

Vybrané aspekty vývoje konkurenceschopnosti České republiky

Božena Plchová*

1. Úvodem

Mezinárodní konkurenceschopnosti bylo zejména v posledním desetiletí věnováno mnoho výzkumných prací a statistického úsilí, přesto je tato kategorie stále shledávána jako obtížně měřitelná, jako mnohoznačná. Obsahuje jak faktory kvantitativní (měřitelné) tak faktory kvalitativní (obtížně měřitelné). Může být zkoumána na různých úrovních: firemní, odvětvové, celé ekonomiky či celého integrovaného bloku. Neexistuje všeobecně přijatá definice a i přístupy k jejímu zkoumání se liší, nejsou-li přímo protikladné.

Projekt direktoriátu OECD¹ pro vědu, techniku a průmysl, nazvaný „Rámcové podmínky pro průmyslovou konkurenceschopnost“ pojednává a rozlišuje čtyři přístupy:

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

Sekretariát OECD v dříve zmíněném projektu navrhl následující pracovní definici konkurenceschopnosti:

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

* Prof. Ing. Božena Plchová, CSc., profesorka Katedry mezinárodního obchodu Fakulty mezinárodních vztahů na VŠE.

1 Durand, M., Simon, J., Webb, C., OECDs Indicators of International Trade and Competitiveness, OECD Working Papers No 120, Paris 1992.

Existují další definice konkurenceschopnosti. Například často akceptovaná definice formulovaná v roce 1985 prezidentskou komisí (USA) pro průmyslovou konkurenceschopnost zní:

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

Českými autory je mezinárodní konkurenceschopnost definována následujícím způsobem:

„Mezinárodní konkurenceschopnost ekonomiky je pojem, který vyjadřuje syntetickým způsobem schopnost země proniknout se svým obchodovatelným zbožím a službami na zahraniční a světové trhy a z takové mezinárodní směny získávat (realizovat) komparativní výhody. Nejde tedy o úzce vymezený jev, který by bylo možno měřit nějakým konkrétním jednotlivým ukazatelem nebo skupinou ukazatelů, ale spíše o komplexní skutečnost, jejíž některé složky lze vhodně kvantifikovat, jiné však nikoliv – a to proto, že jsou kvalitativní a bezprostředně neměřitelné povahy.“²

Tuto definici lze doplnit následující charakteristikou:

„Mezinárodní konkurenceschopnost je schopnost země vytvářet srovnatelně více bohatství než ostatní země. Tato schopnost není jen výsledkem produktivity a ekonomické efektivnosti, nýbrž širokého spektra politických, sociálních, kulturních a vzdělanostních faktorů.“³

V posledních letech lze systematické sledování a komplexní hodnocení konkurenceschopnosti jednotlivých ekonomik chápat jako projev globalizace či jako významné hledisko sledované subjekty globalizace. Existují různá mezinárodní hodnocení zajišťovaná mezinárodními institucemi. Jako již dlouhodobě systematicky zaměřené světové instituce lze jmenovat zejména dvě instituce se sídlem ve Švýcarsku:

- Mezinárodní ústav pro rozvoj managementu (IMD) se sídlem v Lausanne – vydává každoročně *World Competitiveness Report*
- Světové ekonomické fórum (WEF) se sídlem v Ženevě, spolupracující s Centrem pro mezinárodní rozvoj při Harvardské univerzitě – vydává každoročně *Global Competitiveness Report*.

Zvyšování mezinárodní konkurenceschopnosti je velmi aktuálním a náročným úkolem transformujících se ekonomik Střední a Východní Evropy. Zejména nové členské země EU (tedy i ČR) zaměřovaly na tento úkol značnou pozornost vzhledem k požadavku splnění Kodaňských kritérií, v jejichž ekonomické části je formulován požadavek „schopnosti obstát v náročné konkurenci na trhu EU“.

Tak jako samotná kategorie mezinárodní konkurenceschopnosti je kategorií komplexní, multidimenzionální, tak i soubor indikátorů k měření či aspektů jejího hodnocení je velmi široký a velmi diferencovaný.

2 Čapek, A., Hájek, M., Mertlík, P., *Konkurenceschopnost české ekonomiky*, str. 5, VŠE, 2002.

3 Globální ročenka konkurenceschopnosti, převzato z: Klvačová, E., *Konkurenceschopnost národních ekonomik...* VŠE 2002.

Pokud jde o nejčastěji používané indikátory měřitelné povahy, lze je při velmi agregovaném přístupu rozdělit na dvě skupiny:

- indikátory na bázi zdrojů, inputů (více či méně měřitelných),
- indikátory na bázi výstupů, výsledků, outputů (měřitelné zejména pomocí indikátorů zahraničněobchodních výsledků).

Pokud jde o kvalitativní (obtížně měřitelné) aspekty mezinárodní konkurenceschopnosti, jsou často označovány za složky institucionálního charakteru (prvky tzv. necenové konkurence). Mezi složky institucionálního charakteru patří např. přístup výrobců dané země do zahraničních distribučních sítí a kanálů, státní politika podpory konkurenceschopnosti, vybudovaná síť institucí v dané zemi, které vytvářejí stabilní prostředí, podporující dlouhodobou prosperitu podnikání. V aktuální ekonomické literatuře existuje řada studií, které se věnují analytickým možnostem podchycení institucionálních složek mezinárodní konkurenceschopnosti. K nejvíce akceptovaným přístupům patří koncept M. Portera⁴, vyjádřený symbolicky „diamantem konkurenceschopnosti“. Tento přístup umožňuje škálovat jednotlivé země jak na základě kvantitativních indikátorů, tak při uvážení bezprostředně neměřitelných prvků konkurenceschopnosti.

2. Analýza vybraných kvantitativních indikátorů konkurenceschopnosti české ekonomiky

Reálný efektivní směnný kurz (REER)

Indikátor reálného efektivního směnného kurzu patří k základním systematicky sledovaným indikátorům vývoje mezinárodní konkurenceschopnosti. REER měří konkurenceschopnost vývozu na základě vývoje vnější kupní síly domácí měny. Na rozdíl od indikátorů zaměřených na cenové výsledky v zahraničním obchodě příslušné vyvážející země (jako např. ukazatele reálných směnných relací, kilogramových cen, transformačního efektu), REER zachycuje vliv prostředí (inflačního vývoje a vývoje směnných kurzů), jež působí a vytváří podmínky pro exportéry dané země. Předností ukazatele REER je tedy jeho „ex ante“⁵ charakter; bere v úvahu faktory, které změně mezinárodní obchodní pozice země předcházejí. Jde tedy o rozdílnou vypovídací schopnost oproti těm ukazatelům konkurenceschopnosti, které „měří“ schopnost země na základě již projevených výsledků v zahraničním obchodě, tedy „ex post“ – viz např. vývoj exportního podílu země na světovém exportu, ukazatel síly specializace v určitém odvětví apod. Proto lze REER využít ke kvalifikované předpovědi zvyšování či snižování konkurenceschopnosti exportérů dané země. Aspekt odhadu vývojového trendu zvyšuje využitelnost a atraktivnost ukazatele REER pro hospodářskou politiku.⁶

4 Porter, M. E.: The Competitive Advantage of Nations. N.Y., Free Press, 1990.

5 Čapek, A., Hájek, M., Mertlík, P.: Konkurenceschopnost české ekonomiky. VŠE, 1999.

6 Předností REER je dále to, že existují-li dostupná data, lze provádět metodologicky jednotná mezinárodní srovnání. Reálné směnné kurzy hlavních světových měn jsou pravidelně uveřejňovány jak v mezinárodních finančních statistikách, tak i v denním tisku. Např. publikace Mezinárodního měnového fondu „International Financial Statistics“ – IFS uveřejňuje REER 17 hlavních světových měn, časopis Wall Street Journal uvádí REER 9 hlavních měn.

Koncept reálného efektivního směnného kurzu vychází z porovnání domácích a zahraničních cen vyjádřených v jedné měně, resp. z jejich vývoje.⁷

Jednoduchý vztah jako základ výpočtu je vyjádřen jako:

$$\text{REER} = \frac{E \cdot P_z}{P_d}$$

kde **REER** = reálný efektivní směnný kurz

E = nominální směnný kurz

P_z = zahraniční cenová hladina

P_d = domácí cenová hladina

Při výpočtu reálných efektivních směnných kurzů vzniká několik koncepčních problémů:

- výběr měn,
- přiřazení vah vybraným měnám,
- použitý cenový index pro popis cenového vývoje (možnosti: spotřebitelské ceny, ceny výrobců, jednotkové pracovní náklady, exportní ceny).

Hodnota REER je funkcí tří veličin – indexu nominálního směnného kurzu a indexů vývoje cenových hladin. Vzhledem ke složitosti nejsou součástí výpočtu směnné kurzy měn všech partnerských zemí v mezinárodním obchodě, tak jako cenové indexy nevyjadřující změny cen všech obchodovaných produktů.

Hodnoty REER dále uvedené byly získány ze zdrojů OECD.⁸ Reálný efektivní směnný kurz je propočítáván pro 28 zemí a 30 exportních trhů (na základě dostupnosti údajů o hodnotách nominálního směnného kurzu, cenových a nákladových indexů).

Relativní váha každé měny v koši měn je kalkulována metodou dvojího vážení (double-weighting principle). Poměrně složitý výpočet vzniká naplněním a násobením matic řádů (počet exportních zemí x počet importních trhů) pro každou měnu (zjednodušeně). Nezávisle proměnnými matic jsou 1) relativní účast všech zemí vývozu (competitors) na každém z importních trhů 2) relativní význam každého trhu (včetně domácího) pro každého jednoho z competitors.

Poznámka

Ve světových statistikách sledovaný ukazatel REER má formu časového indexu, naznačuje tento ukazatel pouze to, zda se vůči výchozímu období cenová konkurenceschopnost zlepšila či zhoršila a nemá tedy vypovídat schopnost absolutní, tzn. nevyjadřuje přímo poměr domácích a zahraničních cen, resp. Poměr nominálních kurzů. Výsledek indexového výpočtu REER přitom do značné míry závisí na volbě výchozího období. U měn, které v časovém vývoji vykazují odchýlení kurzu směrem nahoru i dolů, může volba různých výchozích období vést k diametrálně odlišným záměrům o vývoji cenové konkurenceschopnosti. Tento závěr platí do určité míry

⁷ Koncept reálného efektivního kurzu byl vyvinut po kolapsu Breton-woodského systému s dopadem na uplatnění pohyblivosti směnných kurzů ve vztahu k USD.

⁸ OECD – Department of Economics and Statistics – Working paper – No. 29: Metod of calculating effective exchange rates and indicators of competitiveness – February 1986.

i o vývoji reálného efektivního směnného kurzu české koruny v kratším období.

Následující tabulka zachycuje vývoj REER v období 1993–2003 pro vybraný soubor zemí. 15 zemí EU + Norsko + 4 nově přistoupení země (ČR, SR, Maďarsko, Polsko):

Tabulka 1

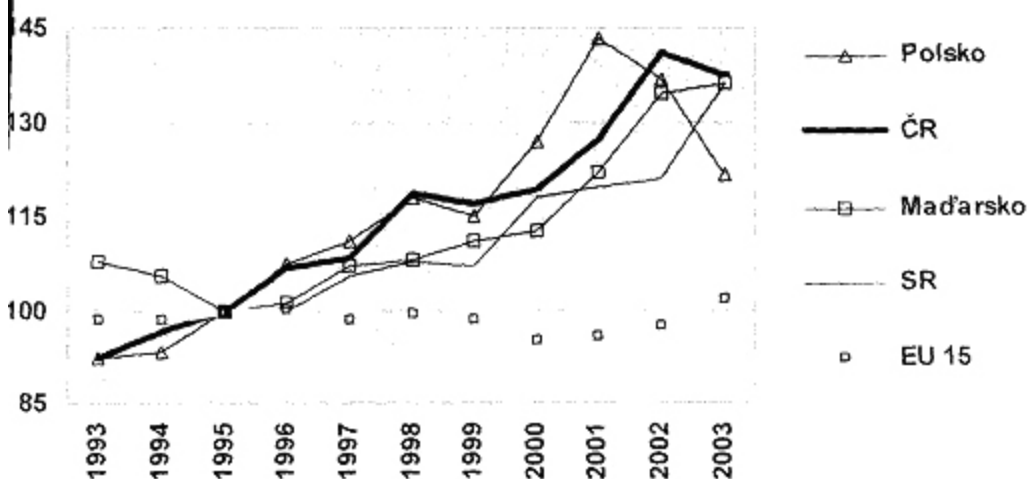
Reálný efektivní směnný kurz (1995 = 100)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Velká Británie	103,4	103,8	100	101,7	119,1	128	127,8	131,5	128,8	129,6	126
Polsko	92,3	93,4	100	107,4	111,1	117,9	114,9	126,9	143,4	136,9	121,5
ČR	92,1	96,7	100	106,6	108,4	118,7	117	119,3	127,2	141,1	137,4
Maďarsko	107,9	105,3	100	101,1	107,2	108	111,2	112,7	121,9	134,3	136,2
SR	98,9	97,8	100	99,8	105,4	107,6	107,1	118,1	119,5	120,9	136,1
Itálie	110,9	107,8	100	110,7	111,2	112,7	111,6	107,2	108,4	110,6	116,3
Norsko	100,3	97,7	100	98,8	100	97,4	97,8	96,5	100,2	107,9	106
Řecko	96,2	96,9	100	102,8	103,4	102,1	102,8	96,1	97	99,5	104,9
Portugalsko	98,1	96,6	100	99,6	98,6	99,4	99,5	97,3	99,8	102	105,7
Španělsko	103,2	98,6	100	101,6	97,1	98	97,8	95,8	97,8	100,1	104,6
Irsko	99,4	99,1	100	101,6	100,4	97,3	94,2	89,9	93,5	98,5	109,3
Švédsko	102,3	100,9	100	107,7	102,3	99,3	97,4	95,8	87,8	89,9	94,9
Dánsko	96,9	96,6	100	98,5	95,9	98	98,1	94,5	95,9	97,4	101,7
Lucembursko	96,4	97,6	100	97,7	94,7	95	94,3	92,5	92,9	94,1	97,4
Nizozemsko	96,3	96,4	100	97,3	92,1	94,6	94	89	91,5	94,7	100,7
Francie	98,2	98	100	99,4	95,4	96	94	89,6	89,4	90,5	94,6
Rakousko	97,1	97,3	100	97,4	94,1	94,3	93,4	90,9	91	91,2	93,5
Belgie	95,3	96,8	100	97,6	92,8	93,5	92,1	88,4	89,1	90,1	93,9
Finsko	89,8	93,2	100	94,2	90,6	91,7	91,6	87,6	88,8	89,5	92,6

Pramen: Statistiky OECD – Main economic indicators.

Graf 1

Reálný efektivní směnný kurz (1995 = 100)



Pramen: Statistiky OECD – Main economic indicators.

Z přehledu v tab.1 je zřejmé, že se konkurenceschopnost ČR od r. 1995 do r. 2002 postupně snižovala – rostl reálný efektivní směnný kurz, což lze přičítat relativně vysoké inflaci a poměrně

stabilnímu vývoji nominálního efektivního směnného kurze (s výjimkou měnových turbulencí v roce 1997). Lze tedy konstatovat, že růst REER, a tedy jeho dopad na konkurenceschopnost (na její snížení) působil určitým tlakem na zvyšování produktivity a na prospěch orientace spíše na kvalitnější, než na levné výrobky. Šlo však o tlak nikoli šokový, ale postupný a dlouhodobý, takže i jeho výsledky jsou patrné až z dlouhodobějších a pozvolných změn struktury exportu. Navíc, vzhledem ke skutečnosti, že průměr ERDI ve vztahu k deseti největším exportním partnerům ČR činil na začátku sledovaného období v roce 1993 více než 2,5 lze tvrdit, že rostoucí reálný efektivní směnný kurz sice ovlivnil, nikoli však podstatnou měrou připravil české exportéry o odbytové možnosti v zahraničí.

V roce 2003 dochází k poklesu REER přibližně o 3 % a tedy k růstu konkurenceschopnosti (krátkodobé výkyvy nominálního kurzu koruny směrem k zeslabování při podstatném snížení inflačního diferenciálu). Podobný vývojový trend REER lze zjistit i u Polska, u Slovenska a Maďarska pak s tím rozdílem, že v r. 2003 nedošlo k přerušení trendu růstu konkurenceschopnosti. U více než poloviny původních členů EU došlo k poklesu či stagnaci konkurenceschopnosti; u tří zemí EU došlo v posledních letech k růstu indexu REER, tedy k poklesu konkurenceschopnosti (Řecko, Portugalsko, Španělsko).

U dvou zemí se oproti r. 1995 index REER zvyšoval přibližně v celém sledovaném období, konkurenceschopnost tedy klesala (Itálie, Velká Británie).

Graf 1 zobrazuje vývojové trendy REER u průměru EU-15 a dále u ČR, Polska, Maďarska, Slovenska. Z této komparace je patrný značný rozdíl ve vývoji REER. Křivka EU-15 je poměrně vyrovnaná; k určitým malým odchylkám dochází až po r. 1999 (zřejmě vliv začátku Eurozóny), zpočátku mírný pokles, v posledních dvou letech mírný vzestup křivky. U čtyř sledovaných zemí Střední Evropy je v období 1993–2000 patrný vzestup křivek, a tedy růst REER (tzn. pokles konkurenceschopnosti). Od r. 2000 dochází u Polska, od r. 2003 pak i u ČR k poklesu REER, a tedy k růstu konkurenceschopnosti. U Slovenska a Maďarska nedochází k obrácení křivky, REER rostl i po r. 2000, a tedy docházelo k poklesu konkurenceschopnosti.

Kilogramové vývozní a dovozní ceny

Ukazatel kilogramových cen vývozních či dovozních je dalším z indikátorů mezinárodní konkurenceschopnosti, a to indikátorem, který vyjadřuje aspekt hodnoty přidané, ať už ve hmotné jednotce vývozu dané země či ve hmotné jednotce jejího dovozu.

Následující tabulka ilustruje nízkou konkurenceschopnost československých exportních kg cen na trhu EU v roce 1989: strojírenství dosahovalo pouze 44,3 % průměrné úrovně dovozů do EU; textil, oděvy a potravinářský průmysl výsledek o něco lepší – 64 % průměrné vývozní kg ceny celkových dovozů těchto odvětví do EU. Čísla za rok 1996 ukazují výrazně stoupající trend, tržní systém i v ČR v již „posttransformačním“ období vede výrobce k větší efektivnosti z hlediska stupně finality výrobku. Nicméně i přes zlepšující se výsledky v exportních kg cenách byla a je ve sledovaném souboru zemí ČR na předposledním či posledním místě.

Tabulka 2

Kilogramové ceny vývozu do EU (% úrovně EU, EU 12 = 100 %)

	Strojírenství		Textilní, oděvní a potravinářský průmysl	
	1989	1996	1989	1996
Německo	111,3	125,7	133,9	143,2
Irsko	159,0	125,5	108,3	105,1
Španělsko	88,8	109,6	120,3	129,4
Portugalsko	98,5	108,3	99,0	122,1
Řecko	77,4	60,3	108,7	126,5
ČR (ČSFR)	44,3 ¹⁾	66,4	64,1 ¹⁾	93,0
Maďarsko	51,9	92,2	75,6	111,7
Polsko	41,6	70,7	61,3	94,8
Slovinsko	56,7 ²⁾	79,5	95,1 ²⁾	127,6

Poznámky: 1)ČSFR, 2)Jugoslávie.

Pramen: WIIW Vídeň (Burgstaller, Havlík 2000).

Ukazatele kg cen exportu, importu za celkový vývoz, dovoz nebo za agregované skupiny: strojírenství; či textil + oděvy + potraviny (viz tab. 2) jsou ukazateli komplexními. Jdeme-li do podrobnějšího pohledu na výrobky či skupiny výrobků uvnitř odvětví, zjistíme podstatné rozdíly v dosahovaných kg cenách. Následující tab. 3, 4, 5 poskytují přehled o aktuálně (v letech 1999, 2001 a 2003) dosahovaných kg cenách exportu a importu za vybrané skupiny výrobků, přitom jsou výsledky české porovnávány s výsledky v exportu, importu SRN. Do souboru výrobků jsou zařazeny skupiny, které mají výraznější váhu v českém zahraničním obchodě.

Tabulka 3

Vývoj kg exportních cen ČR a SRN při vývozu do EU

EUR na 1kg		1999		2001		2003		2003 ČR/ SRN %
SITC		ČR	SRN	ČR	SRN	ČR	SRN	
541	léčiva, výrobky farmac.průmyslu	9,69	50,53	9,84	58,99	9,60	57,94	16,6
598	chemické výr.	0,18	1,67	0,29	1,90	0,20	1,86	10,7
625	pneumatiky pryž. a duše	2,49	3,59	2,55	3,56	2,77	3,34	82,9
635	výrobky ze dřeva (okna, dveře, obaly aj.)	0,43	1,24	0,46	1,01	0,51	0,92	55,4
664	sklo	0,60	1,07	0,90	1,32	1,24	1,22	101,6
665	skleněné zboží	1,26	1,06	1,28	0,96	1,20	0,95	126,3
713	motory pístové	7,77	10,09	8,67	10,39	12,83	10,13	126,7
714	stroje, motory neelektrické	25,23	164,22	10,75	175,00	15,61	277,64	5,62
731	stroje kovoobráběcí třísk.	7,30	22,18	9,16	22,04	10,76	21,84	49,3
752	zařízení k automat. zpracování dat	42,13	56,25	42,12	59,37	35,55	56,24	63,2
764	zařízení telekomunikační	11,72	110,09	44,60	127,15	91,50	112,89	81,1
781	automobily osobní	7,55	12,11	8,17	13,13	8,33	13,38	62,3
791	železniční vozidla a zař.	1,64	7,14	1,81	8,86	2,91	10,50	27,7
851	obuv	10,02	21,31	11,57	23,76	12,40	25,94	47,8
871	optické přístroje a zařízení	57,63	178,88	104,66	194,44	101,65	181,56	56,0
884	optické výrobky jiné	58,86	278,87	84,23	306,53	76,68	279,80	27,4
891	zbraně a munice	8,18	30,75	8,51	37,83	9,34	42,06	22,2

Pramen: Propočty na bázi údajů ČSÚ.

Ze sledovaných výrobních skupin dle třímístné nomenklatury Standard International Trade Classification (SITC) je v českém vývozu do EU v r. 2003 docilováno nejvyšších kg cen u skupiny optické přístroje a zařízení: kg cena 101,65 EUR/1 kg, následují skupiny: telekomunikační zařízení – 91,50 EUR/kg, ostatní optické výrobky – 76,68 EUR/kg. Nejnižší kg exportní ceny jsou u následujících skupin:

- výrobky ze dřeva – 0,51 EUR/kg
- chemické výrobky – 0,20 EUR/kg
- skleněné zboží – 1,20 EUR/kg

Pohled na výsledky kg cen importu ČR z EU v r. 2003 podává tab. 5. Nejvyšší kg ceny při dovozu jsou u následujících skupin:

- optické přístroje – 140,63 EUR/ kg
- léčiva, farmaceut. výrobky – 64,06 EUR/kg
- zařízení k automatickému zpracování dat – 56,57 EUR/kg

Tabulka 4

Vývoj kg importních cen ČR a SRN z EU v EUR na 1 kg

SITC	Název výrobní skupiny	1999		2001		2003		2003 ČR/ SRN v %
		ČR	SRN	ČR	SRN	ČR	SRN	
541	léčiva, výrobky farmaceut. průmyslu	55,82	47,67	55,04	68,81	64,06	78,08	82,0
598	chemické výrob.	0,91	1,42	1,14	1,72	0,99	1,71	57,9
625	pneumatiky pryž. a duše	2,86	3,03	2,59	3,07	2,99	2,80	106,7
635	výrobky ze dřeva (okna, dveře, obaly aj.)	1,25	0,88	1,01	0,83	0,92	0,71	129,6
664	sklo	0,60	1,05	0,71	1,44	0,79	1,14	69,3
665	skleněné zboží	1,33	1,27	1,53	1,57	1,31	1,38	94,9
713	motory pístové	9,91	9,82	10,24	11,06	10,36	11,57	89,5
714	stroje, motory neelektrické	63,77	313,88	17,87	228,75	23,94	241,37	9,9
731	stroje kovoobráběcí třískové	12,71	15,14	15,70	17,14	13,40	15,24	87,9
752	zařízení k automat. zpracování dat	47,86	47,49	53,06	53,75	56,57	48,54	116,5
764	zařízení telekomunikační	68,08	55,02	64,07	78,59	54,65	68,11	80,2
781	automobily osobní	4,16	9,63	6,10	10,60	6,39	11,11	57,5
791	železniční vozidla a zař.	1,49	2,90	1,92	3,41	3,82	3,68	103,8
851	Obuv	10,32	14,94	12,08	16,97	13,76	14,65	93,9
871	optické přístroje a zařízení	64,47	92,51	147,06	145,32	140,63	112,92	124,5
884	optické výrobky jiné	39,93	149,06	59,72	179,73	51,64	140,25	36,8
891	zbraně a munice	17,54	18,37	22,99	19,43	46,72	15,75	296,6

Pramen: viz tabulka 3.

Ze 17 sledovaných skupin výrobků je česká kg cena exportu u 12 skupin nižší, než kg cena importu; jen u 5 skupin je exportní kg cena vyšší, jsou to následující:

$$\frac{\text{kg cena exportu}}{\text{kg cena importu}} * 100$$

	kg cena importu v %
- telekomunikační zařízení	167,4
- sklo	157
-optické výrobky	148,5
- automobily	130,3
- motory pístové	123,8

V komparaci s výsledky exportních kg cen dosahovaných v německém exportu (viz tab. 4) vycházejí nejlépe následující skupiny, kde česká exportní kg cena je vyšší, než kg cena německého exportu:

	$\frac{\text{kg cena čs. exportu}}{\text{kg cena něm. exportu}} * 100$
Pístové motory	126,7 %
Skleněné zboží	126,3 %
Sklo	126,3 %
Pneumatiky	82,9 %
Telekomunikační zařízení	81,1 %

Výše uvedené srovnání ukazuje, že pouze u tří skupin čs. exportu je kg cena vyšší než německá, u zbývajících sledovaných 14 skupin je česká kg exportní cena nižší, nejhorší výsledky jsou u strojírenských výrobků neelektrických, kde čs. kg cena představuje pouze 5,6 % (!) ceny německé, dále pak u chemických výrobků (10,7 % ceny německé) a u léčiv a farmaceutických výrobků (16,6 % ceny německé).

Tabulka 5

Komparace kg exportních cen ke kg importním cenám v obchodě ČR s EU

SITC	Název výrobku	r.2003 EUR/kg		kg ex/kg im v %	Pořadí *
		kg exportu	kg importu		
541	léčiva, výrobky farmac.průmyslu	9,60	6406	14,9	17.
598	chemické výrobky	0,20	0,99	20,2	15.
625	pneumatiky pryž. a duše	2,77	2,99	92,6	6.
635	výrobky ze dřeva (okna, dveře, obaly aj.)	0,51	0,92	55,4	14.
664	sklo	1,24	0,79	156,9	2.
665	skleněné zboží	1,20	1,31	91,6	7.
713	motory pístové	12,83	10,36	123,8	5.
731	stroje kovoobráběcí třískové	10,76	13,40	80,3	9.
714	stroje, motory neelektrické	15,61	23,94	65,2	12.
752	zařízení k automat.zpracování dat	35,55	56,57	62,8	13.
764	zařízení telekomunikační	91,50	54,65	167,4	1.
781	automobily osobní	8,33	6,39	130,3	4.
791	železniční vozidla a zařízení	2,91	3,82	76,2	10.
851	obuv	12,40	13,76	90,1	8.
871	optické přístroje a zařízení	101,65	140,63	72,3	11.
884	optické výrobky jiné	76,68	51,64	148,5	3.
891	zbraně a munice	9,34	46,72	19,9	16.

Pramen: Sestaveno na bázi údajů ČSÚ.

* pořadí sestupně od nejlepších výsledků k nejhorším (1.–17.)

Vývoj ukazatele reálných směnných relací v českém zahraničním obchodě

Nejčastěji používaným ukazatelem směnných relací v mezinárodních statistikách je indikátor označovaný jako „Terms of Trade“ (TT), což je indikátor, poměřující časový vývoj exportních cen s časovým vývojem importních cen:

$$TT = \frac{P_{ex}}{P_{im}}$$

kde TT je ukazatel směnných relací
 P_{ex} cenový index exportu
 P_{im} cenový index importu

Poznámka

Čím je výsledný index TT vyšší než 1 (nebo 100, jestliže použijeme vyjádření v procentech), tím vyšší je zvyhodnění dané země, které vyplývá z cenového vývoje v zahraničním obchodě a naopak. Nižší hodnota ukazatele než 1 (resp. 100) znamená pak znevýhodnění dané země.

Zpravidla je světově sledován vývoj směnných relací v obchodu zbožím, takže je někdy tento indikátor TT označován jako komoditní reálné směnné relace (někdy pod anglickým názvem Net Barter Terms of Trade). Ekonomický obsah TT spočívá ve vyjádření změny kupní síly vývozu vyvolané vývojem cen v zahraničním obchodě dané země.

Následující přehled vývoje reálných směnných relací (TT) dosahovaných v zahraničním obchodě ČR a vybraných, relativně malých evropských zemí čerpá podkladové údaje ze statistik OECD a dále statistik ČSÚ. Na základě sledovaných cenových indexů vývozu a cenových indexů dovozu jsou propočteny indexy reálných směnných relací.⁹

Tabulka 6

Vývoj reálných směnných relací (TT) vybraných* členských zemí EU v období 1993–2003

1993 = 100

Údaje o TT dle zemí ve sledovaných letech

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ČR	100	105,7	107,3	106,8	107,1	113,5	110,4	104,8	107,0	109,0	109,3
Maďarsko	100	102,3	102,3	100,7	101,9	103,6	101,5	98,8	98,6	98,9	98,4
Belgie	100	99,2	97,4	97,4	96,7	98,2	96,6	95,6	94,1	94,3	94,6
Dánsko	100	99,4	97,2	96,3	95,0	93,4	93,4	92,4	94,0	93,8	94,9
Finsko	100	104,4	112,9	111,4	108,9	112,7	106,7	104,0	100,8	98,2	99,0
Irsko	100	100,7	98,3	98,7	99,5	99,9	97,2	93,9	96,7	100,8	99,7

9 Štěpánek, M.: Konkurenceschopnost českého vývozu. VŠE, 2004.

Švédsko	100	99,8	104,3	103,8	103,2	104,2	100,8	98,3	96,04	91,7	91,0
---------	-----	------	-------	-------	-------	-------	-------	------	-------	------	------

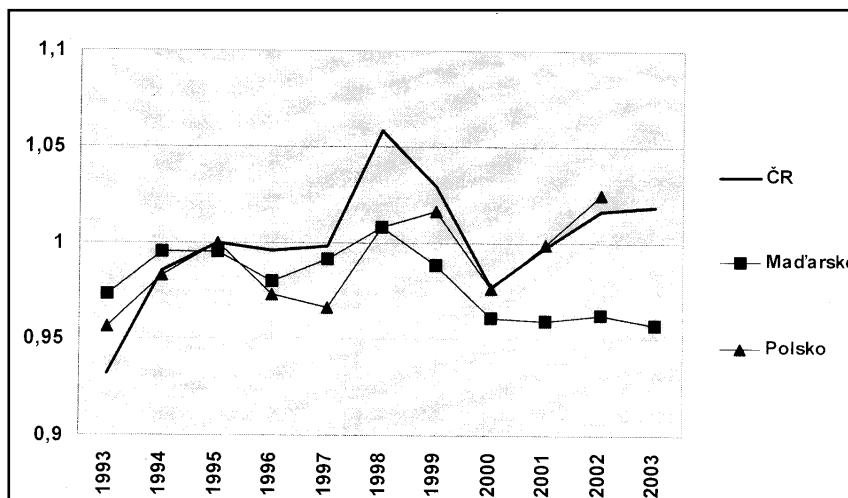
*Vybrané, relativně malé čl. země EU, za něž byly k dispozici údaje pro celou časovou řadu

Pramen: výpočty na bázi údajů OECD – Monthly Foreign Trade Statistics.

Směnné relace českého zahraničního obchodu se v období 1993–2003 zvýšily o 9,3 %. K významnému meziročnímu růstu patřil rok 1994 (5,7 % meziročně) a zejména rok 1998 (6 % meziročně). V následujícím období přišel propad (v roce 2000 byly TT o 5,8 % nižší než v roce 1998. Rok 1999 znamenal relativní pokles cen českých exportů, zatímco dovozní ceny nadále rostly. V roce 2000 se vývozní ceny navrátily k mírnému růstu, který ovšem nemohl kompenzovat téměř dvanáctiprocentní růst dovozních cen. Od roku 2001 se směnné relace opět každoročně zvyšovaly.

Graf 2

Terms of Trade (1995 = 100)¹⁰



Předchozí graf zachycuje dlouhodobý vývojový trend TT ČR, Maďarska, Polska v uplynulém desetiletí. Z grafu je patrný dlouhodobý růstový trend u ČR a Polska, Maďarska do r. 1998 dosahovalo obdobný trend, v posledních třech letech sledovaného období dochází k mírně klesajícímu vývoji TT. Při pohledu na graf 9 lze dále konstatovat, že během sledovaného desetiletí došlo ke dvěma sestupným fázím v roce 1996 a v letech 1999 a 2000.

K analýze směnných relací, docilovaných v letech 1994–2003 v českém zahraničním obchodě jednotlivými výrobky (resp. skupinami výrobků dle SITC) poslouží tabulka 7. U většiny skupin je vývoj TT v českém zahr. obchodě při bázi roku 1994 v podstatě příznivý, mírně rostoucí (největší růst stroje, dopr. prostředky TT v r. 2003 120,7 %), výjimkou je vývoj TT u paliv, dochází ke skokovým změnám spíše směrem k poklesu, v r. 2003 dosahovaly TT 71,8 % úrovně roku

¹⁰ Pramen OECD – Monthly Foreign Trade Statistics – propočty viz Tab. 6

1994 (vysvětlením jsou nepochybně skokové změny světové ceny ropy).

Tabulka 7

Vývoj reálných směnných relací (TT) vybraných komoditních skupin v zahraničním obchodě ČR v období 1994–2003

1994 = 100

Údaje o TT dle komoditních skupin za sledované roky

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Celkem	100	101,4	101,1	101,3	108,6	105,5	100,1	102,2	104,2	105,4
Potraviny	100	104,8	107,6	102,5	103,2	105,1	111,7	115,5	106,5	106,3
Nápoje	100	100,2	97,2	92,1	88,0	84,8	88,3	86,7	96,1	102,4
Suroviny	100	104,2	91,7	90,0	95,8	98,9	102,5	101,3	108,2	108,5
Paliva nerostná	100	97,0	90,0	86,5	108,9	88,7	61,2	65,5	72,0	71,8
Chemické výrobky	100	109,8	103,9	104,3	105,5	106,3	115,9	115,6	112,0	113,1
Průmysl. polotovary	100	98,4	99,0	98,4	101,1	98,0	99,3	103,3	105,9	105,7
Stroje dopr. prost. a zařízení	100	98,9	102,8	107,9	115,4	115,6	115,5	116,4	117,9	120,7
Ostatní prům. výrobky	100	99,4	104,2	102,7	106,6	106,2	106,1	107,2	105,6	108,7

Pramen: výpočty na bázi údajů ČSÚ převzaty z: Štěpánek, M.: Konkurenceschopnost čs. vývozu, VŠE 2004.

Poznámky k vývoji TT jednotlivých komoditních skupin:

- Vývoj TT potravinářských výrobků vykazuje dlouhodobě pozitivní vývoj, ve všech sledovaných letech je výše TT nad úroveň výchozího roku, takže vývoj exportních cen potravin je příznivější v komparaci s vývojem jejich dovozních cen.
- Ve skupině nápoje a tabák došlo ke zhoršení TT v letech 1996–2001, v dalších letech již růst TT, v r. 2003 dosáhl 102,4 % oproti výchozímu roku 1994.
- Směnné relace surovin bez paliv podobně jako předchozí skupina v řadě sledovaných let negativně ovlivňovaly celkové směnné relace českého zahraničního obchodu. Teprve od r. 2000 začíná pozitivní vývojový trend.

Vývoj směnných relací paliv má silně negativní tendenci a významně tak zatěžuje obchodní bilanci České republiky. S výjimkou roku 1998 je v relaci k celkovým TT podstatně slabší. Obrovský propad pak nastal v roce 2000, kdy se dovozní ceny zvýšily meziročně o 85 %, zatímco vývozní ceny vzrostly pouze o 28 % (obě tyto hodnoty jsou relativně vysoké, pro výrobní podniky toto prudké zvyšování dovozních cen i cen na českém trhu znamenalo velké zvýšení výrobních nákladů).

Pozitivní vývoj směnných relací ve skupině chemikálie přispíval k alespoň částečnému zmírnění vytrvale se zhoršující obchodní bilance této skupiny. V letech 2000–2003 směnné relace výrazně přispívaly k růstu celkových směnných relací (kilogramové vývozní ceny většiny chemických produktů jsou však bohužel dlouhodobě podprůměrné). Směnné relace v dalších letech se vyvíjely spíše nepříznivě, 1995–2000 byly dokonce nižší než v roce 1994, teprve v posledních třech letech sledovaného období převýšily vývoj celkových směnných relací.

Terms of Trade strojů a dopravních prostředků dosahují výrazně nadprůměrných hodnot a jsou tahounem celkových směnných relací českého zahraničního obchodu. Podobně pozitivní vývoj zaznamenaly směnné relace ostatních průmyslových výrobků, které byly taktéž (s výjimkou roku 1995) nadprůměrné, v roce 2003 dosáhl TT 108,7 % roku 1994.

Celkově lze vývoj TT v českém zahraničním obchodě za uplynulé desetiletí hodnotit jako pozitivní, na konci sledovaného období byly směnné relace o 5,4 % vyšší než v roce 1994, takže

je možno činit závěr, že kupní síla vývozu vzrostla o 5,4 %.

Pohled na skupiny výrobků (dle SITC) ukázal, že čtyři skupiny výrobků měly ve sledovaném období TT nad průměrnými hodnotami (stroje a dopr. prostředky, ostatní průmyslové výrobky, chemické výrobky, potraviny).

Další dvě skupiny měly TT nevýhodné, silně pod průměrem (paliva, nápoje a tabák). Dvě výrobní skupiny měly zpočátku sledovaného období TT klesající, v závěru desetiletí se vývoj TT obrátil pozitivním směrem (suroviny, průmyslové polotovary).

K vývoji struktury českého exportu

Dalším měřitelným indikátorem konkurenceschopnosti, sledovaným v dané studii, je vývoj struktury českého exportu z hlediska technologické či technické vyspělosti vyvážených produktů. V následujících kvantifikacích vycházíme z propočtů prováděných na bázi údajů MPO.

Vývoj struktury českého vývozu a dovozu podle technické či technologické náročnosti

Následující tabulky (tab. 8, 9) podávají přehled o vývoji struktury českého vývozu (pro komparaci i českého dovozu) za období 1999–2003 a to takové klasifikace, z které lze hodnotit stupeň sofistikovanosti či technické, technologické náročnosti.

Na základě čísel z předchozí tabulky lze konstatovat, že největší vývozní skupina je skupina D-strojírenské a elektrotechnické výrobky. Její podíl na celkovém českém vývozu činil v r. 1998 47,7 % do roku 2003 tento podíl stále rostl až na 57 %. Pro srovnání podíl této skupiny na českém vývozu do SRN (tj. na největší odbytové trhy) byl ještě vyšší, dosáhl v r. 2003 přes 61 %. Tento exportní podíl příslušné výrobní skupiny i jeho růst je nepochybně pozitivním trendem českého vývozu, nicméně pohled na podskupiny, vyjadřující technickou (či technologickou) náročnost předchozí pozitivní závěr značně korigují.

Dominantní a neklesající podíl ve vývozu mají jednoduché a středně složité výrobky – počet obou skupin činil podíl 46 % – 50 % ve vývozu ČR, v českém vývozu na náročný německý trh byl tento podíl ještě o něco vyšší. Dosahoval ve sledovaném období 55–58 %.

Tabulka 8

Struktura vývozu z ČR - svět celkem	1998		1999		2000		2001		2002		2003	
	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %
A. Potravinářské a surovinový pro výrobu potravin	40900	4,9%	39193,5	4,3%	46988,7	4,2%	48632,4	3,8%	44124,4	3,5%	47458,86	3,5%
B. Surovinový	28513,5	3,4%	27480,5	3,0%	28927,7	2,6%	36556,4	2,9%	28950,5	2,3%	33084,3	2,4%
B.1 Neobnovitelné včelné energetických	16215,8	1,9%	14406,7	1,6%	14564,6	1,3%	15997,9	1,3%	13401,9	1,1%	13612,99	1,0%
B.2 Obnovitelné	6966,7	0,8%	8043,4	0,9%	7308	0,7%	8003,5	0,6%	7602,5	0,6%	9383,446	0,7%
B.3 Druhotné a odpady	5331	0,6%	5010,4	0,6%	7055,1	0,6%	12855	1,0%	7946,1	0,6%	10087,87	0,7%
C. Polotovary	73422,2	8,8%	76796	8,5%	95715,5	8,5%	92852,6	7,3%	79995,3	6,4%	86314,11	6,3%
D. Strojírenské a elektrotechnické výrobky	398202,5	47,7%	451695,7	49,7%	580156,9	51,7%	696236,4	54,8%	708467,5	56,6%	781323,2	57,0%
D.1 Jednoduché výrobky	170998,6	20,5%	198825,2	21,9%	21250781,4	22,4%	279351,3	22,0%	265845,8	21,2%	305485,9	22,3%
D.2 Středně složité výrobky	211924,2	25,4%	237258,3	26,1%	305618,2	27,3%	370330,1	29,2%	357998,3	28,6%	369220,6	26,9%
D.3 Vysoké složité výrobky	15279,7	1,8%	15612,2	1,7%	23757,3	2,1%	46555	3,7%	84623,4	6,8%	106616,7	7,8%
E. Ostatní finální výrobky	279272,8	33,5%	299917,4	33,0%	354879,4	31,7%	369581,6	29,1%	356310	28,5%	385177,4	28,1%
F. Nespecifikované výrobky a mincovní zlato	13 915,8	1,7%	13 692,8	1,5%	14 429,9	1,3%	25574,4	2,0%	34036,7	2,7%	38047,6	2,8%
Celkem	834226,8	100,0%	908755,9	100,0%	1 121 098,1	100,0%	1 269633,8	100,0%	1 251884,4	100,0%	1 371 405,5	100,0%

Struktura vývozu z ČR do SRN	1999		2000		2001		2002		2003	
	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %
A. Potravinářské a surovinový pro výrobu potravin	9216,0	2,4%	10591,2	2,3%	10511,8	2,2%	9550,1	2,1%	9362,1	1,8%
B. Surovinový	9659,0	2,5%	10522,8	2,3%	10734,6	2,2%	9336,4	2,0%	9457,1	1,9%
B.1 Neobnovitelné včelné energetických	3883,6	1,0%	3501,1	0,8%	3848,9	0,8%	2721,3	0,6%	1943,6	0,4%
B.2 Obnovitelné	2491,2	0,7%	2185,4	0,5%	2408,7	0,5%	2274,5	0,5%	2114,1	0,4%
B.3 Druhotné a odpady	3284,2	0,9%	4836,3	1,1%	4477,0	0,9%	4340,6	0,9%	5399,4	1,1%
C. Polotovary	25706,3	6,7%	30024,6	6,6%	28637,4	5,9%	23387,2	5,1%	25807,1	5,1%
D. Strojírenské a elektrotechnické výrobky	215043,9	56,4%	259183,8	57,1%	286681,9	59,2%	275118,4	60,2%	309989,3	61,1%
D.1 Jednoduché výrobky	110786,8	29,1%	132785,5	29,3%	148099,4	30,6%	136586,3	29,9%	155087,0	30,6%
D.2 Středně složité výrobky	97796,3	25,7%	119069,7	26,3%	129642,7	26,8%	125722,5	27,5%	138610,9	27,3%
D.3 Vysoké složité výrobky	6480,8	1,7%	7328,5	1,6%	8939,8	1,8%	12809,6	2,8%	16291,4	3,2%
E. Ostatní finální výrobky	114723,2	30,1%	136353,7	29,8%	139406,8	28,8%	130915,2	28,6%	142585,9	28,1%
F. Nespecifikované výrobky a mincovní zlato	6849,4	1,8%	7845,5	1,7%	8451,6	1,7%	8712,7	1,9%	9884,3	1,9%
Celkem	381197,8	100,0%	453521,5	100,0%	484424,1	100,0%	457020,0	100,0%	507085,7	100,0%

Pramen: Propočteno na bázi údajů MPO ČR.

Naproti tomu vysoce složité výrobky představují velmi malý, i když v posledních letech výrazněji rostoucí podíl – 1,6 % – 7,8 %. Při vývozu do SRN se tento podíl pohybuje mezi 1,7 % až 3,2 % (tedy na konci sledovaného období je méně než poloviční oproti podílu této skupiny na celkovém českém vývozu).

Tabulka 9 podává přehled o struktuře českého dovozu podle stejného kritéria jako v tab 8. Skupina strojírenských a elektrotechnických výrobků má rovněž dominantní a rostoucí podíl 45% – 49% (ve struktuře českého dovozu ze SRN je tento podíl ještě vyšší 54–57 %). Dominantní podíl mají opět výrobky jednoduché a středně složité. Podíl špičkových výrobků je výrazně nižší, i když roste z 5 % v roce 1998 na 7 % v roce 2003.

Poněkud příznivější závěry o vývoji struktury českého vývozu celkového zpracovatelského průmyslu podle stupně technologické vyspělosti umožňuje následující grafické zachycení vývoje struktury (viz graf 3).

Graf 3

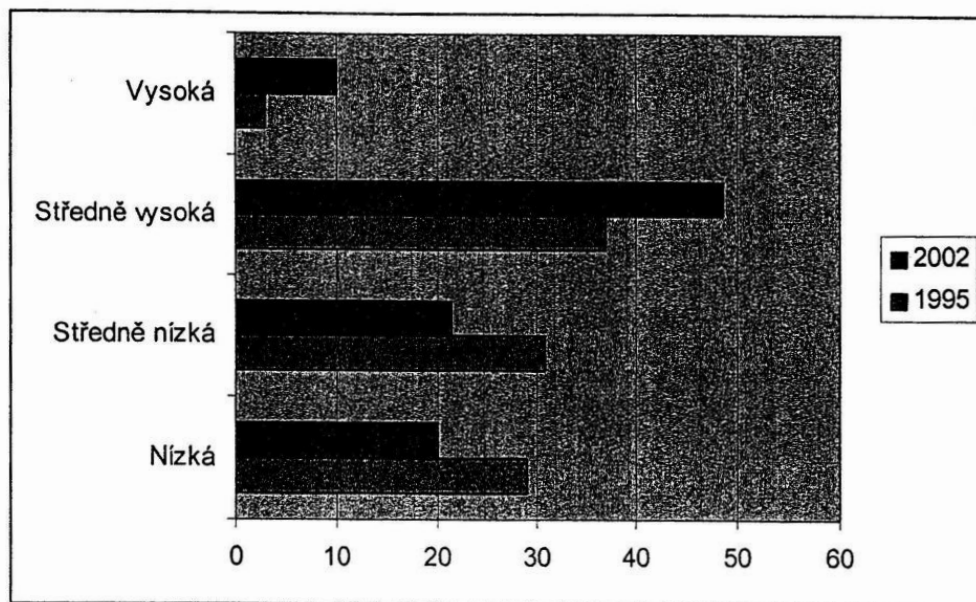
Tabulka 9

Struktura dovozu ČR - svět celkem	1998		1999		2000		2001		2002		2003	
	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %
A. Potraviny a suroviny pro výrobu potravin	61258,3	6,7%	61204,9	6,3%	65871,4	5,3%	70002,5	5,0%	69837	5,3%	71142,0	4,9%
B. Suroviny	68858,4	7,5%	63046,3	6,5%	110259,5	8,9%	36656,4	2,6%	95314,9	7,2%	104745,9	7,3%
B.1 Neobnovitelné včetně energetických	54569	6,0%	50534	5,2%	94215,8	7,6%	98791,6	7,1%	79998	6,0%	86804,0	6,0%
B.2 Obnovitelné	11051,8	1,2%	9374,7	1,0%	12289,1	1,0%	12472	0,9%	11536,2	0,9%	11168,3	0,8%
B.3 Druhotné a odpady	3237,6	0,4%	3137,6	0,3%	3754,6	0,3%	3927,4	0,3%	3780,7	0,3%	6773,6	0,5%
C. Polotovary	81457,2	8,9%	83299,2	8,6%	107257,8	8,6%	114315,4	8,2%	109431	8,3%	115834,6	8,0%
D. Strojírenské a elektrotechnické výrobky	408599,8	44,7%	442587,8	45,5%	568694,5	45,8%	696236,4	50,2%	642487,3	48,4%	703185,7	48,7%
D.1 Jednoduché výrobky	177228	19,4%	189308,1	19,3%	231856,6	18,7%	263531,1	19,0%	241191,1	18,2%	267472,9	18,5%
D.2 Středně složité výrobky	182589,5	20,0%	197966,3	20,3%	253653,4	20,4%	309588,9	22,3%	305684,7	23,0%	335341,3	23,2%
D.3 Vysoce složité výrobky	48782,3	5,3%	56313,4	5,8%	83184,5	6,7%	92910,6	6,7%	95611,5	7,2%	100371,6	7,0%
E. Ostatní finální výrobky	248715,3	27,2%	276151,8	28,4%	336482,9	27,1%	364165,1	26,3%	354530,2	26,7%	384375,2	26,6%
E. Nespecifikované výrobky a mincovní zlato	45576,7	5,0%	46878,7	4,8%	53357,7	4,3%	25674,4	1,9%	54739	4,1%	63310,9	4,4%
Čelkem	914465,7	100,0%	973168,7	100,0%	1241923,8	100,0%	1386319,4	100,0%	1326339,4	100,0%	1442594,4	100,0%

Struktura dovozu ČR ze SRN	1999		2000		2001		2002		2003	
	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %	mil. Kč	Podíl v %
A. Potraviny a suroviny pro výrobu potravin	9039,1	2,7%	10065,2	2,5%	12095,8	2,6%	12467,7	2,9%	14236,6	3,0%
Suroviny	4826,3	1,5%	4726,5	1,2%	3949,0	0,9%	3631,6	0,8%	3313,4	0,7%
B.1 Neobnovitelné včetně energetických	2229,0	0,7%	1504,4	0,4%	1176,2	0,3%	1074,2	0,2%	1045,3	0,2%
B.2 Obnovitelné	1409,0	0,4%	1628,1	0,4%	1469,9	0,3%	1439,2	0,3%	1202,5	0,3%
B.3 Druhotné a odpady	1188,2	0,4%	1594,0	0,4%	1302,9	0,3%	1118,2	0,3%	1065,7	0,2%
Polotovary	24364,0	7,3%	31381,7	7,8%	32885,5	7,2%	31863,3	7,4%	35280,7	7,5%
Strojírenské a elektrotechnické výrobky	179082,9	54,0%	222010,0	55,4%	265446,5	58,1%	242755,9	56,4%	266250,5	56,7%
D.1 Jednoduché výrobky	89819,7	27,1%	106413,5	26,6%	129462,1	28,4%	115354,3	26,8%	126058,5	26,8%
D.2 Středně složité výrobky	79930,7	24,1%	103242,3	25,8%	120848,4	26,5%	113986,2	26,5%	126261,0	26,9%
D.3 Vysoce složité výrobky	9332,5	2,8%	12354,2	3,1%	15136,0	3,3%	13415,3	3,1%	13930,9	3,0%
Ostatní finální výrobky	95136,5	28,7%	110388,4	27,6%	118804,4	26,0%	117084,6	27,2%	125902,6	26,8%
Nespecifikované výrobky a mincovní zlato	19440,2	5,9%	21966,3	5,5%	23309,7	5,1%	22707,1	5,3%	24666,2	5,3%
Čelkem	331886,9	100,0%	400538,2	100,0%	456490,7	100,0%	430510,1	100,0%	469650,0	100,0%

Pramen: Propočteno na bázi údajů MPO ČR.

Struktura vývozu České republiky zpracovatelského průmyslu podle stupně technologické vyspělosti (v %)



Zdroj: Výpočty makroekonomických analýz MPO 2002.

Pozn. Stupně technologické vyspělosti: Vysoká = High-tech, Středně vysoká = Medium high-tech, Středně nízká = Medium low-tech, Nízká = Low-tech. Rozdělení vychází z dvou až pětimístné klasifikace SITC. Do skupiny High-tech patří výpočetní a telekomunikační technika, elektronika, léčiva a letadla. Do skupiny Medium high-tech patří dopravní technika, mechanické a elektrické stroje a přístroje. Do skupiny Medium low-tech patří produkty gumárenského a plastikářského průmyslu a kovodělné výrobky. Do skupiny Low-tech patří oděvy, textil, potraviny, dřevo, papír, nábytek.

Největšího podílu na vývozu zpracovatelského průmyslu dosahují podle této analýzy MPO výrobky se středně vysokým stupněm technologické vyspělosti 38–49 % (jejich podíl roste), výrobky se středně nízkou až nízkou vyspělostí dosahují kolem 60–42 % podílu na vývozu (jejich podíl však klesá!) Výrobky vysoce vyspělé činí 3–10% podílu na vývozu (jejich podíl však roste!).

K cenové konkurenceschopnosti ČR

Pro analýzu struktury českého vývozu a hledisek cenové konkurenceschopnosti poskytuje podklady výzkumná studie V. Nešvery,¹¹ z níž pro účel našeho výzkumu použijeme pohled na strukturu vývozu ČR do EU podle cenových etází v letech 1993–2003 (viz tab. 10).

Tabulka 10

Vývoj struktury vývozu ČR do EU podle cenových etází (%)

	1993	2002
--	------	------

etáž	nižší	střední	vyšší	nižší	střední	vyšší
Výr. zpracovatelského prům.celkem	74,1	17,8	8,1	51,0	30,5	18,5
16–24 výrobky potravinářského průmyslu	46,9	42,1	11,0	59,5	31,3	9,2
28–40 výr.chemického průmyslu	54,7	28,8	16,5	62,3	23,1	14,7
41–70 výr.spotřebního průmyslu	72,4	20,9	6,6	56,1	26,0	17,9
72–81 výrobky metalurgie	69,5	28,9	1,6	53,8	38,6	7,6
82–83 kovodělné výrobky	58,1	4,1	37,8	69,1	19,4	11,6
84–93 výr. kovozpracujícího průmyslu	84,1	6,9	9,0	47,6	33,7	18,7
84b – výr.mechanického strojírenství	88,0	7,7	4,3	69,4	11,8	18,8
85 – elektrotechnika	65,0	14,9	20,1	37,8	33,4	28,8
87 – prostředky silniční dopravy	97,9	0,9	1,3	19,5	65,7	14,8
94–96 – ostatní výr.zpracovat.průmyslu	90,2	4,3	5,5	44,1	11,5	44,4

a – zahrnuty stavební hmoty

b – bez výpočetní techniky (HS 8469-8473)

Pramen dat: Intra- and extra-EU trade, EUROSTAT, 2001, 2003 (CD), převzato z: Nešvera, V: Ceny v zahraničním obchodě, VŠE, 2004.

Z údajů předchozí tabulky i ze sledování vývoje cen v českém zahraničním obchodě pomocí ukazatele reálných směnných relací (viz část 2,3) možno činit závěry o příznivém vývoji cen, což však lze hodnotit jen jako velmi pozvolnou „normalizaci“ cenových relací, velmi pozvolné překonávání cenového gapu, který byl dlouhodobým důsledkem netržní ekonomiky. V každém případě tento proces není ještě zdaleka ukončen.

„Historické kořeny dosavadního vývoje cenových relací i jejich současného stavu lze hledat pomocí dochovaných dat o vývoji kilogramových cen docilovaných v obchodě s produkcí kovo-zpracujícího průmyslu na náročných trzích západní Evropy. Zatímco vyspělé země své směnné relace v obchodě se zeměmi evropského hospodářského společenství v letech 1965–1983 výrazně zlepšily, v československém obchodě s těmito zeměmi klesl poměr vývozních cen k dovozním z 39 % na 16 %. Ještě závažnější je, že zatímco poměr československých vývozních cen k průměrným cenám docilovaným všemi dovozci na těchto trzích klesl ze 47 v roce 1965 na 25 % v roce 1983, v případě československých dovozních cen se zvýšil ze 139 % na 157 %. Příčiny vysoké a rostoucí diskrepance byly i na straně dovozních cen (vyskytovaly se případy, že československé dovozní ceny byly vyšší než zahraniční maloobchodní ceny).¹²

Vývoj cenové struktury českého vývozu do EU ve sledovaných letech vede k poněkud příznivějším závěrům, roste podíl výrobků ve střední a vyšší cenové etáži a klesá podíl výrobků v nízké cenové etáži, avšak samotný stav této struktury není zatím uspokojivý. Horší strukturu vývozu zpracovatelského průmyslu do EU v členění: nižší: střední: vyšší cenovou etáž má jen Polsko. 51,8: 31,1: 17,1; pro srovnání rakouské relace v roce 2000 byly 23,4: 34,9: 41,7.

3. Kvalitativní charakteristiky mezinárodní konkurenceschopnosti

Hodnocení mezinárodních institucí

Předchozí kapitola, zaměřená na kvantitativní indikátory konkurenceschopnosti v aplikaci

11 Nešvera, V. : Ceny v zahraničním obchodě, VŠE, 2004.

12 Nešvera, V. : Ceny v zahraničním obchodě, VŠE, 2004.

na pozici ČR v mezinárodním porovnání, de facto odráží tuto pozici jen podle výsledků dynamiky a struktury zahraničního obchodu zbožím či službami. V kapitole 3., opírající se o multidimenzionální hodnocení konkurenceschopnosti souboru zemí, jde o značně odlišnou úroveň zkoumání. Výsledky a indikátory zahraničního obchodu jsou zde sice rovněž zařazeny, ale pouze jako dílčí výsek v komplexu několika stovek indikátorů (kvantifikovatelných i nekvantifikovatelných), hodnotících celý komplex ekonomických i neekonomických charakteristik příslušné hodnocené země. Takže i výsledné hodnocení konkurenceschopnosti při odlišném záběru zkoumání může přinášet diferencované výsledky.

Komplexní hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik jednotlivých zemí nadnárodními hodnotiteli, prováděné mezinárodními organizacemi, mezinárodními výzkumnými ústavy, nadacemi apod. lze označit za doprovodný projev globalizace. Světové ekonomické fórum ve spolupráci s Centrem pro mezinárodní rozvoj při Harvardově univerzitě vydává ročně Zprávu o globální konkurenceschopnosti, v níž hodnotí 75 zemí světa pomocí cca 180 ukazatelů. Mezinárodní ústav pro rozvoj managementu se sídlem ve švýcarském Lausanne vydává Ročenku globální konkurenceschopnosti, která aktuálně hodnotí 60 ekonomik na základě 323 indikátorů.

V dalším textu se budeme věnovat aktuálním výsledkům České republiky, jak vycházejí ve Světové ročence konkurenceschopnosti 2004, vydávané Mezinárodním ústavem pro rozvoj managementu (IMD) se sídlem v Lausanne.

Světová ročenka konkurenceschopnosti této instituce je publikována již od roku 1989 a počet sledovaných zemí a metodika multikriteriálního hodnocení konkurenceschopnosti se již od jejího vzniku vyvíjela poměrně dynamicky. V každé z nově vydávaných ročenek se objevují další nové indikátory, mění se počet sledovaných zemí i samotná metodika, což sice zeslabuje porovnatelnost časových řad hodnocení, ale na druhou stranu umožňuje precizovat hodnocení konkurenceschopnosti. V roce 2004 se pod drobnohled ročenky dostalo 51 zemí a 9 územních celků, celkem tedy 60 ekonomik; hodnocení prováděno na základě 323 kritérií.

Pro všechny sledované země se zjišťují dva druhy dat, tvrdá a měkká. Zatímco tvrdá data jsou přebírána z mezinárodních, národních a regionálních statistik, měkká data jsou získávána prostřednictvím dotazníkového šetření, jejichž respondenty jsou představitelé top managementu společností, působících v dané zemi. Jestliže tvrdá data charakterizují ty prvky konkurenceschopnosti, které lze objektivně změřit, pak měkká data vypovídají spíše o vnímání konkurenceschopnosti vybranými experty. Z celkového počtu 323 indikátorů jich bylo v roce 2004 získáno 112 na základě dotazníků. Úkolem respondentů je popsat kvalitativní stránky konkurenceschopnosti, tedy ty, o nichž statistiky nevypovídají. Poměrně vysoký stupeň podílu expertních hodnocení vyvolává otázku stupně objektivnosti – k tomuto aspektu viz dále v závěrech.

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

Čtyři sledované faktory:

- ekonomická výkonnost (83 indikátory)

subfaktory: domácí ekonomika
mezinárodní obchod

- mezinárodní investice
- zaměstnanost
- ceny
- efektivnost fungování vlády (77 indikátorů)
- subfaktory: veřejné finance
- fiskální politika
- institucionální rámec
- legislativa
- sociální rámec
- efektivnost fungování podniků (69 indikátorů)
- subfaktory: produktivita
- trh práce
- finance
- praktiky managementu
- hodnoty a postoje
- infrastruktura (94 indikátorů)
- subfaktory: základní infrastruktura
- vědecká infrastruktura
- technologická infrastruktura
- zdraví a životní prostředí
- vzdělání

Hodnocení ČR v roce 2004

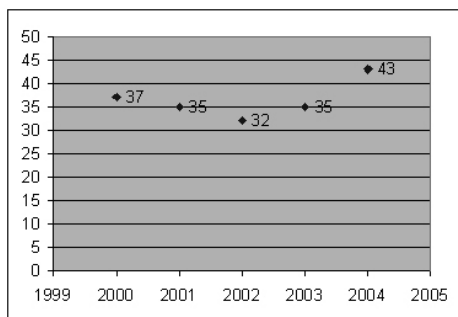
Podle Světové ročenky konkurenceschopnosti IMD¹³ ČR ztrácí konkurenceschopnost, klesla z loňské 35. pozice na 43. místo mezi 60 sledovanými ekonomikami.

ČR tak zaujala místo mezi 42. Maďarskem a 44. Řeckem. Ve srovnání s ostatními středoevropskými zeměmi, Česká republika skončila zhruba uprostřed. Slovensko zaujalo 40. místo, Polsko 57. a Slovinsko 45. Z pobaltských ekonomik ročenka sleduje pouze Estonsko, které zaujalo 28. příčku a je tak společně s Maďarskem hodnoceno celkově nejlépe. Zároveň je však třeba upozornit, že ke zhoršení hodnocení došlo u všech výše uvedených zemí s výjimkou Slovenska, které se naopak posunulo z 46. na 40. místo.

Graf 4

Vývoj hodnocení ČR v letech 2000–2004

¹³ Plchová, B.: Vybrané aspekty vývoje konkurenceschopnosti ČR, IČRE VŠE, 2004.



Zdroj: Světová ročenka konkurenceschopnosti 2004.

Z grafu plyne zhoršování pozice ČR v obou posledních letech. Jestliže v roce 1998 se ČR nacházela na 39. místě a do roku 2002 vyšplhala na 32. místo, pak během dvou posledních let si postupně pohoršila na 35. a aktuálně na 43. místo.

Z ročenky dále vyplývá, že hodnocení České republiky se zhoršilo na úrovni všech čtyřech hlavních sledovaných faktorů. Největší propad na žebříčku byl zaznamenán v oblasti fungování vlády a infrastruktury. Pokud jde o ekonomickou výkonnost, zde došlo k poklesu jen o jednu pozici. Efektivnost fungování podniků zaznamenala propad z 36. na 49. pozici již z roku 2002 na 2003, v roce 2004 zde došlo k poklesu na 50. místo.

Tabulka 11

Hodnocení ČR Světovou ročenkou konkurenceschopnosti

	2000	2001	2002	2003	2004
Ekonomická výkonnost	29	25	27	27	28
<i>Domácí ekonomika</i>					40
<i>Mezinárodní obchod</i>					33
<i>Mezinárodní investice</i>					7
<i>Zaměstnanost</i>					45
<i>Ceny</i>					22
Efektivnost fungování vlády	39	37	30	34	48
<i>Věřejné finance</i>					51
<i>Fiskální politika</i>					40
<i>Institucionální rámec</i>					42
<i>Legislativa</i>					51
<i>Sociální rámec</i>					30
Efektivnost fungování podniků	44	45	36	49	50
<i>Produktivita</i>					34
<i>Trh práce</i>					19
<i>Finance</i>					50
<i>Praktiky managementu</i>					55
<i>Hodnoty a postoje</i>					50
Infrastruktura	27	29	27	29	34
<i>Základní infrastruktura</i>					22
<i>Technologická infrastruktura</i>					35
<i>Vědecká infrastruktura</i>					43
<i>Zdraví a životní prostředí</i>					39
<i>Vzdělání</i>					38

Zdroj: Světová ročenka konkurenceschopnosti, 2004.

Dosaženou úroveň celkového multikriteriálního hodnocení se tak Česká republika opět o něco vzdálila zemím EU-15, předstihla pouze Řecko a blíží se úrovni Portugalska (39. místo). Na druhé straně hodnocení makroekonomických výsledků je mnohem příznivější. Česká republika skončila na 28. místě mezi 27. Švýcarskem a 29. Estonskem a jednoznačně tak stojí

v čele nových členských zemí EU. Na makroekonomickém poli ČR dokonce předstihla nejen Portugalsko, Řecko, ale i takové země jako je Dánsko, Finsko či Itálie.

Silné a slabé stránky konkurenceschopnosti ČR

V ročence IMD 2004 jsou vyzdvíženy silné i slabé stránky hodnocení ve všech čtyřech hlavních oblastech. V případě ČR v r. 2004 jsou zmiňovány následující silné stránky:

- makroekonomická výkonnost:

		Pořadí
(28.)	PZI v % HDP	(3.)
	reálný růst PZI	(5.)
	realokace služeb	(3.)
	vývoj inflace	(5.)
	export v % HDP	(9.)
	realokace produkce	(15.)

- česká vláda:

		Pořadí
(48.)	investiční pobídky	(4.)
	nízká úroveň násilí a harassmentu	(6.)
	vybraná majetková daň	(9.)
	zahraniční zadluženost vlády	(11.)
	legislativní ochrana investic	(11.)
	reálná krátkodobá úroková míra	(17.)

- fungování podniků:

		Pořadí
(50.)	platy	(9.)
	ceny služeb	(11.)
	růst souhrnné produktivity (reálný HDP/obyv.)	(17.)
	pracovní síla (podíl na populaci)	(19.)
	atraktivita pro zahraniční kvalifikované pracovníky	(18.)
	počet pracovních hodin	(25.)

- infrastruktura:

		Pořadí
(34.)	hustota železniční sítě	(4.)
	počet obyvatel na lékaře a sestry	(6.)
	nízká hladina negramotnosti	(1.)
	počet uživatelů mobilních telefonů	(12.)
	hustota silniční sítě	(13.)
	investice do telekomunikací	(18.)

Na druhé straně jako slabé stránky jsou označovány:

- makroekonomická výkonnost

		Pořadí
--	--	--------

	deficit běžného účtu PB (v % HDP)	(53.)
	objem zahraničních investic	(50.)
	export komerčních služeb a jeho růst	(45.)
	nezaměstnanost mladistvých	(40.)

- fungování vlády

		Pořadí
	vysoká úroveň dotací institucím	(59.)
	zdlouhavý proces při zakládání podniků	(57.)
	méně kompetitivní prostředí pro podnikání	(55.)
	nedostatečná průhlednost a pružnost veřejné správy	(48.)
	vysoké příspěvky firem na soc.zabezpečení zaměst.	(49.)

- fungování podniků

		Pořadí
	nízká kredibilita manažerů	(57.)
	neetické chování na pracovištích	(57.)
	nedostatek vzděl.a zároveň zkušených manažerů	(55.)
	nedostatečná kvalifikovanost v oboru financí	(51.)
	nedostatečná kontrola managementu ze strany představenstev a dozorčích rad	(56.)

Poznámka k multikriteriálnímu hodnocení konkurenceschopnosti ČR

Je možné a oprávněné si pokládat otázku do jaké míry je uváděné multikriteriální hodnocení ČR a její ekonomiky objektivní. Jak již dříve v textu zaznělo, zpochybnění vychází z faktu, že hodnocení se zhruba z jedné třetiny opírá o expertní vyjádření, vnášející do hodnocení často subjektivní pohledy, a to jak výběrem sledovaných indikátorů, výběrem týmu respondentů, tak samostatným vyjádřením expertů. Pokud jde o analýzu hodnocení ČR v roce 2004 je možno konstatovat, že o slabých místech vypovídají především měkká data, zatímco silné stránky jsou výsledkem hodnocení pomocí tvrdých statistických dat. Takže lze předpokládat, že při zvážení reálného potenciálu, objektivně změřitelného by bylo postavení ČR v žebříčku konkurenceschopnosti výrazně lepší než jaké vyšlo při komplexně provedeném hodnocení včetně subjektivizujících prvků. Výrazně horší umístění ČR v tomto žebříčku než byla hodnocení v předchozích letech by nicméně mělo být pro české hospodářské politiky výzvou ke zvážení, která doporučení akceptovat a přijmout opatření ke zvýšení konkurenceschopnosti české ekonomiky, a která nikoli, neboť jejich akceptováním by sice bylo vyhověno požadavkům hodnotitelů (jimiž mohou být zahraniční investoři, kteří pochopitelně usilují o největší vlastní prospěch), mohlo by však jít o opatření proti dlouhodobějším zájmům dané hodnocené ekonomiky.

Závěry

Daná studie byla pokusem o kvantifikaci a zhodnocení vývoje mezinárodní konkurence-

schopnosti české ekonomiky v období do vstupu do EU.

V zemi s tak otevřenou ekonomikou jako je Česká republika je sledování konkurenceschopnosti v mezinárodním obchodě nezbytností. Původní nástroje pro měření konkurenceschopnosti byly vytvořeny s cílem sledovat vývoj v oblasti průmyslové výroby, která byla a v řadě zemí dosud je hlavním exportním artiklem. S rostoucím významem exportu služeb se objevila potřeba zhodnotit konkurenční schopnosti v této oblasti. Na rozdíl od zboží, jehož toky sledují celní statistiky, údaje o exportu služeb můžeme sledovat převážně v platebních bilancích států. Řadu nástrojů vyvinutých pro měření konkurenceschopnosti zboží nelze z důvodu nedostatku statistických podkladů v oblasti exportu služeb aplikovat.

Z analýzy bilance služeb v české platební bilanci lze konstatovat důležitý přínos služeb pro vnější ekonomickou rovnováhu ČR. Jak ale naznačuje pomalejší tempo růstu exportu služeb ČR v porovnání s EU i ve světovém měřítku, konkurenční schopnost služeb ČR klesá. Nejvyšší komparativní výhody dosahuje ČR v oblasti cestovního ruchu, kde také vykazuje vysokou sílu specializace. V oblasti dopravy realizuje ČR také komparativní výhodu, i když její síla specializace v tomto oboru je podstatně slabší než u cestovního ruchu. Zatím jsou slabinou co do konkurenceschopnosti ostatní služby, přičemž tyto se právě vyznačují nejvyšší přidanou hodnotou a signalizují vyspělost sektoru služeb. V této oblasti není dosud ČR dostatečně konkurenceschopná.

Ze sledovaných měřitelných indikátorů konkurenceschopnosti české ekonomiky v mezinárodním srovnání vyplynuly následující závěry:

- Vývoj cen docilovaných v českém exportu a importu a vývoj reálných směnných relací (TT) svědčí o nastartovaném pozitivním trendu v uplynulém desetiletí, přičemž ze souboru sledovaných skupin výrobků má většina skupin výsledky TT příznivé a jen dvě skupiny (paliva, nápoje a tabák) mají jednoznačně negativní výsledky.
- U indikátorů, které určitým způsobem vyjadřují úroveň zhodnocení materiálového (či surovinového) obsahu přidanou národní prací, tj. u kg cen exportu jsou zatím výsledky neuspokojivé, a to nejen ve srovnání s malými vyspělými zeměmi EU, nýbrž i s některými novými členskými zeměmi.
- Při analýze kg cen exportu jsou zjišťovány velké difference mezi výrobovými skupinami.

Existuje několik (i když málo) skupin českého exportu s velmi dobrými výsledky kg cen, a to jak ve srovnání s kg exportními cenami stejných výrobků SRN, tak i v komparaci s kg importní cenou stejných výrobků při dovozu do ČR. Jde o následující skupiny: optické přístroje, telekomunikační zařízení, pístové motory, optické výrobky.

Na druhé straně jsou v českém exportu výrobové skupiny s výrazně nízkými kg cenami, jejichž další výroba a export nejsou efektivní. Jde o výrobky s velmi nízkou přidanou hodnotou, v nízkých cenových etážích, kde je zřetelné nebezpečí konkurence exportérů z méně vyspělých zemí. Sem patří následující výrobové skupiny: výrobky ze dřeva, chemické výrobky, skleněné zboží.

- Vývoj REER jako komplexního indikátoru vývoje relativních cen a vývoje nominálního kurzu vykazoval v období 1993–2002 trend rostoucí, tedy pokles konkurenceschopnosti (díky poměrně stabilnímu nominálnímu kurzu a vysokému úrokovému diferenciálu). V roce 2003 dochází k poklesu REER, tedy k růstu konkurenceschopnosti (pokles

nominálního kurzu při poměrně stabilním vývoji relativních cen). Dlouhodobě nelze považovat za pozitivní faktor růstu konkurenceschopnosti české ekonomiky podhodnocení domácí měny (v relaci k paritě kupní síly). Setrvat v pasti nízkých mezd a nízké kvalifikace se založením konkurenceschopnosti na komparativní výhodě nízkých mezd a podhodnoceného měnového kurzu znamená omezit možnosti zvyšování technologické vyspělosti ekonomiky k překonání technologické mezery.

- Vývoj struktury českého exportu z hlediska technické náročnosti či sofistikovanosti výrobků svědčí o pozvolném zlepšování struktury, i když její stav ještě není v mezinárodní komparaci dostatečně uspokojivý, a to nejen vůči relativně malým zemím EU-15, ale i vůči některým členům novým.
- Mezinárodně prováděná multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti (World Competitiveness Report, IMD) vykazují pozici České republiky jako rozkolísanou. Do r. 2002 zlepšování pozice ve světovém žebříčku konkurenceschopnosti, v r. 2003 zhoršení pozice a další zhoršení v r. 2004 (je hodnocena na 43. místě ze souboru 60 zemí).

Jakkoli lze zpochybňovat stupeň objektivity řazení zemí na žebříčku konkurenceschopnosti, a to zejména u neměřitelných indikátorů, přesto, při analýze určitých vztahů mezi zařazením zemí a určitými objektivně měřitelnými charakteristikami v celém souboru sledovaných zemí, je možno činit určité závěry, které výsledky mezinárodních hodnocení z větší části potvrzují, z menší části korigují či negují.

- Různá hodnocení úrovně konkurenceschopnosti české ekonomiky docházejí k určitým shodným záměrům o růstu její konkurenceschopnosti. Zároveň shodně formulují dominantní faktory pro další růst konkurenceschopnosti české ekonomiky:
 - dynamicky se rozvíjející export zboží i služeb, a to ve struktuře s vyšší přidanou hodnotou odpovídající relativně vyspělé pracovní síle;
 - cestu ke vzdělanostně orientované ekonomice zajistit příslušnými prioritami hospodářské politiky směrem k vyšší vzdělanosti, k výzkumu, vývoji a jejich aplikaci do praxe;
 - příliv potřebného kapitálu ve formě přímých zahraničních investic, nutného pro překonání technologické mezery českého průmyslu;
 - využití silnější obchodně politické pozice ČR jako člena EU v exportní pozici na zahraničních trzích.

Literatura

1. ČAPEK, A., HÁJEK, M., MERTLÍK, P.: *Konkurenceschopnost české ekonomiky*. VŠE, 2002

2. HAVLÍK, R.: *Exchange Rates. Wales and Competitiveness*. W//W, 1994
3. HOLEŠOVÁ, R.: *Konkurenceschopnost ČR v globální ekonomice*. VŠE, 2004
4. HRNČÍŘ, M.: *Efektivní směnné kurzy koruny*. ČNB, 1997
5. KLVAČOVÁ, E.: *Konkurenceschopnost národních ekonomik*. VŠE, 2002
6. KLVAČOVÁ, E.: *Vstup ČR do EU: Oslabení nebo posílení státu?* Professional Publishing, 2003.
7. Kubišta, V. a kol: *Výbrané aspekty vývoje konkurenceschopnosti české ekonomiky*. GAČR, VŠE, 2000.
8. KUBIŠTA, V.: *Služby v mezinárodním obchodě*. VŠE, 2000.
9. NEŠNERA, V.: *Konkurenceschopnost české ekonomiky*. VŠE, 1999.
10. NEŠNERA, V.: *Ceny v zahraničním obchodě ČR*. VŠE, 2004.
11. PLCHOVÁ, B.: *Vývoj mezinárodní konkurenceschopnosti ČR*. Kapitola 11. v *Mezinárodní ekonomické vztahy*, HZ, 1999.
12. PORTER, M. E.: *The Competitive Advantage of Nations*. N. Y., 1990.
13. ŠTĚPÁNEK, M.: *Konkurenceschopnost českého vývozu*. VŠE, 2004.
14. ŠTĚPANOVSKÁ, R.: *Mezinárodní konkurenceschopnost ČR v oblasti služeb*. VŠE, 2004.
15. TURNER, P.: *Van'tdack 3.: Measuring International Price and Cost Competitiveness*. BIS, 1993.
16. ZEMAN, K.: *Competitiveness in Central and Eastern Europe*. IČRE, 2000.
17. ŽÍDEK, L.: *Comparative Analysis of Competitiveness: The Czech Republic and Hungary – An Institutional Approach*. May 2004.

Ostatní materiály

- IMD: World Competitiveness Yearbook, Lausanne, 2003
- IMD: World Competitiveness Yearbook, Lausanne, 2004
- IMF: World Economic Outlook, 2004
- OECD: Report on European Industry Competitiveness, 2003
- OECD, Economic Outlook, 1995
- MPO, Analýza vývoje ekonomiky ČR a odvětví v působnosti MPO za rok 2003
- MPO, Analýza vývoje ekonomiky ČR a odvětví v působnosti MPO za rok 2004
- MPO, Facts about Czech Foreign Trade, 2003, 2004
- Průměrné kilogramové ceny strojírenských výrobků na trhu zemí EU v letech 1988–1992, CVEV, Praha, 1995

Výbrané aspekty vývoje konkurenceschopnosti České republiky

Božena Plchová

Abstrakt

Studie pojednává o problematice vývoje konkurenceschopnosti ČR se zaměřením na vybrané aspekty. Od základních charakteristik konkurenceschopnosti je dále studie orientována na analýzu kvantitativních indikátorů konkurenceschopnosti české ekonomiky:

- Reálný efektivní směnný kurz
- Kilogramové vývozní a dovozní ceny
- Reálné směnné relace
- Struktura exportu dle technické (technologické) vyspělosti

Další část studie je věnována kvalitativním charakteristikám vývoje konkurenceschopnosti ČR, a to na bázi aktuálních hodnocení v žebříčku mezinárodní konkurenceschopnosti (dle zpráv IMD, Lausanne).

Obě analytické části studie dospívají k závěrům, a to ne vždy jednoznačným. Některé kvantitativní ukazatele („hard data“) svědčí o pozitivním vývoji konkurenceschopnosti ČR v mezinárodním srovnání. Jiné ukazatele zejména povahy expertních hodnocení („soft data“) ukazují slabiny i zhoršování pozice, a to zejména na úrovni podniků příp. mikroekonomické politické vlády.

Klíčová slova: Konkurenceschopnost, mezinárodní komparace, kvantitativní ukazatele: reálný efektivní směnný kurz, kg exportní, importní ceny, struktura exportu, vysoká či nízká technická úroveň, Světové zprávy o konkurenceschopnosti, IMD Lausanne, WEF Ženeva.

Selected Aspects of the Development of the Competitiveness of the Czech Republic

Abstract

The study deals with the Czech competitiveness development and is oriented on selected aspects. It starts with basic characteristics of competitiveness and continues on the analysis of quantitative indicators:

- Real Effective Exchange Rate
- Kilogramme Export, Import Prices
- Export Structure according to High or Low Technological Level.

The next part of study deals with qualitative indicators of the Czech competitiveness on the basis of the World Competitiveness Reports (IMD Lausanne).

Both analytical parts conclude basic results or trends but not in all indicators definite. Some of hard data, especially of macroeconomic level express positive trend of the Czech competitiveness position. But certain indicators, based on expert evaluations (soft data) indicate weak points and decreasing trends, especially concerning business efficiency or microeconomic government policy.

Key words: Competitiveness, International Comparisons, Quantitative Indicators: Real Effective Exchange Rate, Kilogram Export, Import Prices, Export Structure, High or Low Technological Level, World Competitiveness Reports, International Management Development Institute Lausanne, World Economic Forum Geneva.

JEL classification: F 230