KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ

V Bruselu dne 28.11.2008
KOM(2008) 774 v konečném znění

SDĚLENÍ KOMISE

ohledně zprávy o konkurenceschopnosti Evropy v roce 2008

[SEC(2008)2853]

1. ÚVOD

EU čelí změně mezinárodní situace. Finanční trhy se v současné době nacházejí ve vážné krizi, která začala pronikat do reálné ekonomiky. Tvůrci politik na celém světě se pokoušejí obnovit důvěru ve finanční systém. V roce 2008 ovlivnily hospodářský vývoj nestálé komodity, ceny potravin a energií a oslabení dolaru vůči euru. Tento vývoj poukazuje na to, že Evropa potřebuje nadále posilovat svou schopnost přizpůsobit se vnějším otřesům, a to rozvojem znalostní ekonomiky a posilováním konkurenceschopnosti prostřednictvím trvalého závazku ke strategii pro růst a zaměstnanost. Evropská konkurenceschopnost je podrobně rozebrána ve výroční zprávě o konkurenceschopnosti, kterou připravila Komise. Soustředí se hlavně na nedávné změny růstu produktivity EU, což je klíčový prvek, který dlouhodobě pohání konkurenceschopnost. Kromě toho zpráva o konkurenceschopnosti Evropy v roce 2008[1] rozebírá různé faktory, které mohou mít vliv na konkurenceschopnost, jako je otevřenost obchodu, přímé zahraniční investice a sociální odpovědnost podniků, nebo také nedávný návrh EU na udržitelnou průmyslovou politiku. Letošní zpráva se rovněž podrobně zabývá konkurenceschopností nejvýznamnějšího segmentu našeho hospodářství, a tím jsou malé a střední podniky.

Zpráva o konkurenceschopnosti v roce 2008 ukazuje, že evropské hospodářství ve srovnání se Spojenými státy dlouhodobě posiluje, pokud jde o produktivitu a životní úroveň, přestože byla v roce 2007 výše hrubého domácího produktu (HDP) na hlavu stále nižší než v USA, a to zhruba o třetinu. Významný rozdíl mezi USA a EU panuje v souhrnné produktivitě faktorů, a to jak na makroúrovni, tak v odvětvích. Větší míru souhrnné produktivity faktorů v USA ve srovnání se zeměmi EU vysvětluje několik faktorů jako inovace, lepší institucionální a podnikatelské prostředí, lepší manažerské postupy a přístup k informačním a komunikačním technologiím. Rozdíly v produktivitě v rámci EU se zmenšují, nové členské státy dohánějí produktivnější ekonomiky a některé z nejbohatších členských států EU dokonce dosahují vyšší produktivity než USA.

2. CELKOVÉ VÝSLEDKY V OBLASTI KONKURENCESCHOPNOSTI

Růst evropského hospodářství v roce 2007 pokračoval

Hospodářský růst v EU byl v roce 2007 nadále silný, přestože zejména ve čtvrtém čtvrtletí se citelně zpomalil (reálný HDP v EU vzrostl o 2,6 %). Silný hospodářský růst podpořila vysoká míra růstu zaměstnanosti, která činila přibližně 1,7 %. Růst produktivity práce, který bývá zpravidla více cyklický než růst zaměstnanosti, v roce 2007 mírně oslabil na 1,3 % (z 1,5 % v roce 2006).

Pokud jde o úrovně příjmu na hlavu (tj. HDP na hlavu), pokulhává EU stále za USA (EU-27=100, US=154,3). Důvody, proč tento rozdíl přetrvává, jsou různé v různých členských státech EU. Částečně je však způsoben rozdíly mezi odpracovanými hodinami na osobu. U některých členských států EU (Belgie, Francie a Nizozemska) tyto rozdíly plně vysvětluje nižší počet odpracovaných hodin, zatímco hodinová produktivita práce těchto států úrovně USA ve skutečnosti převyšuje. Pokud jde o nové členské státy, nižší úrovně HDP na hlava jsou způsobeny zejména nižší produktivitou práce.

---

[1] Zpráva o konkurenceschopnosti Evropy v roce 2008, KOM (2008)…

Tabulka 1: Růst reálné produktivity práce na zaměstnanou osobu a úrovně HDP na zaměstnanou osobu (zo), HDP na odpracovanou hodinu (oh) a HDP na hlavu (per capita, pc) v roce 2007

	Průměrný roční růst produktivity práce na zaměstnanou osobu			HDP zo 2007 (EU-27=100)	HDP oh 2007 (EU-25=100) (*)	HDP pc 2007 (EU-27=100)
	1996–2001	2001–2006	2007			
Rakousko	1,6	1,4	1,4	120,4	107,9	127,7
Belgie	1,3	1,4	1,1	131,2	133,8	118,9
Bulharsko	2,4	3,3	3,3	35,6	34,6	37,9
Kypr	2,6	0,2	1,1	84,7	73,9	91,6
Česká republika	2,0	4,1	4,6	73,1	59,7	81,0
Dánsko	1,4	1,7	0,0	107,1	112,3	124,0
Estonsko	8,5	6,9	6,6	67,5	54,2	71,4
Finsko	2,2	2,0	2,1	113,4	107,1	118,3
Francie	1,2	1,2	0,8	123,6	129,4	110,6
Německo	2,0	1,6	1,0	106,6	119,3	114,0
Řecko	3,1	2,5	2,7	105,4	77,9	98,2
Maďarsko	3,2	4,0	1,5	74,8	60,3	64,1
Irsko	3,2	2,2	1,6	135,4	115,9	145,9
Itálie	0,9	0,0	0,5	108,0	94,9	101,3
Lotyšsko	6,0	6,7	6,6	53,6	45,3	57,9
Litva	7,2	5,9	6,7	60,2	51,5	59,8
Lucembursko	1,5	1,6	0,2	182,3	180,8	279,2
Malta	2,6	1,1	1,1	90,1	85,0	77,1
Nizozemsko	1,4	1,6	1,1	113,1	130,4	131,2
Polsko	5,5	3,6	1,9	61,4	49,7	54,4
Portugalsko	1,8	0,6	1,7	68,4	62,2	73,6
Rumunsko	0,9	6,9	4,7	40,5	N/A	40,2
Slovensko	3,8	5,0	8,1	76,6	69,1	68,3
Slovinsko	4,0	3,6	3,3	85,7	79,3	90,1
Španělsko	0,2	0,5	0,8	102,5	99,6	104,1
Švédsko	1,8	3,0	0,5	113,0	112,2	123,6
Spojené království	1,9	1,6	2,3	110,8	107,4	117,8
EU-25	1,7	1,4	1,3	103,9	100,0	100,0
EU-27	1,7	1,4	1,3	100,0	N/A	N/A
USA	1,8	2,1	1,0	142,0	128,4	154,3

Pozn.: Relativní výše HDP na zaměstnanou osobu, na odpracovanou hodinu a na hlavu byla vypočítána na základě standardu kupní síly.
(*) Údaje pro Rumunsko a EU-27 nejsou dostupné (N/A) a údaje týkající se USA jsou pro rok 2006

Zdroj: AMECO (Roční makroekonomická databáze Generálního ředitelství pro hospodářské a finanční záležitosti Evropské komise, Annual macro-economic database of the European Commission's Directorate General for Economic and Financial Affairs), červen 2008

Rozdíly v produktivitě v rámci EU se snižují

V roce 2007 (stejně jako v roce 2006) byl růst produktivity ve dvaceti sedmi členských státech EU vyšší než v USA, což představuje pozitivní vývoj. Produktivita dvaceti sedmi členských států EU je však mnohem nižší než v USA, neboť zaměstnaná osoba v USA přispívá k HDP průměrně o 42 % více než pracovník v EU; rozdíly v produktivitě za odpracovanou hodinu jsou nižší (28 % v roce 2006; za rok 2007 dosud nejsou údaje pro USA k dispozici). Rozdíly v rámci EU jsou stále výrazné. Nové členské státy začínaly v letech bezprostředně následujících po pádu komunismu na velmi nízkých úrovních produktivity a nyní již produktivnější státy dohánějí, neboť vykazují většinou rychlejší růst produktivity práce. Nové členské státy díky svému členství v EU mohou využívat vyspělých technologií a zavádět lepší organizaci a řízení.

Rámeček: Růst a produktivita – vysvětlení pojmů

Hospodářský růst lze rozdělit na růst zaměstnanosti a růst produktivity práce. Růst zaměstnanosti může plynout z nárůstu počtu obyvatelstva v zemi („demografická složka“) nebo z vyšší výkonnosti trhu práce (včetně míry zapojení pracovní síly, míry nezaměstnanosti a odpracovaných hodin; jedná se o „složku trhu práce“).

Vyšší míra příjmu na hlavu nemusí nezbytně odpovídat vyšší úrovni prosperity. Je-li těchto vysokých úrovní příjmu dosaženo (ve srovnání s jinými zeměmi) intenzivním využitím pracovní síly, plyne z toho méně volného času na pracovníka, což by se mělo pokládat za úbytek blahobytu, neboť volný čas hodnotíme pozitivně. Proto je produktivita práce na odpracovanou hodinu přímějším ukazatelem výkonnosti než produktivita práce na zaměstnanou osobu, neboť odpracované hodiny na zaměstnance se v jednotlivých zemích liší.

Doplňkovým ukazatelem produktivity je souhrnná produktivita faktorů. Souhrnná produktivita faktorů zahrnuje ukazatele spojující výrobu a kombinaci výrobních vstupů. Jinými slovy, změny ve výrobě mohou být způsobeny změnami ve vstupech (například kapitálu nebo pracovní síly), ale také jinými změnami. Posledně jmenovaný prvek, který ještě zbývá vysvětlit, odráží změnu v souhrnné produktivitě faktorů. Jde o část růstu produktivity tvořenou nehmotnými faktory, jako je technický pokrok nebo organizační inovace, a nikoli zvýšeným využitím vstupů, jako je např. kapitál. Růst souhrnné produktivity faktorů nejvíce ovlivňují zejména ty politiky, jež mají za cíl podpořit technologický pokrok, organizační změny, mobilitu pracovní síly, zvýšení investic do oblasti výzkumu a vývoje, využití informačních a komunikačních technologií, hospodářskou soutěž a reformy trhu výrobků. Všechny tyto politiky tvoří základ mikroekonomického pilíře Lisabonské strategie, z čehož vyplývá, že mohou významně přispět k posílení souhrnné produktivity faktorů.

Strukturální růst produktivity práce v EU je nižší než v USA

Roční průměrná míra růstu v EU-15 reálného HDP byla v letech 1995–2006 přibližně o 0,8 % nižší než v USA. Analýza makroekonomického růstu této skupiny ukazuje silné a slabé momenty uvedeného období (viz příloha):

- **Silné stránky EU:** EU-15 učinila ve srovnání s USA pokrok v oblasti zapojení pracovní síly na trh práce. Kromě toho se v EU-15 více zlepšila rovněž úroveň vzdělání, s níž se vstupuje na trh práce[2].

- **Slabé stránky EU:** Nižší míru růstu v EU-15 zapříčinil zejména **méně příznivý demografický vývoj a nižší růst produktivity práce**. Ten byl způsoben především podprůměrným vývojem souhrnné produktivity faktorů a v menší míře nižší kapitálovou intenzitou.

Pomalejší růst produktivity práce a zejména souhrnné produktivity faktorů může souviset s nižší úrovní výsledků v oblasti inovací v EU, která je z dlouhodobého hlediska hlavní hnací silou produktivity. Ačkoli opatření související s inovační produktivitou ukazují, že EU dohání USA, zdá se, že se tempo tohoto přibližování zpomaluje.

[2] Výsledky je třeba vykládat s opatrností, neboť dostupné údaje nejsou zcela harmonizované a údaje o zaměstnanosti na základě dosaženého vzdělání jsou pro USA dostupné pouze od roku 2001.

Velké rozdíly mezi odvětvími v jejich podílu na růstu produktivity práce EU

Velkou část roční míry růstu produktivity práce v celém hospodářství za období 1995–2005 (1,6 %)[3] vytváří poměrně nízký počet odvětví. Ponecháme-li stranou netržní odvětví, šest největších přispěvatelů (z celkového počtu 49), konkrétně zemědělství, maloobchod, velkoobchod, pošta a telekomunikace, vnitrozemská doprava a finanční zprostředkovatelství, tvoří v uvedeném období polovinu růstu produktivity práce. To je výsledkem nadprůměrné míry růstu produktivity v kombinaci s poměrně vysokými podíly na ekonomice. Je velmi zajímavé, že výkon těchto odvětví EU ve srovnání s USA kolísá, neboť v polovině z nich (pošta a telekomunikace, vnitrozemská doprava a finanční zprostředkovatelství) vykazuje EU vyšší růst produktivity práce. Spojené státy mají na druhou stanu výrazně vyšší míru růstu než EU, pokud jde o maloobchod.

3. HNACÍ SÍLY KONKURENCESCHOPNOSTI

3.1. Otevřenost obchodu a konkurenceschopnost

Otevřenost, pokud jde o obchod nebo přímé zahraniční investice, má na hospodářství příznivý vliv. Existuje množství empirických důkazů, že otevřená hospodářství jsou bohatší a produktivnější než hospodářství uzavřená: makroekonomické studie uvádějí, že zvýšení podílu obchodu na HDP o jeden procentní bod zvyšuje úroveň příjmu o 0,9 až 3 %. Z hlediska jednotlivých odvětví byl zjištěn významný pozitivní vztah mezi úrovní otevřenosti obchodu (jak otevřenost vývozu, tak míra dovozu) a růstem produktivity práce.

Vývozci mají vyšší produktivitu než provozovatelé na domácím trhu

Společnosti zapojené do obchodu jsou podstatně produktivnější než firmy, které do něho zapojené nejsou. Podle důkazů na základě údajů z firem činí „exportní prémie“ (tj. lepší výkon vývozců) založené na produktivitě práce v EU 3 % až 10 %. K vysvětlení exportní prémie v souvislosti s produktivitou se používají dvě hypotézy: hypotéza vlastního výběru, podle níž se ty nejproduktivnější firmy věnují vývozním trhům na základě vlastního výběru, a intuitivnější hypotéza učení se vývozem, podle níž firmy zvyšují svou produktivitu prostřednictvím vývozu. Tyto dvě hypotézy se vzájemně nevylučují a nejproduktivnější firmy se mohou věnovat vývozu na základě vlastního rozhodnutí, avšak pokud firmy vstoupily na vývozní trhy, může být růst produktivity dále posílen. Empirické důkazy toho, že produktivita na úrovni firmy se posiluje prostřednictvím učení se vývozem, jsou však méně jednoznačné než důkazy, že pouze produktivnější firmy se na základě vlastního výběru věnují vývozu. Přestože má vývoz nejistý dopad na produktivitu na úrovni firem, má zcela jasný pozitivní dopad na celkovou produktivitu. Podobné výsledky jsou k dispozici rovněž pro dovozce, kteří jsou rovněž produktivnější než subjekty nezabývající se dovozem, a pro firmy, které jsou zapojeny do přímých zahraničních investic a které jsou produktivnější než vývozci i dovozci. Vzhledem ke zvýšení produktivity spojenému s vývozem, dovozem a činnostmi souvisejícími s přímými zahraničními investicemi, jsou strategie, jejichž cílem je otevřít zahraniční trh a rovněž domácí trh, na místě.

---

[3] Míra růstu produktivity (za odpracovanou hodinu) je pro celou ekonomiku vypočítána jako vážený průměr míry růstu v odvětvích, přičemž se počítá podíl odvětví na celkovém počtu odpracovaných hodin. Může se lišit od míry růstu podle jiných zdrojů. Zdrojem údajů je výzkumná databáze EUKLEMS (www.euklems.net).

Zásadní úloha vnitřního trhu

Pro země EU měl vnitřní trh rozhodující význam při využívání výhod plynoucích z produktivity na základě otevřenosti. Nedávné výzkumy zaměřené na obchod uvnitř EU potvrzují, že vnitřní trh hraje v souvislosti s růstem produktivity významnou roli. Odhaduje se, že pokud by zanikl dvoustranný obchod v rámci EU, průměrná produktivita by se snížila o 13 %. Dále se odhaduje, že produktivita může vzrůst o 2 %, budou-li náklady na obchod v rámci EU sníženy ještě o 5 %. Tato zjištění podtrhují význam jednotného trhu, společné měny a zrušení hraničních kontrol pro podnikání v rámci EU a zdůrazňují ekonomický potenciál, který by vyplynul z ještě lepšího fungování vnitřního trhu.

Dobře rozvinutý vnitřní trh hraje rovněž významnou úlohu, neboť Evropě umožňuje zaujmout vedoucí pozici při stanovování kritérií a sjednocování pravidel po celém světě. Vzhledem k tomu, že pokles nákladů na obchod byl v minulosti vyvolán nižšími náklady na přepravu a nižším clem, mohl by důraz na „měkčí“ náklady na obchod, které jsou často spojeny s mimocelními překážkami, prospět malým a středním podnikům, které zejména pociťují jejich negativní dopad.

Význam necelních překážek

Náklady na obchod (tvoří je náklady na dopravu, na převoz přes hranice včetně nákladů na cla, měnu a informace a náklady na maloobchodní a velkoobchodní distribuci) mohou v případě rozvinutých zemí dosahovat až 170 % odpovídajícího valorického cla. Firmy v EU se však domnívají, že necelní překážky a nedostatečné informace (např. nedostatečné znalosti o vývozních trzích) jsou důležitější než tradiční omezení obchodu na základě politik, jako jsou dovozní cla[4]. Kromě toho firmy v EU rovněž pokládají za velmi nápomocné pro obchodování v zahraničí strategie vnitřního trhu, díky jednotné měně, společným celním postupům na vnějších hranicích EU a právním předpisům týkajícím se jednotného trhu včetně harmonizovaných technických norem[5].

Politiky vnější konkurenceschopnosti EU by proto měly napomoci snížení nákladů za hranicemi. Náklady na informace a necelní překážky ve třetích zemích jsou hlavními komplikacemi obchodu. **Strategie zaměřené na prohloubení integrace se třetími zeměmi, nejlépe prostřednictvím zavedení politik zaměřených na odstranění překážek za hranicemi pro obchod se zbožím a službami a přímé zahraniční investice a prostřednictvím podpory mezinárodní spolupráce v oblasti právních předpisů, jsou v tomto případě vítané**. Tyto strategie se mohou zabývat tím, jak omezit různorodost právních předpisů, necelní překážky a jak normalizovat celní postupy. Na tento přístup navazují Transatlantická hospodářská rada a regionální a bilaterální „podrobné dohody o volném obchodu“ s některými asijskými zeměmi. EU by měla spolupracovat na účinné ochraně inovací, zejména s některými asijskými zeměmi, které mají slabý systém ochrany práva duševního vlastnictví.

---

4 Ačkoli tyto výsledky obecně platí pro všechna odvětví činností, k nimž se v analýze přihlédlo, v konkrétních odvětvích a zemích jsou dovozní cla pro evropské firmy vyvážející do ciziny stále hlavní překážkou obchodu.

5 Na základě odhadů za použití zjišťování „Střediska pro sledování evropských malých a středních podniků“, Flash Eurobarometr č. 196.

3.2. Hospodářský výkon a konkurenceschopnost: úloha růstu malých a středních podniků

Podnikání a malé a střední podniky jsou čím dál více považovány za hlavní hybatele hospodářského výkonu EU, neboť pohánějí strukturální změny, inovace a hospodářský růst. Podpora růstového potenciálu malých a středních podniků je jedním z hlavních cílů iniciativy „Small Business Act“, která představuje klíčový prvek strategie EU pro růst a zaměstnanost[6].

Vliv struktury a dynamiky podnikání na produktivitu a rozdíly mezi EU a USA

S použitím údajů na úrovni odvětví a zemí lze dokázat, že zatímco silná přítomnost malých a středních podniků sama o sobě není zárukou silné produktivity práce nebo růstu přidané hodnoty, podnikatelské prostředí vytvářené silnou přítomností malých a středních podniků může přispět k vytvoření dynamiky podnikání a rozvoji společností s potenciálem rychlého růstu v daném odvětví/zemi, které jsou pozitivně spojované s produktivitou práce, zaměstnaností a růstem přidané hodnoty.

Na obecnější úrovni existují důkazy, že k celkovému růstu produktivity přispívá jak vznik, tak zánik. Srovnání těchto aspektů v EU a USA ukazuje, že přínos vzniku k celkovému růstu produktivity je v průměru nepatrně vyšší v Evropě, avšak přínos zániku je mnohem nižší než v USA.

Ze srovnání EU a USA rovněž vyplývá velký rozdíl ve struktuře a dynamice podnikání. Hlavní rozdíly spočívají v tom, že i) v USA nové úspěšné firmy ve srovnání s EU rychleji expandují; ii) nové subjekty vstupující na trh USA jsou menší a vykazují vyšší rozdíly v úrovni produktivity než v Evropě; a iii) v USA mají produktivnější firmy po několika letech silnější tendenci zvyšovat svůj podíl na trhu než v Evropě. Výsledkem je to, že americké společnosti jsou v průměru větší než evropské, a analýza velikosti firem v USA ukazuje podstatně menší podíl mikropodniků (1–9 zaměstnanců) mezi firmami a na zaměstnanosti. Míry vzniku a zániku a také míra přežití jsou v zemích EU a v USA z velké části srovnatelné, ačkoli některé zdroje uvádějí, že míry vzniku jsou podobnější než míry zániku, které bývají nižší v EU než v USA. S přihlédnutím ke všem těmto zjištěním se ukazuje, že tržní prostředí v USA je konkurenceschopnější a umožňuje větší experimentování v rámci trhu. Dále se ukazuje, že překážky růstu ve srovnání s USA jsou největším problémem podnikání v EU.

Rychle rostoucí firmy se vyskytují ve všech hospodářských odvětvích a ve všech zemích EU

Zaměstnání v nových firmách je pro celkový růst zaměstnanosti nesmírně důležité a má přinejmenším stejný význam jako čistý přínos již existujících firem (s rychlým růstem) k zaměstnanosti. Navzdory obecnému povědomí bylo nedávno dokázáno, že rychle rostoucí firmy existují ve všech odvětvích hospodářských aktivit a ve všech zemích. **To znamená, že společnosti s rychlým růstem nejsou pouze, ba dokonce ani primárně firmami využívajícími vyspělé technologie. Prokazují podnikatelskou bdělost těchto firem a jejich schopnost využít příležitostí na trhu.** Prokázala se však rovněž poměrně slabá pozice EU, pokud jde o odvětví využívající vyspělých technologií. Ve Spojených státech vykazuje mnohem více nových společností s intenzívním podílem výzkumu a vývoje (často označovaných jako „nové společnosti založené na technologiích“) schopnost rozvíjet se,

---

[6] Sdělení Komise „Zelenou malým a středním podnikům.“ „Small Business Act“ pro Evropu, KOM(2008) 394.

rychle růst a stát se klíčovými hospodářskými subjekty. Díky tomu se hospodářství USA může zaměřit se na nová slibná odvětví pružněji než EU.

Existují důkazy, že průmyslové země blízko technologické hranice dávají silnější podněty k podnikatelským inovacím, zatímco společnosti v ostatních zemích většinou uplatňují strategii dohánění, která se zakládá na investicích do růstu. V rámci EU-15 je pro společnosti s rychlým růstem charakteristická nadprůměrná inovativnost, zatímco v nových členských státech jsou vstupy a výstupy inovací spíše průměrné.

4. DOPAD VÝZNAMNÝCH POLITIK EU NA KONKURENCESCHOPNOST

4.1. Udržitelná průmyslová politika

EU podporuje změnu směrem k nízkoemisní ekonomice, která bude účinně nakládat se zdroji, aby udržela Evropu v čím dál náročnějším mezinárodním prostředí konkurenceschopnou a podpořila environmentální cíle omezováním uhlíkové stopy. V zájmu dosažení těchto cílů navrhla Evropská komise v lednu 2008 řadu opatření na úrovni celého Společenství, jako jsou třetí balíček o vnitřním trhu s energií a soubor opatření v oblasti ochrany klimatu a obnovitelné energie[7], o nichž se nyní jedná v Radě a Parlamentu. Tato opatření mají dosáhnout značného snížení emisí skleníkových plynů v EU (v závislosti na mezinárodní situaci, 20 % nebo 30 % ve srovnání v úrovněmi v roce 1990) a zvýšení podílu obnovitelné energie v celkové spotřebě energií v EU na 20 % do roku 2020, aniž by byla ohrožena konkurenceschopnost EU.

Posun k nízkoemisní ekonomice představuje skutečný potenciál rostoucích trhů s produkty „přátelskými k životnímu prostředí“. Vytváří rovněž příležitosti pro konkurenceschopnost tohoto odvětví na mezinárodních trzích. Evropský průmysl již dosáhl značného pokroku při zvyšování své energetické účinnosti a účinnosti využívání zdrojů a je na špici klíčových průmyslových odvětví[8]. Překážky však stále brání pronikání těchto výrobků a technologií na trh. Jedna taková překážka vzniká tím, že spotřebitelé často o existenci takových výrobků nevědí nebo je odrazuje vyšší pořizovací cena, navzdory následným dlouhodobým úsporám, které přinese.

Je dokázáno, že větší pronikání energií a produktů a technologií účinně nakládajících se zdroji s sebou nese velmi významné potenciální výhody jak pro hospodářství, tak pro životní prostředí. Aby se tento potenciál uvolnil, přijala Komise nedávno akční plán pro udržitelnou spotřebu a výrobu a udržitelnou průmyslovou politiku, který stanoví harmonizovaný, celistvý a dynamický rámec, jehož cílem je zlepšit energetickou a environmentální výkonnost výrobků[9]. Navržený rámec má vylepšit celkovou environmentální výkonnost výrobků v průběhu celého jejich životního cyklu, podporovat a podněcovat poptávku po lepších výrobcích a technologiích a pomáhat spotřebitelům lépe se rozhodovat díky soudržnějšímu a zjednodušenému označování. Měl by tak přispět k posílení konkurenceschopnosti EU.

---

7 KOM(2008) 30 v konečném znění, KOM(2008) 13 v konečném znění, KOM(2008) 16 v konečném znění, KOM(2008) 17 v konečném znění, KOM(2008) 18 v konečném znění a KOM(2008) 19 v konečném znění.

8 Jde zejména o větrnou energii; v tomto odvětví mají společnosti z EU 60% podíl na světovém trhu. Dalším příkladem je solární energie.

9 KOM(2008) 397.

4.2. Sociální odpovědnost podniků

Komise při opětovném zavádění Lisabonské strategie v roce 2005 uvedla, že sociální odpovědnost podniků (CSR)[10] „může výrazně přispět k udržitelnému rozvoji a zároveň podpořit inovační potenciál Evropy i její konkurenceschopnost“[11]. Význam CRS nelze náležitě docenit, a to v neposlední řadě ve světle stávající finanční krize, která ukázala, že sociálně odpovědní podnikatelé a generální ředitelé jsou pro prosperitu našich společností nesmírně důležití.

CRS má pozitivní vliv na konkurenceschopnost firem

Celkový přehled působení CSR na šest různých činitelů konkurenceschopnosti na úrovni společností – strukturu nákladů, lidské zdroje, perspektivu zákazníka, inovace, rizikové řízení a řízení dobré pověsti a finanční výsledky – ukazuje, že může mít pozitivní vliv na konkurenceschopnost. Zdá se, že nejsilnější důkaz pozitivního dopadu CSR na konkurenceschopnost se nachází v oblasti lidských zdrojů, řízení rizik a řízení dobré pověsti a inovací. Dobrá pověst společnosti, pokud jde o CSR, je čím dál více důležitá v souvislosti s šancí uspět při náboru zaměstnanců na vysoce konkurenceschopných trzích práce.

Důkazy naznačují významný pozitivní vztah mezi CSR a konkurenceschopností prostřednictvím řízení lidských zdrojů, ačkoli mohou v případě některých společností doplňkové náklady související s CSR v počátku převážit nad výhodami. CSR je v mnoha společnostech základním prvkem řízení rizik a řízení dobré pověsti a je čím dál důležitější, neboť společnosti jsou vystaveny větší kontrole ze strany veřejnosti. Při řešení problémů CSR, jako je transparentnost, lidská práva a požadavky dodavatelského řetězce, z perspektivy rizikového řízení objevily některé společnosti další pozitivní vlivy CSR.

Některé aspekty CSR, jako je vytváření pracovišť přátelských k zaměstnancům, mohou posílit schopnost společnosti zavádět inovace. Pozitivní vztah mezi CSR a inovacemi je podpořen skutečností, že inovace jsou čím dál týmovější prací, a tendencí k vytváření nové hodnoty v podnikání díky inovacím, které řeší sociální problémy.

Vztah mezi CSR a konkurenceschopností se zřejmě zesiluje

Mnoho faktorů ovlivňujících ekonomické opodstatnění CSR je dynamických a mají zesilující tendenci. Jedná se například o očekávání zaměstnanců, povědomí spotřebitelů, tendence při zadávání soukromých a veřejných zakázek, povahu inovačního procesu a význam, jaký finanční trhy přikládají sociálním a environmentálním otázkám. Obchodní zájem CSR je čím dál více založen na možnostech vytváření nových hodnot, a ne pouze na ochraně hodnot prostřednictvím řízení rizik a řízení dobré pověsti.

Síla obchodního zájmu CSR jakéhokoli podniku stále závisí na jeho schopnostech být konkurenceschopný. U některých společností mohou extrémní právní požadavky související se sociálními věcmi a životním prostředí vytvářet náklady, které konkurenceschopnosti brání. Pro čím dál vyšší počet podniků v rostoucím počtu průmyslových odvětví se však CSR stává

---

[10] CSR představuje koncept, který slouží obchodním společnostem za základ dobrovolné integrace sociálních záležitostí a otázek životního prostředí do obchodních operací a vzájemných vztahů se zúčastněnými subjekty.

[11] Sdělení pro jarní zasedání Evropské rady „Společně k růstu a zaměstnanosti. Nový začátek lisabonské strategie“, (KOM(2005) 24.

nezbytným předpokladem konkurenceschopnosti. Má-li být CSR podmínkou konkurenceschopnosti, musí se stát součástí základní podnikové strategie. Podniky, v nichž CSR zůstává na okraji zájmu a omezuje se zpravidla na funkce vztahů s veřejností, pravděpodobně promarní příležitost zvýšit konkurenceschopnost.

5. DOPADY NA POLITIKU

Letošní zpráva o konkurenceschopnosti má významné dopady na politiku: dobře navržené a provedené politiky v některých konkrétních oblastech, jako je obchod, inovace a podnikání nebo energetika, mohou přispět k posílení konkurenceschopnosti hospodářství EU.

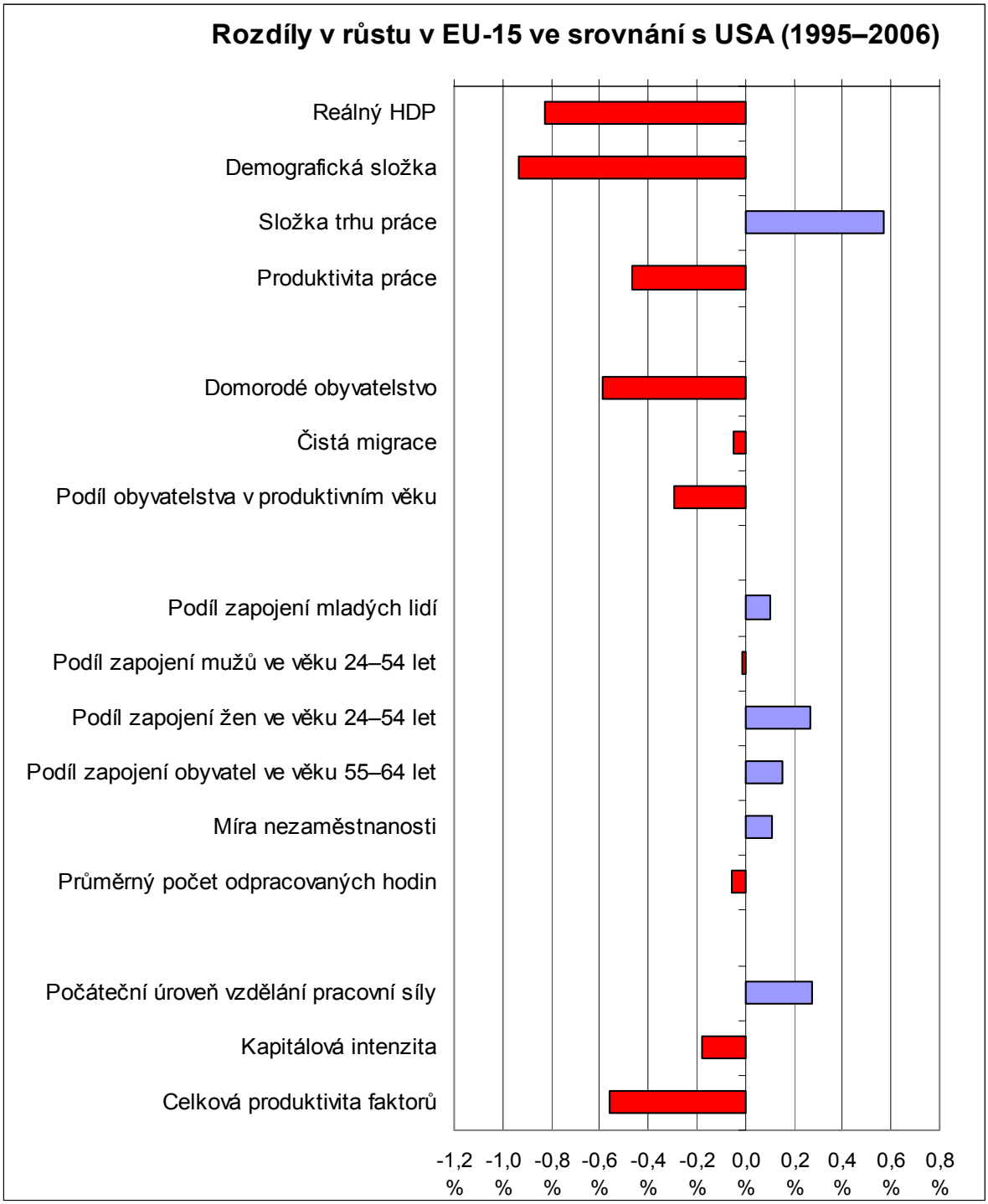
Analýza letošní zprávy ukázala, že priority a politická doporučení strategie pro růst a zaměstnanost EU na období 2008–2010 jsou i nadále velmi důležité. EU musí dále podporovat inovace, použití informačních a komunikačních technologií a hospodářskou soutěž v oblasti maloobchodu a trhu s výrobky. Pokud bude iniciativa „Small Business Act“ provedena na všech úrovních, zlepší podnikatelské prostředí a podpoří podnikání. Podnítí podnikatelské pokusy a zlepší celkové podnikatelské prostředí v EU.

Pokud jde o vnější rozměr konkurenceschopnosti, měly by se tržní strategie zaměřit na snížení nákladů za hranicemi, zejména mezinárodní spolupráci v oblasti právních předpisů a politik zaměřených na snížení necelních překážek a celních postupů. To může přispět ke značnému zvýšení produktivity hospodářství EU.

Rychlá akce v oblasti udržitelné výroby může vést k výhodě prvního tahu a může přinést značné potenciální výhody jak pro hospodářství, tak pro životní prostředí. Nedávno přijatý akční plán pro udržitelnou spotřebu a výrobu a udržitelnou průmyslovou politiku je důležitým krokem ke konkurenceschopné nízkoemisní ekonomice.

Letošní zpráva o konkurenceschopnosti rovněž poukázala na pozitivní vztah konkurenceschopnosti a sociální odpovědnosti podniků. Komise bude i nadále vydávat politické podněty a poskytovat praktickou podporu všem subjektům zapojeným do CSR.

Příloha: Analýza růstu v EU-15 ve srovnání s USA (1995–2006)



Zdroj: Mourre, G. (2008), „What Drives Income Differentials, Underutilisation of Labour and Economic Growth in Europe? A Detailed GDP Accounting Exercise“, rukopis, Free University of Brussels.