

VYBRANÉ PŘÍSTUPY K MĚŘENÍ NÁRODNÍ KONKURENCESCHOPNOSTI VÝSLEDKY ZEMÍ VISEGRÁDSKÉ ČTYŘKY V LETECH 2007–2014¹

Marta Nečadová*

Abstract

SELECTED APPROACHES TO MEASUREMENT OF NATIONAL COMPETITIVENESS AND THE RESULTS OF VISEGRAD GROUP IN YEARS 2007–2014

The first objective of this paper is to briefly describe and compare the methodology of the two best known international rankings of competitiveness (World Competitiveness Yearbook and The Global Competitiveness Report). The method of construction of these scoreboards (proportion of hard and soft data, form of their aggregation, choice of respondents, etc.) does not make it possible to find a satisfactory answer to the question whether national competitiveness is objectively measurable. The second goal of this paper is to analyse the V4 results in these rankings. According to the GCR all the V4 are most successful in indicators called Efficiency enhancers. The low trust in the political representation and its activities is typical for the V4 countries. This negative attitude is projected into negative evaluation of the quality of public institutions and public administration.

Keywords: National Competitiveness, Visegrad group, World Competitiveness Yearbook, Global Competitiveness Report, Global Competitiveness Index

JEL Classification: E60, F00, F60, F62

Úvod

Národní (resp. mezinárodní) konkurenceschopnost je nejen široce diskutovaným, ale i kontroverzním tématem. Kritické výhrady ke konceptu národní konkurenceschopnosti (například P. Krugman, 1994, 1996; E. Klvačová, 2008a, b, c; J. Malý a kol., 2011) ale stále nejsou převažujícím názorovým proudem a doporučení formulovaná nejznámějšími žebříčky (World Competitiveness Yearbook, Global Competitiveness Report) mají poměrně významný vliv na hospodářskou politiku v jednotlivých zemích. Multikriteriální hodnocení sice respektují mikroekonomické aspekty konkurenceschopnosti a včleňují příslušné ukazatele do hodnotících kritérií, ale forma hodnocení makroekonomických aspektů

* Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta podnikohospodářská, katedra mikroekonomie (necadova@vse.cz).

1 Tento článek je jedním z výstupů výzkumného projektu FPH VŠE „Národní a firemní konkurenceschopnost z pohledu endogenních modelů ekonomického růstu“. Projekt je registrován pod evidenčním číslem IP 307055.

konkurenceschopnosti (poměrně velké zastoupení měkkých dat získaných dotazníkovou formou) a způsob agregace dat (volba vah při konstrukci kompozitních indexů) ovlivňují jejich vypovídací schopnost. Prvním cílem článku je stručně popsat metodologii mezinárodních žebříčků konkurenceschopnosti a poukázat na úskalí kompozitních indexů, která snižují objektivitu výsledků zemí podle těchto indexů. Druhým cílem článku je analýza výsledků zemí Visegradské čtyřky (V4) v těchto žebříčcích. Tato analýza umožňuje jednak identifikovat shodné a najít rozdílné faktory ovlivňující pozici zemí v hodnocení konkurenceschopnosti, jednak umožňuje zhodnotit dopad ekonomické krize na pozici jednotlivých zemí V4.

V první části článku stručně vysvětlíme důvody pro hodnocení konkurenceschopnosti na národní úrovni, uvedeme nejčastěji používanou definici pojmu národní konkurenceschopnost a popíšeme možné přístupy k měření konkurenceschopnosti na národní úrovni. Následuje stručná charakteristika metodologie dvou nejcitovanějších žebříčků (World Competitiveness Yearbook, Global Competitiveness Report) a analýza změn konkurenceschopnosti zemí V4 v letech 2007–2014.

1. Národní konkurenceschopnost a možnosti jejího měření

Termín *konkurenceschopnost* je v ekonomické teorii tradičně spojován s úspěchem firem v soutěži s ostatními firmami. Nárůst obrátu mezinárodního obchodu a změna charakteru mezinárodních obchodních vztahů v 70. a 80. letech 20. století znamenala širší použití termínu konkurenceschopnost. Tento pojem začal být používán na národní úrovni, zároveň začala být porovnávána konkurenceschopnost jednotlivých zemí v mezinárodním kontextu. Růst významu nadnárodních korporací a prosazování jejich globálních zájmů je spojováno s tzv. vertikální specializací, jejímž důsledkem je celosvětový nárůst obchodu s meziprodukty (vnitroodvětvový nebo intraodvětvový obchod), a také s několikanásobným nárůstem obchodu s finančními službami. Jak konstatuje například Rojíček (2012), vyšší míra intraodvětvového obchodu ukazuje na vyšší schopnost země obstát v konkurenci v měnícím se prostředí a přizpůsobit se mu. Zároveň platí, že předpoklady úspěchu dané země v mezinárodním srovnání jsou ovlivněny různými faktory – měnovou a fiskální politikou, flexibilitou trhů výrobních faktorů, mírou investic či tarifními a netarifními překážkami v zahraničním obchodě. Jak změna charakteru mezinárodního obchodu, tak zmíněné předpoklady připravenosti země pro zapojení do globálních hodnotových řetězců nadnárodních firem se promítají do volby kritérií, podle nichž je národní konkurenceschopnost posuzována, ale také do běžně používaných definic pojmu národní konkurenceschopnost.

Podle definice OECD je ekonomika konkurenceschopná, pokud produkuje zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodní konkurence, tj. vytváří relativně vysoký příjem a relativně vysokou úroveň zaměstnanosti v podmínkách otevřené ekonomiky. Národní konkurence-schopnost je tedy chápána jako souhrn předpokladů pro dosahování dlouhodobě udržitelné růstové výkonnosti ekonomiky a tím i zvyšování ekonomické úrovně v podmínkách vnitřní a vnější rovnováhy.

Některé definice váží konkurenceschopnost na vývoj cenové – nákladových faktorů, jiné preferují význam makroekonomických indikátorů, jimiž jsou např. růst HDP, životní úroveň či zaměstnanost. Podmínkou pro adekvátní interpretaci zvoleného indikátoru je zjištění, zda hodnotí „příčiny“ nebo „důsledky“ konkurenceschopnosti dané země (viz

klasifikace input a output indikátorů v podkapitole 1.1). Např. vysoká úroveň vzdělání nebo produktivity práce patří mezi příčiny vysoké konkurenceschopnosti země, zatímco zvýšení disponibilního příjmu na osobu je pozitivním důsledkem hospodářské soutěže pro obyvatele země. Právě záměna mezi příčinami a důsledky je jedním z důvodů pro kritiku konceptu národní konkurenceschopnosti.

1.1 Indikátory národní konkurenceschopnosti – input a output indikátory

Konkurenceschopnost zemí byla nejdříve hodnocena podle podílu země na světovém obchodu (tzv. vnější konkurenceschopnost). Základem pro konkurenceschopnost byly cenově-nákladové faktory a na nich závislá schopnost prodávat na zahraničních trzích.

K nejdůležitějším ukazatelům konkurenceschopnosti odvozeným od reálných výsledků mezinárodního obchodu patří:

- vývoj exportní výkonnosti dané země,
- vývoj jednotkových cen vývozu v porovnání s jednotkovými cenami vývozu dosahovanými konkurenty,
- vztah mezi růstem vývozu jednotlivých zemí a dynamikou růstu jejich zahraničních odbytišť,
- vztah mezi růstem vývozu a růstem světového exportu,
- dovozní náročnost produkce a velikost přidané hodnoty v exportních odvětvích, respektive vývoj rentability exportu,
- vývoj reálných úrokových sazeb v dané zemi,
- změny jednotkových pracovních nákladů ve zpracovatelském průmyslu.

Při hodnocení změn exportní výkonnosti firem je třeba identifikovat příčiny těchto změn. Aby bylo možné odlišit změny způsobené vnějšími vlivy od změn vyplývajících z firemních procesů, jsou sledovány následující ukazatele:

- změny kurzu měny v relaci ke kurzům měn hlavních obchodních partnerů dané země,
- změny kurzu národní měny v relaci ke změnám kurzů měn konkurentů,
- změny cenových hladin na hlavních trzích zboží a následné změny ve směnných relacích.

Tyto ukazatele jsou zpravidla vstupními indikátory pro rozhodování vlády a centrální banky při nastavení měnové politiky a umožňují kvantifikovat dopad změn ve vnějším prostředí na ekonomiku dané země.

Výše zmíněné klasické ukazatele konkurenceschopnosti (tzv. měřitelné indikátory) lze rozčlenit na **vstupní, resp. input indikátory** (měří náklady, resp. vstupy), a na **výstupní, resp. output indikátory**, které měří výsledky, resp. výstupy.

Input indikátory hodnotí konkurenceschopnost podle vývoje jednotkových pracovních nákladů, produktivity práce, relativních cen a reálného měnového kurzu. Například Plchová (2011) podotýká, že relativní ceny mohou být jak příčinou, tak důsledkem konkurenceschopnosti země na zahraničních trzích. Zvyšování relativních nákladů je obvykle

spojováno se ztrátou konkurenční schopnosti. Na druhou stranu ale úspěch domácích firem v oblasti necenové konkurence vede ke zlepšování obchodní bilance, ke zhodnocování kursu dané měny, k růstu relativních cen a následně k poklesu nákladové konkurenceschopnosti měřené výše zmíněnými cenovými indikátory.

Output indikátory slouží k hodnocení úspěšnosti země při zapojení do mezinárodní dělby práce. Obvykle mezi ně bývají zařazovány: míra otevřenosti ekonomiky, intenzita a struktura specializace, přidaná hodnota exportní produkce, reálné směnné relace a kilogramové ceny exportu a importu.

Se zvyšováním významu nadnárodních firem v globální ekonomice narůstá důležitost napojení domácích firem na jejich produkční a hodnotové řetězce. Pro tvůrce mezinárodních žebříčků – s cílem nabídnout relevantní informace nadnárodním firmám – je stále významnější sledovat kvalitu institucionálního prostředí a atraktivitu země pro potenciální investory. S tím je spojený akcent na obtížně měřitelné aspekty konkurenceschopnosti. Mezinárodní instituce, které sestavují mezinárodní žebříčky konkurenceschopnosti, proto používají také tzv. měkká data získávaná prostřednictvím expertních šetření.

1.2 Nutná a postačující podmínka národní konkurenceschopnosti

Alternativní klasifikaci indikátorů konkurenceschopnosti uvádí například Ezeala-Harrison (2006), který formuluje *nutnou a postačující podmínku mezinárodní (makroekonomické) konkurenceschopnosti*.

Nutnou podmínkou je konkurenceschopnost na úrovni firem či odvětví (mikroekonomický aspekt). Tato podmínka je splněna, pokud domácí firmy dosahují lepšího hodnocení v input indikátorech než zahraniční konkurence, tj. mají produktivnější výrobní faktory nebo nižší jednotkové náklady. Mezi mikroekonomické aspekty národní konkurenceschopnosti podle Delgado a kol. (2012) patří kvalita podnikatelského prostředí, včetně podmínek pro podnikání a investice a sofistikovaných manažerských přístupů.

Makroekonomický rozměr konkurenceschopnosti je podmíněn splněním postačujících podmínek. Pro makroekonomickou konkurenceschopnost je zásadní, do jaké míry je daná ekonomika orientována na zahraniční trhy (viz již zmíněné ukazatele exportní výkonnosti ekonomiky) a jaké je institucionální prostředí (kvalita finančního trhu, kvalita administrativní, vědecké, technologické a informační infrastruktury; úroveň protekcionismu, výše veřejného a zahraničního dluhu, atd.)

Delgado a kol. (2012, s. 3–4) navrhuji při hodnocení národní konkurenceschopnosti uvažovat dvě makroekonomické dimenze konkurenceschopnosti. První dimenze hodnotí kvalitu sociální infrastruktury – tj. kvalitu vzdělání a lékařské péče, kvalitu politických institucí a kvalitu legislativy. Druhá dimenze je spojena s opatřeními a dopady monetární a fiskální politiky (fiskální udržitelnost, míra inflace, atd.).

Kromě tradičních mikro a makroekonomických determinant konkurenceschopnosti autoři formulují koncept tzv. *globální atraktivity pro investice (global investment attractiveness, GIA)*. GIA je chápána jako podíl mezi tzv. základní konkurenceschopností (na základě mikro a makro indikátorů je odvozeno skóre jednotlivých zemí) a jednotkovými pracovními náklady (při výpočtu byl použit přirozený logaritmus pracovních nákladů na odpracovanou hodinu). Země s nízkými jednotkovými pracovními náklady v poměru k základní konkurenceschopnosti vykazují vyšší investiční atraktivitu a mají

lepší předpoklady pro rychlejší ekonomický růst než země s relativně vysokými náklady na výrobní faktory vzhledem k základní konkurenceschopnosti)².

2. Konkurenceschopnost zemí Visegrádské skupiny (V4) v mezinárodních žebříčcích

2.1 Metodologie měření národní konkurenceschopnosti – WCY a GCR

Žebříčky konkurenceschopnosti každoročně publikované v *Ročence světové konkurenceschopnosti* (World Competitiveness Yearbook, WCY) a ve *Zprávě o globální konkurenceschopnosti* (Global Competitiveness Report, GCR) se liší zastoupením tvrdých i měkkých dat a jejich váhou při výpočtu celkového indexu. Zatímco v metodologii *Světového ekonomického fóra* (World Economic Forum, WEF) mají měkká data převahu, tvoří totiž čtyři pětiny individuálních ukazatelů, *Mezinárodní Institut pro rozvoj managementu* (International Institute for Management Development, IMD) využívá jen jednu třetinu indikátorů založených na výsledcích výběrových šetření. Rozdílný přístup obou organizací ke konstrukci souhrnného indikátoru konkurenceschopnosti je zapříčiněn neexistencí shody o důležitosti jednotlivých faktorů a o míře jejich vlivu na konkurenceschopnost.

Výhoda měkkých dat je spatřována v zachycení „vnímané“ konkurenceschopnosti dané země. Počet respondentů - expertů pro jednotlivé země, kteří jsou informačním zdrojem pro získání měkkých dat pro Ročenku světové konkurenceschopnosti (World Competitiveness Yearbook, resp. WCY), je odvozen od podílu HDP dané země na celkovém HDP všech hodnocených zemí. Složení respondentů by mělo reflektovat odvětvovou strukturu ekonomiky (podíl primárního, sekundárního a terciárního sektoru). Respondenty jsou převážně vrcholoví a střední manažeři s mezinárodní zkušeností v oblasti managementu (celkový počet respondentů pro WCY 2014 byl 4 300). Další výhodou měkkých dat je jejich snazší zjišťování a časová srovnatelnost – Zpráva o globální konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Report – GCR), která ve větší míře pracuje s měkkými daty, sleduje větší počet zemí než Ročenka světové konkurenceschopnosti. V aktuálním vydání GCR je hodnoceno 144 zemí na základě 114 kvalitativních i kvantitativních indikátorů.

Za výhodu měkkých dat lze tedy považovat následující: měkká data nejsou zatížena časovým zpožděním a umožňují hodnotit obtížně měřitelné prvky konkurenceschopnosti (například manažerské praktiky, pracovní vztahy, vztah k životnímu prostředí, kvalitu života, apod.).

-
- 2 Empirický model prezentovaný v rámci studie ukazuje, že hospodářská politika zaměřená na zvýšení národní konkurenceschopnosti prostřednictvím nízkých jednotkových mzdových nákladů není dlouhodobě udržitelná. Pro dlouhodobou prosperitu a konkurenceschopnost není zásadní, jestli jednotkové mzdové náklady rostou či klesají. Je ale důležité, jak se mění poměr nákladů k tzv. základní konkurenceschopnosti, kterou determinují mikroekonomické a makroekonomické aspekty konkurenceschopnosti. Pro dlouhodobou prosperitu je důležitá konkurenceschopnost průmyslových odvětví, v modelu měřená změnami exportu zpracovatelského průmyslu na obyvatele a změnami podílu high-tech exportu na exportech zpracovatelského průmyslu. Model prokázal pozitivní vazbu mezi exportní výkonností a mikroekonomickou konkurenceschopností. Exportní výkonnost ve vybraných průmyslových odvětvích je ale třeba chápat spíše jako odraz konkurenční výhody v konkrétním segmentu ekonomiky než jako komplexní měřítko konkurenceschopnosti. Autoři proto varují před jednostranným zaměřením na exportní výkonnost – rizika vyvolaná účelovými zásahy (například distorze v podobě dotací) mohou mít nakonec kontraproduktivní efekt.

V neprospěch měkkých dat je ale třeba uvést zejména jejich subjektivitu. Tato subjektivita vyplývá z odlišností mezi respondenty a z rozdílného zastoupení respondentů z jednotlivých zemí. Vypovídací schopnost měkkých dat je ovlivněna těmito skutečnostmi:

- 1) Šíře a hloubka znalostí respondenta – kvalifikovaného manažera (odborníka v určité oblasti). Zkušenosti a znalosti respondenta nemusí být dostačující pro kvalifikované posouzení všech sledovaných indikátorů.
- 2) Počet respondentů v jednotlivých zemích. Zde platí: čím menší počet respondentů, tím větší možnost zkreslení.
- 3) Respondenti nemají možnost srovnání s odpověďmi respondentů v jiných zemích.

Kritický pohled na vícekritériální hodnocení se rovněž opírá o již konstatovaný vliv nadnárodních firem na formulaci podmínek hodnocení konkurenceschopnosti zemí.

Výše zmíněné indikátory – v různém členění (viz 12 pilířů konkurenceschopnosti WEF nebo 4 skupiny indikátorů konkurenceschopnosti IMD) a s různě zvolenou důležitostí pro celkové hodnocení – vstupují do celosvětově sledovaných multikritériálních ukazatelů národní konkurenceschopnosti. Následující tabulka uvádí základní skupiny indikátorů v obou žebříčcích.

Tabulka 1 | Skupiny indikátorů v mezinárodních žebříčcích

<i>Globální index konkurenceschopnosti (GCI)</i>	<i>Světová ročenka konkurenceschopnosti (WCY)</i>	
Základní požadavky	Výkonnost ekonomiky	Efektivnost podnikání
I. Instituce	domácí ekonomika	produktivita
II. Infrastruktura	mezinárodní obchod	trh práce
III. Makroekonomické prostředí	mezinárodní investice	finance
IV. Zdraví a primární vzdělání	zaměstnanost	manažerské praktiky
Stimulátory efektivnosti	ceny	postoje a hodnoty
V. Vyšší vzdělání a odborná příprava	Efektivnost vlády	Infrastruktura
VI. Efektivnost na trhu zboží		
VII. Efektivnost na trhu práce		
VIII. Vývoj na finančním trhu		
IX. Technologická připravenost		
X. Velikost trhu		
Inovace a sofistikovanost		
XI. Sofistikovanost podnikání	společenský rámec	vzdělání
XII. Inovace		

Zdroj: IMD World Competitiveness Yearbook, <http://www.imd.org>, Global Competitiveness Report, www.weforum.org, cit. 2. 2. 2015, vlastní zpracování

Konstrukce kompozitního indikátoru konkurenceschopnosti reaguje i na to, na čem by měla být založena konkurenční výhoda země v určité fázi ekonomické vyspělosti³.

3 Země jsou rozděleny podle HDP na obyvatele a podílu exportu primárních produktů na celkovém produktu. Pokud je podíl exportu primárních produktů na celkovém produktu větší než 70 %, ekonomika se považuje za faktorově taženou ekonomikou.

Metodologie GCI reaguje na rozdílnou vývojovou fázi ekonomik přiřazením rozdílných vah dané skupině indikátorů⁴. Ekonomiky nacházející se ve fázi, kdy je jejich konkurenceschopnost „tažena výrobními faktory“ (poháněna základními požadavky), konkurují zejména cenou, jejich konkurenceschopnost je založena na nižších výrobních nákladech (např. nízká cena práce a nízké ceny energií), a využívají převzaté technologie. Nákladově založená konkurenční výhoda je zpravidla podporována podhodnocenou měnou. Podmínkou konkurenceschopnosti je v této fázi makroekonomická stabilita, institucionální kvalita, kvalitní technická infrastruktura a lidský kapitál (viz indikátory hodnotící zdraví a základní vzdělání). Ve fázi tažené efektivností je výkonnost ekonomiky determinována především produktivitou založenou na kvalitě výrobků a efektivních výrobních postupech. Klíčovou podmínkou je technologická kapacita, tj. přístup firem k nejlepším dostupným technologiím (i když jsou převzaty ze zahraničí). Konkurenceschopnost je v této fázi podmíněna efektivním využitím technologického transferu. Dalšími významnými faktory jsou efektivnost dílčích trhů (produktových, finančních, pracovních), dostupnost odpovídajícího lidského kapitálu a vnější otevřenost. Ve fázi tažené inovací, tj. v kvalitativně nejvyšší fázi, je nejvýznamnějším faktorem konkurenceschopnosti inovační výkonnost podmíněná kvalitou podnikatelského a investičního prostředí. Do této skupiny zemí patří například země EU-15, Austrálie, Kanada, Japonsko, USA, ale také Česká republika, a od roku 2012 i Slovensko (WEF, 2012). Pokud je země v přechodné fázi, pak dochází k úpravám vah – zvyšují se váhy těch pilířů, které jsou pro další vývojovou fázi podstatné. Změna vah má tak významný vliv na pozici zemí v celkovém hodnocení. Podrobněji k metodologii měření například (Breňová, Nečadová, Soukup, 2012) nebo (Nečadová, Soukup, 2013).

2.2 Výsledky zemí Visegradské čtyřky

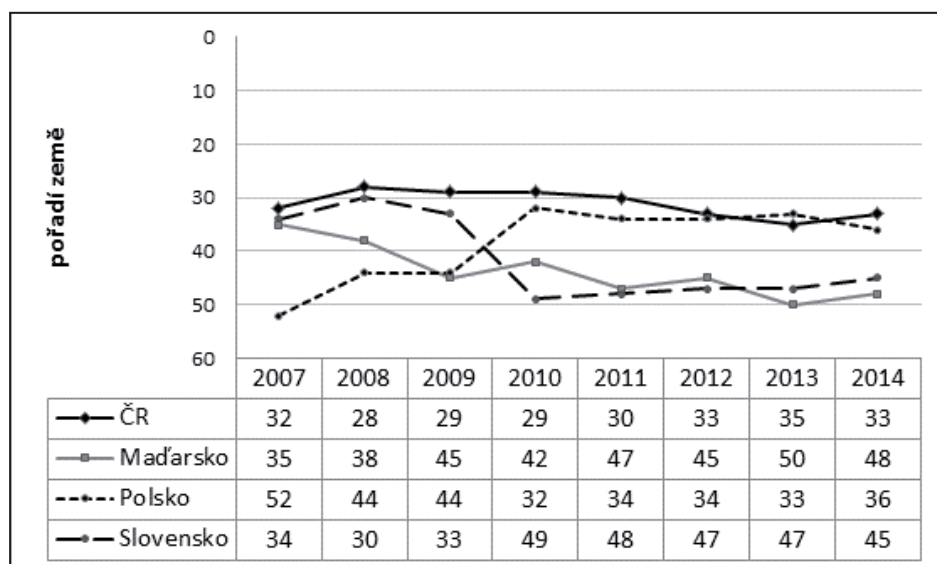
V této části článku využijeme výsledků žebříčků konkurenceschopnosti konstruovaných WEF a IMD k analýze změn v konkurenceschopnosti zemí V4. Východiskem pro analýzu výsledků zemí V4 jsou tyto předpoklady:

- rozdílná metodologie WCY a GCR vede k rozdílným výsledkům (i k odlišnému trendu vývoje) sledovaných zemí,
- větší zastoupení měkkých dat v žebříčku WCY se negativně odráží v hodnocení zemí. Za příčinu považujeme negativní sentiment hodnotitelů (viz indikátory důvěry publikované pravidelně statistickými úřady).

Obrázky 1 a 2 zachycují změny v hodnocení ČR a dalších zemí V4 ve *Světové ročence konkurenceschopnosti* (WCY) a v *Globální zprávě o konkurenceschopnosti* (GCR) v posledních osmi letech. Analýza umístění jednotlivých zemí V4 v dalším textu bude doplněna obrázky pro každou sledovanou zemi. Obrázky 3–10 zachycují změny v konkurenceschopnosti podle pořadí zemí v jednotlivých skupinách indikátorů.

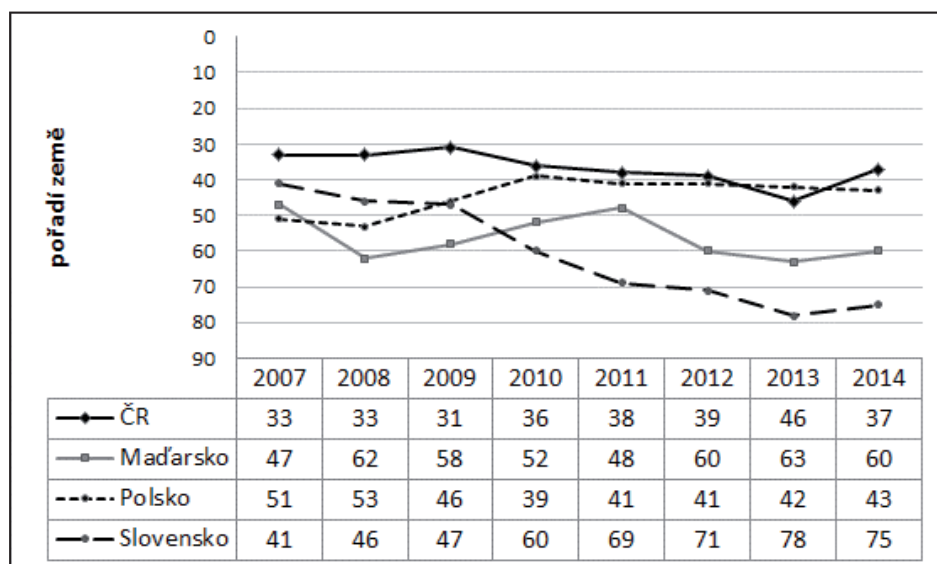
4 Index globální konkurenceschopnosti pro danou zemi je vypočítán takto: $GCI_{ij} = w_{j1} \cdot BASIC_i + w_{j2} \cdot EFFICIENCY_i + (1 - w_{j1} - w_{j2}) \cdot INNOVATION_i$, kde i označuje příslušný index dané země aj., znamená stádium vývoje dané ekonomiky. Váhy subindexů se pro jednotlivá vývojová stadia liší, zatímco váhy dílčích ukazatelů v jednotlivých indexech jsou neměnné.

Obrázek 1 | Konkurenceschopnost zemí V4 podle WCY (2007–2014)



Zdroj: IMD World Competitiveness Yearbook, <http://www.imd.org>, cit. 2. 2. 2015, vlastní zpracování

Obrázek 2 | Konkurenceschopnost zemí V4 podle GCI (2007–2014)



Zdroj: Global Competitiveness Report, www.weforum.org, cit. 2. 2. 2015, vlastní zpracování

Z grafů je zřejmé, že vývojový trend (změna v umístění) je v obou žebříčcích téměř shodný pro nejlépe hodnocenou ČR. Pokud bychom hodnotili ekonomickou výkonnost v letech 2008–2013 jen na základě vývoje reálného HDP, pak ale vývoj v ČR nelze

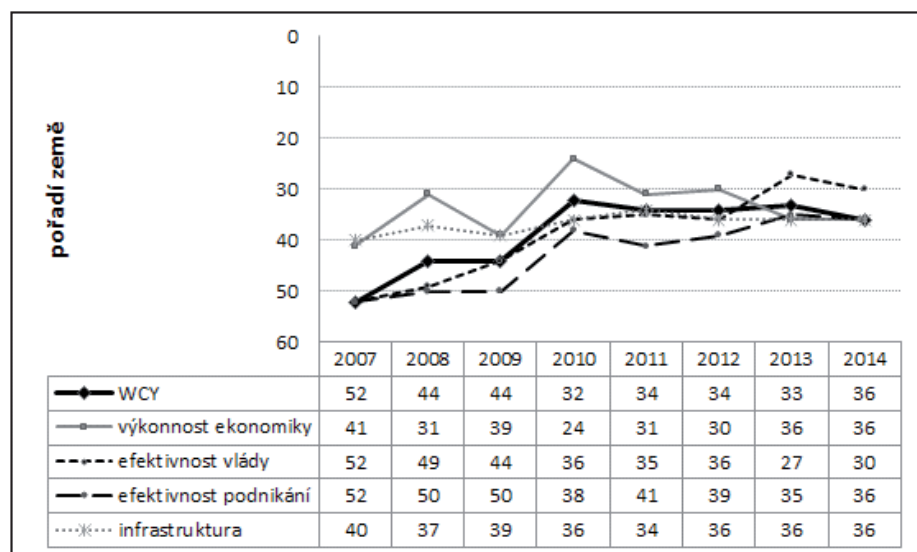
považovat za příznivý. Ekonomický výkon ČR se v roce 2013 na rozdíl od Polska a Slovenska pohyboval pod předkrizovou úrovní (97,8 % HDP r. 2008, ve stálých cenách r. 2010), česká ekonomika na rozdíl od sousedních zemí stále zcela nepřekonal recesi, přičemž přetrvávání recese nebylo možné zdůvodňovat vnějšími vlivy (Vintrová, 2012, s. 33). Dopad ekonomické krize se promítl v poměrně výrazném poklesu Slovenska – podle IMD se pozice země v posledních čtyřech letech mírně zlepšuje, podle GCR byl zhoršující se trend přerušen až v aktuálním žebříčku. Umístění Polska se naopak v obou žebříčcích po roce 2008 zlepšilo a v posledních dvou hodnoceních stagnovalo. Polsko je jedinou zemí V4, jejíž pozice je v posledních hodnoceních lepší než v roce 2008. U Maďarska je zhoršení v předkrizovém období způsobeno zejména dlouhodobými problémy s vnější rovnováhou a velmi slabým růstem v předkrizovém období, zlepšení pozice v podmínkách krize je – i přes pokles reálného HDP o 6,8 % – spojeno s propadem malých otevřených ekonomik, nových členských zemí EU.

Jak je patrné z obrázků 4, 6, 8 a 10 v GCR, jsou všechny země V4 nejúspěšnější v ukazatelích posilování efektivnosti. Pozitivní umístění je výsledkem stávající kvality vyššího vzdělávání a technologické připravenosti – země V4 mají nízké obchodní bariéry, Slovensko a ČR jsou stále atraktivní pro přímé zahraniční investice a technologický transfer (Slovensko – 5. příčka, ČR – 15. příčka), Polsko jako jediná země z V4 disponuje velkým vnitřním trhem (20. příčka v indexu velikosti domácího trhu). Zemím V4 je společná nízká důvěra v politickou reprezentaci. Důsledkem nedůvěry v politiky je negativní hodnocení indikátorů kvality veřejných institucí a státní správy.

V komentářích se zaměříme na výsledky zemí v posledních pěti letech (v grafech zachytíme výsledky zemí V4 od roku 2007, resp. od roku 2008, což nám umožní sledovat dopad ekonomické krize na umístění zemí v subindexech konkurenceschopnosti a základních skupinách indikátorů).

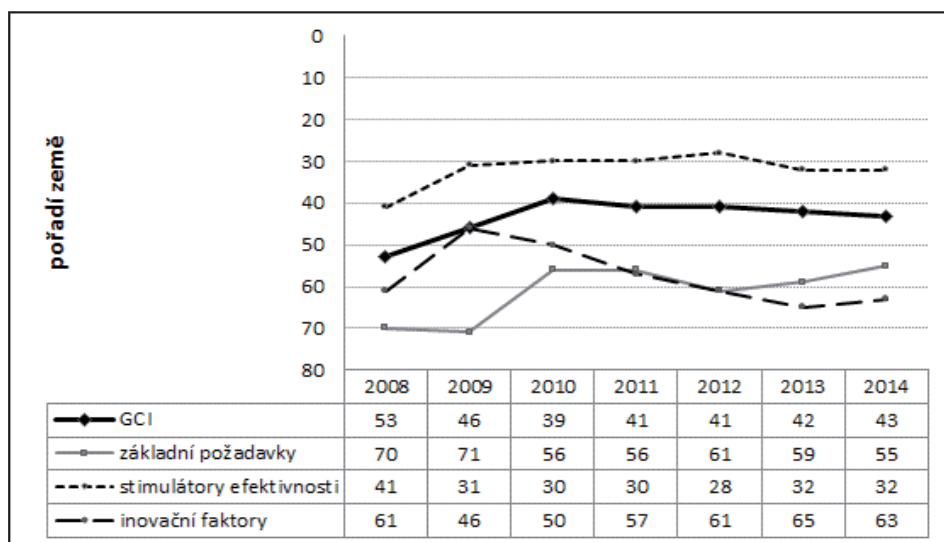
Polsko

Obrázek 3 | Konkurenceschopnost Polska podle subindexů (WCY a GCI)



Zdroj: IMD World Competitiveness Yearbook, <http://www.imd.org>, cit. 2.2.2015, vlastní zpracování

Obrázek 4 | Konkurenceschopnost Polska podle subindexů (WCY a GCI)



Zdroj: Global Competitiveness Report, www.weforum.org, cit. 2. 2. 2015, vlastní zpracování

Na pozitivní posun Polska v obou žebříčcích mezi roky 2009 a 2010 mělo vliv zejména zlepšení hodnocení ekonomické výkonnosti (zlepšení v žebříčku IMD o 15 příček) v důsledku relativně malého dopadu globální krize na polskou ekonomiku, který souvisí s nízkou mírou otevřenosti a velikostí domácího trhu. Dalšími faktory s pozitivním vlivem na umístění Polska (kromě růstu reálného HDP) byly stimulační fiskální impulsy (promítly se do lepšího hodnocení efektivity vlády), které podpořily domácí poptávku. Export byl v roce největšího ekonomického propadu zemí EU stimulován výrazným znehodnocením zlotého, přičemž k mírnému znehodnocení docházelo i v následujících letech. Pozitivní vliv na hodnocení země podle WCY má úroveň vzdělávání, výše a vývoj cen v domácí ekonomice a také pozitivní změny v efektivitě podnikání.

Nejhoršího dílčího umístění (124. příčka) Polsko dosáhlo v aktuálním hodnocení v indikátorech schopnosti udržet a přitahovat talentovanou pracovní sílu (124. a 117. příčka), tradičně negativně je vnímána efektivnost soudních řízení (118. příčka) a rozsah vládní regulace (117. příčka). Nejhorším hodnoceným pilířem je efektivnost pracovního trhu (79. příčka), přičemž pozici Polska negativně ovlivňuje již zmíněný „brain drain“ a flexibilita pracovního trhu (praxe najímání a propouštění pracovníků). Celkové hodnocení v GCI negativně ovlivňuje pozice země v inovačním pilíři (72. příčka) – příčinou jsou nízké výdaje firem na výzkum a vývoj (98. příčka) a vládní podpora vyspělých technologií, resp. veřejné zakázky v oblasti technologicky vyspělých výrobků (89. příčka). Tato podpora je hodnotiteli považována za nedostačující nejen v Polsku, ale i v ostatních zemích V4 (Slovensko 117. příčka, ČR 107. příčka, Maďarsko 95. příčka). Ve srovnání s ostatními zeměmi V4 je v Polsku nízká R&D intenzita (podíl výdajů na výzkum a vývoj k HDP v roce 2012 byl v Polsku 0,9 %, zatímco v ČR 1,9 %, v Maďarsku 1,3 %, na Slovensku 0,82 %), v podnikatelském sektoru je dokonce nejnižší ze zemí V4 (v Polsku tvořily R&D výdaje v podnikatelském sektoru 0,29 % HDP, v ČR 0,68 %, v Maďarsku 0,61 %, na Slovensku 0,31 %).

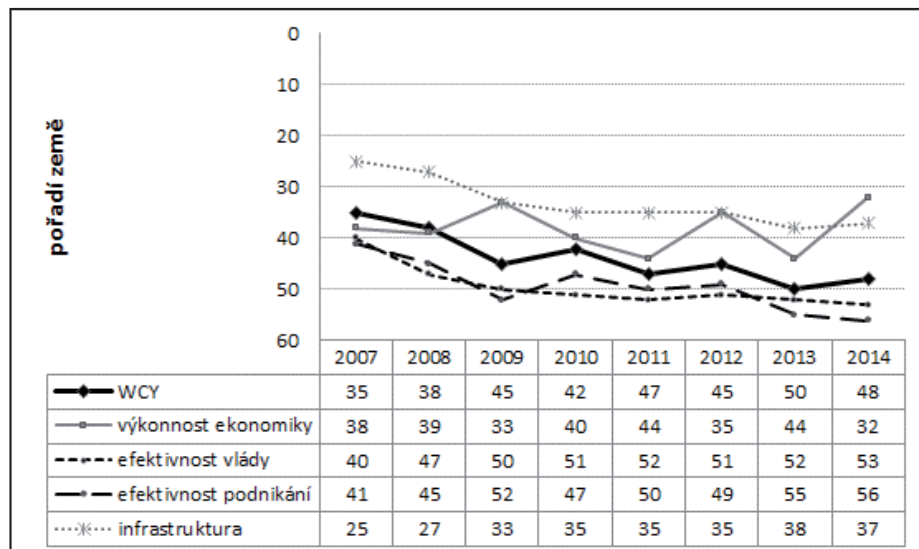
O tom, že i zhoršení absolutního skóre může znamenat zlepšení pořadí země, svědčí hodnocení Polska v pilíři makroekonomického prostředí (došlo k celkovému zhoršení makroekonomického prostředí ve většině sledovaných zemí – zejména v důsledku nárůstu rozpočtových deficitů a vládního dluhu). Z pohledu potenciálních investorů byla tradiční

polskou slabinou infrastruktura, v aktuálním žebříčku ale došlo ke zlepšení absolutního skóre i ke zlepšení pozice o 11 příček.

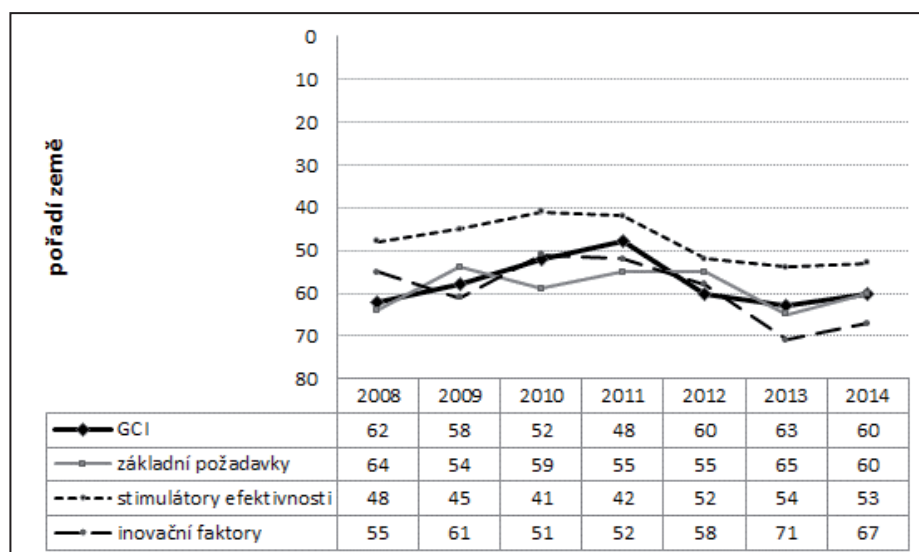
Za nejproblematictější aspekty podnikání polští respondenti GCR považují daňovou regulaci, regulaci pracovního trhu, neefektivní vládní byrokracii, daňové zatížení a přístup k finančním zdrojům.

Maďarsko

Obrázky 5 a 6 | Konkurenceschopnost Maďarska podle subindexů (WCY a GCI)



Zdroj: IMD World Competitiveness Yearbook, <http://www.imd.org>, cit. 2. 2. 2015, vlastní zpracování



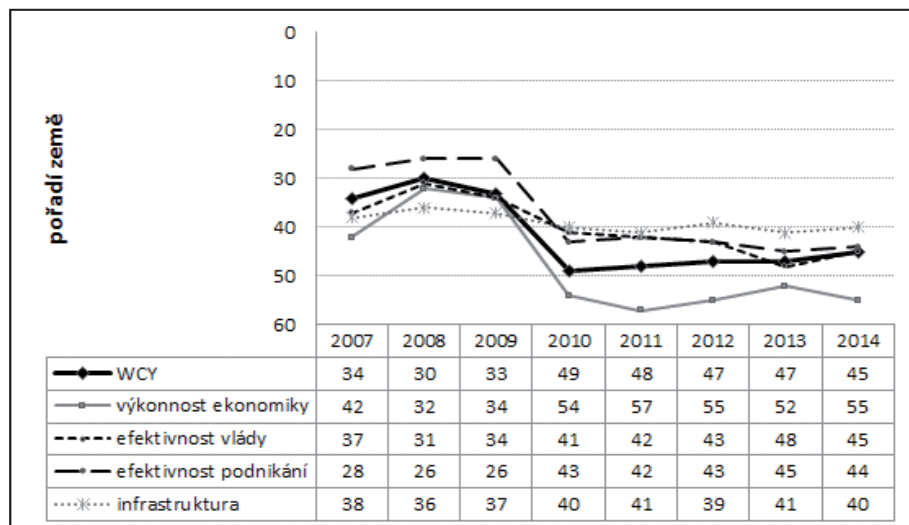
Zdroj: Global Competitiveness Report, www.weforum.org, cit. 2. 2. 2015, vlastní zpracování

Pozici Maďarska v předkrizových žebříčcích negativně ovlivnilo hodnocení ekonomické výkonnosti (WCY) a základních požadavků pro konkurenceschopnost (GCI). Důvodem byly zejména deficit veřejných financí, výše vládního a veřejného dluhu, problémy s vnější rovnováhou a velmi slabý ekonomický růst. V hodnoceních z let 2010–2012 je patrný poměrně významný rozdíl v trendu – podle WCY nejprve propad a následně mírné zlepšení, podle GCR mírné zlepšení mezi žebříčky 2010 a 2011 s propadem o 12 příček v roce 2012 (tento propad byl způsoben zejména zhoršením ve skupině pilířů stimulujících efektivnost a v oblasti inovací). Tento propad podle našeho názoru souvisí se zastoupením měkkých dat v ročence WEF, resp. s mírou spotřebitelského a podnikatelského pesimismu v Maďarsku, která je v průměru za sledované období největší ze zemí V4. Tento pesimismus se odráží v expertních hodnoceních, na nichž jsou založeny výsledky v „měkkých“ indikátorech konkurenceschopnosti. Na zhoršení pozice Maďarska v žebříčku WEF z roku 2013 měl vliv zejména propad v hodnocení makroekonomického prostředí – i když se podařilo stabilizovat podíl veřejného dluhu i rozpočtového deficitu na HDP, ve srovnání s ostatními hodnocenými zeměmi byla v Maďarsku v r. 2012 poměrně vysoká míra inflace (5,7 %), za zlepšením v hodnocení makroekonomického prostředí v posledním žebříčku je především snížení míry inflace a již zmíněná stabilizace fiskální politiky. Negativně pozici Maďarska ovlivňuje již tradičně umístění v pilířích s převahou měkkých indikátorů – kvalita institucí (83. příčka) a sofistikovanost podnikání (92. příčka), v druhé polovině žebříčku se Maďarsko nachází v hodnocení efektivnosti trhu práce (75. příčka) a vývoje finančního trhu (73. příčka). V poslední dvacíce zemí je Maďarsko v těchto pilířích: dopad zdanění na investice (133. příčka) a na pracovní aktivitu (128. příčka), rozsah vládní regulace (129. příčka), inovační kapacita (127. příčka) a v indikátorech finančního trhu – přístup k půjčkám (126. příčka) a dostupnost fondů rizikového kapitálu (121. příčka).

Podnikání v Maďarsku podle respondentů GCR nejvíce komplikuje politická nestabilita, přístup k financování, rozsah korupce, daňová regulace, dále neefektivní vládní byrokracie a míra zdanění. Zhoršení spotřebitelské a podnikatelské důvěry se podle našeho názoru promítlo do expertních hodnocení a do výsledků dosažených v měkkých indikátorech.

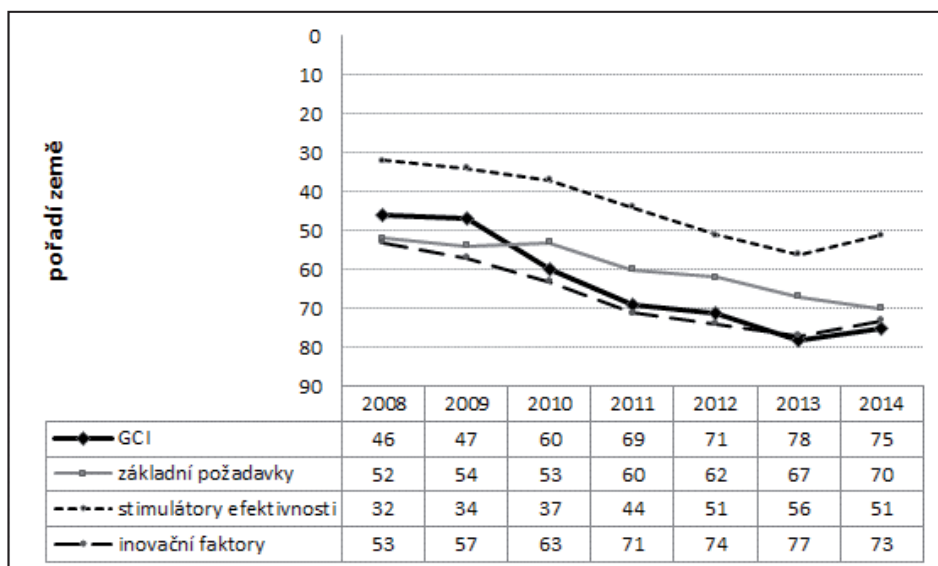
Slovensko

Obrázek 7 | Konkurenceschopnost Slovenska podle subindexů (WCY a GCI)



Zdroj: IMD World Competitiveness Yearbook, <http://www.imd.org>, cit. 2. 2. 2015, vlastní zpracování

Obrázek 8 | Konkurenceschopnost Slovenska podle subindexů (WCY a GCI)



Zdroj: Global Competitiveness Report, www.weforum.org, cit. 2. 2. 2015, vlastní zpracování

Vysoká otevřenost a malá velikost činí slovenskou ekonomiku významně citlivou na vnější vlivy. Tato citlivost se promítla do zhoršení pozice země v obou žebříčcích, které zachytily dopad ekonomické krize z r. 2009 – tj. v žebříčcích z roku 2010 (WCY: pokles z 33. na 49. pozici zejména v důsledku zhoršení výsledku ve skupině ukazatelů ekonomické výkonnosti a efektivity podnikání, GCR: pokles z 47. na 60. příčku zejména v souvislosti se zhoršením pozice ve skupině inovačních faktorů). Největší pokles v hodnocení konkurenceschopnosti Slovenska podle GCR byl zaznamenán v souvislosti s ekonomickou krizí v případě 3. a 7. pilíře (makroekonomické prostředí a efektivnost trhu práce).

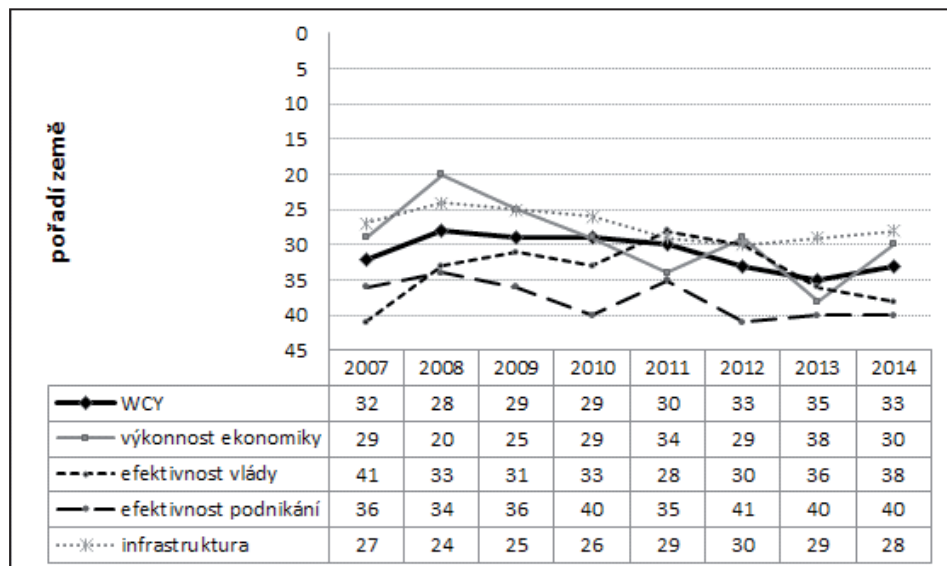
Negativní dopad na celkové pořadí mají zejména výsledky dosažené v měkkých indikátorech – např. důvěra veřejnosti k politické reprezentaci (139. příčka v loňském žebříčku, 121. příčka v posledním hodnocení), rozsah korupce (144., tj. poslední příčka v loňském žebříčku, 141. v letošním hodnocení), efektivnost právního rámce (140. příčka ze 144. hodnocených zemí, resp. 137. příčka v posledním žebříčku), zhoršení vztahu mezi zaměstnanci a zaměstnavateli, nárůst míry nezaměstnanosti a s tím související nárůst nákladů souvisejících s propouštěním (největší negativní změna v žebříčku – z 51. na 104. příčku v GCR z roku 2012) a větší „brain drain“, tj. odchod kvalifikovaných pracovníků za prací do zahraničí (130. příčka v aktuálním žebříčku). Faktorem s negativním vlivem na pozici Slovenska je praxe najímání a propouštění pracovníků (131. příčka) a dopad zdanění na motivaci k práci (119. příčka).

Podle WCY i GCR se pozice Slovenska v posledním hodnocení mírně zlepšila v důsledku zlepšení pozice ve skupině indikátorů základních požadavků (makroekonomické prostředí, instituce a infrastruktura) a v pilíři inovačních faktorů – na změnu v celkovém hodnocení má vliv také změna vah základních požadavků a inovačních faktorů při výpočtu celkového indexu (Slovensko je v posledním hodnocení zařazeno mezi země tažené inovacemi, což znamená zvýšení váhy inovačních faktorů na 0,2 a oslabení vlivu základních požadavků).

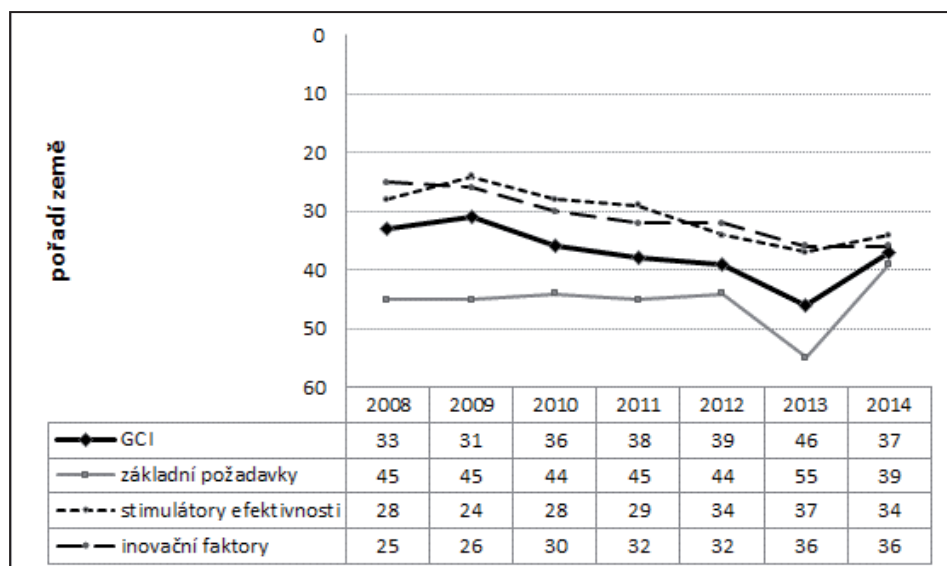
K nejproblematictějším faktorům podnikání patří neefektivnost vládní byrokracie, rozsah korupce, regulace trhu práce, míra zdanění a daňová regulace, stav infrastruktury a politická nestabilita.

Česká republika

Obrázky 9 a 10 | Konkurenceschopnost ČR podle subindexů (WCY a GCI)



Zdroj: IMD World Competitiveness Yearbook, <http://www.imd.org>, cit. 2. 2. 2015, vlastní zpracování



Zdroj: Global Competitiveness Report, www.weforum.org, cit. 2. 2. 2015, vlastní zpracování

V celkovém hodnocení i ve všech zkoumaných oblastech konkurenceschopnosti (kromě ekonomické výkonnosti) dosahuje podle WCY nejlepšího umístění ČR. Ke stejnému závěru vedou výsledky ČR podle žebříčku sestavovaného WEF – tj. podle Globální zprávy o konkurenceschopnosti (s výjimkou GCR 2013-14, kdy bylo ze zemí V4 nejlepší Polsko).

V aktuálním vydání GCR (2014–15) se pozice ČR zlepšila o devět míst, zlepšilo se hodnocení u 10 z 12 pilířů. Na pokroku ČR se nejvíce podílely pilíře finanční trhy (20 %), makroekonomické prostředí (17 %), základní školství (17 %) a vyšší vzdělání (13 %). Ve srovnání s předkrizovým žebříčkem (GCR 2008-09) ale ČR nebyla lepší než ostatní. Pozice země se totiž odvozuje od relativního skóre – zlepšení pozice ČR v jednotlivých pilířích je spíše způsobeno snížením absolutního skóre dalších zemí, v menší míře pak zlepšením absolutního skóre ČR.

Umístění ČR v Globální zprávě o konkurenceschopnosti (GCR) v letech 2009–2013 negativně ovlivnil dopad ekonomické krize (pokles o 5 míst na 36. příčku v GCR 2010), jen mírné oživení ekonomické výkonnosti (další pokles v celkovém hodnocení – viz 38. a 39. příčka v GCR z let 2011 a 2012) a její další propad v letech 2012 a 2013.

Na umístění ČR v GCR má pozitivní vliv vývoj zahraničního obchodu, úroveň cen (viz nákladová výhoda exportérů) a kvalita základní infrastruktury. Negativní vliv v letech ekonomické recese měl vývoj domácí poptávky (vývoj spotřebních výdajů, vývoj investic), ztížený přístup firem k finančním zdrojům a výsledky expertních šetření (měkká data) v oblasti kritérií hodnotících chování managementu (manažerské praktiky).

Tradičně negativní dopad na výsledek v pilíři Instituce mají výsledky měkkých indikátorů, které monitorují důvěru v politiky, kvalitu a transparentnost rozhodovacích procesů ve vládním a veřejném sektoru (v oblasti důvěry veřejnosti v politiky dosáhla ČR v GCR z roku 2014 vůbec nejhoršího hodnocení – 138. příčka ze 144 sledovaných zemí, negativně byl rovněž experty hodnocen rozsah korupce a zvýhodňování některých subjektů při rozhodování státních úřadů – 106. příčka, rozsah vládní regulace – 132. příčka, „odklánění“ veřejných peněz – 98. příčka). V žebříčku spíše negativní hodnocení efektivnosti trhu práce souvisí zejména s tím, jak respondenti nahlíží na najímání a propouštění zaměstnanců, a zejména na výši nákladů souvisejících s propouštěním zaměstnanců (pokles na 96. pozici v GCR 2012–2013, tj. o 54 příček oproti GCR z r. 2011). Takto výrazný pokles pozice podle našeho názoru vypovídá o tom, že hodnotitelé mají sledovat atraktivitu země pro potenciálního investora, nikoliv sociální aspekty problému uvnitř dané ekonomiky. Propad v pilíři efektivnosti trhu práce v aktuálním žebříčku je způsoben nízkou efektivitou využívání talentu (problém „brain drain“ je typický pro všechny země V4) a rigiditou trhu práce (viz 121. příčka v hodnocení praxe při najímání a propouštění zaměstnanců v aktuálním žebříčku).

Mírné zlepšení v letech 2011 a 2012 zaznamenala ČR v indikátorech inovačních procesů – příčinou je zlepšení inovační kapacity, spolupráce univerzit a vědeckých institucí na R&D a zlepšení pozice ČR v patentové statistice. V aktuálním žebříčku ale došlo k propadu hodnocení konkurenceschopnosti ČR v tomto subindexu. Problémem je zejména dostupnost výzkumných pracovníků, a dlouhodobě klesající vládní poptávka po vyspělých technických produktech (107. příčka v aktuální GCR). Mírně se zlepšila schopnost inovovat a také patentová ochrana výsledků výzkumu a inovačních výstupů.

Na zlepšení pozice ČR v posledním žebříčku se nejvíce podílela zvyšující se úroveň technického zázemí – tj. infrastruktura a technologická připravenost (využití ICT).

Zlepšení pořadí v oblasti školství bylo způsobeno kvantitativním nárůstem studentů VŠ při stagnující kvalitě. Největší zlepšení oproti poslednímu žebříčku bylo zaznamenáno v indikátorech vývoje finančních trhů (lepší dostupnost finančních služeb – snazší přístup k úvěrům, lepší dostupnost fondů rizikového kapitálu).

Oproti předkrizovému žebříčku z roku 2008 došlo k propadu hodnocení v pilíři Vypěstlost podnikatelského prostředí. Příčinou je zejména nedostatečné množství domácích dodavatelů a klesající důvěra v profesionální management. Pozitivně lze hodnotit 46. příčku v indikátoru podstata konkurenční výhody – vzestup v žebříčku svědčí o odklonu od nákladově založené konkurenční výhody a od montážního zaměření firem zpracovatelského průmyslu na území ČR. Ve srovnání s EU-15 ČR nejvíce zaostává v pilířích charakteristických pro znalostní ekonomiku. Pozici ČR snižuje především neefektivně nastavené financování veřejných výzkumných institucí a nepříznivé podnikatelské prostředí pro inovační podnikání.

Jako nejproblematictější faktory pro podnikání expertní hodnotitelé označili: neefektivnost vládní byrokracie (18,6 % respondentů), rozsah korupce (16,3 % respondentů), politická nestabilita (9,1 % respondentů), regulace trhu práce (9 % respondentů), daňová regulace (8 % respondentů) a neadekvátní kvalifikace pracovní síly (6,3 % respondentů).

Závěr

O zlepšení či zhoršení národní konkurenceschopnosti se zpravidla diskutuje v souvislosti se změnou pořadí země v mezinárodních žebříčcích konkurenceschopnosti (WCY, GCR). Způsob konstrukce těchto žebříčků (zastoupení tvrdých a měkkých dat, forma jejich agregace, podoba jednotlivých dílčích kritérií, formulace otázek, volba okruhu respondentů atd.) podle našeho názoru neumožňuje uspokojivě odpovědět na otázku, jestli lze národní konkurenceschopnost objektivně změřit. Za konkurenceschopnou je totiž ekonomika podle těchto žebříčků považována tehdy, pokud prokazuje schopnost:

- prosadit se na globálním trhu v konkurenci s ostatními národními státy,
- přilákat zahraniční investice,
- vytvořit podmínky pro příchod nadnárodních firem do domácí ekonomiky,
- vytvářet podmínky pro udržení, resp. zabránění odchodu firem již působících na domácím trhu,
- uplatňovat hospodářskou politiku příznivou pro fungování firem a zvyšování technologické náročnosti jejich produkce (J. Malý a kol., 2011, s. 14).

Mediální prezentace výsledků těchto žebříčků a jejich široká akceptace vede k tomu, že vlády národních států jsou okolnostmi nuceny respektovat zájmy respondentů – hodnotitelů a jsou tedy v závěsu zájmů představitelů podnikatelského sektoru, tj. především nadnárodních firem (J. Malý a kol., 2011, s. 18).

Obezřetný přístup k výsledkům žebříčků národní konkurenceschopnosti doporučujeme jak z metodologických důvodů, tak i z důvodů rozporuplnosti kritérií hodnocení⁵.

5 Například za vysoce konkurenceschopnou je považována země, která má sice vzdělanou, ale levnou pracovní sílu, flexibilní pracovní trh s nízkou mírou sociální ochrany, a také nízké daně, ale vysoké výdaje na infrastrukturu, vzdělávání, výzkum a vývoj a zároveň příznivou bilanci veřejných rozpočtů (Malý a kol., 2011, s. 18).

Velké zastoupení měkkých indikátorů sice umožňuje snáze získat data nezatížená časovým zpožděním, na druhou stranu je nutné vzít v úvahu obtížnou srovnatelnost indikátorů závislých na subjektivních faktorech. Při hodnocení pozice zemí je rovněž nutné respektovat, že umístění záleží na relativním skóre – zlepšení pozice země může být způsobeno jak absolutním zlepšením výsledků v jednotlivých indikátorech, tak i absolutním zhoršením v případě ostatních zemí.

I přes uvedené výhrady změna celkového pořadí zemí V4 i změna pořadí v jednotlivých subindexech či skupinách indikátorů v období 2007–2014 poskytuje relevantní a všeobecně respektovanou výpověď o dopadech ekonomické krize na národní konkurenceschopnost zemí. Ve všech zkoumaných oblastech konkurenceschopnosti (s výjimkou ekonomické výkonnosti) je podle Světové ročenky nejkonkurenceschopnější ČR, tentýž závěr vyplývá z hodnocení zemí V4 ve Zprávách o globální konkurenceschopnosti. Na změnu umístění sledovaných zemí v posledních letech měl vliv zejména rozdílný dopad ekonomické krize na tyto země (zejména v případě Polska a Slovenska). Změna v umístění V4 svědčí o tom, že rozdílná dynamika ekonomického růstu zemí záleží na geografické a produktové specializaci, tj. na orientaci zahraničního obchodu, na míře otevřenosti ekonomik⁶, na stupni poruch ve finančním sektoru, na charakteru hospodářskopolitických opatření a jejich dopadu na domácí poptávku, a také na existenci vnitřních a vnějších nerovnováh. Míra zastoupení měkkých dat v žebříčcích, skutečnost, že vypovídací schopnost měkkých dat je ovlivněna sentimentem hodnotitelů v jednotlivých zemích, ale také vzájemná rozporuplnost některých sledovaných kritérií by měla vést k obezřetnému přístupu při interpretaci výsledků zemí zejména při tvorbě hospodářské politiky.

Literatura

- BREŇOVÁ, L.; NEČADOVÁ, M.; SOUKUP, J. 2012. *Impact of the New Economy on the Competitiveness of the Visegrad Group Countries (with an emphasis on the Czech Republic)*. Slaný: Melandrium, 2012. 82 p. ISBN 978-80-86175-78-2.
- DELGADO, M.; KETELS, CH.; PORTER, M. E.; STERN, S. 2012. The Determinants of national Competitiveness. Working Paper 18249. Cambridge: National Bureau of Economic Research. 47p., <http://www.nber.org/papers/w18249>.
- EZEALA-HARRISON, F. 2005. On the competing notions of international competitiveness, *Advances in Competitiveness Research*. 2005. Dostupné z: <http://www.freepatentsonline.com/article/Advances-in-Competitiveness-Research/138408289.html>.
- FMV VŠE, 2014. Česko si v žebříčku konkurenceschopnosti polepšilo o devět míst. *Tisková zpráva*. VŠE, 3.9. 2014. Dostupné z: http://www.vse.cz/media/TZ_VSE_Konkurenceschopnost_20140903.pdf.
- IMD, 2007–2014. World Competitiveness Yearbook. IMD, 2007–2014. Dostupné z: WWW.IMD.ORG nebo z: <https://www-worldcompetitiveness-com.ezproxy.vse.cz/OnLine/App/Index.htm>.

6 V důsledku silné závislosti na vyspělých zemích eurozóny byla hloubka a rozsah ekonomické recese významně závislá na velikosti a míře otevřenosti ekonomik V4. V případě zemí V4 platí: čím menší a otevřenější ekonomika, tím silnější dopad ekonomické krize na základní ukazatele makroekonomické výkonnosti.

- KLVAČOVÁ, E. 2008a. *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA*. Praha: Professional Publishing, 2008. ISBN 978-80-86946-84-9.
- KLVAČOVÁ, E.; MALÝ, J. 2008b. *Domnělé a skutečné bariéry konkurenceschopnosti EU a ČR*. Praha: Vzdělávací středisko na podporu demokracie, 2008. 100 p., ISBN 978-80-903122-8-9.
- KLVAČOVÁ, E. MALÝ, J.; MRÁČEK, K.; DOSTÁLOVÁ, I. 2008c. *Fenomén dobývání renty a jeho vliv na české veřejné finance*. Praha: PROFESSIONAL PUBLISHING, 2008, 270 p. ISBN 978-80-86946-75-7.
- KRUGMAN, P. R. 1994. Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*. 1994, Vol. 73, No. 2, pp. 28–44. Dostupné z: <http://www.ucl.ac.uk/~uctpvhg/ECON1005/Readings/Krug%20comp.pdf>.
- KRUGMAN, P. R. 1996. Making sense of the competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy*. 1996, Vol. 12, No. 3, pp.17–25.
- MALÝ, J.; WAWROSZ, P.; MRÁČEK, K.; DOSTÁLOVÁ, I. 2011. *Globalizace integrace a české národní zájmy*. Praha: PROFESSIONAL PUBLISHING, 2011. 247 p. ISBN 978-80-7431-061-4.
- NEČADOVÁ, M.; SOUKUP, J. 2013. Kontroverzní pojem národní konkurenceschopnost a výsledky zemí V4 v mezinárodních žebříčcích konkurenceschopnosti (2007–2012). *Politická ekonomie*. 2013, Vol. 61, No. 5, pp. 583–604.
- PLCHOVÁ, B. 2011. Konkurenceschopnost v mezinárodním prostředí. Vybrané aspekty postavení nových členských zemí EU. *Acta Oeconomica Pragensia*. 2011, Vol. 19, No 2, pp. 3–27.
- ROJÍČEK, M. 2012. Vliv globalizace na fungování mezinárodního obchodu. *Politická ekonomie*. 2012, Vol. 60, No. 2, pp. 187–207.
- VINTROVÁ, R. 2010a. Dopady recese na ekonomickou pozici a konkurenceschopnost zemí EU-5. *Ekonomické listy*. 2010, Vol. 1, No. 5, pp. 3–15.
- VINTROVÁ, R. 2010b. Interpretační omezení HDP a alternativní ukazatele. Working paper No. 6/2010. Praha: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, 2010. 43 p. ISSN 1801-4496.
- VINTROVÁ, R. 2012. Změny mezinárodní ekonomické pozice ČR v období recese. *Ekonomické listy*. 2012, Vol.3, No. 2, pp. 20–36.
- WEF, 2007–2014. *The Global Competitiveness Report*. WEF, 2007–2014. Dostupné z: www.weforum.org/issues/global-competitiveness.