

Analytická příloha dokumentu Priority ČR v agendě vnitřního trhu EU 2015-2020

Úvod

Členství v EU nezpochybnitelně přináší ČR značný ekonomický přínos. Dle analýzy Úřadu vlády k výročí deseti let v EU¹ znamenalo členství pro ČR rychlejší růst v průměru o 1,1 p.b. ročně v letech 2002 – 2013 při konzervativním scénáři. Tato analytická příloha materiálu Priority ČR v agendě vnitřního trhu 2015 - 2020 stručně shrnuje ekonomiku ČR v evropském kontextu, vyzdvihuje některá relevantní témata a následně se zaměřuje na konkurenceschopnost exportů v různých sektorech průmyslu a služeb. Indikátory konkurenceschopnosti nemohou plně vystihnout vývoj v daném sektoru, mohou ale sloužit jako první indikace problémů. Cílem je pak se zevrubněji zaměřit na stav ekonomiky v kontextu EU a regionu střední Evropy, především z pohledu přidané hodnoty. Analýza si neklade za cíl prognózovat různé scénáře prohlubování vnitřního trhu a kvantifikovat je.

S ohledem na procesy globalizace je potřeba přistupovat k politikám pro podporu ekonomiky (včetně politik EU) s vědomím toho, že lokální ekonomika je v zásadě částí vzájemně provázaných přeshraničních ekonomických vztahů. Výše uvedené je ještě o to relevantnější pro malou a otevřenou ekonomiku jako je např. ČR. Hovoříme o globálních hodnotových řetězcích (Global Value Chains – dále jen GVCs) nebo globálních výrobních sítích (Global Production Networks – dále jen GPNs). Zatímco GVC popisuje proces jednotlivých stupňů výroby z pohledu přidané hodnoty každého stupně, koncept GPN navíc popisuje vztah mezi zúčastněnými subjekty a lokalitami ve výrobním procesu. Pro potřeby této analýzy jsou tyto pojmy v zásadě zaměnitelné, nicméně GPN lze považovat za realističtější analytický koncept s ohledem na teritoriální provázanost ekonomických celků.

GVCs změnily povahu globální konkurence natolik, že státy a společnosti již nekonkurují pouze v trzích s výrobky a službami s vyšší přidanou hodnotou, ale čím dál více také v samotném postavení a zapojení se do částí GVCs s vyšší přidanou hodnotou. Státy, respektive ekonomika v jejich hranicích, se tak dnes modelují v procesu „vertikální specializace“, tzn. ve vertikální dělbě práce a s tím spojených úloh a činností v rámci GVC. Zachytit skutečnou konkurenceschopnost a stav hospodářství státu se však díky těmto procesům stává komplikovanější.

1.1 Manažerské shrnutí

ČR dokázala v posledních čtvrtletích nastartovat ekonomický růst, přičemž ukazatele přisuzují třetinový podíl spotřebě domácností a dvoutřetinový investičním aktivitám. Začít opět přispívat k růstu HDP by měl ve střednědobé perspektivě i čistý export, jehož příspěvek je dočasně zanedbatelný či negativní kvůli rostoucí domácí poptávce a míře domácího formování hrubého fixního kapitálu. Dlouhodobě je růst ČR charakterizován vyrovnaným podílem všech těchto základních složek HDP.

Nákladová konkurenceschopnost byla v posledních letech do značné míry determinována vývojem produktivity. Přizpůsobování mezd probíhá pomalu, proto případná fluktuace jednotkové ceny práce (jakožto veličiny postihující nákladovou konkurenceschopnost) byla zapříčiněna externími ekonomickými podmínkami v Evropě spíše než změnou mezdních nákladů. Finanční a hospodářská

¹ Dostupné na: <http://www.vlada.cz/cz/evropske-zalezitosti/aktualne/clenstvi-v-evropske-unii-prineslo-ceske-republice-pres-3-biliony-koron-118930/>

krize vedla k poklesu výstupu, a tedy i produktivity v letech 2009 a 2010, následné pomalejší zotavení oproti jiným státům EU pak znamenalo i pomalejší růst produktivity. V dobách mimo recesi měla česká ekonomika nicméně tendenci růstu produktivity systematicky vyšší než mzdové úrovně, čímž se snižovaly její jednotkové náklady práce a zvyšovala nákladová konkurenceschopnost. Sektorová analýza neodhalila závažnější strukturální nerovnováhy ani mezi sektory, ani v porovnání se státy střední Evropy.

Česká ekonomika je vysoce otevřená² v globální perspektivě a středně otevřená v evropské perspektivě (v míře otevřenosti se ČR pohybuje na osmé až desáté pozici v rámci EU27). Zhruba 83 % exportů směřuje do zemí EU, z velké části do Německa. S ohledem na hlubokou přeshraniční provázanost ekonomického života, korporátních vztahů (významný podíl zahraniční kontroly podniků ve státech střední Evropy) a finančnictví, je potřeba hodnotit nejen peněžní hodnotu tvořených statků, ale zaměřit se taktéž na to, jakou povahu mají činnosti a úkoly, které lokální ekonomika zahrnuje, a jaká je schopnost výnosy ekonomiky absorbovat v podobě reinvestovaného zisku, odměn zaměstnanců, odvodů do veřejných rozpočtů a přenosu znalostí a technologií. Pro udržitelný rozvoj ekonomiky je zásadní, aby se v ekonomice rozvíjely procesy nejen s vysokou přidanou hodnotou, ale také činnosti a faktory pro růst, které nejsou lehce přemístitelné do zahraničí. Jedná se zejména o lidský kapitál, vysoce kvalitní infrastrukturu, provázanost průmyslu s akademickou sférou apod.

Česká ekonomika má dle běžně používaného hodnocení (při užití nominálních hodnot zahraničního obchodu) nejvyšší komparativní výhodu v sektoru strojů a dopravních zařízení a ve zpracovatelském průmyslu. Ve zbytku průmyslových sektorů zboží má komparativní nevýhodu. Relativně významnou komparativní výhodu má i v sektoru stavebnictví a cestovního ruchu, avšak výrazně negativní ve finančních službách.

Ačkoliv by se ze standardních indikátorů konkurenceschopnosti – zejména objemu a růstu exportu – mohlo zdát, že ČR konkuruje ve více odvětvích, podrobnější analýza ukázala, že značná část přidané hodnoty vzniká mimo ČR. Po zahrnutí přeshraničním toků uvnitř jednotlivých sektorů tak česká komparativní výhoda u zpracovatelského průmyslu přestává být statisticky významná. Zvýšení nutného dovozu na jednotku vývozu potvrzuje propojenost a závislost české ekonomiky na dovezené mezipotřebě a to zvláště u technologicky náročné výroby, což poukazuje na relativně omezenou specializaci technologicky náročné výroby na dílčí subdodavatelské úrovni a možné budování silnější komparativní výhody v technologicky méně náročných odvětvích. Teoreticky tak došlo a dále může docházet ke specializaci na technologicky méně náročná odvětví. Tato specializace v méně technologicky náročných odvětvích a aktivitách s sebou přináší riziko v čase zvyšujících se nákladů na možnou transformaci ekonomiky na technologicky náročnější (vzrůstá tzv. závislost na cestě daná vznikající komparativní výhodou v technologicky středně náročných odvětvích a tedy relativně se snižující komparativní výhodou v sektorech více technologicky náročných).

Sektorová analýza v přidané hodnotě ukázala, že ČR úspěšně konkuruje v exportu dopravních zařízení. U dalších oblastí je komparativní výhoda minimální nebo v nich existuje komparativní nevýhoda. Použité indikátory se pohybují v silně agregovaném pohledu, a proto zákonitě od řady věcí abstrahují, či je dokonce zakrývají.

² Otevřenost ekonomiky se rozumí součet vývozu a dovozu jako poměru na HDP.

Specializace na průmysl dopravních zařízení se silnou komparativní výhodou s sebou přesto nese určitá rizika. Jedná se o průmysl formovaný globálně (respektive makro-regionálně). Vzájemná konkurence mezi státy vede k využívání pobídek a jiných zvýhodnění pro jeho udržení a rozvoj, přičemž malé státy mají relativně horší vyjednávací pozici. Osobní vozidla patří mezi statky, jejichž spotřeba je v případě krize odložena. Produkce je tak silně ovlivněna globální poptávkou a je volatilnější než hospodářský cyklus. Mezi další rizika patří relativní nasycení západních trhů, značný vliv budou mít taktéž zvyšující se nároky na environmentální standardy. Naproti tomu trhy v rychle rostoucích ekonomikách skýtají nové příležitosti, nicméně se vyznačují rozdílnou poptávkou po druhu a vlastnostech vozidla. Budoucím trendem (kromě na vývoj nákladného přechodu na čistší zdroje pohonu: elektřina, CNG, vodík) bude prohloubení provázanosti automobilového sektoru s elektronikou, zejména pak vznik inteligentních a autonomních systémů závislých na rozsáhlém zpracovávání dat, kterému se domácí automobilový průmysl bude muset přizpůsobit nebo bude ztrácet přidanou hodnotu.

Zjištění analýzy mohou napomoci diskuzi o důležitosti podpory posunu v hodnotových řetězcích. Nastavení regulatorních politik směrem k pomoci posunu mezi vyšší hodnotové řetězce je komplexní úkol vyžadující obsáhlou analýzu převyšující rámec této studie. Jednou z možností, jak lze dosáhnout posunu v hodnotových řetězcích, je plně využít komparativní výhody, což je ale riskantní z pohledu diverzity. Druhou cestou je podpora dalších oblastí, kde výhoda v současné době není velká, případně žádná, kde ale existuje velký potenciál pro zlepšení, např. v ICT nebo v sektoru obchodních a finančních služeb. Třetí cestou je pak posun v hodnotovém žebříčku v rámci jednotlivých sektorů, zejména do oblasti předvýrobních a povýrobních procesů, které jsou úzce navázány na intelektuální, obchodní a finanční služby. Čtvrtou a do velké míry kombinovanou cestou je zvýšení technologické náročnosti v rámci sektorů, ve kterých v současnosti již ČR prezentuje komparativní výhodu (např. sofistikovanější výroba dopravních zařízení a propojení s niche high-tech odvětvími).

Politiky pro posun v GVCs jsou z velké části podobné politikám pro podporu produktivity. Nutné jsou zejména dlouhodobé investice do lidského kapitálu a schopností, infrastruktury a schopnost využívat výsledky vývoje, výzkumu a inovací v reálné ekonomice. Pro samotný posun v GVCs jsou však nejdůležitější manažerské a organizační dovednosti (v rámci inovačního potenciálu domácích podniků dlouhodobě analyticky upozaděné), následované využíváním informačních technologií a inovačním potenciálem. Je tak potřeba rozšířit běžně vnímané technologické prvenství a vývoj a výzkum jakožto faktory pro posun v GVCs o činnosti a kompetence, jakými jsou zpracování dat, design, značka, management a organizační struktura společností.

1.2 Implikace a doporučení pro postoj ČR směrem k politikám vnitřního trhu EU

Ekonomika ČR je silně provázána s vnitřním trhem EU, je proto v zájmu jejího dalšího rozvoje vnitřní trh prohlubovat a podporovat řádnou aplikaci příslušného regulatorního rámce pro zapojení, udržení a další rozvoj sektorů zapojených do GPNs a umožnění jejich hodnotového posunu. Uzavírání trhů skrze překážky by vedlo v otevřených sektorech k jejich exportnímu útlumu, v ČR jsou zejména odvětví s vyšší přidanou hodnotou závislá na dovozu meziproduktů a zahraniční mezispotřebě.

S ohledem na relativně úzkou sektorovou specializaci a s tím spojenou konkurenceschopnost je nutné věnovat pozornost malým a středním podnikům a jejich dalšímu rozvoji. Malé a střední podniky představují stěžejní rozvojový potenciál v sektorech, kde v ČR prozatím nedošlo k významnějšímu rozvoji, přičemž vnitřní trh tvoří prvotní přirozený rámec pro usnadnění jejich expanze a růstu.

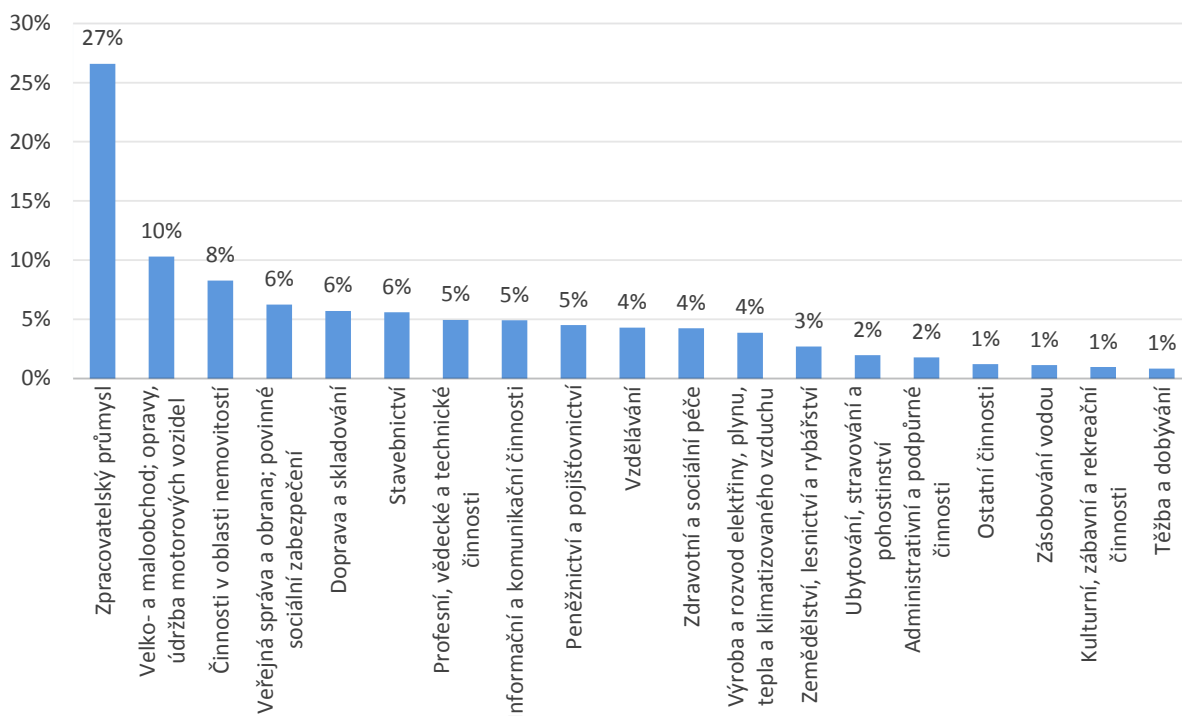
Taktéž pro podniky již etablované v evropských a globálních produkčních sítích je zásadní dále rozvíjet potenciál vnitřního trhu a vhodně jej rozšiřovat pomocí mezinárodních obchodních dohod na globální úrovni. EU v tomto aspektu skýtá výhodnější vyjednávací pozici s ohledem na pokračující ekonomickou a politickou integraci světových celků.

Pro posun podniků v globálních hodnotových řetězcích a zároveň udržení kapacit s vyšší přidanou hodnotou v ČR je důležité využití evropských nástrojů k rozvoji infrastruktury a podpoře vývoje a výzkumu směrem ke komercializaci jeho výsledků. Rozvoj lidského kapitálu je zásadní nejen z pohledu technických a úzce profilovaných dovedností, ale také z pohledu manažerských a podnikatelských schopností, a dále z pohledu kreativity a inovačních schopností pro předvýrobní a povýrobní procesy. Tomuto (kromě vhodně nastaveného systému vzdělávání) v obecné rovině napomáhají politiky pro přeshraniční pracovní mobilitu. Pracovní mobilita mimo jiné umožňuje předávání zkušeností a znalostí organizačních struktur v globálně formovaných sektorech.

2.1 Ekonomika ČR v evropském kontextu

ČR má (společně s Rumunskem) nejvyšší podíl zpracovatelského průmyslu na HDP (výrobní metoda) v EU. V roce 2014 tvořil zpracovatelský průmysl 27 % hrubé přidané hodnoty (HPH), podrobné srovnání s ostatními odvětvími hospodářství nabízí Graf 1. Při bližším pohledu na zpracovatelský průmysl zjistíme, že výroba motorových vozidel, ostatních dopravních prostředků a zařízení, kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, a výroba strojů a zařízení tvoří dohromady 41 % HPH zpracovatelského průmyslu v roce 2014.

Graf 1: Podíly odvětví na hrubé přidané hodnotě ČR v běžných cenách v roce 2014



Zdroj: ČSÚ.

Vliv ekonomiky kontrolované ze zahraničí

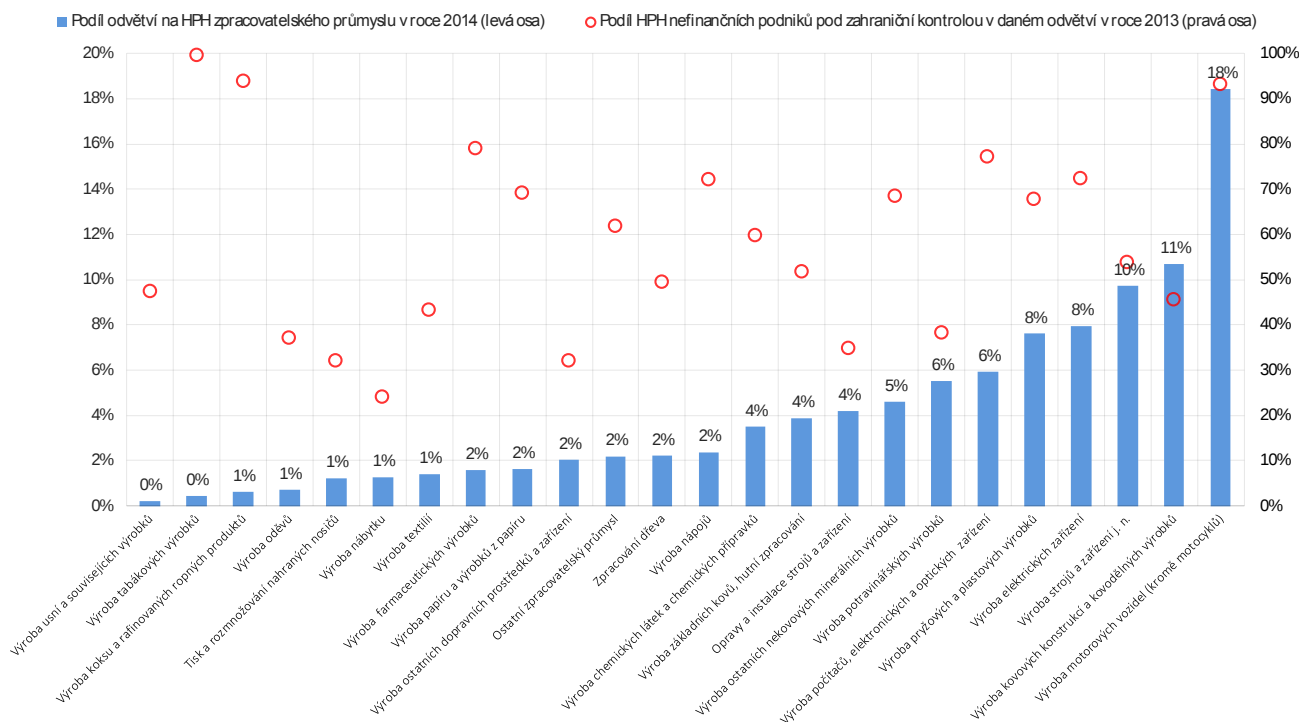
Podniky kontrolované³ zahraničním subjektem obecně tvoří téměř 43 % z celkové HPH vytvořené v ČR a 27 % celkové zaměstnanosti. V rámci regionu V4 se nejedná o výjimečné hodnoty, nicméně ve srovnání s ostatními členskými státy patří podíl kontrolované ekonomiky ze zahraničí ke špičce v EU⁴. V roce 2013 bylo 46 % HPH zpracovatelského průmyslu (nefinanční podniky) kontrolováno zahraničními subjekty, u výroby motorových vozidel je to dokonce 93 %. Statistika zahraničních afilací neumožňuje pouze odvětvové členění, ale i podrobnější informace o zemích, ze kterých je zahraniční kontrola vykonávána. Celkem jednoznačně lze prohlásit, že tuzemský průmysl je převážně pod vlivem mateřských společností ze zemí EU. Podniky s vrcholovým vlastníkem na jejím území mají na celkových tržbách podíl 40 %, vytvořily 34,4 % přidané hodnoty a daly práci 31,3 % zaměstnanců

³ Podnik A je kontrolovaný podnikem B, pokud podnik B ovládá, ať už přímo nebo nepřímo, více než polovinu hlasovacích práv nebo vlastní více než polovinu vlastnického podílu ve společnosti A.

⁴ Eurostat 2011. Pozn. data nejsou dostupná pro Maltu a Řecko.

v průmyslu. Zcela klíčový je přitom vliv Německa (22,2 % tržeb, 17,9 % přidané hodnoty, 16,3 % zaměstnanců). Po něm s notným odstupem následuje první mimoevropská země, a to Spojené státy (5 % tržeb, 6 % přidané hodnoty, 5,3 % zaměstnanců). Mezi další země s významnější přítomností v tuzemském průmyslu patří Francie, Švýcarsko, Velká Británie, Rakousko nebo Japonsko. (Ernest 2014)

Graf 2: Struktura zpracovatelského průmyslu dle přidané hodnoty (běžné ceny) a zahraniční kontrola



Zdroj: ČSÚ.

Vliv zahraniční kontroly a velikosti podniku na inovace

Dle dat za období 2010 – 2012 výrobky nebo služby inovují více podniky pod zahraniční kontrolou (31,7 %) než ty domácí (23,5 %), a to jak ve zpracovatelském průmyslu, tak ve službách. V některých odvětvích však panují velké rozdíly, např. ve výrobě počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení své produkty inovuje 84,2 % domácích, ale pouze 49,2 % zahraničních podniků. U inovací platí, že čím je podnik větší (měřeno počtem zaměstnanců), tím více se věnuje inovacím. Své produkty nebo procesy inovovalo 71,7 % velkých, 49,3 % středních a 29,8 % malých podniků. Výjimku tvoří velké podniky pod zahraniční kontrolou, které se zabývají finální kompletací součástí, tzv. montovny. Ty totiž neprovádějí výzkum a vývoj a od svých mateřských podniků inovace pouze přebírají. Podniky v ČR spíše stále přejímají vyspělé technologie a výrobní procesy. V technologicky vyspělých zemích EU převažuje v nákladech na technické inovace vlastní a nakoupený výzkum a vývoj. (Sojka 2014)

Kupní síla ČR ve srovnání s EU v roce 2014

Co se týče kupní síly, tak HDP na obyvatele v paritě kupní síly je v ČR na 84 % vůči evropskému průměru, pro srovnání: Slovensko 76 %, Polsko a Maďarsko 68 %, Německo 124 %. V rámci jednotlivých zemí existují znatelné rozdíly, které tento

ukazatel zkreslují. Praha vykazuje HDP na obyvatele ve výši 171 % evropského průměru, přičemž hodnoty ostatních krajů se pohybují kolem 69 %.⁵

Metodologická
poznámka ohledně
ukazatelů zahraničního
obchodu

Díky globalizaci se stává statistické vykazování zahraničního obchodu komplikovanějším. Hovoříme obecně o 3 možných přístupech ke statistice zahraničního obchodu:

- 1) Národní pojetí zahraničního obchodu vypovídá o vývozní a dovozní výkonnosti české ekonomiky. Sleduje skutečný obchod se zbožím realizovaný mezi českými a zahraničními subjekty, tedy obchod, kdy dochází ke změně vlastnictví mezi rezidenty a nerezidenty. Toto pojetí však zahrnuje i transakce, kdy její předmět reálně nepřekročí hranice, např. dojde na území ČR ke spotřebě nebo k překročení hranic ve vlastnictví nerezidenta.
- 2) Přeshraniční pojetí zahraničního obchodu vypovídá výhradně o fyzickém pohybu zboží přes hranice ČR, bez ohledu na to, zda dochází k obchodu mezi českými a zahraničními subjekty. Toto pojetí tak zahrnuje taktéž tranzitní transakce, kdy zboží přes území státu pouze projede a není vytvořena přidaná hodnota v české ekonomice.
- 3) Přímým zahraničním obchodem se pak rozumí situace, kdy jednak dojde ke změně vlastnictví mezi rezidenty a nerezidenty a zároveň předmět obchodu překročí hranice.

Otevřenost ČR vůči
globálním trhům

Česká ekonomika je vysoce otevřená v globální perspektivě a středně otevřená v evropské perspektivě (v míře otevřenosti se ČR pohybuje na zhruba desáté pozici v rámci EU27).⁶ Dle dat světové banky dosahuje v roce 2014 zahraniční obchod (import a export) hodnoty 160 % HDP a za posledních 5 let vykazuje tato hodnota stoupající tendenci přes propad v důsledku krize, viz graf 3. Z členských států vykazuje vyšší poměr Lucembursko, Malta, Slovensko, Maďarsko, Estonsko, Belgie a Litva. Poměr vývozu zboží a služeb k HDP ČR se pohybuje kolem 84 %, což je téměř dvojnásobná hodnota vůči průměru EU (Německo cca 46 %). Mezi uzavřené ekonomiky lze považovat ty s dostatečně velkým domácím trhem. Patří mezi ně Spojené království, Francie, Itálie nebo např. Španělsko.⁷ Je nutné poznamenat, že tento ukazatel je v zásadě technický bez možnosti jej hluboce interpretovat. International Trade of Commerce vydává index otevřenosti⁸, dle kterého je ČR na 17. místě⁹ na světě. Jedná se o vážený index, který kromě poměru obchodu k HDP bere v potaz obchodní režim (cla a netarifní překážky, efektivita

⁵ Eurostat 2014.

⁶ <http://glopolis.org/cs/clanky/studie-10-let-clenstvi-cr-v-eu-dusledky-prinosy-pro-ceskou-republiku-jeji-obyvatele/>, str. 21

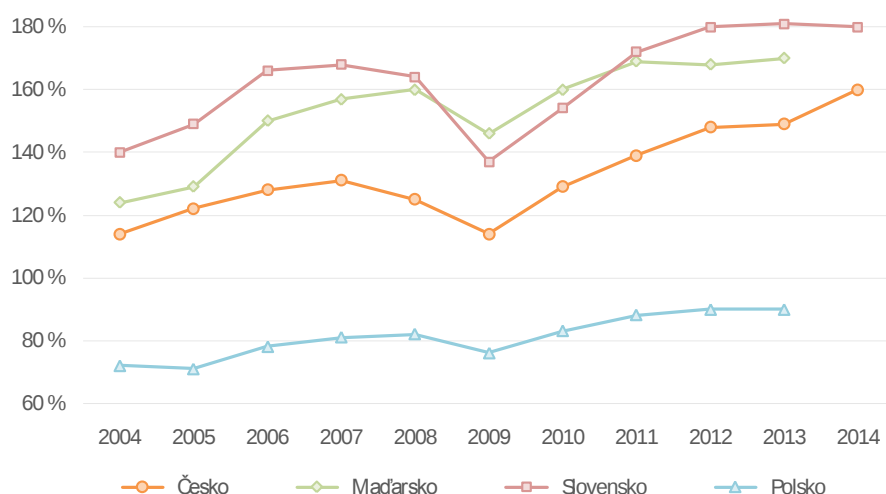
⁷ World Bank; <http://www.statistikaamy.cz/2015/02/na-zahranici-jsme-zavisli/>.

⁸ ICC Open Markets Index 2015

⁹ Z EU za Lucemburskem, Belgií, Nizozemskem, Irskem, Švédskem, Estonskem, Dánskem, Maltou, Slovenskem a Rakouskem (v klesajícím pořadí).

administrativy), otevřenost pro přímé zahraniční investice a infrastrukturu pro logistiku a komunikace.

Graf 3: Vývoj poměru zahraničního obchodu k HDP zemí V4



Zdroj: World Bank.

Role zahraničního obchodu se zeměmi EU a mimo EU (přeshraniční pojetí)

Podíl zahraničního obchodu se státy EU na celkovém obratu zahraničního obchodu ČR v roce 2014 dosáhl 74,7 % (82,2 % vývozu, 66,2 % dovozu), přičemž na obchod se státy mimo EU připadlo 25,0 %.¹⁰ Sousední státy významně ovlivňují dynamiku celkového vývozu a dovozu a tím i celkovou bilanci zahraničního obchodu, jelikož tvoří téměř polovinu obratu celkového obchodu. Hlavním obchodním partnerem ČR je Německo, které se na celkovém obratu zahraničního obchodu podílelo 29,2 % (32 % vývozu, 26,1 % dovozu). Slovensko a Polsko se pak podílely na celkovém obratu zahraničního obchodu lehce pod 7 %.

Tabulka 1: Hlavní zahraničněobchodní partneři v roce 2014 (přeshraniční pojetí)

Obrat (% celkového obratu)			Vývoz (% celkového vývozu)		Dovoz (% celkového dovozu)	
1.	Německo	29,2	Německo	32,0	Německo	26,1
2.	Slovensko	6,9	Slovensko	8,4	Čína	11,3
3.	Polsko	6,8	Polsko	6,0	Polsko	7,8
4.	Čína	5,9	Spojené království	5,1	Slovensko	5,3
5.	Francie	4,2	Francie	5,1	Itálie	4,1
6.	Itálie	3,9	Rakousko	4,3	Ruská federace	4,0
7.	Rakousko	3,8	Itálie	3,7	Nizozemsko	3,4
8.	Spojené království	3,7	Ruská federace	3,1	Francie	3,2
9.	Ruská federace	3,6	Maďarsko	2,8	Rakousko	3,1
10.	Nizozemsko	3,0	Nizozemsko	2,7	Spojené státy	2,4

Zdroj: ČSÚ

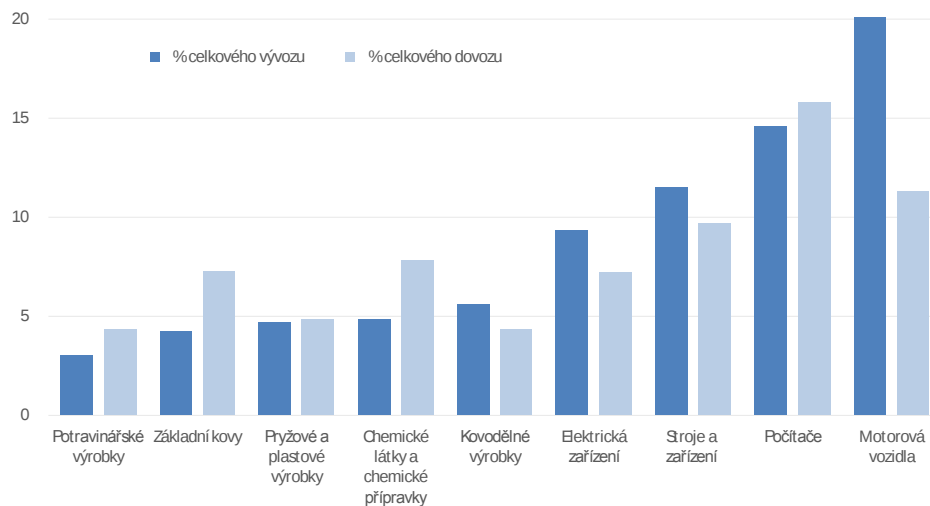
Odvětvová struktura zahraničního obchodu

Vývozem a dovozem výrobků zpracovatelského průmyslu byla realizována (stejně jako v předchozích letech) rozhodující část zahraničního obchodu. Výrobky zpracovatelského průmyslu se v roce 2014 podílely na celkovém vývozu 94,9 %

¹⁰ Pozn. 0,3 % obratu je nespecifikováno.

a na celkovém dovozu 90,2 % (přeshraniční obchod se zbožím). Hlavní položkou vývozu (20,1 % celkového vývozu) a nositelem celkového přebytku zahraničního obchodu jsou nadále silniční vozidla a z nich pak osobní automobily a díly a příslušenství motorových vozidel. (ČSÚ 2015)

Graf 4: Odvětvová struktura zahraničního obchodu se zbožím v roce 2014 (přeshraniční pojetí)

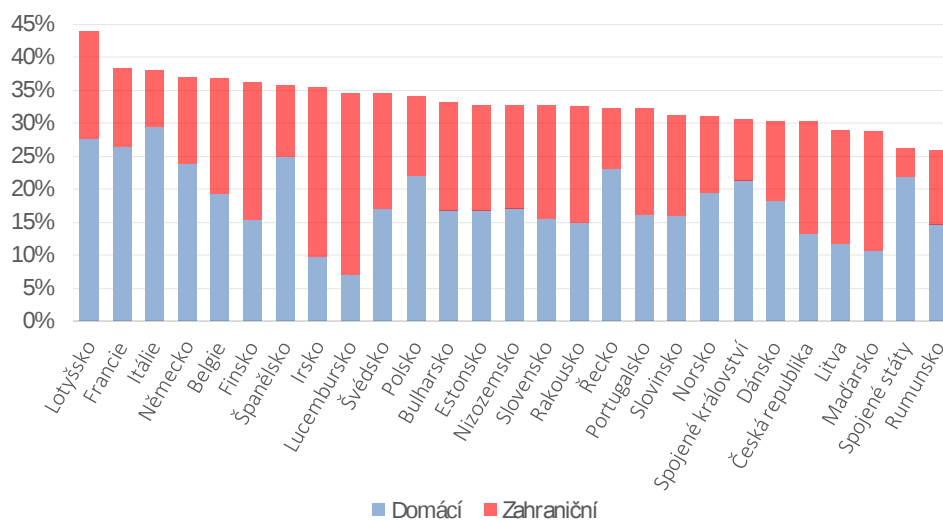


Zdroj: ČSÚ.

Role služeb v zahraničním obchodu

V roce 2013 představovaly služby 13,8 % celkového vývozu, přičemž se tento podíl mezi lety 2005 – 2013 nezměnil.¹¹ Taktéž pro export zpracovatelského průmyslu hrají služby velkou roli, v roce 2009 tvořily v exportu českého zpracovatelského průmyslu 30 % hodnoty, z toho 43 % bylo služeb domácích (OECD 2013).

Graf 5: Přidaná hodnota služeb v exportu zpracovatelského průmyslu v roce 2009



Zdroj: OECD.

¹¹ WTO Trade profiles 2013 (Czech Republic)
<http://stat.wto.org/ServiceProfile/WSDBServicePFView.aspx?Language=E&Country=CZ>.

Postavení malých a středních podniků

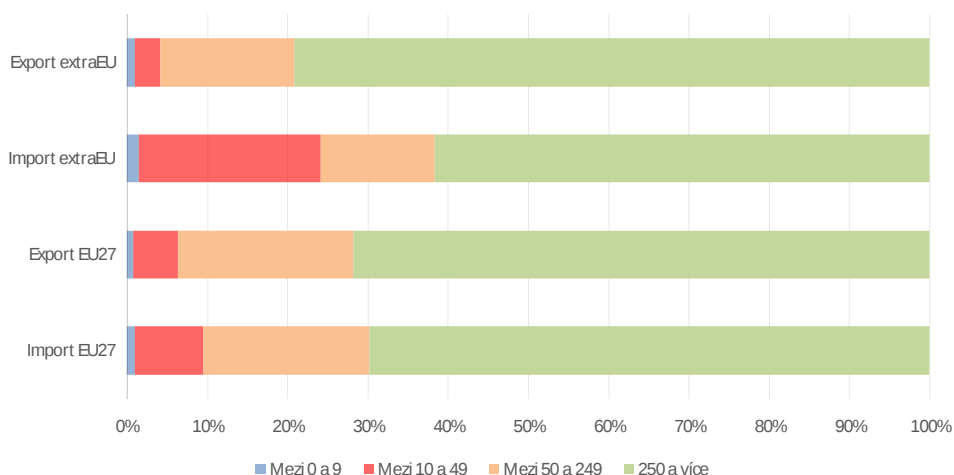
Podíl přidané hodnoty českých malých a středních podniků (MSP)¹² v roce 2014 činil 53,11 % a podíl zaměstnanců malých a středních podniků na celkovém počtu zaměstnanců podnikatelské sféry v ČR v roce 2014 činil 59,39 % (MPO 2015). V rámci EU lze identifikovat 5 hlavních sektorů (zpracovatelský průmysl; stavebnictví; profesní, vědecké a technické aktivity; ubytování a stravování; velko- a maloobchod, oprava motorových vozidel a motocyklů), které tvoří odhadem 71 % přidané hodnoty a 79 % zaměstnanosti všech MSP, což v zásadě platí taktéž pro ČR (Evropská komise 2014a).

Zapojení malých a středních podniků do zahraničního obchodu

Co bylo řečeno, ohledně vztahu velikosti státu a jeho otevřenosti (malý stát je pravděpodobně více otevřený) se odráží taktéž ve vztahu zapojení MSP do zahraničního obchodu, kde se ČR pohybuje nad průměrem EU (25 %) - podíl MSP osciluje kolem jedné třetiny na přímém vývozu. Na druhou stranu však u přímého importu MSP se ČR nachází pod průměrem EU (29 %), což zřejmě koresponduje s vyšším podílem domácích vstupů a tedy domácí přidané hodnoty jejich produkce, jak je uvedeno v kapitole 2.2 analýzy (MPO 2015, Evropská komise 2009). Toto však nemusí nutně v kvalitativní rovině znamenat větší přínos MSP k zahraničnímu obchodu; kromě toho, že MSP se zapojují jako subdodavatelé pro větší exportéry, tak se mohou do světového obchodu zapojovat skrze specializované subjekty. Podrobnější pohled na zahraniční obchod z pohledu velikosti podniků v průmyslových sektorech¹³ poskytuje Graf 6. Počet aktivních exportérů

je meziročně neměnný, tzn. roste exportní výkonnost stávajících vývozců. Pozitivně lze hodnotit, že MSP zvyšují aktivity v exportu mimo EU, zatímco v roce 2012 exportovalo mimo EU 30 % MSP, v roce 2015 je to již 49 %. (AMSP 2015)

Graf 6: Zahraniční obchod dle velikosti podniků (podle počtu zaměstnanců) v průmyslových sektorech v roce 2013



Zdroj: Eurostat, Comext.

¹² Mikropodnik: do 10 zaměstnanců, obrát nebo celková bilance do 2 mil. EUR; Malý podnik: do 50 zaměstnanců obrát nebo celková bilance do 10 mil. EUR; Střední podnik: do 250 zaměstnanců, obrát do 50 mil. EUR nebo celková bilance do 43 mil. EUR.

¹³ Těžba a dobývání; zpracovatelský průmysl; výroba a rozvod elektřiny, plynu, tepla a klimatizovaného vzduchu; zásobování vodou; činnosti související s odpadními vodami, odpady a sanacemi.

Internacionalizace MSP Na internacionalizaci MSP má zásadní vliv velikost podniku, čím větší podnik, tím větší jsou možnosti a schopnosti pro uplatnění na zahraničních trzích. MSP se zapojují v GPNs jako subdodavatelé velkých podniků, tudíž jejich produkce je součástí vývozu statisticky vykázaného velkými podniky, benefitují tak ze zahraniční poptávky nepřímo. Státy střední Evropy a Řecko mají větší „hustotu“ MSP v nefinančním sektoru měřeno poměrem počtu společností vůči přidané hodnotě, tzn. vykazují velký počet podniků s menší přidanou hodnotou. V ČR byl mezi lety 2008 – 2013 nárůst mikropodniků doprovázen propadem v počtu, přidané hodnotě a zaměstnanosti malých podniků, a zaměstnanosti středních podniků. V rámci EU se zlepšilo postavení MSP v tomto období pouze v Rakousku, Chorvatsku a Itálii z pohledu růstu přidané hodnoty a na Kypru a ve Spojeném království z pohledu růstu přidané hodnoty a zaměstnanosti (Evropská komise 2014a). Při srovnání rychle rostoucích podniků v EU dle růstu počtu zaměstnanců o 10 % za poslední tři roky¹⁴, patří české rychle rostoucí podniky v EU k těm větším, tedy ve srovnání s nadprůměrným počtem zaměstnanců.¹⁵

**Typologie posunu
v globálních
hodnotových řetězcích**

Odborná literatura v zásadě rozlišuje 4 typy posunu společnosti v GVCs:

- 1) Procesní posun, když společnost převezme úkoly vyžadující znatelně větší efektivnost a komplexitu.
- 2) Produktový posun, když společnost může poskytovat produkty s vyšší přidanou hodnotou díky zvýšené technologické sofistikovanosti a kvalitě, produkty rychleji inovuje.
- 3) Funkční posun, když společnost začne poskytovat produkty a služby v nových segmentech nebo aktivitách v GVC, které jsou spojeny s vyšší přidanou hodnotou. Pro společnosti specializované na výrobu to znamená převzetí předvýrobních a povýrobních procesů, např. design nebo marketing.
- 4) Posun v řetězci, když se je společnost schopna zapojit do jiných GVCs, které se zabývají produkty a/nebo službami s vyšší přidanou hodnotou, často tak zhodnotí zkušenosti a schopnosti nabyté v původním GVC.

**Faktory pro posun
v GVCs**

Pro rozvinuté země je otázka posunu v GVCs z velké míry schopnost udržet si konkurenční výhodu v globálním konkurenčním prostředí a rozvíjet nové výhody, zejména v aktivitách s vyšší přidanou hodnotou. V momentě, kdy je růstový potenciál zdrojů, jako je akumulace kapitálu a technologické napodobování vyčerpán, stávají se klíčovým zdrojem ekonomického růstu inovace a znalostní kapitál. Pro vývozní specializaci v oblastech náročných na znalostní kapitál jsou však nejdůležitější manažerské schopnosti, dále využívání informačních technologií a inovativní kapacity. Špičkové korporátní strategie a konkurenceschopné

¹⁴ Pozn. Jsou zahrnuty pouze podniky, které na začátku období mají alespoň 10 zaměstnanců.

¹⁵ Pozn. V tomto ukazateli jsou zahrnuty nejen MSP, ale také velké podniky, nicméně dle průměrného počtu zaměstnanců ve většině sektorů vykazují rychle rostoucí podniky v počtu zaměstnanců charakteristiku MSP.

organizační struktury mohou být důležitější, než technologické prvenství, stejně tak jako inovace např. v designu, než vývoj a výzkum. Pro dosažení funkčního posunu v GVC je nutné investovat do lidského a znalostního kapitálu, to však pro dosažení významnějších výsledků znamená robustní investice po dlouhé časové období. Funkční posun totiž vyžaduje kompetence nevýrobního charakteru, tzn. v předvýrobních a povýrobních procesech – nové koncepty, základní vývoj a výzkum, produktový design, marketing a budování značky. Základem tak jsou manažerské schopnosti a flexibilní organizační struktury, díky kterým úspěšné společnosti dokáží rychle reagovat na nové příležitosti a hrozby.

Charakteristika GPNs
automobilového
průmyslu

Automobilový průmysl je tvořen zejména velkými korporacemi, které formují své produkční sítě na globální úrovni, přesto jsou dvě třetiny světové produkce koncentrovány pouze v 7 zemích (OICA 2015).¹⁶ Jedná se o v zásadě montážní průmysl, tvoří spleť vztahy mezi subdodavateli dílů, které tvoří 50 – 70 % prodejní hodnoty. Z pohledu spotřeby se jedná o průmysl silně náchylný na ekonomický cyklus a krize, probíhají dlouhodobé změny v poptávce (saturace západních trhů) a trhy odbytu mezi sebou jeví rostoucí odlišnosti v poptávce po vlastnostech produktu. Z pohledu výroby je signifikantní nárůst užití elektroniky a do budoucna se jeví jako zásadní zpracování dat. V průběhu času taktéž probíhá postupná konsolidace korporátních vlastnických struktur na globálním základě, tzn. úzce provázané GPNs. Vlivem menší konkurence mezi montážními subjekty tak roste na subdodavatele tlak na vlastní design a vývoj komponentů a relokační co nejbližší k montáži, což obecně vyústilo v konsolidaci taktéž mezi subdodavateli a některými

si vybudovali silnou vyjednávací pozici v rámci GPN. Výrobní kapacity ve střední Evropě postupem času tak v tomto sektoru dokázaly absorbovat vyšší přidanou hodnotu. Nicméně, mezi státy probíhá vysoká konkurence v pobídkách a jiných stimulech pro založení, udržení nebo rozšíření výroby v automobilovém výrobním řetězci díky rozšířenému vnímání tohoto průmyslu jako zásadně přispívajícímu k růstu. Pozice malého státu je relativně nevýhodná, zejména pokud se jedná o stěžejní sektor ekonomiky, jako je tomu v případě ČR (Dicken 2011). Automobilový průmysl je formovaný výrobci – zásadní jsou inovace a výzkum a vývoj v produktech, což platí i pro subdodavatele montovaných dílů. Naproti tomu jsou průmysly formované zákazníky, typicky rychloobrátkové spotřební zboží (oblečení, obuv, potraviny apod.), kde se centrála soustředí téměř výhradně na marketing (OECD 2013).

3.1 Odhalené komparativní výhody jednotlivých sektorů

Odhalená komparativní
výhoda vůči EU28

Konkurenceschopnost země se dá také hodnotit podle její schopnosti exportovat svoje zboží a služby vůči referenční skupině, v našem případě ČR vůči EU28. Jedním z indikátorů měřící takovou konkurenceschopnost je index odhalené komparativní výhody (RCA). Ten je definován jako podíl exportu určitého produktu na celkovém exportu dané země vůči referenční skupině zemí (Balassa 1965). Tím se vyjadřuje,

¹⁶ Čína, Spojené státy americké, Japonsko, Německo, Jižní Korea, Indie, Mexiko, Brazílie.

jestli je schopna oproti dané referenční skupině vyvážet poměrně více daného produktu. Pokud je index vyšší než 1, má země komparativní výhodu. Pokud leží mezi 0 a 1, má komparativní nevýhodu. V našem případě je referenční skupinou zemí EU28 a index je počítán zvlášť pro zboží a zvlášť pro služby.

Rovnice 1: Definice
odhalené komparativní
výhody

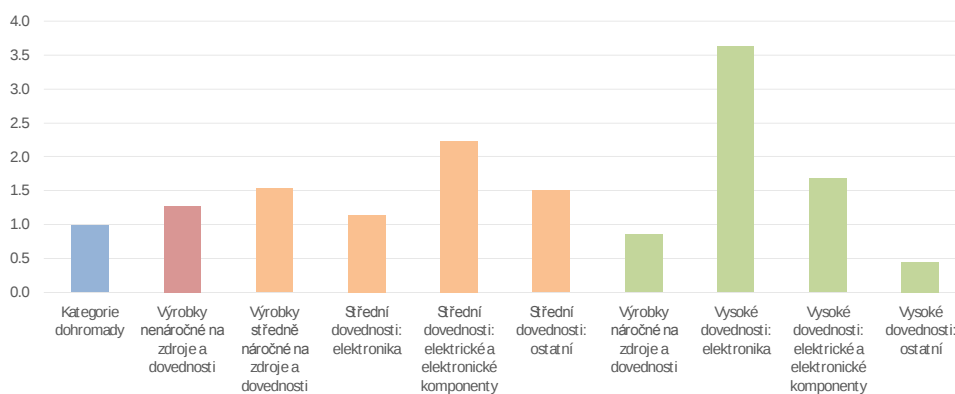
$$RCA_{ij} = \frac{\frac{x_{ij}}{X_i}}{\frac{x_{aj}}{X_a}}$$

i – země; j – produkt, a – referenční skupina, x – export produktu, X – celkový export

Komparativní výhoda
u výrobků s nižší
náročností a
u elektronických zařízení

Rozdělení zboží podle náročnosti na zdroje a dovednosti ukazuje, že ČR má hlavní komparativní výhodu vůči EU 28 při tvorbě elektroniky a elektrických a elektronických komponentů, a to u zboží se střední a vysokou náročností. Jsou to jediné dvě složky pohybující se nad hodnotou 2. Sečtou-li se dohromady všechny kategorie, nabývá index hodnoty přibližně 1. Největší zásluhu na dobrých výsledcích elektroniky a elektrických a elektronických komponentů má především automobilový průmysl (viz Tabulka 1). U dalších výrobků náročných na zdroje a dovednosti má ČR komparativní nevýhodu. Nápadný je také rozdíl ve stupních náročnosti. Zatímco u výrobků s nižší nebo střední náročností dokáže ČR konkurovat, u vysoké náročnosti pak pouze v elektronice a jejích komponentech.

**Graf 7: Odhalená
komparativní výhoda
podle náročnosti
výrobku v ČR, 2014**



Zdroj: UNCTAD.

To může znamenat dvě věci. Buď si je ČR vědoma svých komparativních výhod ve výrobcích s nižší náročností, nebo jednoduše u náročných výrobků nedokáže konkurovat. Vysvětlení může skrývat charakteristika českého průmyslu, který se hodně zaměřuje na export mezivýrobků a produktů s nižší přidanou hodnotou, obecně subdodavatelského charakteru. Často diskutované posouvání v hodnotových řetězcích k výrobkům s vyšší přidanou hodnotou se podařilo prozatím jen u elektronických zařízení, a jak další analýza ukáže, posun u elektronických zařízení je tažen automobilovým průmyslem. ČR tak především nedokáže využívat předvýrobní a povýrobní procesy, kde je úroveň přidané hodnoty a produktivity a ohodnocení práce nejvyšší i při relativně malé kapitálové náročnosti. Index odhalené komparativní výhody počítaný pomocí nominálních hodnot zahraničního obchodu ale nedokáže zachytit podíl přidané hodnoty. Obecně lze říci, že sektory náročnější na dovednosti mají vyšší přidanou hodnotu, nicméně to lze brát pouze jako velmi hrubý odhad.

Výhoda ve zpracovatelském průmyslu, strojích a zařízeních

Tabulka 1 a Tabulka 2 obsahují hodnoty komparativních výhod u různých typů zboží a služeb. ČR má komparativní výhodu ve zpracovatelských výrobcích a ve strojích a dopravních zařízeních (1,22 a 1,51), dvou největších vývozních sektorech. Složení komparativních výhod a nevýhod se zcela překrývá se Slovenskem, které má podobnou skladbu průmyslu. Odvětví služeb je pak charakterizováno komparativní výhodou v dopravě, cestovním ruchu a službách ve stavebnictví.¹⁷ Komparativní nevýhoda je pak v oblastech pojišťovnictví a finančních službách. Ačkoliv by se mohlo zdát, že by ČR mohla těžit z komparativních výhod v oblasti služeb, je potřeba doplnit, že vývoz v oblasti služeb je násobně menší než v oblasti zboží.¹⁸ ČR má komparativní výhodu oproti EU28 ve svých tradičně silných oblastech strojů a zpracovatelském průmyslu, silnou pozici v nich má i v rámci regionu.

Tabulka 1: Odhalená komparativní výhoda pro zboží (2014)

Zboží									
Země	Jídlo a živá zvířata	Nápoje a tabák	Surovin y	Pohonn é látky	Oleje, tuky a vosky	Chemikáli e	Zpracovatelské výrobky	Stroje a dopravn í zařízení	Komodity a transakce
Česká republika	0,50	0,52	0,92	0,39	0,74	0,41	1,22	1,51	0,06
Německo	0,64	0,53	0,63	0,39	0,53	0,95	0,90	1,29	1,31
Maďarsko	0,94	0,32	0,74	0,52	1,38	0,66	0,77	1,47	0,64
Polsko	1,48	1,08	0,90	0,61	0,71	0,58	1,45	1,05	0,03
Slovensko	0,47	0,11	0,74	0,70	0,61	0,30	1,24	1,59	0,04

Zdroj: UNCTAD

Tabulka 2: Odhalená komparativní výhoda ve službách (2014)

Služby						
Země	Doprava	Cestovní ruch	Stavebnictví	Pojišťovnictví	Finanční služby	Telekomunikace, ICT
Česká republika	1,15	1,43	1,74	0,32	0,20	0,99
Německo	1,13	0,82	0,59	1,01	0,75	0,92
Maďarsko	1,32	1,24	0,82	0,03	0,09	0,68
Polsko	1,52	0,94	1,60	0,22	0,47	0,74
Slovensko	1,45	1,92	2,93	0,41	0,10	0,89

Zdroj: UNCTAD.

Problémy indexu RCA

Index odhalené komparativní výhody obsahuje řadu úskalí, a to jak metodologických, tak interpretačních. Prvně, i při detailním dělení, které RCA umožňuje, není možné zachytit komplexitu a kvalitu výrobků. Může tedy nastat situace, že jedna země sice vyváží víc (vyšší RCA), ale méně kvalitního výrobku. Problém to není až tak v zachycení indexu samotného (vyjádřen peněžitě, tedy

¹⁷ Není myšleno stavebnictví jako sektor, ale pouze služby s ním spojené.

¹⁸ Přibližně 6 tisíckrát nižší co se týče objemu.

v ceně výrobku), ale v pochopení předností ekonomiky. Příkladem mohou být země přistoupivší v roce 2004, které dokázaly zvýšit komplexitu svých výrobků oproti Chorvatsku, které stále vyváží méně sofistikované výrobky. Nicméně z indexu RCA není jasné, které země patří do jakého technologického klastru (Evropská komise 2014b).

Druhým problémem je jeho diskutabilní porovnatelnost v čase a prostoru (pro detailnější diskuzi viz Sanidas a Shin 2010). Ta vychází z asymetrie hodnot¹⁹ a nestálého průměru v čase. Proto řada autorů navrhla alternativní indikátory, které se tyto problémy snaží řešit. Jedním z nich je Lafayův index (Lafay 1992). Ten kromě spoléhání se pouze na export zahrnuje také importy, čímž lépe zachycuje toky uvnitř jednotlivých odvětví (Alessandrini a kol. 2007). Kromě toho částečně řeší problémy asymetrie, protože má střední hodnotu 0 a může nabývat všech reálných hodnot. Díky tomu umožňuje porovnávání v čase. Vzorec výpočtu Lafayova indexu je odvislý od struktury zahraničního obchodu daného státu, v našem případě ČR s EU. Kromě konkurenceschopnosti tak zachycuje i specializaci, což se sice do značné míry překrývá, nicméně může obsahovat i regulační a administrativní překážky, případně subvence pro dané odvětví.

Rovnice 2: Lafayův index

$$LFI_j = 100 \frac{x_j - m_j}{x_j + m_j} - \frac{\sum_{j=1}^N x_j - m_j}{\sum_{j=1}^N x_j + m_j} \frac{x_j + m_j}{\sum_{j=1}^N x_j + m_j}$$

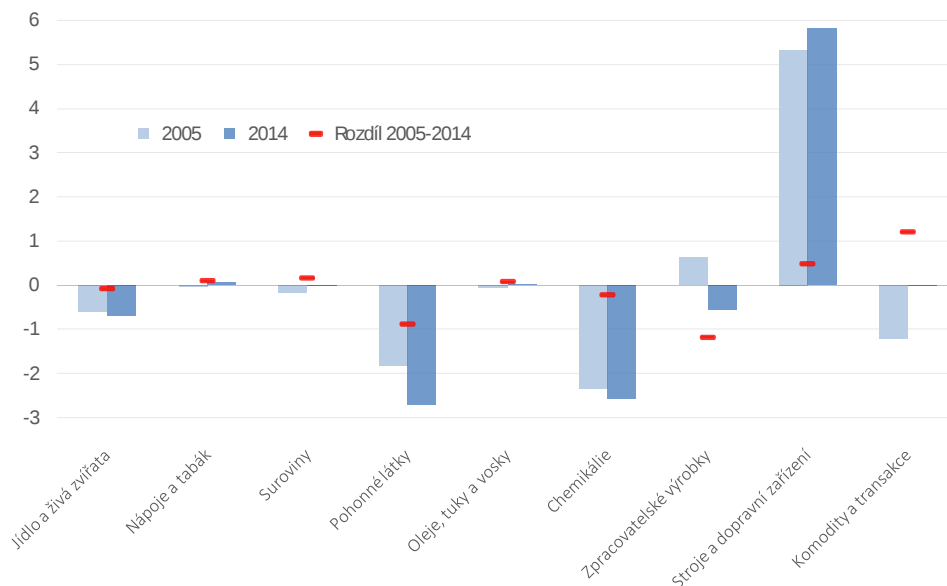
j – země, x – export, m – import

Lafayův index a jeho porovnání s indexem RCA

Podíváme-li se na hodnoty z roku 2014, nejsou diametrálně odlišné od indexu RCA. Komparativní výhodu má ČR ve strojích a dopravních zařízeních. Naopak ve zpracovatelských výrobcích má ČR komparativní nevýhodu, což je poměrně důležitý rozdíl oproti RCA. Kolem nuly se pak pohybuje v nápojích a tabáku, surovinách a olejích, tucích a voscích, což je způsobeno nízkým obratem v rámci celkového exportu. Zajímavé je porovnání v čase. Ve všech sektorech kromě strojů a dopravních zařízení došlo k poklesu indexu oproti roku 2005. Největší pokles zaznamenaly sektory pohonných látek a zpracovatelských výrobků. To ukazuje buď na snižování konkurenceschopnosti v daných oblastech, nebo na větší zaměření na export v jiných oblastech jako například stroje a dopravní zařízení. Vzhledem k historickému kontextu to naznačuje snížení diverzity průmyslu, a to především směrem k automobilovému průmyslu. Svoji roli v tom mohl hrát i rychlejší růst sektoru strojů a dopravních zařízení oproti dalším sektorům.

¹⁹ Průměr 1, škála 0 až ∞.

Graf 8: Lafayův index v ČR



Zdroj: UNCTAD.

3.2 Globální hodnotové řetězce a přidaná hodnota

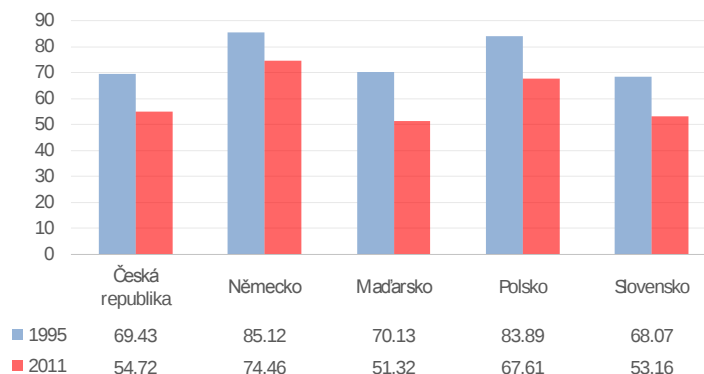
Fragmentace produkce, zachycení přidané hodnoty země v produkci

Existují dvě databáze publikující data, která berou v potaz hodnotové řetězce – WIOD, iniciativa Evropské komise, a TiVA, databáze ve OECD, WTO a několika univerzit. Hlavním důvodem k vytvoření těchto databází byla zvyšující se fragmentace produkce mezi státy. Snižující se náklady na komunikaci a koordinaci usnadnily přesouvání částí produkce za hranice. Tím určité části produkce začaly podléhat spíše světové než národní konkurenci. Dříve byla konkurenceschopnost země dána soutěží firem v určitém odvětví s jinými zeměmi. Globalizace nicméně přispěla k vyšší specializaci a soutěži uvnitř jednotlivých odvětví (Timmer 2013). Ve standardních statistikách je avšak zachycena pouze finální hodnota produktu, nikoliv přidaná hodnota v konkrétní zemi. Není tedy jasné, jaká část byla vyrobena v zemi původu a jaká část vznikala během procesu výroby v zahraničí. Proto standardní indexy konkurenceschopnosti podhodnocují hodnoty pro země spoléhající na export meziproduktů a nadhodnocují země s výrazným exportem hotových výrobků. Aby se kompenzovalo o globální hodnotové řetězce, jedním z přístupů je využití globálních input-output tabulek (Timmer a kol. 2015).

Podíl domácí přidané hodnoty na exportu

Podíl domácí přidané hodnoty na exportu země se snižuje v čase. To dokumentuje zvyšující se fragmentaci z důvodu globalizace. Zatímco v roce 1995 bylo tvořeno 69 % přidané hodnoty exportu v ČR, v roce 2011 to bylo pouze 54 % (Graf 9). Podobné snížení podílu přidané hodnoty zaznamenaly všechny státy V4, lépe z tohoto pohledu vychází pouze Německo. V absolutní hodnotě jsme v roce 2011 byli na úrovni Maďarska a Slovenska (okolo 50 %), Polsko a Německo se pohybovaly na úrovni 67 %, potažmo 74 %. Pochopení rozdílu ve vývoji přidané hodnoty u ČR napomůže rozdělení na jednotlivé sektory ekonomiky.

**Graf 9: Podíl domácí
přidané hodnoty
na exportu vybraných
zemí (v %)**

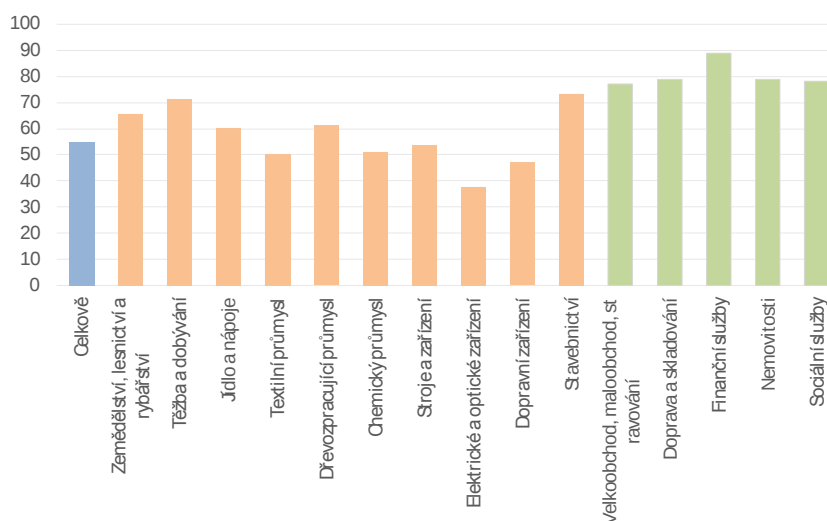


Zdroj: OECD.

Rozdílná hodnota
přidané hodnoty u
jednotlivých sektorů

To ukazuje vyšší přidanou hodnotu v oblasti služeb a nižší přidanou hodnotu v oblasti průmyslu. V oblasti služeb se přidaná hodnota pohybuje okolo 80 %, v průmyslu se výrazně liší mezi odvětvími. Rozdíl mezi službami se dá částečně vysvětlit neobchodovatelností některých služeb. Jinými slovy, řada služeb musí vznikat přímo v daném místě – stravování, doprava nebo služby spojené s nemovitostmi. U některých sektorů brání přesunutí části procesu administrativní překážky, jak je tomu u finančních služeb. Výrobní proces u zboží umožňuje daleko vyšší míru výroby celosvětově. Domácí přidaná hodnota u elektrických a optických zařízení se pohybuje okolo 38 % a u dopravních zařízení okolo 47 %. To znamená, že více než polovina hodnoty u dopravních zařízení pochází ze zahraničí. Proto, mluvíme-li o vysoké konkurenceschopnosti automobilového průmyslu, je potřeba tato čísla brát obezřetně.

**Graf 10: Podíl domácí
přidané hodnoty
v exportech ČR (vůči
světu) v roce 2011**



Zdroj: OECD.

Pokles domácí přidané
hodnoty mezi lety
1995-2011

Pokles přidané hodnoty nebyl u všech sektorů rovnoměrný. Nicméně vývoj v ČR do značné míry kopíruje celosvětové trendy. Nejvyšší pokles, tedy nejvyšší fragmentaci, zaznamenala výroba elektrických a optických zařízení (-19 %), strojů a zařízení (-12 %) a chemický průmysl (-11 %). Překvapivě ke snížení fragmentace došlo ve stavebnictví a u finančních služeb. K vyšší fragmentaci dochází v průmyslu než ve službách a pokles je podobný pro státy střední Evropy, nicméně

v evropském měřítku to tak jasně neplatí.²⁰ Proto je nutné brát v potaz, jaká část přidané hodnoty byla vyrobena v ČR. Nelze se proto dívat pouze na úroveň odvětví, ale také na druh aktivity uvnitř odvětví.

**Tabulka 3: Rozdíl
přidané hodnoty
v sektorech mezi lety
1995-2011**

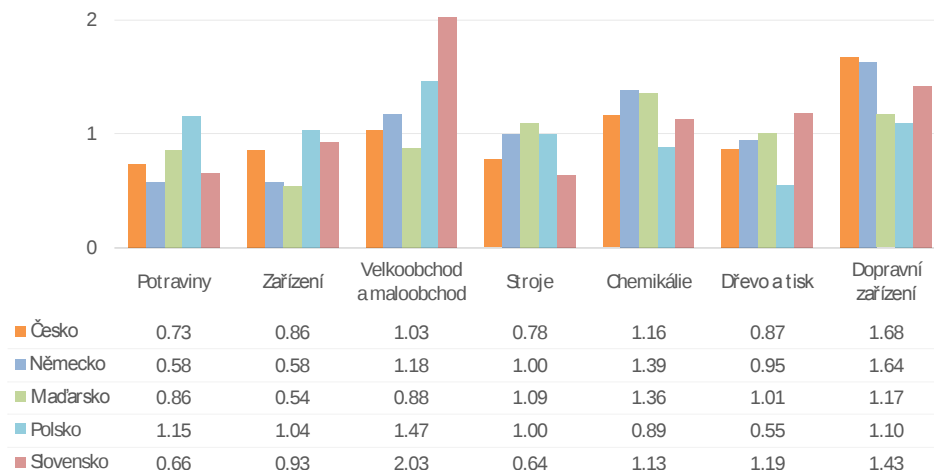
Odvětví	1995-2011
Elektrické a optické zařízení	-18,85
Stroje a zařízení	-12,34
Chemický průmysl	-11,2
Dopravní zařízení	-9,05
Zemědělství, lesnictví a rybářství	-8,23
Textilní průmysl	-8,05
Dřevozpracující průmysl	-7,84
Těžba a dobývání	-5,67
Doprava a skladování	-5,52
Velkoobchod, maloobchod, stravování	-4,69
Sociální služby	-2,7
Jídlo a nápoje	-2,02
Nemovitosti	-0,74
Stavebnictví	0,51
Finanční služby	4,17
Celkově	-14,71

Index RCA očištěný
o globální hodnotové
řetězce naznačuje nižší
komparativní výhody
oproti dalším
indikátorům

Pro výpočet indexu relativní komparativní výhody Timmer (2013) využívá způsobu rozdělení finální hodnoty produktu na přidanou hodnotu každé ekonomiky zúčastněnou v procesu. Pokud ekonomika přidává do finální hodnoty určitého produktu relativně více než referenční skupina ekonomik, pak má v daném produktu komparativní výhodu. Data jsou dostupná pouze do roku 2011, což není ideální vzhledem k porovnatelnosti. V tomto roce se země asymetricky vyrovnávaly s následky finanční a hospodářské krize. Navíc zahraniční poptávka byla stále velmi slabá, což dopadalo silně na exporty otevřených ekonomik jako ČR. Nicméně i tak lze pozorovat několik zajímavých zjištění. Odlišné členění výrobků ukazuje, že komparativní výhoda ČR leží opravdu pouze v dopravních prostředcích, nikoliv i ve strojích, jak se mohlo zdát z předchozí analýzy. Dále má ČR komparativní výhodu v exportu chemikálií a zhruba na úrovni 1 se pohybuje v oblasti velkoobchodu a maloobchodu. Obecně pak index RCA očištěný o globální hodnotové řetězce posunul hodnoty blíže ke střední hodnotě 1 pro všechny země. Podíváme-li se na region střední Evropy, většina zemí si díky tomu polepšila, u ČR to tak jasné není. I toto může sloužit jako další argument do diskuze, proč by se ČR měla více zaměřit na to, jak se posunout v hodnotových řetězcích skrze konkrétní aktivity s vysokou přidanou hodnotou uvnitř odvětví.

²⁰ Nejvyšší pokles zaznamenalo Maďarsko a Lucembursko 19 % resp. 18%, naopak ke snížení fragmentace došlo u Chorvatska (0,62%), Estonska (0,9 %), Litvy (0,83%), Malty (13,02%) a Nizozemska (3,18 %).

**Graf 11: RCA VA
(v přidané hodnotě)
v roce 2011**

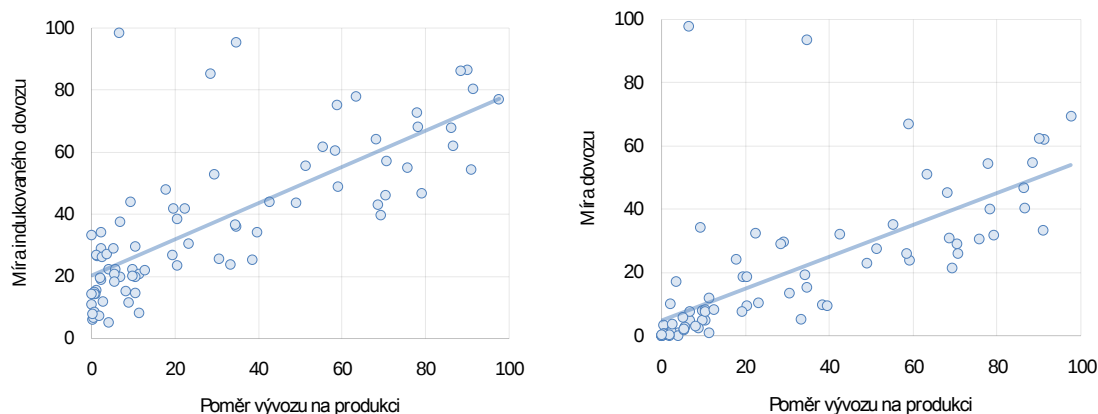


Zdroj: Timmer (2013).

3.3 Podíl dovozu na vývozech a domácí přidaná hodnota

Odvětvová analýza míry vývozu a dovozu dochází k závěru, že míra vývozu silně koreluje s mírou dovozu daného odvětví. Spíše než o exportních sektorech je tedy možné mluvit o sektorech otevřených zahraničnímu obchodu.

Graf 12 a 13 – Vztah mezi mírou dovozu, mírou indukovaného dovozu a poměru vývozu na produkci v roce 2010 (%)

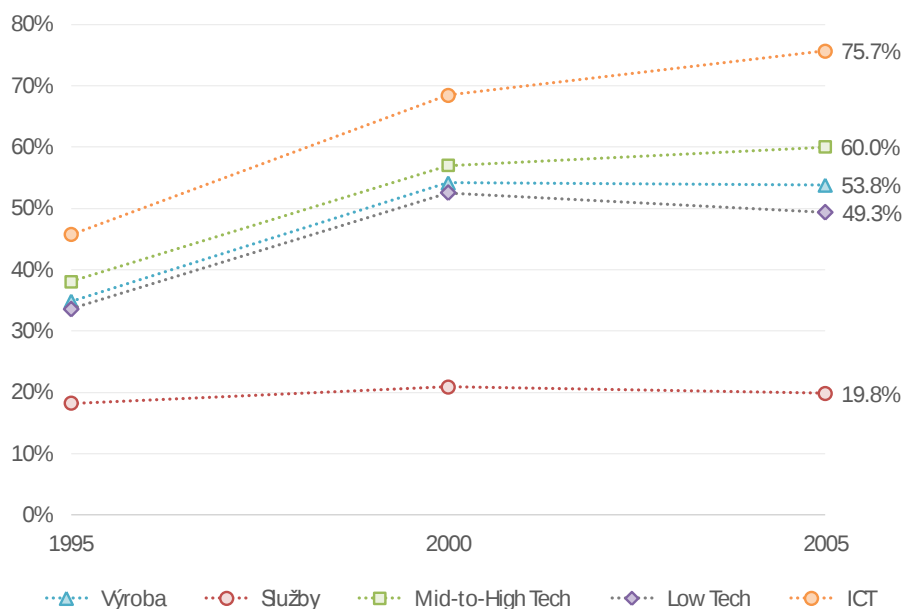


Zdroj: ČSÚ IO tabulka, vlastní výpočet.

Podobný vývoj by bylo možné odvodit i od způsobu tvorby globálních hodnotových řetězců. I zde totiž dochází k zesílenému zapojení do zahraničí pouze jednotlivých odvětví. Vzhledem k tomu, že v rámci mezispotřeby mají odvětví tendenci vázat se sami na sebe a na odvětví blízká, je růst exportu doprovázen nelineárním růstem dovozu. Tento mechanismus, který částečně oslabuje efekt nominálního růstu obchodu, je v této míře běžnou součástí malé ekonomiky, zvláště je-li široce obchodně integrována.

Míra nutného dovozu na celkovém vývozu měla v období před vstupem ČR do EU přitom tendenci se zvyšovat právě s mírou otevření ekonomiky.²¹ Rozložení tohoto otevření silnější mírou v sektorech ICT a *high-tech* může poukazovat na vznikající relativní komparativní výhodu v ostatních průmyslech či národní specializaci i na subdodavatelské úrovni.²² Hrozí tedy, že z komparativních výhod v sektorech s potenciálně nižší přidanou hodnotou se stane důvod omezené možnosti rozvoje ostatních sektorů.

Graf 14 – Míra nutného dovozu k vývozu jednotky a její vývoj mezi lety 1995 a 2005



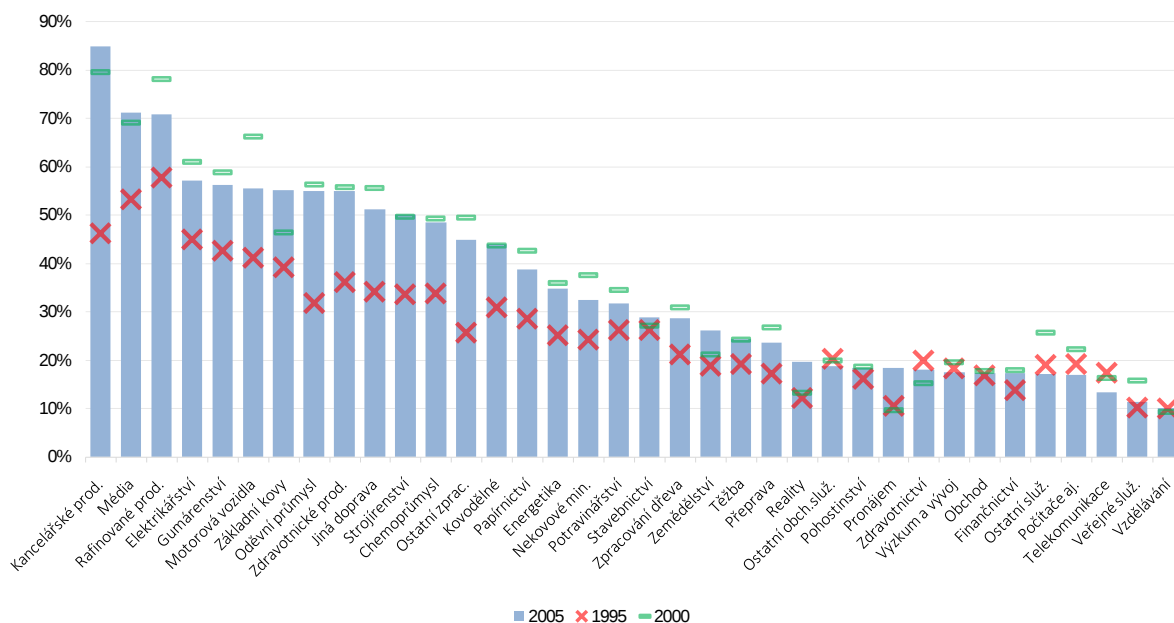
Zdroj: OECD.

Silná vývozní odvětví na globální úrovni tak často nelineárně posilují dovoz, jak ukazuje Graf 15. Toto snížení je však pouze relativní v poměru k celkovému vývozu. Neznamená tedy, že by se snižoval celkový objem přidané hodnoty, pouze fakt, že nominální objem obchodu a jeho nominální růst zkresluje reálný rozvoj přidané hodnoty.

²¹ Porovnatelná data z posledních let nejsou k dispozici.

²² Nízká míra otevřenosti služeb je dána strukturálním charakterem těchto odvětví.

Graf 15 – Vývoj míry dovozu nutného k vývozu jednotky dle odvětví



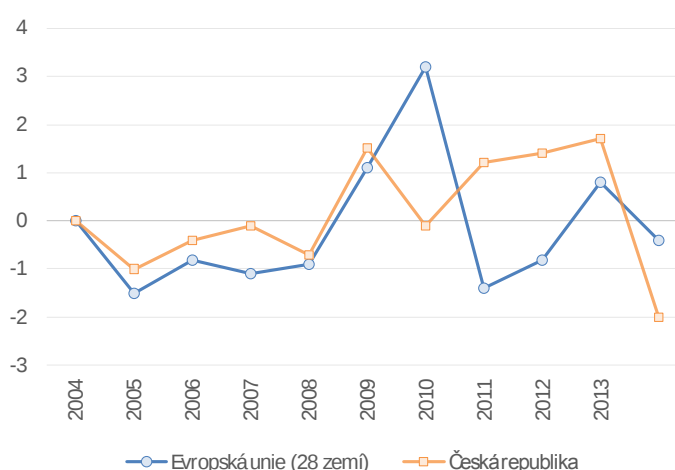
Zdroj: OECD

4.1 Jednotkové náklady práce a produktivita práce

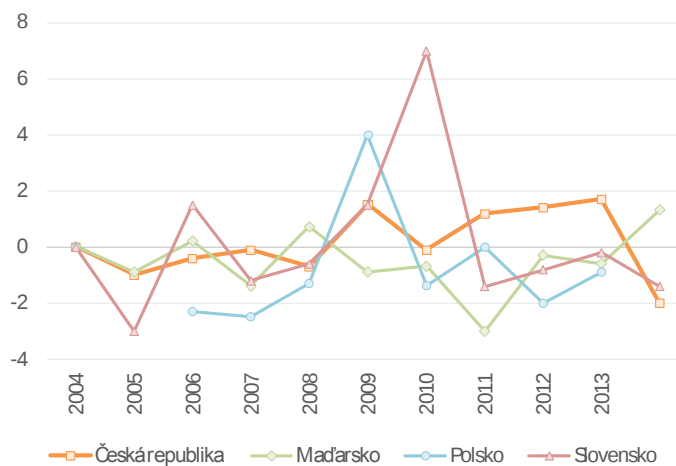
Jednotkové náklady práce jako rozdíl vývoje mezi odměňováním a produktivitou

Dalším indikátorem zachycujícím konkurenceschopnost jsou jednotkové náklady práce. Definují se jako podíl růstu mezd vůči růstu produktivity, jinými slovy, jak se vyvíjí odměňování lidí vzhledem k jejich výkonnosti. V tomto případě v reálném vyjádření na odpracovanou hodinu, což je vhodnější než vyjádření na člověka kvůli odlišnostem v úvazcích v prostoru a čase. Jako příklad lze uvést zvýšení podílu částečných úvazků, které doprovázelo finanční a hospodářskou krizi. Pokud mzdy rostou rychleji než produktivita, může to indikovat propad konkurenceschopnosti a naopak. Předtím než se analýza přesune na úroveň jednotlivých sektorů, je nutné se podívat na vývoj na agregátní úrovni.

Graf 16 – Růst reálných nákladů práce ČR vs. EU28 (v %)



**Graf 17 – Růst reálných
nákladů práce v regionu
V4 (v %)**



Zdroj: Eurostat.

Jednotkové náklady
práce kopírující vývoj
produktivity

Graf 16 ukazuje, že jednotkové náklady práce prudce vzrostly počátkem krize v roce 2009 a 2010. V Evropské unii, jakožto součtu všech 28 členských zemí, došlo k poklesu mezi lety 2010 a 2013, kdežto v ČR došlo k dalšímu zvýšení. Růst jednotkových nákladů práce byl determinován snižující se produktivitou, kde produkce a přidaná hodnota typicky fluktuují při cyklech více než mzdy, které se přizpůsobují pomaleji. To může vysvětlit rozdílný vývoj mezi EU28 a ČR v období 2010 až 2013, kdy Evropská unie jako celek zažívala pomalé oživení, či stagnaci, zatímco ČR se propadla do recese.

V dobách mimo recesi
roste produktivita
rychleji než mzdy a ČR
tak zvyšuje svou
nákladovou
konkurenceschopnost

Širší kontext poskytne Graf 17, kde je vývoj srovnán mezi zeměmi V4. Z toho je patrné, že růst, respektive pokles jednotkových nákladů práce, je ovlivněn růstem, či spíše poklesem ekonomiky v daném roce spíše než směřodatným strukturálním vývojem produktivity a mezd. Nejmarkantněji to lze sledovat na příkladu Slovenska, kde při pětiprocentním poklesu ekonomiky se jednotkové náklady práce zvýšily o sedm procent. Kvůli projektování vývoje ekonomiky do jednotkových nákladů práce nelze z agregovaných hodnot mezi lety 2009 a 2014 vyvodit jasný závěr o vývoji nákladové konkurenceschopnosti ČR.²³ Pro další analýzu je podstatné brát v potaz, že vývoj jednotkových nákladů práce byl silně ovlivněn ekonomickými podmínkami. Změny v úrovni nákladové konkurenceschopnosti mimo doby hospodářského propadu však indikují dlouhodobě vyšší růst produktivity než mezd, a tím se postupně zvyšuje nákladová konkurenceschopnost české ekonomiky. Zvyšující se nákladová či cenová konkurenceschopnost však není *ceteris paribus* indikátorem vedoucím

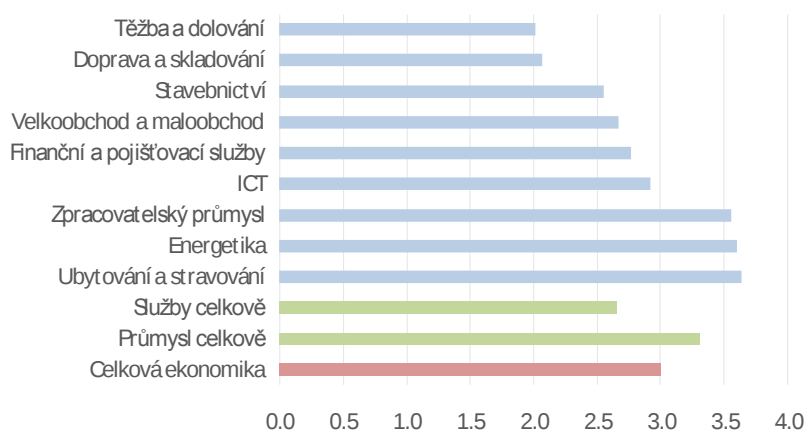
²³ Nákladová konkurenceschopnost není ovlivněna pouze náklady práce, i když ty tvoří největší část, ale také náklady kapitálu, energií a dalších vstupů. Proto je index jednotkových nákladů práce vhodný spíše pro odvětví s velkým podílem práce na výstupu - Sektory náročné na práci: ICT, těžba a dolování, administrativa; sektory středně náročné na práci: profesní a vědecké služby, doprava a skladování; sektory méně náročné na práci: stavebnictví, zpracovatelský průmysl, nemovitosti a energetika (Zdroj: Eurostat).

k dlouhodobě vyššímu potenciálu růstu či vyváženému hospodářskému rozvoji země a příjmu obyvatel.

Obdobný vývoj během krize v zemích střední Evropy

Při pohledu na rozčlenění na sektory průmyslu a služeb došlo k největšímu nárůstu v ubytování a pohostinství, energetice a zpracovatelském průmyslu (3,6 %). Vyšší nárůst pak je možné pozorovat u průmyslu než u služeb (3,3 % vůči 2,6 %). Porovnání sektorů průmyslu a služeb by mohlo indikovat snížení konkurenceschopnosti v průmyslu. Nicméně porovnání se zeměmi regionu střední Evropy ukazuje, že podobný vývoj nastal i v okolních zemích. V Polsku, Maďarsku a na Slovensku došlo k nárůstu jednotkových nákladů práce v průmyslu v rozmezí 3,7 % až 4,0 %. Vývoj byl tedy především způsoben strmějším poklesem poptávky na trhu zboží. Nižší hodnoty nárůstu zaznamenalo pouze Německo (2,2 %), což je dáno lepším přizpůsobením německé ekonomiky v letech 2009 a 2010 vůči krizi, relativním snížením či slabším růstem mezd.

Graf 18: Změna nominálních nákladů práce v sektorech ČR 2009-2014 (v %)



Zdroj: Eurostat.

Produktivita jako hlavní hybatel jednotkových nákladů práce

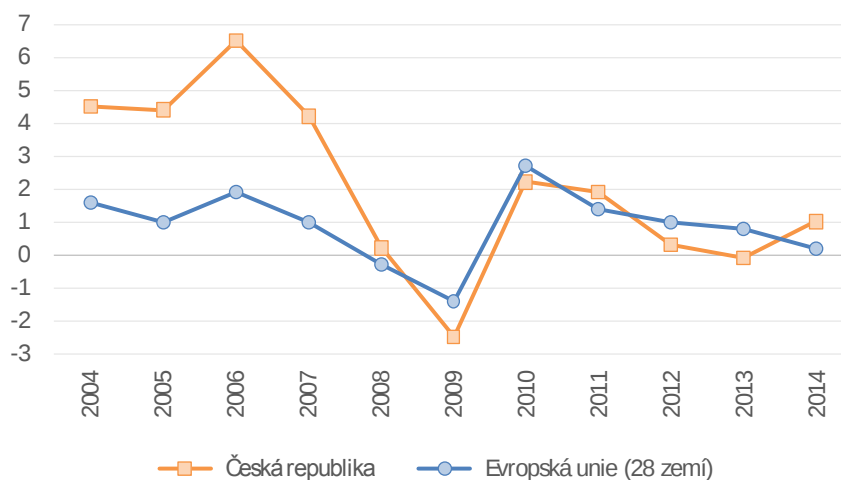
Jak vyplynulo z analýzy jednotkových nákladů práce, vývoj byl ovlivněn do velké míry posuny v produktivitě práce. Proto se další část zaměří právě na tuto veličinu. Produktivita je definována jako výstup (HDP) na jednotku vstupu (lidské práce) a je opět vyjádřena na odpracovanou hodinu. Kromě souvislosti s náklady práce má také vliv na cenovou a necenovou konkurenceschopnost a je často vnímána jako přibližná míra technologického pokroku (Evropská komise 2014b). Udává také, zda je ekonomika schopna vyprodukovat více výstupu při stejném množství vstupů.

Pokles produktivity u většiny sektorů ekonomiky

Vývoj v ČR naznačuje zpomalení růstu produktivity práce již od roku 2006, kdy nejnižší hodnoty byly dosaženy v roce 2009 (Graf 18). Kolísání v době krize způsobené především poklesy výstupu nejsou ničím překvapivým a byly již diskutovány v předchozí části. Snížené tempo růstu produktivity v době vysokého ekonomického růstu lze vysvětlit jako snižující se krajní užitek nových zaměstnanců, ve kterém došlo k hospodářské integraci i méně kvalifikované pracovní síly. Tato charakteristika je pro dlouhodobé období konjunktury relativně běžná a očekávatelná, v případě ČR však byla výraznější. To poukazuje na možné přehřátí ekonomiky, ve kterém zaměstnavatelé expandovali a nabízelí pracovní místa nad rámec kapacity ekonomiky. Graf 19 ukazuje, že jedinými sektory, ve kterých nedošlo k poklesu produktivity mezi lety 2009 a 2013 byl zpracovatelský

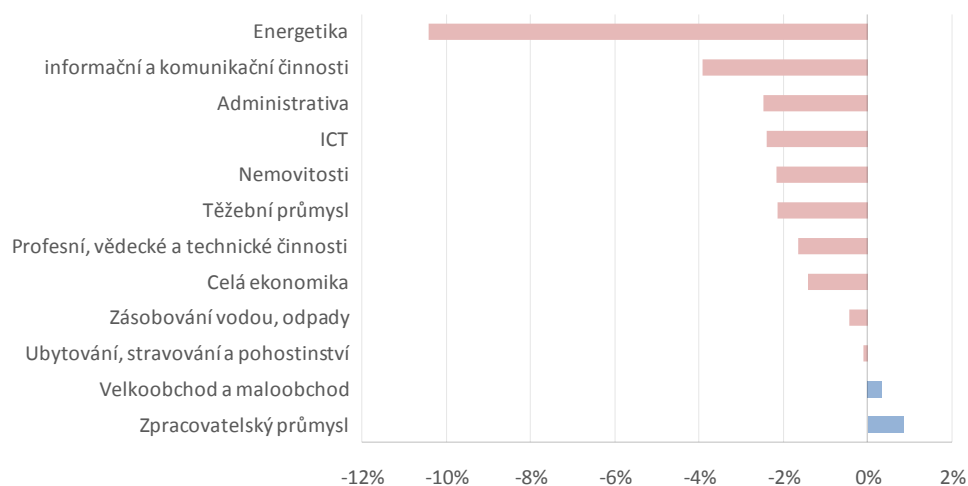
průmysl (růst 0,9%) a velkoobchod a maloobchod (0,3%). Nejvyšší propad pak zaznamenala energetika (-10,4%).

Graf 19: Růst produktivity práce ČR vs. EU28, 2009-2014 (v %)



Zdroj: Eurostat.

Graf 20: Průměrná změna produktivity v sektorech, 2009-2013 (v %)



Zdroj: Eurostat.

Zdroje

- Alessandrini, Michele, Bassam Fattouh, and Pasquale Scaramozzino. "The changing pattern of foreign trade specialization in Indian manufacturing." *Oxford Review of Economic Policy* 23.2 (2007): 270-291.
- AMSP, tým Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. „Analýza exportu a vliv MSP.“ (2015) <http://www.amspace.cz/analyza-exportu>
- Balassa, Bela. "Trade liberalisation and "revealed" comparative advantage1." *The Manchester School* 33.2 (1965): 99-123.
- ČSÚ. „Zahraniční obchod ČR - roční údaje – 2014.“ (2015) <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje-2014>
- Dicken, Peter. „Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy.“ (2011): 331-356.
- Ernest, Jan. „Český průmysl je „náš“ jen z poloviny.“ *Statistika&My* 10/2014(2014), <http://www.statistikaamy.cz/2014/12/cesky-prumysl-je-nas-jen-z-poloviny/>
- European Commission. „Annual Report on European SMEs 2013/2014: A Partial and Fragile Recovery.“ (2014a) http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf
- European Commission. „European Competitiveness Report – Helping Firms Grow,“ (2014b), http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/europeancompetitiveness-report/index_en.htm
- European Commission. „Internationalisation of European SMEs: Final Report.“ (2009) <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/10008/attachments/1/translations/en/revisions/native>
- Lafay, Gerard. "The measurement of revealed comparative advantages." *International Trade Modelling*. Springer US, 1992. 209-234.
- MPO, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. „Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2014“ (2015) <http://www.mpo.cz/dokument164106.html>
- OECD. „Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains.“ (2013) <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>
- OICA, International Organization of Motor Vehicles Manufacturers. „2014 PRODUCTION STATISTICS.“(2015) <http://www.oica.net/category/production-statistics/>
- Sanidas, Elias, and Yousun Shin. "Comparison of revealed comparative advantage indices with application to trade tendencies of East Asian countries." *9th Korea and the World Economy Conference, Incheon*. 2010.
- Sojka, Václav. „Montovny“ neinovují.“ *Statistika&My* 06/2014 (2014), <http://www.statistikaamy.cz/2014/06/montovny-neinovuji/>
- Timmer, Marcel P., et al. "An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: the Case of Global Automotive Production." *Review of International Economics* (2015).
- Timmer, Marcel P., et al. "Fragmentation, incomes and jobs: an analysis of European competitiveness." *Economic Policy* 28.76 (2013): 613-661.