

STATI

KONKURENCESCHOPNOST V MEZINÁRODNÍM PROSTŘEDÍ Vybrané aspekty postavení nových členských zemí EU

Božena Plchová*

Úvod

Mezinárodní konkurenceschopnost patří k těm ekonomickým kategoriím, kterým je v posledních desetiletích věnována výrazná pozornost, a to jak v oblasti ekonomické teorie, tak v hospodářské realitě. Důvodem zvýšeného zájmu jsou rostoucí nároky na různých úrovních ekonomických aktivit, které jsou vyvolávány globalizačními procesy ve světové ekonomice. Jestliže chápeme globalizaci jako ekonomické aktivity překonávající hranice států s cílem dosáhnout efektivity cestou optimální alokace zdrojů v mezinárodním měřítku, pak je růst a využívání rozdílů v konkurenceschopnosti (firem, oborů, regionů, států, bloků) nástrojem k dosažení těchto cílů.

Pro ČR a další nové členské země EU bylo a je zvýšení konkurenceschopnosti na zahraničních trzích aktuálním a náročným úkolem, vyplývajícím z ekonomické části Kodaňských kritérií, tzn. kritérií, jejichž splnění bylo podmínkou pro členství v EU. „Schopnost obstát v náročné konkurenci na trhu“ pochopitelně nebyla chápána jako dosažení určitého přesně definovaného stavu, nýbrž jako plynulý proces postupného růstu, a jeho hodnocení vyústilo v hodnocení předpokladů, jež daná země splňuje, aby tento proces probíhal.

Informace o stavu a vývoji indikátorů konkurenceschopnosti je nesporným přínosem nejen pro makroekonomické hodnocení, nýbrž i pro informovanost podnikové sféry, pro kvalifikované rozhodování podnikatelských subjektů. Konkurenční postavení na domácím i zahraničním trhu zásadně ovlivňuje úspěšnost podnikání. V podnikatelských záměrech, zejména dlouhodobých, by podnikatelský subjekt měl vycházet z objektivních informací o mezinárodní konkurenceschopnosti relevantních výro-

* Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů (bozena.plchova@vse.cz).

kových skupin, výrobních oborů či druhů služeb. Dostatečná informovanost managementu podniků o stavu a vývoji mezinárodní konkurenceschopnosti umožňuje profesionálně rozhodovat o výhodném výrobním či obchodním zaměření podniku a včasné a kvalifikovaně provádět změny vyráběného či obchodovaného sortimentu či aktivit v určitém segmentu služeb.

Poslední trendy směřování ekonomické integrace EU, obsažené v Lisabonské strategii, vyjadřují zřetelně orientaci na zvýšení konkurenceschopnosti členských zemí na bázi podpory inovací, znalostní ekonomiky s dominantní rolí lidského kapitálu.

1. Teoretický koncept a metodologické přístupy k hodnocení mezinárodní konkurenceschopnosti

1.1 Teoretický koncept

Ekonomická teorie posuzuje mezinárodní konkurenceschopnost jako kategorii komplexní, obtížně změřitelnou. Obsahuje jak faktory kvantitativní (měřitelné), tak kvalitativní (obtížně měřitelné). Hodnocení této kategorie má smysl na mnoha úrovních: firemní, odvětvové, celé ekonomiky, celého integrovaného bloku. Neexistuje všeobecně přijatá jediná definice, i přístupy k jejímu zkoumání se liší, nejsou-li přímo protikladné.

OECD koncept vychází z hodnocení úrovně produktivity práce v korelaci s kapitálovou vybaveností a úrovní kvalifikace lidského kapitálu. Definice konceptu OECD pro mezinárodní konkurenceschopnost zní následovně¹:

„Jedná se o schopnost společnosti, odvětví, regionů, národů a národních celků generovat relativně vysoké úrovně jak příjmů z výrobních faktorů, tak jejich využití na udržitelné úrovni za současného vystavení mezinárodní konkurenci“.

Definice formulovaná komisí prezidenta USA pro průmyslovou konkurenceschopnost je formulována následujícím způsobem²:

„Národní konkurenceschopnost je stupeň schopnosti národa, za podmínek volného a fér trhu (soutěže) produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodního trhu, za současného zlepšování (zvyšování) reálných příjmů svých občanů“.

Definice z pera českých autorů zní³:

„Mezinárodní konkurenceschopnost ekonomiky je pojem, který vyjadřuje syntetickým způsobem schopnost země proniknout se svým obchodovatelným zbožím a službami na zahraniční a světové trhy a z takové mezinárodní směny získávat (realizovat) komparativní výhody“. Nejde tedy o úzce vymezený jev, který by bylo možno měřit nějakým konkrétním jednotlivým ukazatelem nebo skupinou ukazatelů, ale spíše o komplexní skutečnost, jejíž některé složky lze vhodně kvantifikovat, jiné však nikoliv – a to proto, že jsou kvalitativní a bezprostředně neměřitelné povahy.

1 Durand, Simon, Webb, 1992.

2 Pešek, 1998.

3 Velká ekonomická encyklopedie, též Čapek, Hájek, Mertlík, 2002.

Tuto definici je účelné doplnit následující charakteristikou⁴:

„Mezinárodní konkurenceschopnost je schopnost země vytvářet srovnatelně více bohatství než ostatní země. Tato schopnost není jen výsledkem produktivity a ekonomické efektivity, nýbrž širokého spektra politických, sociálních, kulturních a vzdělávacích faktorů“.

Vzhledem k nejednoznačnému vymezení kategorie konkurenceschopnost je v řadě odborných prací hodnocena jako kategorie nikoli objektivní, exaktní, značně ovlivnitelná subjektivními přístupy. Na kontroverznost kategorie konkurenceschopnosti poukázal například P. Krugman⁵, když kritizoval rozšířené pojetí konkurenceschopnosti v kontextu makroekonomické komparace ekonomiky v mezinárodním měřítku. Proti tomuto pojetí zdůraznil mikroekonomickou úroveň podnikání jako základ pro formování konkurenceschopnosti země.

Přínosem k teoretickým vymezením konkurenceschopnosti je koncept M. Portera, tzv. diamant konkurenceschopnosti⁶, vycházející z modelu o čtyřech vrcholech:

- poptávka,
- výrobní (nabídkové) faktory,
- podnikatelská strategie,
- související a podpůrné sektory.

Některé faktory při tomto komplexním přístupu jsou měřitelné (např. veličiny vývoje poptávky, nákladové indikátory výroby), jiné jsou typické svou institucionální povahou.

Výrobní faktory

V oblasti výrobních faktorů jde o zpředmětněný i nezpředmětněný technický pokrok a dále lidský kapitál, tj. kvalifikace a inovační potenciál pracovních sil včetně podnikatelských kvalit managementu. K charakteristikám, vyjadřujícím tyto faktory, patří zejména objem prostředků vynakládaných na vědu, výzkum a vývoj, zaměření a koordinace výzkumu, systémy propojení výzkumu se sférou výroby a odbytu, tzn. národní systémy inovací, interaktivní průmyslová politika (spolupráce státu, výzkumných ústavů, vysokých škol, vědecko-technických center a parků s průmyslem a obchodem). Mezi institucionální nástroje, ovlivňující konkurenceschopnost výrobních faktorů, patří dále charakteristiky rozvoje školství a vzdělávání, prostředky věnované dlouhodobě na kultivaci pracovní síly.

Podniková strategie

V oblasti podnikové strategie, struktury a rivality jsou sledovány charakteristiky: velikost a struktura firem, vybavení marketingových a distribučních sítí, schopnost pronikat na zahraniční trhy.

4 Globální ročenka konkurenceschopnosti, in Klvačová, 2002.

5 Krugman, 1994.

6 Porter, 1998.

Související a podpůrná odvětví

Do oblasti souvisejících a podpůrných odvětví patří v moderních strukturálních ekonomikách vytváření územně výrobních komplexů, které kolem jednoho odvětví či skupiny odvětví soustřeďují infrastrukturní služby, univerzity, středoškolská či jiná vzdělávací zařízení, výzkumná a vývojová centra, banky, finanční služby, skupiny dodavatelských odvětví apod. Impulsem napomáhajícím rozvoji územně výrobních komplexů jsou v řadě případů státní intervence v regionální politice. **Institucionální aspekty** mají výrazný vliv na aspekty cenové, nákladové, aspekty produktivity. Při komplexních hodnoceních mezinárodní konkurenceschopnosti jsou proto zvažovány jak měřitelné, tak institucionální charakteristiky v určitém integrovaném celku.

Porterův koncept dále hovoří o čtyřech fázích budování národní konkurenceschopnosti:

- konkurenceschopnost založená na maximálním využívání výrobních faktorů,
- konkurenceschopnost rozvíjená investicemi k vyššímu výkonu,
- konkurenceschopnost rozvíjená inovacemi,
- konkurenceschopnost rozvíjená prostřednictvím zvyšování kvality života.

Charakteristika ekonomiky založené na exploataci výrobních faktorů

Podniky působící v ekonomice, jejíž fungování je založeno na maximálním využívání výrobních faktorů, konkurují ve světovém prostoru konkurence výhradně cenově. Výrobky, které mají vysokou přidanou hodnotu, jsou v ekonomikách tohoto typu vyráběny především společnostmi vlastněnými cizím kapitálem. Ve většině případů jsou domácí výrobní firmy bez přímé vazby na své odběratele, tudíž se zákaznický ani orientovat nemohou. Způsob jejich výrobní činnosti se označuje jako práce ve mzdě, tj. úkolová výrobní činnost pro někoho jiného, kdo je v přímém vztahu s koncovým odběratelem. Z toho vyplývá, že přizpůsobivost a konkurenční schopnost tohoto typu ekonomiky je omezená.

Charakteristika ekonomiky rozvíjené investicemi k dosažení vyšší efektivity

V národních ekonomikách, kde jsou hlavním pilířem dosažení konkurenceschopnosti investice, budují podniky výrobní infrastrukturu založenou na moderních technologiích. Jejich nasazení umožňuje dosáhnout úspor, které vyústí ve vyšší přidanou hodnotu a země je pak s výrobky takto vyrobenými schopna konkurovat na náročnějších a sofistikovanějších zahraničních trzích. Zpravidla technologie, které jsou v těchto výrobních infrastrukturách používány, nepatří mezi světové nejmodernější. Bývají často upravovány a přizpůsobovány místním podmínkám. K tomu je již potřebná kvalifikovaná síla, která je zde o třídu nebo několik tříd levnější než ve státech ekonomicky vyspělejších. Vývozci mají v této ekonomice přímé vztahy s odběrateli, budují za tímto účelem distribuční kanály. Nejsou už pouhými dodavateli práce ve mzdě. Firmy vycházející z těchto typů ekonomik konkurují na trzích standardizovaných produktů.

Charakteristika ekonomiky, jejíž konkurenceschopnost je založena na rozvoji inovací

Většina subjektů vytvářejících národní ekonomiku založenou na rozvoji inovací má mezinárodní záběr. Výrobní faktory využívají vysoce specializované cesty, vyvíjejí globální strategie a nové výrobky, poskytují servis, své procesy maximálně optimalizují a jsou pružní v reakci na požadavky zákazníků.

Charakteristika ekonomiky, jejíž konkurenceschopnost je založena na zvyšování kvality života

Čtvrtou skupinu, resp. fázi v modelu nastaveném Michaellem Porterem představují ekonomiky, jejichž hlavním rozvojovým pilířem jsou služby, zaměřené na dosažení maximální možné kvality života, ale i firem, podniků, jakož i ostatních subjektů vytvářejících národní hospodářství. V takové ekonomice se nejvíce rozvíjí terciární sféra a v oblasti např. výroby či technologického vývoje jsou to právě služby, které zvyšují konkurenceschopnost dané ekonomiky. Řadu úkonů, které v ostatních ekonomikách firmy vykonávají jako součást svých vnitřních procesů, tyto firmy nakupují zvenčí. (outsourcing). Jestliže **aplikujeme přístup M. Portera na českou ekonomiku**, můžeme hovořit o pozici mezi fází rozvoje konkurenceschopnosti prostřednictvím investic a fází rozvoje přes inovace. Takové ekonomiky postupně ztrácejí svou konkurenční výhodu s růstem mezd a cen nakupovaných technologií. Pokud firmy v dané ekonomice nezačnou rapidně inovovat, dojde k zaostávání; daná ekonomika je na zahraničních trzích schopna konkurovat jen u produktů s nižší přidanou hodnotou. Za této situace by proexportní politika měla na příslušná rizika reagovat a své aktivity směřovat k:

- vytváření prostředí pro rozvoj konkurenceschopnosti firem cestou inovací,
- rozvoji exportních a inovačních kompetencí firem,
- zprostředkování příležitostí firmám na zahraničních trzích,
- podpoře mezifiremní spolupráce a partnerství.

„Cílení proexportní politiky na konkrétní obory je problematické, neboť může vést k podpoře neperspektivních oborů a zakonzervovat, nebo dokonce omezit vznik firem, které se mohou stát globálními hráči. Proto by neměla být proexportní politika vlády jako celek oborově zaměřena. Proexportní politika má vytvářet prostředí, ve kterém může firma z kteréhokoli odvětví vyrůst v globálního hráče, pokud je schopna inovovat a dosáhnout vysoké produktivity“⁷.

1.2 Metodologie hodnocení konkurenceschopnosti

Komplexnosti a nejednoznačnosti kategorie mezinárodní konkurenceschopnosti odpovídá i rozdílný, nejednoznačný přístup k hodnocení. Projekt direktoriátu OECD⁸ pro vědu, techniku a průmysl, nazvaný „Rámcové podmínky pro průmyslovou konkurenceschopnost“ pojednává a rozlišuje čtyři přístupy:

7 Chovanec, 2005.

8 Durand, Simon, Webb, 1992.

- „engineering approach“ – konkurenceschopnost při tomto přístupu závisí na schopnostech firem v dané ekonomice přijmout a přizpůsobit se optimálním technickým a organizačním postupům ve svých aktivitách, konkurenceschopnost země je pak sumou konkurenčních sil jejích firem, jako indikátory konkurenceschopnosti jsou zpravidla používány indikátory zahraničního obchodu,
- „environmental/systematic“ přístup reflektuje konkurenceschopnost jako cestu k optimalizaci ekonomického prostředí a systému; rovněž při tomto přístupu je pozornost zaostřena na firmy, avšak ve vztahu k prostředí, v němž se firmy pohybují (podněty konkurenčního trhu, zdroje kapitálového trhu, trhu práce, infrastruktura apod.),
- „capital development“ přístup odvozuje konkurenceschopnost v závislosti na lidském, technologickém a fyzickém kapitálu, jde o schopnost firem dosahovat optimálních příjmů z výrobních faktorů na mezinárodních trzích,
- eklektický či akademický přístup vychází z komplexního výzkumu při použití různých analytických nástrojů; jde o značně selektivní metody, často nedocházející k jasným jednoznačným závěrům.

Indikátory konkurenceschopnosti

V hodnoceních založených na **měřitelných indikátorech** mezinárodní konkurenceschopnosti jde zpravidla o dvě skupiny indikátorů:

- „input“ indikátory měří náklady, vstupy,
- „output“ indikátory měří výsledky, výstupy.

Obtížně měřitelné aspekty konkurenceschopnosti (**kvalitativní přístupy**) jsou označovány za složky institucionálního charakteru (prvky necenové konkurence). Mezi **složky institucionálního charakteru** patří např. přístup výrobců dané země do zahraničních distribučních sítí a kanálů, státní politika podpory konkurenceschopnosti, které vytvářejí stabilní prostředí, podporují dlouhodobou prosperitu podnikání. V aktuální ekonomické literatuře existuje řada studií, které se věnují analytickým možnostem podchycení institucionálních složek mezinárodní konkurenceschopnosti – tyto přístupy jsou označovány jako multidimenzionální či multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti.

Na bázi multikriteriálních přístupů jsou systematicky sestavovány světové žebříčky konkurenceschopnosti na půdě dvou světových institucí:

- World Economic Forum se sídlem v Ženevě,
- Institute for Management Development v Lausanne.

Indikátory měřitelné

K měřitelným indikátorům mezinárodní konkurenceschopnosti patří především tzv. **input indikátory** zjišťované na bázi pracovních nákladů, vývoje cen a vývoje směnných kursů. I při takto vymezeném užším pojetí konkurenceschopnosti se nelze vyhnout nejednoznačnosti. Příčin je více, uvedeme některé.

Je faktem, že relativní ceny či náklady mohou být jak příčinou, tak důsledkem konkurenceschopnosti země na zahraničních trzích.

Je zřejmé, že při vysokých relativních nákladech se obvykle zhoršuje konkurenční schopnost země, na druhé straně úspěšná konkurenceschopnost (např. v oblasti necenové konkurence: inovace, špičkové parametry, pružnost atd.) obecně vede ke zlepšování obchodní bilance, k tendenci zhodnocování kursu dané měny – což zpětně vede ke zvýšení relativních cen a poklesu konkurenceschopnosti měřené příslušnými cenovými indikátory.

Další z příčin kontroverznosti indikátorů konkurenceschopnosti je různost statistických přístupů užívaných při konstrukci ukazatelů vývoje cen, nákladů, mezd, směnných kursů v jednotlivých zemích.

Měření mezinárodní konkurenceschopnosti je i při dobře definovaném koncepčním rámci velmi často výsledkem výběru a kompromisu na bázi dostupné statistické databáze. Zahnuje v sobě obvykle mnoho „trade offs“ různých kritérií a cílů.

Ve statistikách OECD a statistikách Eurostat jsou systematicky zjišťovány indikátory konkurenceschopnosti na bázi:

- jednotkových pracovních nákladů,
- vývoje relativních cen,
- reálného efektivního směnného kursu.

Multikriteriální přístupy

Metodologie těchto hodnocení prováděných dvěma mezinárodními institucemi (viz níže v textu) vychází v podstatě ze stejné teoretické koncepce a sestává z obdobného souboru informací. Obě instituce sledují indikátory zčásti na bázi „hard“ statistických dat a zčásti na bázi „soft data“ jako výsledků dotazníkového výzkumu. Obě instituce sestavují a publikují pravidelně žebříčky mezinárodní konkurenceschopnosti pro velký soubor zemí. Od konce osmdesátých let minulého století se objevují určité rozdíly v hodnocení mezi oběma institucemi jak co do souboru zemí, tak co do souboru sledovaných indikátorů.

Zatímco IMD hodnocení se více koncentrují na indikátory vycházející z pozice zemí na mezinárodních trzích, WEF hodnocení věnují větší pozornost ekonomickému růstu země. Kritické hlasy k hodnotícím přístupům obou institucí se týkají systému sběru měkkých dat. Je zpochybňována objektivita informací v závislosti na významu či zájmu jednotlivých dotazovaných expertů v týmech respondentů.

2. Vybrané výsledky hodnocení pomocí měřitelných indikátorů

Následující část studie je zaměřena na hodnocení konkurenceschopnosti vybraných zemí pomocí „input“ a dále „output“ indikátorů.

2.1 Input indikátory

Na bázi databáze OECD a Eurostat jsou v dalším textu sledovány input indikátory:

- jednotkové pracovní náklady,
- produktivita práce,

- relativní ceny,
- reálný efektivní směnný kurs.

2.1.1 Jednotkové náklady práce

Tabulka 1 podává informace o stavu a vývoji jednotkových pracovních nákladů vybraných zemí.

Tabulka 1

Pracovní náklady v EUR (průměrné náklady na 1 hodinu v průmyslu)

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2009
EU-27	18,32	18,76	19,43	19,74	20,25	20,47	19,85	xx	xx
Česká republika	3,86	4,64	5,39	5,47	5,85	6,63	7,14	7,88	8,62
Maďarsko	3,63	4,04	4,91	5,10	5,54	6,14	6,34	7,13	x
Polsko	4,48	5,30	5,27	4,70	4,74	5,55	6,03	6,78	x
Slovensko	3,07	3,26	3,59	4,02	4,41	4,80	5,33	6,41	8,08
Slovinsko	8,98	9,51	10,09	10,54	10,41	10,76	11,37	12,09	12,75
Dánsko	26,53	28,54	29,06	30,3	30,7	31,98	33,09	34,74	x
Německo	25,00	25,60	26,20	26,80	26,90	27,10	27,60	27,80	x
Nizozemsko	22,31	23,88	25,19	26,45	27,23	27,41	xx	xx	x

Pramen: Eurostat.

Tabulka 1a

Poměr jednotkových nákladů vybraných zemí k úrovni nákladů v Německu⁹

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Německo	100	100	100	100	100	100	100	100
Česká republika	15,4	18,13	20,57	20,41	21,75	24,46	25,87	28,53
Maďarsko	14,52	14,04	18,74	19,03	20,60	22,65	22,97	25,64
Polsko	17,5	20,70	20,11	17,54	17,62	20,48	21,84	24,39
Slovensko	12,28	12,73	13,70	15,00	16,39	17,71	19,31	23,05
Slovinsko	35,92	37,14	38,51	39,33	38,70	39,70	41,20	43,48

Pramen: Vypočteno autorkou na bázi Eurostat.

Ve všech pěti sledovaných nových členských zemích EU je zřejmá konkurenční výhoda v jednotkových pracovních nákladech, jejich úroveň je několikanásobně nižší oproti EU-15 (a také oproti EU-27); zvláště výrazně nižší jsou pak oproti úrovni tří nejvyspělejších zemí EU zachycených v tabulce. 1: tj. oproti nákladům v Dánsku,

⁹ Porovnání s Německem je záměrné vzhledem k dominanci německých investic ve střední Evropě.

Německu a Nizozemsku. Jen s malou odchylkou lze konstatovat trend zvyšování pracovních nákladů v průmyslu sledovaných nových členů EU v uplynulém desetiletí; diference mezi úrovní nákladů nových členů EU oproti jádru EU-15 jsou však stále velmi vysoké, takže stále představují výrazný faktor konkurenceschopnosti na trhu EU.

V případě České republiky jednotkové pracovní náklady v průmyslu byly zhruba na úrovni 15 % nákladů v Německu v roce 2000, přestože vzrostly v roce 2007 oproti roku 2000, stále jsou pouze na úrovni 28,3 % nákladů německých.

Indikátor jednotkových pracovních nákladů sám o sobě nevyjadřuje diference v produktivitě práce, i když produktivita práce je důležitým faktorem, ovlivňujícím či vysvětlujícím mzdové náklady. Tabulka 2 zachycuje situaci v průmyslu sledovaných období za zvolené období.

Tabulka 2

Produktivita práce v průmyslu (HDP na 1 hodinu, EU-15 = 100)

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Belgie	129,7	124,2	126,0	124,9	125,5	122,3	120,5	119,5	118,2	xx
Bulharsko	27,1	27,8	29,1	29,7	29,7	29,6	30,6	30,9	xx	xx
Česká republika	43,9	47,1	47,2	49,8	51,0	51,1	51,7	53,8	53,9	55,1
Maďarsko	41,3	45,4	47,1	48,5	49,6	49,6	49,9	50,4	52,8	51,8
Polsko	38,7	39,3	41,1	42,0	43,3	43,2	42,8	43,6	44,1	xx
Slovinsko	xx	xx	xx	xx	xx	72,3	73,6	74,4	73,5	xx
Slovensko	46,7	49,4	52,5	55,0	55,3	56,8	59,6	63,4	65,8	67,6
Lucembursko	xx	xx	148,1	154,1	157,6	159,2	169,3	168,2	165,8	xx
Německo	107,1	107,1	107,2	110,0	110,1	111,7	111,6	110,9	110,0	109,7
Švédsko	101,7	98,1	99,3	102,5	105,0	101,7	103,0	103,7	101,5	100,5

Pramen: Eurostat.

Indexy produktivity práce v průmyslu dle Eurostat jsou na bázi GDP (v EUR dle PPP) za hodinu práce v průmyslu. V tabulce 2 jsou indexy pro sledované země poměřovány k průměru EU-15 (EU-15 = 100). Čím vyšší je index nad 100, tím vyšší je produktivita dané země oproti EU-15, a obráceně při indexu nižším než 100. Na základě údajů v tabulce 2 je možno činit závěr, že produktivita v průmyslu pěti nových členů EU je výrazně nižší oproti průměru EU-15, i když vývoj v čase ukazuje rostoucí trend. Indexy za Českou republiku svědčí o zhruba poloviční úrovni produktivity práce v průmyslu oproti EU-15. V případě Slovinska je na konci sledovaného období index o něco vyšší, dosahuje více než 70 % EU-15; nejnižší index vykazuje Bulharsko, dosahuje cca 30 % úrovně EU-15. Nižší úroveň produktivity práce je více než kompenzována mnohem nižší úrovní nákladů práce (viz tabulka 1). Trend vývoje komparativních východ na bázi nízkých nákladů práce je závislý na rozdílech v tempu růstu mezd a tempu růstu produktivity práce. V případě České republiky je možno konstatovat, že výhoda nízkých nákladů práce se postupně snižuje: jednotkové mzdy

se v období 2000–2007 zvýšily o 104 %, zatímco produktivita práce ve stejném období vzrostla pouze o 23 %. K podobným závěrům, tj. trend růstu mezd byl vyšší než růst produktivity práce, lze dospět i u dalších sledovaných nových členů EU – to znamená klesající konkurenceschopnost odvíjená od nižších pracovních nákladů.

2.1.2 Indikátor relativních cen

Dalším sledovaným input indikátorem při analýzách konkurenceschopnosti je index relativních cen, konstruovaný ve formě:

$$CPL = \frac{E_{ppp}}{E_{d/f}},$$

kde: CPL = Comparative Price Level,

E_{ppp} = měnový kurs dle parity kupní síly,

$E_{d/f}$ = nominální měnový kurs domácí měny (d) ve vztahu k zahraniční měně (f).

Tabulka 3 obsahuje indikátory CPL pro vybrané země za období 2000–2009.

Tabulka 3

Indikátor relativních cen CPL (EU-27 = 100)¹⁰

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Česká republika	48,1	50,0	57,0	54,5	55,4	58,1	61,3	62,4	72,8	70,6
Dánsko	130,2	135,1	133,8	141,1	139,5	140,4	138,4	137,4	141,2	144,6
EU-15	104,9	104,7	104,8	105,2	105,4	104,8	104,8	104,8	104,4	104,9
EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
USA	120,9	126,1	119,7	101,4	92,8	92,5	92,7	85,0	82,2	88,8
Japonsko	198,2	177,7	156,3	136,5	129,5	120,3	110,1	96,7	102,6	119,9
Maďarsko	49,2	52,9	57,4	58,3	62,0	63,3	60,6	66,7	68,1	65,5
Polsko	57,9	64,8	61,2	54,4	53,2	61,1	62,4	62,0	69,1	58,6
Slovensko	44,4	43,4	44,7	50,7	54,9	55,4	58,0	63,2	70,2	73,7
Slovinsko	72,8	73,9	74,4	76,3	75,5	76,0	76,7	79,0	82,3	85,5

Pramen: Eurostat.

Údaje tabulky 3 svědčí o výrazně nižší úrovni relativních cen v ČR i ostatních nových členů EU oproti EU-27 (a pochopitelně ještě nižší oproti EU-15). Na začátku sledovaného období (r. 2000) byla úroveň relativních cen méně než poloviční, podobně v případě Polska, Maďarska a Slovenska. Pouze cenová úroveň Slovinska byla vyšší, v roce 2000 index cca 73 % úrovně EU-27.

¹⁰ CPL je vypočten na bázi spotřebitelských cen včetně nepřímých daní.

Vývoj cen v dalším období vykazoval výrazně dynamický růst, nicméně i na konci sledovaného období je dosažená relativní cenová úroveň nových členů EU stále pozitivním faktorem konkurenceschopnosti. Dynamický nárůst indexu CPL v nových zemích EU je výsledkem liberalizace zahraničního obchodu, liberalizace domácích cen i kursové politiky (tyto kroky představovaly dominantní změny transformace těchto zemí od systému centrálně řízených ekonomik k ekonomikám tržním). Dalším faktorem, který ovlivnil zmenšování mezery mezi domácími a zahraničními cenami, byl vliv naplňování Asociační dohody (Evropské dohody), tzn. postupné odstraňování cel a dalších netarifních nástrojů v obchodu zemí střední Evropy se zeměmi EU.

Údaje tabulky 3 ukazují dále vysoký index relativních cen Japonska (téměř o 90 % vyšší úroveň oproti EU-15 v roce 2000). Zřejmým důvodem byla silně protekcionistická protidovozní politika Japonska a silné pozice jenu na mezinárodních trzích ještě v poslední dekádě minulého století a začátkem první dekády 21. století. Postupně však docházelo k poklesu CPL, v posledním sledovaném roce (2009) byla cenová úroveň již jen o 14 % vyšší než průměr EU-15 a přibližně o 20 % vyšší než průměr EU-27. Tento trend byl výsledkem postupné liberalizace obchodu a slábnoucí pozice jenu.

Z tabulky 3 je dále zřejmá i vyšší úroveň CPL USA oproti EU-27 a EU-15, i když rozdíl není tak výrazný jako v případě Japonska. Od roku 2002 je zřetelný klesající trend, dokonce v roce 2009 je CPL USA nižší cca o 12 % oproti EU-27 a o 16 % nižší oproti EU-15. Tento trend je zřetelně spojen se slábnoucí pozicí USD na mezinárodních trzích.

2.1.3 Reálný efektivní směnný kurs (Real Effective Exchange Rate)¹¹

Důležitým faktorem ovlivňujícím a vysvětlujícím vývoj mezinárodní konkurenceschopnosti je vývoj měnového kursu jednotlivých měn. V mezinárodních statistikách je systematicky sledován indikátor Real Effective Exchange Rate – koncepce výpočtu tohoto indikátoru vychází z porovnání vývoje poměru domácích a zahraničních cen a současně vývoje nominálních směnných kursů domácí měny vůči měnovému koši zahraničních měn. Zjednodušeně vyjádřený ukazatel reálného efektivního směnného kursu lze zapsat ve formě:

$$CPL = \frac{E_{d/f} \cdot P_f}{P_d},$$

kde: REER = index reálného efektivního směnného kursu,

$E_{d/f}$ = nominální kurs domácí měny vůči měnám zahraničním,

P_f = index vývoje zahraničních cen,

P_d = index vývoje domácích cen.

¹¹ Koncept REER začal být používán k hodnocení mezinárodní konkurenceschopnosti po kolapsu Bretton-Woodského systému, a tedy přechodu od fixních kursů měn vůči USD k systému floating; index je systematicky sestavován a publikován ve statistikách OECD; rovněž je sledován a vykazován řadou centrálních bank jednotlivých zemí.

Samotný výpočet REER představuje komplexní postup, jehož důležitými kroky jsou:

- výběr zahraničních měn vstupujících do výpočtu,
- odpovídající váhy těchto měn,
- výběr vhodných cenových indexů k zachycení cenového vývoje (variantní možnosti: index spotřebitelských cen, cen výrobců, příp. exportních cen).

Tabulka 4

Real Effective Exchange Rate (1999 = 100)

Země	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EU-27	100,0	89,4	91,5	97,3	109,1	115,6	114,1	115,1	122,1	124,0	120,8
Belgie Lucembursko	100,0	95,1	97,5	98,8	102,1	101,7	101,6	102,3	103,8	106,4	107,0
Česká republika	100,0	101,7	110,0	127,9	129,8	131,3	137,5	145,1	150,0	170,7	163,8
Dánsko	100,0	94,1	97,0	100,0	105,2	106,3	106,9	108,1	111,6	118,0	123,0
Irsko	100,0	95,5	98,3	99,1	107,4	113,1	117,0	119,7	124,6	135,9	131,0
Maďarsko	100,0	103,5	113,9	129,4	132,9	141,5	146,0	137,7	150,0	152,3	137,3
Nizozemsko	100,0	98,1	101,3	105,3	110,2	110,5	108,4	108,2	109,4	111,1	117,4
Polsko	100,0	106,0	120,9	110,7	94,1	89,2	99,1	100,2	103,9	116,8	95,1
Portugalsko	100,0	99,7	101,2	103,3	108,5	109,3	110,9	110,6	110,8	112,7	116,6
Slovensko	100,0	109,4	107,0	110,2	119,1	127,5	135,0	140,9	153,4	168,9	187,0
Slovinsko	100,0	97,2	98,2	99,3	100,9	102,3	100,7	100,8	101,6	104,3	110,8
Španělsko	100,0	97,4	98,6	100,5	105,3	108,0	109,4	111,6	114,9	118,5	116,7
Švédsko	100,0	102,8	96,8	97,9	102,7	103,1	99,1	97,6	101,4	98,4	91,3

Pramen: Eurostat.

Rostoucí index REER znamená pokles konkurenceschopnosti vlivem buď posilování nominálního kursu¹², nebo snižování domácí inflace, popř. společným vlivem obou faktorů. Trend zvyšování indexu REER je zřetelný v případě České republiky, což znamená pokles konkurenceschopnosti díky apreciaci nominálního kursu a relativní stabilitě domácích cen. Podobný trend je patrný i u dalších nových členů EU s určitými odchylkami v některých letech. Pokud jde o Maďarsko: rostoucí trend REER v celém období 2000–2008; v případě Polska: vzestup REER je střídán poklesem; u Slovenska je vývojový trend REER podobný trend České republiky – vzestup REER v delším časovém horizontu, a tedy pokles konkurenceschopnosti exportérů. V případě zemí, členů EMU je možno předpokládat stabilnější trend vývoje REER ovlivněný stabilnější kursovou relací v celkovém bloku ekonomických vztahů v rámci eurozóny.

12 Měnový kurs pro výpočet REER vyjádřen v tzv. nepřímé kotaci, tzn. na jednotku domácí měny připadající počet zahraniční měny.

2.2 Output indikátory

Druhá skupina měřitelných indikátorů mezinárodní konkurenceschopnosti představuje výsledky země v zapojení do mezinárodní dělby práce, pozici země na mezinárodních trzích. K output indikátorům lze řadit:

- míru otevřenosti ekonomiky,
- intenzitu a strukturu specializace,
- hodnotu přidanou v exportní produkci,
- reálné směnné relace (poměr cenového indexu exportu k cenovému indexu importu),
- kilogramové ceny exportu, importu.

Míra otevřenosti ekonomiky

Otevřenost ekonomiky je (kromě řady dalších dílčích faktorů) ovlivňována zejména:

- velikostí ekonomiky (počet obyvatel),
- dosaženou ekonomickou vyspělostí země.

Tabulka 5 zachycuje indikátory otevřenosti ekonomiky vůči vnějšímu prostředí, vycházející z intenzity exportu dané země.

Tabulka 5
Export zboží a služeb v % HDP

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EU-27	35,9	36,0	35,2	34,5	35,8	37,2	39,6	40,2	41,2	36,5
EU-15	35,4	35,4	34,7	33,7	34,8	36,2	38,5	39,0	40,0	35,3
Česká republika	63,4	65,4	60,2	61,8	70,1	72,2	76,4	80,1	77,1	69,1
Maďarsko	73,1	71,0	62,8	61,1	62,9	66,0	77,2	80,5	82,1	77,9
Polsko	27,1	27,1	28,6	33,3	37,5	37,1	40,4	40,8	40,0	38,9
Slovinsko	53,9	55,5	55,2	54,0	58,0	62,1	66,5	69,5	67,7	58,9
Slovensko	70,5	72,8	71,2	75,9	74,6	76,3	84,4	86,7	83,0	70,1

Pramen: Eurostat.

Pohled na indikátory tabulky 5 umožňuje činit závěry o relativně vysoké intenzitě otevřenosti nových členských zemí EU s výjimkou Polska (dáno relativně větším počtem obyvatel oproti ostatním srovnávaným zemím).

Transformační efekt

Dalším output indikátorem, který není jen výsledkem intenzity, nýbrž i efektivnosti struktury zahraničního obchodu, je indikátor tzv. transformačního efektu, vypočtený

jako objem exportu průmyslových výrobků (SITC 5+6+7+8) na 1 obyvatele minus dovoz surovin a neprůmyslových produktů (SITC 0-3) na 1 obyvatele. Tento indikátor je určitým vyjádřením hodnoty přidané exportem dané země k importním inputům.

Tabulka 6
Transformační efekt v USD per capita¹³

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Belgie	15 295	16 649	17 413	13 927	13 483	13 784	14 116	14 396	12 188	11 559
Lucembursko	17 152	21 838	20 229	18 282	17 700	19 619	23 045	17 863	16 507	16 272
Švédsko	8 416	7 699	7 419	6 453	6 519	6 786	7 300	6 982	6 023	4 962
Nizozemsko	9 504	10 130	9 340	7 902	7 971	8 258	8 707	8 847	7 348	7 013
Rakousko	7 805	8 632	8 498	7 199	7 066	6 923	7 638	7 648	7 009	5 993
Německo	6 177	6 874	6 720	5 647	5 654	5 841	6 412	6 585	5 930	5 334
Francie	4 598	4 887	4 416	3 568	3 293	3 141	3 161	2 976	2 562	2 427
Itálie	3 681	4 019	3 755	3 001	2 925	2 738	2 878	2 967	2 537	2 200
Velká Británie	4 275	4 349	4 002	2 973	2 660	2 686	3 021	2 272	1 794	1 688
Česká republika	2 497	3 136	3 371	2 966	3 567	3 851	4 602	5 091	5 034	4 368

Pramen: Vypočteno autorkou dle databáze Eurostat.

Z hodnocení indikátorů z tabulky 6 plyne, že dosahovaný transformační výkon nových členských zemí EU byl ve sledovaném delším časovém období výrazně nižší oproti malým vyspělým zemím EU-15. Tak např. v případě České republiky byl transformační výkon v roce 2000 pouze na úrovni 16 % indikátoru dosaženého Belgií a 23 % úrovně Rakouska. Je tedy možno hodnotit jako počáteční nízkou efektivnost zahraničně obchodní transformace, další roky již přinesly dynamický růst, v roce 2009 vzrostl transformační efekt u České republiky přibližně o 75 % oproti roku 2000. Podobná dynamika nárůstu efektivnosti je zřetelná ve sledovaném období i v dalších hodnocených nových členských zemích EU: Maďarsku (nárůst o cca 30 %), Slovensku (nárůst o 146 %), Slovinsku (nárůst o 23 %), Polsku (nárůst o 111 %).

3. Multidimenzionální (multikriteriální) přístupy k hodnocení konkurenceschopnosti

Multidimenzionální hodnocení představuje komplex indikátorů jak kvantifikovatelných, tak kvalitativních (často charakterizovány jako institucionální složky hodnocení).

¹³ Transformation effect in USD = exports per capita (SITC 5+6+7+8) minus imports per capita (SITC 0-3).

3.1 IMD Lausanne – Světové ročenky konkurenceschopnosti (The World Competitiveness Yearbooks)¹⁴

Světová ročenka konkurenceschopnosti této instituce je publikována již od roku 1989 a počet sledovaných zemí a metodika multikriteriálního hodnocení konkurenceschopnosti se již od jejího vzniku vyvíjela poměrně dynamicky. V každé z nově vydávaných ročenek se objevují další nové indikátory, mění se počet sledovaných zemí i samotná metodika, což sice zeslabuje porovnatelnost časových řad hodnocení, ale na druhou stranu umožňuje precizovat hodnocení konkurenceschopnosti.

V posledních letech jde o soubor přibližně 60 zemí; je sledováno okolo 330 kritérií, zhruba 2/3 jsou tvrdá data, asi 1/3 data měkká. Zatímco tvrdá data jsou přebírána z mezinárodních, národních a regionálních statistik, měkká data jsou získávána prostřednictvím dotazníkových šetření, jejichž respondenty jsou představitelé top managementu společností působících v dané zemi. Jestliže tvrdá data charakterizují ty prvky konkurenceschopnosti, které lze objektivně změřit, pak měkká data vypovídají spíše o vnímání konkurenceschopnosti vybranými experty. Úkolem respondentů je popsat kvalitativní stránky konkurenceschopnosti, tedy ty, o kterých statistiky nevypovídají.

Celkové hodnocení se opírá o čtyři hlavní faktory konkurenceschopnosti země: každý ze čtyř faktorů je analyzován dle pěti subfaktorů (celkový počet je 20, každému je přiřazena váha 5 % bez ohledu na počet zahrnutých indikátorů).

Tabulka 7
Čtyři sledované faktory konkurenceschopnosti

1. ekonomická výkonnost (83 indikátorů)
subfaktory
domácí ekonomika
mezinárodní obchod
mezinárodní investice
zaměstnanost
ceny
2. efektivnost fungování vlády (77 indikátorů)
subfaktory
veřejné finance
fiskální politika
institucionální rámec
legislativa
sociální rámec

¹⁴ The World Competitiveness Yearbook, vydáván každoročně Mezinárodním institutem pro rozvoj managementu v Lausanne.

3. efektivnost fungování podniků (69 indikátorů)	
subfaktory	
	produktivita
	trh práce
	finance
	praktiky managementu
	hodnoty a postoje
4. infrastruktura (94 indikátorů)	
subfaktory	
	základní infrastruktura
	vědecká infrastruktura
	technologická infrastruktura
	zdraví a životní prostředí
	vzdělání

Pramen: Sestaveno autorkou na bázi World Competitiveness Yearbook, IMD.

Tabulka 8 obsahuje výsledky (pořadí) hodnocení konkurenceschopnosti vybraných 35 zemí (celková sada zemí během sledovaných let cca 60 – v jednotlivých letech změny v počtu).

Tabulka 8

**Pořadí zemí dle hodnocení konkurenceschopnosti IMD
(1 – nejlepší pozice, 60 – nejhorší pozice)**

Země	2009	2008	2007	2006	2005	2004
USA	1	1	1	1	1	1
Singapur	3	2	2	3	3	2
Lucembursko	12	5	4	9	10	9
Dánsko	6	5	5	5	7	7
Švýcarsko	4	4	6	8	8	14
Island	9	15	7	4	4	5
Nizozemsko	10	10	8	15	13	15
Švédsko	9	6	9	14	14	11
Kanada	8	8	10	7	5	3
Rakousko	16	14	11	13	17	13
Austrálie	7	7	12	6	9	4
Norsko	11	11	14	11	12	10
Čína	20	17	15	18	31	24
Německo	13	16	16	25	23	21
Finsko	9	15	17	10	6	8

Země	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Tchaj-wan	23	13	18	17	11	12
Nový Zéland	15	18	19	21	16	18
Velká Británie	21	21	20	20	22	22
Izrael	24	20	21	24	25	33
Estonsko	35	23	22	19	26	28
Malajsie	18	19	23	22	28	16
Japonsko	17	22	24	16	21	23
Belgie	22	24	25	26	24	25
Chile	26	25	26	23	19	26
Indie	30	29	27	27	39	34
Francie	28	25	28	30	30	30
Korea	27	31	29	32	29	35
Španělsko	39	33	30	31	38	31
Litva	31	30	31	-	-	-
Česká republika	29	28	32	28	36	43
Slovensko	33	30	34	33	40	40
Maďarsko	45	38	35	35	37	42

Pramen: IMD World Competitiveness Yearbook. IMD, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009.

Z tabulky 8 jsou zřetelné následující závěry:

- pořadí prvních 10 zemí je zřetelně stabilní v celém sledovaném období: USA, Singapur, Hongkong, Lucembursko, Dánsko, Švýcarsko, Island, Nizozemsko, Švédsko, Finsko;
- mezi členskými zeměmi EU jsou velké diference, některé z nich (5–6 zemí) dosahuje výborné pořadí, další jsou na lepší než střední pozici z celkového počtu 60 zemí (Německo, Rakousko, Belgie, Velká Británie, Francie, Itálie, Španělsko);
- nejslabší pozici dosahovaly ze zemí EU v pořadí konkurenceschopnosti nové členské země EU: Česká republika v roce 2004 na 43. místě, Maďarsko 42. místo, Polsko 45. místo, Slovensko 40. místo, Slovinsko 40. místo;
- pozice výše uvedených nových členů se v dalších letech výrazně zlepšovala: v roce 2007 Česká republika 32. místo, v roce 2009 již 29. místo, Slovensko 34. místo, v roce 2009 již 33. místo, Maďarsko 35. místo, Slovinsko 37. místo.

Podrobnější pohled na výsledky České republiky podává tabulka 9.

Tabulka 9**Hodnocení skupin indikátorů konkurenceschopnosti České republiky v letech 2006–2007**

Makroekonomická výkonnost	2007	2006
Domácí ekonomika	29	22
Mezinárodní obchod	29	14
Zahraniční investice	30	22
Zaměstnanost	32	43
Ceny	26	27
Efektivnost fungování vlády		
Veřejné finance	30	24
Fiskální politika	38	42
Instituce	40	28
Legislativa	35	39
Sociální politika	35	23
Podniková efektivnost		
Produktivita	13	18
Trh práce	27	17
Finance	39	42
Manažerské praktiky	44	39
Hodnotové přístupy, loajalita	41	38
Infrastruktura		
Základní infrastruktura	15	18
Technická infrastruktura	28	32
Výzkumná infrastruktura	30	34
Zdraví a ekologie	28	31
Vzdělání	35	31

Pramen: IMD World Competitiveness Yearbook, IMD, 2005, 2006, 2007.

Výsledky hodnocení indikátorů dle čtyř sledovaných skupin umožňují zvýraznit silné a slabé stránky konkurenceschopnosti jednotlivých zemí. Z tabulky 9 plynou následující závěry pro Českou republiku – silné stránky:

- ve skupině makroekonomické výkonnosti: intenzita zahraničních investic plynoucích do země, restrukturalizace služeb, vývoj HDP;
- ve skupině efektivnosti fungování: pobídkový systém motivující zahraniční investory, úroveň úrokové míry, politika centrální banky, vládní zadluženost, legislativní ochrana investorů;
- skupina efektivnosti podnikové sféry: nízká úroveň mezd a platů, růst produktivity, ceny služeb, flexibilita malého a středního podnikání;

- silné stránky v oblasti infrastruktury: úroveň vzdělanosti, zdravotnictví, intenzita železniční sítě, telekomunikace, intenzita užívání mobilů.

Závěry pokud jde o slabé stránky konkurenceschopnosti České republiky:

- makroekonomická úroveň: úroveň nezaměstnanosti, zejména mladých, deficit běžného účtu PB, české přímé investice v zahraničí;
- efektivnost fungování vlády: nízká transformace a stabilita hospodářské politiky vlády, byrokracie spojená se startem podnikání;
- podniková úroveň: slabá úroveň kapitálového trhu, neetické chování, nedostatečná kontrola managementu ze strany vlastníků, malá důvěryhodnost manažerů;
- infrastruktura: vysoká energetická náročnost, nízký stupeň vysokoškolsky vzdělaných obyvatel, nízký počet mezinárodně registrovaných patentů.

3.2 WEF Geneva – Globální zpráva o konkurenceschopnosti (The Global Competitiveness Reports)

WEF sleduje konkurenceschopnost již od roku 1979. V posledních letech ke sledování používá Global Competitiveness Index – GCI, který zachycuje jak makroekonomickou, tak mikroekonomickou stránku národní konkurenceschopnosti. GCI je indexem váženým, přičemž pro určování vah je rozhodující stupeň rozvinutosti dané země.

V pojetí WEF je konkurenceschopnost měřena a zkoumána z **pohledu 12 pilířů**, které se poté sjednotí v GCI: instituce, infrastruktura, makroekonomická stabilita, zdraví a základní vzdělání, vyšší vzdělání, efektivity trhu zboží a práce, finanční trh, technologická připravenost a velikost trhu, sofistikované podnikatelské prostředí, inovace a propojenost všech 12 pilířů. Používána jsou jak „tvrdá“, tak „měkká“ data. Tvrdá data jsou statisticky podložená data z mezinárodních nebo národních statistik. Druhá skupina, neboli měkká data, je soubor hodnocení, která nejde přesně kvantifikovat. Je ale možné je ocenit prostřednictvím dotazníkových šetření. Cílovou skupinou, která se těchto účastní, jsou zástupci vrcholového managementu působící v příslušné zemi.

Tabulka 10 udává přehled pořadí vybraných 40 zemí (celková sada hodnocených zemí ve sledovaných letech byla 130) v hodnocení konkurenceschopnosti.

Tabulka 10

Pořadí hodnocení konkurenceschopnosti dle WEF Report

Země	Pořadí 2009–2010	Pořadí 2008–2009	Pořadí 2007–2008	Pořadí 2006–2007
Švýcarsko	1	2	2	4
USA	2	1	1	1
Singapur	3	5	7	8
Švédsko	4	4	4	9
Dánsko	5	3	3	3
Finsko	6	6	6	6
Německo	7	7	5	7

Země	Pořadí 2009–2010	Pořadí 2008–2009	Pořadí 2007–2008	Pořadí 2006–2007
Japonsko	8	9	8	5
Kanada	9	10	13	12
Nizozemsko	10	8	10	11
Hongkong	11	11	12	10
Tchaj-wan	12	17	14	13
Velká Británie	13	12	9	2
Norsko	14	15	16	17
Austrálie	15	18	19	16
Francie	16	16	18	15
Rakousko	17	14	15	18
Belgie	18	19	20	24
Jižní Korea	19	13	11	23
Nový Zéland	20	24	24	21
Lucembursko	21	25	25	25
Katar	22	26	31	32
SAE	23	31	37	34
Malajsie	24	21	21	19
Irsko	25	22	22	22
Island	26	20	23	20
Izrael	27	23	17	14
Saúdská Arábie	28	27	35	xx
Čína	29	30	34	35
Chile	30	28	26	27
Česká republika	31	33	33	31
Brunej	32	39	xx	xx
Španělsko	33	29	29	29
Kypr	34	40	55	49
Estonsko	35	32	27	26
Thajsko	36	34	28	28
Slovinsko	37	42	39	40
Bahrajn	38	37	43	48
Kuvajt	39	35	30	30
Tunisko	40	36	32	33
Omán	41	38	42	xx
Portoriko	42	41	36	xx
Portugalsko	43	43	40	43
Barbados	44	47	50	41
Jižní Afrika	45	45	44	36

Země	Pořadí 2009–2010	Pořadí 2008–2009	Pořadí 2007–2008	Pořadí 2006–2007
Polsko	46	53	51	45
Slovensko	47	46	41	37
Itálie	48	49	46	47
Indie	49	50	48	42
Maďarsko	58	62	47	38

Pramen: WEF, Global Competitiveness Report, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010.

Závěry vyplývající z tabulky 10 jsou velmi podobné závěrům z tabulky 8 (IMD hodnocení):

- mezi prvními deseti zeměmi jsou: USA, Švýcarsko, Singapur, Švédsko, Dánsko, Finsko, Nizozemsko, navíc pak Německo, Japonsko, Kanada;
- země ve druhé skupině co do pořadí jsou: Velká Británie, Francie, Rakousko, Belgie, Lucembursko, Irsko;
- některé země z původní EU-15 dosahovaly horší pořadí než 30., to se týká Španělska, Portugalska, Itálie, Řecka;
- nové členské země (Střední Evropa) se nacházejí na místech kolem 40.–50., lepší pozice dosáhla Česká republika (33.–31. místo) a Slovinsko (37.–40. místo) v posledních letech.

Celkové hodnocení WEF vychází z dílčích 12 pilířů: institucionální prostředí, makroekonomická stabilita, zdraví a základní vzdělání, úroveň vyššího vzdělání a celkový systém zvyšování kvalifikace, efektivita trhu zboží a služeb, efektivita pracovního trhu, úroveň finančního trhu, technická úroveň, velikost trhu (vnitřního a zahraničního), vyspělost podnikatelského prostředí, úroveň inovací.

Reprezentativní mezinárodní srovnávací publikace WEF na základě dlouhodobých hodnocení konkurenceschopnosti formuluje deset „zlatých pravidel konkurenceschopnosti“ ekonomik, mezi něž řadí:¹⁵

- stabilní právní prostředí,
- flexibilita trhů a ostatních ekonomických struktur,
- investice v oblasti infrastruktury,
- podpora soukromých úspor a domácích investic,
- podpora agresivity domácích ekonomických subjektů na mezinárodních trzích.
- péče o sociální kohezi společnosti omezováním disparity mezd (důchodů),
- masivní investice do vzdělání včetně systému celoživotního vzdělávání a zvyšování kvalifikace pracovních sil,
- udržování rovnováhy mezi exportními odvětvími a odvětvími produkujícími neobchodovatelné zboží k zabezpečení prosperity sociální koheze a ochrany hodnotového systému, který vyznávají občané.

15 Čapek, Hájek, Mertlík, 1997.

Tabulka 11

Global Competitiveness Index (GCI) a jednotlivé pilíře hodnocení WEF pro hodnocené nové členy EU

	Česká republika		Maďarsko		Polsko		Slovinsko		Slovensko	
	Pořadí 2009–2010	Pořadí 2008–2009	Pořadí 2009–2010	Pořadí 2008–2009	Pořadí 2009–2010	Pořadí 2008–2009	Pořadí 2009–2010	Pořadí 2008–2009	Pořadí 2009–2010	Pořadí 2008–2009
GCI	31	33	58	62	46	53	37	42	47	46
Instituce	62	72	76	64	66	88	46	49	78	73
Infrastruktura	48	50	57	57	103	96	31	36	63	64
Makroekonomická stabilita	43	42	83	115	74	50	26	33	40	49
Zdraví a základní vzdělání	33	29	53	49	35	39	22	21	48	44
Efektivnost	24	28	45	48	31	41	37	37	34	32
Vysoké vzdělání	24	25	35	40	27	34	19	22	47	45
Tržní efektivnost	27	33	64	66	53	65	38	50	32	35
Efektivnost pracovního trhu	20	28	63	83	50	62	56	61	29	36
Úroveň finančního trhu	42	47	69	61	44	68	48	46	28	31
Technologická úroveň	30	33	40	40	48	46	32	30	33	36
Velikost trhu	40	38	45	45	20	20	72	70	57	56
Inovace a sofistikace	26	25	61	55	46	61	30	33	57	53
Sofistikované komerční aktivity	25	29	76	68	44	62	33	34	51	53
Inovační úroveň	25	25	45	45	52	64	29	33	68	58

Pramen: WEF, Global Competitiveness Report.

Z údajů tabulky 11 lze činit následující závěry o pozici sledovaných pilířů konkurenceschopnosti vybraných nových členských zemí EU:

- Česká republika dosáhla u indexu GCI ve skupině porovnávaných zemí nejlepší výsledek; nejhorší výsledek byl u Maďarska.
- V pilíři instituce všechny země měly velmi špatné výsledky, nejhorší byla pozice Polska v období 2008–2009 (88. místo) a Slovenska (73.–78. místo).
- V pilíři infrastruktury se nejlépe umístilo Slovinsko (36.–31. místo), dále pak Česká republika (50.–48. místo), nejhorší výsledek byl u Polska (103. místo).
- V pilíři péče o zdraví a základní vzdělání mělo nejlepší hodnocení Slovinsko (21.–22. pořadí) a Česká republika (29.–33. pořadí).
- Podobné byly i výsledky u pilíře vysoké školství: Slovinsko (22.–19. pořadí) a Česká republika (25.–24. pořadí).

- Efektivnost fungování trhu vykazuje nejlepší výsledky u České republiky (33.–27. pořadí) a Slovenské republiky (35.–32. pořadí).
- Podobné výsledky jsou v hodnocení trhu práce, v České republice pořadí 28.–20., ve Slovenské republice 36.–29. pořadí. Nejhorší výsledky u tohoto pilíře vykazuje Maďarsko – 83.–63. pořadí.
- V hodnocení finančních trhů dopadlo ze srovnávaných zemí nejlépe Slovensko (31.–28. pořadí), Česká republika se umístila na daleko horším místě 47.–42.
- Nejlepší umístění v pilíři technické úrovně měla Česká republika (33.–30. místo) a Slovinsko (30.–32. pořadí).
- Sofistikované komerční aktivity byly nejlépe hodnoceny u České republiky (29.–25. pořadí) a Slovinska (34.–33. místo); nejhorší výsledky byly v posledních letech u Maďarska (68.–76. pořadí).
- Úroveň inovací nejlépe hodnocena rovněž u České republiky (25. pořadí) a Slovinska (29.–30. pořadí); špatné umístění pak lze konstatovat u Slovenska (58.–68. místo) a Polska (64.–52. místo).

Závěry

Hodnocení sledovaných nových členů EU na bázi celého komplexu indikátorů konkurenceschopnosti vyústí v závěry o dosud nízkém umístění v celém souboru hodnocených zemí. V lepších případech se nacházejí mírně nad polovinou souboru, v řadě případů i hlouběji pod polovičním pořadím. Zároveň však většina indikátorů ukazuje zlepšování postavení zemí, tzn. zlepšující se trend v letech po vstupu do EU. Navíc některé zcela objektivní indikátory reálného vývoje ekonomik (na bázi tvrdých statistických dat) ukazují lepší úroveň konkurenceschopnosti oproti multidimenzionálním hodnocením pořadí (IMD i WEF).

Jako doplňující komentář k hodnocení sledovaných nových členů EU podle konceptu WEF dále uvádíme klasifikaci těchto zemí podle stupně ekonomické vyspělosti a tomu odpovídajících faktorů konkurenceschopnosti. Koncept WEF vychází z přístupu několika autorů (Porter, Schwab).

Stupně ekonomického rozvoje v závislosti na faktorech konkurenceschopnosti

I. stupeň – konkurenceschopnost závislá na výrobních faktorech, GDP per capita < 2.000 USD
1. mezistupeň
II. stupeň – konkurenceschopnost na bázi efektivnosti (výkonnosti), GDP per capita 3.000–9.000 USD
2. mezistupeň
III. stupeň – konkurenceschopnost tažená inovacemi, GDP per capita > 17.000 USD

Pramen: Sestaveno na bázi studie: Schwab, 2009–2010.

Dosaženému stupni I. odpovídají ekonomiky s HDP nižším než 2000 USD na obyvatele, v nichž spočívají komparativní výhody na levných výrobních faktorech: práce, energie, a tedy úroveň cen a nákladů.

II. stupeň konkurenceschopnosti odpovídá zemím s dosaženým HDP na obyvatele v rozmezí 3000–9000 USD – komparativní výhoda již přešla od levných produkčních faktorů k vysoké kvalitě, vysoké produktivitě, střední úrovni vzdělání při permanentní rekvalifikaci pracovní síly schopné pracovat s progresivní technikou a technologií.

Do III. stupně patří ekonomiky s HDP na obyvatele vyšším než 17 000 USD; konkurenceschopnost je v těchto ekonomikách tažena inovacemi, lidským kapitálem: špičkové výrobky, vysoká přidaná hodnota, kreativita, silná podpora výzkumu a vývoje.

Hodnotíme-li pozici zemí EU dle výše uvedené klasifikace, lze v posledních letech činit následující závěry:

- Původních 15 zemí patří do stupně III.
- Z nových členů EU dosahuje tohoto stupně v posledních letech Slovinsko a Česká republika.
- Většina nových členů EU se nachází ve 2. mezistupni mezi II. a III.: Estonsko, Maďarsko, Litva, Lotyšsko, Slovensko.
- Do stupně II. patří ze sledovaných nových zemí EU Polsko, Bulharsko a Rumunsko.

V jednotlivých zemích jsou dosud velmi diferencované předpoklady a podmínky, pokud jde o inovace, růst techniky a technologií, to vše pak i ve vzájemném vztahu k diferencovaným hospodářským politikám jednotlivých zemí. Celková aktuální a dlouhodobá orientace hospodářských politik zemí EU (ať už společných či koordinovaných) je vyjádřena v koncepci Lisabonské strategie (či Lisabonského plánu rozvoje Evropy). V této koncepci je obsažena zřetelná orientace na růst konkurenceschopnosti zemí EU na bázi inovací, růstu znalostní společnosti s dominantní rolí lidského kapitálu.

Závěrečná poznámka k metodologii

K multidimenzionálním hodnocením konkurenceschopnosti se objevují určité kritické připomínky, zejména zpochybnění stupně objektivitě výsledků hodnocení. Jestliže zhruba 1/3 indikátorů je výsledkem anketních odpovědí týmu expertů, existuje možnost zkreslení subjektivními přístupy jak co do odpovědí, tak co do výběru expertů do hodnotících týmů. Kritické připomínky často zvýrazňují fakt, že hodnocení je ovlivněno názorem experta na atraktivitu země z hlediska výhodnosti jeho investice v příslušné zemi a nikoli schopností dané ekonomiky konkurovat na mezinárodních trzích.

Literatura

- BENÁČEK, V. 1997. Final Convergence to the Countries of EU and State Budget. *Prague Economic Papers*. 1997, č. 4.
- BIČ, J. 2008. *Konkurenceschopnost jako základ ekonomické governance v EU*. Praha : VŠE, 2008.
- ČAPEK, A.; HÁJEK, M.; MERTLÍK, P. 2002. *Konkurenceschopnost české ekonomiky*. Praha : VŠE, 2002.
- DURAND, M.; SIMON, J.; WEBB, C. 1992. OECD's Indicators of International Trade and Competitiveness [Economic Department Working Papers No. 120]. OECD, 1992.
- HOLMES, K.; FEULNER, E. 2008. *Index of Economic Freedom*. Heritage Foundation, 2008.
- CHOVANEK, J. 2005. Úloha státu v podpoře konkurenceschopnosti. Sborník z mezinárodní konference. Praha : VŠE, 2005.

- IMD World Competitiveness Yearbook [CD-ROM]. Lausanne : IMD, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009.
- JANÁČKOVÁ, S. 1998. Convergence for European Union Accession. *Prague Economic Papers*. 1998, č. 1.
- JIRÁNKOVÁ, M. 2007. Konkurenceschopnost zemí EU a České republiky z pohledu Světové ročenky konkurenceschopnosti. *Současná Evropa a Česká republika*. 2007, roč. XII, č. 2, s. 206–237. ISSN 1211-4073.
- KLVAČOVÁ, E. 2002. Konkurenceschopnost národních ekonomik: podstata, měření, problém, vypovídací schopnost. Praha : VŠE, FMV, KMO, 2002. 31 s.
- KRUGMAN, M. 1996. *Pop internationalism*. 1996. ISBN 0-262-11210-8.
- KUBIŠTA, V. a kol. 2000. *Vybrané problémy vývoje konkurenceschopnosti české ekonomiky v mezinárodním srovnání*. Praha : VŠE, 2000.
- NEŠVERA, V. 1999. *Konkurenční schopnost České republiky*. 1. vyd. Praha : VŠE, 1999. 157 s. ISBN 80-7079-670-7.
- PLCHOVÁ, B. 2005. Vybrané aspekty vývoje konkurenceschopnosti ČR. *Acta Oeconomica Pragensia*. 2005, roč. 13, č. 1. ISSN 0573-3043.
- POLÁCHOVÁ, M. 2009. *Hodnocení konkurenceschopnosti ČR*. Praha : VŠE, 2009.
- PORTER, M. 1998. *The Competitive Advantage of Nations*. New York : Free Press, 1998.
- SCHWAB, K.; PORTER, M. E.; SACHS, J. D. 2001. *The Global Competitiveness Report 2001-2007*. Geneva : WEF, 2001. ISBN 0-19-521837-X.
- SCHWAB, K. 2009. *The Global Competitiveness Report 2009-2010*. Geneva : WEF, 2009. ISBN 978-92-95044-25-8.
- TURNER, P.; VAN ´TDACK, J. 1993. Measuring International price and Cost Competitiveness [BIS Economic papers No. 39]. Basle, 1993.
- WEF. *Global Competitiveness Report*. Geneva : WEF, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010.
- ZEMAN, K. 2000. *Competitiveness in Central Eastern Europe*. Praha : VŠE, IČRE, 2000.

COMPETITIVENESS IN THE INTERNATIONAL CONTEXT

Selected Aspects of the Position of New EU Member States

Abstract: The purpose of the study is to analyse and evaluate the position and trend of international competitiveness of the Central European EU countries, and the results of the influence of their EU membership on the competitiveness of the chosen countries.

The study method is based on a complex set of multidimensional analyses using, firstly, quantitative indicators, namely input and output indicators, and secondly, qualitative evaluations. The results of the empirical evaluations had to monitor the changing positions of the new EU Member States in the International Competitiveness Scoreboard: Yearbooks of IMD Lausanne; Reports of WEF Geneva. The study conclusions confirmed the influence of the involvement of the New Member States in the common and shared EU policies (common trade policy, agricultural policy, liberalization of the movement of capital and services within the EU, EU regional and structural policy, and other common policies) on the increasing competitiveness of the new EU Member States.

Keywords: international competitiveness, multidimensional category, quantitative and qualitative indicators, Porter´s “Diamond of Competitiveness”

JEL Classification: F13, F15, F43