



**ČESKÉ VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V PRAZE**

**MASARYKŮV ÚSTAV VYŠŠÍCH STUDIÍ**



**DIPLOMOVÁ PRÁCE**

**Politická ekonomie současných hospodářských vztahů  
USA a EU: oblast leteckého průmyslu**

**The Political Economy of Contemporary US-EU Economic  
Relations: the Area of Aviation Industry**

**2024**

**Mariia Pozdeeva**

**Studijní program:** Projektové řízení inovací

**Vedoucí práce:** Mgr. Vít Klepárník, Ph.D.

## I. OSOBNÍ A STUDIJNÍ ÚDAJE

Příjmení: **Pozdeeva** Jméno: **Mariia** Osobní číslo: **509726**  
Fakulta/ústav: **Masarykův ústav vyšších studií**  
Zadávací katedra/ústav: **Institut veřejné správy a regionálních studií**  
Studijní program: **Projektové řízení inovací**

## II. ÚDAJE K DIPLOMOVÉ PRÁCI

Název diplomové práce:

**Politická ekonomie současných hospodářských vztahů USA a EU: oblast leteckého průmyslu**

Název diplomové práce anglicky:

**The Political Economy of Contemporary US-EU Economic Relations: the Area of Aviation Industry**

Pokyny pro vypracování:

Téma americko-evropských obchodních vztahů se stále profiluje jako jeden z ústředních hybatelů světového ekonomického a geoeconomického vývoje. Práce si klade za cíl prokázat možnosti i limity rozvoje vztahů mezi EU a Spojenými státy na příkladu spolupráce i konkurence obou hráčů v oblasti leteckého průmyslu a inovací v této technologické oblasti.

Seznam doporučené literatury:

Richard Baldwin a Charles Wyplosz (eds.), The Economics of European Integration. London: McGraw-Hill Inc., 2015, 5th ed.  
Philip K. Lawrence, David W. Thornton, Deep Stall. The Turbulent Story of Boeing Commercial Airplanes. London: Routledge, 2017.  
Philip K. Lawrence, Derek Braddon, Aerospace Strategic Trade: How the US Subsidizes the Large Commercial Aircraft Industry. London: Routledge, 2001.  
Sören Eriksson, Harm-Jan Steenhuis (eds.), The Global Commercial Aviation Industry. London: Routledge, 2015.

Jméno a pracoviště vedoucí(ho) diplomové práce:

**Mgr. Vít Klepárník, Ph.D. Masarykův ústav vyšších studií ČVUT v Praze**

Jméno a pracoviště druhé(ho) vedoucí(ho) nebo konzultanta(ky) diplomové práce:

Datum zadání diplomové práce: **09.12.2022**

Termín odevzdání diplomové práce: **04.01.2024**

Platnost zadání diplomové práce: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Mgr. Vít Klepárník, Ph.D.  
podpis vedoucí(ho) práce

\_\_\_\_\_  
doc. Ing. arch. Vladimíra Šilhánková, Ph.D.  
podpis vedoucí(ho) ústavu/katedry

\_\_\_\_\_  
prof. PhDr. Vladimíra Dvořáková, CSc.  
podpis děkana(ky)

## III. PŘEVZETÍ ZADÁNÍ

Diplomantka bere na vědomí, že je povinna vypracovat diplomovou práci samostatně, bez cizí pomoci, s výjimkou poskytnutých konzultací. Seznam použité literatury, jiných pramenů a jmen konzultantů je třeba uvést v diplomové práci.

\_\_\_\_\_  
Datum převzetí zadání

\_\_\_\_\_  
Podpis studentky

Pozdeeva Mariia. Politická ekonomie současných hospodářských vztahů USA a EU: oblast leteckého průmyslu. Praha: ČVUT2024. Diplomová práce. České vysoké učení technické v Praze, Masarykův ústav vyšších studií.



**MASARYKŮV ÚSTAV  
VYŠŠÍCH STUDIÍ  
ČVUT V PRAZE**

## Prohlášení

Prohlašuji, že jsem svou diplomovou práci vypracovala samostatně. Dále prohlašuji, že jsem všechny použité zdroje správně a úplně citovala a uvádím je v přiloženém seznamu použité literatury. Nemám závažný důvod proti zpřístupnění této závěrečné práce v souladu se zákonem č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) v platném znění.

V Praze dne: 04. 01. 2024

Podpis:

## **Poděkování**

Tímto bych ráda poděkovala vedoucí mé diplomové práce panu Mgr. Vítu Klepárníkovi, Ph.D. za všestrannou pomoc, množství cenných a inspirativních rad, podnětů, doporučení, připomínek a zároveň za velkou trpělivost s obdivuhodnou ochotou při konzultacích poskytnutých ke zpracování této práce.

## **Abstrakt**

Tato diplomová práce se zabývá zkoumáním současných politiko-ekonomických vztahu USA a EU v oblasti leteckého průmyslu. V historicko-koncepční části popsána historie politiko-ekonomických vztahu mezi USA a EU. V první kapitole popsána ekonomická, politická a obchodní interakce během 20.století. Vzájemně kooperace a nesouhlasy během řešení společných cílů v ekonomickém sektoru. Kapitola dva se skládá ze současných vztahu USA a EU v období od 1990 do 2010. Zahrnuje ekonomické a politické oblasti kooperace, obchodní a investiční spolupráce. Probrané taky přepážky a problémy vytváření společného obchodu. Dal se pokračuje do rozebrání oblasti high-tech USA a EU. Analytická část se skládá ze historie, srovnávací analýzy a rozebrání konfliktu mezi společností Boeing a Airbus.

## **Klíčová slova**

USA, EU, Evropa, politicko-ekonomické vztahy, mezinárodní obchod, mezinárodní politická ekonomie, interakce, investice, transatlantický obchod.

## **Abstract**

This thesis examines the current political-economic relations between the USA and the EU in the field of the aviation industry. In the historical-conceptual part, the history of political-economic relations between the USA and the EU is described. The first chapter describes the economic, political and trade interaction during the 20th century. Mutual cooperation and disagreements during the solution of common goals in the economic sector. Chapter two consists of current US-EU relations from 1990 to 2010. It covers economic and political areas of cooperation, trade and investment cooperation. Counters and problems of creating a joint store were also discussed. Dal continued to dissect the high-tech areas of the USA and the EU. The analytical part consists of history, comparative analysis and analysis of the conflict between Boeing and Airbus.

## **Keywords**

USA, EU, Europe, political-economic relations, international trade, international political economy, interaction, investment, transatlantic trade.

# Obsah

Úvod .....	6
1 Historie politiko-ekonomických vztahů USA a EU .....	7
1.1 Hlavní mechanismy interakce mezi USA a EU v politické a ekonomické oblasti	7
1.2 Rostoucí vzájemná ekonomická závislost a nevyhnutelné napětí	10
1.3 Vztahy na geoekonomické aréně	15
2 Současné politiko-ekonomické vztahy USA a EU 2000-2023 .....	17
2.1 Stav a struktura obchodu USA a EU	17
2.2 Dynamika obchodu USA se zeměmi EU	19
2.3 Investiční spolupráce	26
2.3.1 Investiční spolupráce podle sektorů	27
2.3.2 Přímé zahraniční investice v systému americko-evropské spolupráce: hlavní trendy	29
3 High tech .....	36
3.1 Dynamika trhu high-tech	36
3.2 Výroba high-tech produktů v Evropské unii	38
3.3 Americký trh špičkových technologií	41
4 Postavení Boeingu a Airbusu v globálním civilním letectví: srovnávací analýza .....	43
4.1 Krátká historie společnosti Boeing	43
4.2 Krátká historie společnosti Airbus	43
4.3 Obecné srovnání Boeingu a Airbusu bez modelů letadel	43
4.4 Postavení Boeingu a Airbusu srovnávací analýza	45
4.4.1 Aktuální trendy Boeing a Airbus	45
4.4.2 Faktory konkurence mezi Boeingem a Airbusem	46
4.4.3 Údaje o Boeingu a Airbusu na konci roku 2020	49
5 Mezinárodní soutěž v civilním letectví: Boeing vs Airbus ve WTO .....	50
5.1.1 Historie konfliktu	50
5.1.2 Sporná opatření	51
5.1.3 Chronologie konfliktu: hlavní události	52
5.1.4 Další spory ve WTO na podporu leteckého průmyslu	53
Závěr .....	55
Seznam použité literatury .....	56
Seznam obrázků .....	59
Seznam tabulek .....	60



# Úvod

EU je spolu se Spojenými státy americkými a Japonskem jedním ze tří hlavních a nejrozvinutějších center moderního světa. Historie ekonomických a politických vztahů mezi EU a USA má dlouhou historii.

EU je jedním z nejdůležitějších ekonomických partnerů USA. Obchodní a ekonomické vztahy USA se západní Evropou nejsou jednoduché. Hlavním dráždidlem jsou podle Washingtonu nadměrně vysoké protekcionistické bariéry v EU, především netarifního charakteru, které brání nárůstu amerických dodávek na tento trh. Výsledkem je, že podíl všech západoevropských zemí na celkovém exportu USA je jen asi 22 % a postupně se snižuje. existující na počátku 90. let. Kladná obchodní bilance s tímto regionem pro Spojené státy byla nahrazena stále rostoucím pasivem, které v roce 1998 dosáhlo 20 miliard dolarů.

V polovině ledna 2002 rozhodl odvolací soud WTO ve prospěch Evropské unie ve sporu mezi EU a USA o zahraniční prodejní korporace. Podle rozhodnutí jsou daňové úlevy udělené americkým společnostem podle zákona o vyloučení extraterritoriálních příjmů, přijatého v roce 2000 namísto zákona o zahraničních obchodních korporacích, nezákonnými „skrytými“ dotacemi. Evropská unie podala stížnost u WTO na výše uvedený zákon již v roce 1998. Od té doby se obě strany pokoušely problém vyřešit. To však nevedlo k vyřešení konfliktu.

Světová obchodní organizace podpořila protest Evropské unie a aktuálně počítá škody, které byly zemím EU způsobeny v důsledku zákona, podle kterého americké korporace dostávaly exportní dotace.

V oblasti mezinárodních vztahů se jednotlivé státy EU již nemohly spokojit s pevnými zárukami postavení mocností střední úrovně, jejichž váhu ve světě do značné míry zajišťoval jejich „celoevropský administrativní zdroj“. Počátkem nového století bylo po sjednocené Evropě požadováno, aby se stala velmocí schopnou konkurovat za rovných podmínek Spojeným státům a zároveň poskytnout jednotlivým členským zemím status „paní moře“. Evropští lídři přitom nepočítali s tím, že než se Evropa stane globální supervmocí, musí se nejprve stát mocností v tradičním slova smyslu, jediným státem – se společnou armádou, policií a vládou.

Vedoucí představitelé EU dodržují globální interpretaci svých zahraničněpolitických zájmů a zdůrazňují, že v éře transnacionalizace mohou geograficky vzdálené hrozby vyvolávat nemenší obavy než ty, které přicházejí z blízkých regionů. Jaderné problémy Severní Koreje a jižní Asie, bezpečnost na Blízkém východě, situace v Afghánistánu, Rovníkové Africe, poválečná rekonstrukce a demokratické reformy v balkánských a východoevropských státech zdaleka nejsou úplným výčtem mezinárodních problémů. která je přímo zapojena do EU jako jediný subjekt.

Jak ve své zahraniční politice, tak v hodnocení globálních hrozeb má EU blízko ke Spojeným státům americkým. Zvláštnosti politické povahy Evropské unie, její jedinečná geopolitická specifika a zvláštnosti ekonomických aspirací však určují značné rozdíly mezi mezinárodními strategiemi Bruselu a Washingtonu. Evropská unie rozvíjí svůj vlastní styl vedení ve světové politice – zdrženlivější a nenápadnější, ale z dlouhodobého hlediska možná schopný být stejně efektivní jako ten americký

# 1 Historie politiko-ekonomických vztahů USA a EU

## 1.1 Hlavní mechanismy interakce mezi USA a EU v politické a ekonomické oblasti

Z ideologického, politického, organizačního a právního hlediska byly vztahy mezi USA a EU formalizovány až v roce 1990 po podpisu Transatlantické deklarace. Strany se dohodly na pravidelných politických konzultacích a setkáních na vysoké úrovni. Kromě toho partneři vyjádřili svůj záměr rozvíjet spolupráci v oblasti ekonomiky, vzdělávání, vědy a kultury a také spojit síly v boji proti nadnárodním výzvám – terorismu, obchodu s drogami, mezinárodnímu organizovanému zločinu, znečišťování životního prostředí, šíření zbraní jaderných, chemických a bakteriologických zbraní a raket. (Transatlantická Deklarace, 1990) Deklarace stanovila následující formáty politických konzultací:

- summity předsedy Evropské rady, předsedy Evropské komise a prezidenta Spojených států amerických (nejméně 2x ročně střídavě v USA a Evropě);
- konzultace ministrů zahraničí členských států EU a ministra zahraničí USA (periodicky na obou stranách Atlantiku);
- zvláštní (ad hoc) konzultace ministra zahraničních věcí předsednictví EU, neboli „trojky“ s ministrem zahraničí USA;
- pravidelné konzultace vedoucích generálních ředitelství Evropské komise a zástupců vlády USA na úrovni vlády.

Transatlantická deklarace z roku 1990 uvedla jako obecné politické a ekonomické cíle partnerství:

- zachování demokracie, zajištění právního státu, dodržování lidských práv a svobod jednotlivce, sociální pokrok a prosperita na celém světě;
- udržování míru a zajišťování mezinárodní bezpečnosti v rámci spolupráce s jinými státy, včetně účasti na řešení konfliktů, posilování role OSN a dalších mezinárodních organizací;
- provádění politiky zaměřené na posílení světové ekonomiky zajištěním jejího udržitelného růstu založeného na nízké inflaci a vysoké úrovni zaměstnanosti;
- prosazování tržních principů pro rozvoj světové ekonomiky, boj proti protekcionismu a posilování mnohostranného systému mezinárodního obchodu na základě zvyšování jeho otevřenosti;
- pomoc rozvojovým zemím v jejich úsilí o provádění politických a ekonomických reforem;
- podpora států střední a východní Evropy (CEE), které si zvolily cestu politických a ekonomických reforem, včetně jejich účasti v multilaterálních finančních a obchodních organizacích.

Ve skutečnosti bylo hlavním cílem Transatlantické deklarace upevnit úsilí Spojených států a západní Evropy o konsolidaci prvních výsledků rozpadu Varšavské smlouvy, změny politických režimů ve střední a východní Evropě. (Transatlantická Deklarace, 1990)

Novým milníkem ve vývoji institucionálních základů vztahů mezi USA a EU se stal Madridský summit v roce 1995, po kterém byla schválena Nová transatlantická agenda (NTA), která definovala čtyři hlavní cíle spolupráce:

1. zajištění míru a stability, zachování demokracie a řešení rozvojových problémů na celém světě;
2. hledání odpovědí na globální výzvy;
3. stimulace rozšiřování světového obchodu a posilování transatlantických hospodářských vztahů;
4. rozšíření kanálů transatlantické interakce po linii kultury, vzdělávání, vědy, veřejné diplomacie a dalších humanitárních aspektů (stavba mostů přes Atlantik – politika budování mostů). (NTA)

Pro dosažení cílů NTA strany vypracovaly soubor opatření pro každou z výše uvedených oblastí spolupráce ve formě Společného akčního plánu EU-USA (Joint EU - US Action Plan).

Další významnou etapou rozvoje transatlantické spolupráce byl londýnský summit konaný v květnu 1998, během kterého se strany dohodly na prohloubení vztahů v obchodně ekonomické oblasti. Jeho hlavním výsledkem bylo podepsání Transatlantického hospodářského partnerství (TEP, 1998), která pokrývá oblast bilaterálních a multilaterálních obchodních vztahů, včetně otázek liberalizace mezinárodního obchodu v rámci WTO. Kromě toho bylo rozhodnuto o rozšíření kontaktů na nevládní a parlamentní úrovni formou stálých struktur dialogu: Transatlantický obchodní dialog (TABD), Transatlantický spotřebitelský dialog (TACD), Transatlantická politická konzultační síť (Transatlantic Policy Network - TPN).

Zajišťuje výměnu názorů a konzultace na úrovni poslanců, zástupců velkých firem a odborníků z předních "myslících" korporací. Transatlantický dialog o životním prostředí (TAED) a Transatlantický dialog zástupců nejvyšších zákonodárných orgánů (Transatlantický dialog zákonodárců - TALD).

Nové struktury dialogu umožnily zapojit do diskuse o problémech transatlantické spolupráce poslance parlamentu, zástupce podniků, odborníky z nevládních organizací a vytvořit transatlantickou lobby.

S posilováním geoekonomické pozice západní Evropy a jejím rostoucím soustředěním se kolem EHS (od podzimu 1993 – Evropské unie) se Amerika stávala stále důležitějším ekonomickým a politickým partnerem, a to nejen v konfrontaci se sovětským blokem, ale i ve snaze zmírnit některé globální problémy. Již v roce 1958 se USA a EHS dohodly na spolupráci s cílem zajistit využívání jaderné energie pouze pro mírové účely, od roku 1974 začaly spolupracovat při ochraně životního prostředí, od roku 1979 - v otázkách ochrany zdraví a bezpečnosti pracovníků v zaměstnání, od roku 1984 - v oboru rybářství atd. Na konci 80. let se však vyvinula nová geopolitická a geoekonomická situace, která změnila obvyklý vztah mezi Starým a Novým světem. V důsledku rozpadu „socialistického společenství“, jeho vojenské složky – Organizace Varšavské smlouvy, a nakonec rozpadu Sovětského svazu, se hlavním faktorem politického shromáždění Západu kolem Spojených států stalo minulosť a americký „jaderný deštník“, který pokrýval západní Evropu, do značné míry ztratil svůj význam. V tomto novém prostředí se Evropané, stejně jako Japonci, přestali cítit jako mladší partneři Spojených států a začali prosazovat nezávislejší hospodářskou politiku, hájící své vlastní zájmy v boji o trhy, oblasti investic a zdroje surovin. . Zejména Evropská unie začala narychlo „připisovat“ ekonomický a zároveň vojensko-strategický

prostor střední a východní Evropy o rozloze 1089 tisíc metrů čtverečních. km s populací 104 milionů lidí. Na obzoru se rýsoval ještě mocnější obchodní a ekonomický blok, pokrývající většinu kontinentu a provádějící společnou zahraniční hospodářskou politiku. (Maddison, A. 1989)

Washington byl vážně znepokojen. V roce 1990 jako protiváhu nadcházejícímu západoevropskému bloku předložil prezident George W. Bush myšlenku hospodářské spolupráce celé západní polokoule a W. Clinton koncem roku 1994 na summitu 34 států Tato polokoule zahájila do roku 2005 proces přípravy dohody o vytvoření Panamerického sdružení volného obchodu (Free Trade Association Americas). Washington zároveň považoval za dobré posunout vztahy s EU na novou úroveň: EU získala status privilegovaného partnera.

V roce 1990 strany přišly s „Transatlantickou deklarací“, která stanovila zásady průběžné konzultace a spolupráce mezi EU a USA. (Transatlantic Agenda)

O pět let později nám nashromážděné zkušenosti z jejich interakce umožnily udělat další krok. V roce 1995 byla vypracována „Nová transatlantická agenda“ a podrobný „Akční plán“. Washington a Brusel se v těchto dokumentech bez falešné skromnosti prohlásily za hlavní garanty míru, stability a blahobytu nejen pro sebe, ale pro celé lidstvo. „Transatlantické partnerství je již více než padesát let hnací silou míru a prosperity nejen pro nás, ale pro celý svět. Společně jsme pomohli oponentům proměnit se ve spojence, diktatury v demokracie. Společně jsme vytvořili instituce a modely spolupráce, které nám zajistily bezpečnost a ekonomickou sílu. Toto jsou milníky.“ Upřímně řečeno, poznamenáváme, že instituce a modely transatlantické spolupráce vytvořené USA a EU nejsou jedinečné. Paralelně byly vytvořeny téměř stejné instituce a modely ve vztazích mezi EU a Kanadou. V roce 1976 uzavřeli Rámcovou dohodu o obchodní a hospodářské spolupráci, v roce 1990 vydali Transatlantickou deklaraci a v roce 1996 vypracovali Společný akční plán. Nový kvalitativní posun v jejich vzájemném působení nastal v roce 1998, kdy zahájili obchodní iniciativu EU/Kanada, zaměřenou na vzájemné uznávání diplomů a osvědčení, spolupráci v sektoru služeb, vládní zakázky, ochranu duševního vlastnictví, kulturní spolupráci a kontakty na obchodní úrovni. (Transatlantická Deklarace, 1990)

## 1.2 Rostoucí vzájemná ekonomická závislost a nevyhnutelné napětí

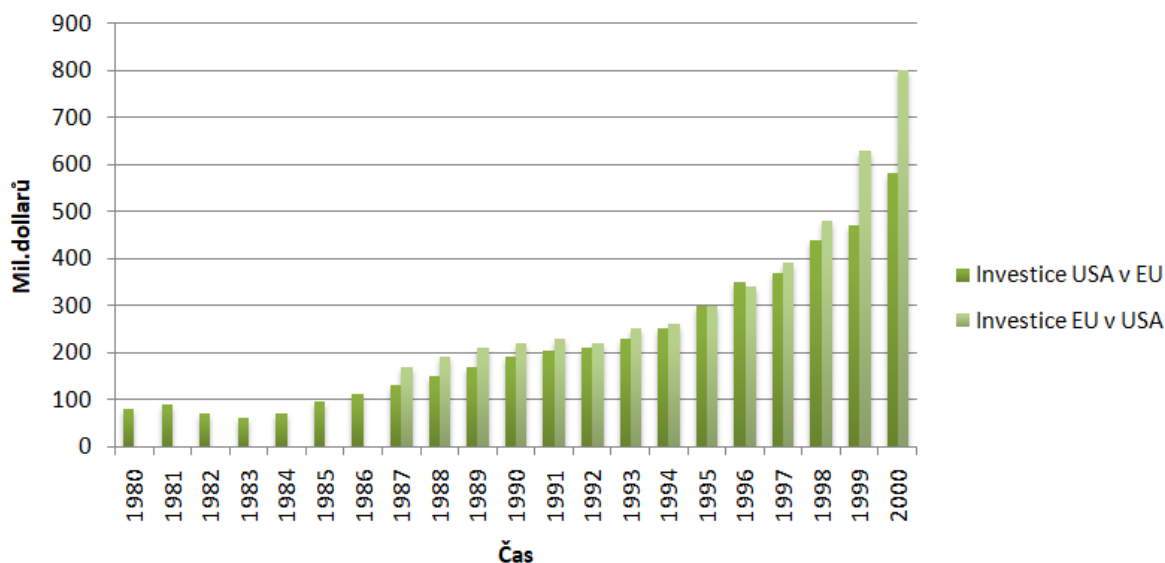
Globální výzvy, s nimiž na počátku XXI. Spojené státy a západní Evropa a především mezinárodní terorismus se střetávají a nutí je spojit své intelektuální a materiální zdroje na ochranu svých společných zájmů. Ale hlavním faktorem jejich vzájemné závislosti jsou silné transatlantické toky zboží, služeb a kapitálu. Západní Evropa je hlavním obchodním partnerem Spojených států, následuje Kanada, Mexiko, Japonsko atd. Od roku 1982 do roku 1999 vzrostl vývoz zboží z USA do EU (v běžných cenách) 3,3krát, zatímco - 3,8krát. ( U.S. global trade outlook 1995-2000)

Význam západní Evropy pro americký byznys je mnohem větší, než jak se ukazuje pouze na základě statistik zahraničního obchodu. Relativní otevřenost západoevropských trhů, vysoká životní úroveň obyvatelstva a jeho kupní síla sem lákají nejen americké exportéry zboží a služeb, ale i investory. Nutno podotknout, že tržby amerických poboček TNC v západoevropských zemích mnohonásobně převyšují objem přímého exportu USA do tohoto regionu. Například v roce 1993 zde jejich tržby činily 860 miliard dolarů, čímž se zdvojnásobil globální americký export a 7,6násobek exportu do západní Evropy. O pět let později, v roce 1998, vzrostly na 1 331 miliard dolarů, čímž překonaly tradiční export do západní Evropy 8,2krát. ( U.S. global trade outlook 1995-2000) Prodeje poboček amerických TNC ve Starém světě tvoří více než polovinu světové hodnoty těchto operací. Objem otevřeného a skrytého exportu amerického zboží do zemí západní Evropy tak v roce 1998 dosáhl téměř 1,5 bilionu. dolarů, tj. 45 % nákladů na zboží vyrobené ve stejném roce ve Spojených státech. Obdobně přepočteno, objem otevřených a skrytých dovozů západoevropského zboží do Spojených států v roce 1998 dosáhl 1 272 miliard dolarů, což představuje 38,4 % z celkové hmoty zde vyrobeného zboží. ( U.S. global trade outlook 1995-2000) Dalším důležitým kanálem jejich ekonomické interakce je obchod s komerčními službami: cestování, doprava, telekomunikace, finance, poradenství, patenty a licence, školicí služby atd. V této oblasti směny je západní Evropa pro Spojené státy ještě důležitější. než ve sféře obchodu s komoditami. V roce 1999 představoval Starý svět 38 % celosvětového vývozu komerčních služeb v USA a 41 % jejich dovozu. Od roku 1986 do roku 1999 se jejich vývoz ze Spojených států do západní Evropy zvýšil (v běžných cenách) 3,9krát: z 24,9 miliardy USD na 96,2 miliardy USD, zatímco jejich dovoz služeb odtud se ztrojnásobil: z 24,1 miliardy USD na 72,1 miliardy USD. ( U.S. global trade outlook 1995-2000)

Jde však pouze o přímý přeshraniční obchod. Mnohem větší objemy služeb jsou exportovány skrytou formou, formou prodeje zahraničních poboček amerických a západoevropských TNC. Například v roce 1998 americké pobočky v západní Evropě poskytly místním kupujícím různé služby v hodnotě 186,7 miliardy dolarů – dvojnásobek přímého exportu. A to činilo 60 % z celkového objemu služeb poskytovaných pobočkami amerických TNC po celém světě.

Západoevropské nadnárodní korporace zase ve stejném roce poskytly americkým fyzickým a právnickým osobám různé služby v hodnotě 158,3 miliard dolarů – 2,2krát více než ve formě jejich přímého exportu. To představovalo 62 % celkových služeb poskytovaných Američanům všemi zahraničními TNC. ( U.S. global trade outlook 1995-2000)

## Akumulované přímé investice USA v EU a stejné investice EU v USA v letech 1980–1999



Obrázek 1. Akumulované přímé investice USA v EU a stejné investice EU v USA v letech 1980–1999 (miliardy dolarů).

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://ec.europa.eu/eurostat>.

Obrovskou roli samozřejmě hrají protiinvestice produktivního kapitálu (viz obr. 1). Od poloviny 80. let dochází k trvalému nárůstu přímých amerických investic do ekonomiky EU a západní Evropy jako celku: za 15 let se jejich objem zvýšil více než 5krát. Akumulované investice západoevropských nadnárodních korporací ve Spojených státech se za stejné období více než zčtyřnásobily. Přitom 41,5 % z celkového objemu přímých zahraničních investic amerických nadnárodních společností bylo investováno v zemích EU a podíl EU na celkovém objemu přímých investic v USA v roce 1999 dosáhl 63,5 %. 56 % všech zahraničních investic Evropské unie je soustředěno v USA. (Pro srovnání: japonské nadnárodní korporace investovaly asi 23 % svých zahraničních investic do ekonomiky USA a pouze 10 % těchto investic amerických nadnárodních korporací je v Japonsku). (Eurostat)

Díky tak intenzivním obchodním a investičním vazbám dosáhly národní ekonomiky západoevropských zemí a ekonomika USA tak vysokého stupně vzájemné závislosti, že hospodářský útlum v Evropě výrazně snižuje tón podnikatelské aktivity ve Spojených státech a jakákoli „nevolnost“ „americké ekonomiky výrazně zhoršuje situaci v západní Evropě. Za takových podmínek se překážky v cestě komoditních nebo finančních toků mezi nimi nebo hmatatelná změna rovnováhy těchto toků stávají stále nebezpečnějším faktorem destabilizace ekonomiky na obou stranách Atlantiku. EU i USA mají proto zájem na minimalizaci takových zásahů a vytvoření co nejlepších podmínek pro udržení a prohloubení transatlantických obchodních vazeb. (Peterson, J. 2016)

Tato vzájemná závislost však neznamená, že se jejich zájmy zcela shodují. Jako strategickí hospodářští spojenci zůstávají konkurenty nejen na světovém trhu, ale i na trzích ostatních. Mezi USA a EU se proto čas od času rozhoří docela vážné konflikty, které někdy přerostou v obchodní války. Uskutečnily se před uzavřením dohod o Transatlantickém partnerství i po něm. V roce 1993

tak EU zavedla režim kvót na dovoz banánů, což se nelíbilo vývozcům těchto plodů ze Spojených států, Mexika, Ekvádoru a dalších latinskoamerických zemí. V roce 1994 jim Brusel vyšel vstříc a revidoval dovozní kvóty pro banány z Ekvádoru a dalších velkých producentů. Washington byl ale stále nespokojený a v prosinci 1999 oznámil zavedení obchodních sankcí proti EU. Na některé druhy válcované oceli, celulózných a papírových výrobků, cukrovinek, textilu a dalšího zboží bylo uvaleno prohibitivní 100% clo, což západoevropským exportérům přineslo roční ztrátu přes 600 milionů dolarů. Obě strany se opakovaně odvolávaly na WTO jako na arbitrážní soud, který častěji podporoval postoj EU než USA. Tento vleklý konflikt skončil až počátkem roku 2001, kdy Evropská unie souhlasila s reformou režimu dovozu banánů a přechodem od kvót k čistě celní regulaci do pěti let. (Hamilton, D. S., & Quinlan, J. P. 2011)

Přesto je banánová epopej retro obchodní válkou. Obvyklá celní a množstevní omezení dovozu byla v posledních letech zatlačena do pozadí sofistikovnějšími opatřeními: technickými normami, předpisy na ochranu životního prostředí, předpisy na ochranu zdraví spotřebitelů a dalšími neviditelnými obchodními překážkami. Jedním z příkladů je zákaz dovozu masa obsahujícího růstové hormony do zemí EU zavedený na začátku roku 1998. Spojené státy se proti tomuto rozhodnutí odvolaly k WTO, ale bez čekání na verdikt uvalily na podzim roku 1998 sankce proti řadě zboží dováženého ze zemí EU. Brusel pohrozil odvetnými opatřeními, a když v dubnu 1999 vyšetření potvrdilo, že 20 % vzorků masa vyváženého Američany obsahuje nejen růstové hormony, ale i další hormony zakázané pro použití v samotných Spojených státech, zavedl úplné embargo na americké hovězí maso. EU byla zároveň připravena kompenzovat ztráty americké strany. Rozzlobený Washington však reagoval zákazem dovozu masa a masných výrobků, sýrů, cukrovinek atd. z Evropské unie. Když se tak strany dostaly do slepé uličky, začaly u jednacího stolu hledat kompromis. (Hamilton, D. S., & Quinlan, J. P. 2011)

Sotva se tento konflikt vyřešil, vznikl počátkem roku 1999 nový, tentokrát v oblasti letecké dopravy. Faktem je, že aktualizovaná mezinárodní environmentální norma „ICAO-3“ zvýšila laťku požadavků na hladinu hluku leteckých motorů. Aby tento nový standard splnily, vybavily americké letecké společnosti 1800 svých letadel hushkity. Tato úprava však oproti novým letadlům splňujícím normu ICAO-3 zvyšuje spotřebu paliva 1,5krát, a proto produkuje o 30 % více oxidu uhličitého, což vytváří skleníkový efekt. Jakmile Brusel oznámil svůj záměr zavést tento nový mezinárodní ekologický standard na území EU, Washington okamžitě zakázal lety evropských nadzvukových letadel Concorde do New Yorku. V květnu 2000 EU skutečně zavedla tento standard, což vedlo k nové aréně konfrontace s USA. (Hamilton, D. S., & Quinlan, J. P. 2011)

Tyto a podobné konflikty jsou přirozené a nevyhnutelné v kontextu rychlého vědeckého a technologického pokroku a lavinovitého vzniku nového high-tech zboží a služeb na pozadí zhoršující se ekologické situace. „V posledních několika letech se ukázalo, že nejvýznamnější obchodní překážky mezi Evropou a Amerikou jsou skryté technické překážky, které zvyšují náklady a narušují obchodní vztahy,“ řekl v dubnu 1999 Leon Britten, tehdejší místopředseda Evropské komise.

Do určité míry to svědčí o našem úspěchu při odstraňování takových viditelných překážek, jako jsou cla, dotace a další netarifní překážky. Zdá se, že naše budoucí potíže pramení z méně hmatatelných, složitých a politicky citlivých problémů, jako jsou genetické modifikace, potravinová bezpečnost, ochrana soukromí, ochrana spotřebitele a životního prostředí. Toto nejsou základy starých učebnic obchodování: vstupujeme do nové éry obchodní politiky tažené

akcelerací technologických inovací a mnohem větší otevřeností našich trhů. Jedná se o oblasti veřejného pořádku, kde jsou orgány každé z obou stran povinny přijmout pravidla na ochranu zdraví a bezpečnosti. A samozřejmě v takových oblastech musí demokratické vlády na obou stranách Atlantiku reagovat na politické požadavky a nálady svých voličů, které se ne vždy shodují. (Britten, L. 1999)

To ukazuje, jak rozmanité a složité jsou skryté překážky transatlantického obchodu a investic. A to je jen malá část takových bariér, které se vytvořily pod vlivem faktorů, o kterých hovořil L. Britten. Neustále se množí, jak se objevují nové produkty a služby. V těchto a mnoha dalších konfliktních situacích se EU opakovaně odvolala k soudu WTO a ve většině případů bylo jejím žádostem vyhověno.

Obě strany si udržují prestiž WTO a podléhají rozhodnutí soudu této organizace. Pravidla dohodnutá v rámci WTO jsou však jakoby společným jmenovatelem zájmů mnoha různých zemí, v nichž nelze zohledňovat specifické problémy nejvyspělejších obchodních partnerů – USA a EU. Proto se již v polovině 90. let na obou stranách Atlantiku zrodila myšlenka Transatlantické zóny volného obchodu (TAFTA). (Britten, L. 1999)

Na začátku roku 1998 Leon Britten převzal iniciativu k vytvoření nového transatlantického tržního prostoru. Návrh Evropské komise pro takový prostor požadoval do roku 2010 odstranění všech dovozních cel na vyrobené zboží na základě doložky nejvyšších výhod, což by povzbudilo ostatní obchodní partnery, aby učinili totéž. Měla zahájit jednání o vytvoření zóny volného obchodu se službami, dosáhnout pokročilejší liberalizace sféry státních zakázek, duševního vlastnictví a přímých zahraničních investic oproti pravidlům WTO a dále sblížení technických norem. Podle expertních odhadů by realizace tohoto projektu mohla přinést zemím EU roční zisk cca 120-150 miliard ECU (více než 1 % jejich celkového HDP). V březnu 1998 předložila Evropská komise tento návrh Radě ministrů EU. (European Union: Facts and Comments 1998)

Na obou stranách Atlantiku však existují sociálně a politicky citlivá odvětví ekonomiky, která nejsou ani USA, ani EU připraveny otevřít volné konkurenci. Pro západní Evropu je to zemědělství a textilní průmysl, pro Spojené státy ocelářský, letecký a obranný průmysl. Každý z transatlantických partnerů má tedy za sebou příliš mnoho nashromážděných tradic v ekonomice, sociální sféře a masové psychologii, než aby je bylo možné v historicky krátkém období přivést ke společnému jmenovateli. To trvá desítky let. Proto se projekt TAFTA ukázal jako mrtvý.

Francie, která má velký zemědělsko-průmyslový sektor, se zdála příliš radikální. Washington zase považoval vytvoření TAFTA za předčasné a zároveň zdůraznil, že jakákoli verze zóny volného obchodu nemůže být omezena pouze na liberalizaci obchodu s průmyslovým zbožím a službami a musí zahrnovat svobodu obchodu se zemědělským zbožím a audiovizuální produkty.

Proto bylo na londýnském summitu USA-EU v květnu 1998 rozhodnuto namísto projektu L. Brittena vypracovat umírněnější plán Transatlantického hospodářského partnerství. Byl připraven pro příští bilaterální summit a schválen v prosinci téhož roku. Jeho působnost je omezena na některé otázky odstraňování překážek obchodu, vzájemného uznávání norem, ochrany duševního vlastnictví, otázek zdraví, biotechnologie a životního prostředí. (Britten, L. 1999)

V tomto směru bylo učiněno několik kroků. V květnu 1998 byla na londýnském summitu uzavřena „Dohoda o vzájemném uznávání“, která se týkala technických norem pro řadu konkrétních produktů: telekomunikační zařízení, léky, lékařské vybavení, elektrická bezpečnostní zařízení atd.



V červnu téhož roku podepsaly USA a EU „Dohodu o uplatňování zásad pozitivního chování“, která umožňuje straně postižené nekalou soutěží požadovat určitou kompenzaci (nejen finanční) od opačné strany. Pravda, nevztahuje se na škody z fúzí podniků a poskytování dotací.

V červnu 1999 na transatlantickém summitu v Bonnu navrhla EU vytvoření společného systému „včasného varování“ pro potenciální konflikty v bilaterálním obchodu. V červenci byla uzavřena „Dohoda o dodržování veterinárních předpisů“ s cílem usnadnit obchod s živými zvířaty a živočišnými produkty. V říjnu Evropská komise podepsala dohodu s americkým Národním institutem pro standardy a technologie o spolupráci v oblasti metrologie a norem. Na lisabonském summitu v květnu 2000 bylo schváleno „Biotechnologické poradní fórum“, složené z nezávislých odborníků a určené ke zlepšení vzájemného porozumění v této oblasti. Na stejném jednání se podařilo dosáhnout dohody o přijetí amerického systému „bezpečných přístavů“, který zvyšuje úroveň ochrany soukromých informací v evropských databázích. Ibarra-Caton, M. (2010)

Jedním z nejdůležitějších transatlantických mostů je Transatlantický obchodní dialog, který byl zahájen v listopadu 1995. Každý rok se na tomto fóru schází přes tisíc soukromých podnikatelů, vysoce postavených úředníků z americké administrativy a Evropské komise. Během těchto 2–3denních konferencí se na četných průlomových zasedáních vypracovávají doporučení z obchodních kruhů, která pak pomáhají politikům na summitech USA-EU činit příslušná rozhodnutí. Paralelně od listopadu 1996 funguje Transatlantická iniciativa pro malé podniky, v jejímž rámci zástupci malých a středních podniků diskutují o problémech navazování vazeb mezi ekonomickými subjekty této úrovně, prosazují vytváření aliancí mezi nimi, atd.

Druhou rovinou těchto „mostů“ je pravidelná výměna názorů mezi poslanci EP a členy Kongresu USA o legislativní pomoci transatlantickému partnerství. Na programu takových diskusí jsou například problémy rozšiřování EU, důsledky zavedení eura, způsoby obnovení demokracie na Kubě atd. Zástupci vlád, korporací, odborů a veřejných organizací Spojené státy a EU pořádají konference, kde se diskutuje o problémech mezinárodních pracovních norem, bezpečnosti na pracovišti, usnadnění návratu zdravotně postižených lidí do práce atd. Ibarra-Caton, M. (2010)

V roce 1998 vstoupila v platnost „Dohoda o vědě a technice“. Otevřela vyhlídky pro transatlantickou vědeckou a technologickou spolupráci v širokém spektru problémů, zejména těch, kde hrají vedoucí roli vědci ze Spojených států a západní Evropy: v oblasti ekologie, zemědělství, informatiky, medicíny atd. současně se rozvíjí spolupráce v oblasti vzdělávání a průmyslového výcviku, organizují se studentské výměny atd. Konečně jsou svolávány transatlantické konference běžných občanů za účelem výměny názorů na problémy elektronických informací, občanské společnosti, vzdělávání, kultury, mladé generace a tak dále.

### 1.3 Vztahy na geoeconomické aréně

Zjednodušit nelze ani problém srovnání ekonomického potenciálu Spojených států a západní Evropy, zejména zemí Evropské unie. Tento problém bude jasnější, když se na něj podíváme z historické perspektivy. Především je zarážející zřejmý fakt: výhody Spojených států z hlediska hospodářského růstu se nejvíce projevily v letech první a druhé světové války, které přinesly evropské ekonomice obrovské ztráty. Nejslibnějším z uskutečněných evropských politických projektů, schopných významně posílit roli Evropy v geopolitickém procesu, je především rozhodnutí o rozšíření EU. Tento proces by samozřejmě měl být co nejvyváženější a nejopatrnější. Ale již získal nezvratný charakter a jistě se stane hmatatelným faktorem další konsolidace evropských národů. V tomto ohledu jde o následující: i přes stávající potíže jsou vztahy mezi EU a Ukrajinou stále konstruktivnější, která zaujímá jedno z klíčových míst na evropském kontinentu a upřímně se snaží přispívat k rozvoji společné evropské integrace, formování Velké Evropy jako integrální geopolitické entity. (World Economic Outlook 2000)

Dnes je Evropská unie jednou z nejmocnějších integračních zón na světě. EU sdružuje země s populací 370 milionů lidí, její ekonomický potenciál je téměř stejný a v některých oblastech převyšuje ekonomický potenciál Spojených států. Je určeno následujícími parametry: HDP - asi 10 bilionů dolarů, 22 % světové průmyslové produkce. EU neustále postupuje vpřed. To se týká především sociální politiky, kde principy sociálně tržní hospodářské politiky zavedené v poválečných letech v Německu jedním z nejznámějších západních ekonomů, kancléřem L. Erhardem, jsou nejen zachovány, ale také prohloubil.

V roce 1989 byla schválena Charta základních sociálních práv pracovníků Společenství. Dalším krokem k vypracování základních principů společné sociální politiky bylo v roce 1993 přijetí zákona Bílá kniha „Růst konkurenceschopnosti a zaměstnanosti: úvahy pro Unii“. Na maastrichtském summitu v roce 1992 byla sociální politika vyčleněna jako nezávislá oblast činnosti EU a v roce 1997 se odpovídající protokol stal nedílnou součástí Amsterodamské smlouvy o Evropské unii. (World Economic Outlook 2000)

Západoevropský model ekonomiky se také vyznačuje vyšší mírou otevřenosti ve srovnání se Spojenými státy. Téměř celou svou historii byly USA zemí vysokých protekcionistických cel. To platí zejména pro 20. léta 20. století a také poválečné období, kdy se řešila otázka stimulace domácího trhu. Nyní je EU nesporným lídrem ve světovém obchodu, poskytuje téměř 40 % světového vývozu, zatímco USA - méně než 12,3 % (v roce 1948 - 22 %). (World Economic Outlook 2000)

Země EU zaujímají dominantní postavení ve vývozu kapitálu, jsou vlastně určujícím investičním centrem světové ekonomiky. Pokud v roce 1967. Spojené státy poskytly 50,4 % přímých světových investic, v roce 1999 pouze jedna země v Evropě - Spojené království - investovala více než američtí investoři. Po celá devadesátá léta. pět největších evropských investorů - Německo, Velká Británie, Francie, Nizozemsko a Švédsko - zajistilo 80 % celkového exportu zahraničního kapitálu. Důležité je také počítat s vyšší soběstačností ekonomického systému EU ve srovnání s USA a Japonskem. Pokud v roce 1958 Vnitřní obchod evropských zemí tvořil pouze 36 % zahraničního obchodu, nyní je to 62-65 %. A naopak nejzranitelnější stránkou Spojených států je jejich stále rostoucí závislost na geopolitické situaci, zejména na globální situaci. (World Economic Outlook 2000)

Poslední desetiletí jsou charakteristická výrazným pokrokem evropského bankovního systému. Jeho hlubší diferenciace, přítomnost mnohem širšího trhu volných finančních zdrojů než ve Spojených státech, je znát. Přesvědčivým důkazem toho jsou následující statistiky: v roce 1998. 38,9 % všech světových bankovních vkladů bylo soustředěno v zemích EU a Švýcarsku, zatímco USA tvořily pouze 14,4 %. Odpovídající dynamiku potvrzuje poměr devizových rezerv: v zemích eurozóny jsou téměř čtyřikrát vyšší než ve Spojených státech. (World Economic Outlook 2000)

Srovnání vědeckého a technického potenciálu Spojených států a Evropy nelze zjednodušit, i když výhody Ameriky v této oblasti zůstávají nepopiratelné. Logika postindustriálního rozvoje však více odpovídá základním principům evropské ekonomiky, především modelu nikoli čistě tržního, ale sociálně tržního hospodářství, které se formovalo a zdokonalovalo v západní Evropě.

Mezi další geopolitické projekty evropské strategie patří následující. (Hanhlmaki, Schoenorn, Zanchetta, 2012)

Za první, vytvoření společné evropské měny. Jde o jeden z nejvýznamnějších faktorů, který může za podmínek kompetentní měnové politiky podkopat ekonomické základy unipolární struktury moderního světa a vést k vytvoření multipolárního mezinárodního ekonomického prostředí.

Za druhé, situace se vyvíjí tak, že již v blízké budoucnosti se Evropa může proměnit v uznávané centrum světové politiky životního prostředí. I to je velmi důležitý faktor pro posílení jeho geopolitických pozic, protože moderní civilizační pokrok bez účinné environmentální složky má a nemůže mít perspektivu.

Za třetí, konstruktivnost vztahů se zeměmi „třetího světa“. Většina z nich je stále více rozčarována z amerického modelu rozvoje a americké politiky vůči příslušným státům. Lze zdůraznit, že Evropská unie a Spojené státy ve skutečnosti ztělesňují dvě kvalitativně odlišné strategie interakce západní civilizace s vnějším světem. Země EU se v souladu se svými základními principy snaží co nejvíce podporovat udržitelný hospodářský a sociální pokrok rozvojových zemí. Na programy vhodné pomoci zmíněným zemím poslali 26,8 miliardy dolarů – třikrát více než Spojené státy. Podle J. Sorose v roce 2000. část dárcovské pomoci činila pouze 0,1 % HDP USA. Podle tohoto ukazatele jsou Spojené státy americké na posledním místě mezi vyspělými zeměmi. (Policy Department External Policies 2006)

Švédsko, Nizozemsko a Dánsko se ukázaly být lídry, pokud jde o objem těchto prostředků na hlavu ve svých zemích - 190, 203 a 331 dolarů, zatímco v USA je to 33 dolarů. vztahy postindustriálního Západu se zeměmi periferie. (Policy Department External Policies 2006)

Tyto a další podobné procesy jsou dokladem hlubokých systémových změn, které ovlivnily nejen začátek nového tisíciletí, ale stále aktivněji si pronikají i do oblasti geopolitických vztahů. V tomto je nesporně důležité, že se epicentrum konstruktivnosti ve světové politice postupně přesouvá z USA do Evropy. To v Evropanech vyvolává nejen optimismus, ale také důvěru ve své činy. Země Starého světa disponující obrovským společenským potenciálem a mnohaletými zkušenostmi s konstruktivním rozvojem mezistátních vztahů jsou schopny tyto myšlenky plně realizovat a dávat tak nové hmatatelné impulsy světovému civilizačnímu procesu. (Policy Department External Policies 2006)

## 2 Současné politiko-ekonomické vztahy USA a EU 2000-2023

### 2.1 Stav a struktura obchodu USA a EU

Ekonomické vztahy mezi USA a zeměmi Evropské unie jsou komplexním fenoménem interakce mezi státy, které jsou členy největších světových integračních seskupení (NAFTA a EU). Členové USA a EU zastávají klíčové pozice v mezinárodních ekonomických organizacích, jako je WTO, OECD, G-20 (G-20), MMF a Světová banka.

Zároveň se v procesu globalizace v ekonomických vztazích mezi USA a zeměmi EU zintenzivňují i vícesměrné trendy: na jedné straně se skutečně stále více prolínají a prolínají aktivity amerických a evropských nadnárodních korporací, ale na druhou stranu mezi nimi sílí konkurence na trzích EU a se Spojenými státy sílí boj o přístup na další solventní trhy, což periodicky vede k prohlubování vzájemných obchodních a ekonomických problémů.

Na počátku druhého desetiletí XXI. ekonomické vztahy mezi USA a EU nadále do značné míry určují trendy ve vývoji globální ekonomiky a globálního finančního systému. Stabilní dynamika transatlantických toků zboží, služeb a kapitálu odráží tradiční blízkost modelů ekonomického rozvoje Spojených států a západní Evropy, stabilitu zavedených vazeb a vysokou solventní poptávku obou regionů po moderním zboží a službách.

Vzájemný obchod před nástupem světové finanční a ekonomické krize ovlivňovaly také krátkodobé a dlouhodobé faktory související s asynchronií hospodářských cyklů v USA a EU, rozdíly ve zdrojích ekonomického růstu, posilování o postavení evropské měny ve světové ekonomice, fenoménu vlivu čínského faktoru na globální ekonomický rozvoj a také s formováním nových integračních sdružení v různých regionech světa. Podle MMF za rok 2010 byl transatlantický trh odhadován na 31 bilionů dolarů. Podíl ekonomik USA a EU (27) tak dohromady představoval asi 50 % světového HDP (54 % v roce 2008). (World Economic Outlook 2000)

V předkrizových letech se stupeň integrace ekonomik USA a EU výrazně zvýšil. Navzdory objektivním rozporům a negativnímu dopadu světové finanční a hospodářské krize zůstávají ekonomické vazby mezi oběma stranami Atlantského oceánu pevné.

Podle amerických statistik dosáhl v roce 2008 celkový objem obchodu se zbožím a službami mezi USA a EU rekordní úroveň – 991,6 miliardy dolarů. Ve srovnání s rokem 2005 (745,1 miliard USD) se obrat vzájemného zahraničního obchodu zvýšil o 33,1 %. V roce 2008 činil vývoz zboží z USA do EU 270,8 miliardy USD a dovoz z EU 367,6 miliardy USD. Vývoz služeb z USA do EU byl oceněn na 198,4 miliardy USD a dovoz z EU na 153,8 miliardy USD (tabulka 1). (World Trade Report 2009)

V roce 2009 se objem transatlantického obchodu snížil o 17,6 % a se zbožím o 21,4 %. A v roce 2010 se opět zvýšila, ale nedosáhla předkrizové úrovně. Ve stejném roce se ve struktuře vývozu zboží z USA podílel hlavní partner 18,6 % a struktura dovozu zboží - 14,6 %. (Eurostat)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Vývoz zboží z USA do EU	185,2	211,9	244,2	271,8	220,6	239,8
Vývoz služeb z USA do EU	130,1	140,1	167,6	198,4	158,4	
Dovoz zboží USA z EU	309,6	330,5	354,4	367,6	281,8	319,6
Dovoz zboží USA z EU	120,2	129,3	144,1	153,8	137,2	
Obchodní bilance USA s EU (podle zboží)	-124,4	-118,6	-110,2	-95,8	-61,8	-79,8
Obrat ve zboží a službách	745,1	811,8	913,3	991,6	817	

Tabulka 1. Objem obchodu mezi USA a EU 2005–2010 (miliardy dolarů).  
Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://ec.europa.eu/eurostat>.

Podle Eurostatu byla v roce 2010 hodnota transatlantického obchodu se zbožím odhadována na 411,7 miliardy eur, z čehož 242,4 miliardy eur tvořil vývoz ze zemí EU do USA a 169,3 miliardy eur dovoz ze Spojených států (tabulka 2). V zahraničním obchodu EU v roce 2010 zaujímaly USA 1. místo z hlediska celkového obchodního obrátu (14,0 %). Hlavní partner představoval 19,1 % vývozu EU a 11,9 % dovozu. (Eurostat)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Vývoz zboží z EU do USA	252,7	269,2	261,5	250,1	205,5	242,4
Dovoz zboží z EU z USA	163,5	175,5	181,7	186,8	159,2	169,3
Obrat podle zboží	416,2	444,7	443,2	436,9	364,7	411,7
Bilance zboží	89,2	93,7	79,8	63,3	46,4	78,9
Podíl USA celkem z vývozu z EU (%)	24	23,2	21,1	19,1	18,7	18
Podíl USA celkem z dovozu z EU (%)	13,9	13	12,7	11,9	13,2	11,4

Tabulka 2. Dynamika obrátu zahraničního obchodu podle zboží mezi EU (27) a USA v letech 2005–2010 (miliardy eur). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://ec.europa.eu/eurostat>.

V letech 2005 až 2008 Vývoz zboží z EU do USA zůstal relativně stabilní, zatímco dovoz vzrostl o 14,2 %. V roce 2009, v podmínkách světové hospodářské krize, se obchodní obrat mezi EU a USA snížil o 16,5 %, přičemž pokles vývozu činil 17,8 % a dovozu - 14,8 %. V roce 2010 došlo k oživení. V posledních letech jsou hlavními obchodními partnery USA mezi členy EU Německo, Spojené království, Francie, Itálie, Nizozemsko a Irsko. (Eurostat)

V roce 2008 představovaly USA a EU dohromady více než 45 % světového obchodu. Podle WTO se v roce 2008 celkový světový export odhadoval na 15,8 bilionu dolarů, z čehož podíl USA činil 1,3 bilionu dolarů. (8,1 %), a podíl EU (27) - 5,9 bilionu dolarů. (37,3 %). Mezi zeměmi EU se na předních místech umístilo Německo (9,1 %), Nizozemsko (3,9 %), Francie (3,8 %), Itálie (3,3 %), Belgie (3,0 %) a Spojené království (2,8 %). (Eurostat)

## 2.2 Dynamika obchodu USA se zeměmi EU

Ekonomické vztahy mezi USA a Evropskou unií do značné míry určují trendy ve vývoji globální ekonomiky. Dynamika transatlantických toků zboží, služeb a kapitálu odráží tradiční blízkost institucí zahraničních ekonomických vztahů Spojených států a západní Evropy, stabilitu existujících vazeb a vysokou solventní poptávku obou regionů po moderním zboží a službách. Vzájemný obchod je také ovlivňován krátkodobými, avšak hlubokými ovlivňujícími faktory odvozenými od asynchronního toku hospodářského cyklu v USA a EU a rozdílů ve zdrojích jejich ekonomického růstu.

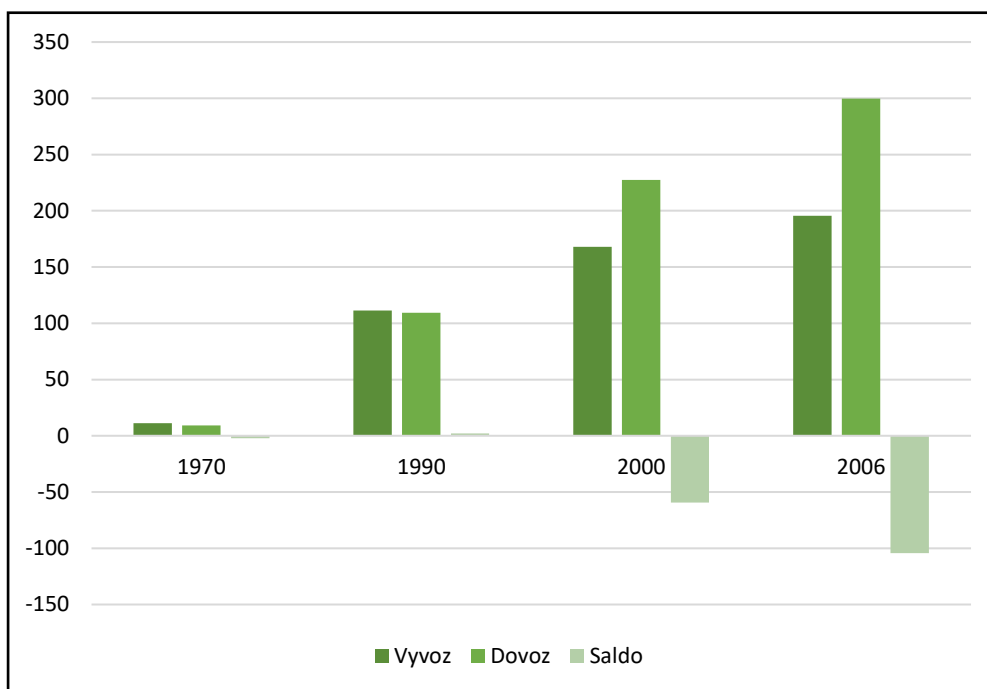
Vídeňská deklarace z vídeňského summitu EU-USA z roku 2006 uvádí: „Zdvojnásobíme své úsilí o podporu hospodářského růstu a nových myšlenek a omezíme překážky transatlantickému obchodu a investicím prostřednictvím implementace všech oblastí Transatlantické hospodářské iniciativy“. Vzájemný obchod mezi EU a USA a aktivity zahraničních poboček amerických a evropských nadnárodních korporací poskytují zaměstnání pro 14 milionů lidí ve Spojených státech a v zemích EU. (Eurostat)

USA a EU jsou dnes největšími obchodními partnery. V roce 2006 představovaly země EU 19 % vývozu zboží z USA a více než 16 % dovozu. V souladu s tím byl podíl USA na evropském vývozu 24 %, na dovozu 15 %; tyto relativní ukazatele měly v letech 2000–2006 tendenci klesat. Navzdory tomu je americký vektor zahraničního obchodu v současnosti pro Evropskou unii klíčový; Druhé místo v obchodním obratu EU pevně zaujímá Čína (12 % dovozu, 5 % vývozu), třetí – Švýcarsko. Podle odborníků z EU představoval v roce 2005 obchod se zbožím mezi USA a EU v roce 2005 37 % veškerého světového obchodu a obchod se službami dosáhl 45 % obchodu v tomto odvětví. (Eurostat)

Až do počátku 90. let se USA dařilo udržovat přebytek obchodu s EU. S určitým zpožděním EU „zapadla“ do celosvětového trendu, kdy se americká ekonomika proměnila v čistého dovozce zboží zahraniční výroby (schodek bilance obchodu USA s EU v roce 1980 činil 21 miliard USD a v roce 2006 vzrostl na 104 miliard dolarů). Nárůst deficitu je způsoben snížením tempa růstu vývozu zboží z USA do Evropy: v letech 2001-2003 došlo k poklesu vývozu, teprve v letech 2005-2006 se jim podařilo překročit úroveň USA export do EU v roce 2000. (Eurostat)

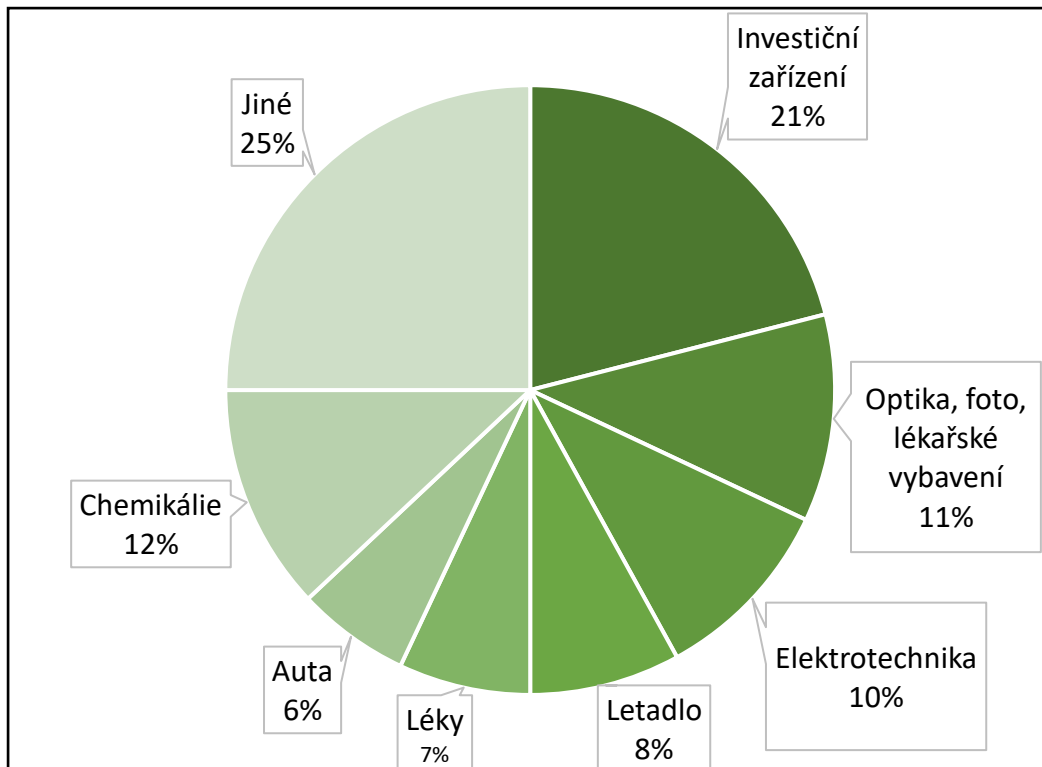
Deficit obchodu mezi USA a EU je také pozorován u předních komoditních skupin (stroje a zařízení, chemikálie, zemědělské produkty, energie, textil a oděvy, ocel a válcované výrobky). Dynamiku vzájemného obchodu mezi USA a EU v letech 1970–2005 ukazuje **obrázek 2**. (Eurostat)

Největšími evropskými obchodními partnery USA jsou Německo (vývoz USA v roce 2005 - 34 mld. USD, dovoz USA - 84,7 mld. USD), Velká Británie (vývoz USA v roce 2005 - 38 miliard dolarů, import - 51 miliard dolarů), dále Francie, Itálie, Belgie, Nizozemsko, Irsko. (Eurostat)



Obrazek 2 – Obchod USA se zeměmi EU (miliardy dolarů).  
 Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://ec.europa.eu/eurostat>.

V posledních letech byl základem obchodních sporů mezi USA a EU dopad evropské integrace na americký export. Vzhledem k tomu, že celní zdanění zboží v rámci Evropské unie bylo v podstatě zrušeno a americké zboží podléhá clu, stává se to překážkou expanze amerického exportu do Evropy. To se týká v největší míře průmyslového spotřebního zboží. Úroveň celního zdanění je do určité míry důležitá pro železné a neželezné kovy, válcované výrobky a zemědělské zboží. Právě pro tyto komoditní skupiny probíhají v obchodu mezi USA a EU nepříznivé změny pro Spojené státy. Hlavní položky komoditní struktury vývozu USA do EU jsou znázorněny na **obrázku 3**. (Eurostat)

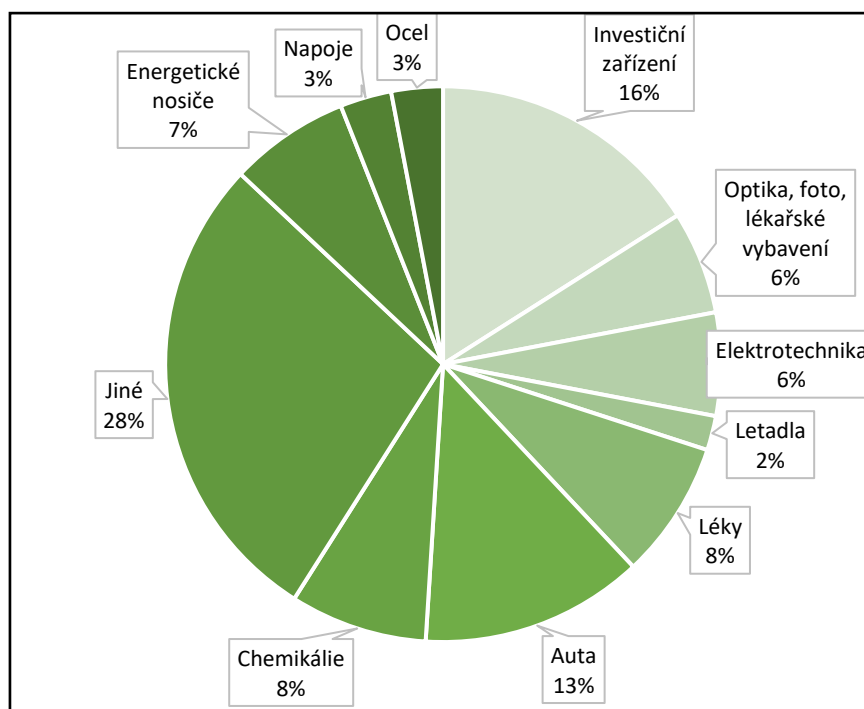


Obrazek 3 - Komoditní složení vývozu USA do EU (%)  
 Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.trade.gov/>.

V americkém exportu dominuje různé investiční vybavení (21 %); optika, lékařská technika, elektrotechnika, letadla, kosmická technika a náhradní díly pro ně, léčiva, automobily. Je třeba poznamenat, že ve srovnání s rokem 2000 se snížil podíl výrobků všeobecného strojírenství, elektrotechniky a letecké techniky. Z dalších komodit zaujímají významné pozice chemikálie, nosiče energie, ocel a válcované výrobky, buničina a tiskoviny. (ITA)

V americkém dovozu z Evropy také dominují různé typy strojů a zařízení (zařízení na těžbu ropy a zemního plynu, vozidla, elektrická zařízení, optické a měřicí přístroje, lékařské vybavení), dále organické chemikálie a plasty, vína, kosmetika (**viz obrázek 4**). Mezi dovozy z Evropy v roce 2005 zaujímaly přední místa všeobecné strojírenské výrobky, jejichž podíl se oproti roku 2000 snížil o 2 %. (ITA)



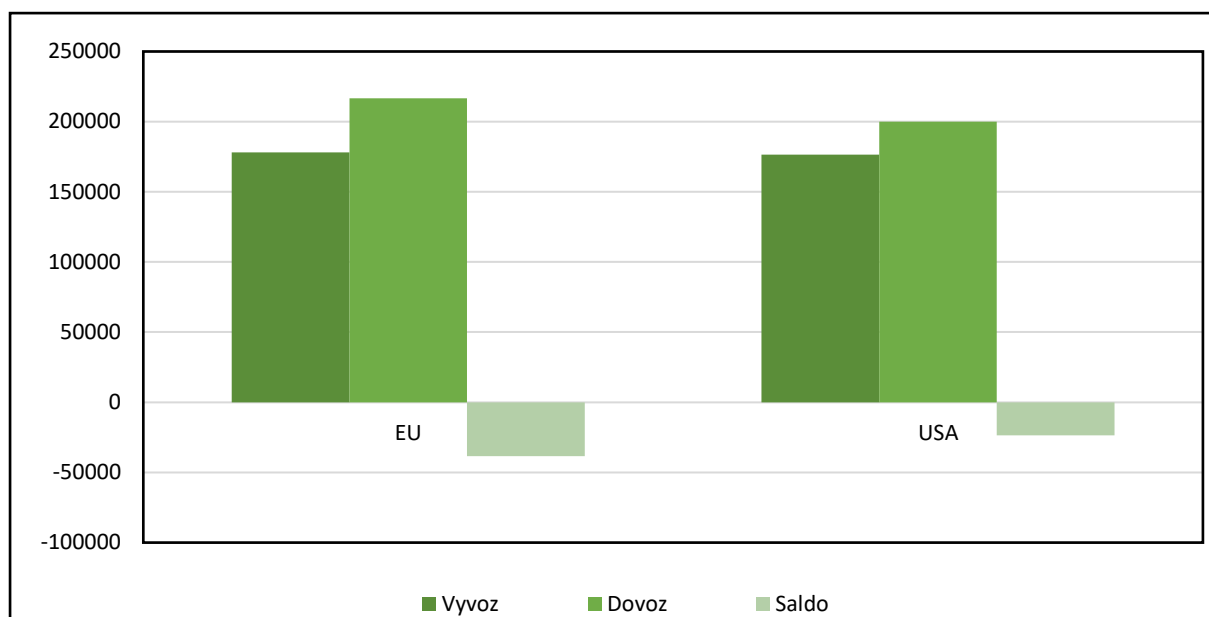


Obrazek 4 - Komoditní složení dovozu USA z EU (%)  
 Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.trade.gov/>.

Země EU tak v obchodu se Spojenými státy vystupují jako partneři s potenciálem přibližně stejné úrovně. V této fázi ekonomického vývoje se stávající struktura obchodu mezi zeměmi EU a USA (především vysoký podíl strojírenských výrobků na vzájemném obchodu) jeví jako pozitivní faktor, přispívá ke zvýšení technické úrovně všech účastníků vzájemného obchodu založeného na úzké specializaci výroby a mezinárodní dělbě práce. (ITA)

Na počátku jednadvacátého století nejdůležitější oblastí vzájemného obchodu mezi USA a EU se stala výměna high-tech zboží, jako je letecká a kosmická zařízení, léčiva, rádiová a telekomunikační zařízení, počítačové a kancelářské vybavení, lékařské, vysoce přesné a optické přístroje. V současné době jsou USA a Evropská unie nespornými lídry ve výrobě a zahraničním obchodu s high-tech zbožím. (ITA)

Jak je patrné z **obrázku 5**, významný objem obchodu mezi státy EU je způsoben především růstem výměny high-tech zboží. V současnosti evropský export high-tech produktů (podle statistik EU) mírně převyšuje podobný export ze Spojených států, což dává důvod mluvit o možnosti dominance EU na světových high-tech trzích. (ITA)



Obrazek 5 – Lídři zahraničního obchodu s high-tech zbožím (mil Euro)

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Science, technology and innovation in Europe, Eurostat, 2010, ISSN 1830-754X.

Zdá se, že taková hypotéza by nebyla zcela správná. Navzdory obrovskému pokroku zemí EU ve výrobě, masovém zavádění a komerčním rozvoji nejnovějších technologií na konci 20. a na počátku 21. století je většina evropských zemí stále výrazně horší než Spojené státy, a to jak z hlediska financování výzkumu a vývoje, tak z hlediska financování výzkumu a vývoje. rozvoj organizační infrastruktury aplikované a základní vědy. (Eurostat, 2010)

V roce 2004 utratily Spojené státy na výzkum a vývoj asi 300 miliard dolarů. Ve stejné době Německo, nesporný vůdce Evropské unie v obchodu s produkty náročnými na vědu, utratilo na tyto účely o něco více než 50 miliard dolarů, Francie - 35 miliard dolarů, Velká Británie - 30 miliard \$. (World Investment Report 2005) Pokud jde o podíl výdajů na výzkum a vývoj na HDP, Spojené státy předbíhají technologické lídry EU: Spojené státy směřují na financování výzkumu a vývoje 2,63 % HDP, Německo - 2,38 %, Francie - 2,17 %, Velká Británie - 1,87 %, Itálie - 1,04 %. Celkový HDP těchto zemí přitom není vyšší než 70 % HDP USA. Ostatní členové Evropské unie vydávají na výzkum a vývoj méně než 1 % HDP. (Eurostat, 2010)

Hlavní konkurenční výhodou Spojených států je efektivní institucionální systém pro vnášení vědeckého vývoje do masové výroby high-tech zboží a jeho vstupu na světové trhy. Praktická implementace amerického inovačního modelu vedla k tomu, že export informačních a komunikačních zařízení ze Spojených států, stejně jako export leteckého a kosmického vybavení v roce 2005, přesáhl 46 miliard USD u každé z výše uvedených komoditních skupin. Vývoz elektroniky ze Spojených států ve stejném roce dosáhl téměř 35 miliard dolarů. (Eurostat, 2010)

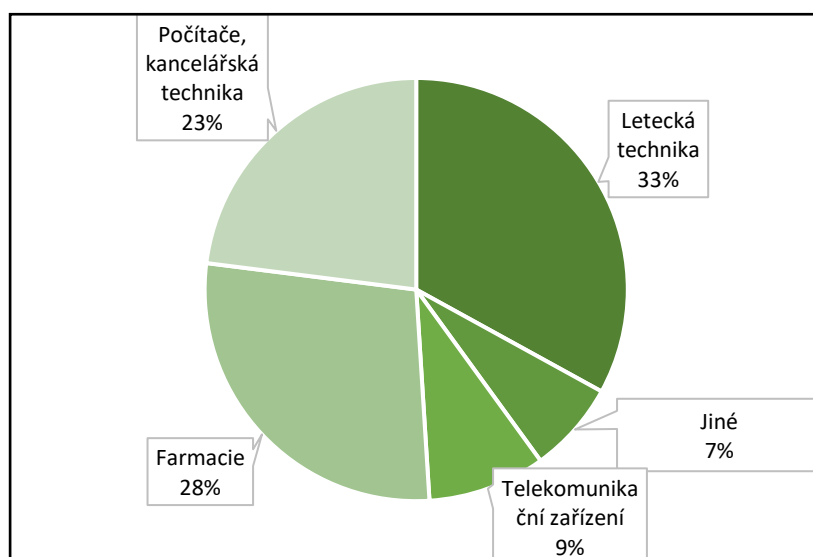
Pro posouzení inovační účinnosti obchodních modelů v různých zemích vyvinula UNCTAD „index inovační kapacity“ (Innovation Capability Index). Podle tohoto ukazatele zauímají Spojené státy jedno z prvních míst na světě (0,927). V inovativním lídrovi Evropské unie - Německu - je toto číslo 0,850. (World Investment Report 2005) Vrátime-li se k tématu vzájemného obchodu high-tech produktů mezi USA a EU, lze konstatovat, že objemy amerického a evropského vzájemného exportu a importu na počátku 21. století byly přibližně stejné. V roce 2005 činil americký vývoz

špičkových technologií do EU-25 42,1 miliardy USD a dovoz špičkových technologií USA z EU 39,9 miliardy USD, což představuje přebytek ve prospěch Spojených států jen něco málo přes 2 miliardy USD. high-tech produktů do EU vzrostl na 47 mld. USD, dovoz z EU dosáhl 42,8 mld. USD, kladné saldo ve prospěch Spojených států ve vzájemném obchodu s high-tech produkty se tak zvýšilo na 4 mld. USD. (Ibarra-Caton, M. 2010)

Americký vývoz počítačů a kancelářského vybavení (SITC 75) do EU v roce 2005 tedy činil 14,1 miliardy USD, což představuje 16 % dovozních potřeb EU pro tuto skupinu komodit. Pro srovnání: v roce 2005 dovezly země EU z Číny počítače a kancelářské vybavení v hodnotě 31 miliard USD, což představovalo 36 % dovozních potřeb EU ve skupině SITC 75.

Ve stejném roce Spojené státy dovezly počítače a kancelářské potřeby, vybavení z EU za 7,4 miliardy \$. Ve skupině telekomunikačních zařízení (SITC 76) činil vývoz USA do EU v roce 2005 4,2 miliardy \$, dovoz USA z EU - 4,7 miliardy \$. Vývoz leteckého vybavení z USA do EU v roce 2005 přesáhla 20 miliard dolarů a dovoz z USA činil 10 miliard dolarů. Pro spravedlnost je třeba poznamenat, že evropské společnosti zauímají přední pozice na trzích obráběcích strojů s programovým řízením, jaderných reaktorů a některých dalších vědecky náročných produktů.

Hlavní položky amerického exportu high-tech do zemí EU jsou znázorněny na **obrázku 6**. (ITA)



Obrazek 6 - Struktura americké high-tech vývoz do zemí EU (%)  
Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.trade.gov/>

Spojené státy poskytují 15 % dovozu high-tech produktů do EU a dodávají pouze 4,5 % celkového dovozu ostatních produktů členskými zeměmi EU (tj. jejich podíl na dodávkách non-high-tech produktů je trojnásobný méně). Poslední poměr je unikátní, protože tak zjevný sklon zásob směrem high-tech již není typický pro žádnou jinou zemi obchodující s členskými státy EU: pro Japonsko je tento poměr 2, pro Švýcarsko - 1,7. (ITA)

USA jsou zároveň největším externím trhem pro high-tech produkty z EU, který v solventním spotřebiteli předčí kteroukoli jinou zemi na světě. Americký trh je dnes tím nejlepším místem pro komercializaci inovačního potenciálu západoevropských zemí. (Avallone, N. 2012)

USA jako technologický dárce pro EU jsou bezkonkurenční, jejich nejbližší konkurenti – země jihovýchodní Asie – dodávají do EU produkty buď licencované držiteli práv z USA, nebo přímo zastoupené americkými divizemi (v každém případě lze kombinovat).

Nedostatky evropských integračních procesů ve vědecko-technické sféře vedou k polarizaci EU ve vztahu k zahraničnímu obchodu s vědecky náročnými výrobky: přední země (Německo a Francie, v menší míře Itálie) se stále více vzájemně ovlivňují s americkým trhem jako jeho dodavateli, zatímco outsideři přestávají spoléhat na mezistátní dodávky vědecky náročných produktů v rámci EU a rozšiřují dovoz takových produktů zpoza oceánu. (Avallone, N. 2012)

Je zajímavé, že Německo a Francie jsou zároveň nejvytrvalejšími zastánci prohlubování integračních procesů, „lokomotivami“ integrace. Je zřejmé, že vysoký stupeň účasti na evropské integraci lze považovat za dodatečný stimulační faktor pro ekonomickou expanzi země na trzích špičkových technologií i mimo EU. (Avallone, N. 2012)

Novým trendem ve vývoji zahraničně ekonomických vztahů mezi USA a EU v letech 2000-2005 je dynamický růst obchodu s různými druhy služeb. V tomto segmentu obchodu evropské země v posledních letech výrazně předběhly Spojené státy americké. V roce 2004 dosáhl celkový objem exportu různých služeb ze zemí EU 1017 miliard dolarů, což představuje 43 % z celkového objemu světového exportu služeb. Podíl Spojených států na světovém vývozu služeb v roce 2004 činil pouze 18,8 % (318 miliard USD). (Eurostat 2005)

V roce 2004 země EU vyvezly služby do Spojených států v hodnotě 148 miliard dolarů a dovezly ve výši 129 miliard dolarů. dopravní služby, pojištění, cestovní ruch a finanční služby. V tržbách obchodu se službami se Spojenými státy vedly Velká Británie (export do USA v roce 2004 - asi 40 miliard dolarů), Německo (22,5 miliard dolarů), Francie (18 miliard dolarů). Tyto stejné země, stejně jako Irsko, byly také lídry v dovozu amerických služeb. (Eurostat 2005)

V letech 2000-2004 činila průměrná roční míra růstu vývozu služeb z USA do EU 3 % a z EU do USA -12 %. Zvláště vysokým tempem rostl mezinárodní obchod s počítačovými a informačními službami (31 % ročně), účetními službami a vědeckými službami. Lze předpokládat, že tento sektor zahraničního obchodu se bude v následujících letech velmi dynamicky rozvíjet. (World Investment Report 2005)

## 2.3 Investiční spolupráce

V posledních letech bylo přibližně 3,5 milionu Američanů zaměstnáno v amerických pobočkách evropských společností a 4,5 milionu Evropanů pracovalo pro americké nadnárodní společnosti v EU. Celkový objem přímých investic USA v EU a EU v USA přitom činil více než 60 % celosvětového toku této formy mezinárodního pohybu kapitálu. (Delegation of the European Union to the USA 2010)

V roce 2008 činily americké přímé investice do ekonomik zemí EU 147 miliard USD a celková akumulovaná investice byla odhadnuta na 1,63 bilionu USD, tzn. byly 4krát vyšší než celkové americké investice do asijských ekonomik. Podle amerických statistik se za stejný rok 2008 akumulované evropské investice ve Spojených státech odhadovaly na 1,43 bilionu dolarů. V roce 2008 představoval kapitál EU 53 % celkových přímých zahraničních investic do ekonomiky USA. Podrobnější údaje o investičních tocích mezi USA a EU za období 2005 až 2009 jsou uvedeny v tabulce 3.

V roce 2009 bylo v Evropě pět největších lídrů, pokud jde o akumulované americké investice, Nizozemsko (471,7 miliardy dolarů), Velká Británie (471,4), Lucembursko (174,1), Irsko (165,9) a Německo (116,8 miliardy dolarů). V USA byly hlavními investory z EU Velká Británie (453,9 miliardy USD), Nizozemsko (238,0), Německo (218,2), Francie (189,3) a Lucembursko (127,7 miliardy USD). (Ibarra-Caton, M.2010)

	2005	2006	2007	2008	2009
Akumulované přímé investice USA do EU	998	1120	1377	1631	1733,8
Akumulované přímé investice EU do USA	981,4	1110	1301	1434	1475,1
Roční příliv přímých investic z USA do EU	48,1	111,9	175,8	146,8	
Roční příliv přímých investic z EU do USA	69,9	119,4	86,5	168,8	

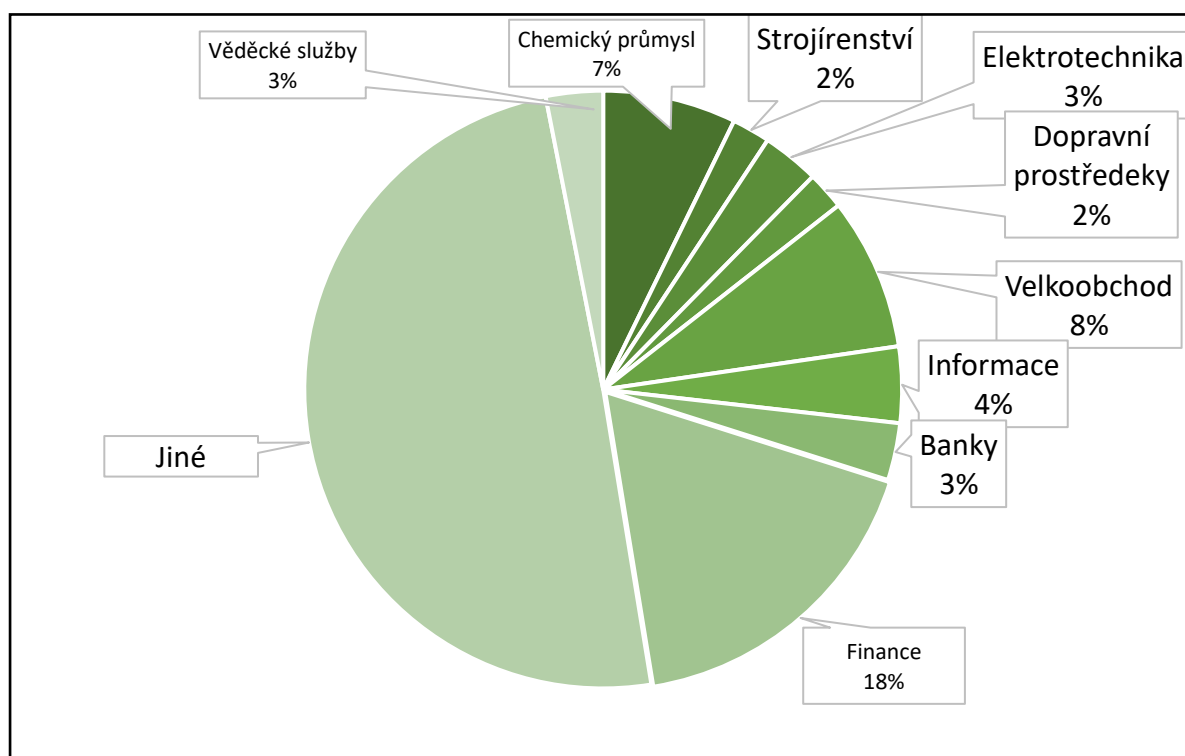
Tabulka 3. Dynamika investičních toků mezi USA a EU 2005–2009 (miliardy dolarů).  
Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://useu.usmission.gov/>.

Stupeň integrace a vzájemné závislosti ekonomik USA a EU demonstrují následující údaje. Na začátku roku 2009 tak byla úroveň akumulovaných amerických investic jen do irské ekonomiky (146 miliard USD) více než dvakrát vyšší než celkové investice Spojených států do ekonomik Číny. (71 miliard dolarů). Evropa ze své strany investovala více kapitálu do amerického státu Kalifornie než do Číny. (Delegation of the European Union to the USA,2010)

Na základě údajů MMF a Úřadu pro ekonomické analýzy Ministerstva obchodu USA připravuje Centrum pro transatlantické vztahy na Univerzitě Johnse Hopkinse (Washington) každoročně přehled o stavu transatlantické ekonomiky. Ve zprávě z ledna 2011, hlavní pozornost byla věnována analýze dopadu světové finanční a ekonomické krize na stav vzájemného obchodu a mezikontinentální investiční činnost. Podle autorů zprávy obchod a vzájemné naakumulované investice v roce 2010 zajistily produkci zboží a služeb ve výši 5 bilionů dolarů. a zaměstnanost 15 milionů lidí na obou stranách Atlantiku. (Blind, K., & Müller, J. 2019)

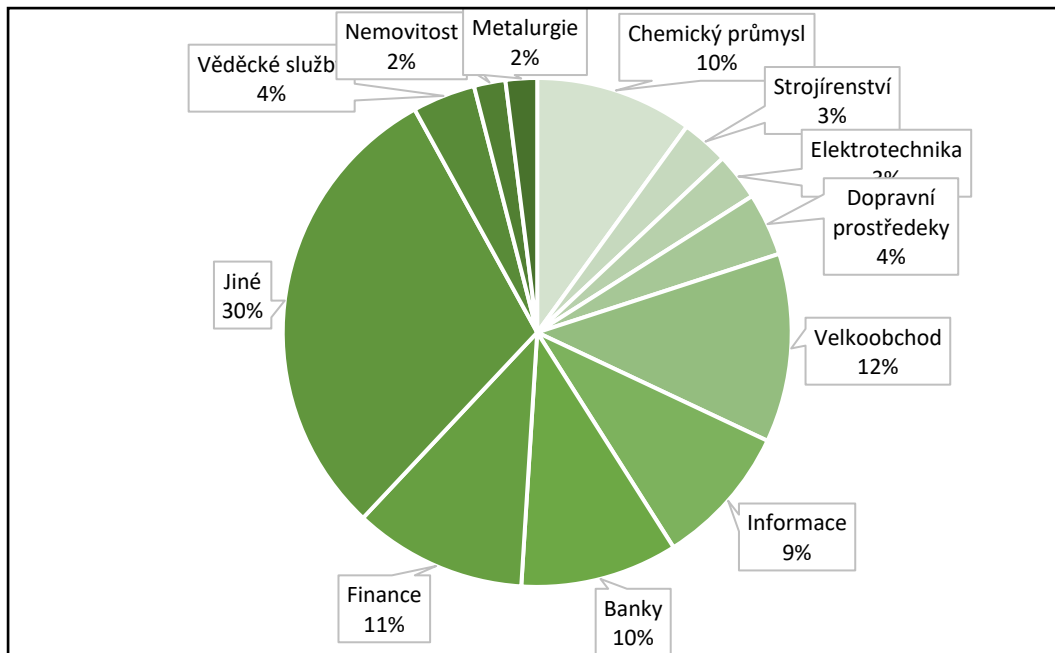
### 2.3.1 Investiční spolupráce podle sektorů

Největšími investičními partnery jsou Spojené státy americké a Evropská unie. V roce 2005 představovaly země EU téměř 62 % všech přímých zahraničních investic (FDI) v ekonomice USA. USA v roce 2005 poskytly téměř 46 % PZI v zemích EU. Americké korporace nejvíce investují ve Spojeném království (323 miliard USD), Nizozemsku (181 miliard USD), Německu (86 miliard USD), Švýcarsku (83 miliard USD) a také Francii a Lucembursku. Sektorová struktura akumulovaných přímých investic USA v zemích EU je znázorněna na **obrázku 7**. (BEA)



Obrazek 7- Sektorová struktura amerických přímých zahraničních investic v EU (%)  
Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.

Velká Británie zůstává nejvýznamnějším přímým investorem v americké ekonomice. Do roku 2006 investovaly britské společnosti v USA 282 miliard dolarů. Aktivně investují svůj kapitál do ropného a chemického průmyslu, strojírenství a potravinářského průmyslu. Vysoká míra ekonomické vzájemné závislosti mezi zeměmi se projevuje v tom, že Velká Británie zaujímá přibližně stejné místo jako cíl přímých amerických investic v zahraničí (18 %), což anglické investice zaujmají v celkových přímých zahraničních investicích v USA. Sektorová struktura akumulovaných přímých investic zemí EU ve Spojených státech je znázorněna na **obrázku 8**. (BEA)



Obrazek 8 - Sektorová struktura přímých zahraničních investic EU v USA (%)  
Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.

Dynamika odvětvové struktury britských přímých investic v USA vykazuje v posledních desetiletích dramatické změny. Na počátku 60. let se více než 40 % britských investic v USA soustředilo do pojištění. Do roku 2006 se podíl tohoto sektoru snížil na 8 %. Zároveň se zvýšil podíl zpracovatelského průmyslu na 40 %. Výrobní průmysl spolu s ropným průmyslem představuje více než 60 % zahraničních investic z Velké Británie do USA. (Witkowska, J. 2017)

Na druhém místě z hlediska přímých zahraničních investic ve Spojených státech je Nizozemsko (12 % z celkového počtu). Nizozemsko tradičně investuje více přímých investic do ekonomiky USA než USA do nizozemské ekonomiky. Na rozdíl od amerických přímých investic v Nizozemsku, které se soustřeďují především ve financích (více než polovina z celkového počtu), hlavní oblastí činnosti nizozemských společností ve Spojených státech je výroba (35 % celkových přímých investic) a ropa (15 %). Z výrobních odvětví vyniká chemický a strojírenský průmysl. Tvoří 52 % přímých investic nizozemských společností do výroby v USA. (Witkowska, J. 2017)

Největším zahraničním investorem v americké ekonomice po Nizozemsku je Německo, které v posledních dvou desetiletích zvýšilo přímé investice v USA nejintenzivněji mezi předními investory. Během tohoto období se zvýšily 20krát. Mezi firmy, které významně rozšířily své výrobní aktivity ve Spojených státech, patří BASF, Bayer, Hoechst, Volkswagen, Mannesmann a Siemens. (Witkowska, J. 2017)

Shrneme-li výše uvedené, lze konstatovat, že otevřenost americké ekonomiky a její dynamický rozvoj na konci 20. a na počátku 21. století přispěly k přílivu přímých investic z Evropy. Dynamika evropských přímých investic v USA naznačuje rostoucí zájem evropských společností o americký trh. Stále více investorů přitom považuje přímé investice za nejspolehlivější způsob, jak se prosadit na trhu. (Witkowska, J. 2017)

### 2.3.2 Přímé zahraniční investice v systému americko-evropské spolupráce: hlavní trendy

Spojené státy americké a Evropská unie zauímají silné postavení ve světových tocích přímých zahraničních investic, které zvyšují mezinárodní produkci zboží a služeb, tvoří globální a regionální hodnotové řetězce.

Navzdory tomu podle údajů za rok 2018 zveřejněných UNCTAD nebyly USA zařazeny do TOP 20 světových exportérů FDI: v roce 2018 činil americký export FDI (-63,550 miliard dolarů); údaje UNCTAD se však neshodují s údaji amerického úřadu pro ekonomickou analýzu (BEA) - více než (-90,6 miliard dolarů), tj. odliv/export amerických přímých zahraničních investic je charakterizován návratem (repatriací) v důsledku daňové reformy. Dovoz PZI do USA v roce 2018 činil 251,8 mld. USD. Vývoz PZI z EU v roce 2018 činil 157,8 mld. USD, dovoz PZI do EU 130,9 mld. USD. (Hayes, 2022)

Data US BEA ukazují následující: Vývoz přímých zahraničních investic z USA od roku 2000 do roku 2017 se v roce 2018 v důsledku daňové reformy provedené v roce 2017 zvýšily ze 146,2 miliardy USD na 300,4 miliardy USD, export PZI z USA je „negativní“ (kumulativně), tj. jedná se o repatriaci kapitálu (- 90,6 miliardy USD), která se skládá z export USA FDI ve výši 172,59 miliardy USD se znaménkem „+“ a repatriace kapitálu ve výši 263,2 miliardy USD se znaménkem „-“; celkem je celkový ukazatel pro repatriaci kapitálu amerických TNC za rok 2018 tvořen ve výši (-90,6 miliardy dolarů). (Hayes, 2022)

V roce 2018 činil hlavní objem repatriovaného amerického kapitálu, jak bylo uvedeno, (-263,2 miliardy dolarů), z toho: (-10,5 miliardy dolarů) pocházelo z Irska, (-26,5 miliardy dolarů) - do Nizozemska, (-158,15 miliard dolarů) - na Bermudy, (-47,5 miliard dolarů) - do Singapuru.

EU v souhrnu (u vývozu se znaménkem „+“ a repatriace se znaménkem „-“) představovala 43,8 miliardy USD vývozu přímých zahraničních investic z USA, Kanada - 19,7 miliardy USD, Lucembursko - 37,6 miliardy USD. , do Spojeného království - 8,6 miliardy USD, do Mexika - 7,2 miliardy dolarů, do Karibiku - 21,9 miliardy dolarů. (Hayes, 2022)

V relativním vyjádření se EU v roce 2018 podílela na exportu přímých zahraničních investic USA 27,9 %, tj. 43,8 miliardy USD ze 172,59 miliardy USD (bez repatriovaného kapitálu (-263,2 miliardy USD)). Hlavními příjemci amerických přímých zahraničních investic (bez repatriovaného kapitálu) jsou podle údajů z roku 2018 Lucembursko (37,6 miliardy USD), Spojené království (8,6 miliardy USD) a Belgie (9,9 miliardy USD). Největší výnos amerických přímých zahraničních investic ze zemí EU přinesl Irsko (-10,5 miliardy USD) a Nizozemsko (-26,5 miliardy USD). (Hayes, 2022)

Zde je nutné učinit výhradu, konečný údaj (-90,6 mld. dolarů) nevypovídá o ustálené tendenci návratu amerického kapitálu zpět do země, tento údaj je součtem jak exportů, tak návratnosti tohoto exportu. obecně pro všechny země světa, do kterých USA poskytují přímé zahraniční investice. Včetně toho, že vezmeme-li v úvahu každou zemi zvlášť a zejména ty, u kterých nakonec dojde k hlavní repatriaci, nesvědčí to o repatriaci veškerého amerického kapitálu do této země ve všech typech aktivit. V kontextu země se repatriace týká pouze určitých typů činností, ale v souhrnu objem repatriovaného kapitálu ze země převyšuje export amerických FDI se znaménkem „+“. (BEA)



Tabulka 4. Objem a struktura exportu PZI z USA podle zemí a regionů v roce 2000, 2006, 2016, 2017, 2018 (milion dolarů; %)

Zěme	2000- celé	Podíl	2006- celé	Podíl_2	2016- celé	Podíl_3	2017- celé	2018- celé
<b>Celkový počet</b>	142627		224220		280681		300378	-90623
<b>Evropa</b>	77976	54.7	147687	65.9	182637	65.1	163989	51832
<b>Belgie</b>	-1508	-1.1	3864	1.7	4331	1.5	1318	9937
<b>Dansko</b>	1621	1.1	-390	-0.2	1357	0.5	-1763	-1114
<b>Finsko</b>	146	0.1	488	0.2	2073	0.7	-444	-384
<b>Francie</b>	1967	1.4	7076	3.2	1913	0.7	2742	1560
<b>Nemecko</b>	3811	2.7	2703	1.2	5921	2.1	2148	2632
<b>Irsko</b>	9823	6.9	20148	9	45711	16.3	44669	-10522
<b>Italie</b>	6404	4.5	2891	1.3	-950	-0.3	705	7551
<b>Lucembursko</b>	2474	1.7	17359	7.7	27967	10	33444	37632
<b>Nizozemsko</b>	961	0.7	41118	18.3	38630	13.8	34542	-26517
<b>Švedsko</b>	14504	10.2	2616	1.2	-2061	-0.7	1259	5886
<b>Švýcarsko</b>	8687	6.1	11019	4.9	15335	5.5	30026	2994
<b>Velká Britanie</b>	28317	19.9	30535	13.6	38882	13.9	23093	8618
<b>EU(15/25/28)</b>	70625	49.5	131258	58.5	168361	60	143443	43887

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.

Charakteristickým rysem exportu amerických přímých zahraničních investic je jejich zaměření na jurisdikce s nízkým zdaněním a holdingové společnosti. Přítomnost preferenčního daňového režimu a mezinárodních dohod o zamezení dvojímu zdanění v zemi povzbuzuje americké společnosti k převodu aktiv do jurisdikcí s nízkým zdaněním (Lucembursko, Nizozemsko, Irsko), kde jsou sazby mnohem nižší než ve Spojených státech.

Podle J. Stiglitze americký daňový systém před daňovou reformou z roku 2017 povzbuzoval společnosti, aby si nechávaly své peníze v zahraničí, čímž se otevřela obrovská mezera v systému převodních cen, která jim umožňovala nejen držet své peníze v zahraničí, ale také se skutečně vyhnout zdanění.

Od roku 2000 do roku 2018 došlo ke změně orientace exportu PZI z USA podle druhu činnosti v EU: v roce 2000 byl podíl finančních a pojišťovacích služeb 18,7 %; informace - 18,8 %, 30 % exportu PZI z USA tvořily ostatní činnosti, 12,3 % - výroba počítačů a elektrických zařízení, velkoobchod - 5,24 %. (Jungmittag, A., & Welfens, P. J. J. 2020)

V roce 2018, bez zahrnutí objemu amerických přímých zahraničních investic repatriovaných z EU (-145,8 miliard USD od velkoobchodních a holdingových společností), bylo do EU vyvezeno 193,6 miliard USD amerických přímých zahraničních investic, z čehož 1,17 % připadalo na těžební průmysl, 12,9 % - pro průmyslovou výrobu (3,7 % - pro chemický průmysl, 3,3 % - pro výrobu počítačů a elektroniky), 21,7 % - pro informace, 51 % - pro peněžnictví a pojišťovnictví.

Přes repatriaci amerických PZI, především z holdingových společností, docházelo až do roku 2017 k přeorientování exportu PZI z USA nikoli do reálného sektoru ekonomiky a sektoru služeb zemí EU, ale do vlastních holdingových společností registrovaných v zemích s tzv. atraktivní režim přímých zahraničních investic (Nizozemsko, Lucembursko, Irsko, Spojené království).

V roce 2017 měly americké TNC podle US BEA již 35 374 poboček v zahraničí (s kontrolním podílem), z nichž 46 % (resp. 16 140) se nacházelo v zemích EU, takže za pouhý rok počet poboček amerických TNC Objem aktiv s prodejem nebo čistým příjmem přesahujícím 25 milionů USD vzrostl o 225 (neboli nárůst o 1,41 %). Celkem je 50 % všech přidružených podniků amerických TNC soustředěno v Evropě.

Z 16 140 poboček amerických TNC (s kontrolním podílem) umístěných v EU se 73 % (neboli 11 817) nachází pouze v 6 zemích: Francie (1348), Německo (1858), Irsko (903), Lucembursko (1307), Nizozemsko (2328), Spojené království (4073). Spojené království tvoří 25 % amerických poboček sídlících v EU. (MNE)

Ukázalo se, že neexistuje přímá úměra mezi počtem poboček amerických nadnárodních korporací v zemích EU a objemem majetku, který je k dispozici. 6 zemí (Belgie, Francie, Německo, Irsko, Lucembursko, Nizozemsko, Velká Británie) tvoří 94 % aktiv těchto 16,1 tisíce poboček.

Spojené království je lídrem v prodeji zboží a služeb produkovaných přidruženými podniky amerických nadnárodních korporací (s kontrolním podílem) v EU – v roce 2017 představovalo 643,5 miliardy dolarů z 2,49 bilionu dolarů tržeb v EU, rovněž ve Spojeném království je lídrem v přidané hodnotě (179 miliard USD z 628,8 miliard USD). (MNE)

Tabulka 5. Přidružené podniky americké TNK v roce 2017 podle zemí EU a klíčových ukazatelů (mil. USD) \*

Zěme	Počet poboček	Celková aktiva	Objem prodeje	Čistý zisk	Přidaná hodnota
<b>Celkový počet</b>	35 374	27 910 398	6 221 395	1 293 166	1 418 362
<b>Rakousko</b>	235	42 246	23 289	1 819	6 226
<b>Belgie</b>	573	428 406	161 044	9 439	27 066
<b>Česko</b>	192	23 267	17 198	945	5 184
<b>Dánsko</b>	282	76 344	19 604	1 310	5 286
<b>Finsko</b>	143	29 133	9 570	718	3 116
<b>Francie</b>	1 348	408 383	200 159	7 283	52 053
<b>Německo</b>	1 858	860 096	338 985	15 166	85 514
<b>Řecko</b>	88	10 795	5 331	425	2 612
<b>Maďarsko</b>	170	89 399	16 857	3 378	4 302
<b>Irsko</b>	903	1 785 352	368 999	178 667	97 478
<b>Itálie</b>	761	187 402	114 658	6 696	32 005
<b>Lucembursko</b>	1 307	2 573 703	82 402	121 423	8 701
<b>Nizozemsko</b>	2 328	3 261 172	289 788	259 194	69 606
<b>Polsko</b>	320	66 247	43 661	1 993	11 737
<b>Portugalsko</b>	141	18 952	10 848	408	3 303
<b>Španělsko</b>	651	181 264	83 592	6 961	17 408
<b>Švédsko</b>	389	124 800	34 803	4 910	9 956
<b>Velká Británie</b>	4 073	5 573 920	643 519	110 650	179 738
<b>EU (28)</b>	16 140	15 794 909	2 493 397	731 127	628 875

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.

\*Poznámka: Údaje US BEA zahrnují přidružené společnosti americké TNC s aktivy, prodejem nebo čistým příjmem přesahujícím 25 milionů USD dolarů.

Celkový objem aktiv vlastněných americkými TNC (mateřskými společnostmi (MT) – 4179 společností (Uvádí se společnosti, které mají více poboček, objem majetku, zisk nebo tržby přes 25 milionů dolarů)) v roce 2017 činil 42,143 bilionu USD (z toho 23,67 bilionu USD ve finančních a pojišťovacích činnostech. 8,6 bilionu USD – pro zpracovatelský průmysl, 2,8 bilionu USD za informace, 1,7 bilionu USD za velkoobchod), objem závazků činil 31,272 bilionu USD, objem prodeje - 13,2 bilionu USD, přidaná hodnota - 3,9 bilionu USD, čistý příjem 1,25 bilionu USD, výdaje na výzkum a vývoj 298,3 miliardy USD, počet zaměstnanců 28 milionů. (Jungmittag, A., & Welfens, P. J. J. 2020)

Počet přidružených podniků amerických TNC v roce 2017 byl 38 243, jejich celková aktiva činila 30,165 bilionu dolarů, objem prodeje - 7,18 bilionu dolarů, čistý zisk - 1,38 bilionu dolarů, počet zaměstnanců - 17,0 milionů lidí.

88 mateřských společností specializovaných na těžbu má 682 poboček (více než 25 milionů dolarů v aktivech, ziscích nebo tržbách), 1310 mateřských společností specializovaných na zpracovatelský průmysl má 19484 poboček (z toho 185 mateřských společností se specializuje na chemický průmysl a má 4890 poboček, 137 mateřských společností se specializuje na hutní průmysl, 144 MT se specializuje ve strojírenství a má 1626 poboček, 215 MT se specializuje na výrobu počítačů a elektroniky a má 2588 poboček, 135 MT se specializuje na výrobu dopravní techniky a má 2476 poboček), 337 MT se specializuje na velkoobchod a má 2280 poboček, 236 MT se specializují na informace a mají 2135 poboček, 705 MT se specializuje na finanční a pojišťovací služby a má 6227 poboček, 255 MT se specializuje na odborné, vědecké a technické služby a má 1689 poboček, 1142 MT se specializuje na ostatní činnosti a má 4987 poboček. (Jungmittag, A., & Welfens, P. J. J. 2020)

Mezi mateřskými společnostmi představují finanční a pojišťovací služby největší počet – 705 ze 4179, které mají největší objem aktiv – 23,675 bilionu dolarů z 42,143 bilionu dolarů.

Největší počet odvětví je ve zpracovatelském průmyslu - 19 484 z 38 243, představují 14,06 bilionu dolarů aktiv (z 30,165 bilionu dolarů); Z těchto 19 000 poboček je 4 890 v chemickém průmyslu a mají největší aktiva, 3,829 bilionu dolarů.

Charakteristickým rysem činnosti amerických mateřských společností jsou 2 oblasti specializace: ve finančních a pojišťovacích službách a dále specializace na high-tech průmysl (chemický průmysl a výroba počítačů a elektronických zařízení).

Drtivá většina aktiv vlastněných mateřskými společnostmi specializovanými na chemický průmysl (1,943 bilionu USD), 1,296 bilionu USD, je ve farmaceutickém průmyslu a největší množství aktiv dceřiných společností je 2,6 bilionu USD z 3,829 bilionu USD. Ve struktuře aktiv mateřské společnosti specializující se na finanční a pojišťovací služby, 9,2 bilionu dolarů z 23,675 bilionu dolarů je v bankovníctví. (Jungmittag, A., & Welfens, P. J. J. 2020)

Z 300,38 miliard USD exportovaných přímých zahraničních investic USA v roce 2017 připadá na země EU 47,75 % (nebo 143,44 miliard USD), 52,25 % - do jiných zemí. Charakteristickým rysem exportu US PE do EU v roce 2017 jsou 2 vícesměrné procesy: na jedné straně export ve výši 153,34 miliardy dolarů, na druhé straně repatriace kapitálu ve výši (-9,89 miliardy dolarů); proto celkový objem amerických přímých zahraničních investic vyvezených do EU, s přihlédnutím k repatriaci, činil 143,44 miliardy USD. (Jungmittag, A., & Welfens, P. J. J. 2020)

Se znaménkem „+“ v roce 2017 směřuje vývoz amerických přímých zahraničních investic do EU do zpracovatelského průmyslu (18,2 % z 153,34 miliard USD), informačního sektoru (7,52 %),

finančních a pojišťovacích služeb (7,78 %), na ostatní činnosti (14,45 %). Více než polovina (51,07 %) amerických přímých zahraničních investic v EU směřovala do holdingových společností.

Se znaménkem „-“ v roce 2017 byly exporty amerických přímých zahraničních investic do EU pozorovány v odvětví těžebního průmyslu (28,35 % z 9,89 miliardy USD), 68,45 % z 9,89 miliardy USD připadalo na depozitní instituce, 3,2 % - na profesionální, technické a vědecké služby.

Dynamika amerických přímých zahraničních investic v roce 2018 je opačná: v důsledku daňové reformy dosáhl celkový objem amerických přímých zahraničních investic vyvezených do zahraničí (-90,6 miliard USD), což je 75,9 miliard USD se znaménkem „+“. a 166,6 miliard dolarů se znaménkem „-“. (BEA)

Podle zemí připadla většina repatriovaných PZI v roce 2018 na Bermudy a Singapur. V zemích EU je repatriace amerických přímých zahraničních investic do EU v roce 2018 pozorována v Irsku (-10,5 miliardy \$), Nizozemsku (-26,5 miliardy \$), Dánsku (-1,1 miliardy \$), Finsku (-0,38 miliardy \$). Hlavní odliv (repatriace) zisků amerických TNC v zemích EU v roce 2018 připadl na velkoobchod (-1,9 mld. USD) a holdingové společnosti (-147,8 mld. USD). (BEA)

Je třeba poznamenat, že repatriaci zisků amerických holdingových společností, zejména podle údajů za rok 2018, lze zatím jen stěží nazvat trendem, protože ne všechny americké korporace jsou připraveny se „vrátit“ do Spojených států. (Hayes, 2022)

Snížení daňové sazby ze zisků amerických korporací z 35 % na 21 % podle D. Trumpa umožní vrátit americké ekonomice až 4 biliony dolarů, které se usadily v ekonomikách jiných zemí. Od roku 2018 do roku 2027 by americký korporátní sektor mohl obdržet 890 miliard dolarů nebo 63 % z celkového snížení daní, jednotlivci a americké rodiny by mohly získat 441 miliard dolarů nebo 31 % podle výpočtů Kongresového smíšeného výboru pro zdanění a dědicové a příjemci majetku. darů, většinou rodinných firem, 83 miliard dolarů, neboli 6 % celkových daňových škrtů. Koncepce zdanění zisků amerických korporací, jak je aplikována na korporátní sektor v USA, je založena na dvou vzájemně souvisejících ustanoveních:

(1) o snížení základní daně z korporátních zisků z 35 % na 21 %

(2) o přechodu od globální k teritoriálnímu principu zdanění zisků amerických TNC. S účinností od 1. ledna 2018 byla stávající 8stupňová federální mřížka daně z příjmu právnických osob nahrazena jednotnou sazbou daně ve výši 21 %. (Hayes, 2022)

V kombinaci se státní sazbou daně z příjmu právnických osob, která je k dispozici ve 44 z 50 států a v současnosti činí v průměru 4 %, by rovná sazba daně z příjmu právnických osob činila 25,7 %. Americké nadnárodní korporace jsou nyní povinny platit federální daň z příjmu právnických osob pouze na území USA, což jim „umožňuje přijímat dividendy od svých zahraničních dceřiných společností, aniž by z takto získaných zisků platily daně“. (Peterson, J. 2016)

Výsledky americké daňové reformy, vyjádřené v repatriaci kapitálu amerických nadnárodních společností, především ze struktur holdingových společností, mohou teoreticky naznačovat nový formát chování USA ve světovém společenství tváří v tvář zvýšené mezinárodní konkurenci. mechanismus pro návrat národního kapitálu a přitahování zahraničního kapitálu do národního hospodářství, přispívají k řešení řady problémů a realizaci obecné linie hospodářské politiky USA – „Make America Great Again“. Nelze také vyloučit možnost nového trendu ve směru „přechodu“ investičních toků z jurisdikcí s nízkým zdaněním do Spojených států. (Peterson, J. 2016)

Analýza dovozu amerických přímých zahraničních investic z EU v letech 2010 až 2018 ukazuje, že dynamika přílivu PZI ze zemí účastnících se integrace do Spojených států je velmi nestabilní a v

letech 2010 až 2018 je pozorován pokles i nárůst dovozu evropského kapitálu. Hlavními investory v USA ze zemí EU v roce 2010 byly: Velká Británie, Německo, Nizozemsko, Lucembursko. V roce 2010 se Spojené království podílelo 27,15 % na přílivu PZI z EU do USA, Lucembursko – 26,6 %, Nizozemsko – 18,75 %, Německo – 16,9 %. (BEA)

Tabulka 6. Objem a struktura dovozu (přílivu) PZI do USA podle hlavních zemí a regionů v letech 2010–2018 (miliardy dolarů; %)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Celkový počet</b>	198 049	229 862	199 034	201 393	201 733	467 625	471 792	277 258	253 561
<b>EU (27/28)</b>	110 758	102 469	138 895	90 392	49 204	329 844	259 250	127 893	121 685
<b>Podíl EU na celkovém dovozu přímých zahraničních investic do USA (%)</b>	56%	45%	70%	45%	24%	71%	55%	46%	48%
<b>Rakousko</b>	136	177	477	639	983	198	3 482	1 788	-443
<b>Belgie</b>	5 640	10 284	12 353	-8 589	11 410	-12 327	3 363	5 982	6 015
<b>Dánsko</b>	1 472	462	248	2 101	3 282	1 013	3 616	176	2 041
<b>Finsko</b>	-179	660	-238	554	-1 455	655	-79	829	1 459
<b>Francie</b>	8 865	795	25 433	-7 021	10 197	33 472	28 104	20 757	23 440
<b>Německo</b>	18 760	16 396	6 772	12 427	37 121	25 353	14 931	11 899	26 795
<b>Irsko</b>	5 417	-1 696	-936	9 554	7 114	14 892	36 695	17 269	64 187
<b>Itálie</b>	1 304	3 334	1 794	1 887	4 071	6 924	608	262	2 367
<b>Lucembursko</b>	29 461	11 989	10 483	34 988	27 943	17 2740	57 398	24 77	-110 388
<b>Nizozemsko</b>	20 772	8 457	38 618	4 606	29 685	33 318	47 186	17 770	83 614
<b>Španělsko</b>	4 410	5 923	1 218	1 594	4 671	4 956	3 294	4 078	3 843
<b>Švédsko</b>	10 903	2 779	889	4 611	4 134	3 685	4 161	-265	550
<b>Velká Británie</b>	30 069	46 316	39 640	32 023	-94 851	50 294	57 267	43 694	1 326

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.

Do roku 2017 se váha zemí na přílivu PZI z EU do USA změnila: podíl Velké Británie vzrostl na 34,16 %, podíl Nizozemska se snížil na 13,89 %, podíl Francie se zdvojnásobil z 8 % na 16,23 %, podíl Německa se téměř snížil na polovinu - z 16,94 % na 9,3 %, zároveň se 3x zvýšila váha Irska - ze 4,89 % na 13,5 %. (BEA)

V důsledku daňové reformy ve Spojených státech na konci roku 2017 došlo k určitým změnám v dynamice a geografii dovozců FDI ve Spojených státech podle údajů za rok 2018: výkonnost Spojeného království klesla - zejména kvůli celkovému poklesu v PZI z království repatriace kapitálu z „jiných typů zpracovatelského průmyslu“, repatriace kapitálu z depozitních institucí, sektor finančních a pojišťovacích služeb. (Jungmittag, A., & Welfens, P. J. J. 2020)

Naproti tomu příliv PZI z Nizozemska vzrostl díky investicím do high-tech odvětví – chemického průmyslu a výroby elektrických zařízení a zařízení, investic do jiných typů zpracovatelského průmyslu. Navzdory repatriaci kapitálu z odvětví velkoobchodu a výroby počítačů jsou celkové PZI z Nizozemska do USA pozitivní.

Francie, která během 8 let zvýšila dovoz přímých zahraničních investic do USA z 8,8 miliardy USD na 23,4 miliardy USD, investuje do chemického průmyslu, odborných, vědeckých a technických služeb a také finančních a pojišťovacích služeb.

Německé PZI se soustřeďují do zpracovatelského sektoru – výroba dopravních prostředků, chemický průmysl, ale i finanční a pojišťovací služby.

Irsko více než 10x zvýšilo PZI ve Spojených státech (2010 – 5,4 mld. USD, 2018 – 64,2 mld. USD), investuje do výroby, chemického průmyslu. (Jungmittag, A., & Welfens, P. J. J. 2020)

Za 10 let od roku 2008 do roku 2018 se celkový objem akumulovaných zahraničních FDI v americké ekonomice zvýšil z 2,046 bilionu USD na 4,344 bilionu USD, podíl zpracovatelského průmyslu ve struktuře akumulovaných FDI v USA vzrostl z 31,78 % na 40,78 % (hlavní růst byl v chemickém a farmaceutickém průmyslu, zejména výroba počítačů a elektroniky, výroba dopravních prostředků); navzdory růstu objemu FDI v ekonomice USA se podíl velkoobchodu během 10 let snížil z 15,2 % na 10,27; podíl maloobchodu se naopak zvýšil z 1,75 % na 3,4 %; podíl informací se i přes mírný nárůst objemu akumulovaných investic z 158 miliard USD na 180,4 miliard USD snížil ze 7,73 % na 4,15 %; váha depozitních institucí ve struktuře objemu PZI ve Spojených státech během 10 let mírně vzrostla - z 3,5 % na 4,9 %; váha pojišťovacích a finančních služeb zůstala prakticky nezměněna - 12,78 %-12,14 %; podíl sektoru nemovitostí, pronájmu a leasingu se rovněž prakticky nezměnil - 2,36 % - 2,98 %; váha odborných, vědeckých a technických služeb vzrostla z 2,8 % na 4,4 %, s 3,3násobným nárůstem v absolutní hodnotě, z 57,58 miliardy USD na 190,5 miliardy USD; ostatní aktivity v roce 2008 tvořily 22,08 %, v roce 2018 - 16,9 %, došlo k výraznému propadu investic do holdingových společností. (BEA)

Tabulka 7. Struktura a geografie dovozu akumulovaných PZI do ekonomiky USA ze zemí EU v roce 2018 (miliardy dolarů)

	Celkový počet	Rakousko	Belgie	Dánsko	Finsko	Francie	Německo	Irsko	Itálie	Lucembursko	Nizozemsko	Španělsko	Švédsko	Velká Británie	EU (28)
Všechny aktivity	4345	6,3	84,6	19,6	9,9	326,4	474,4	385,3	38,6	18,4	228,1	76,4	55,4	597,2	2327
Celkový počet	1772	4,3	44,7	4,9	5,0	165,2	240,7	202,1	19,1	8,3	124,0	11,7	35,7	256,4	1124
Potravinářský průmysl	113,5	n/a	n/a	n/a	-83	n/a	622	1,1	0,7	0	n/a	n/a	n/a	n/a	29,3
Chemický průmysl	814,6	0,004	n/a	0,6	n/a	97,1	117,3	162	0,5	1,5	56,8	6,1	1,9	127,9	574,8
Kovová výroba	70,7	1,5	0,4	n/a	(*)	1,7	6,7	1,7	0,5	n/a	0,5	n/a	12,4	6,9	39
Strojírenství	98,7	n/a	n/a	2,4	1,8	0,3	30,3	n/a	1,8	0,1	n/a	n/a	3,2	10,1	60,8
Výroba počítačů a elektroniky	89,4	0,003	n/a	n/a	1	7,6	n/a	n/a	1,6	0,1	7,5	n/a	n/a	6,6	n/a
Elektronické vybavení atd.	61	0	(*)	(*)	0	n/a	0,9	n/a	n/a	n/a	0,3	(*)	n/a	0,3	n/a
Dopravní zařízení	152	n/a	n/a	n/a	n/a	9,4	48,5	n/a	-0,4	n/a	0,7	n/a	n/a	20,2	85,9
Jiné druhy výroby	372	n/a	n/a	n/a	2,6	14,8	n/a	16,4	n/a	n/a	43,5	n/a	11,8	n/a	250,8
Velkoobchod	446	1,2	6,0	7,8	2,7	17,4	44,1	n/a	2,8	1,1	8,2	0,7	5,5	18,9	123,8
Maloobchod	148	0,2	n/a	n/a	(*)	5,9	17,8	n/a	0,5	0,1	10,1	n/a	n/a	8,9	100,7
Informace	180	(*)	1	0,01	n/a	18,7	n/a	n/a	0,1	6,6	12,2	2,6	n/a	35,8	121,3
Depozitní instituce	214	n/a	n/a	0	0	12,1	23,3	n/a	1,8	0	n/a	n/a	n/a	n/a	90,9
Finanční a pojišťovací služby	527	0	n/a	(*)	0	52,8	40,7	n/a	0,8	0,1	24,9	n/a	0,1	79	230
Nemovitosti, odhady, leasing	129	0,07	0,06	0,03	0	1,5	14,4	0,1	0,4	0,1	1,6	2,7	0,8	11,3	33,4
Odborné, vědecké a technické služby	190,5	-0,004	0,2	0,08	n/a	23,1	n/a	n/a	n/a	1,8	9	n/a	n/a	45,3	146,6
Další aktivity	737	n/a	n/a	n/a	n/a	29,5	32	83,5	n/a	0,1	n/a	16,7	7,5	n/a	355,9

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.

Geografie akumulovaných přímých zahraničních investic v ekonomice USA za 10 let od roku 2008 do roku 2018 odráží již zavedený trend - převahu váhy evropských zemí ve struktuře hlavních investorů v americké ekonomice: podíl evropských zemí se za 10 let snížil ze 72,2 % nebo 1,477 bilionu dolarů (z 2,046 bilionu dolarů) celkový objem akumulovaných přímých zahraničních investic v americké ekonomice na 68,07 % nebo 2,957 bilionu USD (ze 4,344 bilionu USD). K nejvýraznějšímu snížení došlo u objemu akumulovaných investic z Velké Británie - podíl země se snížil z 21,87 % na 12,9 %; k nejvýraznějšímu růstu došlo v Irsku - podíl země se zvýšil z 1,04 % na 5,43 %; podíl Nizozemska na struktuře stavu PZI v ekonomice USA vzrostl z 8,79 % na 11,03 %; Podíl Německa byl v roce 2018 7,46 % (8,49 % v roce 2008). (BEA)

## 3 Hight tech

### 3.1 Dynamika trhu high-tech

Účast země na mezinárodní výměně špičkových technologií určuje její úspěch na světové scéně, stejně jako úspěch národních společností<sup>1</sup>. Pro stát jako celek hraje taková účast obrovskou roli při doplňování rozpočtu a v posílení národní bezpečnosti. Nejdůležitějším faktorem pro zapojení země do integračních procesů je nepochybně mezinárodní obchod se špičkovými technologiemi. V současné době hrají důležitou roli inovativní struktury: různé technologické parky, inovační klastry, jejichž činnost je zaměřena na vývoj a implementaci nových technologií. Vývoj high-tech sektoru v zemích může být dán objemem exportu těchto produktů. To je podrobně znázorněno v tabulce 8. (WTO)

Tabulka 8. Export průmyslových high-tech produktů (jako % celkového průmyslového vývozu).

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.worldbank.org/en/home>.

Země	2018	2019
Řecko	9,2	7,5
Chorvatsko	9,9	8,6
Maďarsko	18,1	16,3
Rakousko	12,8	13,7
Irsko	22,5	22,4
Belgie	11,4	—
Itálie	7,1	7,3
Lucembursko	8,1	—
Lotyšsko	9,8	13,0
Švýcarsko	25,8	26,5
Norsko	18,8	19,1
Kypr	13,0	7,2
Česko	16,1	16,1
Polsko	6,9	7,8
Německo	15,8	16,1
Portugalsko	4,0	4,3
Dánsko	14,3	14,3
Španělsko	7,0	7,7
Estonsko	10,7	10,5
Slovensko	9,2	10,3
Finsko	8,5	7,2
Slovinsko	6,1	6,2
Francie	25,4	25,9
Švédsko	13,3	13,9
Velká Británie	21,7	16,2
USA	17,8	17,8

Na základě tabulky, která ukazuje údaje o struktuře mezinárodního exportu špičkových technologií, můžeme usoudit, že v této otázce vedou evropské země v podobě Švýcarska, Francie, Irsko, Maďarska a Velké Británie. Vynikají také USA. Pozitivně vyčnívají pouze Maďarsko (16,3 %) a Česká republika (16,1 %). Úroveň rozvoje země v oblasti špičkových technologií závisí na počtu společností, které se zabývají výrobou high-tech produktů. Uvažujme počet takových organizací na příkladu EU (tabulka 9). (Eurostat)

Tabulka 9 podniky EU vyrábějící high-tech produkty.

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://ec.europa.eu/eurostat>.

Země EU	Počet podniků	Obrat (v milionech eur)
Celkem	45 471	507 879
Belgie	611	12 487
Česko	3441	13 218
Dánsko	669	13 918
Německo	8247	113 476
Estonsko	113	1791
Irsko	168	43 904
Řecko	448	14 443
Španělsko	2815	17 617
Francie	3227	69 999
Chorvatsko	713	902
Itálie	5964	47 224
Lotyšsko	156	289
Maďarsko	1604	16 336
Nizozemsko	1640	21 251
Rakousko	671	8304
Polsko	3033	12 374
Portugalsko	448	2921
Rumunsko	985	2349
Slovinsko	329	2287
Slovensko	755	6403
Finsko	602	28 709
Švédsko	1816	25 065
Velká Británie	6385	42 395

Na základě tabulky můžeme říci, že lídry jsou Německo, Velká Británie, Itálie a Francie, tedy „lokomotivy“ Evropské unie. Zaostávající pozice zaujímají Estonsko a Lotyšsko. To znamená, že existuje přímý vztah mezi velikostí ekonomiky a rozvojem jejího high-tech sektoru. Některé země, jako je Kypr, Malta, nezveřejňují informace úplně o přítomnosti takových společností je způsobeno tím, že země jsou offshore zónami. Lídry v prodeji licencí na výrobu špičkových technologií jsou vyspělé země. Tvoří až 80 % licenčního vývozu. Rozvojové země jsou lídry mezi dovozci, protože mají nízký inovační potenciál a neutrácejí mnoho peněz na vlastní výzkum a



vývoj. Vyspělé země se také velmi často stávají kupujícími licencí, aby urychlily ekonomický růst, zvýšily konkurenceschopnost a modernizovaly výrobu.

## 3.2 Výroba high-tech produktů v Evropské unii

High-tech produkty evropských zemí v poslední době ztratily své pozice a od roku 2014 má v Evropě své sídlo pouze 9 globálních high-tech společností, které tvoří pouhou desetinu celosvětových tržeb. v tomto odvětví.

Tato situace bude mít velmi negativní dopad na ekonomiku regionu, zejména pokud se odvětví nebude dynamicky rozvíjet. Mezitím se objevují alarmující trendy. Tedy světový výrobce celulárních telefonů Nokia koupil Microsoft, čímž podkopal pozici evropského trhu. Také high-tech trhy v oblasti zdravotní péče. Odborníci tvrdí, že Evropa ztrácí půdu pod nohama z různých důvodů, včetně nedostatku dovedností, roztržitosti trhů a nedostatku strategické předvídatelnosti. Podle amerického National Science Board tvoří 17 % studentů z Evropské unie v oborech strojírenství, matematiky a informatiky 29 % studentů v Jižní Koreji a 31 % v Číně a na Tchaj-wanu. A slábnoucí pozice tohoto sektoru už mladé a vysoce kvalifikované lidi do Evropské unie neláká specialisté. (Munkert,2015)

Dalším problémem v Evropě je nedostatečné vládní financování výzkumu a vývoje. Firmám chybí vlastní finanční zdroje k růstu a rozvoji. Podle evropského Evropa investuje do výzkumu a vývoje téměř o jedno procento méně hrubého domácího produktu než Spojené státy a o 1,5 procenta méně než Japonsko. Autoři studie o technologické budoucnosti Evropy vyzývají evropské instituce a vlády, aby udělaly více pro omlazení hi-tech průmyslu. „Vlády, ICT společnosti, investoři a průmyslová sdružení mohou spolupracovat na dlouhodobé spolupráci,“ řekl E. Collignon, spoluautor studie. Přestože Evropská komise oficiálně uznala důležitost budoucích technologických průlomů, politici stále ano dosud neudělali dost pro zastavení úpadku evropského odvětví špičkových technologií. Evropská komise se některé z těchto problémů snaží řešit prostřednictvím programu Horizont 2020.

Jde o inovační a výzkumnou strategii, která byla zahájena v roce 2013 a jejím cílem je v příštích sedmi letech investuje do evropských technologií asi 70 miliard eur. Mnoho odborníků se však domnívá, že to nestačí. (Munkert,2015) Zatímco Spojené státy podporovaly přední světová odvětví špičkových technologií, Evropa ztratila půdu pod nohama na klíčových trzích, jako je spotřební elektronika a mobilní komunikace. Vzestup Samsungu a Applu a neúspěchy Nokie, bankrot BenQMobile (dříve SiemensMobile) a odchod Ericssonu ze společného podniku Sony-Ericsson v sektoru mobilních telefonů jsou příklady nedávného poklesu mobilních komunikací v Evropě.

Pouze 15 společností ze 100 vede v oblasti informačních a komunikačních technologií (ICT) jsou evropské, produkují pouze 10 % všech produktů ze seznamu přední stovky zemí Situace se v mnoha zemích EU liší, ale příklady Francie a Německa jsou zajímavé k analýze. (Goffee,2015) Zvažte trh špičkových technologií ve Francii. Francie je jedním z předních hráčů mezi zeměmi EU na poli špičkových technologií. Státní politika ve Francii klade otázku rozvoje špičkových technologií a inovací na jedno z prvních míst důležitosti: rozvíjí se nová inovační politika zejména v oblasti energetiky a informačních technologií; existuje silná podpora pro mladé firmy, které jim umožňuje rozvíjet se. V souladu s programem „Nová tvář průmyslu ve Francii“, který byl přijat v

roce 2013 a navržen do roku 2020, bylo v zemi identifikováno 34 oblastí průmyslové činnosti, které dostávají obrovskou podporu ze strany státu. Program zahrnuje dodatečný plán nazvaný „Nová dohoda pro inovace“ a kombinuje 40 opatření na podporu rozvoje podnikatelské kultury, usnadnění transferu technologií, rozvoj inovativních firem (pro usnadnění jejich přístupu na trh, finanční zdroje, intelektuální vlastnictví).

Zvýšení konkurenceschopnosti francouzského podnikání a urychlení komercializace veřejného výzkumu jsou hlavními cíli francouzské politiky. Stojí za zmínku, že kurzy podnikání jsou poskytovány na každé univerzitě. V současné době se organizují a rozvíjejí společnosti pro zrychlený transfer technologií ve spolupráci s programem „Investice do budoucnosti“. (Jungmittag, A., & Welfens, P. J. J. 2020)

Všechny tyto programy jsou podporovány státem. Za účelem zvýšení výdajů na výzkum a vývoj a také na podporu inovací vláda podporuje daňové úlevy, které patří k nejštedřejším na světě, s celkovými výdaji kolem 6 miliard dolarů ročně. Podpora vzniku a růstu inovativních start-upů je důležitým cílem francouzské politiky. Na podporu takových startupů vznikají různé programy. Ve Francii zaznamenaly klastry konkurenceschopnosti velký rozvoj. (Goffee, 2015)

Od roku 2004 financují organizace zabývající se VaV v určitých sektorech, např. nanotechnologie, letecký průmysl. Dále se podívejme na německý technologický trh. Německo je jedním z lídrů ve vytváření inovativní ekonomiky. Spolková státní strategie pro špičkové technologie vyvinula nejdůležitější opatření ke zvýšení inovativnosti německé ekonomiky, vytváření pracovních míst a zlepšení kvality života. Inovace přispívají k řešení sociálních problémů. Federal State Strategy for High Technologies podporuje nejen jednotlivé technologie, ale je zaměřena i na řešení ekologických problémů, efektivní zdravotní péči a zvýšení mobility výrobních faktorů. (OECD, Science, Technology & Industry Outlook 2015)

Součástí tohoto programu je také vytvoření soukromých a veřejných center v oblasti VaV, reforma vzdělávacího systému a zlepšení komunikace mezi vědou a průmyslem. Kromě toho je jedním z cílů zvýšení konkurenceschopnosti Německa v oblasti inovací. V Německu, stejně jako ve Francii, jsou také rozšířené daňové pobídky a rozvíjí se poskytování grantů na inovativní projekty. Vládní výdaje na výzkum a vývoj jsou v Německu výrazně nad průměrem OECD, Německo se umístilo v první pětce a některé jeho údaje převyšují čísla Francie. Poměrně vysoký je také počet mladých inovativních firem a přesahuje francouzštinu.

Index snadnosti podnikání je nadprůměrný, ale stále zaostává za předními zeměmi<sup>1</sup>. Lze poznamenat, že i zde Francie za Německem zaostává. Všechna tato opatření přinášejí významné výsledky. Tedy v období od roku 2005 do roku 2012. V Německu se počet absolventů zdvojnásobil. A počet vědeckovýzkumných organizací vzrostl o 26,5 %. Na základě výše uvedeného provedeme SWOT analýzu evropského high-tech trhu (tabulka 10). Pokud jde o trh licencí, Evropa za Spojenými státy zaostává. Úspěšné licencování je realizováno v odvětvích jako je farmaceutický, textilní a chemický průmysl, hutnictví a kovoobrábění. Ale výměna znalostí probíhá hlavně v rámci EU. (OECD, Science, Technology & Industry Outlook 2015)

Tabulka 10. SWOT analýza evropského high-tech trhu  
 Zdroj: (OECD, Science, Technology & Industry Outlook 2015)

<b>Silné stránky</b>	<b>Příležitosti</b>
Obrovský vědecký potenciál	Nerušný vstup na trh kterékoli země EU
Vysoké náklady na výzkum a vývoj	Silná a stabilní měna
Podpora inovativních start-upů	Vytváření vědeckých a inovačních klastrů
Daňové slevy a výhody	
Podpora vzdělávání	
<b>Slabé stránky</b>	<b>Hrozby</b>
Nízká atraktivita pro mladé profesionály	Rychle rostoucí asijský trh
Vysoké ceny ve srovnání s podobnými produkty z Asie a Číny	Zvyšující se převzetí evropských společností americkými společnostmi
Kvalita vzdělání na evropských univerzitách je nižší než na amerických	Neúplný soulad trhu s požadavky spotřebitelů a výrobců
Obchodování s licencemi se nerozvíjí v oblastech, které jsou v současnosti velmi žádané (software, strojírenství)	Evropský trh pravděpodobně ztratí v oblasti spotřební elektroniky a mobilních komunikací
Obchodování s licencemi probíhá převážně v rámci EU	

### 3.3 Americký trh špičkových technologií

USA jsou jedním z lídrů v oblasti vyspělých technologií, inovací a vědy. V poslední době ale výdaje na technologie a inovace klesají, a to navzdory skutečnosti, že americké univerzity jsou světovými univerzitami a navzdory přítomnosti světově uznávaných technologických společností. Zpomalil se také růst výdajů na výzkum a vývoj. Nejdůležitější dokument, Strategie amerických inovací 2009, si klade za cíl trvale podporovat růst zaměstnanosti a kvalitu pracovních míst. Program byl aktualizován v roce 2011. (Wessel,2015)

Jeho důležitými aspekty jsou tvorba pracovních míst, rozvoj efektivního právního rámce pro budoucí aktivity a zlepšení konkurenceschopnosti jednotlivých odvětví. Některé patentové reformy jsou rovněž zaměřeny na podporu inovací. Spojené státy navíc vynakládají obrovské množství peněz na podporu a rozvoj technologií zelené energie. V roce 2014 tato částka činila 7,9 miliardy dolarů. Vyvíjeny jsou také výrobky a materiály šetrné k životnímu prostředí. Ve Spojených státech jsou granty inovativním malým podnikům rozšířené. Země také aktivně podporuje vytváření inovačních klastrů.

Podnikání jde vpřed v zaostalejších oblastech a regionech. Údaje OECD1 (viz OECD Science, Technology & Industry Outlook, 2014) ukazují, že vládní výdaje na výzkum a vývoj jsou v souladu s průměrem OECD. To je nižší, než by se dalo očekávat, protože Francie má vyšší než průměrnou míru. Výdaje podniků na výzkum a vývoj jsou výrazně nadprůměrné, ale USA stále nejsou v první pětce. Je však třeba poznamenat, že index snadného podnikání ve Spojených státech je mnohem vyšší než průměr OECD a země je téměř zařazena do první pětice .

USA jsou známé technologiemi, jako jsou počítače, nástroje pro ukládání informací, software, komunikace, komunikační služby a telekomunikace. Nejznámějšími hráči v tomto sektoru jsou Apple, Cisco, Hewlett-Packard, IBM, Intel, Microsoft atd. Důležitou složkou high-tech sektoru je internetový průmysl.

Technologický sektor prošel v posledních letech výrazným vývojem. Hlavními trendy jsou: rostoucí rozšíření chytrých telefonů a tabletových počítačů; v důsledku toho pokles prodejů osobních počítačů po celém světě. Od roku 2011 high-tech trh ve Spojených státech oslabil svou pozici. Spojené státy jsou postupně vytlačovány z vedoucí pozice Čínou. Příkladem je nový počítačový systém vyvíjený v Číně, který vytlačí Spojené státy z informačního trhu. (Wessel,2015) Na základě výše uvedeného je možné provést SWOT analýzu trhu špičkových technologií ve Spojených státech amerických (tabulka 11).

Zároveň, pokud porovnáme evropské technologické trhy a americký trh, Spojené státy jsou ve vedení, protože mnoho předních high-tech firem je amerických, univerzity jsou kvalifikovanější a prestižnější, vzdělávání více odpovídá potřebám inovativní ekonomika, více se rozvíjí high-tech průmysl, vyšší soulad s požadavky spotřebitelů, větší šance na udržení vedoucích pozic na trhu v boji proti Číně, prakticky nedochází k přebírání amerických společností evropskými, probíhají zpětné procesy a existuje významná vládní podpora.

Tabulka 11. SWOT analýza trhu špičkových technologií v USA

Zdroj: (OECD, Science, Technology & Industry Outlook 2015)

<b>Silné stránky</b>	<b>Příležitosti</b>
Silná podpora inovativních start-upů	Snadný přístup na trhy Mexika a Kanady v souvislosti s dohodou NAFTA
Obrovský vědecký potenciál	Stabilní měna
Vysoké celkové náklady na výzkum a vývoj	Vytváření vědeckých a inovačních klastrů
Silná podpora malých podniků vládní straně	Velké množství velkých hráčů trhu v technologickém sektoru, kde je lídrem je Apple Inc.
Vedení v obchodování s licencemi	
<b>Slabé stránky</b>	<b>Hrozby</b>
Vysoké ceny ve srovnání s podobnými produkty z Asie a Číny	Rychle se rozvíjející trhy v Asii
Po krizi v roce 2008 výdaje v mnoha high-tech odvětvích klesly	Klesající poptávka po amerických produktech
Některé daňové úlevy skončily	Slabá informační bezpečnost

## 4 Postavení Boeingu a Airbusu v globálním civilním letectví: srovnávací analýza

### 4.1 Krátká historie společnosti Boeing

Historie společnosti Boeing se datuje do roku 1916. Jeho budoucí zakladatel William Boeing odhalil 15. června hydroplán B&W, který uskutečnil svůj první let s úspěšným přistáním na ranveji. Poté se rozhodl otevřít společnost s názvem The Pacific Aero Products Company na výrobu vlastních letadel. O rok později byla přejmenována na známou Boeing Airplane Company. V prvních letech velkou část týmu tvořili truhláři a švadleny. Zabývali se výrobou a zpracováním křidel, protože byly vyrobeny pomocí speciální tkaniny, a také tvorbou dřevěných prvků. Během druhé světové války převzal výrobu bombardérů Boeing. Pak většina mužů, kteří ve firmě pracovali, odešla do války a jejich ženy přišly pracovat na jejich místa. Navzdory tomu se tempo výroby ještě zvýšilo – z montážní linky sjelo každý měsíc 350 letadel.

Období hospodářské krize donutilo společnost rozšířit své aktivity. Proto továrny Boeing čas od času vyráběly lodě, oblečení a další předměty, které nesouvisely s letectvím. Tento přístup umožnil společnosti nezkolabovat ve finančních potížích a stát se největším výrobcem letadel. Nyní se věnuje nejen letectví, ale také výzkumu a vývoji leteckých technologií. V roce 2019 byl Boeing jednou ze společností vybraných NASA, aby postavily prototyp kosmické lodi pro přistání na Měsíci v rámci nového programu Artemis. (Boeing)

### 4.2 Krátká historie společnosti Airbus

V roce 1967 jednali zástupci Anglie, Francie a Německa o nutnosti zahájit stavbu vlastního osobního letadla, které se již tehdy nazývalo A300. Důležitost tohoto rozhodnutí byla způsobena dominancí amerického letectví, monopolizace průmyslu pomocí Boeingu. Nebýt podpisu této dohody, pak by všechny letecké společnosti byly potlačeny gigantem ze Spojených států.

Navržený kontrakt předpokládal sloučení několika malých společností vyrábějících letadla s cílem postavit A300 v co nejkratším čase. Jeho vývoj probíhal v obtížných podmínkách, ale do roku 1969 byl letoun předveden na pařížské letecké přehlídce. Později bylo sdružení malých firem oficiálně zaregistrováno pod názvem Airbus.

Vyvíjené letadlo uskutečnilo svůj první let v roce 1974. Vzápětí na něj firma přijala více než 10 000 objednávek a brzy bylo zákazníkům předáno asi šest tisíc A300. Postupně poptávka rostla a Airbus se stal lídrem v leteckém průmyslu v Evropě. Nyní se firma zabývá také konstrukcí vojenských a dopravních letadel. (Airbus)

### 4.3 Obecné srovnání Boeingu a Airbusu bez modelů letadel

Oba výrobce letadel lze porovnávat i bez zohlednění letadel a konkrétních modelů. Airbus a Boeing mají dost rozdílů, pokud jde o statistiky, aktivity a vlastnosti jimi vyrobených strojů. Primárním rozlišovacím znakem je země, kterou společnost zastupuje. Boeing má USA. Airbus má Anglii, Francii, Německo.

Jaké další společné rozdíly mají společnosti:

- z hlediska podílu na trhu má Boeing 49,5 %, Airbus - 50,5 %;
- první z nich jsou v průměru přibližně o 50 milionů dolarů levnější;
- za posledních 10 let Boeing vyrobil 3871 letadel, Airbus vyrobil 4218 letadel;
- Boeingy jsou řízeny řízením pilota a druhého pilota, Airbusy mají samostatné elektrické dálkové ovládání s bočními pákami;
- složitost řízení letadel Boeing je poněkud nižší;
- Boeing může řídit pouze člověk, Airbus může fungovat i pod kontrolou počítače;
- obě společnosti instalují mechanické redundantní elektrické systémy na stroje;
- průměrná obsazenost boeingů je mnohem vyšší, airbusy létají často při 60–80% vytížení.

Při obecném srovnání je zřejmé, že rozdíl mezi společnostmi a jejich stroji není tak výrazný. Každý z nich má výhody nebo nevýhody, které jsou poměrně mírné. (Truxal,2012)

## 4.4 Postavení Boeingu a Airbusu srovnávací analýza

### 4.4.1 Aktuální trendy Boeing a Airbus

Boeing je více než sto let existující americká společnost, která dnes patří k největším výrobcům letecké, vojenské a vesmírné techniky na světě. Společnost je navíc jedním z nejvýznamnějších exportérů v zemi, což z ní jistě dělá jednu z nejvýznamnějších společností ve Spojených státech. Zákazníky jsou společnosti ve více než 150 zemích světa. Boeing je jedním z předních průmyslových podniků v zemi a také poskytuje obrovské množství pracovních míst, a to jak v Seattlu (kde byla společnost založena), tak na severozápadě USA (Jenne, 2010). Společnost zaměstnává zhruba 161 000 zaměstnanců v 65 zemích světa. Divize civilních letadel Boeingu zaměstnává asi 60 000 lidí. (Boeing)

Boeing spolupracuje s obrovským množstvím partnerů a dodavatelů z celého světa na vytváření svých kvalitních produktů, kterým se v průběhu let podařilo získat svou důvěryhodnost na trhu a prokázat se zákazníkům. Zákazníci společnosti se kromě Spojených států nacházejí po celém světě. Spolupráce společnosti s partnery po celém světě jí umožňuje každým rokem růst a expandovat. Vstup na nové trhy je doprovázen nárůstem obrátu společnosti a neustálým rozvojem. Boeing také spolupracuje s výzkumnými ústavy po celém světě na sdílení nových nápadů a vytváření nových návrhů. Boeing spolupracuje s nejlepšími světovými společnostmi a buduje s nimi dlouhodobé vztahy. Aktivita leteckého výrobce na celosvětové úrovni mu umožňuje setrvat na předních pozicích po velmi dlouhou dobu. (Thornton,2005)

Boeing Commercial Airplanes je samostatnou divizí Boeingu, která se přímo podílí na výrobě osobních letadel, kterých je dnes v provozu více než 10 000 letadel. Veškeré aktivity společnosti směřují k tomu, aby její produkty byly méně náročné na palivo, byly šetrnější k životnímu prostředí, snižovaly škodlivé emise do životního prostředí a hluk při letu. Divize osobních letadel Boeingu sídlí v Seattlu a zaměstnává přibližně 160 000 lidí. Bohužel kvůli pandemii byla velká část zaměstnanců poslána do důchodu, na dovolenou nebo byla redukována (např. vedení firmy). Boeing se také rozhodl prodat některé nemovitosti, aby snížil náklady. (Thornton,2005)

Pokud analyzujeme historii existence Airbusu, pak ve srovnání s Boeingem je historie jeho činnosti mnohem menší. Společnost byla založena v 60. letech. 20. století díky, jak již bylo zmíněno výše, spojení několika evropských výrobců letadel.

Airbus byl vytvořen, aby čelil stávajícímu lídrovi západního trhu. Z právního hlediska je společnost francouzská. Airbus má asi 136 000 zaměstnanců. (Airbus)

V kádru, stejně jako v Boeingu, došlo v souvislosti s pandemií k výrazným personálním změnám a přesunům z důvodu snižování stavu zaměstnanců nebo dočasné dovolené. Zaměstnanci Airbusu sídlí převážně ve Francii, ale také v Německu, Spojeném království a Španělsku.

Airbus se stejně jako Boeing zabývá jak výrobou osobních a nákladních letadel, tak i soukromých. Řada produktů Airbus vám umožňuje uspokojit všechny potřeby trhu, protože má různé kapacity a technické vlastnosti. Airbus byl schopen konkurovat Boeingu prostřednictvím know-how, výkonnosti produktů a vyspělých technologií a kvalitních leteckých služeb. Airbus má širokou zákaznickou základnu se silnými a dlouhodobými vztahy. V roce 2020 se divize Boeingu v různých zemích, rozhodly snížit výrobu. Airbus měl také zpoždění ve výrobě v roce 2019, ale změnil provozní dobu a úspěšně dokončil objednávky. Airbus měl v roce 2019 také finanční problémy kvůli platbám na základě dohod o zastavení vyšetřování korupce v řadě zemí. (Airbus)



#### 4.4.2 Faktory konkurence mezi Boeingem a Airbusem

Konkurence mezi těmito výrobci osobních letadel je často založena na tom, že si předem vybírají dodavatele leteckých komponentů a dílů ze zemí, které se později stanou jejich hlavními zákazníky. Tomu napomáhá skutečnost, že mnoho zákaznických leteckých společností je částečně nebo zcela ve vlastnictví státu. Boeing a Airbus tak volí vhodnou strategii pro svůj další rozvoj na trhu určité země. (Kárász, Knoll-Csete, 2021)

Například Boeing dominuje na trhu osobních letadel v Japonsku, protože japonské společnosti vyrábějící motory a letadla jsou dodavateli a společníky Boeingu. Převedení mnoha typů a funkcí výroby na Boeing vedl k tomu, že při výrobě určitých modelů letadel se Boeing podílel pouze na návrhu budoucího letadla a na rozhodování managementu. Kromě toho se výrobce podílel na montáži a testování součástí letadel, které byly dodány z různých zemí. Bohužel tato strategie může často vést ke ztrátě kontroly nad výrobou, s ohledem na to se Boeing rozhodl provozovat převážně in-house.

Airbus zase nemá tak velký okruh dodavatelů, vzhledem k tomu, že společnost vznikla spojením několika evropských výrobců, kteří jsou v podstatě hlavními účastníky výroby. Některé modely se ale montují v jiných regionech. (Lawrence, Braddon, 2001)

Jak víte, Boeing vznikl dávno před Airbusem, který vznikl v 70. letech. 20. století a již se na trhu etablovala. Nový konkurent si dal za hlavní cíl – vstoupit na trh pomocí nových kvalitativních charakteristik letadel. Airbus tak začal při konstrukci svých letadel používat kompozitní materiály (materiály vyrobené z různých komponentů s různými fyzikálními a chemickými vlastnostmi) a elektronická zařízení. Kromě toho se změnila funkce posádky v letadle, které odsouvaly mnohé pravomoci automatizace. (Lawrence, Braddon, 2001)

V 80. letech 20. století Airbus byl průkopníkem nového elektronického systému řízení letu nazvaného Fly-by-wire, který nahradil ruční ovládání elektronickým. Boeing také začal vylepšovat elektronický systém některých modelů letadel a vyrábět je z kompozitních materiálů. Konkurence mezi lídrem trhu a nově příchozím tak začala výrazně sílit. (Lawrence, Braddon, 2001)

Každé letadlo má jednu nedílnou součást – jeho motor, který je dostatečně důležitý pro jeho konkurenceschopnost. Výběr motorů pro různé modely letadel lze provádět objednávkou motorů od jednoho výrobce, čímž se jejich další údržba či oprava stává rentabilní, nebo se uzavírají smlouvy na vytvoření motorů pro konkrétní model letadla. (Truxal, 2012)

Náklady na výrobu letadel Boeing a Airbus jsou vyjádřeny v dolarech a eurech, vzhledem k měně regionů, kde se společnosti nacházejí. Postupem času se poměr měn vůči sobě měnil, což ovlivnilo i konkurenci mezi výrobci. Při následném prodeji letadel Boeing nejčastěji prováděl transakce v dolarech a Airbus se zase mohl přizpůsobit měně kupujícího, a tak v procesu uzavírání obchodu a dodání letadla mohl zvýšit zisky resp. utrpět ztráty v důsledku kolísání měn.

Konkurence mezi dvěma hlavními výrobci se samozřejmě uskutečňuje především prostřednictvím vytváření nových modelů letadel, které vyhovují potřebám současného trhu. Pandemie měla například významný dopad na výrobní trh odvětví civilního letectví. Došlo k omezení mezinárodní dopravy a nárůstu vnitrostátní místní dopravy. Obě společnosti samozřejmě sledují všechny hlavní trendy trhu, aby vytvořily vhodné modely letadel, případně vylepšily ty stávající. Každá společnost navíc vytváří nová letadla s novými kvalitativními

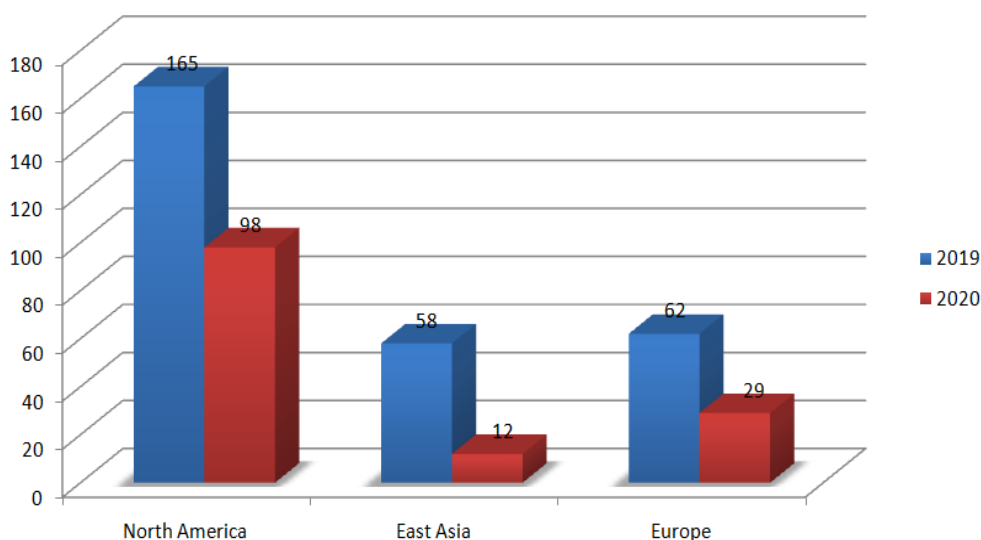
charakteristikami, které umožňují plnit požadavky nejen trhu, ale celého světa jako celku. Například dnes výrobci letadel stojí před globálním úkolem – snížit škodlivé emise během letu a učinit nová letadla šetrnější k životnímu prostředí. (Truxal, 2012)

Konkurence mezi výrobci v podobě tvorby nových modelů letadel závisí kromě výše uvedeného také na potřebách a požadavcích leteckých společností, na podmínkách, které výrobcům stanoví. Každá letecká společnost samozřejmě musí v průběhu času modernizovat svou leteckou flotilu. Při výběru dodavatele zvažují ceny letadel, jejich pověst, technické vlastnosti a ceny za další údržbu. (Truxal, 2012)

Aby si Boeing a Airbus mohli navzájem konkurovat, musí samozřejmě komunikovat s ostatními hráči na trhu, budovat s nimi obchodní vztahy, které vedou k vytváření nových společných projektů a nápadů. Společným vytvářením nových modelů letadel tak společnosti zaujímají stále větší podíl na trhu a mají výhody oproti svým hlavním konkurentům.

V roce 2018 uzavřel Airbus dohodu s kanadskou společností Bombardier, která vyrábí business jety i regionální letadla. Airbus získal od Bombardier program úzkotrupých letadel Bombardier CSeries a začlenil je do své sestavy pod názvem „A220“. První letoun tohoto modelu byl vyroben v USA a dodán na konci října 2020 americké společnosti Delta Air Lines. (Albers, Daft, Stabenow, Rundshagen, 2020)

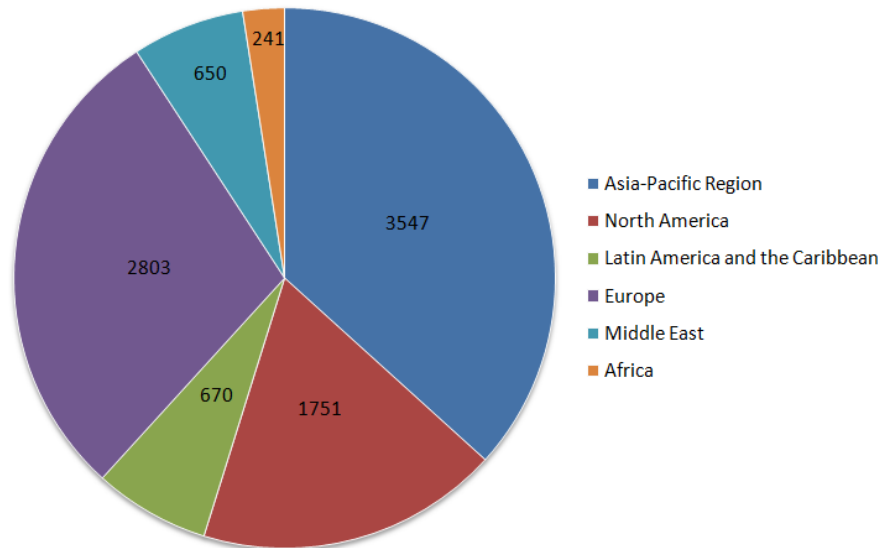
V roce 2018 plánoval Boeing za účelem vstupu na regionální letecký trh uzavřít dohodu s brazilskou společností Embraer. Po dvou letech práce na dohodě, která zahrnovala vytvoření dvou podniků, z nichž jeden byl zaměřen na výrobu osobních letadel a druhý na výrobu vojenských dopravních letadel, se Boeing rozhodl ji zrušit. Embraer očekává, že v budoucnu dostane od Boeingu kompenzaci kvůli krachu dohody. (Albers, Daft, Stabenow, Rundshagen, 2020) Hlavní prodejní trhy pro osobní letadla Boeing a Airbus jsou vidět na Obr. 9 a 10.



Obrazek 9. Přední regiony z hlediska počtu dodaných osobních letadel Boeingem v letech 2019–2020. Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Oficiální stránky Boeingu. <http://www.boeing.com>.

Jak vidíme na Obr. 9 největší dovozce na trhu osobních letadel Boeing v roce 2019 (165 kusů) a 2020 (98 kusů) je oblast Severní Ameriky. V roce 2019 byla druhým regionem z hlediska přijatých letadel východní Asie (58 kusů), ale v roce 2020 počet dodávek letadel Boeingem do Evropy (62 kusů) překonal počet dodávek do východní Asie. (Boeing)

Na základě Obr. 10 Hlavními prodejními trhy Airbusu do konce roku 2020 jsou asijsko-pacifický region: celkový počet dodaných letadel od založení společnosti - 3547 kusů. na konci roku 2020, Evropa - 2803 jednotek. na konci roku 2020 a Severní Amerika - 1751 jednotek. na konci roku 2020. (Airbus)



Obrazek 10. Přední regiony z hlediska počtu dodaných osobních letadel Airbusem do konce roku 2020.

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Oficiální stránky Airbusu. <http://www.airbus.com>.

### 4.4.3 Údaje o Boeingu a Airbusu na konci roku 2020

Díky úrovni společnosti, její autoritě a spolehlivosti se Airbusu podařilo za dobu své existence dodat zhruba 12 000 letadel. Posledních sedmáct let společnost pouze navyšovala objemy dodávek osobních letadel. Společnost například v roce 2019 dodala 863 letadel a poprvé od roku 2011 se stala lídrem trhu v dodávkách dopravních letadel. Výsledky činnosti společností od roku 2010 do roku 2020 z hlediska počtu dodávek a zakázek jsou uvedeny v tabulce. 12 a 13.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Airbus	574	1419	833	1503	1456	1080	731	1109	747	768	268
Boeing	530	805	1203	1355	1432	768	668	912	893	246	184

Tabulka 12. Objednávky Airbusů a Boeingů v letech 2010–2020, ks.

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Oficiální stránky Airbusu a Boeingu - <http://www.airbus.com>,  
<http://www.boeing.com>

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Airbus	510	534	588	626	629	635	688	718	800	863	566
Boeing	462	477	601	648	723	762	748	763	806	380	157

Tabulka 13. Dodávky Airbusů a Boeingů v letech 2010–2020, ks.

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Oficiální stránky Airbusu a Boeingu - <http://www.airbus.com>,  
<http://www.boeing.com>.

Airbusu se podařilo v roce 2019 předběhnout Boeing v počtu dodávek téměř o polovinu kvůli pozastavení letů modelu Boeing 737 MAX kvůli dvěma haváriím letadel s tímto modelem. Důsledkem toho byla absence objednávek na dodávky letadel v lednu 2020 poprvé za 58 let. Airbus v té době na rozdíl od Boeingu obdržel 274 nových objednávek. (Wittig,2021).

To přivedlo Boeing do krize, ve které se nachází i na začátku roku 2021. V roce 2020, vzhledem k tomu, že se Boeing nikdy nedokázal vzpamatovat z událostí spojených s tímto modelem a navíc zažil problémy průmyslové letecké dopravy, opět prohrál s Airbusem co do počtu dodávek s rozdílem 409 kusů letadel.

V roce 2020, jak vidíme v tabulce. 13 se dodávky Airbusu snížily o 34 % a Boeingu o 58 %. V roce 2020 se pozice na trhu širokotrupých letadel výrazně zhoršila, s ohledem na to firmy přijímají objednávky a dodávají dodávky především díky úzkotrupým modelům. Airbus plánuje do budoucna zvýšit výrobu menších letadel.

Krize Boeingu spojená s modelem Boeing 737 MAX globálně ovlivnila zisky společnosti. Společnost utrpěla ztrátu 636 milionů \$ v roce 2019 (Astafurova, 2020). Koncem května 2020 byla obnovena výroba Boeingu 737 MAX, začaly přicházet nové objednávky a obnoveny lety na tomto modelu.

Tržby Airbusu v roce 2019 byly 54 775 milionů eur. Tržby Boeingu v roce 2019 byly 76 559 milionů dolarů. (Wittig,2021).

# 5 Mezinárodní soutěž v civilním letectví: Boeing vs Airbus ve WTO

## 5.1.1 Historie konfliktu

USA a EU dosáhly příměří ve sporu o podporu leteckého průmyslu, který je ve WTO od roku 2004. USA a EU se dohodly na pozastavení cel na pět let a zavázaly se k narovnání podmínek pro společnosti. Budou spolupracovat, aby se postavili čínským netržním praktikám v leteckém průmyslu, které dávají čínským společnostem nespravedlivou výhodu. Čínská letecká společnost Comac nabírá na síle a má všechny šance stát se plnohodnotnou konkurencí Boeingu a Airbusu. Podíl Spojených států na světovém vývozu zboží skupiny 88 (Letadla, kosmické lodě a jejich části) se snížil ze 41,3 % v roce 2005 na 37,5 % v roce 2020. Celkový podíl Francie, Německa, Velké Británie a Španělska - z 37,4 % až 35 %. Kanada — z 5,2 % na 4,5 %, Brazílie — z 2,1 % na 1,1 %. Zatímco podíl Číny v tomto období vzrostl z 0,5 % na 1,1 %<sup>1</sup>. Pro USA je pokles objednávek způsoben také dvěma haváriemi Boeingu 737 MAX v letech 2018-2019. (Wittig,2021).

Historie konfliktu Konflikt mezi dvěma leteckými giganty se datuje do roku 1979, kdy Boeing obvinil Airbus z „predátorských cen“ za dohodu s Eastern Airlines. Rivalita mezi nimi zesílila poté, co Airbus v 80. letech představil pokročilá letadla A320. Air India a další letecké společnosti zrušily své objednávky na Boeing 757 (Baskett 2010). Když Airbus dobyl trhy Boeingu, americká vláda obvinila společnost, že dostává dotace, které vedly ke ztrátě pozice Boeingu.

V roce 1989 USA předložily GATT žádost o konzultace s Evropským společenstvím o zárukách směnných kurzů v souvislosti s programy Airbus. Airbus prostřednictvím Evropského společenství tvrdil, že Boeing využívá nezákonné dotace. Výsledkem byla v roce 1992 dvoustranná dohoda o obchodu a dotacích pro civilní letectví.

Pro EU byla maximální státní podpora stanovena na 33 % celkových nákladů na vývoj, pro Spojené státy byla přímá státní pomoc omezena na maximálně 3 % z celkového ročního obratu komerčního leteckého průmyslu nebo maximálně 4 % obratu každé společnosti v civilním letectví. Přesná definice nepřímé podpory dosud nebyla dohodnuta (Wittig 2021).

Příměří však netrvalo dlouho. V roce 2004 podaly USA a EU vzájemné stížnosti u WTO týkající se dotací leteckému průmyslu s odvoláním na porušení GATT z roku 1994 a Dohody o subvencích a vyrovnávacích opatřeních, jakož i dvoustranné dohody z roku 1992. (Wittig,2021).

Boeing obvinil Airbus, že si bere levné půjčky od evropských vlád, a prosadil zakazující 100% cla na konkurenční letadla. Airbus tvrdil, že Boeing dostává pomoc z Washingtonu ve formě kontraktů na obranu a daňových úlev.

### 5.1.2 Sporná opatření

Vleklost sporů je způsobena složitostí a složitostí témat a také rozsahem obchodních zájmů. Sporná opatření v DS316 zahrnují více než 300 samostatných případů údajných dotací během 40 let na velká civilní letadla Airbus. Tyto případy spadají do pěti obecných kategorií (Wittig 2021):

- pomoc při zahájení činnosti/veřejné financování (např. půjčky na vývoj a uvedení nových modelů letadel);
- úvěry od Evropské investiční banky (prostřednictvím 50% financování investičních projektů EIB přispěla na obnovu flotily osobních letadel);
- granty související s infrastrukturou (včetně poskytnutí průmyslového areálu v Hamburku);
- opatření k restrukturalizaci podniků;
- financování výzkumu a technologického rozvoje (např. německý program leteckého výzkumu).
- VŠPS ukázal, že konkrétní dotace v EU, jako jsou opatření na podporu zahájení činnosti, posílení infrastruktury a restrukturalizace podniků, poškozují zájmy USA.

ODR uvedl, že Boeing obdržel zakázané konkrétní dotace z různých zdrojů (Wittig 2021):

- 1) Vláda USA (daňové dobropisy od Overseas Sales Corporation);
- 2) NASA a Ministerstvo obrany USA (vývojové programy);
- 3) Státy Washington, Kansas a Illinois (daňové úlevy a další programy).

### 5.1.3 Chronologie konfliktu: hlavní události

06.10.2004	USA předložily WTO žádost o konzultace s vládami Německa, Francie, Spojeného království a Španělska a také s Evropským společenstvím ohledně opatření ovlivňujících obchod s velkými civilními letadly (DS316). Evropské společenství podalo WTO žádost o konzultace se Spojenými státy o zakázaných dotacích pro americké výrobce velkých civilních letadel, zejména Boeing, a související legislativu (DS317). Tento spor se přesunul na DS353.
27.06.2005	Evropské společenství podalo žádost o konzultaci se Spojenými státy americkými ohledně zakázaných subvencí americkým výrobcům velkých civilních letadel (DS353).
31.01.2006	USA zahájily další spor WTO proti vládám Německa, Francie, Spojeného království a Španělska a Evropského společenství ohledně opatření ovlivňujících obchod s velkými civilními letadly (DS347). V tomto sporu přestala ke dni 7.10.2007 působit působnost rozhodčí skupiny (TG).
Listopad 2013	USA rozšířily své daňové úlevy na výrobu letadel, aby podpořily Boeing ve výrobě nových modelů velkých civilních letadel 777X ve Washingtonu. Boeing přitom získal další dotace vč. při použití součástí vyrobených ve státě Washington.
19.12.2014	EU podala žádost o konzultaci s USA ohledně daňových pobídek uvalených státem Washington na vývoj, výrobu a prodej velkých civilních letadel za určitých podmínek, které EU považuje za dotace zakázané WTO (DS487).
22.09.2017	WTO DSB přijal zprávy TG a odvolacího orgánu (AB) v DS487 a postavil se na stranu odpůrce (USA).
14.10.2019	DSB WTO uvedl, že v případě Airbusu došlo k porušení pravidel WTO. Vzhledem k tomu, že EU nedokázala harmonizovat svá opatření, bylo USA povoleno pozastavit ústupky a uvalit odvetná opatření vůči EU a konkrétním členům (Německo, Francie, Španělsko a Spojené království) ve výši nepřesahující 7,5 miliardy USD ročně (DS316).
2019	Spojené státy uvalily na EU dodatečná cla v kauze Airbus ve výši 7,5 miliardy dolarů na velká civilní letadla (10 %, v listopadu 2020 zvýšeno na 15 %) a na řadu dalšího zboží (25 %), včetně francouzských sýrů a vín, irské a skotské whisky, španělské olivy, německé nože (Vaydik 2020, Wittig 2021).
26.10.2020	DSB WTO uvedl, že v případě Boeingu došlo k porušení pravidel WTO. Vzhledem k tomu, že USA nedokázaly harmonizovat svá opatření, bylo EU povoleno pozastavit ústupky a uvalit odvetná opatření proti USA ve výši maximálně 3,9 miliardy dolarů ročně (DS353). Kvůli pandemii COVID-19 bylo rozhodnutí EU o reakci zpožděno, což oslabilo vyjednávací pozici EU, protože opatření USA již byla v platnosti (Wittig 2021).
09.11.2020	EU uvalila další cla na zemědělské a průmyslové zboží ze Spojených států v celkové výši 3,9 miliardy dolarů ročně – na velká civilní letadla (15 %) a na citlivé zboží (25 %), jako je kečup, rum, vodka, ořechy, traktory, uhlí, a videohry (Wittig 2021).

Duben 2021	EU navrhla Spojeným státům na šest měsíců zmrazit cla ve sporu mezi Boeingem a Airbusem.
15.06.2021	Strany uzavřely smlouvu na dobu pěti let. Zrušila dříve zavedená cla. Kromě toho se strany dohodly na společné podpoře výrobců letadel.

Tabulka 14. Chronologie konfliktu

Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Wittig 2021

#### 5.1.4 Další spory ve WTO na podporu leteckého průmyslu

Dva další konkurenti v odvětví civilních letadel, Brazílie (Embraer) a Kanada (Bombardier), rovněž zahájily obchodní spory ve WTO. 19. června 1996 Kanada požádala o konzultace s Brazílií (DS46). Argumentovala tím, že vývozní subvence poskytované v rámci Brazílského exportního finančního programu (PROEX) zahraničním kupujícím brazilských letadel Embraer nejsou v souladu s dohodou o subvencích a vyrovnávacích opatřeních. 28. srpna 2000 arbitr zjistil, že příslušná protiopatření v tomto případě činila 344,2 milionů CAD ročně. Poté, co ODR umožnilo Kanadě přijmout protiopatření proti Brazílii, Brazílie oznámila, že přezkoumala složku vyrovnání úrokových sazeb PROEX, svůj program financování vývozu spojený s prodejem regionálních letadel, a tak odstranila zakázané vývozní dotace, které původní komise shledala v porušení. Po ověření TG potvrdil, že Brazílie porušení napravila. (Vaydik,2020)

10. března 1997 požádala Brazílie o konzultace s Kanadou ohledně určitých dotací poskytovaných vládou Kanady nebo jejími provinciemi na podporu vývozu civilních letadel (DS70, DS71). V roce 2000 TG zjistil, že některá kanadská opatření jsou v rozporu s Dohodou o subvencích a vyrovnávacích opatřeních. ODR vyzval Kanadu, aby porušení napravila. USA, EU a Austrálie se ke sporu připojily jako třetí strany.

Dne 22. ledna 2001 Brazílie znovu požádala o konzultace s Kanadou ohledně podobné otázky vývozních úvěrů a záruk za úvěry, které poskytuje Canadian Export Development Corporation na výrobu regionálních letadel (DS222). 19. února 2002 DSB uznal, že kanadské dotace jsou v rozporu s pravidly WTO, a vyzval Kanadu, aby je odstranila. Protože se tak nestalo, povolil DSB 18. března 2003 Brazílii odvetu pozastavením koncesí a dalších závazků vůči Kanadě ve výši 2,5 miliardy USD. Dne 8. prosince 2015 předložily USA žádost WTO o konzultace s Čínou o daních opatření týkající se prodeje domácích letadel v Číně (DS501). Podle žalobce Čína osvobozuje od DPH některá letadla vyráběná v tuzemsku, včetně letadel všeobecného letectví, regionálních a zemědělských letadel, zatímco dovážená letadla DPH stále podléhají. Ke konzultacím se připojila EU, Kanada a Japonsko. (Vaydik,2020)

Letecký průmysl je příkladem odvětví, kde ODR WTO umožnila zemím odvetná opatření ve sporech, a to nejen v případě USA a EU, ale také v případě Brazílie a Kanady. Soudní spor mezi Boeingem a Airbusem je nejdražší v historii WTO. Největším rizikem pro WTO byla její legitimita jako konečného arbitra v mezinárodním měřítku obchodní vztahy.

Tyto případy zdůrazňují potřebu reformy mechanismu WTO pro řešení obchodních sporů, včetně doporučeného časového rámce, nástroje k vynucení zrušení opatření. Závodů o dotace budou pravděpodobně pokračovat, protože Čína posiluje Comac, který se těší plné podpoře čínské vlády se všemi hotovostními rezervami, rostoucím domácím trhem a možnou agresivní cenovou



strategií. První velké komerční letadlo v Číně, Comac C919, by mohlo být až o 50 % levnější než americká a evropská konkurence a brzy vstoupí do komerčního provozu. (Vaydik,2020)

## Závěr

V kontextu rostoucí globalizace ekonomiky a celosvětových problémů s ní spojených výrazně roste role a odpovědnost Spojených států a západní Evropy jako dvou hlavních světových center ekonomické a politické moci. To je přirozeně sblízuje a nutí je v mnoha situacích jednat jako jednotná fronta. Jejich zájmy přitom nejsou zdaleka ve všem totožné a v některých případech si odporují.

Důvodem je nejen každodenní konkurence na světových trzích zboží a služeb, ale také některé základní faktory historické povahy. Severoamerické paradigma decentralizované vlády a tvrdé tržní konkurence je velmi vzdálené dominantnímu modelu sociálně tržního hospodářství v kontinentální Evropě se státními zásahy do ekonomiky, silnými odbory a tradicí smírného řešení sociálních konfliktů. Přístupy k takovým problémům, jako je ekologie, bezpečnost, standardizace a politika hospodářské soutěže, se také velmi liší.

Další prohlubování ekonomické interakce mezi USA a EU proto nespočívá ani tak na obchodních bariérách, jako spíše na skrytých překážkách generovaných vnitřními specifiky transatlantických partnerů. A je mnohem obtížnější je odstranit, než se dohodnout na celním odzbrojení. Na základě toho lze předpokládat, že v blízké budoucnosti se transatlantické partnerství projeví především koordinovanými či společnými akcemi na světové politické scéně. V oblasti ekonomických vztahů mezi USA a EU lze jen stěží očekávat nějaké zásadní posuny. Zde bude pokračovat pomalé a postupné sblížování, čas od času přerušované propuknutím nových konfliktů a hledáním nových kompromisů.

Je však možné, že do konce prvního - začátku druhého desetiletí XXI. dialog mezi Starým a Novým světem bude probíhat na bázi superbloku. To však vůbec neznamená, že Evropa a Amerika povedou takový dialog zvýšeným hlasem a vzdálí se od sebe. Nová globální realita je stejně jako dříve odsuzuje k tomu, aby zůstali strategickými partnery a jednali společně.

V závěru lze konstatovat, že politická ekonomie současných hospodářských vztahů mezi Spojenými státy americkými a Evropskou unií představuje komplexní a dynamický obraz vzájemné interakce mezi dvěma z největších ekonomických subjektů na světě. Oba aktéři těchto vztahů se společně snaží dosáhnout ekonomické stability, růstu a inovací, přičemž se zároveň potýkají s různými výzvami a rozdílnými politickými strategiemi.

# Seznam použité literatury

- Maddison, A. (1989). *The World Economy in the 20th Century*. ISBN 9264132740.
- World Economic Outlook (International Monetary Fund). (May 2000). ISBN 1557759367.
- Transatlantic Agenda. (<https://www.europarl.europa.eu>)
- U.S. total exports, imports and balances by area and year. (<https://www.trade.gov/>)
- U.S. global trade outlook (1995-2000) - University of California Libraries. (January 1, 1995). ASIN: B009XU8D98
- Survey of Current Business: April 1996. United States Dept. of Commerce. ISBN 1288485867.
- Transatlantic Agenda. (<https://www.europarl.europa.eu>)
- Science, technology and innovation in Europe, Eurostat, 2010, ISSN 1830-754X.
- The Transatlantic Economic Partnership and other documents can be found on the European Commission's Web site. (<http://www.europa.eu>)
- Henning, C. Randall. (1997). *Cooperating with Europe's Monetary Union Policy Analyses in International Economics*. ISBN 0881322458.
- The Transatlantic Economy 2011: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe by Daniel S. Hamilton, Joseph P. Quinlan. ISBN 0984134174.
- Monar, J. (December 18, 1998). *New Transatlantic Agenda and the Future*. ISBN 9041196765.
- Pritchard, D., & MacPherson, A. (2005). *Boeing's Diffusion of Commercial Aircraft Design and Manufacturing Technology to Japan: Surrendering the US Aircraft Industry for Foreign Financial Support*.
- Button, K. (2009). *The impact of US-EU "Open Skies" agreement on airline market structures and airline networks*.
- Truxal, S. (2012). *Competition and Regulation in the Airline Industry: Puppets in Chaos*.
- Lykotrafiti, A. A. (2012). *Innovation is in the (Clean) Air*.
- Lawrence, P. K., & Braddon, D. (2001). *Aerospace Strategic Trade: How the US Subsidizes the Large Commercial Aircraft Industry*.
- Thornton, D. W. (2005). *Deep Stall: The Turbulent Story of Boeing Commercial Airplanes*.
- Petrescu, R. V. V., Aversa, R., Akash, B., Corchado, J. M., Apicella, A., & Petrescu, F. I. T. (2017). *Home at Airbus*. ISSN: 2523-1200.
- Vaydik, B. (2020). *Ending the Forever War: Resolving the Boeing-Airbus Trade Dispute with a New Bilateral Agreement*.
- Albers, S., Daft, J., Stabenow, S., & Rundshagen, V. (2020). *The long-haul low-cost airline business model: A disruptive innovation perspective*.
- Kárász, I., & Knoll-Csete, E. (2021). *The Characteristics of the Aviation Industry*.
- Wittig, S. (2021). *Transatlantic Trade Dispute: Solution for Airbus-Boeing Under Biden?*
- HANHIMÄKI, Jussi, Benedikt SCHOENBORN a Barbara ZANCHETTA, 2012. *Transatlantic Relations since 1945*. Vyd. 1. New York: Taylor & Francis Ltd. ISBN 9780415486989.
- THORNTON, Ramello, 2019. *World Trade Organization*. 1.vydání. United Kingdom: ED-Tech Press. ISBN 978-1788824248.
- TOCCI, Nathalie a Riccardo ALCARO, 2012. *The Transatlantic Relationship and the Future Global Governance*.

HAYES, Adam, 2022. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)  
The New Transatlantic Agenda, 1995.

WTO: World Trade Organization [online], 2023. <https://www.wto.org/>

Witkowska, J. (2017). "Implications of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) for investment flows between the European Union and the USA."

Beghin, J. C., Bureau, J. C., & Gohin, A. (2016). "The Impact of an EU–US Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement on Biofuel and Feedstock Markets."

Jungmittag, A., & Welfens, P. J. J. (2020). "EU-US trade post-Trump perspectives: TTIP aspects related to foreign direct investment and innovation."

Card, A. H., & Alden, E. H. (2011). "U.S. Trade and Investment Policy."

Goffee, R. (2015). "Entrepreneurship in Europe: The Social Process." Routledge Revivals, Routledge.

Forbes, S., & Ames, E. (2014). "Money: How the Destruction of the Dollar Threatens the Global Economy & What We Can Do About It." McGraw Hill.

Munkert, M., et al. (2015). "Founding a Company: Handbook of Legal Forms in Europe." Springer.

OECD. (2015). "Science, Technology & Industry Outlook 2014." OECD.

OECD. (2014). "The Missing Entrepreneurs 2014: Policies of Inclusive Entrepreneurship in Europe."

Wessel, D. (2015). "The \$13 Trillion Question: Managing the US Government Debt."

Woolcock, Stephen (2019) *The role of the European Union in the international trade and investment order.*

Peterson, J. (2016). "Choosing Europe or Choosing TTIP?: The European Union and the Transatlantic Trade and Investment Partnership."

Wróbel, A. (2014). "Implications of the Transatlantic Trade and Investment Partnership for the European Union and United States Services Sectors."

Yüce Dural, B., & Jahangir, S. M. R. (2018). "Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Impact and Correlation Analysis Based on Trade and Investment Between Turkey and EU, and the USA."

Mildner, Stormy-Annika, & Schmucker, Claudia. (2013). "Trade agreements with side-effects? European Union and United States to negotiate Transatlantic Trade and Investment Partnership." ISSN 1861-1761.

Official pages of Boeing <https://www.boeing.com/>

Official pages of Airbus <https://www.airbus.com/en>

Zhang, S., Wang, L., Liu, Z., & Wang, X. (2016). "Evolution of International Trade and Investment Networks."

Jungmittag, A., & Welfens, P. J. J. (2017). "Beyond EU-US Trade Dynamics: TTIP Effects Related to Foreign Direct Investment and Innovation."

Roberts, A., Moraes, H. C., & Ferguson, V. (2019). "Toward a Geoeconomic Order in International Trade and Investment."

Avallone, N. (2012). "Technological Profiles and Technology Trade Flows for Some European and OECD Countries."

Blind, K., & Müller, J. (2019). "The role of standards in the policy debate on the EU-US trade agreement."

Pandiloska Jurak, A. (2021). "The Importance of High-Tech Companies for EU Economy – Overview and the EU Grand Strategies Perspective."  
 Official pages of Eurostat z <https://ec.europa.eu/eurostat>.  
 Official pages of BEA <https://www.bea.gov/>.  
 European Parliament. (2013). "EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership. Detailed Appraisal of the European Commission's Impact Assessment."  
 International Monetary Fund. (2011). "World Economic Outlook, April 2011: Tensions from the Two-Speed Recovery: Unemployment, Commodities, and Capital Flows." Retrieved from <http://www.imf.org>.  
 World Trade Organization. (2009). "World Trade Report 2009." Retrieved from <http://www.wto.org>.  
 Official pages of Department of Commerce, specifically the International Trade Administration (ITA). "<https://www.trade.gov/>  
 Delegation of the European Union to the USA. (2010). "The European Union and the United States of America: Long-term partnership, focus on the EU." Retrieved from <http://www.eurunion.org>.  
 Ibarra-Caton, M. (2010). "Direct Investment Positions for 2009 Country and Industry Detail." Retrieved from <http://www.bea.gov>.  
 Delegation of the European Union to the USA. (2010). "Trade, transatlantic relations and the global economy. EU Insight." Retrieved from <http://www.eurunion.org>.  
 U.S. Mission to the European Union. (n.d.). Retrieved from <https://useu.usmission.gov/>  
 Boeing Company - Employment Information. (n.d.). Retrieved from <https://www.boeing.com/company/general-info/>  
 Hrubé objednávky letadel Boeing - Boeing Commercial Airplanes. (n.d.). Retrieved from <https://www.boeing.com/komerční/>  
 Společnost Boeing - Obecné informace. (n.d.). Retrieved from <http://www.boeing.com/company/generalinfo/>  
 Hamilton, D. S., & Quinlan, J. P. (2011). "Transatlantická ekonomika 2011: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe." Retrieved from <http://transatlantic.sais-jhu.edu>.  
 Airbus - Výsledky za první čtvrtletí (Q1) 2020. (n.d.). Retrieved from <https://www.airbus.com>  
 Airbus's Global Market Forecast (GMF) na léta 2019–2038. (n.d.). Retrieved from <https://www.airbus.com>  
 Airbus oslavil 50 let od svého založení. (n.d.). Retrieved from <http://www.pilotinfo.cz/z-prumyslu/airbus-oslavil-padesat-let-od-sveho-zalozeni>  
 Airbus a Boeing - statistiky a fakta. (n.d.). Retrieved from <https://www.statista.com/topics/3697/airbus-and-boeing/>  
 Britten, L. (1999, April). Transatlantic economic partnership: Breaking down the hidden barriers. European Union: Facts and Comments 1998. (Apr.–Sep.).  
 Policy Department External Policies. (October 2006). EU and NATO: Co-operation or Competition? Briefing Paper. Retrieved from <https://www.europarl.europa.eu>  
 Delegation of the European Union to the USA. (December 2010)

# Seznam obrázků

1. Obrázek 1. Akumulované přímé investice USA v EU a stejné investice EU v USA v letech 1980–1999 (miliardy dolarů). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://ec.europa.eu/eurostat>.
2. Obrázek 2 – Obchod USA se zeměmi EU (miliardy dolarů). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://ec.europa.eu/eurostat>.
3. Obrázek 3 - Komoditní složení vývozu USA do EU (%). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.trade.gov/>.
4. Obrázek 4 - Komoditní složení dovozu USA z EU (%). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.trade.gov/>.
5. Obrázek 5 – Lídři zahraničního obchodu s high-tech zbožím (mil Euro). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Science, technology and innovation in Europe, Eurostat, 2010, ISSN 1830-754X.
6. Obrázek 6 - Struktura americké high-tech vývozu do zemí EU (%). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.trade.gov/>
7. Obrázek 7- Sektorová struktura amerických přímých zahraničních investic v EU (%). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.
8. Obrázek 8 - Sektorová struktura přímých zahraničních investic EU v USA (%). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.
9. Obrázek 9. Přední regiony z hlediska počtu dodaných osobních letadel Boeingem v letech 2019–2020. Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Oficiální stránky Boeingu. <http://www.boeing.com>.
10. Obrázek 10. Přední regiony z hlediska počtu dodaných osobních letadel Airbusem do konce roku 2020. Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Oficiální stránky Airbusu. <http://www.airbus.com>.

# Seznam tabulek

1. Tabulka 1. Objem obchodu mezi USA a EU 2005–2010 (miliardy dolarů). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.
2. Tabulka 2. Dynamika obrátu zahraničního obchodu podle zboží mezi EU (27) a USA v letech 2005–2010 (miliardy eur). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://ec.europa.eu/eurostat>.
3. Tabulka 3. Dynamika investičních toků mezi USA a EU 2005–2009 (miliardy dolarů). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://useu.usmission.gov/>.
4. Tabulka 4. Objem a struktura exportu PZI z USA podle zemí a regionů v roce 2000, 2006, 2016, 2017, 2018 (milion dolarů; %). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.
5. Tabulka 5. Přidružené podniky americké TNK v roce 2017 podle zemí EU a klíčových ukazatelů (mil. USD). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.
6. Tabulka 6. Objem a struktura dovozu (přílivu) PZI do USA podle hlavních zemí a regionů v letech 2010–2018 (miliardy dolarů; %). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.
7. Tabulka 7. Struktura a geografie dovozu akumulovaných PZI do ekonomiky USA ze zemí EU v roce 2018 (miliardy dolarů). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.bea.gov/>.
8. Tabulka 8. Export průmyslových high-tech produktů (jako % celkového průmyslového vývozu). Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://www.worldbank.org/en/home>.
9. Tabulka 9 podniky EU vyrábějící high-tech produkty. Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z <https://ec.europa.eu/eurostat>.
10. Tabulka 10. SWOT analýza evropského high-tech trhu. Zdroj:
11. Tabulka 11. SWOT analýza trhu špičkových technologií v USA. Zdroj:
12. Tabulka 12. Objednávky Airbusů a Boeingů v letech 2010–2020, ks. Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Oficiální stránky Airbusu a Boeingu - <http://www.airbus.com>, <http://www.boeing.com>
13. Tabulka 13. Dodávky Airbusů a Boeingů v letech 2010–2020, ks. Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Oficiální stránky Airbusu a Boeingu - <http://www.airbus.com>, <http://www.boeing.com>.
14. Tabulka 14. Chronologie konfliktu. Zdroj: Osobně vytvořeno podle dat z Oficiální stránky Airbusu a Boeingu - <http://www.airbus.com>, <http://www.boeing.com>.





