

KONTROVERZNÍ POJEM NÁRODNÍ KONKURENCESCHOPNOST A VÝSLEDKY ZEMÍ V-4 V MEZINÁRODNÍCH ŽEBŘÍČCÍCH KONKURENCESCHOPNOSTI 2007–2012

Marta Nečadová, Jindřich Soukup, Vysoká škola ekonomická v Praze*

Úvod

I když je termín konkurenceschopnost v ekonomických diskusích často používaným a klíčovým pojmem, jeho jednoznačně akceptovatelné vymezení vlastně neexistuje. Na konkurenceschopnost lze nahlížet z různých úhlů pohledu – lze ji sledovat na úrovni jednotlivých tržních subjektů, na úrovni odvětví či regionů i na úrovni národních států či světových regionů, lze ji chápat absolutně či relativně, jako aktuální stav (statický pohled) nebo jako dynamický proces.

V současnosti je při definování konkurenceschopnosti na makroúrovni akcentována vazba na mikroekonomický základ pojmu – tj. schopnost země proniknout na zahraniční trhy a realizovat komparativní výhody z mezinárodní směny (Žák a kol., 2002, s. 381). Akceptovatelné definice makroekonomické konkurenceschopnosti zdůrazňují její udržitelnost a jsou proto úzce spojeny s blahobytem obyvatelstva, tj. především s životní úrovní a zaměstnaností obyvatel dané země. V tomto článku se zaměříme na dva úhly pohledu na pojem konkurenceschopnost: mikroekonomický (konkurenceschopnost firmy), a makroekonomický (národní konkurenceschopnost, resp. konkurenceschopnost ekonomiky)¹ – a to jak v teoretické, tak i v aplikační rovině. V první kapitole

* Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu *Zdroje a perspektivy rozvoje evropských ekonomik na počátku 21. století v kontextu soudobé globalizace* registrovaného na VŠE pod označením VŠE IP 300040. Autoři děkují anonymním recenzentům PE za inspirativní připomínky.

1 Kromě firemního a národního pohledu na konkurenceschopnost lze zvolit ještě odvětvový přístup. Bobáková a Hečková chápou odvětvovou konkurenceschopnost takto: konkurenceschopnost odvětví je důsledkem prosazení se daného odvětví v konkurenčním boji s podobnými odvětvími jiných ekonomik při umísťování svých výrobků na domácím a zahraničních trzích za předpokladu efektivního využití výrobních faktorů používaných při výrobě daných výrobků nebo poskytování služeb. (Bobáková, Hečková, 2007, s. 496). Analýzu odvětvové konkurenceschopnosti v ČR pravidelně provádí a publikuje např. výzkumný tým CES VŠEM a Národní observatoř zaměstnanosti a vzdělávání NVF. Na základě vybraných ukazatelů je sestaveno celkové pořadí odvětví podle tzv. souhrnného indikátoru konkurenceschopnosti (Kolektiv CES VŠEM, NOZV NVF, 2011). Souhrnný indikátor zohledňuje tyto aspekty konkurenční schopnosti odvětví: ekonomická pozice a výkonnost, ekonomické výsledky včetně vývoje zaměstnanosti a pracovních nákladů, míra internacionalizace, inovační výkonnost.

– v souladu s převažujícím pohledem na nutné atributy mikroekonomické konkurenceschopnosti – stručně vysvětlíme, jak je v literatuře nejčastěji definován pojem konkurenceschopnost firmy. Poté vysvětlíme, proč a v jakých aspektech jsou pojmy konkurenceschopnost firmy a konkurenceschopnost národních ekonomik rozdílné, a uvedeme zásadní argumenty zpochybňující smysl konceptu mezinárodní konkurenceschopnosti. Mezinárodní konkurenceschopnost je sice kontroverzním tématem, ale doporučení plynoucí z nejznámějších žebříčků (World Competitiveness Yearbook, Global Competitiveness Report) mají vliv na hospodářskou politiku v jednotlivých zemích. Popis metodologie obou žebříčků konkurenceschopnosti nám umožní ukázat, proč lze pochybovat o objektivitě těchto měření. Tato multikriteriální hodnocení sice berou v úvahu mikroekonomické aspekty konkurenceschopnosti, ale forma zjišťování výchozích dat, forma hodnocení makroekonomických aspektů konkurenceschopnosti (poměrně velké zastoupení měkkých dat získaných dotazníkovou formou) a způsob agregace dat (volba vah při konstrukci kompozitních indexů) relativizují jejich vypovídací schopnost a umocňují pochybnosti ohledně smyslnosti „soutěže mezi jednotlivými státy“. Tyto pochybnosti shrnul P. Krugman (Krugman, 1994) takto: „(Národní) konkurenceschopnost je lákavá myšlenka slibující snadné odpovědi na komplexní problémy. Ale důsledkem této posedlosti je neefektivní alokace zdrojů a špatná volba domácí hospodářské politiky.“ V aplikační části našeho článku pak využijeme data publikovaná ve zmíněných vícekritériálních hodnoceních jednak k analýze změn mezinárodní konkurenční pozice zemí Visegradské čtyřky v letech 2007–2012, jednak ke zkoumání vztahu mezi indexy konkurenceschopnosti a indexy nové ekonomiky.

1. Konkurenceschopnost firmy a konkurenceschopnost národní ekonomiky – shodné nebo rozdílné pojmy?

Především v souvislosti s nárůstem mezinárodního obchodu a s růstem významu nadnárodních firem v globální ekonomice začal být používán termín konkurenceschopnost nejen na mikroekonomické, ale také na makroekonomické úrovni. Zpočátku byla konkurenceschopnost zemí hodnocena podle jejich podílu na světovém obchodu (tzv. vnější konkurenceschopnost). Hodnocení konkurenceschopnosti dané země se tedy odvíjelo od cenově-nákladových faktorů a na nich závislé schopnosti prodávat na zahraničních trzích. Toto pojetí vychází z mikroekonomického zázemí pojmu. V současnosti při hodnocení konkurenceschopnosti zemí převažuje agregátní pohled na makroekonomickou konkurenceschopnost, při němž je kladen důraz na zvyšování příjmů a životní úroveň obyvatel spíše než na exportní výkonnost, resp. oba tyto aspekty (a zároveň důsledky) konkurenceschopnosti jsou považovány za spojené nádoby (Balcarová, Beneš, 2006). V tomto kontextu lze formulovat **nutné a postačující podmínky mezinárodní (makroekonomické) konkurenceschopnosti** (Ezeala-Harrison, 2006). Nutnou podmínkou je konkurenceschopnost na úrovni firem či odvětví (mikroekonomický aspekt). Tato podmínka je splněna, pokud domácí firmy vykazují vyšší produktivitu výrobních faktorů nebo nižší jednotkové náklady než zahraniční

konkurence. Při konstrukci nového Globálního indexu konkurenceschopnosti (Porter, 2008) jsou akcentovány tyto nezbytné podmínky mikroekonomické konkurenceschopnosti: sofistikovanost firemních činností, firemní strategie a kvalita podnikatelského prostředí. Kvalitu podnikatelského prostředí lze popsat prostřednictvím Porterova diamantu, který zahrnuje čtyři vzájemně propojené dimenze (*kvalita a efektivnost vstupů* – včetně administrativní, vědecké, technologické a informační infrastruktury; *pravidla a podmínky pro podnikání* – včetně investičních pobídek, ochrany intelektuálního vlastnictví, atd.; *dostupnost a kvalita dodavatelů*; *atributy poptávky po výstupu firmy*). Makroekonomický rozměr nabývá pojem konkurenceschopnost při splnění postačujících podmínek. Pro makroekonomickou konkurenceschopnost je podstatné, v jaké míře je daná ekonomika orientována na zahraniční trhy a jaké je institucionální prostředí (kvalita finančního trhu, kvalita infrastruktury, úroveň protekcionismu, výše veřejného a zahraničního dluhu, atd.) Makroekonomický pohled na konkurenceschopnost v současném pojetí tedy předpokládá vysokou produktivitu, efektivnost a ziskovost v podmínkách mezinárodní specializace, ale při současném zvyšování kvality života a sociálního blahobytu obyvatel dané země. (Malý a kol., 2011) Tyto aspekty konkurenceschopnosti jsou zohledňovány v mezinárodních srovnáních konkurenceschopnosti, která jsou založena na multikriteriálním hodnocení (viz 2. kapitola tohoto textu).

1.1 Konkurenceschopnost firmy

Na konkurenceschopnost firmy lze nahlížet staticky i dynamicky, absolutně nebo relativně. Dynamický pohled, který je v současnosti preferován, je založen na analýze zdrojů konkurenční výhody. V *absolutním pojetí* je za konkurenceschopnou považována firma, která na trhu dosahuje ekonomicky pozitivních výsledků. V *relativním pojetí* hodnotíme konkurenceschopnost firmy na základě srovnání s výkonností ostatních firem na relevantním trhu (Truneček, 2009, s. 435). Konkurenceschopnost firem v absolutním pojetí lze tedy charakterizovat jako schopnost neustále vykazovat růst produktivity, tj. dosahovat s omezenými vstupy práce a kapitálu vyšších výstupů. Konkurenceschopnost firmy v relativním pojetí se projevuje získáním, udržením a zvyšováním podílu na národním i mezinárodním trhu. Tohoto cílového stavu lze dosahovat uplatněním konkurenční výhody založené na:

- používání technologií, které při daném stupni kvality umožní snížit náklady a cenu (cenová konkurenceschopnost)
- dosahování vyšší kvality při dané ceně produktu (kvalitativní konkurenceschopnost)
- získání výsadního postavení na trhu v důsledku diferenciací produktu, a v důsledku expanze na náročné trhy

Vodáček a Vodáčková (1996, s. 24) definují konkurenceschopnost firmy jako „podnikatelskou iniciativu, sklon k akci, dlouhodobou snahu sloužit zákazníkovi i umět pro to tvůrčím způsobem včas vytvářet předpoklady u všech rozhodujících spolupracovníků

firmy.“ Z vymezení základních předpokladů konkurenceschopnosti plyne možnost rozdělit je na *kvantitativní* (cenové, resp. nákladové, zvyšování podílu na trhu, zvyšování produktivity) a *kvalitativní* (výzkum a vývoj, uplatňování inovací, technologický pokrok, personální politika, učení, zvyšování podílu znalostních pracovníků). Pokud konkurenceschopnost firmy chápeme jako stálou, resp. dlouhodobou schopnost firmy udržet či zvyšovat produktivitu práce a tržní podíl, pak konkurenční výhoda musí být udržitelná. Nutnou podmínkou pro udržitelnou konkurenční výhodu je vytvářet hodnotu pro zákazníky i akcionáře, přičemž zdroje této výhody jsou v určitém smyslu unikátní či nedokonale nahraditelné. Dlouhodobě je možné za kritérium konkurenceschopnosti považovat dobu působení firmy na trhu, protože nekonkurenceschopné firmy jsou z trhu vytěsněny – konkurenceschopné jsou firmy, které se dokážou přizpůsobit měnícímu se tržnímu prostředí, tj. firmy flexibilní a inovativní.

Vymezení důležitých aspektů konkurenceschopnosti firmy umožňuje jednoznačně popsat rozdíl mezi konkurenceschopným a nekonkurenceschopným podnikem. Firma, která není konkurenceschopná, nedokáže na trhu nabízet takové zboží a služby, které jsou spotřebitelé ochotni kupovat, a následně není schopna plnit své finanční závazky. Taková firma z trhu odchází a zaniká. Od sedmdesátých let minulého století je ale pojem konkurenceschopnost stále častěji používán i v mezinárodním kontextu, tj. na makroúrovni, resp. na úrovni jednotlivých států. Ekonomická teorie i teorie managementu si proto klade otázku: Lze stejným způsobem jako u firmy hodnotit konkurenceschopnost na úrovni národních států?

1.2 Konkurenceschopnost národní ekonomiky – smysluplný či kontroverzní pojem?

Podle definice OECD je ekonomika konkurenceschopná, pokud produkuje zboží a služby, které stojí v testu mezinárodní konkurence, tj. vytváří relativně vysoký příjem a úroveň zaměstnanosti v podmínkách otevřené ekonomiky. V širším pojetí lze tedy konkurenceschopnost charakterizovat jako souhrn předpokladů pro dosahování dlouhodobě udržitelné růstové výkonnosti ekonomiky a tím i zvyšování ekonomické úrovně v podmínkách vnitřní a vnější rovnováhy.

Některé definice hodnotí konkurenceschopnost dané země v souvislosti s vývojem cenově - nákladových faktorů, jiné kladou důraz na roli makroekonomických indikátorů, jimiž jsou např. růst HDP, životní úroveň či zaměstnanost.² Podmínkou správné interpretace významu daného indikátoru je zjištění, zda kvantifikuje „příčiny“ nebo

2 M. Beneš (Beneš, 2006) rozlišuje tři názorové proudy při hodnocení národní konkurenceschopnosti:

a) vnější pojetí konkurenceschopnosti – hodnocení na základě exportní výkonnosti s využitím indikátorů typu objem vývozu a dovozu, výkonové bilance, indexů komparativních výhod, apod.; b) agregátní pojetí konkurenceschopnosti – hodnocení na základě výkonnosti ekonomiky s využitím indikátorů růstu HDP či životní úrovně, zaměstnanosti, atd.; c) širší pojetí konkurenceschopnosti – hodnocení zaměřené na komplexní zachycení relevantních vztahů mezi jednotlivými determinantami ekonomického vývoje (včetně faktorů kvality života) s důrazem na udržitelnost ekonomického rozvoje.

„důsledky“ konkurenceschopnosti dané země. Např. vysoká úroveň vzdělání nebo produktivity práce patří mezi jedny z mnoha příčin vysoké konkurenceschopnosti země, zatímco zvýšení disponibilního příjmu na osobu je ukazatel, který znamená pozitivní důsledek hospodářské soutěže pro obyvatele země (CES VŠEM, NOZV NVF, 2011, s. 146).³ S. Garrelli v této souvislosti říká (Garrelli, 2006, s. 13): „I když je pojem konkurenceschopnost tak často používán, jeho definice zůstává vágní... multi-kriteriální přístup k definování konkurenceschopnosti v sobě zahrnuje nejen kvantifikovatelné ekonomické prvky jako je míra růstu, ale i prvky měkké, jako vliv vzdělání nebo hodnotových systémů.“

Porterův diamant konkurenční výhody (Porter, 1998) nabízí vysvětlení lokální (národní) konkurenceschopnosti založené na čtyřech následujících determinantech: vybavenosti výrobními faktory, struktuře firem, jejich podnikatelské strategii a jejich vzájemné rivalitě (akcentuje význam vzájemných vazeb mezi firmami, resp. odvětvími – viz význam clusterů pro konkurenceschopnost) a na poptávkových podmínkách.

Na rozdíl od tradičních teorií mezinárodního obchodu, které vycházejí ze standardního rozdělení výrobních faktorů (půda, práce, kapitál – včetně lidského kapitálu), Porter používá detailnější členění výrobních faktorů na lidské zdroje, fyzické zdroje, znalosti, kapitálové zdroje a infrastrukturu (včetně administrativní, vědecké, technologické a informační) a akcentuje jejich kvalitu a efektivní využití. Specifikuje základní podmínky a kvalitativní podmínky, jejichž dosažení a uplatnění je předpokladem dlouhodobé udržitelnosti konkurenční výhody země (reinvestice, technologické změny, inovace). Poptávkové podmínky v jednotlivých zemích, zejména rozdíly v preferencích, vyspělosti a náročnosti poptávajících, determinují lokální konkurenční výhodu podle Portera spíše, než rozdíly ve faktorové vybavenosti. Za třetí významný determinant národní konkurenceschopnosti Porter považuje konkurenční prostředí v dané ekonomice – firemní strategie, struktura firem a jejich vzájemná rivalita podmiňují nákladovou konkurenceschopnost, kvalitu produktů a inovativnost firem. I když jsou to firmy, které si v globální ekonomice konkurují, národní konkurenceschopnost je podmínkou mezinárodní konkurenční výhody firem. Podle Portera tedy existuje paralela mezi konkurenceschopností zemí a firem. Důsledkem je názor, že státy si konkurují podobně jako firmy a že mezinárodní obchod mezi zeměmi lze považovat za hru s nulovým součtem.

P. Krugman, který patří k významným kritikům doktríny mezinárodní konkurenceschopnosti, jednoznačně odmítá smysluplnost národní konkurenceschopnosti z následujících důvodů (Krugman, 1994): 1) na národní ekonomiku nelze nahlížet stejně jako na firmu. Zatímco u firmy lze definovat bod zvratu a pokud není schopna prodávat produkci a platit zaměstnancům, dodavatelům a akcionářům, odchází z trhu,

3 S využitím HDP jako ukazatele výkonnosti dané ekonomiky jsou spojena interpretační omezení vycházející z konstrukce tohoto ukazatele - podrobně např. Vintrová (Vintrová, 2010). Vintrová např. uvádí, že bez doplňujících hodnotících kritérií není možné na základě využití ukazatele HDP určit, jestli produktivitu vykazují domácí či zahraniční firmy, a také nelze rozlišit, zda jde o produkci určenou pro domácí či zahraniční trhy.

u národních států tomu tak není. Země mohou být spokojeny či nespokojeny se svou ekonomickou výkonností, ale bod zvratu u nich neexistuje a „odchod z globálního trhu“ není možný. 2) Růst produktivity firmy spojený s nárůstem jejího tržního podílu znamená za jinak stejných podmínek nižší tržní podíl konkurenta – v tomto smyslu je konkurence mezi firmami hrou s nulovým součtem. Růstu produktivity dané ekonomiky ale není dosaženo na úkor jiných zemí. Důsledkem nadužívání pojmu mezinárodní konkurenceschopnost je podle Krugmana mylné hodnocení až dezinterpretace ekonomického vývoje jednotlivých zemí s negativním dopadem na volbu hospodářské politiky,⁴ na vládní výdaje určené na podporu mezinárodní konkurenceschopnosti, ale i na mezinárodní ekonomický systém (již zmíněné tendence k protekcionismu). Na negativní dopady mýtu konkurenceschopnosti na volbu hospodářské politiky reagující na ekonomickou krizi Krugman upozorňuje i ve svých pravidelných komentářích v *New York Times*.⁵ Například v článku *Mýtus konkurenceschopnosti* (Krugman, 2011) znovu připomíná, že nepochopení podstaty současných ekonomických problémů a zároveň neadekvátní hospodářskopolitická opatření jsou důsledkem mylné představy, že to, co je vhodné pro korporaci, je vhodné i pro národní ekonomiku. „Zatímco firma snižující výdaje na zaměstnance je považována za úspěšnou a její zisky se mohou zvyšovat, zaměstnanost v ekonomice klesá... národní zájmy a zájmy firem se v podmínkách ekonomické krize v tomto ohledu ještě více rozcházejí.“ (Krugman, 2011)

V české ekonomické literatuře zaměřené na makroekonomickou konkurenceschopnost navazuje na P. Krugmana a jeho kritický přístup k doktríně mezinárodní konkurenceschopnosti E. Klvačová a J. Malý (Klvačová, 2008a, b, c; Malý, 2011). Oba upozorňují na skutečnost, že mezinárodní srovnání nelze považovat za neutrální, zájmově nezabarvené a nezkreslené. „Zatímco účastníky hospodářské soutěže v tradičním pojetí jsou podniky a výsledkem konkurence jsou náročnější podmínky pro

4 P. Krugman např. zpochybňuje plošné doporučení zaměřit se na produkci statků s vyšší přidanou hodnotou na pracovníka. Na příkladu USA dokumentuje, že tato odvětví (tabákový průmysl, zpracování ropy, automobilový průmysl) jsou zároveň kapitálově náročná. Konkurenční ani komparativní výhody – při zohlednění dalších nákladů – pak nemusí být dosaženo. Aplikace Ricardova modelu komparativních výhod - měření komparativní výhody s využitím kritéria DRC (domestic resource costs), resp. celkových jednotkových nákladů (zahrnují stínové jednotkové náklady obchodovatelných i neobchodovatelných vstupů, stínové jednotkové náklady práce i kapitálu, a také cenové distorze jak u vstupů, tak u cen produkce, úrokové míry a mzdové sazby) – podrobněji vysvětluje např. Siggel (Siggel, 2007).

5 V komentáři z 6. 1. 2013 (*The Big Fail*) Krugman zdůrazňuje, že hospodářskopolitická opatření v EU (v důsledku obavy z plošného rozšíření řeckých potíží) ignorují standardní keynesiánská doporučení řešení ekonomické krize. Příčinu globální recese spatřuje v poklesu soukromých spotřebních výdajů a odmítá paralelu mezi domácnostmi a ekonomikou. „Zatímco v případě domácností je možné spořit (utrácet méně než vyděláme), na úrovni národní ekonomiky je nutné vzít v úvahu, že výdaje jedněch jsou příjmy druhých... a pokles výdajů vede k poklesu příjmů, nezaměstnanosti a ekonomickému propadu.“ V tomto komentáři Krugman rovněž upozorňuje na změnu v postojích vrcholných představitelů MMF, kterou zaznamenal na výročním setkání Americké ekonomické asociace. O. Blanchard a D. Leigh konstatovali, že negativní dopad předčasných a přísných úsporných opatření v zemích EU je výraznější než se původně odhadovalo, zatímco současné oživení v USA je důsledkem vyšších vládních výdajů a stability soukromého sektoru.

činnost podnikové sféry, v globalizované ekonomice dochází k inverzi role národních států a podnikatelských subjektů.⁶ Předpokladem úspěchu v globální soutěži o konkurenceschopnost se stává přizpůsobení států požadavkům nadnárodních firem (nízká míra zdanění, investiční pobídky atd.) a s tím spojený tlak na veřejné finance. „Konkurenceschopností se v podstatě ve všech multikriteriálních hodnoceních rozumí přitažlivost země pro globálně operující investory ... jak výběr indikátorů, tak způsob jejich naplňování vyjadřují představy, přání a požadavky podnikatelské sféry, především zahraničních investorů vůči národním státům... Podstatou závodu o nejkonkurenceschopnější zemi je soutěž o co největší přitažlivost podle co nejvyššího počtu kritérií pro co nejvyšší počet investorů“ (Klvačová, 2008a, s. 10). Vlády národních států jsou tedy převážně příjemci výsledků multikriteriálních hodnocení, do procesu vytváření multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti vstupují jen nepřímo tím, jaká hospodářskopolitická opatření přijímají. Zároveň – s ohledem na význam, který je těmto mezinárodním žebříčkům přisuzován – si nemohou dovolit nereagovat na dosažené výsledky. Tato skutečnost potvrzuje slabé postavení národního státu a vede k tomu, že hospodářská politika realizovaná na základě doporučení plynoucích z těchto hodnocení, je často vnitřně rozporná, nekonzistentní a může vést k různým nerovnováhám v ekonomice.⁷ (Malý, 2011)

Výše zmíněné kritické argumenty odmítající přirovnávat ekonomiky jednotlivých států k velkým korporacím se ale stále ještě nestaly součástí hlavního proudu hodnocení konkurenceschopnosti a výsledkům multikriteriálních hodnocení je věnována značná pozornost, zejména mediální. I když je zjevné, že mezinárodní žebříčky konkurenceschopnosti mají svá metodologická i jiná omezení,⁸ použijeme je v dalším textu při hodnocení konkurenční pozice zemí Visegrádské skupiny (V4).

6 E. Klvačová uvádí následující důsledky inverze role národních států a podnikatelských subjektů: a) měkčí podmínky pro podnikovou sféru při dosahování konkurenceschopnosti – autorka pro realizaci zájmů nadnárodních firem, která fakticky znamená vytváření vhodného prostředí pro podnikání těchto firem ze strany státu, používá pojem dobývání renty, b) tlak na stát v oblasti veřejných financí na jejich příjmové i výdajové straně, c) vznik asymetrie mezi právy a povinnostmi, mez svobodou a odpovědností, d) dlouhodobé účinky nové role státu mohou být negativní pro politickou stabilitu a sociální soudržnost v jednotlivých zemích. (Klvačová, 2008)

7 „Například z konstrukce dílčích kritérií plyne, že vysoce konkurenceschopná je ta země, která má vzdělanou pracovní sílu, ale zároveň pracovní sílu levnou, která vykazuje nízké mzdy, flexibilní trh práce a nízkou míru sociální ochrany, avšak zároveň i sociální smír, která má nízké daně a vysoké vládní výdaje na infrastrukturu, vzdělávání, výzkum a vývoj, ale zároveň příznivou bilanci veřejných rozpočtů.“ (Malý, J., 2011, s. 18)

8 J. Malý (Klvačová, E. a j., 2008b, s. 40–47) na příkladu GCI dokazuje, proč by nemělo být zmíněné vícekritériální hodnocení považováno za objektivní pohled na konkurenceschopnost sledovaných zemí. S využitím experimentu založeného na výběru 11 tvrdých dat dokládá na příkladu USA a země EU, že celkové pořadí v žebříčku významně ovlivňuje jednak výběr dat a výběr zemí, jednak způsob agregace. „Pořadí ekonomik v žebříčcích konkurenceschopnosti lze ovlivňovat rovněž výběrem sledovaných zemí, respektive prováděním agregací údajů za určité sledované země. Pořadí ekonomik v žebříčcích konkurenceschopnosti se tak může významně lišit například v závislosti na skutečnosti, jestli budou takové žebříčky vyhodnocovat jednotlivé země EU zvlášť, anebo Evropská unie jako celek“.

2. Konkurenceschopnost zemí Visegrádské skupiny v mezinárodních srovnáních

Dva nejcitovanější žebříčky konkurenceschopnosti World Competitiveness Yearbook (vydáváný IMD, Institutem pro management a rozvoj) a Global Competitiveness Report (publikovaný WEF, Světovým ekonomickým fórem) se liší v míře využití tvrdých i měkkých dat a jejich váhou při konstrukci agregovaných ukazatelů konkurenceschopnosti. Zatímco WEF více spoléhá na dotazníková šetření (čtyři pětiny individuálních ukazatelů), IMD využívá jen jednu třetinu indikátorů založených na výsledcích výběrových šetření. Důvodem rozdílnosti přístupů je neexistence shody o důležitosti jednotlivých faktorů a o míře jejich vlivu na konkurenceschopnost.

2.1 Ročenka světové konkurenceschopnosti

Ročenka světové konkurenceschopnosti (World Competitiveness Yearbook – WCY) je publikována od roku 1989. Pořadí 59 zemí (tento počet zemí byl zařazen do žebříčku v r. 2011 i 2012) je stanoveno na základě hodnocení kvality prostředí pro domácí a globální konkurenceschopnost firem působících v dané ekonomice. Počet respondentů – expertů pro jednotlivé země – 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 2012 byl 4200). V roce 2011 bylo IMD pro účely WCY sledováno 331 kritérií (v roce 2012 bylo použito 330 kritérií), pro vlastní hodnocení konkurenceschopnosti formou rankingu bylo použito 132 (resp. 131) kritérií založených na tvrdých, tj. statistických datech a 116 kritérií založených na odpovědích kvalifikovaných respondentů v rámci dotazníkových šetření.⁹ Expertní hodnocení jsou prováděna formou výběru z hodnotící škály v rozsahu 1 až 6. Čím vyšší hodnotu respondenti zvolí, tím vyšší je podle jejich vyjádření konkurenceschopnost země měřená příslušným indikátorem. Vypočítaná průměrná hodnota pro každou ekonomiku je konvertována do škály 0 až 10. Tvůrci tohoto žebříčku spatřují výhodu využití měkkých dat v zachycení “vnímané” konkurenceschopnosti dané země. Měkká data sice nejsou zatížena časovým zpožděním a umožňují hodnotit obtížně měřitelné prvky konkurenceschopnosti – manažerské praktiky, pracovní vztahy, vztah k životnímu prostředí, kvalitu života, apod., ale jejich srovnatelnost je negativně ovlivněna zejména následujícími skutečnostmi: 1) Šíře a hloubka znalosti respondenta – kvalifikovaného manažera (odborníka v určité oblasti) nemusí být dostačující pro kvalifikované posouzení všech sledovaných indikátorů. 2) Kvalitu hodnocení samozřejmě ovlivňuje i velikost vzorku. Zde platí: čím menší počet respondentů, tím větší možnost zkreslení. 3) Vypovídací schopnost

⁹ Zbývajících 83 kritérií je považováno za podpůrná data a nevchází do konečné agregace.

měkkých dat snižuje i to, že respondenti nemají možnost srovnání s jinými zeměmi.¹⁰ Kritický pohled na vícekritériální hodnocení se rovněž opírá o již dříve zmíněný vliv nadnárodních firem na formulaci podmínek hodnocení konkurenceschopnosti zemí. Tento vliv je patrný jednak z formulace výroků hodnocených respondenty, jednak ze způsobu agregace tvrdých a měkkých dat.¹¹ Metodologicky nejzávažnější problém lze zřejmě spatřovat právě v agregaci tvrdých a měkkých dat. WCY (IMD) používá metodu SDM (standard deviation method), pomocí které měří relativní rozdíl ve výkonnostech ekonomik.¹²

Kritéria umožňující hodnotit konkurenční pozici zemí jsou rozdělena do čtyř skupin. V každé skupině je analyzováno pět subfaktorů, přičemž vliv každého z nich na celkovou konkurenceschopnost je kvantifikován pěti procenty. Pro konkurenceschopnost je podle této metodiky stejně důležitá základní infrastruktura, základní vzdělání nebo například institucionální rámec.

Klíčové faktory (a subfaktory) jsou rozděleny takto:

- *Ekonomická výkonnost* (v posledních dvou letech hodnocena na základě 78 kritérií) – hodnocení konkurenceschopnosti je založeno především na standardních makroekonomických ukazatelích (HDP, míra růstu HDP, výdaje domácností a vládní výdaje, úspory, tvorba hrubého kapitálu, indikátory rozsahu mezinárodního obchodu a investic, zaměstnanost a míra nezaměstnanosti, vývoj cen). Z celkového počtu indikátorů je počet měkkých indikátorů v této skupině nejnižší.
- *Efektivnost vlády* (v roce 2011 hodnocena na základě 71 kritérií, v roce 2012 sledováno 70 kritérií) – chápána jako rozsah, v němž je konkurenceschopnost ovlivněna stavem veřejných financí, fiskální politikou, institucionálním rámcem, legislativou pro podnikání a sociálním rámcem. Převažuje počet indikátorů založených na odpovědích respondentů.¹³

10 Výhody a nevýhody využití tvrdých a měkkých dat jsou podrobně popsány a shrnuty např. v publikaci Konkurenční schopnost České ekonomiky 2010–2011 (CES VŠEM, NOZV NVF, 2011, s. 107).

11 V odborné české literatuře je kritický přístup k vícekritériálnímu srovnávání podrobně argumentován E. Klvačovou (například Klvačová a j., 2008a, b, c) a také L. Lizalem (Lízal, 2006)

12 Standardizované hodnoty (STD value) pro jednotlivá kritéria a jednotlivé země jsou vypočítány takto:

$$STD = \frac{x - X}{S} \quad S = \sqrt{\frac{\sum (x - X)^2}{N}}$$

kde x je hodnota faktoru, X průměr za všechny země a N je počet zemí. Na základě hodnot STD se určí pořadí v jednotlivém kritériu. Výpočet standardizovaných hodnot pomocí metody SDM se používá pro agregace, kdy mají statistická kritéria váhu definovanou jako 1 a dotazníková kritéria tvoří jednu třetinu výsledného žebříčku. Váha kritérií zjišťovaných dotazníkovou formou je při této metodě agregace 0,55.

13 Pro příznivé hodnocení efektivnosti vlády jsou podstatná následující doporučení vyplývající z formulace otázek pro expertní hodnocení – státní zásahy do podnikové sféry by měly být minimalizovány, vláda by měla vytvářet předvídatelné makroekonomické a sociální podmínky a tím snižovat vnější rizika pro podniky. Vláda by měla pružně přizpůsobovat hospodářské politiky změnám mezinárodního prostředí, zajišťovat odpovídající, dostupné a kvalitní vzdělávací příležitosti a podporovat rozvoj znalostně založené ekonomiky.

- *Efektivnost podnikání* (v roce 2011 hodnocena na základě 68 kritérií, v roce 2012 sledováno 67 kritérií) – charakterizována mírou vlivu prostředí dané země na podniky, pokud jde o jejich stimulaci k inovativnímu, ziskově orientovanému a odpovědnému chování. V této skupině indikátorů konkurenceschopnosti mají nadpoloviční zastoupení indikátory založené na odpovědích respondentů.¹⁴
- *Infrastruktura* (v posledních dvou letech hodnocena na základě 114 kritérií) – chápána jako rozsah, v němž základní, technologické, vědecké a lidské zdroje naplňují požadavky efektivního podnikání. Na indikátorech hodnotících infrastrukturu mají statistická data poloviční podíl.

2.2 Globální index konkurenceschopnosti

Zpráva o globální konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Report – GCR) je každoročně publikována Světovým ekonomickým fórem (World Economic Forum – WEF). Tato ročenka konkurenceschopnosti ve větší míře pracuje s měkkými daty, což umožňuje sledovat větší počet zemí než v případě Ročenky světové konkurenceschopnosti. V aktuálním vydání zprávy je hodnoceno 144 zemí na základě 111 kvalitativních i kvantitativních indikátorů (v GCR pro rok 2011–12 bylo hodnoceno 142 zemí na základě 113 indikátorů) popisujících makroekonomické a mikroekonomické faktory konkurenční výhody. Hodnoty v jednotlivých ukazatelích se pohybují od 1 (nejhorší výsledek) do 7 (nejlepší výsledek). Tyto ukazatele jsou seřazeny do 12 skupin (pilířů), přičemž důležitost pozitivních výsledků ve skupině faktorů, označených za základní předpoklady (požadavky), je nezbytným předpokladem pozitivních výsledků ve skupinách faktorů nazvaných stimulatory efektivnosti a inovační faktory. WEF hodnotí konkurenceschopnost ekonomik na základě váženého průměru agregovaných ukazatelů. Srovnatelnost různě rozvinutých zemí (země jsou rozděleny podle HDP na obyvatele a podílu exportu primárních produktů na celkovém produktu¹⁵) má zajistit použití rozdílných vah při posuzování jednotlivých ukazatelů. Rozdílná důležitost jednotlivých pilířů pro země v určité fázi konkurenceschopnosti se promítá do rozdílných vah těchto subindexů při celkovém hodnocení. Pokud se země nachází 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.¹⁶ Výsledný globální index konkurenceschopnosti (GCI) je

14 Z formulace kritérií je zřejmá tendence hodnotit efektivnost podnikání (kvalitu podniků) z pohledu možného příštího investora nebo obchodního partnera. Respondenti odpovídají například na otázky, které se týkají hodnotových postojů manažerů i zaměstnanců, jejich přístupu ke globalizaci, ale také ochrany vlastnických práv akcionářů.

15 Pokud je podíl exportu primárních produktů na celkovém produktu větší než 70 %, ekonomika se považuje za faktorově taženou ekonomiku.

16 Ekonomiky nacházející se ve fázi, kdy je jejich konkurenceschopnost „tažena výrobními faktory“ (poháněna základními zdroji) konkurují zejména cenou. Využívají výhodu levných vstupů (např. nízká cena práce a nízké ceny energií) a využívají převzaté technologie. Nákladově založená konkurenční výhoda je zpravidla podporována podhodnocenou měnou. Podmínkou

váženým průměrem subindexu základních požadavků (Basic Requirements), subindexu stimulátorů efektivnosti (Efficiency Enhancers) a subindexu inovací a sofistikovanosti podnikání (Innovation and Sophistication Factors). Index globální konkurenceschopnosti pro danou zemi je tedy 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 a j označuje stadium vývoje dané ekonomiky. Váhy subindexů se pro jednotlivá vývojová stadia liší, zatímco váhy dílčích ukazatelů v jednotlivých indexech jsou neměnné.

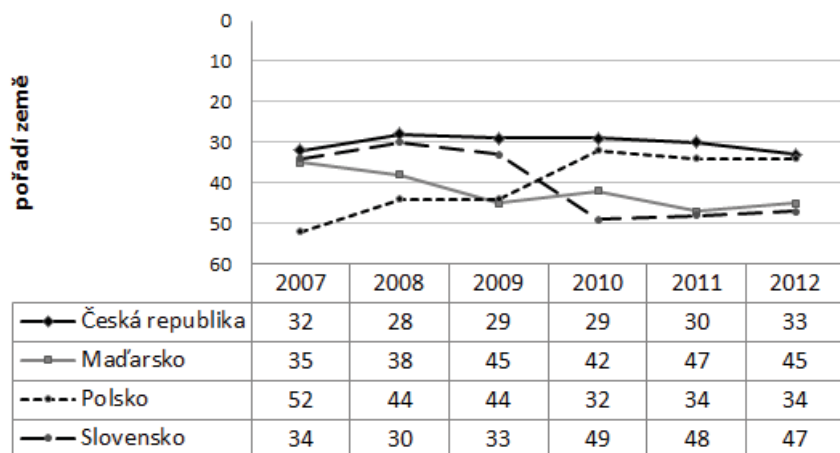
Závěry analýzy konkurenceschopnosti publikované WEF byly využity Národní ekonomickou radou vlády při konstrukci tzv. Pyramidy konkurenceschopnosti.¹⁷

2.3 Výsledky zemí V-4 podle WCY a GCR

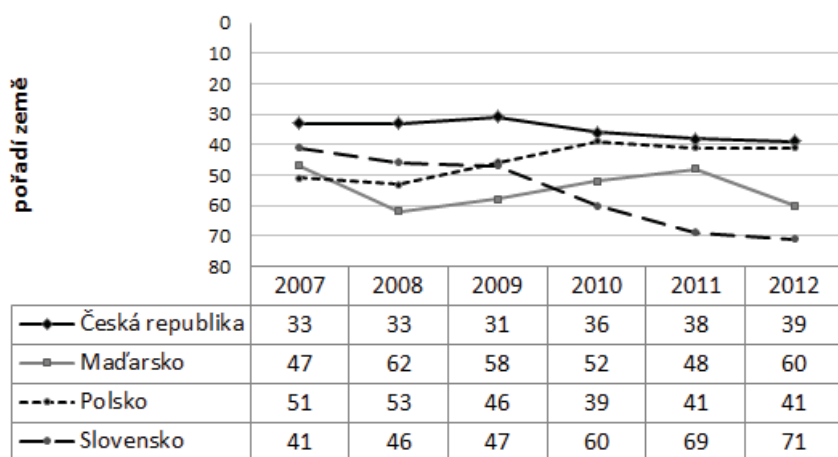
V analýze výsledků zemí V-4 budeme respektovat následující předpoklady: a) odlišná metodologie WCY a GCR se promítá do odlišných výsledků (i odlišného trendu) vývoje sledovaných zemí, b) větší zastoupení měkkých dat v žebříčku WCY má negativní dopad na hodnocení zemí z důvodu negativního sentimentu hodnotitelů (viz indikátory důvěry publikované pravidelně statistickými úřady).¹⁸ Následující obrázky zachycují změny v hodnocení ČR a dalších zemí V-4 ve Světové ročence konkurenceschopnosti (WCY) a v Globální zprávě o konkurenceschopnosti (GCR) v posledních šesti letech.

konkurenceschopnosti je v této fázi makroekonomická stabilita, institucionální kvalita, kvalitní technická infrastruktura a lidský kapitál (zdraví a základní vzdělání). Ve fázi tažené efektivností je výkonnost ekonomik podmíněna 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 inovacemi, 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.

- 17 Při vymezení aspektů necenové konkurenceschopnosti NERV vychází z 12 pilířů používaných pro konstrukci globálního indexu konkurenceschopnosti. V pyramidě konkurenceschopnosti jsou zastoupeny jednotlivé pilíře a jsou uspořádány tak, aby bylo zřejmé, že „... bez základních podmínek ovlivňujících extenzivní růst kapitálu a práce se jen těžko zvyšuje efektivita a rozvíjí inovace. Proto tato základní úroveň, včetně pilíře institucí a pilíře makroekonomické stability, podmiňuje účinnost faktorů v efektivní a inovační úrovni. Naším cílem by mělo být posílit náš dnes převažující rozvojový model založený z velké části na levné pracovní síle o větší reálné zapojení inovací, které je nezdídkou pouze deklarováno.“ (NERV, 2011).
- 18 Jedním z úskalí, spojených s využitím subjektivních měkkých dat, je skutečnost, že vnímání a odpovědi respondentů jsou ovlivněny celkovou náladou ve společnosti (ta je výrazně ovlivněna optimismem či pesimismem podnikatelů, množstvím a závažností korupčních kauz, atd.). Možnost zkreslení souvisí také s dosaženou životní úrovní ve sledovaných zemích. „K určitému nadhodnocení zpravidla dochází v zemích s vyšší životní úrovní, naopak v zemích chudších je daný problém hodnocen velmi kriticky.“ (CES VŠEM, NOZV NVF, 2011, s. 107).



WEF (GCR) – GCI



Zdroj: IMD World Competitiveness Yearbook, <http://www.imd.org>, cit. 13. 9. 2012, Global Competitiveness Report, www.weforum.org, cit. 13. 9. 2012, vlastní zpracování

Z grafů je zřejmé, že vývojový trend (změna v umístění) je v obou žebříčcích téměř shodný pro nejlépe hodnocenou ČR. Pokud budeme hodnotit změny v ekonomické výkonnosti zemí V4 v letech 2008–2011 jen na základě vývoje reálného HDP, pak ale vývoj v ČR nelze považovat v rámci zemí V-4 za příznivý – ekonomický výkon ČR se v roce 2011 na rozdíl od Polska a Slovenska pohyboval pod předkri-

zovou úrovní (99,5 % HDP r. 2008), česká ekonomika tedy na rozdíl od sousedních zemí nepřekonala recesi, přičemž přetrvávání recese nelze zdůvodňovat vnějšími vlivy (R. Vintrová, 2012, s. 33).¹⁹ Dopad ekonomické krize se promítl v poměrně výrazném poklesu v obou žebříčcích u Slovenska – podle IMD se pozice země v posledních dvou letech mírně zlepšuje, podle GCR pokračuje zhoršující se trend. Pozice Polska se naopak v obou žebříčcích v důsledku krize zlepšila a v posledních dvou hodnoceních zůstává nezměněna. U Maďarska je zhoršení pozice 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.²⁰

V GCR jsou všechny země V-4 neúspěšnější ve skupině pilířů, které hodnotí posilování efektivnosti. Pozitivního umístění je dosaženo zejména díky stávající kvalitě vyššího vzdělávání a technologické připravenosti – země V-4 mají nízké obchodní bariéry, Slovensko a ČR jsou stále atraktivní pro FDI a technologický transfer (Slovensko 5. příčka, ČR 15. příčka), Polsko jako jediná země z V-4 disponuje velkým vnitřním trhem (20. příčka v indexu velikosti domácího trhu²¹). Zemím V-4 je společná nízká důvěra v politickou reprezentaci a její působení, která se promítá do negativního hodnocení indikátorů kvality veřejných institucí a státní správy.

V dalším komentáři se zaměříme na výsledky zemí z posledních tří let.

Polsko

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 efektivnosti vlády), které podpořily domácí poptávku. Export byl stimulován výrazným znehodnocením zlotého.²² Pozitivní vliv na hodnocení země podle WCY má úroveň vzdělávání, výše a vývoj cen v domácí ekonomice a také pozitivní změny v efektivnosti podnikání. Za nejproblematictější

19 Za příčinu poklesu HDP ČR lze považovat snížení domácí poptávky, zejména v důsledku výrazného poklesu investic (o 12,4 %) a v důsledku opatření fiskální stabilizace, která brzdila hospodářský růst více než v okolních zemích (R. Vintrová, 2012, s. 33).

20 Zatímco reálný HDP v roce 2007 rostl poměrně vysokými tempy v ČR (5,7 %), Polsku (6,8 %) a na Slovensku (10,5 %), v Maďarsku téměř stagnoval (v roce 2007 vzrostl jen o 0,1 %). V roce 2008 zaznamenaly všechny země V-4 růst reálného HDP (v Maďarsku pouze 0,9 %), v roce následujícím HDP klesl ve všech sledovaných zemích – s výjimkou Polska (zvýšení o 1,6 %).

21 Index velikosti domácího trhu (Domestic market size index) je konstruován takto: součet hodnoty HDP a hodnoty dovozu statků a služeb minus hodnota exportů statků a služeb. Index je normalizován v hodnotící škále (1–7, kde 7 je nejlepší výsledek). Hodnota indexu řadí ČR na 45. příčku, Maďarsko na 55. příčku, Slovensko na 61. příčku v GCR 2012-13.

22 V období 2008–2009 polská měna depreciovala o 19,1 % vůči euru a vůči dolaru dokonce o 23,3 %, (R. Vintrová, 2010a).

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

Nejhoršího dílčího umístění (131. příčka) Polsko dosáhlo v aktuálním hodnocení v indikátoru hodnotícím rozsah vládní regulace. Z pohledu potenciálních investorů je tradiční polskou slabinou infrastruktura. Zhoršení a následné setrvání na dosaženém umístění v posledních dvou hodnoceních GCR jsou způsobeny stagnací umístění v oblasti sofistikovanosti podnikání (11. pilíř) a v oblasti inovací (12. pilíř). Negativně je polskými experty hodnocena schopnost absorbovat nové technologie (112. příčka v posledním žebříčku). Nejen v Polsku, ale ve všech zemích V-4 je hodnotiteli za nedostačující považována vládní podpora vyspělých technologií (Polsko 101. příčka, Slovensko 127. příčka, ČR 122., Maďarsko 110.)

Maďarsko

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 posledních dvou hodnoceních je patrný poměrně významný rozdíl v trendu – podle WCY nejprve propad a následně mírné zlepšení, podle GCR poměrně výrazný pokles v aktuálním žebříčku zemí. Tento pokles je zejména ovlivněn pozicí v následujících pilířích: Instituce (80. příčka), Efektivnost trhu práce (79. příčka), Sofistikovanost podnikání (86. příčka).

Podnikání v Maďarsku podle respondentů GCR nejvíce komplikuje politická nestabilita, přístup k financování, míra zdanění a daňová regulace, dále neefektivní vládní byrokracie a rozsah korupce. Zhoršení spotřebitelské a podnikatelské důvěry se podle našeho názoru promítlo do expertních hodnocení a do výsledků dosažených v měkkých indikátorech. V souvislosti s očekávaným slabým růstem v EU byla nejvýraznější pozitivní změna v GCR 2011–12 v pilíři Inovace (hodnocení inovační kapacity a dostupnosti vědců a inženýrů) v aktuálním žebříčku vystředána zhoršením (nyní 45. příčka a 50. příčka). Fiskální konsolidace se promítla do rozsahu vládních zakázek v oblasti vyspělých technologií – výsledkem je pokles z 90. na 110. příčku.

Slovensko

Vysoká otevřenost a malá velikost činí slovenskou ekonomiku významně citlivou na vnější vlivy. Tato citlivost se promítla do zhoršení pozice země v obou žebříčcích v roce 2010 (WCY: pokles z 33. na 49. pozici zejména v důsledku zhoršení výsledku ve skupině ukazatelů ekonomické výkonnosti²³ a efektivnosti podnikání, GCR: pokles ze 47. na 60. příčku zejména v souvislosti se zhoršením pozice ve skupině inovačních faktorů). V následujících žebříčcích GCR negativní trend pokračuje v důsledku zhoršení pozice jak v oblasti základních předpokladů konkurenceschopnosti, tak i v oblasti stimulatorů efektivnosti a inovač-

23 V roce 2009 klesl HDP Slovenska o 4,9%.

ních faktorů. Podle WCY se pozice Slovenska mírně zlepšuje (v důsledku zlepšení pozice ve skupině indikátorů ekonomické výkonnosti a infrastruktury).

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, rozsah korupce, efektivnost právního rámce z pohledu soukromých podnikatelů při soudních sporech a při zpochybnění legalizace vládních opatření (140. příčka ze 144. hodnocených zemí), zhoršení vztahu mezi zaměstnanci a zaměstnavateli, nárůst míry nezaměstnanosti, nárůst nákladů souvisejících s propouštěním (největší negativní změna v žebříčku – z 51. na 104. příčku) a větší „brain drain“, tj. odchod kvalifikovaných pracovníků za prací do zahraničí.²⁴ K nejproblematictějšími faktorům podnikání patří neefektivnost vládní byrokracie, rozsah korupce, politická nestabilita a stav infrastruktury.

Česká republika

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. Mírný pokles (o 1 příčku) v žebříčku z roku 2009 byl dle WCY důsledkem zhoršení ekonomické výkonnosti (pokles z 20. na 25. příčku, zhoršení pozice pokračovalo i v letech 2010 – 29. příčka a 2011 – 34. příčka)²⁵ a mírného zhoršení v oblasti ukazatelů efektivnosti podnikání. V dalších letech pozici ČR v žebříčku pozitivně ovlivňuje zejména hodnocení zahraničního obchodu, úrovně cen (promítá se do nákladové výhody exportérů) a kvality základní infrastruktury. Negativní dopad má naopak 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).

Pozici ČR v Globální zprávě o konkurenceschopnosti (GCR) negativně ovlivnily dopady ekonomické krize (pokles o 5 míst na 36. příčku v GCR 2010–11) a následně slabé oživení ekonomické výkonnosti (další mírný pokles v celkovém hodnocení – viz 38. a 39. příčka v posledních dvou vydáních GCR). Zhoršení pozice České repub-

24 Významnou cílovou zemí slovenských občanů hledajících práci v zahraničí je ČR. Z hlediska struktury cizinců působících na českém trhu práce jsou slovenští občané nejpočetnější skupinou. Např. Pavelka uvádí důvody, proč výsadní pozici slovenských občanů mezi cizinci na českém trhu práce ekonomická recese v zásadě neovlivnila. Protože počet cizinců (zejména agenturních zaměstnanců) na českém trhu práce se v recesi snížil, podíl slovenských občanů na cizincích dokonce vzrostl. (Pavelka, T., 2011, s. 20)

25 Při interpretaci těchto výsledků je třeba brát v úvahu, že žebříček z roku 2011 vychází z makroekonomických dat a expertních šetření realizovaných v předchozím roce. Pozitivní změna v hodnocení makroekonomické výkonnosti ČR v aktuálním žebříčku (29. příčka v GCR 2012–13) je výsledkem stavu ekonomiky a míry optimismu hodnotitelů v roce 2011.

liky v oblasti institucí je ovlivněno zejména hodnocením založeným na měkkých indikátorech týkajících se důvěry, kvality a transparentnosti rozhodovacích procesů ve vládním a veřejném sektoru (v oblasti důvěry veřejnosti v politiky ČR dosáhla v aktuálním vydání GCR vůbec nejhoršího hodnocení – 139. příčka ze 144 sledovaných zemí, negativně je rovněž experty hodnocen rozsah korupce a zvýhodňování některých subjektů při rozhodování státních úřadů – 123. příčka, rozsah vládní regulace – 125. příčka, „odklánění“ veřejných peněz²⁶ – 127. příčka). Zhoršování úrovně základního a středního školství vyplývající i z mezinárodního testování studentů se promítá do výsledků ČR ve čtvrtém pilíři Zdraví a základní vzdělání (v aktuálním žebříčku pokles o dvě příčky na 53. pozici), který vstupuje do hodnocení základních předpokladů konkurenceschopnosti, a v pátém pilíři Vyšší vzdělání a odborná příprava, který je součástí hodnocení stimulatorů efektivnosti. Poměrně výrazný pokles v hodnocení efektivnosti trhu práce souvisí zejména s hodnocením praxe při najímání a propouštění zaměstnanců a výši nákladů souvisejících s propouštěním zaměstnanců (pokles na 96. pozici, tj. o 54 příček oproti GCR 2011–12).²⁷ Takto výrazný pokles pozice jednoznačně vypovídá o tom, že hodnotitelé mají sledovat atraktivitu země pro potenciálního investora, nikoliv sociální aspekty problému uvnitř dané ekonomiky.

Mírné zlepšení ČR zaznamenala v indikátorech hodnotících inovace – v důsledku zlepšení inovační kapacity, spolupráce univerzit a vědeckých institucí na R&D a v důsledku zlepšení pozice ČR v patentové statistice – v souvislosti s fiskální konsolidací ale došlo k výraznému poklesu pozice v hodnocení vládní podpory pro technologické inovace (pokles o 41 příček na 122. pozici).

Za nejproblematictější faktory pro podnikání²⁸ jsou podle expertního hodnocení považovány: rozsah korupce (19,1 % respondentů), neefektivnost vládní byrokracie (15,1 %) výše daní a regulace v daňovém systému (9,2 % a 8,4 %), přístup k finančním zdrojům a restriktivní opatření na trhu práce (viz zhoršení pozice ČR v efektivnosti trhu práce zejména v důsledku výše nákladů firem v souvislosti s propouštěním).

2.4 Indexy konkurenceschopnosti a indexy nové ekonomiky

Od devadesátých let dvacátého století se dosažená technologická úroveň a technologický pokrok promítají do konstrukce různých indexů tzv. nové ekonomiky. K těmto

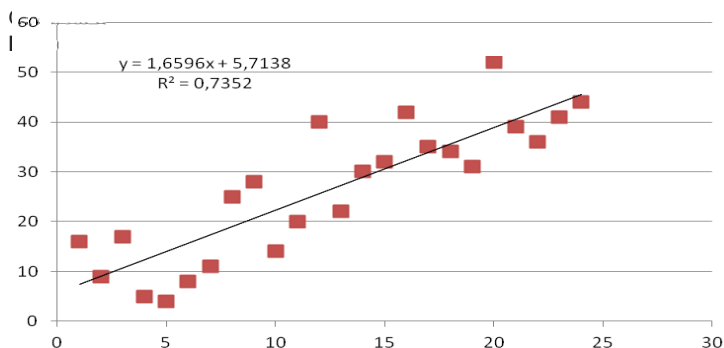
26 Hodnotitelé při evaluaci korupčního prostředí ve státní správě odpovídají na následující otázku: Je ve Vaší zemi běžné korupční jednání s cílem odklonit veřejné prostředky ve prospěch jednotlivců nebo firem? ČR dosahuje v tomto aspektu nejhoršího umístění ze zemí V-4. Nijak nepodceňujeme rozsah korupce v ČR, ale přesto považujeme negativní hodnocení ČR v oblasti institucí za názornou ilustraci obtížné srovnatelnosti expertních hodnocení ze zemí s různým stupněm vyspělosti. Podle našeho názoru je tento výsledek způsoben rozdílnou mentalitou ve vyspělých a rozvojových zemích a dokládá významný vliv negativního sentimentu v zemích V-4 i zemích jižního křídla Eurozóny na expertní hodnocení.

27 GCR bere v úvahu počet týdenních platů, které propouštěný pracovník dostává jako odstupné.

28 Respondenti vybírají pět faktorů, které mají nejvýznamnější negativní dopad na podnikání v dané zemi, a hodnotí s využitím škály (1–5, kde 1= nejproblematictější faktor).

indexům např. patří americký State New Economy Index (ITIF, 2010) či evropský EU-15 New Economy (Eurostat, 2005). V následující analýze byl využit index nové ekonomiky (tento index vypovídá o úrovni technologického pokroku) pro 27 členských zemí EU, který byl publikován např. v (Breňová, Nečadová, Soukup, 2012). Pokud použijeme indexy nové ekonomiky a indexy konkurenceschopnosti, je zcela evidentní úzká vazba mezi dosaženou technologickou úrovní jednotlivých zemí a jejich konkurenceschopností. Technologický pokrok a konkurenceschopnost jsou ve vyspělých zemích úzce provázané jevy. Tvzení dokládají obrázky 3 a 4. Obrázek 3 se týká 24 zemí Evropské unie, za něž byla dostupná data o jejich konkurenceschopnosti v Ročence světové konkurenceschopnosti Mezinárodního institutu pro rozvoj managementu (IMD) za rok 2007. Pořadí těchto zemí je uvedeno na vertikální ose grafu. Na horizontální ose grafu je pak uvedeno pořadí těchto 24 zemí EU z hlediska stavu nové ekonomiky ve stejném roce, jak bylo zjištěno výzkumem Fakulty podnikohospodářské Vysoké školy ekonomické.²⁹

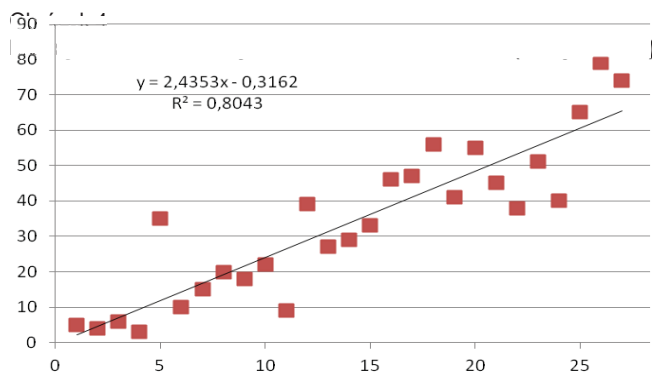
Graf indikuje silnou lineární závislost mezi skóre nové ekonomiky (úroveň technologického pokroku) v jednotlivých zemích a jejich konkurenceschopností. Hodnota koeficientu korelace mezi oběma zmíněnými charakteristikami pro 24 zemí EU dosahuje hodnoty $\rho = 0,74$.



Zdroj: výpočet skóre nové ekonomiky pro jednotlivé země EU27 – vlastní zpracování na základě metodiky a statistických zdrojů uvedených v (Breňová, Nečadová, Soukup, 2012). Korelace: vlastní výpočet s využitím (IMD, 2011).

29 Při výpočtu kvantitativních charakteristik nové ekonomiky jsme vycházeli z dokumentu nadace Information Technology and Innovation Foundation (ITIF) nazvaném The 2008 State New Economy Index, který byl publikován v listopadu 2008 (Information Technology and Innovation Foundation (2008). Starší a nikoliv plně srovnatelná metodologie je uvedena v materiálech Progressive Policy Institute (Progressive Policy Institute, 1999 a 2002). Metodologie ITIF je však pouze inspirací pro vlastní přístup ke kvantitativnímu rozboru nové ekonomiky v EU-27. Důvodem je dostupnost dat Eurostatu pro jednotlivé evropské země. K výpočtu byl vybrán rok 2007, protože je posledním rokem, za který byla v době psaní článku dostupná data za celou EU-27. Způsob konstrukce indexu nové ekonomiky a seznam výchozích statistických dat je zevrubně popsán v publikaci (Breňová, Nečadová, Soukup, 2012) a v (Jílek, J., 2000). Pro úplnost dodejme, že Eurostat charakterizuje rozvoj nové ekonomiky např. v (SINE, 2000) či v (EU-15's New Economy, 2005).

Spojitosť medzi technologickým pokrokom (hodnoteným indexem nové ekonomiky) a konkurenceschopnosťou dokladajú i data uvedené na obrázku 4. Na horizontálnej ose je zachyteno poradie všetkých 27 zemí EU z hľadiska úrovne technologického pokroku v roku 2007, ako bolo zistené výzkumom FPH VŠE. Na vertikálnej ose je poradie týchto zemí z hľadiska konkurenceschopnosti v rokoch 2007 až 2008, ako je uvádza Global Competitiveness Report Světového ekonomického fóra (World Economic Forum).



Zdroj: výpočet skóre novej ekonomiky pre jednotlivé krajiny EÚ27 – vlastný spracovanie na základe štatistických zdrojov uvedených a metodiky popísané v (Breňová, Nečadová, Soukup, 2012). Korelácia: vlastný výpočet s využitím (WEF, 2011).

Také obrázok 4 indikuje silnú lineárnu závislosť medzi skóre novej ekonomiky v jednotlivých krajinách a ich konkurenceschopnosťou. Hodnota koeficientu korelácie medzi oboma zmienenými charakteristikami pre všetky 27 krajín EÚ dosahuje hodnoty $\rho = 0,80$.

Je však nutné zdôrazniť, že hodnoty korelačného koeficientu zmienené v súvislosti s obrázkom 3 a 4 ukazujú len na silnú lineárnu závislosť medzi novou ekonomikou a konkurenceschopnosťou. Koeficienty samy o sobe nič neříkajú o tom, či úroveň technologického pokroku (zde reprezentovaná indexom novej ekonomiky) je faktorom, ktorý vedie k vyššej konkurenceschopnosti krajiny alebo či naopak práve vyššia konkurenceschopnosť umožňuje implementovať úspešné prvky novej ekonomiky.

Záver

V podmienkach ekonomickej krízy sa problematika konkurenceschopnosti firiem a národnej konkurenceschopnosti stáva stále častejším témom odborné i verejné diskusie. Zároveň konkurenceschopnosť firmy je v ekonomickej literatúre definovaná

vcelku jednoznačně, nelze totéž říci o pojmu národní konkurenceschopnost. Nejčastěji je zlepšení či zhoršení národní konkurenceschopnosti odvozováno od změny pořadí země v mezinárodních žebříčcích konkurenceschopnosti (WCY, GCR). Autoři tohoto článku souhlasí s kritiky konceptu národní konkurenceschopnosti z následujících důvodů:

- 1) Metodologie hodnocení je diskutabilní – za problematické aspekty považujeme zejména:
 - velké zastoupení měkkých dat (data získaná z dotazníkových šetření), jejichž vypovídací schopnost závisí na subjektivních faktorech (počet respondentů v dané zemi, rozsah a hloubka znalostí respondentů, respondenti nemají při volbě odpovědi možnost srovnání s jinými zeměmi)
 - obtížnou srovnatelnost expertních hodnocení ze zemí s různým stupněm vyspělosti – rozdílná mentalita a rozdílné znalosti respondentů ve vyspělých a rozvojových zemích se promítají do spíše skeptického pohledu na kvalitu institucí v nových členských zemích EU (viz v tomto textu diskutované výsledky zemí V–4) a následně negativně ovlivňují pozici těchto zemí ve výsledném žebříčku
 - výběr indikátorů i způsob jejich naplnění vyjadřuje požadavky podnikatelské sféry (zejména nadnárodních firem) vůči národním státům
 - způsob agregace dat (volba vah při konstrukci kompozitních indexů) relativizují vypovídací schopnost celkového výsledku a umocňují pochybnosti ohledně smysluplnosti „soutěže mezi jednotlivými státy.“
- 2) Za konkurenceschopnou je považována ekonomika vytvářející příznivé podnikatelské prostředí pro nadnárodní firmy.³⁰ Slabé postavení národního státu v globalizované ekonomice vede k tomu, že hospodářská politika realizovaná na základě doporučení plynoucích z těchto hodnocení je často vnitřně rozporná, nekonzistentní a může vést k nerovnováhám v ekonomice.

V celkovém hodnocení i ve všech zkoumaných oblastech konkurenceschopnosti (kromě ekonomické výkonnosti) při hodnocení zemí V-4 dosahuje ve Světové ročence konkurenceschopnosti nejlepšího umístění ČR, tentýž závěr vyplývá z hodnocení zemí V-4 ve Zprávách o globální konkurenceschopnosti. Do změny umístění sledovaných zemí v posledních letech se promítá rozdílný dopad ekonomické krize na tyto země (zejména v případě Polska a Slovenska). Změna v umístění tedy potvrzuje skutečnost, že rozdílná dynamika ekonomického růstu zemí záleží na geografické a produktové specializaci neboli na orientaci zahraničního obchodu, na míře otevřenosti

30 Za konkurenceschopnou je ekonomika 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 (Malý, 2011)

ekonomik,³¹ na stupni poruch ve finančním sektoru, na charakteru hospodářsko-politických opatření a jejich dopadu na domácí poptávku, a také na existenci vnitřních a vnějších nerovnováh.

Analýza vztahu mezi technologickým pokrokem (v našem článku hodnocen s využitím indexu nové ekonomiky) a konkurenceschopností (v našem článku hodnocena s využitím výsledků mezinárodního srovnání podle WCY a GCR) potvrzuje jejich silnou lineární závislost. Korelační koeficienty samy o sobě ale nic neříkají o tom, zda nová ekonomika je faktorem, který vede k vyšší konkurenceschopnosti země nebo zda naopak teprve vyšší konkurenceschopnost umožňuje implementovat úspěšně prvky nové ekonomiky.

Literatura

- BENEŠ, M. 2006. Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda. [Working paper No. 5/2006] Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, 2006. ISSN 1801-4496. Dostupné na <http://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>.
- BALCAROVÁ, P.; BENEŠ, M. 2006. Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti. [Working paper No. 9/2006] Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, 2006. ISSN 1801-4496. Dostupné na <http://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-09.pdf>.
- BOBÁKOVÁ, V.; HEČKOVÁ, J. 2007. Teoretické aspekty definovania a analýza konkurencieschopnosti zpracovatelského priemyslu SR. *Politická ekonomie*. 2007, Vol. 55, No. 4, pp 490–507.
- 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.
- CES VŠEM, NOZV NVF. 2011. *Konkurenční schopnost České republiky 2010–2011*. Praha: Linde 2011, 468 p. ISBN 978-80-7201-871-0.
- EZEALA-HARRISON, F. 2005. On the competing notions of international competitiveness. *Advances in Competitiveness Research*, 2005. Dostupné na <http://www.freepatentsonline.com/article/Advances-in-Competitiveness-Research/138408289.html>.
- GARELLI, S. 2006. *Top Class Competitors (How Nations, firms and individuals succeed in the new world of competitiveness)*. Chichester: John Wiley&Sons, Ltd., 2006. 272 p. ISBN 0-470-02569-7.
- IMD. 2007–2011. World Competitiveness Yearbook. IMD, 2007–2011. www.imd.org.
- ITIF. 2010. *The 2008 State New Economy Index (2010)*. Washington, DC: The Information Technology and Innovation Foundation, 2010.
- JÍLEK, J. 2000. Návrhy ukazatelů nové (digitální) ekonomiky. *Statistika*. 2000, Vol. 80, No. 5, pp. 197–216.
- 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*.

31 V důsledku silné závislosti na vyspělých zemích Eurozóny byla hloubka a rozsah ekonomické recese významně závislá na velikosti a míře otevřenosti ekonomik V-4. V případě zemí V-4 platí: čím menší a otevřenější ekonomika, tím silnější dopad ekonomické krize na základní ukazatele makroekonomické výkonnosti.

- 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 na <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*, Vol. 12, No. 3, pp. 17–25.
- KRUGMAN, P. R. 2011. The Competition Myth. Dostupné na <http://economistsview.typepad.com/economistsview/2011/01/paul-krugman-the-competition-myth.html>.
- KRUGMAN, P. R. 2013. The big Fail. *New York Times*, 6. 1. 2013. Dostupné na <http://www.nytimes.com/2013/01/07/opinion/krugman-the-big-fail.html?ref=paulkrugman> op-ed columnist.
- LÍZAL, L. 2006. Zamyšlení nad publikací Ročenka konkurenceschopnosti ČR 2005. *Politická ekonomie*. 2006, Vol. 54, No. 4, pp. 549–556.
- 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.
- NERV. 2011. *Zpráva NERVu o konkurenceschopnosti – únor 2011*. Praha: Vláda ČR, 2011. http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/aktualne/NERV_kap01.pdf
- PAVELKA, T. 2011. Dopad ekonomické recese na ekonomickou aktivitu cizinců v České republice. *Ekonomické listy*. 2011, Vol. 2, No. 5, pp. 14–25.
- PORTER, M. E. 1998. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, MacMillan, 1998.
- PORTER, M. E.; DELGADO, M.; KETELS, C.; STERN, S. 2008. Moving to a New Global Competitiveness Index, In *Global Competitiveness Report 2008–2009*. Geneva: World Economic Forum, 2008. pp. 43–63.
- SINE. 2000. *Statistical Indicators for the New Economy*. Brussels: Eurostat, 2000.
- EUROSTAT. 2005. *The EU-15's New Economy – A statistical portrait*. Luxembourg: European Communities, Brussels, Eurostat, Working Papers and Studies, 2005.
- PROGRESSIVE POLICY INSTITUTE. 1999. *The 1999 State New Economy Index* (1999). Washington, DC: Progressive Policy Institute, 1999.
- PROGRESSIVE POLICY INSTITUTE. 2002. *The 2002 State New Economy Index* (2002). Washington, DC: Progressive Policy Institute, 2002.
- SIGGEL, E. 2007. International competitiveness and comparative advantage: a survey and proposal for measurement. *CESifo Venice Summer Institute*, 20-21. 7. 2007, 33 p. Dostupné na http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/CFP_CONF/CFP_CONF_VSI/VSI%202007/vsi07_Papers_MDC/vsi07_mdc_degrauwe_Siggel_p2.pdf.
- SLANÝ, A. a kol. 2006. *Konkurenceschopnost české ekonomiky (vývojové trendy)*. Brno (CVKS): Printeco s.r.o., 2006. ISBN: 80-210-4157-9. Dostupné na http://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/konkurenceschopnost_ceske_ekonomiky.pdf
- TRUNEČEK, J. 2009. K problematice konkurenceschopnosti českých podniků v prostředí turbulence. *Politická ekonomie*, 2009, Vol. 57, No. 4, pp. 435–450.
- VINTROVÁ, R. 2010. Dopady recese na ekonomickou pozici a konkurenceschopnost zemí EU-5. *Ekonomické listy*, CES VŠEM 2010, Vol.1, No. 5, pp. 3–15.
- VINTROVÁ, R. 2010. *Interpretační omezení HDP a alternativní ukazatele* [Working paper No. 6/2010]. Praha: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. 2010. 43p. ISSN 1801-4496.
- VODÁČEK, L.; VODÁČKOVÁ, O. 1996. *Management, teorie a praxe pro 90. léta*. Praha: Management Press, 1996. 245 p. ISBN 80-85943-19-0.
- WEF. 2007–2012. *The Global Competitiveness Report*. WEF, 2007–2012. www.weforum.org/issues/global-competitiveness

THE CONTROVERSIAL CONCEPT OF NATIONAL COMPETITIVENESS AND THE RESULTS OF THE VISEGRAD GROUP IN INTERNATIONAL RANKINGS OF COMPETITIVENESS (2007-2012)

Marta Nečadová, Jindřich Soukup, Faculty of Business Administration, University of Economics, Prague, nám. W. Churchilla 4, CZ – 130 47 Praha 3 (necadova@vse.cz).

Abstract

The first objective of this paper is to identify the differences between microeconomic and macroeconomic concepts of competitiveness. The second objective is to explain why the concept of national competitiveness is controversial and why the obsession with competitiveness has adverse impacts on the allocation of resources and the choice of economic policies. The third goal is to describe and evaluate the methodology of the best known international rankings of competitiveness (World Competitiveness Yearbook and The Global Competitiveness Report). In the fourth section of this paper we use data published in this rankings to analyse changes in competitiveness of the Visegrad Group economies in 2007 - 2012.

Keywords

Competitiveness, Visegrad group, recession, World Competitiveness Yearbook, Global Competitiveness Report, Global Competitiveness Index

JEL Classification

E20, L21