KONKURENCESCHOPNOST NÁRODNÍCH EKONOMIK – KRITICKÁ REFLEXE KONCEPTU

Oldřich Krpec, Vladan Hodulák, Masarykova univerzita, Brno*

1. Úvod

Tato stat' má ambici přispět do diskuze konceptu konkurenceschopnosti *národních ekonomik*, jedná se tedy o její *mezinárodní* dimenzi. Taková diskuze probíhá již nejméně od 90. let 20. století, a to jak na stránkách prestižních vědeckých časopisů, tak v prostoru, kde je vytvářena hospodářská politika jednotlivých zemí. Koncept konkurenceschopnosti (v našem pojetí konkurenceschopnost národních ekonomik)¹ byl rychle přijat širší odbornou i laickou veřejností v období poslední dekády 20. století. Tehdy převládl dojem, že vyspělé ekonomiky (Spojené státy a přední evropské ekonomiky) jsou jako celek vystaveny sílící konkurenci mimo jiné ze strany asijských a dalších nastupujících ekonomik. Od 80. let 20. století se pak postupně měnil náhled na preferovanou podobu mezinárodních ekonomických režimů a od podpory jejich liberální podoby došlo k akcentování prvků „strategického“ a „státocentrického“ (srov. Gilpin, 2001) přístupu k mezinárodní ekonomice.

Na analogii států jako soutěžitelů ve světové ekonomice, pokoušejících se o dosažení vyššího relativního příjmu na úkor svých rivalů ve světové ekonomice (srov. Tyson, 1992), reagovali např. Paul Krugman nebo Richard Baldwin svou kritickou reflexí konceptu konkurenceschopnosti (Krugman, 1994; Baldwin, 1995). Tento kritický pohled však nepřevládl a pojem konkurenceschopnost je běžně využíván v rámci formulace a prosazování hospodářských politik (v EU Lisabonská strategie, Strategie Evropa 2020) i v odborné diskuzi (Berger, 2008; Chikán, 2008; Delgado, Ketels, Porter, Stern, 2012; v ČR viz Slaný, 2008; Beneš, 2006; Rojíček, 2010). Domníváme se však, že v této diskuzi má smysl nadále pokračovat. S kritickou reflexí té dimenze konkurenceschopnosti, která se týká výkonnosti národních ekonomik v mezinárodním obchodě, se totiž dle našeho soudu současná odborná komunita důsledně nevypořádala. Máme za to, že zatímco kritika konceptu vychází z premis a analýzy (neo)klasické ekonomie, jeho zastánci s tímto pojmem pracují buď jako s pouhou analogií (a rezignují tak na analytický rozměr ekonomie – tj. v schumpeterovském smyslu na její vědeckost) nebo vycházejí z implicitních předpokladů, které jsou neslučitelné s aplikací aparátu

* Zpracování článku bylo podpořeno projektem CZ.1.07/2.3.00/30.0009. Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

1 Pokud dále v textu hovoříme pouze o konkurenceschopnosti, máme na mysli konkurenceschopnost národních ekonomik. V případě, že hovoříme o konkurenceschopnosti firem, tj. konkurenceschopnosti v mikroekonomickém smyslu, tak to činíme explicitně.

(neo)klasické ekonomie na mezinárodní obchod. Netvrdíme, že analýza na základě odlišných předpokladů nemůže být přínosná, nicméně zastánci konceptu konkurenceschopnosti vytváří zdání, že práce s ním je standardní součástí ekonomie hlavního proudu. Snaha o skloubení neoklasické ekonomie a konceptu konkurenceschopnosti vede k nekonzistentní argumentaci a může vést k rozporuplným a potencionálně konfrontačním doporučením pro hospodářskou praxi.

Na tuto situaci se pokusí reagovat tento příspěvek. Jeho hlavním cílem je – stejně jako v řadě statí ve světovém i českém kontextu – odpovědět na otázku, zda konkurenceschopnost národních států je relevantním konceptem, který může přispět k analýze v rámci ekonomické vědy hlavního proudu. Dále posoudit, zda z analýzy světové ekonomiky na základě využití tohoto teoretického konceptu mohou smysluplně vyplývat doporučení pro formulaci politik. V náznamech zmíníme i možný alternativní přístup ke konceptu konkurenceschopnosti národní ekonomiky.

Nejprve ve stručnosti shrneme kritiku konkurenceschopnosti, se kterou přišli především tzv. „realisti“ (viz Krugman, 1996) v 90. letech minulého století a zamyslíme se nad konkrétními podmínkami ve světové i domácí ekonomice, které vedly k rostoucímu zájmu o tuto problematiku. Následně uvedeme několik příkladů české reflexe této diskuze. Dále máme za to, že diskuze konkurenceschopnosti (národních ekonomik) nemá smysl bez úzkého vztahu ke konceptu zisků z mezinárodního obchodu včetně modifikace základních modelů teoriemi strategického obchodu či konceptem aglomerací. V této souvislosti se zamyslíme i nad politickým kontextem, v rámci kterého jsou politiky konkurenceschopnosti formulovány. Přestože náš text je teoretickým příspěvkem, naznačíme vazbu zkoumané problematiky na empirickou realitu v zamyšlení nad alternativním pojetím národních ekonomik ve světové ekonomice jako obchodních partnerů či rivalů. To v souvislosti s nutností hodnocení účelnosti jednotlivých politik konkrétních zemí s ohledem na jejich vzájemné ovlivňování a zpětné vazby, včetně zohlednění historické zkušenosti. Na tuto úvahu navážeme naznačením možností státu v oblasti politiky konkurenceschopnosti a stručnou reflexí rizik, které z uplatňování takových politik mohou vyplývat.

2. Kritika konceptu konkurenceschopnosti národních ekonomik

Ve svém textu z roku 1994 Paul Krugman (Krugman, 1994) odmítl interpretaci světové ekonomiky prezidenta Clintona, který přirovnal jednotlivé *národy* k *velkým korporacím* soutěžícím na trhu. Takové pojetí, které vycházelo z prací autorů jako Laura Tyson (Tyson, 1992) nebo Lester Thurow (Thurow, 1992) označil Krugman za nesprávné i nebezpečné. Na Krugmana navázali další, v současnosti např. sborník pod vedením Paula De Grauwe (De Grauwe, 2010).

Vztahy korporací soupeřících na vymezeném trhu jsou podle kritiků prakticky výlučně konkurenční, exponovanost firem tržní soutěži je navíc na rozdíl od států dramaticky vyšší. Produkce národních ekonomik je z velké většiny spotřebována vlastními občany. To neplatí jen o velkých ekonomikách, jako jsou Spojené státy (USA) či Evropská unie (EU), kde podíl vlastní produkce na spotřebě dosahuje více než 80 %,

ale i pro jednotlivé členské státy EU. Vždyť i rozhodující část spotřeby domácností, podobně jako nových investic se v ČR uspokojuje z domácí výroby zboží a služeb. Je potřeba upozornit na poměrně častou chybu, kdy je poměr vývozu k HDP zaměňován s podílem vývozu na celkové produkci země. Zatímco první ukazatel v případě ČR osciluje kolem 70 %, Marek Rojíček v tiskové zprávě ČSÚ z roku 2009 uvádí, že skutečný podíl vývozu na produkci ekonomiky byl např. v roce 2007 pouze 31 % (Rojíček, 2009). Rozdíl je způsoben započítáním cen meziproduktů z dovozu do cen vývozu v případě poměrového ukazatele.

Firmy se od států výrazně liší, v námi zvolené optice lze konstatovat, že naprostou většinu své produkce „vyváží“ (tj. produkce není konzumována vlastními pracovníky). Ještě důležitější je postřeh, že jen velmi málo z produkce konkrétní firmy je obvykle spotřebováno pracovníky přímého konkurenta. To má zcela zásadní důsledky pro analogii národních ekonomik s korporacemi. Za prvé, národní ekonomiky jsou vystaveny mezinárodní konkurenci do omezené míry a nepoměrně větší roli než v případě firem tak hraje absolutní růst produktivity práce jako hlavního a na mezinárodní konkurenci nezávislého zdroje zvyšování životní úrovně. Za druhé – v té míře, do které jsou ekonomiky exponovány mezinárodnímu obchodu – je pozitivní vývoj v oblasti produktivity práce a životní úrovně partnera/rivala nejen zdrojem konkurenčního tlaku (dovozy ze zahraničí), ale podle ekonomie hlavního proudu ve srovnatelné míře také příležitostí v podobě rostoucí poptávky po exportech dané země. Není proto vůbec jednoznačné, jak by relativní (tj. ve vztahu k partnerovi/rivalovi) nárůst konkurenceschopnosti národní ekonomiky měl vést k obvykle předpokládanému cíli – tj. nárůstu životní úrovně, prosperity podniků (obecně) a zaměstnanosti. Ekonomiky si totiž navzájem spotřebovávají své vývozy a prostřednictvím přímých zahraničních investic si pak vzájemně zaměstnávají pracovníky.

Výsledkem neúspěchu firmy na trhu je její odchod. I největší nadnárodní korporace vznikají a zanikají, v perspektivě dekád se jejich absolutní i relativní velikost výrazně mění. Národní ekonomiky naopak nemizí. Za specifických okolností státy mohou zbankrotovat v důsledku akumulace zahraničního dluhu v cizí měně. Pokud se zabýváme mezinárodním obchodem tak platí, že stát se do takto obtížné situace dostane typicky tehdy, pokud dosahuje dlouhodobých obchodních deficitů, ty zároveň kryje půjčkami na spotřebu denominovaných v měně, kterou není schopen v případě krize vytvořit a dluh tak monetizovat.² Zahraniční půjčky však samozřejmě mohou být využity k podpoře hospodářského růstu a exportu, který v budoucnosti zajistí jejich splacení. Mezinárodní dluhové problémy zemí tak jsou specifickým problémem, který nelze automaticky ztotožnit (jak se tomu mnohdy děje) se samotným deficitem obchodní bilance. Na druhou stranu se zde otvírá určitý prostor pro alternativní uchopení konceptu konkurenceschopnosti, ke kterému se vrátíme ve druhé části textu.

V neposlední řadě je potřeba zmínit zásadní rozdíl mezi státy a firmami jakožto různými typy institucí, které slouží ke koordinaci různých typů lidské činnosti. Firma

2 Příkladem de facto monetizace zahraničního dluhu bylo např. rozhodnutí prezidenta Nixona o zrušení vazby dolaru na zlato v roce 1971.

je navenek jednotná a dlouhodobě působící organizace o dvou a více osobách, která jedná jako právnická osoba, je schopna disponovat aktivy a je založena za účelem produkce zboží a služeb. Za tímto účelem je schopna prodávat či pronajímat zboží a služby svým zákazníkům. Jedná se o historicky specifickou formu instituce sloužící ke koordinaci produkce (Hodgson, 2001, s. 317–318). Jiným typem instituce sloužící k témuž účelu je trh, jejich vzájemný vztah byl popsán v nyní již klasickém příspěvku Ronalda Coaseho (1937). V současném hospodářském systému je cílem firmy generovat skrze produkci a prodej/pronájem zboží a služeb zisk. Konkurenceschopnost firmy potom znamená její schopnost realizovat svou produkci na trhu při cenách neohrožujících její dlouhodobé přežití.³

Stát je rovněž organizace, nicméně na rozdíl od firmy je jeho cílem především stanovování pravidel, zajišťování jejich dodržování⁴ a ochrana před vnitřními i vnějšími bezpečnostními hrozbami. V závislosti na typu socioekonomického systému a historických podmínkách pak na sebe stát bere i další funkce (jako např. přímou produkci určitého zboží a služeb nebo redistribuci bohatství). K zajištění těchto úkolů stát disponuje monopolem na užití legitimního násilí (Weber, 1998, s. 246–247). Pro zabezpečení své činnosti potřebuje získávat zdroje. Státy si mohou při získávání zdrojů nutných pro zajištění vlastní existence a výkon příslušných funkcí konkurovat, tato konkurence ale má pouze výjimečně (ve formě státem vlastněných firem založených za účelem tvorby zisku) spojitost se schopností realizovat svou produkci na trhu. Další způsoby soutěžení států v mezinárodním prostředí již spadají mimo rámec záběru individualistického přístupu neoklasické ekonomie.

S konceptem konkurenceschopnosti intenzivně pracují i nedávné zásadní dokumenty Evropské unie. Evropská zpráva o konkurenceschopnosti z roku 2003 definuje konkurenceschopnost jako „schopnost země poskytovat svým občanům vysokou a stále rostoucí životní úroveň a zaměstnanost všem, kdo chtějí pracovat“. Operacionalizace takovéto definice a následné navrhování praktických doporučení jsou téměř nemožné. Navíc definice zcela rezignuje na prvek soutěže, který je s konceptem konkurenceschopnosti, už jenom kvůli významu slova konkurence, spojen. Strategie Evropa 2020 již konkurenceschopnost nedefinuje vůbec, přestože se v ní tento pojem vyskytuje velmi často. To samé platí i o poslední Evropské zprávě o konkurenceschopnosti z roku 2012. Z analýzy konkrétních doporučení ve zmíněných dokumentech však vyplývá, že jsou často vedeny přímou snahou vypořádat se s hrozbami přicházejícími ze strany ekonomik mimo EU.

3 Např. Chikán (2008) přidává ve své definici podmínku, že firma musí dosahovat zisku. Tato podmínka je však podle našeho názoru zbytečně svazující, protože taková definice nezahrnuje všechny možné situace tržní rovnováhy (tj. ty s nulovým ekonomickým ziskem).

4 To samozřejmě neznamená, že všechna pravidla jsou stanovována a jejich dodržování zajišťováno státem, jak dobře dokládá rozsáhlá literatura vycházející z premis nové institucionální ekonomie.

3. Motivace pro používání konceptu konkurenceschopnosti

Vzhledem k poměrně zásadní kritice konkurenceschopnosti jako smysluplného analytického konceptu pro oblast působení národních ekonomik v rámci ekonomiky světové je třeba se ptát, proč je natolik přitažlivý. Příčin může být hned několik.

První z nich je důsledkem prolnutí problematiky *mikroekonomické konkurence-schopnosti* (uplatnitelnost produkce firem na trhu) a její národní analogie, která vede ke ztotožnění cílů konkrétních národních firem s cíli celé země. Firmy usilují především o dosažení zisku, přičemž tohoto může být dosaženo i skrze narušení tržní soutěže. Zatímco (dokonalá) tržní konkurence vede k optimální alokaci výrobních faktorů (provádí efektivní arbitráž), její směřování k rovnováze vede k neustálému narušování toho co je za „pokojný stav“ považováno samotnými firmami. Zatímco spotřebitel svým spotřebním chováním přispívá k takovému výsledku, firma, která usiluje o trvalou a komfortní míru zisku, se mu snaží zabránit. Pakliže vláda (společnost) považuje za cíl vytvoření prostředí umožňující „komfortní“ ziskovost firem a artikuluje požadavek sociální odpovědnosti a (mimo jiné) vysokých mezd i zaměstnanosti, ukazuje se, že dokonalá konkurence je vlastně pro většinu aktérů nežádoucí. Firmy touží po rentách, garantované poptávce a úniku před efektivní arbitráží. Vlády po působení takových podniků na území jednotlivých států, které platí relativně vysoké mzdy a vytvářejí pracovní místa. Politiky jsou i proto vychýleny ve prospěch producentů (logika kolektivní akce; viz Olson, 1965) a exportérů (neo-merkantilismus). Jsou zároveň aktivistické v oblasti omezování míry zahraniční (antidumping, ochranná cla) i domácí konkurence (podpora stávajících firem). Formulujeme tedy premisu, že etablované firmy preferují omezení soutěže, přechod od cenové k necenové konkurenci a zvýšení příležitosti k dosahování rent. A dále, máme za to, že se (ať už z důvodu logiky kolektivní akce nebo preference národní perspektivy, srov. Rotemberg, 2003 a Grossman, Helpman, 1996) k takové optice připojuje jak vláda, tak veřejnost. Ztotožněním zájmu firem a státu pak logicky dochází k prolnutí pojetí konkurenční schopnosti firem a národních ekonomik.

Další důvod pro to, že problematika konkurenceschopnosti je v posledních dekáдах v popředí zájmu, lze hledat v intuitivním spojování empirické reality přetrvávající *nezaměstnanosti* a existence *schodku obchodní bilance*. Taková interpretace je (nad rámec uvedeného v předchozích částech) z pohledu neoklasické ekonomie zavádějící a mnohdy nesprávná. Jak upozorňuje Richard Baldwin (Baldwin, 1995), nezaměstnanost je v tomto paradigmatu důsledkem situace na trhu práce, která je domácím problémem. V konkrétním případě evropské ekonomiky jde o navýšení ceny práce nad rovnovážnou úroveň (mimo jiné) v důsledku vysokých nákladů ukončení pracovního poměru a existencí snesitelné alternativy k práci v důsledku existence sociální sítě. Takový problém je možné považovat za „evropský“. V této souvislosti se rovněž vrací argument nízké konkurenceschopnosti či její absence v důsledku příliš vysokých (EU a USA) a příliš *nízkých* (Asie) mezd. Již klasická ekonomie takovou argumentaci odmítla s tím, že výše mezd odpovídá produktivitě práce. Levná práce rozvojové ekonomiky odpovídá její nízké produktivitě, se zvyšováním produktivity se její cena

zvyšuje a s tím mizí i výhoda v levné práci oproti vyspělé zemi (Nassau Senior podle Irwin, 1998, s. 159–160).

Jak je již z uvedeného zřejmé, podstatou problematiky konkurenceschopnosti je problematika *produktivity práce* a tempa jejího růstu. Ta ovlivňuje výši mezd a výsledky firem na domácích i mezinárodních trzích. Zásadním problémem pro koncept konkurenceschopnosti je velmi volná či dokonce *pozitivní vazba* produktivity práce na vývoj v ostatních ekonomikách. Pokud v jedné zemi produktivita práce vzroste, vzroste životní úroveň a s ní (do míry do jaké je ekonomika skutečně exponována světovému obchodu) i poptávka po dovozech.

Obecně se proto nedomníváme, že by na současné etapě vývoje světové ekonomiky bylo možné pozorovat cokoli významného, co by v historickém srovnání bez dalšího (v rámci neoklasického přístupu) zakládalo potřebu mimořádných opatření v oblasti hospodářské a obchodní politiky na ochranu konkurenční schopnosti. To nic nemění na skutečnosti, že růst produktivity práce je v posledních dekáдах znatelně nižší než v (obvyklém) referenčním období čtvrtstoletí po druhé světové válce.

4. Česká diskuze

Je logické, že tolik diskutované téma je předmětem zájmu odborníků také v České republice. Výzkumný tým pod vedením Antonína Slaného zpracoval sérii rozsáhlých studií zaměřenou na srovnávání konkurenceschopnosti ekonomik zemí střední a východní Evropy (Slaný a kol., 2008, 2009 a 2010). Zvolená metodologie těchto studií klade jednoznačný důraz na takové pojetí konkurenceschopnosti, které se překrývá s konceptem produktivity práce a věnuje se studiu faktorů, které ji ovlivňují. To platí do určité míry i o kapitole zabývající se příspěvkem zahraničního obchodu ke konkurenceschopnosti (zpracována Monikou Jandovou, 2008), kde sice je naznačena korelace mezi technologicky náročným exportem, využitím dovozů pro investice a hospodářským růstem, ale nedochází k formulaci kauzality mezi těmito proměnnými. Tím se liší od většiny textů, které obsahují argumenty, na které reaguje tato stať. Přesvědčení o pozitivním dopadu exportu (ideálně toho technologicky náročného s vysokou přidanou hodnotou) a negativním dopadu dovozu (zejména technologicky náročného s vysokou přidanou hodnotou, určeného na spotřebu) na úroveň konkurenceschopnosti je typické pro řadu autorů (srov. např. Sereghyová, 2004). Právě problematika mezinárodního obchodu – se zaměřením na konkrétní požadavek silné exportní výkonnosti v jakýchsi strategických odvětvích – je hlavním předmětem našeho zájmu. Zajímavý je v tomto kontextu rozsáhlý příspěvek Michala Beneše (Beneš, 2006), který ve svém textu nejprve zevrubně vymezuje koncept mikroekonomické konkurenceschopnosti, aby se pak přihlásil k pojetí světové ekonomiky jako nulové hry – souboje jednotlivých národních ekonomik o preferované výrobní faktory (kvalifikovaná pracovní síla, finanční a technologicky náročný fyzický kapitál). K tomu ho vede, stejně jako řadu dalších autorů (srov. např. Camagni, 2002; Poter, 2001) odmítnutí teorie komparativní výhody jako klíčového analytického konceptu v prostředí vyšší mobility výrobních faktorů a pozoruhodná změna perspektivy, která spočívá v implicitní záměně v rovině

analýzy z jedinců, firem (případně jejich agregátů) na teritoriální jednotky (lokality a regiony v rámci měnové a celní unie), která ale právě v prostředí vysoké mobility výrobních faktorů poněkud postrádá smysl. Naopak text Aleny Zemplinerové a Patrika Paneše (Zemplinerová, Paneš, 2008) zaměřený na státní podporu podniků a konkurenceschopnost odvětví naznačuje i v českých podmínkách významná a poměrně rozsáhlé diskutovaná rizika (srov. např. Baldwin a Robert-Nicoud, 2007) spočívající ve slabých výsledcích států při provádění průmyslové politiky.

5. Idea volného obchodu a současné podmínky

Na tomto místě si dovolíme krátce rozebrat ideové zdůvodnění přínosu volného obchodu, které bylo jedním z hlavních témat moderní ekonomie a s konceptem konkurenceschopnosti (konkurenceschopnosti národních ekonomik) úzce souvisí.

Základem je komparativní výhoda, která vychází z tvrzení, že se ekonomiky budou (a z pohledu ekonomik jako aktérů by se měly) specializovat na tu produkci, v níž mají *nejnižší náklady obětované příležitosti*. Ať už v důsledku efektivity v produkci daného statku (Ricardo, Torrens) nebo ve vybavenosti výrobních faktorů na které je daná produkce náročná (Hecksher, Ohlin). Implikace těchto konceptů pro obchodní politiku byla v klasické ekonomii jednoznačná – preference volného obchodu, který vychází ze spotřebitelského a producentského užítu (a představuje případně nárůst užítu i po zohlednění kompenzace těch, kdo obchodem trátí). Logika nárůstu efektivity v důsledku *dělbý práce*, která je do značné míry závislá na *rozsahu trhu* – a jejíž je integrovaná světová ekonomika definitivním vyjádřením – vychází z myšlenek Adama Smithe (srov. Buchanan, Yong, 2000). Za pozornost stojí, že takové pojetí mezinárodního obchodu – jako důsledku specializace v produkci pro trh maximálního rozsahu (umožňující využití sofistikovaných technologií a extrémní kapitálovou náročnost) – je kompatibilní jak s úsporami z rozsahu produkce tak s fenoménem intrafiremního obchodu.

Existence úspor z rozsahu (rostoucí se výnos z jednotky výrobního faktoru při zvětšujícím se rozsahu produkce) spolu s uvolněním předpokladu dokonalé konkurence vedl v 70. a 80. letech 20. století k vytvoření tzv. *nové teorie mezinárodního obchodu* (Helpman, Krugman, 1985). Ta se snaží o zapracování *oligopolní konkurence* (vyskytující se v ostře sledovaných, kapitálově náročných odvětvích) a *aglomeratizace* moderních ekonomik, která souvisí jak s úsporami z rozsahu tak s mobilitou výrobních faktorů. Pozorovaná *korelace* mezi jevy jako je výskyt průmyslových aglomerací s kapitálově náročnou produkcí, úspory z rozsahu produkce, vysoké mzdy a životní úroveň a vysoký export potom vedla k zjednodušujícím závěrům o příčinném vztahu mezi nimi. Průmyslová *aglomerace* a masivní *export* je považován za *zdroj* vysokých mezd a životní úrovně. Stejně tak ale třeba můžeme tvrdit, že *výše mezd* je důsledkem vysoké *produktivity*, odrážející typ a množství výrobních faktorů, které *mohou*, ale nemusejí být uplatněny ve „strategické“ průmyslové výrobě a mohou, ale nemusejí ústít v rozsáhlý export.

Typickým je pak u zastánců posilování národní konkurenceschopnosti tvrzení, že *umístění aglomerací* na určitém teritoriu je příčinou vysoké míry a „kvality“ (vysoká mzda a náročnost práce na kvalifikaci) zaměstnanosti. To implikuje politiky: v případě, že teritorium takovou aglomerací disponuje, je třeba udržet její konkurenceschopnost; pokud ji nedisponuje, je třeba se pokusit přilákat výrobní faktory, které by vedly k jejímu založení. A tady se podle nás situace poněkud komplikuje.

Kategorický požadavek udržení konkurenceschopnosti aglomerace, se velmi blíží požadavku na udržení konkurenceschopnosti v ní působících firem. Těm by pak měly veřejné autority poskytovat kvalitní vstupy, chránit je před predátorským jednáním cizích firem a bránit cizím vládám v neřer podpoře jejich podniků. Podpora ale není konečným cílem praktické politiky – tím je zaměstnanost a vysoké mzdy – takže není žádoucí, aby se hospodářský úspěch podniků opíral o cenovou konkurenci (a např. redukci výrobních nákladů). Silná preference necenové konkurence pak vede jak k veřejným „službám“ v podobě zvyšování kvality vstupu (vzdělávací a výzkumná infrastruktura) či snižování transakčních nákladů (dopravní infrastruktura), ale i k „promotion“ firem v zahraničí, různým programům podpory exportů a podobně.

Komplementarita zájmu podnikatelských skupin a vlád je pak zřejmá, business preferuje veřejně asistovanou (necenovou) konkurenceschopnost a ochotně interpretuje svůj úspěch na trhu jako veřejný zájem. To logicky přispívá k zmíněnému překrytí konceptu mikroekonomické konkurenceschopnosti (firmy) a tzv. národní konkurenceschopnosti. Pokud je *úspěch národní ekonomiky* měřen hospodářským růstem a růstem životní úrovně a tento úspěch je chápán jako důsledek solidní, posilované či ubráněné konkurenceschopnosti firem, je logické, že se jeví jako *relativní* veličina a výsledek soupeření domácích a zahraničních subjektů. Nejen v politické praxi, ale také v odborné diskuzi (EC, OECD) je tak možné identifikovat možné zkreslení ve vymezení kauzálního vztahu mezi produktivitou, exportní výkonností, růstem domácího produktu a životní úrovní. Máme za to, že je to vysoká a rostoucí *produktivita*, která je příčinou *obojího* jak konkurenceschopnosti firem (včetně jejich schopnosti prodávat za světovou cenu na světových trzích), tak růstu HDP a životní úrovně (včetně vysokých mezd odpovídajících vysokému výstupu na pracovníka). Z toho vyplývá, že považovat úspěch firem na zahraničních trzích (objem exportu a tržní podíl, aktivní obchodní bilanci) – tj. projev produktivity práce – za zdroj růstu HDP či životní úrovně je značně zavádějící.

V tomto pojetí konkurenceschopnosti je však, jak jsme již avizovali, obsažen problematický přechod z *analytické perspektivy individua* (pracovník, spotřebitel a od národní ekonomiky jako jejich agregátu) k *teritoriu*. To pochopitelně souvisí s konceptem průmyslových aglomerací. V tomto smyslu není sledováno, zda přesun mobilních faktorů (pracovníci, kapitál) mezi lokacemi vede k nárůstu užitku individuálního aktéra (vyšší mzda pro pracovníka a zisk z kapitálu pro firmu), jednotkou analýzy je totiž teritorium. Jeho úspěch se měří množstvím preferovaných hospodářských aktivit (vysoká přidaná hodnota, technologická náročnost, oligopolní/necenová konkurence – nezávislá proměnná) a charakteristikami území (životní úroveň a zaměstnanost – závislá proměnná).

Pokud existuje (implicitní) souvislost mezi úspěchem teritoria a užítkem v něm působících aktérů, není zpravidla důsledně analyticky podložena. Není tak např. jasné, proč jsou za přirozené považována klasická dělba práce mezi „městem a vesnicí“ a do určité míry i mezi průmyslovými a zemědělskými regiony v rámci státu, ale za naprosto nežádoucí je chápána obdobná specializace mezi státy (a to i pokud jsou součástí společné hospodářské a měnové unie – kde je garantován volný pohyb výrobních faktorů). Zatímco z perspektivy teritoria mohou vznikat a vznikají v důsledku realokace faktorů regiony s rozdílným typem a úrovní hospodářské aktivity, je zřejmé (zejména pokud akceptujeme platnost konceptu úspor z rozsahu), že z pohledu konkrétních aktérů bude obecně docházet k nárůstu užitku. Zatímco mobilní faktory směřují do oblastí slibujících jejich relativně efektivnější využití (a díky rostoucím výnosům z využití faktorů nemusí v aglomeracích dojít k poklesu jejich ceny v důsledku rostoucí nabídky), nejsou dopady na regiony, z nichž faktory odcházejí jednoznačné. V důsledku snížení objemu produkčních aktivit klesá cena mobilních faktorů, ty ale následují přesun produkce. Dochází sice k tlaku na pokles ceny nemobilních faktorů (např. nekvalifikovaná práce, faktory uplatněné v mezinárodně neobchodovaných sektorech) vzhledem k menší relativní vzácnosti, lze ale očekávat posílený odbyt té produkce, na který se region specializuje, a kterou bude dodávat aglomeraci. V aglomeraci kromě dostředivých sil (úspory z rozsahu, spill-overs) působí rovněž řada odstředivých (vysoká konkurence firem i pracovníků, negativní externalita aglomerace). Ekonomická analýza (Krugman, 1991) úspěšně vysvětlila, jak může k tvorbě aglomerací dojít. Zda k ní dojde a jaké z ní vyplynou konkrétní důsledky, ale záleží na řadě proměnných v konkrétních podmínkách. V každém případě jde podle průkopníků nové teorie mezinárodního obchodu o značně problematický základ pro veřejnou akci.

Taková *veřejná akce* je zdůvodňována *soupeřením* jednotlivých *lokalit* o *mobilní výrobní faktory*, které jsou asociovanými s preferovanými produkcemi. Autoři často hovoří přímo o *nulové hře* (srov. Beneš, 2006), ve které se jednotlivá teritoria pokouší o dosažení konkurenceschopnosti, jenž jím umožní úspěšný rozvoj (vysoká produkce a životní úroveň) a zabrání úpadku (nezaměstnanost, vylicidnění). Vzájemně prospěšná směna mezi lokalitami (analogie světového obchodu) není podle stoupenců teritoriální konkurenceschopnosti relevantní (např. Camagni, 2002). Předpokladem pro benefity mezinárodního obchodu je totiž mezinárodní (zde meziregionální) imobilita faktorů. To pak (dle těchto autorů) neodpovídá realitě v rámci ekonomik jako je EU (a postupně i ve světové ekonomice). Regiony tak mohou upadat, aniž by se rozvinula směna dle logiky komparativní výhody.

Zde musíme poznamenat, že koncept volného (mezinárodního) obchodu je ze své podstaty demonstrací benefitů z mezinárodní specializace a dělby práce jako alternativy k přesunu výrobních faktorů v důsledku racionálního vyhodnocení příležitostí. Faktory plynuly z teritorií, kde byly relativně hojné do oblastí, kde jsou relativně vzácné i dříve. Mezinárodní obchodní systém, který (zvětšením rozsahu trhu) v posledních 150 letech umožnil bezprecedentní nárůst efektivity a životní úrovně většiny obyvatelstva, vznikl do značné míry v důsledku takových přesunů (naprosto zásadní byl přesun pracovní síly a kapitálu z Evropy a Afriky do severní a jižní Ameriky). Strukturální

změny ekonomik na obou stranách Atlantiku byly a jsou (a to stejně jako dnes v rámci jediné či několika málo generací) dramatické. Podstatné ale je zamyslet se rovněž nad *alternativami* takového vývoje.

6. Možnosti politické autority – aglomerace a konkurenceschopnost

Je legitimní, pokud se na základě *politického konsenzu* komunita (teritoria) shodne na tom, že vývoj naznačený v předchozí části není žádoucí. Mezinárodní ekonomie pracuje již tradičně s možností kompenzace mezi jednotlivými skupinami a tyto úvahy jsou relevantní zřejmě i pro kompenzaci mezi teritorií (redistribuční transfery). V tomto smyslu lze argumentovat jak např. politicky neakceptovatelnými majetkovými rozdíly, které odporují hodnotám vzájemné solidarity a smíru, tak (hospodářskými) náklady a riziky plynoucími z marginalizace.

Je samozřejmě možné na základě politického rozhodnutí *zabránit pohybu výrobních faktorů* (a vynutit tak obchod dle logiky komparativní výhody), či poskytnout pobídky, které by vedly k tomu, že jejich odliv ustane. Právě poslední možnost je základem mnoha návrhů, které jsou považovány za vhodné *strukturální politiky*. Úkolem ekonomické vědy je v této souvislosti upozorňovat na potenciální náklady takových řešení, analýzou zpětných vazeb (které má veřejné rozhodování tendenci podceňovat) identifikovat případné nezamýšlené důsledky řešení a doporučovat pak ty, které vedou k cíli s minimálními náklady. Opomineme-li zásahy do hospodářské struktury opírající se o argumenty bezpečnosti (bezpečnost potravinová, surovinová, vojenská) či veřejného pořádku (vymezení aktivit pro tuzemce – školství, státní správa; garance poskytování služeb – doprava, zdravotnictví), považujeme z našeho hlediska za nejvýznamnější právě politiky usilující o nastartování, udržení a rozvoj teritoriálně ukotvených, vzájemně propojených průmyslových produkčních aktivit. Tj. etablování průmyslové aglomerace – těžící z úspor z rozsahu a produkující pozitivní externalitu stimulující efektivitu a intenzitu ekonomické aktivity – v dané geografické oblasti.

K problematice *úspor z rozsahu* (jako klíčového konceptu, o které se opírá předpoklad aglomeratizace v ekonomické geografii) z hlediska jejich relevance pro průmyslovou a obchodní politiku si dovolíme několik poznámek. Zatímco lze tento koncept považovat za relativně bezproblémový na úrovni firmy (v řadě odvětví lze u firem pozorovat pokles nákladů a růst výnosů z faktorů s rostoucí produkcí), implikace pro politiku (zaměřující se na ovlivňování teritoriální distribuce takových aktivit) je mnohem méně zřejmá. Jak shrnuje Douglas Irwin v diskuzi argumentu úspor z rozsahu (viz Irwin, 1998, s. 143–152) již ve 20. letech 20. století upozornil Frank Knight, že rostoucí výnosy *interní* firmě (růst výnosů je závislý na růstu produkce konkrétní firmy) nejsou kompatibilní s konkurencí – povedou k monopolu. Pokud existuje konkurence, je možné předpokládat, že zdroje úspor z rozsahu (tzv. „economies“) spočívají z rozhodující části ve výstupu celého odvětví a jsou tak *externí* firmě. Alfred Marshall hovořil o znalostních spill-overs, subsidiárních dodavatelských odvětvích a zásobě kvalifikovaných pracovníků. Takový přístup je kompatibilní s představou existence aglomerací. Jak ale upozornil Jacob Viner, je pro vládní akci (zohledňující úspěch domácích firem)

podstatné, zda jsou externí zdroje úspor z rozsahu funkcí světového či domácího výstupu. Pokud efektivita využití faktorů roste s expanzí světového výstupu odvětví (je důsledkem „external economies“), dopadne pokles objemu produkce výpadkem domácí či cizí firmy vždy na celé (domácí i cizí) odvětví. Podmínky, za jakých permanentní subvence odvětví zvyšuje relativní hospodářský užitek dané národní (či regionální) ekonomiky jsou proto poměrně omezené.

Zde se dostáváme k úzce související argumentační linii pro podporu podniků a odvětví – tzv. *teorii strategického obchodu* (Brander, Spencer, 1983; Žigič, 2000). Zejména jde o vlivnou tezi o možnosti subvence domácí firmy (v odvětví s rostoucími výnosy), která má mít strategický dopad. Povzbudí domácí produkci (a sníží tržní cenu), optimální odpověď cizích firem je tak redukce výstupu. Exportní subvence tak mohou umožnit domácí firmě vytlačit soupeře z exportních trhů a tím získat větší tržní podíly „lukrativních“ trhů. Zvýšení zisku (důsledek omezení produkce cizími firmami) může překonat náklady subvence a jedná se tak (i měřeno příjmem státu) o racionální politiku. Jde však, jako i v jiných podobných případech (např. směnné relace a optimální clo) o politiku, jejíž výsledky jsou citlivé na *odvetu*. Pokud by stejně postupovaly ostatní země či regiony, dojde k tomu, že na tom budou obě hůře. Jak upozorňuje Krugman (Krugman, 1992), pokud bude každá země ignorovat ostatní a sledovat politiky pro svou unilaterální výhodu, většina zemí na tom bude trpět.

Připomínáme *problém s perspektivou*, ze které je problematika konkurenceschopnosti nahlížena. Pokud přijmeme perspektivu *individua* (pracovníka, podnikatele či spotřebitele), potom není – za předpokladu mobility výrobních faktorů – pro takové politiky opodstatnění. Ať je geografická distribuce hospodářských aktivit jakákoliv, pracovník se podle své kvalifikace a preferencí přesune tam, kde je žádaný (pokud je práce v prostoru mobilní) nebo do firmy či odvětví které je mezinárodně konkurenceschopné (a bude těžit z mezinárodního obchodu). Podnikatel má pobídky k produkci statků, o které je na trhu zájem a které je schopen vyrábět za světovou cenu (jsou-li mezinárodně obchodované) a využívá obrovského rozsahu světového trhu, který umožní investice stimulující produktivitu práce. Spotřebitel konzumuje nejvyšší dostupné statky za nejlepší ceny. Pokud je ovšem jednotkou analýzy *teritorium* a kritériem úspěchu je koncentrace výrobních faktorů, objem produkce a její udržení či navýšení, situace se zásadně mění. Pro takový přístup samozřejmě existuje řada argumentů. Lidé a jejich sociální referenční rámce jsou svázány s lokalitou, firmy rovněž působí v takovém sociálním prostředí společenské instituce a sociální vztahy významně ovlivňují rozhodování aktérů (Porter, 2001). Problémem ale zůstávají omezené možnosti realizace politik veřejnou autoritou a systematické podceňování zpětných vazeb mezi jednotlivými hospodářskými subjekty.

7. Problémy s politikou konkurenceschopnosti – limity veřejných zásahů

Proto Paul Krugman (Krugman, 1996) rozlišuje mezi ideovou pozicí klasické ekonomie, strategického obchodu a tím co nazývá *realistickým přístupem*. Klasici jsou ti, kdo akcentují komparativní výhody a schopnost dosažení vzájemně prospěšných užitků

aktérů vyplývajících z mezinárodní směny vedoucí k optimálnímu využití produktivních sil světa. Pozice strategického obchodu akcentuje koncepty nové obchodní politiky a všímá si fenoménu vnitro-odvětvového obchodu, oligopolní konkurence a pozitivních externalit průmyslových aglomerací. Realisté považují tyto koncepty rovněž za relevantní a inspirující, ale mají pochyby o efektivitě politik formulovaných na jejich základě.

Důvodů této skepse může být celá řada. Opatření, která mají řešit tržní selhání, se v důsledku politizace stávají mnohdy selháním vládním. Nezvyšují užitek společnosti, ale představují náklady pro daňové poplatníky a v podobě ztráty užítu ze specializace a alokační efektivit mezinárodních hospodářských toků. To je podstatou *logiky kolektivní akce* (Olson, 1965). Opatření zdůvodňována posilováním konkurenceschopnosti jsou často reakcí na poptávku nejvíce motivovaných, homogenních business skupin, které usilují buď o ochranu před konkurencí (prosazování férového obchodu – anti-dumping, vyrovnávací a ochranná cla; argumentace veřejným zájmem či ochranou spotřebitele; prosazování globálních pracovních a environmentálních standardů) nebo o garanci dosahování rent (subvence strategických produkčních aktivit, preferovaný přístup k veřejným zakázkám; ochrana duševního vlastnictví nad úrovní nezbytnou k udržení pobídek pro výzkum a inovace; regionální označení původu zboží atd.).

Jiným důvodem pro nedůvěru ve schopnost představitelů státu provádět průmyslovou politiku bez výrazných vedlejších a nezamýšlených důsledků je tendence k nedůslednému vyhodnocování *zpětných vazeb* v (mezinárodní) ekonomice. V tomto textu jsme se zmínili o tendenci k nadhodnocování významu exportu a podhodnocování významu dovozu a spotřeby pro hospodářský produkt. Z hlediska neoklasické ekonomie se jako nepodložená jeví zejména představa (absolutních) ztrát z posílení konkurenční schopnosti firem z jiných zemí. Taková interpretace je možná, jen pokud ztotožníme užitek národní ekonomiky s úspěšností na jejím území dislokovaných firem, které jsou zapojeny do mezinárodního obchodu. Takto je pak za hrozbu považována „subnormální“ cena práce Asie (a přesto je produktivita pracovníků dostatečná k ohrožení domácích firem) stejně jako vysoká produktivita firem Spojených států (i přes vysoké mzdy představují konkurenční hrozbu).

Za jiný typ *zpětných vazeb* na jednání aktéra je vhodné považovat *reakci ostatních* dotčených *aktérů*. Ta může vést k eliminaci relativní výhody, která byla cílem politiky, v některých případech však dokonce ke zhoršení situace. Jak jsme již uvedli, odvetou či imitací politiky lákání mobilních výrobních faktorů mohou ostatní aktéři/teritoria dosažení předpokládaných užtků znemožnit. Pobídky všech aktérů k stimulaci stejných aktivit zvýší cenu používaných výrobních faktorů a vstupů produkce. Veřejnou podporou vstupů dalších firem na trh se sníží tržní podíly všech a s tím i objem produkce pod optimální úroveň výstupu – tím se snižují úspory z rozsahu (případ interních zdrojů úspory). Alternativně (případ externího zdroje úspory) by subvence z peněz daňových poplatníků – zvýšením výstupu celého odvětví – pomohla dosahovat úspor z rozsahu jak domácím tak cizím firmám. V tomto pojetí sice taková politika není v rozporu s představou světové ekonomiky jako hry s pozitivním součtem, ale zase neexistuje prostor pro uplatnění konceptu konkurence-schopnosti – vstup

nového soutěžitele (i když soutěží o stejné faktory a vstupy) prospívá všem firmám. Je pochopitelně otázka, nakolik je takový model udržitelný v konfrontaci s empirickou skutečností.

Pokud jde o perspektivu soutěže jednotlivých lokalit o výrobní faktory, ani v této optice není politika stimulace aglomerace bezproblémová. Je sice možné opustit jeden z výchozích předpokladů klasické ekonomie – tj. prizma zájmu individua – ale pro hodnocení stejného faktického výsledku jako úspěchu či neúspěchu je klíčové přesné vymezení referenčního teritoria. Pokud je kritériem rozsah a typ hospodářské aktivity na daném území, může být jedna dominantní aglomerace hodnocena jako úspěch z hlediska národní ekonomiky, ale absolutní neúspěch z hlediska jejího konkrétního regionu, z něhož otekly faktory do takové národní aglomerace. Pobídky určené k omezení této realokace v rámci národní ekonomiky tak mohou být prospěšné z pohledu konkrétního regionu, i když (v důsledku snížení rozsahu firmy – za předpokladu interních zdrojů úspor) došlo k snížení efektivity. Stejný problém pak může nastat v případě analýzy dopadů na teritorium národních států a Evropské unie, či Evropské unie a světové ekonomiky. V tomto kontextu připomínáme standardní doporučení ekonomie, že jiné cíle než ty, které jsou zaměřeny na maximalizaci příjmu, mají být řešeny politikami mířícími co nejpřesněji na odstranění nežádoucího stavu. Negativní důsledky této formy kreativní destrukce (deprivace a marginalizace regionů a společností) mohou být potom řešeny typicky zdaněním a transfery, málokdy je za vhodné a efektivní řešení možné považovat průmyslovou a obchodní politiku. Transfery jsou běžně aplikovány v rámci národních států, určitě je vhodné zvážit je v rámci regionálních integračních celků.

8. Alternativní pojetí konkurenceschopnosti

I přes dosavadní poměrně nesmlouvavou kritiku si myslíme, že koncept konkurenceschopnosti může mít v reálném světě své opodstatnění. Vzhledem k tomu, že cílem tohoto textu je především diskuze konceptu v rámci mantinelů neoklasické ekonomie, poskytneme zde pouze náznak toho, jak by se dal tento koncept uchopit z jiných teoreticko-metodologických pozic. Budeme přitom vycházet z odkazu J. M. Keynesa. Ten ve 30. letech zpochybnil relevanci komparativní výhody pro většinu sektorů ekonomiky na základě skutečnosti, že velkou většinu produkce lze realizovat za téměř identických podmínek s prakticky totožnou produktivitou na většině míst světa (Keynes, 1933a). Další závažné námitky zpochybňující klasickou teorii mezinárodního obchodu vychází z existence nedobrovolné nezaměstnanosti díky nedostatečné efektivní poptávce (Keynes, 1936). Posledním nutným předpokladem je konstatování, že peníze nejsou neutrální (Keynes, 1933b).

Pokud připustíme, že všechny předcházející body jsou odrazem reality industriální společnosti, dostává se koncept konkurenceschopnosti do nového světla. Ve světě, ve kterém je většina zemí schopna poskytnout většinu produkce na základě velmi podobné produktivity a ve kterém existuje problém s nedostatečnou efektivní poptávkou, státy mezi sebou skutečně soutěží o tržní podíly. V takovémto světě země

s obchodními přebytky mohou způsobit nedostatek likvidity ve světové ekonomice (pokud se jejich úspory v mezinárodním prostředí automaticky nepřeměňují v investice). Důsledkem snižování likvidity jsou deflační tlaky, které zhoršují pozici dlužníků (států, které dlouhodobě akumulovaly obchodní deficity). Dlužníci mohou získat prostředky na pokrytí svých dovozů a splácení půjček buď skrze další zadlužování, což ale nelze většinou dělat dlouhodobě,⁵ anebo skrze posílení své exportní výkonnosti. Díky nedostatečné efektivní poptávce může dojít k tomu, že některé výrobní kapacity ve světové ekonomice vůbec nebudou využity. V takovéto situaci mezi sebou státy skutečně tvrdě soutěží, na jedné straně jsou ty, které označují svou exportní výkonnost za ctnost a dělají vše proto, aby si ji udržely (Německo) a na druhé straně jsou ty, které se snaží zvýšit svou exportní výkonnost, protože to je jediný možný dlouhodobě udržitelný způsob sanace jejich zahraničního dluhu (Španělsko, Řecko). Všichni se snaží vyhnout situaci, kdy by právě jejich výrobky nenašly na světovém trhu uplatnění. Pro tradičně deficitní země se však jedná o mnohem vážnější problém, snaha o zvýšení vlastní konkurenceschopnosti je pro ně de facto nutností, nikoli otázkou volby. Jejich politiky ale mohou v daném prostředí vést k protipatřením a vzrůstajícímu mezinárodnímu napětí. V mezinárodním prostředí tak prosazování konceptu konkurenceschopnosti vede k podobným důsledkům, ať už je založena na nové teorii mezinárodního obchodu vycházející z neoklasické ekonomie, nebo z těch prvků Keynesova učení, které zdůrazňují postkeynesovci. Diskuzi mezinárodních dopadů politiky konkurenceschopnosti se věnuje poslední část našeho příspěvku.

9. Mezinárodní dopady politiky konkurenceschopnosti

Závěrem si dovolíme několik poznámek, které berou v potaz širší hospodářsko-politický kontext politiky konkurenceschopnosti prosazované vyspělými ekonomikami. Řada autorů (Tyson, 1992; Thurow, 1992; Camagni, 2002; Beneš, 2006; Rojíček, 2010) poukazuje na fakt, že *globální konkurence* se zostřuje především v posledních desetiletích a jedná se tedy o relativně moderní fenomén. Tuto skutečnost autoři konstatují mnohdy bez dalšího prokazování. Domníváme se však, že by si tato problematika zasloužila širší diskuzi. Považujeme ji za relevantní zejména proto, že i interpretace jednotlivých historických etap vývoje světové ekonomiky mohou mít dopad jak na konkrétní podobu hospodářských a obchodních politik nejvýznamnějších států, tak také na charakter mezinárodních režimů, ke kterým mohou jednotlivé státy přistupovat kooperativně (liberalizace a posílení integrace) nebo konfrontačně (tvorba preferenčních bloků odklánějících obchod a politizace mezinárodních ekonomických vztahů).

Liberalizace mezinárodních ekonomických vztahů, která po druhé světové válce přispěla k bezprecedentnímu růstu životní úrovně a míry rozvoje (více než kde jinde) v regionu západní Evropy (např. Eichengreen, 2007), následovala po období silně

5 Výjimkou jsou státy s dominantní rezervní měnou, v dnešním světě USA.

konfrontačního a národní perspektivou nahlíženého systému mezinárodních hospodářských vztahů mezi válkami. A dále, převaha atlantické ekonomiky, kterou dnes považujeme za samozřejmou, se zrodila nikoliv v důsledku spontánně vyjevené objektivní převahy v hospodářské efektivitě této části světa, ale z bezohledného a mnohdy cynického využívání vojenské a politické moci (viz Findlay, O'Rourke, 2007 nebo Chang, 2007). Legitimita liberálního mezinárodního ekonomického systému po druhé světové válce stojí právě na příslibu možnosti graduace zemí na různém stádiu hospodářského rozvoje do skupiny států těšících se vysoké hospodářské efektivitě a životní úrovni. Zatímco z pohledu západních ekonomik se může rychlý nástup rozvojových zemí jevit jako narušení přirozeného stavu, které odůvodňuje veřejnou intervenci obnovující dominanci této části světa, pohled zemí v minulosti sesazených z pozice hospodářských lídrů (Čína, Indie, Otomanská říše) metodami kořistění, deindustrializace, zbavení práva vykonávat nezávislou hospodářskou politiku a vnucení úvěrů na pokrytí dovozů, bude logicky jiný. Je zásadní otázkou, zda je v zájmu západu – ať už tento zájem definujeme jakkoliv – revize pravidel současného systému.

I pokud bychom akceptovali perspektivu nulové hry, kterou řada odborníků na tuto problematiku sdílí s tvůrci politik, a viděli v rostoucí hospodářské úrovni nastupujících ekonomik hrozbu pro současné vyspělé země, nedomníváme se, že politika podpory konkurenční schopnosti strategických firem (průmyslovou, obchodní či strukturální politikou) je z pozice zájmů evropské ekonomiky vhodná. Jak ukázala historická zkušenost, mají jednotlivé politické celky velmi silnou tendenci napodobovat v otázkách hospodářského rozvoje a hospodářských a obchodních politik praxi nejúspěšnějších zemí (např. Chang, 2007; Findlay, O'Rourke, 2007). Pokud tedy vyspělé země explicitně identifikují jako předpoklad vysoké hospodářské a životní úrovně průmysl (v rámci něho ten s tzv. vysokou přidanou hodnotou a technologickou náročností) a za vhodný označují maximální export výstupu takové produkce (a naopak za nežádoucí její dovoz), formulují tak „recept“, který bude následován. Jestli pak navíc konstatují, že jejich hospodářské převaze hrozí zpochybnění erozí dominantního postavení v těchto preferovaných sektorech, a na základě toho doporučují veřejné zásahy do hospodářské struktury, které posilují konkurenční schopnost firem v nich a snižují konkurenční tlaky na ně (čímž vytvářejí prostor pro renty), legitimizují a stimulují stejné chování rozvojových zemí. To je podstatné z několika důvodů.

Rozvojové země zdůvodňují státní intervenci do hospodářské struktury *infant industry argumentem* a považují ji za dočasnou. I pokud připustíme, že vyspělé země mohou být považovány za oběť neférových diskriminačních praktik ze strany rozvojových zemí (role státních podniků a podpor, vysoké celní bariéry, kontrola přílivu investic a vlastnické struktury podniků), považujeme za vhodné zamyslet se nad tím, jak pravděpodobné je, že „odveta“ vyspělých zemí povede k ukončení takových diskriminačních politik. Již Adam Smith připustil možnost odvety, pokud je narušován svobodný obchod ze strany některého aktéra. Doporučeníhodná strategie je to však pouze tehdy, pokud je reálné očekávat, že druhá strana od svého jednání na základě této odvety upustí.

Jak přesvědčivě demonstroval Barry Eichengreen ve studii vývoje evropské ekonomiky po druhé světové válce (Eichengreen, 2007), veřejná ingerence do ekonomiky je odůvodnitelná (a může vést k pozoruhodným výsledkům) v případě, že kvalitní vládní politiky realokují výrobní faktory směrem k budoucím komparativním výhodám, typicky za imitace produkčních praktik a využití technologií hospodářského lídra se zjevným nárůstem. To byl případ Evropy po druhé světové válce, následně Japonska a Koreje a od 80. a 90. let 20. století Číny a Indie. Vzhledem ke zjevným úspěchům takové strategie není důvod předpokládat, že by od ní nastupující ekonomiky měly upustit. Eichengreen však stejně přesvědčivě naznačil, že se možnosti veřejných politik v takovémto „vedení trhu“ vyčerpávají s dosažením technologické hranice, a jen málo mohou nabídnout po zacelení mezery v produktivitě práce.

V explicitní rezignaci na jeden z významných pólů přitažlivosti liberálního mezinárodního ekonomického řádu – totiž možnosti dosažení nárůstu životní úrovně obou stran při zásadním zmírnění pobídek k využití politické a vojenské moci – může (podle všech dostupných kritérií) „konkurenceschopná“ Evropa mnohé ztratit (ohrožením legitimacy a kooperativní povahy systému) a jen velmi málo získat. Zvláště pak tehdy, pokud tak vlivné koncepty, jako je konkurenceschopnost, nenabízejí prakticky nic kromě strategie *černého pasažera*.

Literatura

- BALDWIN, R. 1995. The Problem with Competitiveness. [Working paper] Available at http://graduateinstitute.ch/webdav/site/ctei/shared/CTEI/Baldwin/Publications/Chapters/European%20Integration/ProblemWithCompetitiveness_EFTA_COMPNESS.FIN.pdf.
- BALDWIN, R.; ROBERT-NICOUD, F. 2007. Entry and Asymmetric Lobbying: Why Governments Pick Losers. *Journal of the European Economic Association*. 2007, No. 5, pp. 1064–1093.
- BENEŠ, M. 2006. Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda. [Working paper No. 5]. Centrum pro výzkum konkurenční schopnosti české ekonomiky.
- BERGER, T. 2008. Concepts on National Competitiveness. *Journal of International Business and Economy*. 2008, Vol. 9, No. 1, pp. 3–17.
- BRANDER, J. A.; SPENCER, B. J. 1983. International R&D Rivalry and Industrial Strategy. *Review of Economic Studies*. 1983, Vol. 50, No. 63, pp. 707–722.
- BUCHANAN, J.; YONG Y. 2000. A Smithean Perspective on Increasing Returns. *Journal of the History of Economic Thought*. 2000, Vol. 22, pp. 43–48.
- CAMAGNI, R. 2002. On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading. *Urban Studies*. 2002, Vol. 39, No. 13, pp. 2395–2411.
- COASE, R. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. 1937, Vol. 4, No. 16, pp. 386–405.
- DE GRAUWE, P. (ed.). 2010. *Dimensions of Competitiveness*. Cambridge: MIT Press.
- DELGADO, M.; KETELS, C.; PORTER, M.; STERN, S. 2012. The Determinants of National Competitiveness. [Working Paper No. 18249]. Cambridge: National Bureau of Economic Research. (<http://www.nber.org/papers/w18249.pdf>).
- EICHENGREEN, B. 2007. *The European Economy since 1945*. Princeton: Princeton University Press.
- EUROPEAN COMMISSION. 2003. *European Competitiveness Report 2003*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

- EUROPEAN COMMISSION. 2013. *European Competitiveness Report 2012*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- EVROPSKÁ KOMISE. 2010. *Evropa 2020*. (http://www.vlada.cz/assets/evropske-zalezitosti/evropske-politiky/strategie-evropa-2020/Evropa_2020_cz_Sdeleni_EK.pdf)
- FINDLAY, R. O'ROURKE, K. H. 2001. *Power and Plenty Trade, War, and the World Economy in the Second Millenium*. Princeton: Princeton University Press.
- GILPIN, R. 2001. *Global Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- GROSSMAN, G.; HELPMAN, E. 1996. Rent Dissipation, Free Riding, and Trade Policy. *European Economic Review*, 1996, Vol. 40, pp. 795–803.
- HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. 1985. *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge: MIT Press.
- HODGSON, G. 2001. *How Economics Forgot History*. London: Routledge.
- CHANG, H.-J. 2007. *The Bad Samaritans*. London: Bloomsbury Press.
- CHIKÁN, A. 2008. National and Firm Level Competitiveness: a General Research Model. *Competitivenes Review*. 2008, Vol. 18, No. 1/2, pp. 20–28.
- IRWIN, D. 1998. *Against the Tide*. Princeton: Princeton University Press.
- JANDOVÁ, M. 2008. Zahraniční obchod. In SLANÝ a kol. *Konkurenceschopnost ekonomiky*. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti, pp. 258–287.
- KEYNES, J. M. 1933a. National Self-Sufficiency. *The Yale Review*, 1933, Vol. 22, No. 4, pp. 755–769.
- KEYNES, J. M. 1933b. A Monetary Theory of Production. Reprinted in MOGGRIDGE, D. (ed.) 1973. *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. 13. London: Macmillan. pp. 408–9.
- KEYNES, J. M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New York: Harcourt, Brace and company.
- KRUGMAN, P. 1991. Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 1991, Vol. 99, June, pp. 483–499.
- KRUGMAN, P. 1992. Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy? *The World Economy*, 1992, Vol. 15, July, pp. 423–441.
- KRUGMAN, P. 1994. Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*. 1994, No. 2, pp. 28–44.
- KRUGMAN, P. 1996. Making Sense of the Competitiveness Debate. *Oxford Review of Economic Policy*. 1996, Vol. 12, No. 3, pp. 17–25.
- OLSON, M. 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- PORTER, M. 2001. Regions and the new economics of competition. In SCOTT, A. (ed.) *Global City Regions: Trends, Theory, Policies*. New York: Oxford University Press. pp. 139–157.
- ROJÍČEK, M. 2009. Statistika upřesňuje představy o otevřenosti české ekonomiky. Tisková zpráva ČSÚ.
- ROJÍČEK, M. 2010. Konkurenceschopnost obchodu ČR v procesu globalizace. *Politická ekonomie*. 2010, Vol. 58, No. 2. pp. 147–165.
- ROTEMBERG, J. 2003. Commercial Policy with Altruistic Voters. *Journal of Political Economy*. 2003, Vol. 111, No. 1, pp. 174–201.
- SEREGHYOVÁ, J. 2004. Konkurenceschopnost Evropské unie v podmínkách globalizace. *Acta Oeconomica Pragensia*. 2004, No. 4, s. 143–168.
- SLANÝ, A. a kol. 2008. *Konkurenceschopnost ekonomiky*. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti.
- SLANÝ, A. a kol. 2009. *Ekonomické prostředí a konkurenceschopnost*. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti.
- SLANÝ, A. a kol. 2010. *Konkurenceschopnost a stabilita*. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti.

- THUROW, L. 1992. *Head to Head*. New York: Morrow.
- TYSON, L. 1992. *Who's Bashing Whom?* Washington: Institute for International Economics.
- WEBER, M. 1998. Politika jako povolání. In WEBER, M. *Metodologie, sociologie, politika*. Praha: Oikymenh, 1998.
- ZEMPLINEROVÁ, A.; PANEŠ, P. 2008. Státní podpora podniků a konkurenceschopnost odvětví. *Politická ekonomie*, 2008, Vol. 56, No. 2, pp. 182–194.
- ŽIGIČ, K. 2000. Strategic trade policy, intellectual property rights protection, and North-South trade". *Journal of Development Economics*. 2000, Vol. 61, No. 1, pp. 27–60.

COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMY - CRITICAL REFLECTION

Oldřich Krpec, Vladan Hodulák, Faculty of Social Studies, Masaryk University, Joštova 10, CZ – 602 00 Brno (okrpec@gmail.com, hodulakv@mail.com)

Abstract

This article is a contribution to the discussion of national competitiveness as a concept for analysis of international economic relations. The main goal is the critical reflection of the concept. We consider the Paul Krugman's and Richard Baldwin's remarks regarding the problems associated with using competitiveness as an analytical concept still valid when restrained to the domain of neoclassical economics. Moreover – even though the competitiveness is widely accepted as an analytical concept - we believe a number of problems associated with its current use exist (both in theory and in process of policy formations). Mainly, there is confusion between the micro and macro-economic understanding of concept which stems from confusion between individual and national/territorial level of analysis. We also believe that even if new trade theory (increasing returns and strategic trade) is taken into account, it is quite problematic to formulate policy recommendation for structural and industrial policy on its grounds. When the assumptions of neoclassical economics are loosened, the concept of competitiveness might prove valid. Finally we stress that even if this is the case the sensitiveness of the most of recommendations for competitiveness promotion to retaliation and potential damage resulting to international economic regime from its enforcement is rather high.

Keywords

Regulation and Industrial Policy; Trade Policy; Models of Trade with Imperfect Competition and Scale Economies; Regional Economic Activity: Growth, Development, Environmental Issues, and Changes; Size and Spatial Distributions of Regional Economic Activity

JEL Classification

L5, F13, F12, R11, R12