

KONKURENCESCHOPNOST OBCHODU ČR V PROCESU GLOBALIZACE

Marek Rojíček, CES, Vysoká škola ekonomie a managementu*

1. Úvod

Růst české ekonomiky je relativně silně závislý na úspěšné exportní výkonnosti. To se projevilo zejména v období let 2005–2007, kdy příspěvky zahraničního obchodu tvořily podstatnou část více než šestiprocentního ekonomického růstu. Obdobná situace byla i v dalších středoevropských zemích, kde v období po vstupu do Evropské unie došlo k zintenzivnění toků se zahraničím, což přispělo k urychlení procesu reálné konvergence. Samotný vstup ČR do EU měl přitom spíše podpůrnou roli, bezprostřední souvislost s růstem exportní výkonnosti lze nalézt s přílivem přímých zahraničních investic na počátku tohoto desetiletí. Pro dlouhodobou udržitelnost konvergenčního procesu je podstatné, do jaké míry je konkurenční schopnost ekonomiky založena na robustních základech. K tomu abychom to byli schopni posoudit je nezbytný hlubší pohled na strukturální aspekty zahraničního obchodu. To je také cílem tohoto článku, který se pokouší mapovat strukturální změny zahraničního obchodu ČR v posledních letech v souvislosti s rostoucí intenzitou globalizačních procesů, které se projevují v odstraňování bariér jak z hlediska obchodní výměny, tak i kapitálových toků. Zároveň se snaží odpovědět na otázku, jaké jsou pozitivní i negativní dopady tohoto vývoje na českou ekonomiku.

2. Klíčové aspekty procesu globalizace

Pod pojmem ekonomické globalizace rozumíme rostoucí mezinárodní propojení trhů, a to jak finančních, tak i trhů se zbožím a službami. V globalizující se ekonomice dochází ke zmenšování vzdáleností, národní zdroje jsou čím dál více mobilní, zatímco národní ekonomiky jsou čím dál více vzájemně závislé. Důležitým článkem v procesu globalizace jsou nadnárodní korporace, které jsou reakcí na zvyšující se konkurenci na světovém trhu a potřebě strategických spojení. Vliv globalizace je tím větší, čím větší je její otevřenost z hlediska toků zboží a kapitálu.

* Autor zároveň působí na ČSÚ jako vrchní ředitel Sekce makroekonomických statistik. Článek vznikl s podporou grantu GAČR č. 402/08/1798

Proces novodobé mezinárodní ekonomické integrace začal již po druhé světové válce politikou postupné liberalizace zahraničního obchodu formou drastických snižování celních i necelních bariér zejména v rámci regionálních ekonomických seskupení (např. Evropská společenství). Postupně také začalo docházet k odstraňování překážek pro přímé zahraniční investice a výrazný příspěvek ke globalizaci měl rozpad bývalého socialistického bloku a ekonomická liberalizace v rozvíjejících se zemích.

Další hybnou silou globalizace je technický pokrok v posledních desetiletích, který prudce snížil náklady na dopravu a komunikace. Ekonomické vzdálenosti se tak zkrátily a usnadnily propojení národních ekonomik. V posledních letech to byl zejména technologický pokrok v oblasti informačních a komunikačních technologií (ICT), který nejen vedl ke snížení nákladů na komunikaci, ale také rozšířil množství zboží a služeb, které mohou být obchodovány v mezinárodním měřítku, a umožnil fragmentaci produkce mezi zeměmi.

Zatímco hospodářské politiky a technologický pokrok byly tradičními hnacími motory mezinárodní ekonomické integrace, současná fáze globalizace se vyznačuje několika odlišnostmi. Zaprvé je to bezprecedentní dynamika a rozsah globalizace, která se projevuje vysokým tempem růstu světového dovozu a vývozu výrazně převyšujícím dynamiku světového HDP. Od poloviny devadesátých let je globalizace poháněna silným růstem zahraničních investic a ekonomická integrace už není pouze záležitostí tradičních vyspělých ekonomik (USA, Japonsko a Evropa), ale objevili se noví silní hráči, jako jsou Čína, Indie, Brazílie a Rusko.

Zadruhé, současná fáze globalizace je charakteristická globalizací hodnotových řetězců. Výrobní procesy jsou v rostoucí míře geograficky fragmentovány, tzn. že hodnotový řetězec je „rozporcován“ na jednotlivé činnosti a ty jsou umístěny tam, kde mohou být prováděny s nižšími náklady než doposud. Z toho vyplývá rostoucí míra obchodování s meziprodukty a tedy dynamika zahraničního obchodu (viz např. Yi, 2003). Hlavní roli v tomto procesu hrají nadnárodní firmy, které díky svému globálnímu působení mohou koordinovat výrobu a distribuci napříč mnoha zeměmi a přesouvat své aktivity podle měnících se podmínek na trhu.

Třetím významným aspektem současné fáze globalizace je rostoucí obchodování se službami. Zlepšování technologií, standardizace, infrastruktury a snižování nákladů na přenos dat umožnily, že mnoho činností službového charakteru je ve zvyšující se míře produkováno a spotřebováváno na odlišných místech. Technologický pokrok ICT zvýšil obchodovatelnost mnoha druhů služeb a vytvořil jejich nové druhy. Jedná se zvláště o tzv. znalostní služby, jako je pořizování a zpracování dat, výzkumné a konzultační služby, které mohou být prováděny prostřednictvím internetu. Do levnějších destinací formou offshoringu jsou přesunovány také služby typu call center.

Fragmentace produkčního řetězce

Globalizace hodnotových řetězců je podněcována řadou faktorů. Jedním z nich je snaha o zvýšení efektivnosti pod tlakem rostoucí konkurence na domácích a světových trzích. Jednou z možností jak tomu čelit je využívat zdroje vstupů od produktivnějších výrobců, ať už domácích, nebo zahraničních. Dalším důležitým impulsem globalizace je vstup na nové trhy a získání strategických aktiv. Fragmentace produkčního procesu napříč různými zeměmi urychlilo restrukturalizaci firem včetně využívání outsourcingu a offshoringu pro určité činnosti. Offshoringem přitom rozumíme

transakce s meziprodukty prováděné přes hranice, tj. využívání zahraničních dodavatelů pro nákup materiálových vstupů a služeb, přičemž se může jednat i o majetkově provázané subjekty (zahraniční pobočky).

Rostoucí využívání zahraničních zdrojů vedlo také k přemístění aktivit do jiných zemí, což vedlo v některých případech k celkovému nebo částečnému uzavření výroby v domácí ekonomice a souběžně k rozšíření výroby v zahraničních pobočkách. Často jde pouze o přesunutí určitého výrobního procesu, kdy vyrobené produkty jsou vyváženy zpět do domácí země. Realokace však nemusí být vždy chápána takto striktně, mnohdy zahrnuje různé formy internacionalizace, jako je otevření nových zahraničních poboček za účelem podpory účasti na místním trhu. Zatímco definice různých konceptů je snadná, jejich měření je mnohem složitější, protože firmy obvykle nesdělují podrobnosti o svých rozhodnutích v oblasti out-sourcingu nebo offshoringu. To má za následek velkou různorodost názorů na velikost a dopady internacionalizace.

Globální hodnotové řetězce mají za následek zvýšení objemů mezinárodního obchodu (vývozu i dovozu).¹ Mění se také struktura obchodu ve prospěch meziproduktů (tj. surovin, komponent a nedokončených výrobků). V roce 2003 bylo jako meziprodukty klasifikováno 54 % světových dovozů (OECD, 2008). Na základě údajů z input-output tabulek zemí OECD lze pozorovat zvyšování podílu dovážených meziproduktů ve většině z nich. Stále menší část výroby je prováděna uvnitř hranic národních států, snižuje se podíl přidané hodnoty na objemu produkce. Globalizace hodnotových řetězců má za následek zvyšující se intraodvětvový obchod. Evidentní je to zejména v malých ekonomikách s vysokým přílivem přímých zahraničních investic. Zvyšující se mezinárodní propojení trhů se také odráží v rostoucích hodnotách ukazatele vývozní výkonnosti a dovozní náročnosti ve všech odvětvích zpracovatelského průmyslu, ne však ve stejné míře. Technologicky náročnější odvětví jsou v průměru podstatně více zapojena do globálního řetězce než odvětví méně technologicky náročná. Tento rozdíl plyne částečně z rostoucí složitosti mnoha technologicky náročných produktů. Firmy již nejsou schopny disponovat všemi potřebnými znalostmi a jsou nuceny hledat partnery. Současně tradiční odvětví, jako např. textilní průmysl, jsou také charakteristické vysokým stupněm otevřenosti vůči světovému trhu.

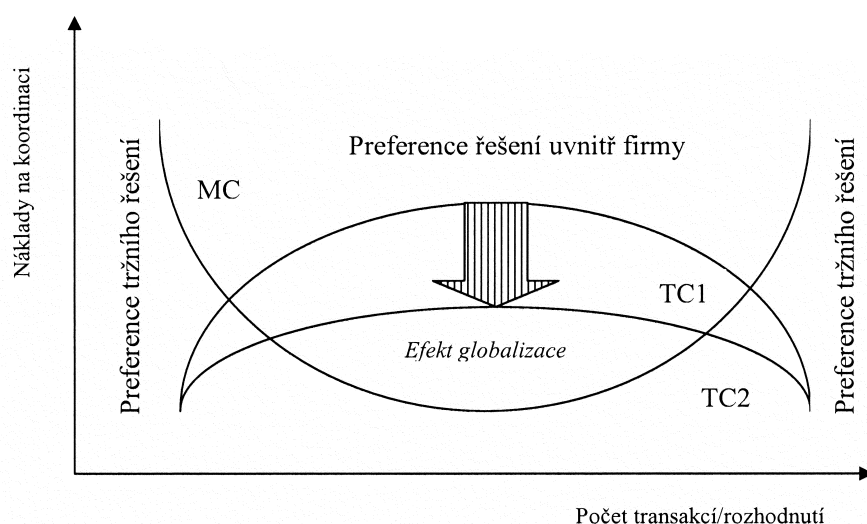
Teoreticko-metodologická východiska globalizace

Jak bylo uvedeno výše, jedním z klíčových aspektů procesu globalizace je fragmentace produkčního řetězce. Teoretické zdůvodnění tohoto jevu lze hledat již v Coaseho teorii firmy (viz Coase, 1937). Vysvětlení hranice mezi firmou a trhem vychází v této teorii z nenulových transakčních nákladů cenového koordinačního mechanismu. Analogicky lze u mezinárodních transakcí rozlišit tržní (cenový) a hierarchický (interní) koordinační mechanismus, přičemž mezi oběma krajními body lze nalézt celou řadu možných organizačních forem podnikání. Na čistě tržním koordinačním mechanismu je založen vzájemný obchod, naopak dokonale interní jsou investice s kontrolním vlastnickým podílem. Kromě toho existuje řada různých forem smluvních vztahů, jako jsou zušlechťovací styk, outsourcing, prodej licencí, franchising, společné podniky atd.

¹ V zemích OECD rostl mezi roky 1970 a 1998 podíl vývozu na HDP o 1,4 % ročně, avšak zároveň zhruba stejným tempem klesal podíl přidané hodnoty vytvořené zpracovatelským průmyslem na HDP (viz Bergoing, 2004, str. 134).

Obrázek 1 ukazuje vztah mezi počtem transakcí a náklady na koordinaci. V případě manažerských nákladů na koordinaci je křivka nelineární, kde jednotkové náklady na koordinaci jsou vysoké v případě malého počtu transakcí a s jejich zvyšujícím se počtem se snižují. Za určitým bodem však dochází k jejich růstu s tím, jak rostou nároky na složitost řízení. Funkce transakčních nákladů tržní koordinace má také nelineární průběh. Tyto náklady jsou nízké pro malý počet transakcí spíše jednorázového charakteru a rostou s tím, jak počet rozhodnutí, resp. transakcí stoupá. Za určitým bodem však dochází k poklesu křivky této funkce. Z porovnání průběhu obou funkcí vyplývá, že tržní řešení je efektivnější na obou koncích transakčního spektra (tj. pro malý nebo naopak velký počet transakcí) a mezi těmito extrémy je efektivnější hierarchická koordinace.

Obrázek 1
Příčiny prostorové fragmentace



Poznámky: MC = manažerské náklady, TC = transakční náklady.
Zdroj: Vlastní zpracování na základě Arndt (2001).

S postupující liberalizací zahraničního obchodu, poklesem dopravních nákladů a rozvojem a zlevňováním elektronické komunikace (především internetu) dochází k posunu křivky transakčních nákladů směrem dolů. Výrobci tak mohou na internetu snadno najít komplexní informace o možných dodavatelích a jejich nabídce. Tím se snižuje prostor, kdy je výhodná hierarchická koordinace výroby. Ta se začíná omezovat pouze na klíčové aktivity, naopak se rozšiřuje prostor pro outsourcing. K posunu křivky transakčních nákladů směrem dolů přispívá také tlak rostoucího outsourcingu na pokles cen vstupů.

Globalizace přinesla velmi rychlý růst mezinárodního obchodu s průmyslovými výrobky mezi vyspělými a rozvíjejícími se ekonomikami. Nejčastěji používaným modelem teorie mezinárodního obchodu k vyjádření vlivu obchodu na trhy zboží a výrobních faktorů je tzv. Heckscher-Ohlin-Samuelsonův (H-O-S) model s dvěma výrobními faktory a dvěma druhy zboží (viz Leamer, 1995). Tato teorie vysvětluje

zahraniční obchod různým vybavením výrobními faktory. Model vychází z existence dvou druhů zboží, a to X a Y (X je relativně náročné na nekvalifikovanou pracovní sílu oproti Y) a dvou výrobních faktorů, a to nekvalifikované a kvalifikované práce. Předpokládá přitom relativně lepší vybavenost kvalifikovanou pracovní silou ve vyspělých zemích a naopak větší vybavenost málo kvalifikovanými pracovníky v rozvíjejících se ekonomikách.

H-O-S model předpokládá, že zvýšená konkurence pro vyspělé země ze strany rozvíjejících se ekonomik se projeví v relativním poklesu ceny výrobku X a následně poklesu jeho výroby ve vyspělých ekonomikách a (při požadavku na zachování plné zaměstnanosti) substituci produkce ve prospěch kvalifikačně náročnějšího výrobku Y. Dovoz z rozvíjejících se ekonomik pak bude negativně ovlivňovat poptávku po nekvalifikovaných pracovnících ve vyspělých zemích, což povede k poklesu jejich relativních mezd. Na základě empirických výzkumů se zdá, že implikace tohoto modelu lze potvrdit (viz Arndt, 2001). Skutečně dochází k poklesu cen výrobků náročných na nekvalifikovanou práci (např. textil a oděvy), které jsou vyráběny masově v zemích s nízkými pracovními náklady. S tím souvisí pokles výroby těchto produktů ve vyspělých zemích a strukturální změny ve prospěch kvalifikačně náročnějších výrobků. V celé řadě vyspělých zemí lze také empiricky ověřit zhoršení pozice nekvalifikovaných pracovníků.

3. Konkurenceschopnost obchodu ČR

Na pozici České republiky na mezinárodním trhu zboží a služeb má dominantní vliv několik faktorů. Zaprvé je to silná tradice průmyslové výroby v kombinaci s relativně kvalifikovanou a vůči vyspělým tržním ekonomikám levnou pracovní silou. Podstatná je také geografická poloha ČR, díky níž je považována za logistické centrum Evropy. Za další významné vlivy lze považovat participaci na volném trhu Evropské unie, politikou stabilitu a relativně liberální podnikatelské prostředí. V posledních letech však ČR a další střeoevropské členské země EU čelí výzvě ještě levnějších konkurentů jak v rámci nových členských zemí (Rumunsko, Bulharsko), tak v blízkých východních zemích (Ukrajina), a konečně v globálním měřítku i konkurenci velkých asijských zemí, zejména Číny. V porovnání s těmito zeměmi je výše pracovních nákladů v nových členských zemích nekonkurenceschopná. Jedinou možností, jak si uchovat i do budoucna svou pozici na mezinárodním trhu, je postupný přechod od nákladově ke kvalitativně založené konkurenční výhodě, která je méně citlivá na změny v relativních cenových a mzdových relacích.

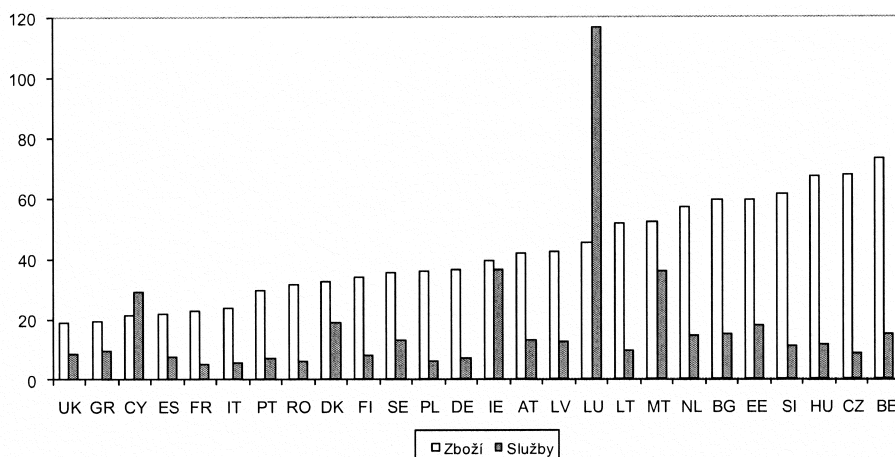
Česká republika je malou otevřenou ekonomikou, kde podíl vývozu na HDP² tvoří téměř 80 %, což znamená silnou závislost české ekonomiky na úspěšné exportní výkonnosti (viz obrázek 2). Dominantní částí zahraničního obchodu je přitom obchod zbožím, kde v období po vstupu do Evropské unie došlo k zintenzivnění toků se zahraničím u všech nových členských zemí regionu střední Evropy. ČR však jako jediná z těchto zemí vykazuje od roku 2005 pozitivní obchodní bilanci. Doposud nejlep-

2 Ukazatel vnější otevřenosti (trade-to-GDP ratio) je mírně nižší vlivem kladného salda obchodní bilance. Obecně je mezinárodní obchod důležitější pro malé země než pro relativně soběstačné velké země. Mezi další faktory otevřenosti patří historie, kultura, obchodní politika, struktura ekonomiky (zejména podíl neobchodovatelných služeb na HDP), reexport a přítomnost nadnárodních firem (intrafiremní obchod).

ších výsledků za dobu existence samostatné České republiky dosáhl zahraniční obchod v roce 2007. V porovnání s rokem 1993 vzrostl obrat zahraničního obchodu téměř 6krát a převaha vývozu nad dovozem vyústila v rekordní přebytek zahraničního obchodu v historii ČR, který se meziročně více než zdvojnásobil (86,1 mld Kč).

Obrázek 2

Podíl průměru dovozů a vývozu zboží a služeb zemí EU-27 na HDP v roce 2007 (%)



Zdroj: EUROSTAT – Databáze AMECO (30.4.2008), vlastní výpočty.

Navzdory výraznému zlepšení salda obchodní bilance v posledních dvou letech neexistuje přímý vliv vstupu České republiky do Evropské unie na dynamiku a strukturu zahraničního obchodu ČR, protože tento obchod již byl prakticky liberalizován v dřívějších letech. Příčiny zintenzivnění obchodu se zeměmi EU lze spatřovat spíše v psychologickém efektu, kdy české výrobky přestaly mít nálepkou druhořadého zboží z Východu. Spíše než samotný vstup do EU ovlivnily zahraniční obchod ČR dlouhodobé strukturální změny spojené s příchodem přímých zahraničních investic (PZI) v několika předchozích letech (viz např. Zamrazilová, 2007 nebo Spěváček, 2008).

Vzhledem k relativně malému vnitřnímu trhu České republiky je většina investic do zpracovatelského průmyslu zaměřena proexportně. PZI však zároveň ovlivňují saldo obchodní bilance negativně dovozem investičních statků a výrobních komponent. Obecně platí, že v první fázi přílivu PZI převažuje proimportní vliv, postupem času však dochází k nárůstu vývozu tím, jak je výroba uváděna do provozu. Navíc v řadě případů roste podíl tuzemských dodavatelů, kteří nahrazují zahraniční dodavatele komponent, což dále tlumí vliv PZI na dovozy. V současné době již hlavní dovozní investiční vlna v ČR opadla a začíná převažovat proexportní efekt zahraničních investic.

Konkurenceschopnost obchodu po rozšíření EU

V roce 2004, kdy se Evropská unie rozšířila o 10 nových členských zemí včetně České republiky, došlo ke zrychlení dynamiky obchodu jak v nových, tak i starých

členských zemích EU. V nových členských zemích je patrné zvýšení obchodu zejména se státy mimo EU, které bylo důsledkem zvýšeného přílivu přímých investic (vstup do EU zlepšil v očích zahraničních investorů kredit těchto dříve transformujících se ekonomik). Empirické studie prokazují silnou spojitost přímých zahraničních investic a výkonnosti obchodu v nových členských zemích. Prakticky ve všech zemích s výjimkou Kypru a Malty se výrazně zvýšil podíl obchodu na HDP mezi polovinou devadesátých let a rokem 2006.

Dlouhodobý průměrný reálný růst tempa HDP je pozitivně svázán s obchodem. Empirické studie potvrdily, že obchod stimuluje růst a obzvláště konvergenci jak v globálním pohledu, tak mezi novými a starými členskými zeměmi EU (např. Matkowski, Prochniak, 2007). Vysvětlení lze hledat v několika transmisních mechanismech. Zaprvé, větší otevřenost ekonomiky podporuje konkurenci. Důsledkem toho je tlak na pokles cen, který zlepšuje alokaci zdrojů a efektivnost firem. Zadruhé, obchod podporuje šíření technologií a přelévací efekty tím, že domácí výrobci jsou pod tlakem konkurence na zahraničních trzích. Nejen vývoz, ale také dovoz přispívá k dohánění tím, že umožňuje rychlou modernizaci fyzického kapitálu a zlepšení přístupu k vyspělejšímu vstupům. Zatřetí, otevřenost obchodu ovlivňuje růst prostřednictvím podpory investic v dohánějících ekonomikách. První dva vlivy jsou však zřejmě zásadní.

S rozšířením Evropské unie v letech 2004 a 2007 se všeobecně očekávala nejen expanze obchodu díky snížení obchodních bariér, ale také podpoření ekonomického růstu (některé modely předpokládaly vysoký růst vývozu přistupujících zemí, avšak v důsledku ještě vyšší dynamiky dovozů celkové zhoršení salda obchodní bilance). V nových členských zemích EU (ČR, Slovensko, Maďarsko, Polsko a Slovinsko), u nichž studie provedená Evropskou komisí analyzovala souvislost dynamiky zahraničního obchodu a ekonomického růstu (EC, 2007), vedl 1% růst vývozu ke zvýšení reálného růstu HDP v průměru o 0,09%.

Velikost tohoto dopadu je obdobná té, která byla naměřena u starých členských zemí, ale výsledek se projevil dříve v nových členských zemích (po 6 čtvrtletích oproti 10 čtvrtletím u zemí EU-15). Všechny nové členské země zvýšily úroveň HDP na obyvatele (v PKS) v relaci k průměru starých členských zemí. Nicméně v relativním vyjádření některé země konvergovaly rychleji než jiné. Slovinsko, Česká republika a tři pobaltské státy zlepšily svou pozici v žebříčku, zatímco Malta, Polsko, Slovensko a Maďarsko se posunuly dolů. Obchod byl pouze jedním z faktorů, které přispěly k tomuto vývoji, ale nevysvětluje sám o sobě pozorované trendy v reálné konvergenci, která je ovlivněná také mnoha jinými faktory.

Vezmeme-li v úvahu důkazy o propojení obchodu a růstu, liberalizace obchodu by měla přispět k dohánění. Integrace obchodu je pro nové členské země pozitivní, ale nezajistí sama o sobě úspěšnou dlouhodobou konvergenci, zvláště pokud již bylo dosaženo vysokého stupně obchodní otevřenosti. K tomu je potřeba aktivní strukturální politika, jak na úrovni EU, tak na úrovni jednotlivých zemí, jako je podpora vzdělávání a zlepšování dopravní infrastruktury. Je prokázáno, že otevřenost ekonomiky podněcuje zlepšení v těchto oblastech, hlavně prostřednictvím vlivu na konkurenceschopnost a efektivnější alokaci lidského a fyzického kapitálu a také tlaku vůči vládě na provedení strukturálních reforem.

Existuje dále řada vzájemně se ovlivňujících faktorů, které mají dopad na růstotvorný vliv obchodu. Velikost země má vliv, protože předurčuje alokaci zisků

z rozšíření zóny volného obchodu, ale není zřejmé, zda jsou tyto zisky proporcionální k velikosti. Na jedné straně existují argumenty, že malé členské země získají relativně více, protože otevření obchodu snižuje závislost na malém domácí trhu a tedy zvyšuje konkurenceschopnost prostřednictvím úspor z rozsahu. Na druhé straně velké země mohou očekávat, že získají více než poměrný podíl díky větší různorodosti produkce. Dopad obchodu na konvergenci závisí také na dalších proměnných, jako je geografická poloha a orientace nebo podobnost tržních struktur.

Získání podílů na trzích, kde jsou vývozci již zakotveni je vnímáno jako větší úspěch, než participace na růstu trhů, které jsou schopny více dovážet díky růstu důchodu. Ze srovnání exportních podílů členských zemí EU vyplývá, že nové členské země byly schopny zvýšit svůj tržní podíl v EU-15, a to o 2 p.b. na 6,2% mezi roky 2000 a 2005 (mezi roky 1995 a 2000 to bylo pouze o 0,3 p.b.).³ Naproti tomu země EU-15 na svém vnitřním trhu zvýšily svůj podíl pouze o 0,4 p.b., zatímco v období 1995–2000 jejich podíl dramaticky klesl (zejména ve prospěch zemí mimo EU). Z toho vyplývá, že nové členské státy nevytlačovaly EU-15 ze svého vnitřního trhu.

U nových členských zemí byla také zaznamenána větší integrace vzájemných obchodních vztahů mezi roky 2000 a 2005. Podíl této skupiny zemí na svém vnitřním trhu vzrostl v tomto období o 4,9 p.b. na 15,4%. Naopak podíl zemí EU-15 na trhu nových členských států o více než 4 p.b. klesl. Z pohledu trhů mimo země EU bylo období před rokem 2000 pro obě skupiny (staré i nové) neúspěšné. Zatímco však nové členské země dokázaly po roce 2000 tuto ztrátu nahradit, v případě zemí EU-15 se to podařilo pouze částečně.

Komoditní a geografická struktura obchodu ČR

Trendem, který je patrný z hlediska teritoriální struktury zahraničního obchodu, je zvyšování přebytku obchodní bilance se státy EU-27 což je částečně kompenzováno prohlubováním deficitu s ostatními zeměmi - zejména s Čínou, Japonskem a Ruskem. Objem vývozu ČR do zemí EU-15 mezi roky 2003 a 2007 vzrostl 2,5krát, podíl ale poklesl ze 70% na 64% (podíl dovozu ze 64% na 56%). V obchodování se zeměmi EU-15 bylo v roce 1999 saldo obchodní bilance ČR téměř vyrovnané, v roce 2007 již vývoz převyšoval dovoz zhruba o 20%. Ve struktuře dovozu z EU-15 převládají stroje a dopravní prostředky, zatímco v dovozu z nových členských zemí EU tvoří největší část technologicky méně náročné tržní výrobky (kovy, textilie, papír, kůže apod.). Větší váhu mají potraviny a zemědělské produkty.

Největším obchodním partnerem České republiky z pohledu vývozu i dovozu je Německo, s nímž vytvořila v roce 2007 kladnou obchodní bilanci ve výši 92,3 mld. Kč. Obchod s Německem tak prakticky vytvořil celý přebytek obchodní bilance ČR, v roce 2006 byl však jeho příspěvek dvojnásobný. Geografická závislost na Německu se však postupně oslabuje a jeho podíl na vývozu ČR mírně klesá zejména ve prospěch jiných členských zemí EU (Francie, Velké Británie, Švédsko, Španělsko). Dynamicky roste také vývoz do některých zemí mimo EU, zejména Ruska.

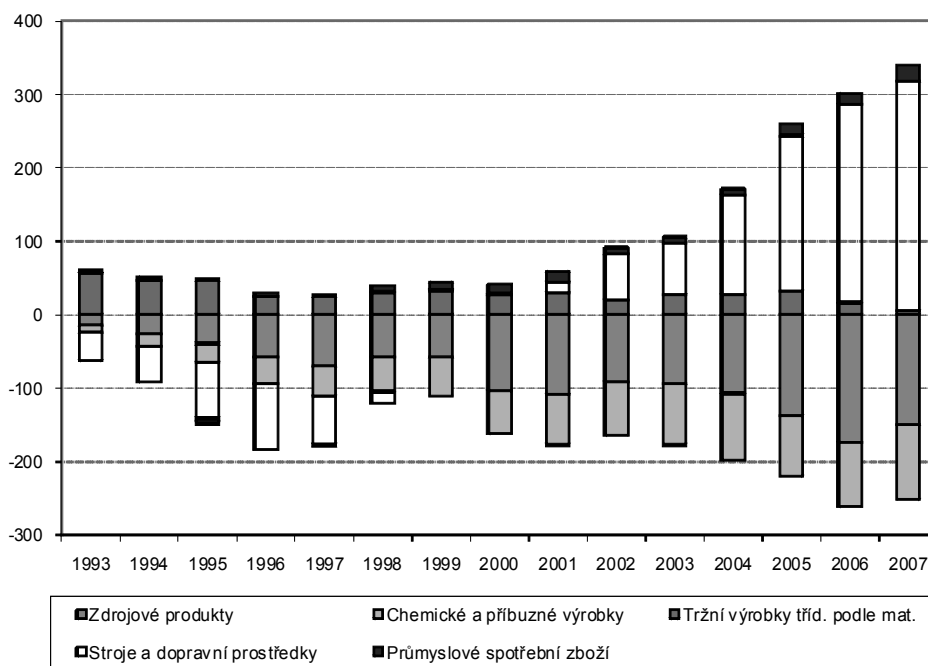
Klíčovým odvětvím z hlediska salda obchodní bilance je strojírenství a výroba dopravních prostředků (viz obrázek 3). Zatímco v roce 1995 se tato skupina podílela

3 Viz EC, 2007, str. 10.

největší částí na schodku obchodní bilance ČR, v roce 2007 již dosáhl přebytek v této skupině 313 mld. Kč, přičemž jejich podíl na vývozu dosáhl 54%. Strojírenství tak již více než kompenzuje prohlubování schodku trvale deficitních položek obchodní bilance, kterými jsou paliva a chemické výrobky. Kromě strojírenství měl v roce 2007 pozitivní dopad na obchodní bilanci obchod s průmyslovým spotřebním zbožím a pokles schodku zahraničního obchodu se surovinami a minerálními palivy. Negativně na obchodní bilanci působilo snížení přebytku zahraničního obchodu s polotovary a materiály, prohloubení deficitu zahraničního obchodu s chemikáliemi a příbuznými výrobky. Deficit obchodu se zemědělskými a potravinářskými surovinami a výrobky zůstal na úrovni roku 2006.

Obrázek 3

Vývoj obchodní bilance ČR podle hlavních komoditních skupin (mld. Kč)



Zdroj: ČSÚ, databáze zahraničního obchodu (k 25.7.2008).

Stroje a dopravní prostředky tvoří ve zbožové skladbě vývozu nadpoloviční podíl (54% v roce 2007), z toho zhruba 30% tvoří silniční vozidla. Podíl osobních automobilů postupně klesá, v souvislosti se spuštěním výroby automobilky Hyundai v Nošovicích se však dá předpokládat od roku 2009 obrat tohoto trendu. Naopak mírně roste podíl dílů a příslušenství na vývozu, což indikuje snižující se závislost tuzemských dodavatelů na úspěchu domácích značek. Skupina silničních vozidel měla zároveň ze všech tříd SITC nejvyšší kladné saldo obchodní bilance (202 mld. Kč), které se meziročně se zvýšilo o 16 mld. Kč, přičemž převážnou část přírůstku vytvořily právě díly a příslušenství. Druhý nejvyšší přebytek ve strojírenském obchodu, ale i v celkovém zahraničním obchodu, zaznamenaly stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu (40 mld. Kč).

3.3 Internacionalizace produkce a obchodu

Základní charakteristiky zapojení České republiky a vybraných zemí EU do světového obchodu zobrazuje tabulka 1. Z hlediska podílu na světovém trhu patří s necelým 1 % k velmi malým „hráčům“, její význam však ze srovnávaných zemí (s výjimkou Slovenska) rostl mezi roky 2002 a 2006 nejvíce. ČR patří také k zemím s relativně vysokým podílem produkce určené na vývoz, kdy zhruba tři čtvrtiny vyrobené produkce je určeno na vývoz. To je srovnatelné s Maďarskem nebo Irskem, ale zdaleka nejotevřenější zemí je z tohoto pohledu Slovensko s 86% podílem vývozu na produkci.

Ve srovnání s ostatními středoevropskými zemí se v ČR odráží vysoká exportní výkonnost v pozitivním saldu obchodní bilance v relaci k HDP, což není případ Slovenska. Částečně to lze vysvětlit odlišnou fází investičního cyklu, kdy na Slovensku převažuje dosud první fáze spojená s vysokou dovozní náročností. Česká má mezi srovnávanými zeměmi nejvyšší míru geografické koncentrace obchodu (vlivem silné vazby na Německo), blíží se jí Maďarsko. V zemích EU-15 je spíše nízká míra této závislosti, ostatní nové členské země spolu s Irskem se pohybují mezi těmito póly.

Tabulka 1

Ukazatele globalizace ve vybraných zemích EU

	Export na produkci		Pronikání dovozů		Podíl na světovém trhu		Index geografické koncentrace		Normalizovaná bilance zboží a služeb	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
CZ	60,2	76,6	61,0	75,7	0,56	0,73	0,16	0,16	-1,7	2,1
DE	35,7	45,4	32,7	42,1	8,86	8,79	0,05	0,05	6,8	6,4
FI	40,3	45,2	34,2	42,3	0,67	0,63	0,05	0,05	13,1	5,8
GR	21,1	21,9	29,5	30,6	0,38	0,39	0,04	0,04	-22,1	-22,3
HU	63,0	77,1	63,7	77,2	0,52	0,59	0,15	0,15	-1,5	0,3
IE	94,1	80,0	92,8	77,6	1,42	1,17	0,12	0,12	10,2	7,2
IT	25,7	27,8	25,0	28,4	3,85	3,46	0,06	0,06	1,9	-1,5
PL	28,6	40,4	31,0	41,4	0,70	0,92	0,12	0,12	-5,6	-1,7
PT	28,0	31,0	33,5	36,3	0,44	0,41	0,11	0,11	-12,9	-11,4
SK	71,0	85,7	72,9	86,3	0,21	0,32	0,12	0,12	-4,8	-2,6

Zdroj: OECD, databáze OECD.Stat, www.sourceoecd.cz.

Charakteristiky specializace a geografické koncentrace obchodu ve vazbě na intenzitu integrace do nadnárodního řetězce výrazně ovlivňuje rozvoj intraodvětvového obchodu (viz box 1). Při zapojení do nadnárodního řetězce jsou v rámci stejného odvětví směňovány produkty v různých fázích výroby. Nárůst intraodvětvového obchodu (tj. pokles meziodvětvového obchodu) s výrobky zpracovatelského průmyslu byl patrný v druhé polovině minulého a počátkem tohoto desetiletí ve většině zemí EU včetně České republiky. Nicméně v řadě případů dochází ke změně trendu v posledních letech, kdy se pokles meziodvětvového obchodu zastavil či dokonce obrátil.

Tabulka 2

Vývoj podílu intraodvětvového obchodu ČR v odvětvích podle technologické náročnosti

	1995	2002	2006	Změna 2006-1995
Kancelářská a výpočetní technika (HT)	31,6	95,5	89,9	58,3
Zdravotnické a optické přístroje (HT)	48,2	66,8	86,1	37,9
Rádía, TV a komunikační technika (HT)	58,3	80,1	89,4	31,1
Stroje a zařízení jinde neuvedené (MHT)	75,2	97,9	87,5	12,3
Výrobky ze dřeva (LT)	51,3	66,9	63,3	12,0
Ostatní neželezné výrobky (MLT)	55,7	67,1	67,1	11,4
Léčiva (HT)	46,3	42,8	56,3	10,0
Výrobky z pryže a plastů (MLT)	87,1	93,3	96,8	9,7
Letadla a kosmické lodě (HT)	88,2	65,4	94,7	6,5
Vláknina, papír, vydavatelství (LT)	95,2	96,8	99,6	4,4
Lokomotivy a jiné dopr. prostředky (MHT)	72,7	78,7	76,6	3,9
Textil, konfekce, kůže (LT)	95,7	94,8	96,1	0,4
Kovodělné výrobky (MLT)	81,9	83,8	80,9	-1,0
Elektrické přístroje a zařízení (MHT)	93,3	90,1	88,7	-4,6
Základní kovy (MLT)	90,2	88,5	84,9	-5,3
Potraviny, nápoje, tabák (LT)	97,2	94,5	89,8	-7,4
Zpracovatelský průmysl jinde neuv. (LT)	87,8	68,9	78,1	-9,7
Chemické produkty (MHT)	87,5	73,2	77,5	-10,0
Ropné produkty, koks, jad. paliva (MLT)	85,6	66,9	64,8	-20,8
Stavba a opravy lodí a člunů (MLT)	65,3	39,9	40,1	-25,2
Motorová vozidla (MHT)	96,1	75,8	70,3	-25,8

Poznámka: Technologická náročnost – vysoká (HT), středně vysoká (MHT), středně nízká (MLT), nízká (LT). Podíl meziodvětvového obchodu je možno vyjádřit jako rozdíl do 100 %.

Zdroj: ČSÚ, databáze národních účtů (30. 6. 2008), vlastní výpočty.

V České republice je patrný nárůst intraodvětvového obchodu zejména v druhé polovině devadesátých let, zatímco v dalších letech jeho spíše klesá. Úroveň i vývoj podílu intraodvětvového obchodu se však v ČR výrazně liší podle odvětví a jejich technologických skupin (viz tabulka 2). K největšímu nárůstu intraodvětvového obchodu došlo ve všech tzv. high-tech odvětvích zaměřených na výrobu počítačů a elektroniky, naopak v odvětvích se středně vysokou technologickou intenzitou byl podíl obchodu se stejnými produkty v polovině devadesátých let poměrně vysoký a postupně spíše klesá. Největší pokles přitom zaznamenala výroba motorových vozidel, což souvisí s rozvinutím sítě domácích výrobců příslušenství a dílů v rámci posledních let.

Box 1 – Internacionalizace produkce a obchodu

V literatuře je **intraodvětvový obchod** (intra-industry trade – IIT) chápán jako ukazatel rozmanitosti, stupně specializace nebo také technického pokroku odvětví v určité zemi. Země, které soustředily svou rozvojovou strategii na vývoz (např. jihovýchodní Asie) vykazují rychlý a výrazný růst úrovně intraodvětvového obchodu. To vysvětluje, proč je IIT používán jako ukazatel kapacity dané země obstát v konkurenci v měnícím se prostředí (Havrylyshyn, Kunzel, 1997).

Přístupy k vyjádření intraodvětvového obchodu se liší, standardně je používán Grubelův-Lloydův index. Velikost IIT je vypočítána jako podíl celkových vývozu z hodnot vývozu (X) a dovozu (M) pro jednotlivé komoditní skupiny (i) takto:

$$IIT = \frac{\sum_i (X_i + M_i) - \sum_i |X_i - M_i|}{\sum_i (X_i + M_i)}$$

Podíl vývozu na produkci (export share) dosahující 100 v daném odvětví znamená, že země vyváží veškerou svou produkci v tomto odvětví. Hodnota vyšší než 100 (nebo negativní hodnota) znamená, že země vyváží více než v daném odvětví produkuje. Vývozy mohou převyšovat produkci z následujících důvodů: (a) exporty zahrnují reexporty, (b) údaje o produkci mohou být podhodnoceny oproti údajům o vývozech z důvodu odlišného přiřazení produkčních a vyvázejících jednotek ke kódům odvětvové klasifikace, (c) zkreslení v důsledku konverze produktově založené obchodní statistiky na odvětvově založenou statistiku pro některá odvětví či země.

Pronikání dovozů (import penetration) je vyjádřeno jako podíl dovozů na domácí poptávce (= produkce + dovozy – vývozy). Podíl vývozu na produkci ukazuje význam zahraničního trhu pro dané odvětví. Vyšší pronikání dovozů odráží slabší konkurenceschopnost domácích firem vůči dováženým produktům. Vysoká hodnota obou ukazatelů (tj. silná vývozní orientace při současně silném pronikání dovozů) odráží intenzitu obchodování s meziprodukty, resp. rozvoje intraodvětvového a intrafiremního obchodu.

Vyjádření komparativní výhody představuje **příspěvek k obchodní bilanci** (contribution to trade balance – CTB), který při charakteristice pozice odvětví uvažuje rovněž dovozy. Ty sehrávají rostoucí úlohu při objasnění vývozní výkonnosti vzhledem k významu intraodvětvového obchodu. Komparativní výhoda je v tomto pojetí chápána jako koncept čistého obchodu (komoditních obchodních bilanci). Vyjadřuje relativní (lepší či horší) pozici odvětví vůči celkovému obchodu bez ohledu na to, zda celkový obchod vykazuje přebytek či deficit. Snaží se odstranit cyklické dopady tím, že srovnává obchodní bilanci odvětví s celkovou obchodní bilancí. Formálně je příspěvek k obchodní bilanci pro vývozy a dovozy dané komoditní skupiny (exp, imp) a celkové vývozy a dovozy (EXP, IMP) vyjádřen takto:

$$CTB = \left(\frac{exp - imp}{EXP + IMP} - \frac{EXP - IMP}{EXP + IMP} \times \frac{exp + imp}{EXP + IMP} \right) \times 1000$$

Herfindahlův **index geografické koncentrace** pro vývoz země A je součtem čtverců podílů vývozu každé země určených na celkovém vývozu dané země. Pokud by každá z n zemí získala stejný podíl hodnoty vývozu z dané země odeslání, Herfindahlův index by byl roven hodnotě $1/n$.

Normalizovaná bilance zboží a služeb je měřena jako poměr obchodní bilance k součtu vývozu a dovozu. Představuje záznam mezinárodních transakcí dané země se zbytkem světa normalizovaný obratem zahraničního obchodu. Dosahuje hodnot mezi -1 (u země, která výhradně vyváží) a +1 (u země, která výhradně dováží).

Komparativní výhodu odvětví lze vyjádřit pomocí příspěvku k obchodní bilanci, kdy je chápána jako koncept čistého obchodu (uvažuje tedy i dovozy). V tomto konceptu je celkový obchodní deficit rozdělen mezi komodity podle jejich podílu na celkovém obchodě. V České republice měla v roce 2006 největší příspěvek skupina odvětví se středně vysokou technologickou náročností a v jejím rámci zejména automobilový průmysl (jeho příspěvek je vůbec nejvyšší na odvětvové úrovni). Lze konstatovat, že příspěvek k obchodní bilanci se relativně zvyšuje v čase s rostoucí technologickou intenzitou odvětví.

Podíl vývozu a dovozu jako ukazatel relativní obchodní bilance ve skupině produktů zpracovatelského průmyslu v České republice mezi roky 1995 a 2006 vzrostl z 89% na 110%, což znamená výrazně aktivní saldo obchodní bilance. Největší je tento podíl ve skupině odvětví se středně vysokou technologickou náročností, kde vývoz převyšuje dovoz o 30% (zejména u strojů a dopravních prostředků). V těchto odvětvích má Česká republika spolu s Maďarskem nejvyšší poměry vývozu a dovozu ze zemí EU. Ve skupině vysoce technologicky náročných odvětví došlo v ČR mezi lety 1995 a 2006 k výraznému nárůstu tohoto podílu, a to z 35 na 90%. Přesto zde pozice ČR není tak silná ve srovnání např. s Irskem, kde vývoz přesahuje dovoz více než dvojnásobně.

Tabulka 3

Internacionalizace produkce a obchodu v České republice podle technologické náročnosti

		Podíl vývozu na produkci			Pronikání dovozů		
		1995	2002	2006	1995	2002	2006
Zpracovatelský průmysl		43	53	61	45	53	59
Vysoká	Kancelářská a výpočetní technika	35	105	98	74	106	98
	Léčiva	36	54	73	65	81	87
	Letadla a kosmické lodě	96	73	103	95	85	104
	Rádía, TV a komunikační technika	64	63	89	81	72	91
	Zdravotnické a optické přístroje	48	44	66	74	61	72
Vyšší	Elektrické přístroje a zařízení	49	67	77	52	62	73
	Chemické produkty	61	59	66	67	71	75
	Lokomotivy aj. dopravní prostředky	65	59	64	52	48	52
	Motorová vozidla	57	71	77	55	60	64
	Stroje a zařízení j. n.	43	82	84	55	82	80
Nižší	Kovodělné výrobky	38	41	46	30	34	37
	Ostatní neželezné výrobky	48	48	47	27	32	31
	Ropné produkty, koks, jaderná paliva	25	30	19	31	46	33
	Stavba a opravy lodí a člunů	41	79	108	25	49	142
	Výrobky z pryže a plastů	58	49	46	64	52	48
	Základní kovy	48	49	60	43	55	67
Nízká	Potraviny, nápoje, tabák	16	15	22	16	17	26
	Textil, konfekce, kůže	63	64	82	61	66	83
	Vláknina, papír, vydavatelství	38	38	42	41	39	43
	Výrobky ze dřeva	37	30	31	17	18	17
	Zpracovatelský průmysl j. n.	47	58	60	41	42	49

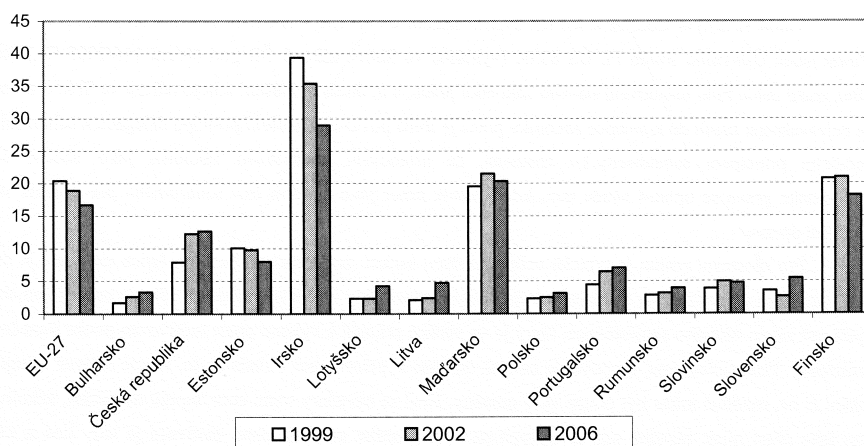
Poznámka: Ukazatele jsou definovány v pojetí skupin produktů (SKP). Zdroj: ČSÚ (k 30. 6. 2008), vlastní výpočty.

V období 1995–2006 vzrostly v České republice ukazatele relativního obchodu vůči produkci. Týká se to jak podílu vývozu na produkci, tak ukazatele pronikání dovozů. Podíl vývozu na tuzemské produkci ve zpracovatelském průmyslu vzrostl ze 41 na 61 %. Podobně vzrostl i ukazatel pronikání dovozů, a to ze 44 na 59 %. Zatímco podíl vývozu na produkci ukazuje význam zahraničního trhu pro určité odvětví, ukazatel pronikání dovozů vyjadřuje podíl dovozů na domácí poptávce a odráží konkurenceschopnost domácích firem vůči dováženým produktům (viz tabulka 3). Největší podíl vývozu na produkci byl v roce 2006 v technologicky náročných odvětvích, a to 89 % v odvětvích s vysokou a 77 % v odvětvích s vyšší technologickou intenzitou. V roce 1995 byl přitom tento podíl v obou skupinách pouze zhruba poloviční, což ukazuje výrazný nárůst významu zahraničního trhu pro technologicky náročná odvětví. Podíl dovozů na tuzemské poptávce u high-tech produktů se mezi roky 1995 a 2006 zvýšil ze 75 na 90 %, stejně tak se zvýšil u všech ostatních skupin odvětví. Při podrobnějším pohledu na jednotlivá odvětví s vyšší a vysokou technologickou náročností je největší podíl produkce určené na vývoz u kancelářské techniky a u strojů a vybavení j. n. (98 %).

Naopak u odvětví s nízkou a nižší technologickou náročností je podíl produkce určený na vývoz výrazně nižší než u technologicky vyspělých odvětví. Nejnižší byl tento podíl v potravinářském průmyslu (22 %), i zde je však patrný růst po vstupu ČR do EU. V mezinárodním srovnání byl podíl vývozu na produkci zpracovatelského průmyslu za Českou republiku v roce 2006 relativně vysoký, výrazně nad průměrem zemí EU. Nadprůměrný byl tento podíl prakticky ve všech skupinách odvětví, relativně nejvyšší hodnoty vůči průměru EU dosahoval u odvětví s vyšší technologickou náročností a zejména strojírenství.

Obrázek 4

Podíl high-tech produktů na vývozu vybraných zemí EU-27



Zdroj: EUROSTAT, databáze COMEXT (7. 8. 2008).

Z hlediska dopadu zahraničního obchodu na přidanou hodnotu je podstatný ukazatel dovozní náročnosti vývozu. Vysoká míra dovozní náročnosti vývozu znamená, že i silná exportní výkonnost určitého odvětví má jen malý vliv na zlepšování salda obchodní bilance i přidané hodnoty v tuzemské ekonomice. Ve skupině high-tech

produktů se to týká zejména výroby kancelářských strojů a komunikačních zařízení, kde se dovozní náročnost vývozu blíží 100 %. Stojí za tím vysoký podíl montážních činností s velmi nízkou mírou tuzemské přidané hodnoty (na rozdíl např. od farmaceutického průmyslu, kde je z tohoto pohledu situace výrazně příznivější). Naproti tomu ve skupině středně vysoce technologicky náročných odvětví, která tvoří jádro českého zpracovatelského průmyslu, je dovozní náročnost vývozu nižší než u high-tech produktů (v průměru dosahuje zhruba 70 %). Strojírenství a výroba dopravních prostředků tak mají relativně větší vliv na saldo obchodní bilance i růst HDP než např. elektrotechnický průmysl, přestože mají nižší míru exportní výkonnosti.

Podrobnější pohled na význam high-tech odvětví v zahraničním obchodě poskytuje produktový přístup. V něm jsou technologicky vyspělé produkty definovány pomocí tří až pětímístných kódů klasifikace SITC a lze tak vyloučit část méně technologicky náročných produktů vyráběných v high-tech odvětvích.⁴ Obrázek 4 ukazuje, že v mezinárodním srovnání byla v roce 2006 Česká republika z hlediska podílu high-tech produktů na vývozu (12,7 %) pod průměrem zemí EU-27. Mezi novými členskými zeměmi střední a východní Evropy však měla ČR po Maďarsku (20,3 %) druhý nejvyšší podíl high-tech produktů na vývozu. Tento podíl se zvýšil výrazně vůči roku 1999, avšak v posledních letech již pouze kolísá.

Podle hlediska faktorové náročnosti (viz tabulka 4) došlo v České republice mezi roky 1999 a 2007 k strukturální změně ve vývozu, kdy se výrazně zvýšil podíl komodit náročných na technologie a z nich zejména tzv. snadno napodobitelné (kancelářské stroje, telekomunikační zařízení) a naopak citelně poklesl podíl produktů náročných na pracovní sílu (např. textilní a oděvní výrobky). V roce 2007 se také mírně zvýšil podíl kapitálově náročných komodit (hlavní váhu mají silniční vozidla). Tento trend lze pozorovat ve všech dalších srovnávaných zemích EU-5 a vystihuje tak poměrně zřetelně pozici této skupiny zemí v globálním produkčním řetězci. Skupina středoevropských ekonomik má výraznou komparativní výhodu v kapitálově a technologicky náročné výrobě, naopak typicky pracovně náročné výrobní procesy jsou přesouvány do zemí s ještě nižšími mzdovými náklady. Nejvyšší podíl technologicky náročných produktů (téměř dvě třetiny) na vývozu vykazuje ze srovnávaných zemí Maďarsko, v ČR je tento podíl výrazně nižší (ve prospěch kapitálově náročných odvětví).

Struktura dovozu podle faktorové náročnosti produktů je zřetelně stabilnější a mezi zeměmi existují menší rozdíly, přesto byl mezi lety 1999 a 2007 ve všech zemích EU-5 patrný trend snižování podílu pracovně náročných produktů. Významný vliv na to má pokles cenové hladiny v této skupině výrobků z důvodu silné konkurence, reálná poptávka je víceméně stabilní. Nejsilnější skupinu tvoří technologicky náročné produkty obtížně napodobitelné, zejména stroje a zařízení pro průmyslovou výrobu, což souvisí s přílivem zahraničních investic a výraznou konjunkturou průmyslu v těchto zemích. Podíl technologicky náročných produktů na dovozu byl v roce 2007 v ČR 45 %, což je zhruba stejně jako v roce 1999, pouze se mění struktura ve prospěch snadno napodobitelných technologií. Oproti vývozu je v ČR také vyšší podíl produktů náročných na přírodní zdroje na dovozu, což souvisí zejména se závislostí ČR na dovozu energetických surovin.

4 Ani tento přístup však neumožňuje dobře odlišit různé fáze produkčního řetězce vztahované k daným produktům. Informace o podílu výroby v tzv. režimu aktivního zušlechťování, která umožňuje odlišit část technologicky nenáročných montážních aktivit, je v rámci obchodu uvnitř EU ze strany obchodujících subjektů dobrovolná a nemá dostatečnou vypovídací schopnost.

Tabulka 4

Srovnání struktury obchodu podle faktorové náročnosti (v %)

		ČR		Maďarsko		Polsko		Slovinsko		Slovensko	
		1999	2007	1999	2007	1999	2007	1999	2007	1999	2007
Vývozy	Suroviny	9,1	7,1	11,0	9,8	16,7	14,6	4,8	7,7	11,9	10,5
	Pracovní síla	30,4	21,9	19,8	11,6	37,3	26,5	35,7	24,7	26,2	18,4
	Kapitál	25,7	27,3	14,4	16,6	19,4	25,6	26,3	32,6	33,9	36,2
	Technologie A	6,5	16,5	25,6	27,4	6,7	9,2	8,4	9,9	7,8	16,9
	Technologie B	28,3	27,2	29,2	34,6	19,9	24,1	24,9	25,1	20,2	18,0
Dovozy	Suroviny	13,9	14,0	9,8	14,2	15,9	19,0	16,6	19,4	21,9	18,1
	Pracovní síla	23,0	19,1	22,2	14,8	23,7	18,7	23,9	19,0	20,6	17,1
	Kapitál	18,8	22,0	16,4	17,2	18,4	22,6	24,5	30,4	19,7	23,6
	Technologie A	14,4	19,0	19,3	20,7	16,8	15,4	12,4	10,4	13,3	17,6
	Technologie B	30,0	26,0	32,3	33,1	25,2	24,3	22,5	20,7	24,5	23,6

Poznámka: A = snadno napodobitelná, B = obtížně napodobitelná. Členěno na základě klasifikace SITC, blíže viz Koza (2006), s. 90. Zdroj: EUROSTAT, Databáze COMEXT (21. 7. 2008), vlastní výpočty.

5. Závěr

Česká republika v uplynulých letech velmi razantně zvýšila své zapojení do globálního produkčního řetězce, přičemž prudký nárůst dynamiky zahraničního obchodu je patrný počínaje rokem 2004. Tento vývoj je výsledkem zejména silného přílivu zahraničních investic v předchozích letech, které se dostaly do své proexportní fáze. Zároveň však svou roli hrál také vstup ČR do EU, což mělo jednak svůj psychologický aspekt (ČR získala jistou „nálepku“ vyspělé země), ale i reálné dopady. Ty spočívaly zejména v usnadnění zahraničně-obchodních operací odbouráním posledních celních a administrativních bariér, kdy ČR vytěžila maximum ze své geografické polohy a stala se dopravním uzlem a logistickým centrem celého regionu. Empirické studie ukázaly poměrně významný vliv liberalizace obchodu na ekonomický růst většiny nových členských zemí EU včetně ČR, kde ještě v roce 2004 bylo saldo obchodní bilance záporné, zatímco v roce 2007 se již blížilo 90 mld. Kč. To také významným způsobem přispělo k šestiprocentnímu růstu hrubého domácího produktu. Poměrně silná míra geografické i produktové specializace v sobě skrývá rizika, která se začínají odhalovat v období nastupujícího ochlazení globální ekonomiky, a to i přesto, že se tato závislost postupně mírně oslabuje. Z regionálního pohledu je klíčovým partnerem Německo, a to kvůli geografické blízkosti i vlastnickému propojení s českými podniky. Klíčovou komoditní skupinou, která kompenzuje dovozní závislost české ekonomiky na surovinách a má dominantní podíl na přebytku jejího zahraničního obchodu, je strojírenství včetně výroby dopravních prostředků.

Z hlediska dlouhodobé udržitelnosti konkurenční schopnosti české ekonomiky je důležitá technologická a znalostní náročnost její produkce, která se odráží také ve struktuře zahraničního obchodu. Konkurenční výhoda založená na nízkých nákladech se postupně vytrácí s tím, jak rostou mzdové náklady, zhodnocuje se domácí měna a na trh vstupují další konkurenti z řad nových členských zemí EU (Bulharsko, Rumunsko), blízkých východních zemích (Ukrajina) a v globálním měřítku i zemí

asijského regionu, zejména Číny. V tomto ohledu dochází ke zlepšování situace zejména v klíčových odvětvích strojírenství a výroby dopravních prostředků, kde se zvyšuje podíl tržeb investovaných do výzkumu a vývoje, avšak tento trend stále není zdaleka plošný. Pro zvyšování podílu přidané hodnoty z celého produkčního řetězce která je alokována v ČR, je důležitá schopnost klíčových exportérů vytvářet síť domácích subdodavatelů. To se daří dobře zejména v automobilovém průmyslu, opačným případem je elektrotechnický průmysl (zejména výroba kancelářských strojů), kde se dovozní náročnost vývozu blíží 100 % a na stamiliardové objemy vývozu připadá vytvořená přidaná hodnota v řádu jednotek miliard korun. Ta je tvořená z převážné části mzdovými náklady, které jsou nízké vzhledem k montážnímu charakteru výroby a relativně nízké kvalifikační náročnosti na pracovní sílu.

Proces globalizace má na českou ekonomiku nemalé dopady, které lze z větší části považovat za pozitivní. Vzhledem ke své geografické poloze, v poměru ke své kvalifikované a relativně levné pracovní síle, systému pobídek a členství v EU je ČR pro zahraniční investory atraktivní zemí, což zvyšuje příležitosti jak pro tuzemské dodavatele, tak i zaměstnance na trhu práce. Globalizaci lze přičíst výrazný ekonomický růst v předchozích několika letech, který se s určitým odstupem projevil také na poklesu nezaměstnanosti zřejmě až pod hranici její přirozené míry. Na druhé straně však rostoucí propojenost trhů znamená silný tlak na konkurenceschopnost některých tradičních odvětví, který může vést k výraznému poklesu jejich významu, u dílčích oborů pak i k jejich likvidaci (např. textilní, oděvní, kožedělný, sklářský průmysl). Jediným dlouhodobě udržitelným řešením je soustředit se na technologicky či znalostně a kvalifikačně náročné aktivity s vyšší přidanou hodnotou, ve kterých nemusejí firmy soupeřit pouze na základě nákladové výhody. V textilním průmyslu je konkurenceschopná např. oblast technických textilií, kde existuje poměrně silná spolupráce s aplikovaným výzkumem. V oděvním průmyslu si pozici drží firmy zaměřené na prodej módních a stylových kolekcí, kde jsou schopny dosahovat relativně vysokých ziskových marží.

Literatura

- ARNDT, S. W.; KIERZKOWSKI, H. (eds.) 2001. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- BERGOEING, R.; KEHOE, T. J.; STRAUSS-KAHN, V.; YI, K. 2004. Why is Manufacturing Trade Rising Even as Manufacturing Output is Falling? *American Economic Review*, 2004, vol. 94, no. 2, pp. 134–138.
- COASE, R. H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*, 1937, vol. 4, p. 386–405.
- EC. 2005. *EU Sectoral Competitiveness Indicators*. Luxembourg: European Communities, 2005.
- EC. 2007. *Trade and Catching Up in the EU*. Brussels: European Commission, 2007.
- EUROSTAT. 2004. *Statistics in Focus*, 2004, č.10.
- DUNNING, J. H. 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Workingham, Addison-Wesley Publishing 1993.
- EGGER, H.; EGGER, P. 2001. International Outsourcing and the Productivity of Lowskilled Labour in the EU. [WIFO Working Paper, no. 152, 2001]
- FAGERBERG, J. 2000. *Technological Progress, Structural Change and Productivity Growth: A Comparative Study*. Oslo, University of Oslo 2000.

- FRANKEL, J. A.; ROMER, D. 1999. Does Trade Cause Growth? *American Economic Review*, 1999, Vol. 89, No. 3.
- HÁJEK, M. 2008. Ekonomický růst v ČR a nových členských zemích Evropské unie v období 1995-2006. *Politická ekonomie*, 2008, Vol. 55, No. 4, pp. 435–448.
- HAVRYLYSHYN O.; KUNZEL, P. 1997. Intra-industry Trade of Arab Countries: an Indicator of Potential Competitiveness. [IMF Working Paper, no. 47] Washington: International Monetary Fund, 1997.
- HUMMELS, D. 1998. Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade. *FRBNY Policy Review*, June 1998, Vol. 4, pp. 79–98.
- JONES, R. W. 2000. *Globalization and the Theory of Input Trade*. Cambridge (MA): MIT Press, 2000.
- KADERÁBKOVÁ, A. 2006. Česká republika v globalizované a znalostně založené ekonomice. [Working Paper CES VŠEM, no. 11/2006] Praha, 2006.
- KOZA, P., SIVICKI, G. (ed.) 2006. *Poland. Competitiveness report 2006. The Role of Innovation*. Warsaw School of Economics, World Economy Research Institute, 2006.
- LEAMER, E. 1995. *The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice*. Princeton Studies in International Economics, Princeton, 1995.
- MATKOWSKI, Z., PRÓCHNIAK, M. 2007. Economic Convergence Between the CEE-8 and the European Union. *Eastern European Economics*, 2007, Vol. 45, pp. 59–76.
- OECD. 2005. *Measuring Globalization: Handbook on Economic Globalization Indicators*. Paris: OECD 2005.
- OECD. 2008. *Staying Competitive in the Global Economy. Compendium of Studies on Global Value Chains*. Paris: OECD, 2008.
- PORTER, M. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1990.
- SPĚVÁČEK, V. a kol. 2008. Česká ekonomika po vstupu do EU. *Politická ekonomie*, 2008, Vol. 56, No. 3, pp. 291–317.
- SRHOLEC, M. 2007. High Tech Exports from Developing Countries: A Symptom of Technology Spurts or Statistical Illusion? *Review of World Economics*, 2007, Vol. 143, pp. 227–255.
- UNCTAD. 2006. Global Value Chains for Building National Productive Capacities. [TD/B/COM.3/79] UNCTAD, 2006.
- VINTROVÁ, R.: Česká a slovenská ekonomika 15 let po rozdělení. *Politická ekonomie*, 2008, Vol. 56, No. 4, pp. 449–466.
- YI, K. 2003. Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade? *Journal of Political Economy*, 2003, Vol. 11, No. 1, pp. 52–102.
- ZAMRAZILOVÁ, E. 2007. Přímé zahraniční investice v české ekonomice: rizika duality a role trhu práce. *Politická ekonomie*, 2007, Vol. 55, No. 5, pp. 579–602.

COMPETITIVENESS OF THE TRADE OF THE CZECH REPUBLIC IN THE PROCESS OF GLOBALISATION

Marek Rojíček, Centre for Economic Studies of the College of Economics and Management,
Národní 2600/9a, CZ – 158 00 Praha 5 (marek.rojicek@vsem.cz).

Abstract

Economic globalisation can be defined as growing interdependence of financial and goods and services markets in the international scale. The important part of globalisation form supranational corporations, which are reaction on the rising competitiveness and need for strategic alliances. The more open is the economy, the more important are the effects of globalisation on the goods and capital flows. This is the case of the Czech Republic, which is vitally dependent on the successful export performance. The export performance is relatively specialized concerning its product and territorial structure. In the period after EU accession the intensity of international cooperation grew rapidly in all the Central European countries, which is mostly the result of the huge FDI inflow at the beginning of the decade. Generally the process of globalisation has its positive and negative effects. For the Czech Republic the positive aspects of globalisation prevail due to its geographical location, qualified and cheap labour force and EU membership.

Keywords

globalisation, competitiveness, fragmentation of value chain, transaction costs, structure of trade, high-tech products.

JEL Classification

F11, F14, F43