanosti**. Švédsko se totiž nikdy neodpoutalo od idey plné zaměstnanosti, neboť podle Švédů je nezaměstnanost nedůstojná člověka i společnosti, a proto jsou vynakládány obrovské prostředky na snížení nezaměstnanosti, například cestou rekvalifikací, dalšího vzdělávání, podporou regionální i odvětvové mobility pracovních sil, dotacemi firmám útlumových oborů apod.

Zajímavostí také je, že do idey švédského sociálního státu nebyla nikdy začleněna představa masivního zestátnování. Pouze v 70. letech probíhala etatizace, ovšem jako podpora restrukturalizace útlumových oborů.

Daňová otázka nebyla ve Švédsku nikdy příliš zpochybňována – vysoké sociální garance vyžadují i **vysokou míru redistribuce**. Švédské daně po dlouhou dobu dosahovaly nejvyšších hodnot v západní Evropě, teprve až po roce 1998 je předstihly dánské daně. Celková daňová zátěž je nyní 51 % GDP. V celé Skandinávii, tzn. i ve Švédsku ale panuje společenský konsensus ohledně ochoty je platit.

**Finsko** muselo po válce řešit problémy se zaostalostí své agrární ekonomiky, proto byla modernizace zaměřena na **industrializaci a restrukturalizaci**.

V souvislosti s rozpadem sovětského impéria musela finská hospodářská politika reagovat na nutné změny. V průmyslové politice se zaměřila na podpory investic do moderních technologií doplněné ochotou redukovat zastaralou výrobu a přeorientovat se na perspektivní obory.

Zároveň v monetární oblasti nastoupilo Finsko cestu restrikce a **restrukturalizace bankovního sektoru**.

Ve fiskální sféře na jedné straně byly zredukovány do té doby velkorysé veřejné výdaje a také se sociální partneři dohodli na mzdovém moratoriu.

Finsko je skandinávskou zemí se silnými sociálními standardy. Tomu odpovídá také i **daňové zatížení**, a to 47 % GDP.

### III.1.3 Makroekonomický vývoj

Proces ekonomické integrace se jednoznačně promítl do reálné konvergence jednotlivých ekonomik členských států. Logicky sehrály v tomto procesu hlavní roli různé **strukturální operace** financované ze společného rozpočtu.

Ač rozvoj strukturální politiky na komunitární úrovni lze klást až do poloviny 80. let, fungování společné zemědělské a dopravní politiky se na vyrovnávání diferencí podílelo taktéž výraznou měrou, tzn. od samého počátku integračního procesu v 60. letech.

Vedle cílených opatření strukturálního rázu se na reálné hospodářské i institucionální konvergenci podepsaly i tendence spojené s prohlubováním integrace – **budování vnitřního trhu a hospodářské a měnové unie**. V tomto případě byla stanovena tzv. **maastrichtská kritéria** vedoucí k makroekonomické stabilizaci.

Důraz na makroekonomickou stabilitu se stal všeobecně přijímanou prioritou praktikované hospodářské politiky i těch států, jež o vstup do EMU neusilují. Maaastrichtská kritéria nebyla jen povinnými konvergenčními podmínkami, ale také ukazateli vyšší efektivity ekonomik a tudíž i jejich předpokládané vyšší konkurenceschopnosti.

Dosažení maastrichtsčých limitů totiž zvyšuje odolnost ekonomik před výkyvy hospodářského cyklu. Alespoň vývoj 90. let tuto premisu potvrzoval.

Jiná situace nastala po roce 2000, kdy se v některých státech kumulativně začaly projevovat některé problémy vnitroekonomického charakteru logicky provázané s vývojem na světových trzích. Rozvinula se polemika ohledně rigidity fiskálních požadavků, jejichž dodržení se pro mnohé členské státy stává těžko dosažitelné.

---

<sup>66</sup> Regulation (EC) No 1466/97, No 1467/97



V průběhu roku 2002 se vyostřila diskuse ohledně **Paktu stability a růstu**, jehož domluvená strategie se stala do jisté míry nereálnou.

V roce 1997 totiž souhlasili zástupci členských zemí na Amsterodamském summitu s dalšími podmínkami fungování EMU. Byly přijaty dvě rezoluce<sup>66</sup> týkající se fiskální disciplíny členů eurozóny během třetí etapy EMU.

Státy aspirující na členství v eurozóně se zavázaly k fiskální disciplíně nejen v dodržování maximálního **tříprocentního deficitu státního rozpočtu**, ale i k postupnému návratu k **vyrovnanému rozpočtu**. Dle závazků by měly členské země EMU do roku 2004 konstruovat pouze vyrovnaný rozpočet a také dodržet jej.

Ovšem déletrvajícím recese ekonomiky USA, prakticky více než dvanáct let táhnoucí se krize japonské ekonomiky se při značné otevřenosti trhu EU promítlo do zpomalení ekonomického růstu Evropské unie. Přiřadíme-li k tomu specifické záměry proklamované novou vládou Francie (uvolnit na přezbrojení francouzské armády více prostředků, a to jako hlavní prioritu výdajů v roce 2003), problémy zemí postiženými ničivými povodněmi ve střední Evropě (SRN, Rakousko, sever Itálie), jsou pravděpodobně cíle Paktu nejen nereálné, ale i možná kontraproduktivní.

Neboť ekonomická teorie všeobecně akceptovatelná a také akceptovaná říká, že v době recese je vhodné použít nástroje vyšších výdajů veřejných prostředků ke stimulaci ekonomické činnosti, tudíž jako základní prostředek ekonomického rozvoje a vlastně i snazšího překonání recese.

Důležitá je **fiskální disciplína celého období**, ne jeho jednotlivých částí (rozuměj jednotlivých roků, pokud bude období fáze hospodářského cyklu jako celek vyrovnaný – **klasický postulát keynesiánství**, tolik v Evropě uplatňovaný).

Jinými slovy – fenomén Paktu stability a růstu není všeobecně platný, po několika letech fungování EMU je evidentní, že fiskální disciplína je namísto v době nejen ekonomického růstu, ale současně i v období rozvoje standardně vyspělých tržních ekonomik.

U zemí, jejichž hospodářský vývoj se musí vyrovnat s modernizací, s nároky industrializace a výraznými disproporcemi sociálními a regionálními, je ale těžké dodržet podmínky Paktu stability a růstu.

Průběh **polemik ohledně udržitelnosti Paktu** nám zřejmě naznačuje, že dojde k jeho přehodnocení.

<sup>67</sup> Bankovní konference Frankfurt a/Main, 22. 11. 2002, Prodi, R. a Cotis, J.-P.

Předseda EK Romano Prodi se vyjádřil, že pravidla Paktu je nutné dodržovat, ovšem ne rigidně. Je třeba, aby úmluva Paktu respektovala konkrétní situaci v jednotlivých ekonomikách, neboť by Pakt stability a růstu měl onen hospodářský růst stimulovat. Dosavadní nastavení Paktu odpovídalo spíše akcentu na fiskální stabilizaci. Pro nutnou reformu Paktu získali její zastánci i podporu OECD<sup>67</sup>.

Například **Itálie** navrhuje, aby do rozpočtového deficitu nebyly zahrnovány státní investice do infrastruktury, neboť ty by se měly stát akcelerátorem ekonomického růstu a ve své podstatě by neměly působit proinflačně.

**Francie** s italským postojem souhlasí – ostatně sama na podzim 2002 čelí oficiálnímu napomenutí Komise – a poukazuje na specifické problémy **Německa** spojené s restrukturalizací východních spolkových zemí umocněné následky povodní.

Proti **Německu** byla v listopadu 2002 dokonce zahájena disciplinární procedura, což je institucionální nástroj Evropské Komise, který při nesplnění podmínek příslušnou zemí může vyvrcholit udělením pokuty<sup>68</sup>.

Podobné problémy s deficitem jako Německo řeší od jara 2002 i **Portugalsko**. V únoru jim oběma měla být adresována výstraha jako oficiální nástroj Komise, nicméně nebyla s předpokladem, že verbální napomenutí postačí. Zatím u Portugalska je vidět jisté zlepšení, u Německa naopak došlo k prohloubení fiskální nerovnováhy. Pro dokreslení závažnosti je třeba si uvědomit několik aspektů.

**Za prvé** – Portugalsko je malou ekonomikou v rozsahu desetimiliónového trhu a tudíž její vliv na měnovou stabilitu eurozóny je limitovaný. To ovšem neplatí u osmdesátimiliónového Německa, jehož velikost spotřebitelského trhu je pro celou Unii determinující.

**Za druhé** – Německo jako nejvýkonnější ekonomika EU by měla být lokomotivou evropského hospodářského růstu (což může být v současnosti diskutabilní), a proto makroekonomická nestabilita německé ekonomiky je pro vývoj celé EU alarmující.

**Za třetí** – tradiční monetární i fiskální disciplína Německa v druhé polovině 20. století se stala jistou legendou a vlastně vzorem pro mnohé

<sup>68</sup> Německo totiž nesplňuje maastrichtská fiskální kritéria, a to jak v případě celkového zadlužení, tak i v souvislosti s deficitem státního rozpočtu, který pravděpodobně dosáhne výše 3,8 % GDP/2002. Pokud se nepodaří zkonsolidovat veřejné finance hrozí udělení pokuty v maximální výši 10 mld euro. Podle komisaře Pedra Solbese zodpovědného za hospodářské a měnové záležitosti totiž pro tak výrazné vybočení z Paktu stability a růstu nemá německá vláda racionální důvod.

**Obr. 2** Makroekonomické ukazatele států EU pro rok 2001 – zdroj: Eurostat

Země	Struktura zaměstnanosti			Míra nezaměstnanosti	Inflace	Ekonomický růst
	I	A	S			
SRN	36,0	3,3	58,0	8,0	1,5	0,6
Francie	17,0	5,7	66,0	8,9	1,4	0,9
Belgie	28,0	2,6	68,5	6,7	2,0	4,4
Nizozemí	23,0	4,0	65,7	2,3	5,1	0,2
Lucembur.	27,0	3,0	67,0	2,5	0,9	4,6
Itálie	32,0	4,0	63,7	9,1	2,2	0,7
Británie	28,0	2,2	68,0	5,1	1,0	1,9
Dánsko	26,0	5,1	68,1	4,2	2,1	-1,5
Irsko	22,0	11,0	61,0	4,1	4,4	7,4
Španěl.	30,0	4,4	65,2	12,9	3,0	3,2
Portug.	33,0	12,0	55,0	4,2	3,9	3,2
Řecko	24,0	21,0	54,5	10,4	3,5	3,7
Rakousko	35,0	6,9	58,1	3,9	1,8	5,3
Švédsko	25,0	3,5	71	5,1	3,2	0,9
Finsko	27,0	8,6	65	9,2	2,3	-0,9

**Poznámka:** všechny údaje uváděné v procentech míry makroekonomických ukazatelů pro rok 2001 struktura zaměstnanosti I (průmysl), A (zemědělství), S (služby) míra inflace indexem spotřebitelských

**Obr. 3** Index spotřebitelských cen – meziroční změna – zdroj: Eurostat

	Belgie	Británie	Dánsko	Francie	Itálie	Lucemb.	Německo	Nizozemí
31. 12. 96	2,10	2,30	2,20	1,70	2,90	1,30	1,30	1,90
31. 12. 97	0,90	1,70	1,60	1,20	1,80	1,50	1,40	2,20
31. 12. 98	0,70	1,60	1,10	0,30	1,70	0,40	0,20	1,50
31. 12. 99	2,10	1,20	3,10	1,40	2,10	2,30	1,40	1,90
31. 12. 00	3,00	0,90	2,30	1,70	2,80	4,30	2,30	2,90
31. 12. 01	2,00	1,00	2,10	1,40	2,20	0,90	1,50	5,10

	Irsko	Portugal.	Řecko	Španělsko	Finsko	Rakousko	Švédsko	EMU	EU15
31. 12. 96	2,40	2,90	6,90	3,30	1,70	0,50	1,90	2,20	
31. 12. 97	1,00	2,10	4,50	1,90	1,60	1,00	2,70	1,50	1,60
31. 12. 98	2,20	2,80	3,70	1,40	0,80	0,50	0,00	0,80	1,00
31. 12. 99	3,90	1,70	2,30	2,80	2,20	1,70	1,20	1,70	1,70
31. 12. 00	4,60	3,80	3,70	4,00	2,90	1,80	1,30	2,60	2,30
31. 12. 01	4,40	3,90	3,50	3,00	2,30	1,80	3,20	2,00	1,90

**Obř. 4** Míra nezaměstnanosti v zemích EU – zdroj: Eurostat

	Belgie	Británie	Dánsko	Francie	Itálie	Lucemb.	Německo	Nizozemí
31. 12. 90	6,40	7,40	7,40	8,60	8,70	1,60		5,70
31. 12. 91	6,60	9,30	8,20	9,60	8,50	1,80		5,10
31. 12. 92	7,60	10,40	9,30	10,50	8,90	2,20	7,10	5,60
31. 12. 93	9,50	10,10	8,80	11,90	10,60	3,10	8,50	6,60
31. 12. 94	9,70	8,80	7,10	11,50	11,60	3,00	8,10	6,90
31. 12. 95	9,80	8,30	6,70	11,60	11,50	3,00	8,50	6,20
31. 12. 96	9,20	7,60	5,60	12,00	11,60	2,80	9,30	5,70
31. 12. 97	9,40	6,30	5,10	11,60	11,60	2,90	10,00	4,40
31. 12. 98	9,10	6,20	4,90	11,30	11,50	2,40	8,90	3,50
31. 12. 99	7,70	5,80	4,50	10,00	11,00	2,40	8,30	2,70
31. 12. 00	6,60	5,10	4,40	8,70	9,90	2,40	7,70	2,90
31. 12. 01	6,70	5,10	4,20	8,90	9,10	2,50	8,00	2,30

	Irsko	Portugal.	Řecko	Španělsko	Finsko	Rakousko	Švédsko	EMU	EU15
31. 12. 90	13,70	4,50	6,30	15,90	3,90		2,30		
31. 12. 91	15,10	4,00	6,90	16,80	9,20		4,20		
31. 12. 92	15,70	4,80	7,80	20,20	13,80		6,90		
31. 12. 93	15,30	6,40	8,60	23,80	17,70	4,00	9,90	11,40	11,00
31. 12. 94	13,20	7,20	8,90	23,30	15,30	3,80	9,00	11,30	10,70
31. 12. 95	12,10	7,30	9,10	22,40	15,20	4,20	9,00	11,30	10,60
31. 12. 96	10,90	7,10	9,10	21,40	13,90	4,30	10,30	11,40	10,60
31. 12. 97	8,80	6,30	9,60	19,90	11,80	4,60	9,10	11,20	10,20
31. 12. 98	6,60	4,80	10,80	17,50	10,70	4,20	7,80	10,30	9,40
31. 12. 99	4,90	4,30	11,70	14,90	10,00	3,90	6,70	9,30	8,60
31. 12. 00	3,80	3,90	11,10	13,40	9,30	3,40	5,10	8,50	7,70
31. 12. 01	4,10	4,20	10,20	12,90	9,20	3,90	5,10	8,40	7,70

**Obr. 5** Ekonomický růst – meziroční změna HDP v konstantních cenách – zdroj: Eurostat

	Belgie	Británie	Dánsko	Francie	Itálie	Lucemb.*	Německo	Nizozemí
31. 12. 90	2,00	-0,50	1,00	1,30	0,20	8,80	1,80	4,00
31. 12. 91	2,10	-0,60	1,30	1,60	2,70	4,60	3,00	2,00
31. 12. 92	-0,70	0,90	1,00	0,10	-0,60	9,30	0,70	0,70
31. 12. 93	0,80	3,40	1,10	-0,30	0,50	8,50	-0,30	1,10
30. 12. 94	3,30	4,90	5,90	2,90	2,40	2,80	2,90	3,40
29. 12. 95	1,60	2,00	1,70	0,50	2,40	7,10	1,10	3,10
31. 12. 96	1,70	2,90	2,20	1,30	0,90	5,10	1,40	2,70
31. 12. 97	3,90	3,60	3,60	3,10	3,10	10,80	1,70	4,60
31. 12. 98	0,50	2,60	1,90	2,90	0,60	6,60	0,60	3,80
31. 12. 99	5,90	2,80	3,40	3,80	2,90	9,90	3,00	4,30
29. 12. 00	0,60	2,70	2,50	3,30	2,40	13,00	2,50	2,60
31. 12. 01	4,40	1,90	-1,50	0,90	0,70			0,20

\* běžné ceny

	Irsko	Portugal.	Řecko	Španělsko	Finsko	Rakousko	Švédsko	EMU	EU15
31. 12. 90		1,90		5,70	-3,10	4,20	2,40		
31. 12. 91	1,90	3,40		0,40	-6,50	2,90	3,90		
31. 12. 92	3,30	4,30		-0,70	-1,40	1,40	4,50	0,30	0,30
31. 12. 93	2,60	4,40		0,50	1,00	0,60	3,20	0,10	0,60
30. 12. 94	6,50	3,80		2,60	4,10	3,90	5,00	3,00	3,30
29. 12. 95	9,70	2,80		2,70	2,00	1,50	2,60	1,50	1,60
31. 12. 96	7,80	3,70		2,40	6,50	0,10	0,80	1,60	1,80
31. 12. 97	10,80	4,50		5,40	6,40	3,50	3,10	3,10	3,20
31. 12. 98	8,60	4,90	4,4	3,70	4,70	2,60	3,90	1,90	2,10
31. 12. 99	10,80	2,50	2,1	4,50	4,00	3,70	4,40	3,60	3,60
29. 12. 00	11,50	3,50	4,3	3,40	5,40	2,60	2,90	2,80	2,80
31. 12. 01			3,7	3,20	-0,90	5,30	0,90	0,60	0,80

**Obř. 6** Náklady na pracovní sílu – meziroční změna nominál. hodinových nákladů – zdroj: Eurostat

	Belgie	Británie	Dánsko	Francie	Itálie	Lucemb.	Německo	Nizozemí
31. 12. 95		3,40	3,80	1,80		5,10	3,70	1,60
31. 12. 96	0,40	4,20	3,60	2,80	7,40	1,30	3,10	1,10
31. 12. 97	3,10	4,80	3,90	1,90	2,20	1,80	2,10	3,30
31. 12. 98	2,60	4,60	4,60	2,30	-1,60	2,40	1,90	3,80
31. 12. 99	1,80	4,60	4,20	3,50	0,40	4,00	2,40	3,50
31. 12. 00	0,40	4,60	3,70	3,90	0,90	4,50	3,30	4,90
31. 12. 01			4,20	3,50	1,80		2,20	

	Irsko	Portugal.	Řecko	Španělsko	Finsko	Rakousko	Švédsko	EMU	EU15
31. 12. 95	1,90						6,90		
31. 12. 96	5,00	5,30		3,50	1,80	1,90	4,50	3,50	3,60
31. 12. 97	4,70	3,10		4,60	1,00	2,60	4,40	2,50	2,90
31. 12. 98	3,30	3,40		2,70	3,80	3,30	2,50	1,80	2,20
31. 12. 99	7,10	3,80		2,30	3,40	2,90	2,80	2,50	2,80
31. 12. 00	7,40	3,80		3,30	4,00	2,20	2,80	3,10	3,30
31. 12. 01								3,10	3,10

Obr. 7 Saldo státního rozpočtu, vztaženo k HDP – zdroj: Eurostat

	Belgie	Británie	Dánsko	Francie	Itálie	Lucemb.	Německo*	Nizozemí
31. 12. 90	-6,70	-1,50	-1,00		-11,80	4,50		-5,20
31. 12. 91	-7,40	-2,80	-2,40		-11,70	1,30	-3,00	-2,60
31. 12. 92	-8,00	-6,50	-2,20		-10,70	2,50	-2,50	-4,10
31. 12. 93	-7,30	-8,00	-2,90		-10,30	4,80	-3,10	-2,90
31. 12. 94	-5,00	-6,80	-2,40		-9,30	4,40	-2,40	-3,50
31. 12. 95	-3,80	-4,40	-1,00	-4,10	-7,10	2,60	-3,40	-1,80
31. 12. 96	-3,80	-4,40	-1,00	-4,10	-7,10	2,60	-3,40	-1,80
31. 12. 97	-2,00	-2,00	0,40	-3,00	-2,70	3,40	-2,70	-1,10
31. 12. 98	-0,80	0,40	1,10	-2,70	-2,80	3,50	-2,20	-0,80
31. 12. 99	-0,60	1,10	3,10	-1,60	-1,80	3,70	-1,60	0,40
31. 12. 00	0,10	4,10	2,50	-1,30	-0,30	6,10	1,20	2,20
31. 12. 01	0,20	0,90	2,50	-1,40	-1,40	5,00	-2,70	0,20

	Irsko	Portugal.	Řecko	Španělsko	Finsko	Rakousko	Švédsko	EMU	EU15
31. 12. 90			-15,60		5,30	-2,40			
31. 12. 91			-11,50		-1,10	-3,00			
31. 12. 92			-12,60		-5,60	-2,00			
31. 12. 93			-13,60		-7,30	-4,20	-11,90		
31. 12. 94			-9,60		-5,70	-5,00	-10,80		
31. 12. 95	-0,20	-4,00	-7,40	-5,00	-3,70	-3,80	-3,40	-4,20	-4,20
31. 12. 96	-0,20	-4,00	-7,70	-5,00	-3,20	-3,80	-3,40	-4,20	-4,20
31. 12. 97	1,20	-2,70	-4,00	-3,20	-1,50	-1,90	-1,50	-2,60	-2,40
31. 12. 98	2,30	-2,40	-2,40	-2,60	1,30	-2,40	1,90	-2,20	-1,60
31. 12. 99	2,30	-2,10	-1,80	-1,10	1,90	-2,20	1,50	-1,30	-0,70
31. 12. 00	4,50	-1,50	-1,10	-0,30	6,90	-1,10	3,70	0,20	1,10
31. 12. 01	1,70	-2,20	0,10	0,00	4,90	0,10	4,70	-1,30	-0,60

**Obr. 8** Státní dluh vztažený k HDP – zdroj: Eurostat

	Belgie	Británie	Dánsko	Francie	Itálie	Lucemb.	Německo	Nizozemí
31. 12. 96	130,90			57,10	122,10	6,20	59,80	75,20
31. 12. 97	125,30			59,30	120,20	6,10	61,00	69,90
31. 12. 98	119,70	47,60	56,20	59,50	116,40	6,40	60,90	66,80
31. 12. 99	115,90	45,20	52,70	58,50	114,60	6,00	61,30	63,10
31. 12. 00	110,30	42,40	46,80	57,60	110,50	5,30	60,30	56,10
31. 12. 01	107,50	39,00	44,50	57,20	109,40	5,50	59,80	53,20

	Irsko	Portugal.	Řecko	Španělsko	Finsko	Rakousko	Švédsko	EMU	EU15
31. 12. 96	74,30	62,70	111,30	68,20	57,10	69,10		74,50	68,80
31. 12. 97	65,10	58,90	108,20	66,70	54,10	64,70		74,20	67,80
31. 12. 98	54,80	54,70	105,00	64,70	48,80	63,90	70,50	73,50	63,90
31. 12. 99	49,30	54,50	103,90	63,40		64,70	65,00	72,00	63,00
31. 12. 00	38,60	53,70	102,70	60,70		63,10	55,10	69,50	
31. 12. 01	36,60	55,60	99,70	57,20		61,70	56,00	69,10	

evropské země. Především ale spiritus agens celého Paktu stability a růstu bylo Německo, proto ten akcent na plnění Paktu.



Z uvedených statistických dat vyplývá několik skutečností.

Především značná **konvergence v cenové a měnové stabilitě**, což je jednoznačně důsledek plnění maastrichtských kritérií.

Jinak ale vypadají data týkající se **míry nezaměstnanosti**, kde se projevují zcela zásadní rozdíly. Jsou státy, které dlouhodobě nemají problémy, jiné naopak je zřejmě neumí řešit, či nejsou ochotny nést sociální následky uvolnění trhu práce. Zde se jednoznačně potvrzuje efektivnost aktivní politiky zaměstnanosti, což zřetelně dokumentuje příklad *Velké Británie* a její změněný postoj v 90. letech, a to do jisté míry po vzoru *Švédska*. Podobně i *Nizozemí* a Dánsko řešily organizaci trhu práce a výsledky jsou evidentní.

Zajímavou je vysoká nezaměstnanost ve *Finsku*, které sice v druhé polovině 90. let se dostalo na růstovou trajektorii, ovšem loni v roce 2001 došlo i zde k recesi. Problém vyšší finské nezaměstnanosti je vázán na hlubokou restrukturalizaci ekonomiky.

Zajímavým srovnáním je i **struktura zaměstnanosti** v jednotlivých sektorech národního hospodářství. Nejvýrazněji se to týká sektoru zemědělství, kde od pouhých 2,2 % všech pracovních sil v *Británii* přes *Irsko* s 11 % a *Portugalsko* s 12 % zaměstnává nejvíce *Řecko*, a to celých 21 % pracovních sil.

Vypovídací hodnota tohoto indikátoru je vyšší, než se na pohled může zdát. Znamená to nejen priority daných zemí, ale také nedostatečná restrukturalizace a nižší efektivnost.

**Ukazatel ekonomického růstu** logicky vypovídá nejen o úspěšnosti realizované hospodářské politiky, ale i o rozdílných výchozích podmínkách. Obecně standardní ekonomiky rostou pomaleji, než ty, jež jejich úrovně výkonnosti ještě nedosáhly. Nicméně rozdíly jsou patrné např. mezi *Irskem* a *Řeckem*, či naopak *Francií* a *Lucemburskem*.

V obecné rovině jsou makroekonomické diference potvrzením nedostatečné homogenity v cílech a realizaci hospodářské politiky, což funguje jako určitá bariéra vnitřního trhu a snižuje to i funkčnost hospodářské a měnové unie.

### III.2 Shrnutí komparativního profilu členských zemí EU

Evropská unie je sice bezprecedentním hospodářským prostorem ve světové ekonomice, ale jak už vyplývá z předcházejícího textu, je **unií**

**silně heterogenních ekonomik.** Je zajímavé pozorovat, jak v některých oblastech k sobě konvergují a přistupují tak na někdy společné pozice, někdy jen na obdobná stanoviska. Na druhou stranu jsou ale patrné i některé divergentní přístupy. Důvodů, proč je EU tak široce rozvětveným organismem s dostředivými i odstředivými projevy, je celá řada.

Jedno z prvotních **diferenciačních kritérií** jsou logicky **výchozí podmínky, a to jak ekonomického, tak i institucionálního rázu.** Tyto aspekty jsou determinující nejen pro hospodářskou výkonnost, ale také pro stanovení strategických cílů svého vývoje. Rozdíly mezi ekonomikou Irsko či Francie, Británie lze mimo jiné vysledovat právě v ekonomické bázi států před zapojením se do integračního procesu.

Neopominutelným se stává i **politický vývoj** v jednotlivých státech. Klasickým příkladem je **Německo**, pro něž členství v jakémkoliv integračním seskupení nebylo jen ekonomickou nutností, ale především i politickou rehabilitací. A zdaleka toto pojetí svého místa v ES/EU neskončilo pár let po válce. Ještě za Helmuta Kohla prosazovala SRN hlubší integraci a umocňovala to značnou finanční podporou, neboť podle Němců samotných nebyla rezidua z válek plně kompenzována. Teprve nástupem Gerharda Schrödera v roce 1998 dochází ke změně německého postoje žádající i změnu postavení v Unii, což se mimo jiné promítá i do tlaku na reformu financování<sup>69</sup>.

Německo ale není jedinou zemí, v níž politické důvody sehrály aktivní roli v integračním přístupu.

Chronologicky viděno to byl i případ **Řecka**, které zdaleka nesplňovalo ekonomická kritéria adekvátní ostatním členům ES. Hlavním důvodem byly **politické, strategické a tudíž i bezpečnostní aspekty.** Připojení Řecka k prosperujícímu Společenství mělo napomoci vnitropolitické stabilizaci, odvrácení nebezpečí socializace a možné sovětizace Řecka.

Analogicky zněly argumenty i v případě **Španělska**, které bylo izolováno od světového vývoje prakticky od druhé poloviny 30. let až do začátku 60. let Španělé sami chápali integraci do evropských struktur jako pře-

---

<sup>69</sup> Německo vyžaduje snížení svých příspěvkových povinností do společného rozpočtu, neboť náklady na restrukturalizaci východních spolkových zemí nesla německá společnost cca z 80 % sama. I přes tyto náklady po sjednocení obou částí Německa, SRN jako čistý plátec nikdy nevyužívalo mechanismu Fontainebleau – na rozdíl od Velké Británie. To vše bylo skutečně motivováno snahou přesvědčit Evropu o jiných cílech Německa, než právě předvedlo v obou světových válkách.

konání své hospodářské izolovanosti a v důsledku toho i zaostalosti, včetně stabilizace v politické sféře.

Mým posledním příkladem politické determinovanosti vývoje členských států EU je **Finsko**, jež **rozpad sovětského bloku** pochopilo jako neopakující se příležitost překonat dosavadní závislost na sovětském vedení. Negativní historické zkušenosti vedly ve Finsku k nebývalé mobilizaci vnitřních zdrojů a pravděpodobně nejrychleji ze všech států Unie překonalo své ekonomické nedostatky, což v žádném případě nemůžeme ani naznačit u Řecka.

Heterogenost členské základny Unie je také dána **odlišnou výrobní orientací**, tím, co je považováno za tradiční odvětví a také i schopností nelpět na tradiční výrobě a **ochotou restrukturalizovat**.

Zatímco **Velké Británii** trvalo desetiletí, než pochopila, že třeba i stoletá tradice nemusí být základem hospodářských úspěchů a že je nutné restrukturalizovat, **Španělsko**, **Finsko** či země **Beneluxu** byly v tomto ohledu daleko pragmatičtější.

Další výrazné rozdíly jsou ve **výkonnosti ekonomik**, v dosažené **produktivě práce**, i když zde sleduji v průběhu 90. let značnou míru konvergence. Je to evidentně důsledek spuštění vnitřního trhu roku 1993, tzn. **zesílení vnitřní konkurence**, jež je přirozeným prostředkem racionalizace výroby. Kromě toho tu pozitivní roli sehrál **program strukturální politiky na komunitární úrovni**.

Dalším faktorem podporujícím konvergenci výkonnosti ekonomik byl **cíl hospodářské a měnové unie**, v jehož rámci se zájemci zavázali plnit maastrichtská kritéria, jež utužila fiskální a monetární disciplinu.

Diferencovanost ekonomik je patrná i formulací strategických cílů hospodářské politiky na národních úrovních. Pojetí **sociálně ekonomických cílů** je natolik odlišné, že to často zpomaluje i negociace na komunitární úrovni. Tomu také odpovídá použití instrumentária a pak tedy i **odlišné preference** ve využití jednotlivých nástrojů praktikované hospodářské politiky.

Obecně se to projevuje v míře a **formě státního intervencionismu**, neboť ani u zemí, které prošly liberalizací ekonomiky, nelze pochybovat o regulaci hospodářského vývoje státem. Ale přece jen jsou podstatné **rozdíly v pojetí úlohy státu v ekonomice** mezi například **Francií, Británií či Portugalskem**.

S tím souvisí i **odlišná hierarchie odvětví národního hospodářství**. Největší rozdíly jsou patrné v přístupu státu k zemědělské politice, k ochraně hospodářské soutěže, k sociální politice, k energetice a následně i ekologii.

Naopak v některých oblastech je viditelná **výrazná konvergence** nejen v pojetí, ale i v praxi. Samozřejmě, že se jedná vlastně vynucenou harmonizaci danou vytýčenými strategickými cíli ES/EU. Jde tedy o **celní unii, vnitřní trh a EMU**. Reálně to znamená největší míru koordinace v zahraničním obchodě, zemědělské a dopravní politice.

Ovšem z hlediska vývoje 90. let největší změny se promítly do **regionální a strukturální politiky včetně dopravní, průmyslové, částečně ochrany hospodářské soutěže (konkurenční) a daňové sféry**. I když daňová politika konvergovala pouze v souvislosti s DPH, spotřebními daněmi a zatím je na pořadu dne jednání o koordinaci daně z kapitálu. Oproti tomu daňová praxe divergovala do jisté míry v kategorii přímého zdanění, tzn. především daní z příjmů fyzických a právnických osob.

Nicméně jsem přesvědčena, že pokud má vnitřní trh fungovat tak, jak má, pak se nevyhnou členské státy i jisté míře koordinovanosti u přímých daní.

Kromě toho úkolem nejbližší budoucnosti budou **reformy důchodových systémů** díky hrozící demografické křivce, kdy se neúměrně zvyšuje podíl lidí v postproduktivním věku a současné financování na převážně průběhovém základě hrozí krachem.

**Sociální oblast** je ale tou, ve které existuje zatím nejmenší ochota ke koordinaci. Nicméně jednání Evropské komise v únoru 2002 navrhuje zcela zásadní reformu **přenositelnosti sociálních garancí** z jedné země Unie do druhé<sup>70</sup>. A to jako jednu ze zatím existujících bariér vnitřního trhu, jako důvod velmi **nízké mobility pracovních sil** a tudíž i faktor nižší konkurenceschopnosti EU.

Vývoj podle mého názoru půjde v EU sice cestou vyšší konvergence v základních attributech ekonomické integrace, ale díky připravovanému rozšíření o výrazně méně vyspělé ekonomiky **se bude více naplňovat pojetí diverzifikované, stupňovité integrace**. A to bude zřejmě jediná možná cesta k zachování jisté akceschopnosti Unie ve světové ekonomice.

---

<sup>70</sup> The Social Situation in the EU 2000, EK únor 2002

## ZÁVĚR

Státy Evropské unie dosáhly mimořádné ekonomické úrovně jako celek i individuálně, což je patrně nejvyšším přínosem integračního procesu. Pro mnohé z těchto zemí znamenalo zapojení do integrace **výrazné zkrácení doby vzestupu své hospodářské a technologické úrovně.**

Západní Evropa jako taková se velmi výrazně odlišuje od ostatních regionů světové ekonomiky **mimořádnými sociálními standardy**, což se stává jistým brzdícím faktorem evropské konkurenceschopnosti. Institucionální ochrana trhu práce, vysoké náklady na pracovní sílu (včetně vysokých ekologických standardů) neúměrně zatěžují výrobní náklady evropských producentů. Z hlediska klasické input-output analýzy jsou vyšší náklady sociálního charakteru příčinou nižších komparativních výhod Evropy. To ale nic nemění na tom, že Evropané obecně, nejen tedy členové Unie, považují dosaženou úroveň sociálních garancí nejen za přínosnou pro sociální stabilizaci, ale za naprosto oprávněnou a adekvátní stupni společensko ekonomického rozvoje.

Na přelomu 80. a 90. let vrcholí práce na přípravě **vnitřního trhu** – jednoho ze dvou původních cílů deklarovaných Římskou smlouvou o založení EHS, s čímž je spojen proces odbourávání mnohých překážek (materiálních, technických i daňových). V této souvislosti dochází k přijetí **Evropské charty sociálních práv**, která značně posunula vnímání základních strategií integračního procesu.

**Maastrichtská smlouva** změnila pojetí Společenství a také kodifikovala další cíl, a to **vytvoření hospodářské a měnové unie.**

**Politické změny ve východní Evropě** se pro ES/EU staly další výzvou, jež modifikovala integrační proces.

Toto jsou fundamentální změny, které poznamenaly vývoj dnešní Evropské unie a které se musely promítnout do praktické každodenní činnosti členských zemí.

Rigidita trhu práce, daňová, legislativní jsou dalšími faktory nižší dynamiky hospodářského vývoje. Unie v **Lisabonu** v březnu 2000 **deklarovala nový strategický cíl**, a to stát se do roku 2010 **nejkonkurenceschopnější ekonomikou na světě**, čemuž přizpůsobuje i své nástroje.

Otázka ale zní, zda je stanovení takového cíle reálné, jestliže Unie neustále zdůrazňuje, že zapojení jednotlivých ekonomik do globalizačních procesů musí mít **sociální dimenzi**.

Kromě toho, ani fungující vnitřní trh zdaleka neodstranil veškeré bariéry, takže dosud nelze hovořit o skutečně homogenním trhu. Je naopak pravdou, že i přes prointegrační rétoriku si jednotlivé členské země dodnes navzájem konkurují i tam, kde by jim kooperace naopak pomohla. Tím myslím především **překážky funkčního vnitřního trhu**. Příkladů je mnoho, ale zatím největší Achillovou patou je heterogenost daňových systémů.

Při úvahách o reálnosti lisabonské strategie zcela abstrahuji od aspektu **připravovaného rozšíření Unie** o země střední a východní Evropy, což příliš konkurenceschopnost Unie nezvýší. Jsem poněkud skeptická ohledně dosažení lisabonského cíle při stávajících vývojových trendech v samotné Unii, ne tak, pokud bychom měli zohlednit rozšíření.

Proces evropské ekonomické integrace je mimořádným fenoménem druhé poloviny 20. století, což dokumentují – nejen – hospodářské výsledky zúčastněných zemí.

V mnoha aspektech se projevují i **odstředivé síly, sociální, monetární i fiskální**, ale i přes neustálé polemiky ohledně dalšího vývoje integrace všechny členské země chtějí v nastoupené cestě pokračovat. A nejen ony.

Vývoj zřejmě půjde v EU sice cestou vyšší konvergence v základních attributech ekonomické integrace, ale díky připravovanému rozšíření o výrazně méně vyspělé ekonomiky se bude více naplňovat **pojetí diverzifikované, stupňovité integrace**. A to bude zřejmě jediná možná cesta k zachování jisté akceschopnosti Unie ve světové ekonomice.















## SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- ANDRAIN, Ch. F.: Social policies in Western industrial societies, E 36161 AND, 1985
- ARTIS, M. J., LEE, N.: The Economics of the EU – Policy Analysis, Oxford University Press 1997
- AUDRETSCH, D. B.: Industry Organization and the new industrial policy, CEPR 1997
- BALASSA, B.: Teorie ekonomické integrace, Svoboda Praha 1996
- BALDWIN, R. E.: The Causes of Regionalism, CEPR 1599, London 1997
- BARROS, P. P.: Industrial Policy and firm heterogeneity, CEPR 1986
- BAUMOL, W. J.: The Free-Market Innovation Maschine (Analyzing the Growth Miracle of Capitalism, Princeton University Press 2002
- BENÁČEK, V.: Ekonomie mezinárodního obchodu, VŠE Praha 1997
- BERTOLA, G., BOERI, T., NICOLETTI, G.: Welfare and Employment in a United Europe, MIT Press 2001
- BLANK, R. M.: Social Protection versus Economic Flexibility. Is There a Trade-off?, NBER 362 Cicago Press 1994
- BUCHHOLZ, T.: Živé myšlenky mrtvých ekonomů, Victoria Publishing Praha
- CASELLI, F., COLEMAN, W. J.: How regions converge, CEPR 2191, 1999
- CIHELKOVÁ, E.: Vnější ekonomické vztahy EU vůči rozvinutým tržním zemím, VŠE Praha 1998
- CONDE RUIZ, J. J., GALASSO, V.: Positive arithmetic of the welfare state, CEPR 2202, 1999
- DICKEN, P.: Global Shift, The Guilford Press New York 1992
- DOWNS, A.: Economic Theory of Democracy, 1957
- EBBINGHAUS, B., MANOW, P.: Comparing Welfare Capitalism (Social policy and political economy in Europe, Japan and the USA), Routledge New York 2001
- EL-AGRAA, A. M.: Economics of the European Community, Prentice Hall Europe 1998, 5. vydání
- ESPING-ANDERSEN, G.: Three Worlds of Welfare Capitalism, Princeton University Press 1990
- ESPING-ANDERSEN, G.: Social Foundations of Postindustrial Economies, Oxford University Press 1999
- FALTUS, J., PRŮCHA, V.: Všeobecné hospodářské dějiny 19. a 20. století, VŠE Praha 1996
- FÁREK, J.: Ekonomika USA: robustní a opět na vzestupu, Mezinárodní politika 7/2002, ÚMV Praha

- FROST, E.: The Transatlantic Economic Partnership, International Economics Policy Briefs, No. 98-6, 1998
- GEORGE, K., JACQUEMIN, A.: Competition Policy in the European Community, in Comanor W.S. et al., Economic Issues and Institutions, Harwood Academic, Chur/London 1990
- GIAVAZZI F., JAPPELLI, T., PAGANO, M.: Searching for non-linear effects of fiscal policy: evidence from industrial and developing countries, NBER 7460 Chicago Press 2000
- GIMBEL, J.: The Origins of the Marshall Plan, Stanford 1976
- GROSSMAN, G.: Promoting new industrial activities, OECD Economic Studies 1990, Vol. 14
- GUAL, J.: The coherence of EC policies on trade, competition and industry, CEPR 1105, 1995
- HABERLER, G.: Die wirtschaftliche Integration, Europas Wirtschaftsfragen der freien Welt, Frankfurt 1957
- HAD, M., URBAN, L.: První pilíř Evropské unie, ÚMV Praha 2000
- HAD, M., PIKNA, B.: Druhý a třetí pilíř Evropské unie, ÚMV Praha 2001
- HANSEN, J. D., NIELSEN, J. U.: An Economic Analysis of the EU, McGraw Hill, Berkshire 1997
- HANSEN, J. D.: European Integration (An Economic Perspective), Oxford University Press 2001
- HELPMAN, E., KRUGMAN, P. R.: Market Structure and Foreign Trade, Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Trade, Cambridge MA, MIT Press 1986
- HUFBAUER, G. C.: US-EU Trade and Investment: An American Perspective, www.iie.com
- INGRAM, I. C., DUNN, R. D.: International Economics, J. Wiley Canada, 3th edition, 1993
- JAKŠ, J.: Quo vadis Evropská unie, Manager Podnikatel Praha 1998
- JONÁŠ, J.: Světová ekonomika na přelomu tisíciletí, Management Press Praha 2000
- JOVANOVIČ, M. N.: European Economic Integration – Limits and Prospekt, Routledge London 1997
- JOVANOVIČ, M. N.: International Economic Integration – Theory and Measurement, Vol. I–IV., Routledge London 1998
- KALÍNSKÁ, E.: Vybrané problémy toků PZI koncem 20. století a počátkem nového milénia, in Současná Evropa a ČR 2002/1
- KALÍNSKÁ, E.: Plnění Kodaňských ekonomických kritérií kandidátskými zeměmi střední a východní Evropy, www.integrace.cz, 9/2002
- KAMPPETER, W.: Lessons of European Integration, International Policy A, Analysis Unit, Bonn 2000
- KEMP, M. C., WAN, H. Y.: An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions, Journal of International Economics 6/1976, st. 95–97
- KINDLEBERGER, CH. P.: Světová ekonomika, Praha Academia 1978
- KITSCHOLT, H., LANGE, P., MARKS, G., STEPHENS, J.: Convergence and divergence in advanced capitalist democracies, Cambridge University Press 1999
- KORRES, G. M., BITROS, G. C.: Economic Integration (Limits and Prospects), Palgrave New York 2002
- KRAFT, J.: Evropská unie – cesty a okolnosti jejího dosahování, habilitační práce VŠE Praha 1997
- KRAFT, J.: Ekonomická integrace v teorii světové ekonomiky, sborník 32. vědecké konference Hradec Králové 2000, str. 129–135
- KRUGMAN, P. R.: Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, Journal of Economics, 1979 vol. 9, str. 469–479

- KRUGMAN, P. R., OBSTFELD, M.: *International Economics – Theory and Policy*, Addison Wesley Publishing 2000
- KUBIŠTA, V. A KOL.: *Mezinárodní ekonomické vztahy*, HZ Editio 1999
- KUČEROVÁ, I.: *EU na přelomu tisíciletí: hledání nového sociálního modelu Evropské unie*, in *Globální svět, evropská integrace a české zájmy*, sborník konference FSV UK, Karolinum Praha 2001
- KUČEROVÁ, I.: *Sociální agenda Evropské unie*, VŠE Praha 2001/2 Řada studií Aktuální otázky světové ekonomiky
- KUČEROVÁ, I.: *Belgie – motor evropské integrace*, [www.integrace.cz/2001](http://www.integrace.cz/2001)
- KUČEROVÁ, I.: *Španělská cesta do Evropy*, [www.integrace.cz/2002](http://www.integrace.cz/2002)
- KUČEROVÁ, I.: *Komparativní pohled na členskou základnu EU*, VŠE Praha 2002/1
- LARSON, S. R.: *Uncertainly, Macroeconomic Stability and the Welfare State*, Aslegate Publishing Limited 2002
- LEONTIEF, W. W.: *Studies in the Structure of the American Economy*, Cambridge Mass Harvard University Press 1953
- MAYES, D., HART, P.: *The Single Market Programme as a Stimulus to Change (Comparisons between Britain and Germany)*, NIESR, Cambridge University Press 1994
- MAYNE, R.: *The Recovery of Europe 1945–1973*, New York 1973
- MISHAN, E. J.: *Spor o ekonomický růst*, Slon Praha 1994
- NĚMCOVÁ, I., ŽÁK, M.: *Hospodářská politika*, Grada Publishing 1997
- NEVIN, E.: *The Economics of Europe*, McMillan 1992
- NUGENT, N.: *The Government and Politics of the EC*, McMillan 1991
- PADOA-SCHIOPPA, T. ET AL.: *Efficiency, Stability and Equity*, Oxford University Press 1987
- PELMANS, J.: *European Integration*, Open University of the Netherlands Heerlen, Longman 1997
- PODKAMINER, L.: *Ten Lessons from a Decade of Transition*, WIIW Spring Seminar 1999, WIIW Vienna 1999
- POUTVAARA, P.: *On the Political Economy of social security and public education*, CES info 424 Munich 2001
- RODRÍGUEZ, F., RODRIK, D.: *Trade policy and economic growth (A Skeptics guide to the Cross-National Evidence)*, CEPR 2143, 1999
- ROSAMUND, B.: *Theories of European Integration*, St Martin's Press, Inc. New York 2000
- ROSATI, D. K.: *Tvorba nové Evropy: Vyzývatel EU východní zvětšení – Východ a západ evropské perspektivy*, WIIW 25 let výroční porada: Vídeň, listopad 1998
- ROTHBARD, M. N.: *Ekonomie státních zásahů*, Liberální institut Praha 2001
- SOMMERS, F.: *EU Economies, A Comparative Study*, 1998
- ŠREIN, Z.: *Mechanismy hospodářské politiky EU*, VŠE Praha 1999
- TINBERGEN, J.: *International Economic Integration*, Amsterdam Elsevier 1954
- THURLOW, L.: *Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*, New York Morrow 1992
- TSOUKALIS, L.: *The new European Economy Revisited*, Oxford University Press 1993
- URBAN, L.: *Praktická hospodářská politika*, VŠE Praha 1995
- URBAN, L.: *Je vnitřní trh Evropské unie dokončen?*, [www.integrace.cz/2002](http://www.integrace.cz/2002)

VARIAN, H. R.: Mikroekonomie, Victoria Publishing Praha 1995  
WINTERS, L. A.: Regionalism Versus Multilateralism, CEPR 1525, London 1996  
WINTERS, L. A., VENABLES, A. J.: European integration: trade and industry, CEPR, Cambridge University Press 1991

## DOKUMENTY ES

**Annual Reports** from the Commission to the European Parliament  
**COUNCIL RESOLUTION** of 21 November 1994 **on the strengthening of the competitiveness of Community industry** (94/C 343/01) on the  
**Community Anti-Dumping and Anti-Subsidy Activities**  
**Council Regulation (EC) No 3284/94** of 22 December 1994 **on protection against subsidized imports from countries not members of the European Community**  
**Council Regulation (EC) No 384/96** of 22 December 1995 **on protection against dumped imports from countries not members of the European Community**  
**Eine Politik der industriellen Wettbewerbsfähigkeit für die EU**, Bulletin der EU, Beilage 3/1994  
**Green Paper on Innovation**, COM(95)688 Brussels  
**Growth, Competitiveness, Employment – The Challenges and Ways Forward into 21st century** COM(93)700 White Paper. EC, Luxembourg 1994  
**Fair Competition in the Internal Market: Community State Aid Policy**, European Economy No  
**First results of the demographic data collection for 2001 in Europe**, str. 4, Eurostat, ISSN 1024-4352  
**Implementation of Council Resolutions and Conclusions on Industrial Policy** SEC(95)437  
**Integrated Programme for Small and Medium-Sized Enterprises and the Craft Sector**, COM(96)329 final, Brussels  
**Smlouva o Evropské unii, Smlouva o založení Evropského společenství**, Victoria Publishing Praha 1994  
**Smlouva o Evropské unii** (Amsterodamská smlouva), ÚMV Praha 2000  
**Smlouva o založení Evropského společenství uhlí a oceli**, ÚMV Praha 2000  
**Smlouva o založení Evropského společenství pro atomovou energii (EURATOM)**, ÚMV Praha 2000  
**The fourth framework programme of the European Community activities in the field of research and development and demonstration (1994–98)**, Official Journal of the EC, No L 126/1994  
**The Social Situation in the EU 2000**, EC report February 2002  
**Report from the Commission, Twelfth annual report on the Structural Funds (2000)**  
**The Regulation (EC) No 1466/97, No 1467/97**  
**UNCTAD, World Investment Report 2001: dle Table 2, p. 3**, UN Geneva and New York 2001

[120]



# REJSTŘÍK

- acquis communautaire 54
- ACP (Afrika, Caribik, Pacifik) 15, 62, 64, 68, 69, 71
- Adenauer Konrad 40
- Agenda 36
- Amsterodamská smlouva 31, 36, 50, 51
- APEC 22
- asociační politiky 70
- asociační smlouvy 50, 65, 66, 68, 70
  
- Balassa Bela 20
- banánová válka 72–76
- barcelonský proces 63, 66
- Benelux 16, 40
- britská nemoc 82
- Brettonwoodský systém 38, 45
  
- celní unie 22, 36, 42, 43, 68
- COCOM 39
- Cotonou 65, 69, 71, 73
  
- Davignon Etienne 43, 45
- dirigisté (institucionalisté) 19
- dohody o spolupráci 64
  
- ECU 45
- EEA 36, 41, 50, 64, 71
- EFTA 22, 41, 45, 50, 61, 63, 64, 81, 83, 84
- EIB 65
- EMU viz měnová unie
- Erhard Ludwig 40
- ERM 53, 84
  
- Euratom 30, 33, 36, 43, 50
- eurodohody viz asociační dohody
- euro 53, 54
- eurozóna 53
- Evropská centrální banka 54
- Evropská charta sociálních práv 49
- Evropská platební unie (EPU) 41
- Evropská společenství (ES) 22, 33, 36, 43, 45
- Evropská unie (EU) 11–15, 23, 31, 34, 36, 45, 49
- Evropské hospodářské společenství (EHS) 7, 30, 32, 41, 43, 61, 80
- Evropské společenství uhlí a oceli (ESUO) 21, 26, 30, 33, 36, 37, 40, 41, 43, 50, 80
- Evropský hospodářský prostor viz EEA
- Evropský měnový institut 54
- Evropský měnový systém (EMS) 45, 53
  
- FDI viz zahraniční investice
- Fond soudržnosti (Kohezní f.) 51
- Fouchet Cristian 43
- funkcionalisté (liberálové) 18–19
  
- GATT 38
- globalizace 24–25
  
- Haagská konference 34, 44
- Haberler Gottfried 180
- had v tunelu 45
- Hospodářská a měnová unie (HMU,EMU) viz měnová unie

institucionální ochrana práce 13, 55  
 integrace 7, 17, 18, 26–29, 31, 42, 45, 50, 60, 69, 108, 110  
 – cíle 30–31, 33  
 – diferencovaná (stupňovitá) 50, 108, 110  
 – dirigistická (institucionální) 19  
 – ekonomická 7, 17–20, 26, 27, 29, 33, 35, 95, 110  
 – funkcionální (liberální) 18  
 – horizontální 21  
 – makroekonomická 21  
 – mikroekonomická 21  
 – negativní 20, 69  
 – politická 18, 26–27, 43  
 – pozitivní 20, 69  
 – regionální 21  
 – vertikální 21  
 internacionalizace ekonomik 19, 27, 29, 38, 59, 60, 77, 94  
 intervencionismus 37, 46, 48  
 investice 12, 56  
 – zahraniční 12, 56–58  
  
 Jednotný evropský akt 31, 34, 36, 43, 49  
  
 keynesiánství 42, 46  
 Kjótský protokol 14, 72  
 kodaňská kritéria 67  
 Kohl Helmut 47, 105  
 koncentrace výroby a kapitálu 59  
 konvergence 8, 66, 96, 104, 106, 107, 108  
 kooperace 29, 64  
 koordinace 17, 29, 69  
  
 liberalizace 38, 39, 50, 55  
 Lisabon 34, 54, 110  
 Lomé 62, 65, 69, 71, 75, 76  
 lucemburský kompromis 43  
  
 maastrichtská kritéria 51–52, 53, 77, 84, 93, 96–98, 107, 109  
 Maastrichtská smlouva 31, 32–36, 49, 51, 109  
  
 Marshallův plán 16, 26, 29, 37, 40, 61, 64  
 měnová unie 23, 31, 33, 34, 36, 44, 49–54, 60, 73, 74, 76  
 Mercosur 22, 23, 26–27  
 mezinárodní dělba práce 17, 28, 30, 38, 39, 59, 60  
 Mitterrand François 48  
 Monnet Jean 30, 40  
 Montánní unie viz Evropské společenství  
     uhlí a oceli (ESVO)  
 multilateralismus 25  
  
 NAFTA 22  
 New Deal 37  
 Nezaměstnanost 45, 49, 55  
  
 OEEC 16, 41, 61  
 opt out klausule 33, 51, 52  
 ordoliberalismus 86  
 otevřenost ekonomiky 59  
  
 Pakt stability a růstu 96–98  
 pásmo (zóna) volného obchodu 22, 42, 63, 66, 68  
 politika  
 – dopravní 32  
 – energetická 35, 50  
 – komunitární (koordinovaná) 33–34  
 – konkurenceschopnosti viz ochrany  
     hospodářské soutěže  
 – měnová (monetární) 32–33, 54  
 – národní (individuální) 35  
 – obchodní 32, 69  
 – ochrany hospodářské soutěže 34–35, 55  
 – ochrany spotřebitele 35, 50  
 – ochrany životního prostředí 35, 50  
 – průmyslová 35  
 – rozvojová 65, 69  
 – sektorová 33, 35  
 – sociální 13, 34, 50, 51  
 – společná 32, 68, 69  
 – strukturální a regionální 34, 47, 48, 56, 88, 91, 95, 107

– technologická a výzkumná 34, 55  
– zaměstnanosti 38, 47, 53, 55, 95  
– zemědělská 32  
Predöhl Andreas 19  
privatizace 47, 49  
Program obnovy Evropy  
viz Marshallův plán  
protekcionismus 28, 57, 69  
průmyslová gravitační pole 19  
regionalismus 25  
rekonverze 15, 26  
Roepke Wilhelm 19  
Římská smlouva 7, 23, 32, 36, 41, 49  
Schuman Robert 30, 40  
Strategická dohoda EU a Ruska 73  
supranacionalita 54  
slučovací smlouva 33, 43  
smlouva z Nice 31, 36, 51  
společný trh viz vnitřní trh  
STABEX, SYSMIN 62  
stagflace 45  
stát blahobytu 42, 85, 88, 94  
strukturální krize 44  
TEN 66  
teorie lokalizace 19  
tatcherismus 46–47  
Thatcher Margareth 46, 90  
Tiedmans Leo 45  
Tinbergen Jan 20  
trh práce viz politika zaměstnanosti  
UNRRA 16, 37  
Velká deprese 28, 37, 69  
vnitřní trh 11, 22–23, 30, 33–36, 41, 49, 50,  
54, 96, 109, 110  
Wernerova zpráva (plán) 44, 45  
WTO 15, 21, 67, 71–76  
zóna volného obchodu viz pásmo volného  
obchodu

## Rejstřík členských států ES/EU

Belgie 16, 40, 52, 88  
Benelux 35, 67, 80, 96  
Dánsko 33, 35, 41, 44, 47, 51, 52, 63, 82, 91  
Finsko 36, 50, 53, 61, 75, 83, 84, 95, 104,  
106  
Francie 35, 38, 40, 43, 46, 48, 62, 65, 80,  
85, 87–90, 97  
Irsko 35, 44, 60, 82, 91, 92, 104  
Itálie 28, 35, 38, 40, 48, 52, 81, 89  
Lucembursko 16, 40, 89, 91  
Německo 27, 35, 37, 40, 46, 47, 55, 78–80,  
86, 87, 98, 105  
Nizozemí 16, 40, 46, 47, 63, 75, 80, 84, 88  
Portugalsko 36, 49, 55, 61, 63, 83, 93, 98,  
104, 106  
Rakousko 36, 50, 55, 61, 83, 94  
Řecko 35, 48, 53, 61, 83, 92, 104, 106  
SRN viz Německo  
Španělsko 36, 48, 61, 63, 83, 93, 106  
Švédsko 36, 38, 46, 48, 50, 53, 83, 90, 94,  
104  
Velká Británie 8, 33, 35, 39, 41, 44, 46,  
47, 51, 52, 61, 62, 81, 82, 85, 89, 90,  
104, 106

**PhDr. Irah Kučerová, Ph.D.**

**EKONOMIKY  
ČLENSKÝCH STÁTŮ  
EVROPSKÉ UNIE**

Vydala Univerzita Karlova v Praze  
Nakladatelství Karolinum,  
Ovocný trh 3, 116 36 Praha 1  
Praha 2003  
Prorektor-editor prof. MUDr. Pavel Klener, DrSc.  
Sazba a zlom DTP Nakladatelství Karolinum  
Vytiskla tiskárna Nakladatelství Karolinum  
Vydání první  
**ISBN 80-246-0650-X**