



Závěrečná zpráva podskupin

**Národní ekonomické rady vlády
pro konkurenceschopnost a podporu podnikání**

Kapitola 1: Úvod

Garant a koordinátor: prof. Michal Mejstřík

Obsah Kapitoly 1

Shrnutí	3
Úvod 1	5
Konkurenceschopnost v malé otevřené ekonomice.....	5
Úvod 1.1 Konkurenceschopnost v malé otevřené ekonomice.....	15
Globální trhy a export ČR: mimořádná orientace na trhy EU a strojírenství	17
Úvod 1.2	30
Proč a kde ztrácíme cenovou/nákladovou konkurenceschopnost?.....	30
Modelování reálného efektivního měnového kursu REER	30
1.3 Necenová konkurenceschopnost a její faktory	39

Kontakt na zpracovatele kapitoly:

Michal Mejstřík: michal.mejstrik@gmail.com

Jana Chvalková: jana.chvalkovska@gmail.com

Petr Janský: jansky.peta@gmail.com

Aleš Michl: ales.michl@rb.cz

Martin Pospíšil: pospisil.martin@gmail.com

Shrnutí

- Předložený materiál je úvodem k závěrečné zprávě Národní ekonomické rady vlády Rámec Strategie konkurenceschopnosti ČR.
- ČR je malá, otevřená ekonomika (s vlastní měnou a plovoucím kursem), pro niž je mezinárodní dělba práce včetně exportu jedním z klíčových zdrojů rozvoje. Má také velký potenciál ve své poloze v sousedství zemí, které v rámci EU patří k nejdynamičtějším.
- Tempo konvergence ČR k nejvyspělejšími zemím EU se v posledních letech přes nadměrné zadlužování státu zastavilo. Zastavuje se i růst české produktivity a klesá naše cenová konkurenceschopnost.
- V podmínkách, kdy oživení světového obchodu ve většině vyspělých zemí ztrácí momentum, exportní výkonnost podniků v ČR na tyto trhy bude zřejmě klesat. Jedním z kroků, jak tomuto zamezit, je začít ve zvýšené míře využívat nových příležitostí jak ve středu Evropy tak do zemí mimo EU. K tomu je zapotřebí uplatňování kombinace konkurenceschopných strategií včetně proexportní politiky a podpory efektivních exportérů.
- Konkurenceschopnost je často vnímána přímo jako hlavní součást exportní výkonnosti země. Pro udržení budoucí konkurenceschopnosti však nestačí (částečná) teritoriální reorientace exportu, ale odstranění bariér hlubokých strukturálních změn v souladu s měnícím se očekáváním zákazníků a příležitostmi na trhu.
- Je nutné uchovat takové prostředí, kdy soukromý sektor bude i nadále spořit a veřejný sektor nebude dlouhodobě tvořit schodky veřejných financí. Neobejdeme se bez efektivní institucionální reformy veřejných výdajů a opakovaného měření jejich kvality tak, jak to známe z privátního sektoru. Veřejný sektor nesmí být bariérou konkurenceschopnosti.
- Podle rozboru dalších rámcových podmínek konkurenceschopnosti pomocí Reálného efektivního směnného kurzu je výzvou pro hospodářskou politiku zaměřit se na nevyvážený růst produktivity práce.
- Tvůrce politiky by měl rozlišit progresivní/produktivní sektory, které jsou vystaveny mezinárodní konkurenci (např. zpracovatelský průmysl) a od

neprogresivních/méně produktivních sektorů (např. veřejné služby nebo stavebnictví). U první skupiny by neměl stát tlačit na zvyšování produktivity, tu vyvolává konkurence. Naopak, síla úsilí státu by mělo tlačit na co největší produktivitu práce ve veřejné sféře a službách.

- ČR by se tedy zaměřit ruku v ruce s výše zmíněným na necenovou konkurenceschopnost - institucionální ekonomiku, na kvalitu zákonů, transparentní veřejné zakázky a chytřejší nikoliv větší regulaci.
- Pro vizualizaci tří základních úrovní konkurenceschopnosti (základní, efektivní a inovační) sestavil tým podskupiny NERV pro konkurenceschopnost a podporu podnikání na základě Indexu globální konkurenceschopnosti Světového ekonomického fóra pyramidu konkurenceschopnosti.
- Pyramida konkurenceschopnosti ukazuje nedostatky současného systému, které se nachází především v základech. Bez základních podmínek ovlivňujících „extenzivní“ růst kapitálu a práce se jen těžko zvyšuje efektivita nebo rozvíjí inovace.
- Souhrnná studie NERV Rámcem Strategie konkurenceschopnosti ČR přináší řadu doporučení jak tuto pyramidu od základů transformovat směrem k flexibilnímu tvořivému socio-ekonomickému systému, který nebrání inovacím, ale vytváří pro ně institucemi, vzděláním aj. dobré zázemí.

Úvod 1

Konkurenceschopnost v malé otevřené ekonomice

V roce 2005 přijala vláda historicky první dlouhodobější „Strategii hospodářského růstu ČR na léta 2005-2013“, která Českou republiku směřovala na „znalostně-technologické centrum Evropy s rostoucí životní úrovní a vysokou zaměstnaností“. Cílem strategie bylo „významným způsobem přiblížit ČR ekonomické úrovni hospodářsky vyspělých zemí EU při respektování principů udržitelného rozvoje“. Měřeno ukazatelem HDP na jednoho obyvatele tento cíl kvantifikovala tak, že „je v silách země dosáhnout v roce 2013 průměru EU“.

Jakkoliv šlo v českém kontextu o velmi dobře zpracovaný vládní materiál (který i z dnešního hlediska identifikoval řadu vážných problémů zejména na úrovni veřejné správy), nedokázal vyvolat vůli a ochotu k jejich řešení. Jak ukazuje Tabulka 1, tempo konvergence (v HDP na obyvatele v PPP) se v posledních dobrých i špatných letech přes nadměrné zadlužování státu zastavilo. Do budoucna se lze „utěšovat“ jen zhoršováním situace v zemích jižního křídla eurozóny i východní Evropy.

Tabulka 1. HDP na obyvatele podle standardu kupní síly (EU 27 = 100), v %. Zdroj: Eurostat.

Země	1995	2000	2003	2004	2005 ¹⁾	2006	2007	2008	2009
EU 27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
EU 25	105,0	105,0	104,0	104,0	104,0	104,0	104,0	103,0	103,0
Eurozóna 16	114,0	112,0	111,0	109,0	110,0	109,0	109,0	108,0	108,0
v tom:									
Belgie	129,0	126,0	123,0	121,0	120,0	118,0	115,0	115,0	116,0
Bulharsko	32,0	28,0	34,0	35,0	37,0	38,0	40,0	43,0	.
Česká republika	73,0	68,0	73,0	75,0	76,0	77,0	80,0	80,0	80,0
Dánsko	132,0	131,0	124,0	126,0	124,0	124,0	121,0	120,0	118,0
Estonsko	¹⁾ 36,0	45,0	54,0	57,0	62,0	66,0	70,0	68,0	63,0
Finsko	108,0	117,0	112,0	116,0	114,0	114,0	118,0	117,0	111,0
Francie	116,0	115,0	112,0	110,0	111,0	109,0	108,0	108,0	108,0
Irsko	103,0	131,0	141,0	142,0	144,0	145,0	147,0	134,0	128,0
Itálie	121,0	117,0	111,0	107,0	105,0	104,0	103,0	102,0	102,0
Kypr	88,0	89,0	89,0	90,0	91,0	91,0	93,0	96,0	98,0
Litva	36,0	39,0	49,0	50,0	53,0	55,0	59,0	62,0	53,0
Lotyšsko	31,0	37,0	43,0	46,0	49,0	52,0	56,0	57,0	49,0
Lucembursko	223,0	245,0	247,0	253,0	255,0	270,0	275,0	279,0	271,0
Maďarsko	52,0	55,0	63,0	63,0	63,0	63,0	62,0	65,0	63,0
Malta	86,0	84,0	78,0	77,0	78,0	77,0	77,0	77,0	78,0
Německo	129,0	118,0	116,0	116,0	117,0	116,0	116,0	115,0	116,0
Nizozemsko	123,0	134,0	129,0	129,0	131,0	131,0	133,0	134,0	130,0

Polsko	43,0	48,0	49,0	51,0	51,0	52,0	54,0	57,0	61,0
Portugalsko	77,0	81,0	79,0	77,0	79,0	79,0	78,0	79,0	79,0
Rakousko	135,0	131,0	127,0	127,0	124,0	125,0	123,0	124,0	122,0
Rumunsko	.	26,0	31,0	34,0	35,0	38,0	42,0	48,0	45,0
Řecko	84,0	84,0	93,0 ²⁾	94,0 ²⁾	91,0 ²⁾	93,0 ²⁾	92,0 ²⁾	93,0 ²⁾	93,0
Slovensko	48,0	50,0	55,0	57,0	60,0	63,0	67,0	72,0	72,0
Slovinsko	74,0	80,0	83,0	86,0	87,0	88,0	88,0	91,0 ¹⁾	87,0 ¹⁾
Spojené království	113,0	119,0	122,0	124,0	122,0	120,0	117,0	116,0	116,0
Španělsko	92,0	97,0	101,0	101,0	102,0	104,0	105,0	103,0	104,0
Švédsko	125,0	128,0	124,0	126,0	122,0	123,0	125,0	122,0	120,0
Ostatní země									
Chorvatsko	46,0	49,0	54,0	56,0	57,0	57,0	60,0	63,0	.
Island	133,0	132,0	125,0	131,0	130,0	123,0	122,0	121,0	120,0
Japonsko	129,0	117,0	112,0	113,0	113,0	110,0	109,0	.	.
Norsko	135,0	165,0	156,0	164,0	176,0	183,0	179,0	189,0	176,0
Spojené státy	159,0	161,0	156,0	157,0	159,0	154,0	151,0	147,0	147,0
Švýcarsko ²⁾	153,0	145,0	137,0	135,0	133,0	136,0	140,0	141,0	144,0
Turecko	30,0	42,0	36,0	40,0	42,0	44,0	44,0	46,0	.

¹⁾ Změna metodiky

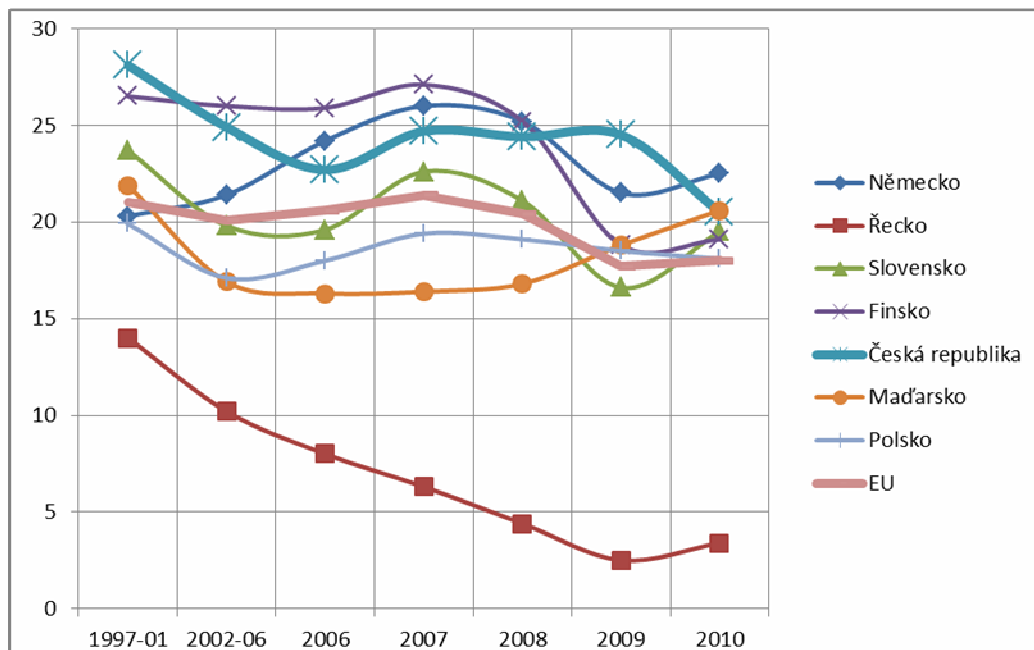
²⁾ Předběžné údaje

Tradiční makroekonomické ukazatele jsou mnohdy zavádějící, proto je třeba podrobnější analýza hospodářských dat. Z Tabulky 1 je ku příkladu vidět, že zatímco Česká republika se přiblížila průměru EU za posledních 15 let o 7 procentních bodů, Řecko za stejné období postoupilo o 9 procentních bodů na 93% průměru EU. Nicméně současné řecké problémy hovoří o nekvalitním hospodářském růstu založeném na dekádě expanzivního veřejného rozpočtování a nízkých úsporách. K tomu je však třeba také dodat, že tato „nekvalita“ nebyla příliš patrná při běžném pohledu na tradiční makroekonomické statistiky (růst HDP, deficit veřejných financí nebo podíl vládních výdajů). Nicméně při pohledu na vývoj hrubých národních úspor (viz. Obrázek 1) je zřejmé, že jak soukromé, tak hlavně veřejné úspory byly v Řecku po celou dobu této konvergence hluboko pod evropským průměrem¹. Růst a konvergence byly tak založeny na půjčkách a nikoliv na úsporách.

¹ Viz na příklad Statistical Index of European Economy, Autumn 2010, Tabulky 43, 44 a 45.

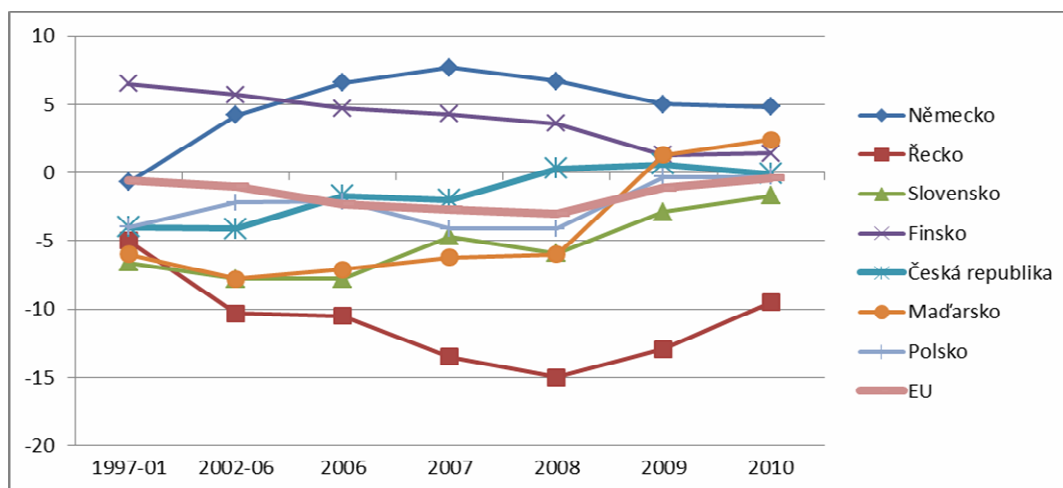
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2010/pdf/ee-2010-7_en.pdf

Obrázek 1. Hrubé národní úspory²; určeno jako % z HDP (1992-2010). Zdroj: Statistical Index of European Economy, Autumn 2010³



Pokud zemi chybí vlastní úspory, musí si jak soukromý, tak veřejný sektor půjčovat peníze na hospodářský růst (viz. Obrázek 2). Statistika konvergence (Tabulka 1) je v takovém prostředí silně zkreslena a musí být doprovázena i jinými ukazateli.

Obrázek 2. Čisté národní úspory (větší než 0) nebo čisté národní půjčky (menší než 0); určeno jako % z HDP (1992-2010). Zdroj: Statistical Index of European Economy, Autumn 2010



² Hrubé úspory měří tu část hrubého národního disponibilního důchodu (tj. hrubý národní důchod plus saldo běžných transferů s nerezidenty), která se nepoužívá na spotřebu a může být proto použita na investice, nebo na kapitálové transfery nerezidentům.

³ Data za roky 1997-2001 a 2002-2006 jsou stejně jako v Obrázku II 5-leté průměry

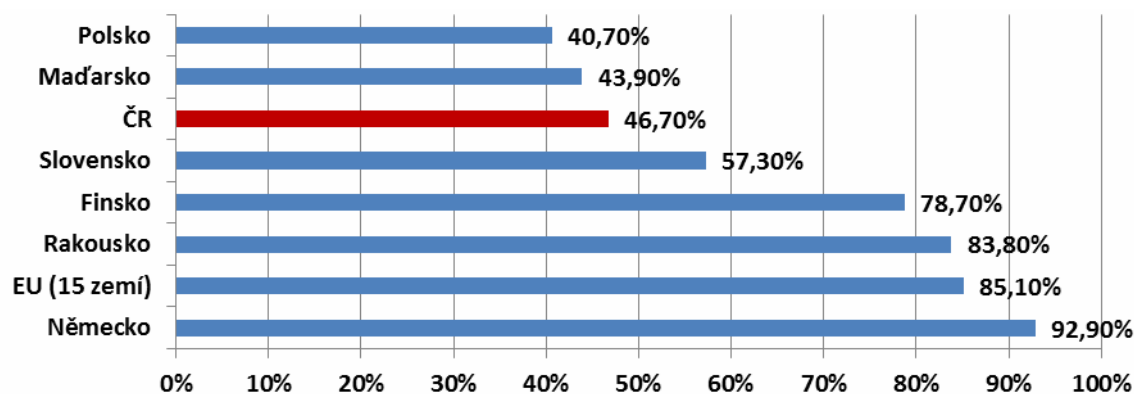
Je vidět, že růst, který není založený na vlastních úsporách, ale na externím půjčování, není pro zemi našeho typu dlouhodobě udržitelný. Z tohoto pohledu je na tom Česká republika zatím relativně dobře. Patříme k zemím, které tvoří lehce nadprůměrné úspory v poměru k HDP (na úrovni zhruba pětiny HDP) a v posledních letech jsme měli čisté úspory okolo nuly, což je pro konvergující ekonomiku únosné. Dodejme, že země jako Rakousko, Německo, Finsko, Švédsko či Dánsko dokáží uspořit podobně, nebo ještě více procent HDP než my, a to hlavně v soukromém sektoru.

Je tedy nutné uchovat takové prostředí, kde soukromý sektor bude i nadále spořit a veřejný sektor nebude dlouhodobě tvořit schodky veřejných financí. Zároveň je třeba zvýšit efektivitu veřejných financí. Samotné zaměření na statistiku velikosti deficitu je nedostatečné. Je nutné opakovaně měřit kvalitu výdajů tak, jak to známe z privátního sektoru (net present value, payback ratio, ...) a provést efektivní institucionální reformu veřejných výdajů⁴. Ke zvýšení přidané hodnoty může přispět, když stát přehodnotí některé výdaje na některé statky s tím, zda by je nemohl lépe poskytovat soukromý sektor. Zásadně je třeba zkvalitnit veřejný sektor tak, aby nebyl bariérou konkurenceschopnosti.

Lze předeslat, že zejména tam, kde byl v české ekonomice soukromý sektor vystaven konkurenci, dokázal se během let vzestupu ekonomiky i mezinárodního poklesu adaptovat a přiblížit se reálně světu strukturou nabídky a náklady. Tam, kde subjekty soukromého sektoru byly vystaveny slabší konkurenci či se spoléhaly např. pouze na státní zakázky, docházelo k nárůstu jednotkových nákladů práce stejně jako ve veřejném sektoru. K průměrné úrovni evropské EU-27 rostla rychleji původně velmi nízká úroveň mezd a platů, pomaleji národohospodářská produktivita práce odrážející i přidanou hodnotu nabídky struktury zboží a služeb měnících se s poptávkou. Hodinová národohospodářská produktivita práce dosahovala v roce 2009 podle odhadů OECD zhruba poloviční úrovně vyspělých států Eurozóny, ale zaostávala za Slovinskem i Slovenskem (viz. Obrázek 1).

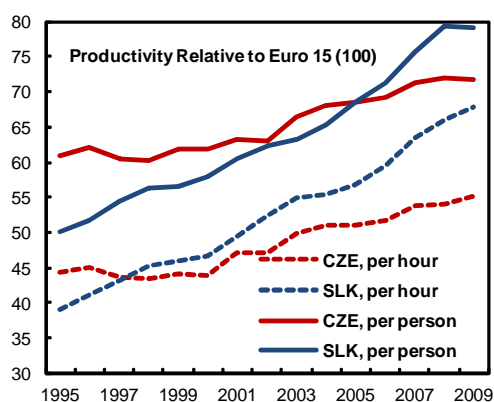
⁴ Viz. Závěrečná zpráva NERV, str. 66. <http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/dulezite-dokumenty/zaverecna-zprava-NEPV.pdf>

Obrázek 3: Produktivita práce jako HDP (PPP) 2009 za odpracovanou hodinu (USA = 100%)



Zdroj: OECD http://stats.oecd.org/OECDStat_Metadata/ShowMetadata.ashx?Dataset=LEVEL&ShowOnWeb=true&Lang=en

Zatímco sousední země jako např. Slovensko technologickými a strukturálními změnami přesouvají zaměstnanost do sektorů s vysokou produktivitou a rychle konvergují (byť s určitým zadlužením), růst produktivity v ČR se zpomaluje. To není dlouhodobě udržitelné.

Obrázek 4. Růst produktivity práce v ČR a na Slovensku oproti EU15. Zdroj: Murgašová MMF(2011)⁵

Krátkodobější vývoj během končící recese zatím ukazuje jen dílčí ozdravné změny, ale neukazuje přelomové změny, což při absenci reformních kroků politicky křehkých a měnících se vlád nemůže být překvapením.

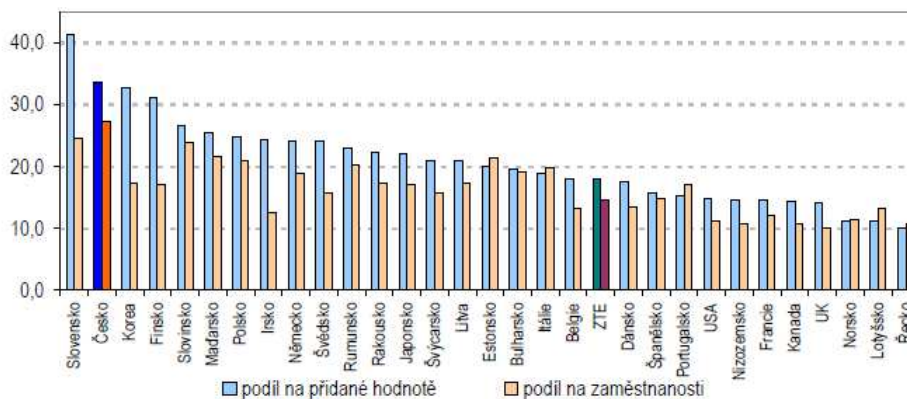
V souvislosti se strukturálními změnami směrem k subjektům a aktivitám s vyšší produktivitou práce s obvyklým zpožděním rostla koncem roku 2010 i míra

⁵ Příspěvek Z.Murgašové MMF (2010), Main Competitiveness Challenges for the Czech Republic na konferenci EC DG EcoFin „The Czech and Slovak economies: 17 years after” Brusel 2010, viz http://ec.europa.eu/economy_finance/events/2010/20101119-czech-slovak-economies/main_en.htm

nezaměstnanosti až na 9.6%. Se státy EU 27 byla bilance stále aktivnější (naš export táhne zejména silná ekonomika Německa, Polsko a oživující se Slovensko), se státy mimo EU 27 stále pasivnější (stále více dovážíme z Číny, Ruska, Malajsie či Koreje). Z hlediska struktury zaměstnanosti stále platí, že Česká republika je ve světě průmyslová velmoc. Celkem 37,1 % zaměstnanců v Česku je v průmyslu, průměr EU je přitom 24 %. Výrazně vystupuje postavení Česka a Slovenska na údajích za zpracovatelský průmysl na obr. 5.

Obrázek 5. Podíl zpracovatelského průmyslu na přidané hodnotě a zaměstnanosti v rozvinutých průmyslových zemích v roce 2008

Zdroj: Citováno dle BermanGroup (2010)⁶



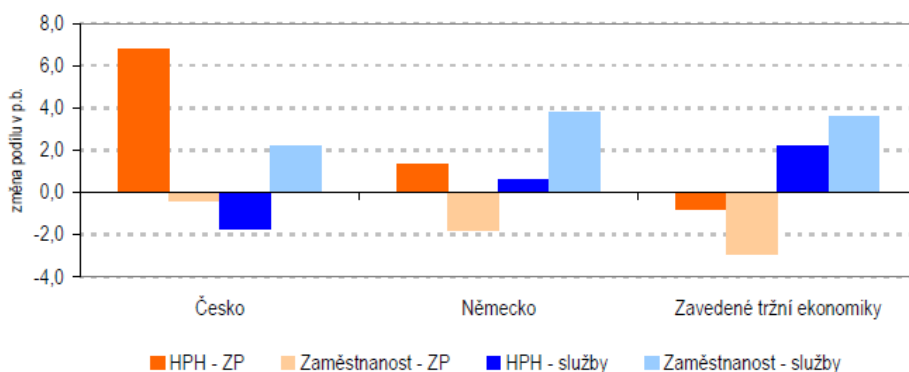
Poznámka: ZTE – zavedené tržní ekonomiky (viz graf 25).

Zdroj: Prognos (data OECD), vlastní výpočty.

Tento vývoj je odrazem „reindustrializace“ naší ekonomiky v letech 2000-2006 díky přílivu přímých zahraničních investic, které stimulovaly i domácí výrobce. Nicméně zaměstnanost rostla ve službách.

⁶ BermanGroup (2010), Socio-ekonomická analýza, SWOT : Analýza věcných priorit a potřeb oblastí v působnosti MPO v programovacím období 2014+

Obrázek 6. Změna odvětvové struktury v ČR a v zavedených tržních ekonomikách (2000-2008)

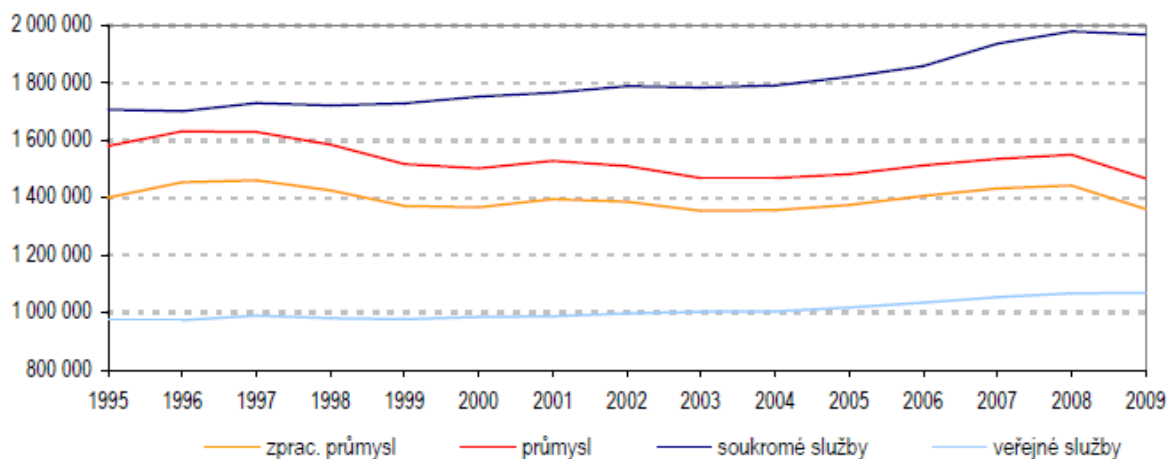


Poznámka: Srovnávané zavedené tržní ekonomiky: Belgie, Dánsko, Finsko, Francie, Irsko, Itálie, Japonsko, Kanada, Německo, Nizozemsko, Norsko, Rakousko, Švédsko, Švýcarsko, UK, USA

Zdroj: Prognos, vlastní výpočty.

Jakkoliv byl nárůst zaměstnanosti ve službách citelný (viz. obrázek 7), nebyl na rozdíl od zavedených ekonomik (viz. obrázek 6) doprovázen dostatečným růstem produktivity práce, což vedlo k poklesu jeho podílu na přidané hodnotě, neboť i v soukromých službách rostly nejrychleji služby s nízkou přidanou hodnotou (pohostinství, silniční doprava, maloobchod). V průmyslu vystaveném mezinárodní konkurenci přicházely s každou recesí pravidelné restrukturalizace s poklesem počtu pracovníků a růstem produktivity. Naopak počet zaměstnaných stoupal v soukromých a veřejných službách i v době recesí.

Obrázek 7. Vývoj počtu zaměstnaných (FTE) ve vybraných skupinách odvětví

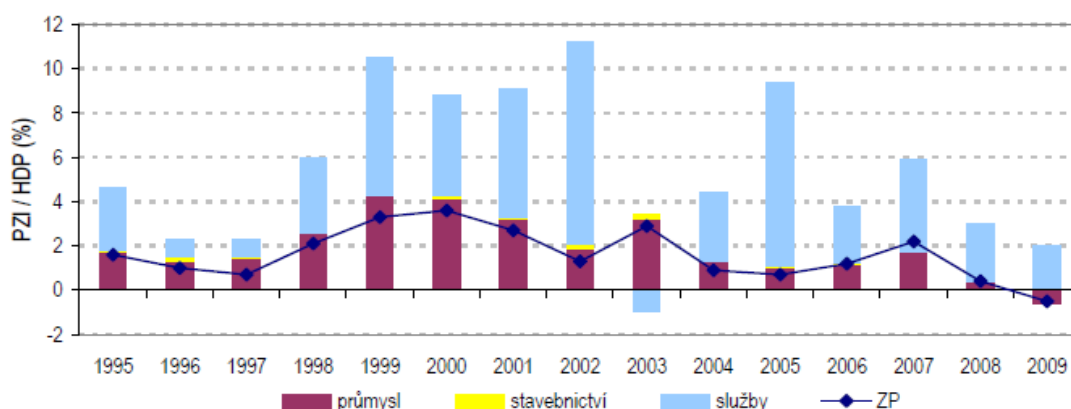


Zdroj: BermanGroup(2010). Poznámka: průmysl v sobě zahrnuje i zpracovatelský průmysl.

Z dlouhodobého hlediska sice roste v ekonomice význam terciární sféry (sektoru služeb), ale pomaleji se vyvíjí její sociální kapitál. Její (budoucí) význam se odrazil i v objemu přímých zahraničních investic (viz. Obrázek 8). Lze plně souhlasit se závěry ČNB i studií BermanGroup (2010), že „vysoký příliv PZI do ČR byl ve sledovaném období základním

faktorem vnější rovnováhy ekonomiky“, neboť PZI tvořily hlavní zdroj financování dlouhodobě deficitního běžného účtu platební bilance ČR. Nicméně hlavní přínosy PZI pro hospodářský růst je třeba hledat na mikroekonomické úrovni. Zahraniční firmy do ČR přinesly nové technologie, metody řízení, přístup na zahraniční trhy a vyvolaly řadu dalších přínosů, jejichž dopad prakticky nelze kvantifikovat. Právě mikroekonomické přínosy plynoucí z přílivu PZI představují hlavní příčinu vysokého růstu souhrnné produktivity, jež byla ze tří čtvrtin zdrojem růstové výkonnosti ekonomiky v posledních patnácti letech (viz. Obrázek 8). Vedle přímých dopadů je třeba vyzvednout dopady nepřímé související s postupným propojováním příchozích investorů s místními firmami. Příkladem může být velmi silný tlak na produktivitu a zavádění souvisejících změn na straně dodavatelů. Zahraniční firmy se tak staly zdrojem šíření úspěšných praktik a tím pozvedly i konkurenceschopnost původem místních firem.“

Obrázek 8. Vývoj přílivu přímých zahraničních investic do ČR v období 1995 - 2009

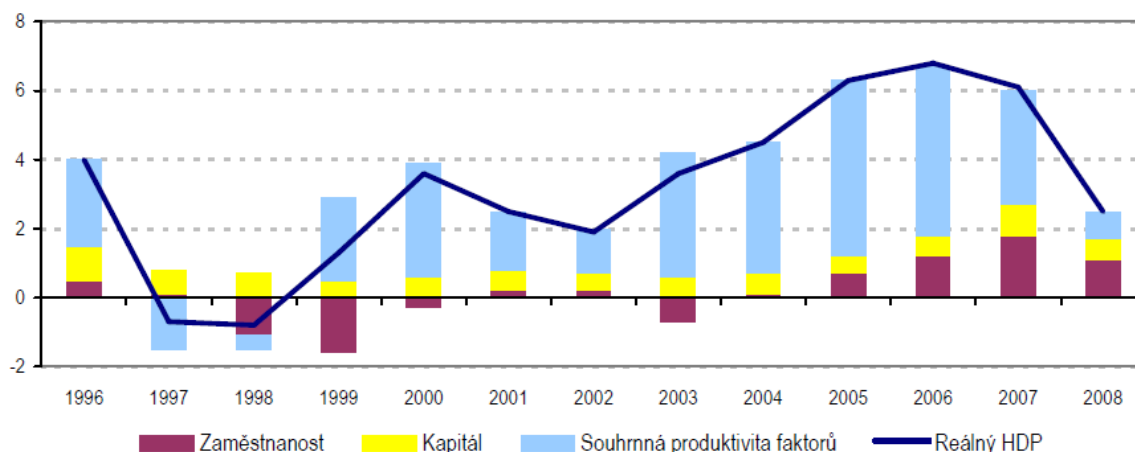


Zdroj: ČNB, ČSÚ, vlastní výpočty; Pozn. od roku 1998 včetně reinvestovaných zisků a ostatního kapitálu.

Zdroj: BermanGroup(2010)

Určitou představu o příspěvcích jednotlivých faktorů růstu HDP naznačuje Obrázek 9, který, přes dodnes ne zcela dořešenou metodologii produkčních funkcí, dokládá malou roli růstu založeného na růstu základních faktorů – zaměstnanosti a fyzického kapitálu. Ale separaci vlivů mnoha dalších faktorů ovlivňujících residuální růst efektivity a souhrnné produktivity již tento model nedává. Podrobněji se k těmto otázkám vrátíme v kapitole 1.3.

Obrázek 9. Příspěvek růstu faktorů a jejich efektivity k růstu HDP.



Zdroj: BermanGroup(2010)

Ani dlouhodobější, ani krátkodobější data uvedená v této studii zatím s ohledem na složité mezinárodní prostředí nesignalizují zásadnější zlomové tendence ve vývoji české ekonomiky. Obnovení tradičních komponent růstu je pomalejší díky nezbytnému zpomalení zadlužování veřejných rozpočtů, ekologické indikátory budí jisté naděje, že jde o ekologicky šetrný růst. Podhoubí pro udržení dlouhodobé konkurenceschopnosti (související s dlouhodobě rostoucí kvalitou života) uvedené v kapitole 1.3 se nám nedaří oproti jiným zemím dostatečně rychle adaptovat. Ambiciózní cíl vybudovat „znalostně-technologické centrum Evropy s rostoucí životní úrovní a vysokou zaměstnaností“ nám zůstává vzdálen, ačkoliv některé sousední země (Německo, země severní Evropy) přes vědomé zpomalení růstu životní úrovně se jako znalostně-technologické centrum s vysokou mezinárodní konkurenceschopností udržely, či se jím staly. Německo navíc, a to i přes přesun některých výrobních závodů mimo své území, zvýšilo zaměstnanost a míra nezaměstnanosti je na historicky nejnižší úrovni.

Je nutno si položit otázku, v čem je problém u nás a zdali náš strategický cíl nadále platí.

Navíc se objevují nové výzvy – jak ukazují analýzy OECD mnoho jiných zemí ve světě zavádí strukturální reformy s cílem vytvořit podmínky pro zvýšení lokální a globální konkurenceschopnosti svých podniků⁷. I proto je nutno urychlit promyšlený reformní pohyb, abychom si dokázali být jen udržet stávající pozici.

⁷ Výmluvný přehled podávají zprávy OECD „Making Reform Happen : Lessons from OECD countries“, Paris 2010, zprávy o kvalitě vzdělání PISA, zprávy IMF aj.

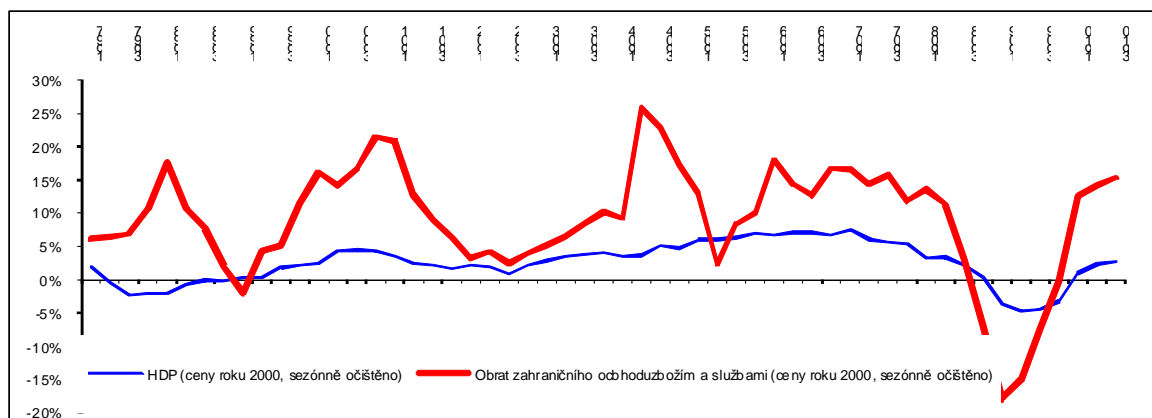
Dodejme, že každá reforma dlouhodobější povahy kdekoliv na světě naráží na protichůdné politické a ekonomické zájmy.

Úvod 1.1 Konkurenceschopnost v malé otevřené ekonomice

V rámci přípravy této studie jsme se přiklonili k definici OECD, podle které je **konkurenceschopnost vymezena schopností produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodní konkurence, a zároveň schopností udržovat nebo zvyšovat reálný HDP**. Potenciál konkurenceschopnosti subjektů působících na území České republiky není dán pouze jejich subjektivními charakteristikami. Tento potenciál je zásadně dotvářen jak neovlivnitelnými podmínkami jejich fungování (přírodními, geografickými, podmínkami fungování v zahraničí, konkurenčními subjekty, globálním hospodářským a finančním cyklem), tak podmínkami ovlivnitelnými činnostmi národní vlády a veřejné správy (ovlivňující případně i podmínky vnitřního trhu EU).

Česká republika je malá⁸ otevřená⁹ ekonomika s vlastní měnou a volně plovoucím kursem s dlouhodobě rostoucím exportem a importem, ale značnou volatilitou obchodního obrátu i bilance - „čistým exportem“.

Obrázek 10. HDP a obrát zahraničního obchodu zbožím a službami (v cenách roku 2000, v mil.korun). Zdroj: ČSÚ

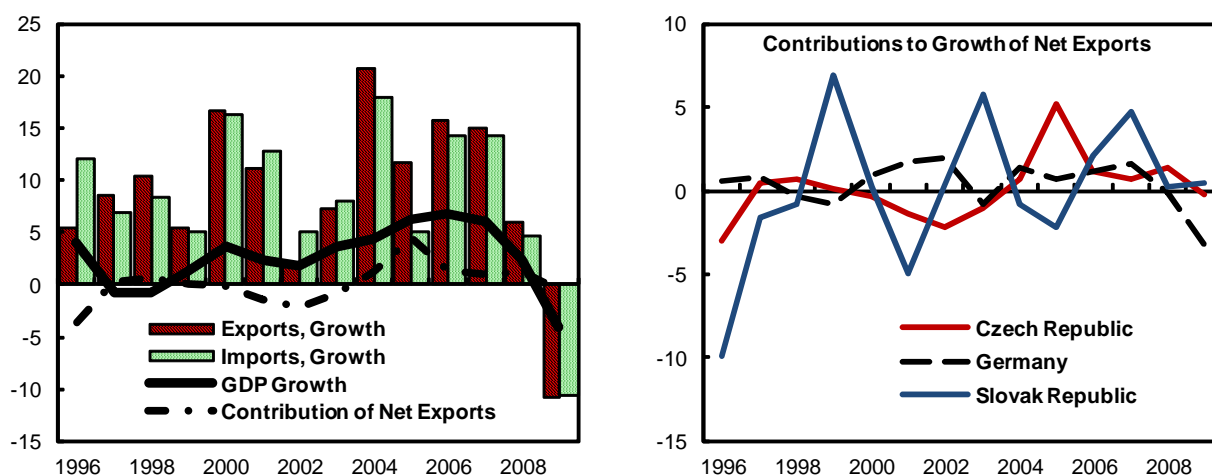


Přesto není volatilní čistý export jediným zdrojem růstu a rozvoje a jeho přímé (hotovostní) dopady do vnitřní ekonomiky jsou omezené.

⁸ Svou velikostí nemůže ovlivňovat své zahraniční obchodní partnery a je nucena akceptovat pravidla daného ekonomického systému.

⁹ Otevřená ekonomika je ekonomika zapojená do zahraničně ekonomických vztahů. V důsledku toho je část domácí produkce vyvážena a spotřebovávána v zahraničí a naopak část domácího důchodu je věnována na nákup dováženého zboží ze zahraničí (čtyř-sektorový model – domácnosti, firmy, stát, zbytek světa). (Hembera, 2005)

Obrázek 11. Příspěvek čistých exportů k růstu HDP. Zdroj: MMF, Murgašová(2010)



V delším časovém období má svůj velký význam i domácí poptávka, ale vyšší otevřenost je pro ekonomiku přínosná tvorbou nových pracovních míst, rozšířením daňové základny, transferem technologií, know-how a manažerských dovedností .

V konkurenci okolních zemí, které jsou rovněž výrazně proexportně orientovány¹⁰, musí i s ohledem na významný dovoz z mimoevropských států ČR sledovat mezinárodní konkurenceschopnost zde působících subjektů a podmínkách pro ni.

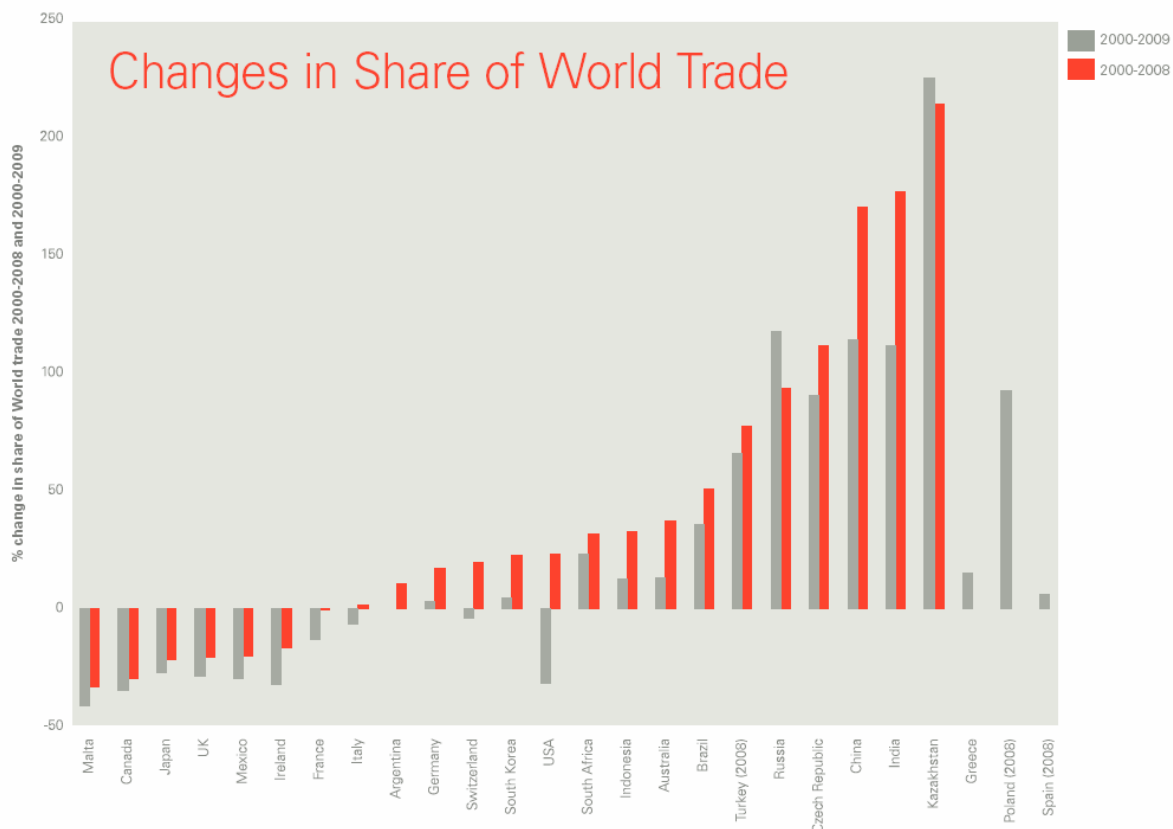
Z hlediska celkové otevřenosti ekonomiky, měřeno jako celkový export/HDP, je ČR s 67% velmi otevřenou ekonomikou podobně jako Maďarsko (cca 70%) a Slovensko (74%). Současně je ČR otevřená i z hlediska přímých zahraničních investic, díky nimž zahraniční investoři kontrolují až 95% velkých finančních a 70% nefinančních společností působících v ČR. Podmínky konkurenceschopnosti jsou i parametry rozhodování o jejich budoucnosti, přičemž toto rozhodování na centrálech se děje u vědomí nadnárodních trhů.

¹⁰ Např. slovenská ekonomika je ještě o několik procent otevřenější než česká, podobně jako česká ekonomika je otevřená i ekonomika maďarská a rakouská. Nejvýznamnějším konkurentem i partnerem pro zahraniční obchod je pak pro ČR Německo, které, ač se jedná o velkou ekonomiku (které obvykle bývají více orientované na vlastní vnitřní trh) je z hlediska podílu exportu na HDP takřka stejně otevřená jako ČR, ale více než desetinásobně větší. Naopak Polsko je v porovnání s ČR spíše uzavřenou ekonomikou. Z evropských zemí jsou nejotevřenějšími ekonomikami země Beneluxu a Švýcarsko.

Globální trhy a export ČR: mimořádná orientace na trhy EU a strojírenství

Podíváme-li se na dynamiku mezinárodního obchodu uvedenou v následujícím obrázku, zapojovaly se do něj subjekty z ČR nadprůměrně jak v předkrizovém období 2000-2008 (znázorněno šedě), tak při započtení krize (období 2000-2009).

Obrázek 12. Změna podílu na světovém obchodu v letech 2000-2009-červeně (vs. 2000-2008 šedá). Zdroj: HSBC/Tradesif

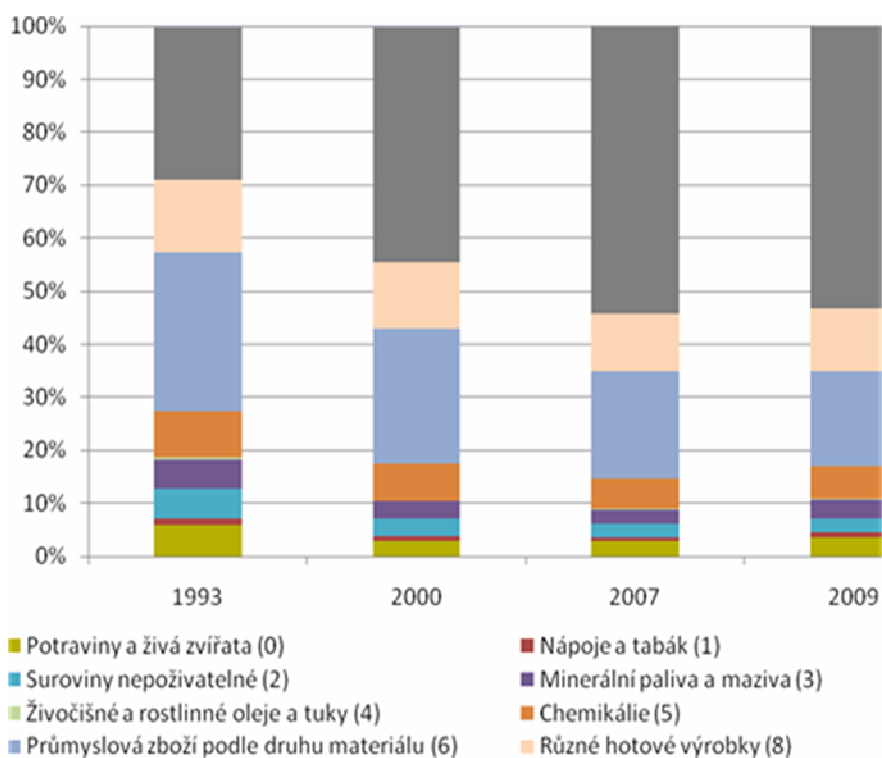


Při pohledu na samotný export České republiky v čase dostáváme členitější pohled. Je vidět, že se export vyjádřený v CZK mezi lety 1996 a 2007 trvale zvyšoval. Pokles objemu vývozu mezi lety 2008 a 2009 o skoro 14 % v souvislosti s globální ekonomickou recesí byl v roce 2010 kompenzován jeho opětovným růstem.

Jak ukazuje Obrázek 13 již v dlouhém období před členstvím v EU převážnou část exportovaného zboží ČR představoval **především vývoz strojů a dopravních prostředků** (SITC 7), který v roce 2009 dosáhl 54,2 % českého exportu. Jejich podíl na exportu do EU je stabilně prioritní a dlouhodobě výrazně posiloval z 36,5% v roce 1997 až na 51,7 % v roce 2009. Z uvedených číselných údajů vyplývá, že expanze exportu spojená se vstupem do EU byla provázána rovnoměrnějším růstem exportu v širší struktuře zboží i díky zapojení malých a středních podniků v exportu na teritoriálně blízké trhy.

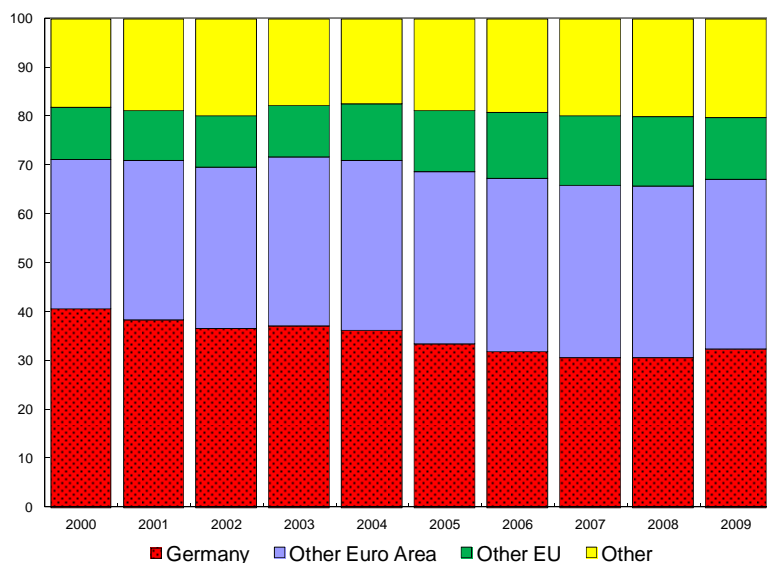


Obrázek 13. Vývoj exportu podle skupiny zboží SITC od 1993 do 2009. Zdroj: ČSÚ; čísla v závorkách označují první číslo kódu SITC.



Jak ukazují studie MMF (viz. Obrázek 14) , poptávka po strojírenském zboží se v posledních letech pomalu přesouvá z vyspělých do rozvíjejících se zemí. Exportéři z ČR vzhledem ke svému spíše malému rozměru tento trend potvrzují, ale jsou zatím schopni na trhu najít volné mezery.

Obrázek 14. Vývoj importu strojírenství v letech 2000 až 2009. Zdroj:MMFMurgašová (2009).



Podíváme-li se na teritoriální strukturu vývozu, ukazuje se cca 85% podíl českých exportů do zemí EU jako vysoce nadprůměrný a jsme tak společně se Slovenskem na špici exportérů orientovaných na vnitřní trh EU (průměrný vnitro-unijní export zemí EU-27 činí dvě třetiny exportu). Ve většině zejména starých členských států EU tato orientace dokonce oslabuje.

Tabulka 2. Podíl vývozu do zemí EU na celkovém vývozu (%). Zdroj: Eurostat.

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EU 27	68,0	67,9	68,0	68,8	68,5	67,8	68,3	68,2	67,5	66,7
v tom:										
Belgie	76,8	77,9	75,4	77,2	77,0	76,7	76,4	76,1	76,9	75,9
Bulharsko	56,2	60,7	62,1	63,2	62,2	60,0	60,7	60,8	60,0	64,4
Česká republika	85,9	86,5	85,7	87,3	87,1	85,5	85,7	85,3	84,9	84,7
Dánsko	70,6	69,5	69,7	70,2	70,6	70,7	71,1	70,0	69,7	67,5
Estonsko	88,1	81,3	81,7	82,4	80,4	78,1	65,6	70,2	70,1	69,5
Finsko	63,1	60,5	61,1	60,2	58,1	56,8	57,3	56,8	55,9	55,6
Francie	64,8	64,2	65,1	66,7	66,0	63,5	65,5	65,5	63,6	62,1
Irsko	64,8	64,2	66,0	62,4	62,9	63,8	63,3	63,5	62,8	61,4
Itálie	61,5	61,0	60,9	62,4	61,9	61,2	61,2	60,9	58,9	57,4
Kypr	59,9	55,4	57,6	61,3	67,3	73,2	70,2	71,8	69,3	66,9
Litva	74,7	73,3	69,3	62,8	67,2	65,7	63,6	64,8	60,3	64,3
Lotyšsko	80,7	78,6	77,8	79,4	77,4	76,5	72,5	72,5	68,6	67,6
Lucembursko	86,7	88,3	88,3	89,3	90,3	89,8	89,5	88,5	88,8	87,3
Maďarsko	83,6	83,8	84,5	84,2	83,1	80,9	79,2	79,0	78,2	78,9
Malta	34,0	52,5	47,4	48,8	49,4	52,1	51,9	49,3	46,0	42,4
Německo	64,7	63,6	63,4	64,9	64,6	64,3	63,6	64,7	63,3	63,0
Nizozemsko	81,3	81,5	80,4	80,4	79,9	79,8	79,2	78,1	78,9	77,4
Polsko	81,2	81,2	81,2	81,9	80,3	78,6	79,0	78,9	77,8	79,3
Portugalsko	81,6	81,3	81,4	81,1	80,1	80,0	77,4	76,7	73,8	74,9
Rakousko	74,7	74,9	74,9	75,3	73,5	71,8	72,0	72,6	72,2	71,8
Rumunsko	72,2	75,2	73,8	75,3	74,7	70,1	70,3	72,0	70,5	74,3
Řecko	62,0	64,1	60,8	64,9	64,2	61,8	63,9	65,0	64,3	62,7
Slovensko	89,8	90,6	89,5	85,9	86,7	87,2	86,8	86,8	85,4	85,8
Slovinsko	72,1	70,6	68,6	68,2	67,5	68,2	68,4	69,3	68,1	69,3
Spojené království	59,4	59,9	61,4	59,2	58,8	57,4	62,9	58,2	57,0	55,1
Španělsko	73,0	74,4	74,8	75,3	74,3	72,4	71,2	70,8	69,6	68,8
Švédsko	60,3	59,0	58,5	58,7	59,0	59,0	60,2	61,2	60,1	58,5
Ostatní země										
Čínská lidová republika ¹⁾	16,5	16,7	16,3	18,0	18,3	19,1	19,6	20,1	20,5	19,7
Island	68,9	70,0	72,3	73,8	75,3	74,7	71,0	74,6	75,9	77,6
Japonsko	16,8	16,5	15,3	16,0	15,8	14,8	14,6	14,8	14,1	.
Kanada	4,7	4,6	4,5	5,3	5,6	5,7	6,6	7,7	7,9	8,3
Norsko	77,8	78,4	76,9	78,5	79,1	80,8	82,2	80,8	83,4	80,0
Spojené státy	21,6	22,3	21,3	21,4	21,2	20,7	20,7	21,3	21,2	20,9
Švýcarsko	61,6	63,0	62,0	62,7	62,5	62,9	61,6	62,0	60,9	59,8

¹⁾ Bez Hongkongu

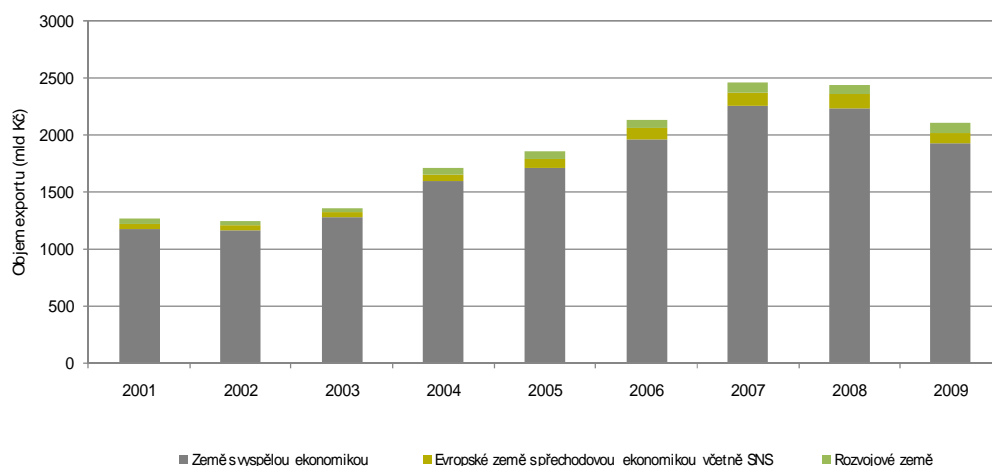
Mezi deseti nejvýznamnějšími importéry českých produktů (Tabulka 3) je 8 zemí Evropské unie (resp. 9 zemí OECD). **Mezi hlavní odběratele českých produktů a služeb patří sousední státy** - Německo, Slovensko a Polsko. Největší podíl odebraných produktů má Německo, kam se vyváží přibližně třetina celkového českého exportu. Ta částečně vstupuje do finálních dodávek a je dále reexportována. Současně se skoro polovina dovozu z Německa po případném přepracování z Čech dále reexportuje. **Již tyto údaje indikují velký potenciál polohové renty resp. ekonomické geografie ČR nacházející se v sousedství zemí, které v rámci EU patří k nejdynamičtějším.** Podrobněji v 9.kapitole.

Tabulka 3. Exportní země ČR (2009). Zdroj:MPO.

	Země	Export (mil. Kč)	Podíl na celkovém exportu
1	NĚMECKO	689 563	32.3%
2	SLOVENSKO	192 069	9.0%
3	POLSKO	124 209	5.8%
4	FRANCIE	120 208	5.6%
5	BRITÁNIE	105 041	4.9%
6	ITÁLIE	93 495	4.4%
7	NIZOZEMÍ	82 535	3.9%
8	ŠPANĚLSKO	49 641	2.3%
9	RUSKO	49 601	2.3%
10	USA	34 300	1.6%

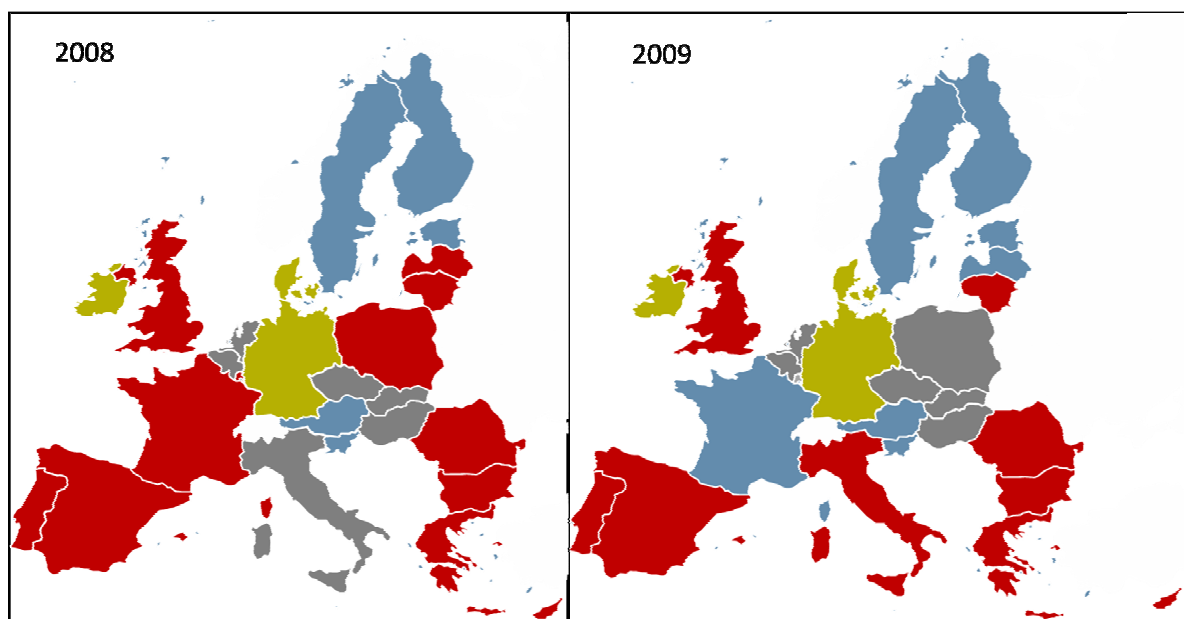
Chyba! Nenalezen zdroj odkazů. Vývoj exportu dokládá, že dosti jednostranná struktura je výsledkem dlouhodobějšího vývoje a popisuje vývoj exportu do zemí mimo EU dle regionů. Důležitou skupinou zemí jsou země SNS, kde po delším útlumu objem exportů vzrostl mezi lety 2003 a 2008 přibližně pětkrát. Nejvýznamnější cílovou zemí mimo OECD je Ruská federace, do níž směřovalo celkem 2,3% objemu českého exportu.

Obrázek 15. Vývoj exportu do zemí dle regionů (vybrané regiony). Zdroj: MPO.



Na Obrázek níže je dobře viditelná snaha řady evropských států o pozitivní obchodní bilanci zejména se státy mimo EU, snaha o vyrovnanější obchodní bilanci se státy EU27, což dokonce některé vlády chtějí kodifikovat v pravidlech EU a sankcionovat porušování.

Obrázek 16. Bilance zahraničního obchodu států s ostatními státy EU a státy mimo EU. Zdroj: Eurostat.



Pozitivní bilance zahraničního obchodu s ostatními státy EU27 i se státy mimo EU
Negativní bilance zahraničního obchodu se státy EU 27, pozitivní obchodní bilance se státy mimo EU
Pozitivní bilance zahraničního obchodu se státy EU 27, negativní obchodní bilance se státy mimo EU
Negativní bilance zahraničního obchodu se státy mimo EU 27 i EU 27

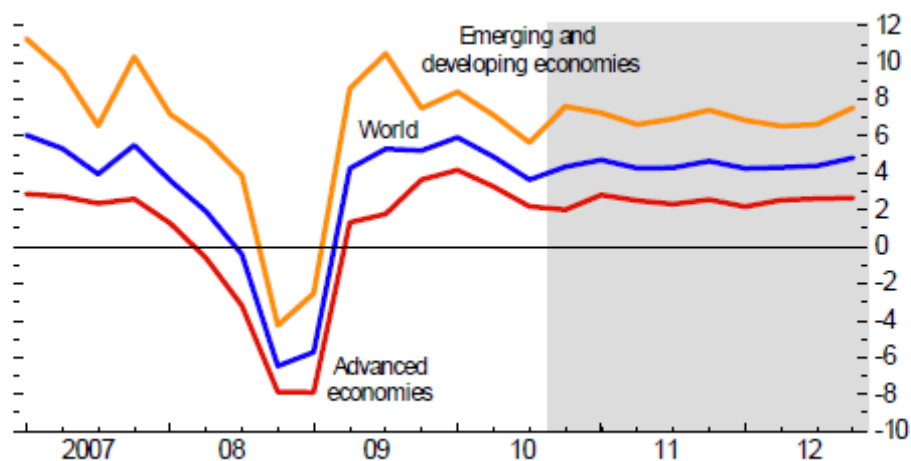
Zdroj: EUROSTAT (2008 a 2009)

V podmínkách, kdy oživení světového obchodu ve většině vyspělých zemí ztrácí momentum, exportní výkonnost podniků v ČR na tyto trhy bude zřejmě klesat a jedním z kroků, jak tomuto zamezit, je začít ve zvýšené míře využívat nových příležitostí jak ve

středu Evropy, tak mimo – například exporty do zemí mimo Evropskou unii. Zásadní formou státní podpory přímých exportů do těchto obecně více rizikových zemí je např. pojištění exportních úvěrů od EGAP (vedle exportů zprostředkovaných např. německými korporacemi). Důležitou úlohu EGAP sehrál zejména během krizového roku 2009, neboť dočasné navýšení pojistného krytí u vybraných produktů až na 99 % či 100 % umožnilo některým českým exportérům proniknout na nové trhy (např. země bývalého SNS) dočasně opuštěné konkurencí ze Západní Evropy¹¹.

Zároveň je důležité poznamenat, že posilování rozvíjejících se ekonomik (viz. Obrázek 1), není tak rychlé, jak se očekávalo. Růstová dynamika průmyslové produkce se snižuje i v zemích BRIC, ale objem zahraničního obchodu je stále rychlejší než ve zbytku světa. Tento fakt na jednu stranu může znamenat obecně nižší poptávku, na druhou stranu však menší velikost českých exportérů a objem soutěžící produkce zvyšuje naději na nalezení mezer a prosazení se v mezinárodní konkurenci. Výslednice působení obou zmíněných faktorů je pak dána strukturou výroby rozvíjejících se ekonomik (zejména zemí BRIC) v porovnání s nabídkou exportérů z ČR.

Obrázek 17. Růst HDP ve světě, ve vyspělých a rozvíjejících se zemích, čtvrtletní procentuální změny anualizovány. Zdroj: World Economic Outlook MMF(2011).



¹¹ Podrobněji studie „Hodnocení dopadů regulace (RIA) k návrhu změn legislativy související s navýšením finančních prostředků pro EGAP, a.s.“, EEIP, Praha 2010

Potenciál exportní výkonnosti a konkurenceschopnosti ČR bude tedy ovlivněn vývojem světové ekonomiky. Poslední detailnější odhady MMF zachycuje Tabulka 4. Výhled vývoje světové ekonomiky na nadcházející roky je stále nejistý. Ale i poslední prognóza IMF potvrzuje obnovenou vyšší dynamiku zahraničního obchodu prudce se rozvíjejících ekonomik včetně zemí BRIC (relevantních z hlediska pojišťovacích služeb EGAP).

Tabulka 4. Meziroční nárůst/pokles svět. HDP a světového obchodu. Zdroj: WEO IMF (2011).

Obchd zbožím a službami	2009	2010	2011 ^f	2012 ^f
Objem světového obchodu (EX + IM)	-10,7	12,0	7,1	6,8
Export Vyspělé ekonomiky	-11,9	11,4	6,2	5,8
Export Rozvojové ekonomiky	-7,5	12,8	9,2	8,8
Reálné HDP dle tržních směnných kurzů	2009	2010	2011 ^f	2012 ^f
Svět	-0,6	5,0	4,4	4,5
Vyspělé ekonomiky	-3,4	3,0	2,5	2,5
Rozvíjející se ekonomiky	2,6	7,1	6,5	6,5
- Střední a východní Evropa	-3,6	4,2	3,6	4,0
- Brazílie	-0,6	7,5	4,5	4,1
- Čína	9,2	10,3	9,6	9,5
- Indie	5,7	9,7	8,4	8,0
- Rusko	-7,9	3,7	4,5	4,4

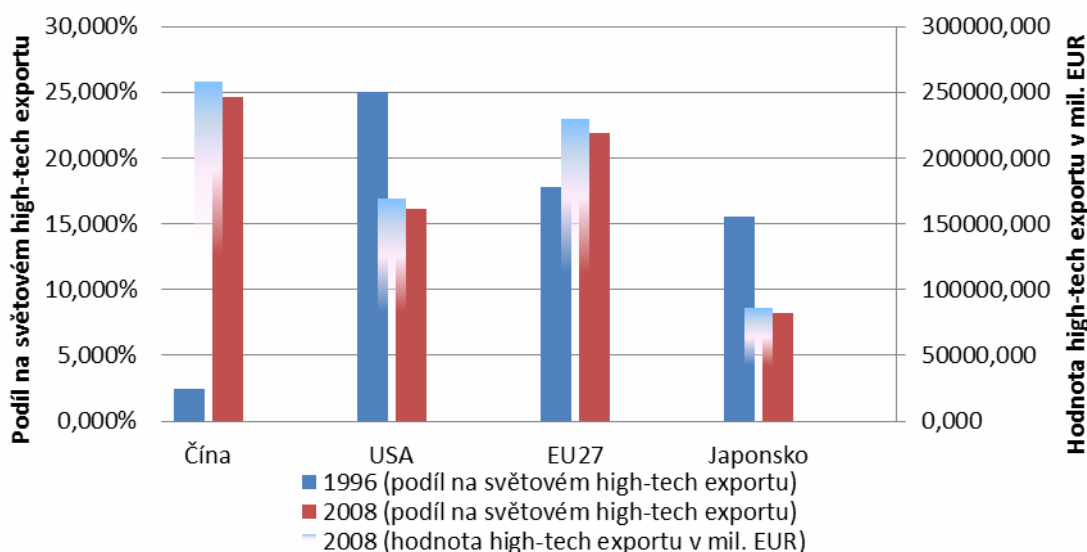
f – předpověď. Předpokládají se konstantní reálné efektivní směnné kursy na úrovni 18. listopadu – 26. prosince 2010
 Poznámka: Data za objem exportu zboží pro svět nejsou uvedena, pouze souhrná data pro svět za export i import (změna objemu světového obchodu).

Exportní výkonnost a konkurenceschopnost každé země jsou úzce provázány – konkrétně exportní výkonnost země se odvíjí od její konkurenceschopnosti, či je dokonce často konkurenceschopnost vnímána přímo jako hlavní součást exportní výkonnosti země. Tato teze platí nejenom v období „dobrého počasí“, ale je ještě důležitější v obdobích krize (někdy se hovoří o tzv. importované krizi způsobené např. euroamerickou krizí).

Nejasnost výhledu světové ekonomiky (na 1-3 roky) samozřejmě není dostatečně relevantní pro strategii na mnohem delší období. Jedině snad tak, že nejistoty budou pokračovat a proto není radno riskovat státní zacílení masové podpory na rozvoj několika úzkých rozvojových oblastí/sectorů. Dále tak, že prostředí (ekonomika, vzdělání, instituce, mobilita) musí umožňovat dynamická hladká přizpůsobení v ekonomice jako reflexi měnících se komparativních výhod.

V poslední době se často mezi odborníky objevuje názor, že subjektům v České republice podobně jako ve většině ostatních vyspělých evropských států (s výjimkou například Německa) hrozí ztráta konkurenceschopnosti u obchodovatelných statků z důvodu silného nástupu konkurentů z asijských zemí (především Číny)¹². Mnohdy u nás stále převládá přesvědčení o podřadnosti čínských exportních produktů. V této souvislosti je v posledních letech stále viditelnější trend, který znázorňuje následující Obrázek 18. Srovnání ilustruje výrazné posilování čínských exportů high-tech produktů na úkor USA, EU a Japonska, jakkoliv je to spojeno s různými formami transferu technologií. Exporty neomezované na komodity a diverzifikované exportem high-tech produktů mohou být i nositelem vyšší přidané hodnoty. Součásti států i podniků z ČR musí adaptovat svou strategii, neboť se budeme i na těchto zahraničních i domácích trzích střetávat se stále větší konkurencí. Naivní představa, že v Evropě se budou generovat nápady a inovace, které se budou vyrábět v Asii, naráží na střízlivou realitu fakt.

Obrázek 28. Nárůst exportu high-tech produktů v Číně vs. pokles v USA, EU a Japonsku. Zdroj: EEIP, OECD, IMF, Eurostat.



Pozn.: 1) Exporty pro EU27 nezahrnují vnitřní obchod mezi členskými zeměmi.

2) Od roku 2007 se používá aktualizovaná definice high-tech SITC Rev. 4, která nahradila SITC Rev. 3.

Postoj českých vývozců samotných vůči hledání exportních příležitostí mimo EU mapovala společná studie HSBC Bank plc – pobočka Praha a Aspectio Research, založená na datech o 500 exportérech ze září 2010. Studie potvrzuje očekávání a ukazuje

¹² Viz např. Zpráva o globální konkurenceschopnosti 2010-2011 vydaná Světovým ekonomickým fórem

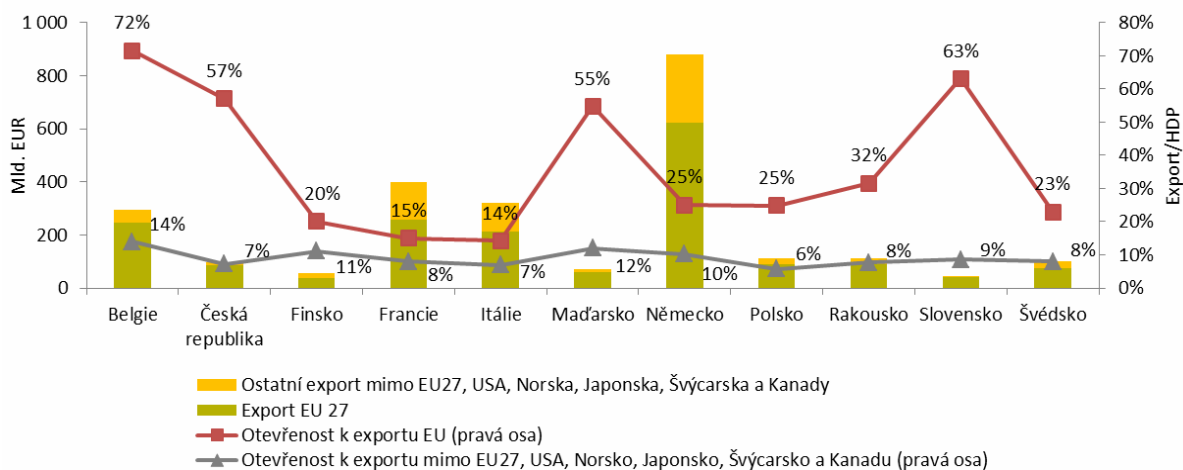
přetrvávající averzi minimálně českých malých a středních podniků vůči exportům mimo Evropskou unii. Dále dokumentuje, že pouze 20% malých a středních podniků uvažuje o vývozu mimo Evropskou unii, což je dáno i nejistotami a nákladností samostatného exportu mimo vnitroujinní trh.

Export z ČR mimo OECD ve srovnání s vybranými státy EU

Jak jsme viděli, Česká republika je malá otevřená ekonomika, pro niž je mezinárodní dělba práce včetně exportu jedním z klíčových zdrojů rozvoje. V konkurenci okolních zemí, které jsou rovněž výrazně proexportně orientovány, musí též ČR efektivně uplatňovat proexportní politiku a podporu efektivních exportérů.

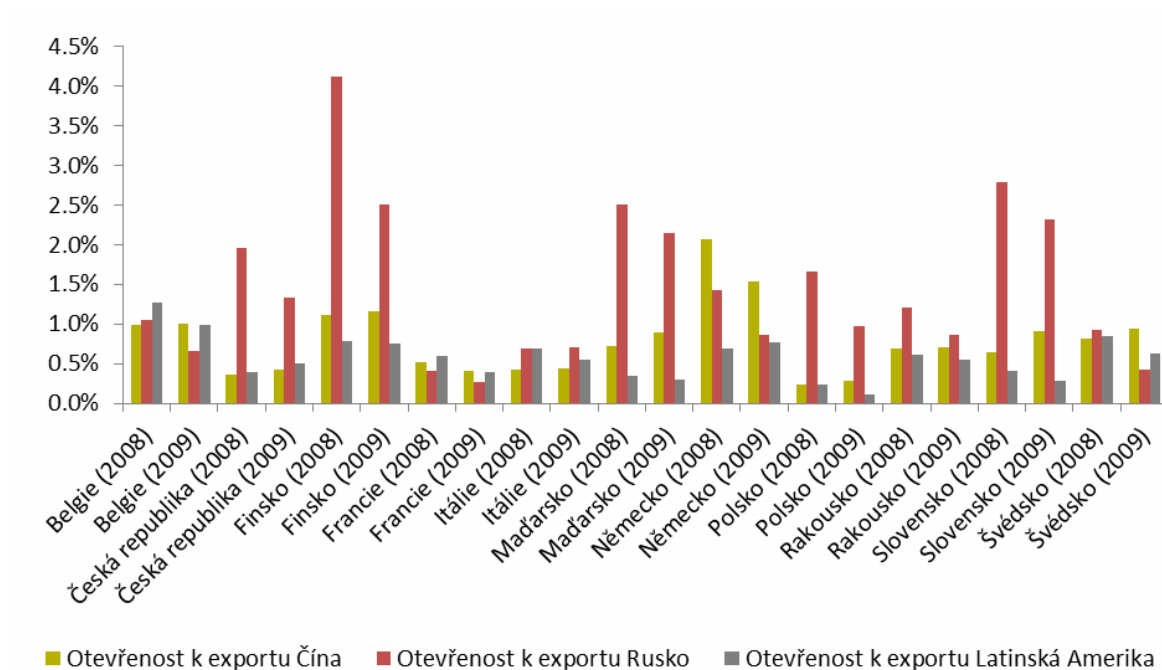
Pokud se podíváme souhrnně na otevřenost exportů v členění export mimo EU 27 a mimo nejvýznamnější obchodní partnery v rámci OECD (USA, Norsko, Švýcarsko, Japonsko a Kanadu), je v porovnání s ostatními zeměmi ČR relativně méně otevřená. Zatímco Belgie, Německo, Finsko, ale i Maďarsko dosahují v tomto typu otevřenosti 10% a více, ČR se drží na rozdíl od minulosti na relativně skromných 7%.

Obrázek 39. Otevřenost k exportu a export (2008) – vybrané státy EU 27. Zdroj: Zpracování EEIP, data Eurostat.



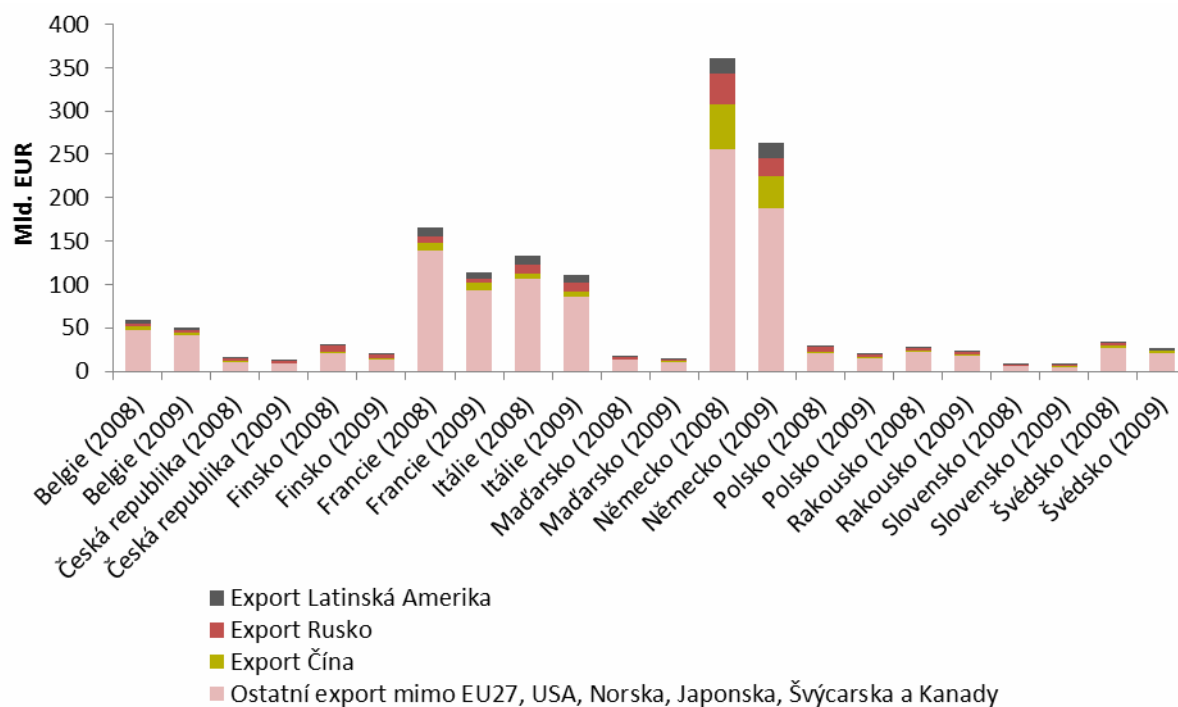
Z hlediska otevřenosti k exportu na klíčové trhy je zjevné, že exportéři z ČR dosahují relativně dobrých výsledků co se týče otevřenosti k exportu do Ruska (nicméně ani zde nejsme výrazný nadprůměr, ač máme historicky k exportu do tohoto teritoria ideální předpoklady), v otevřenosti k exportu do Číny a Latinské Ameriky však ČR výrazně zaostává i ve srovnání s některými sousedy stejného ekonomického rozměru.

Obrázek 20. Otevřenost k exportu do vybraných zemí v % HDP. Zdroj: Zpracování EEIP, data Eurostat.



Malý rozsah exportu z ČR do zemí mimo EU 27 (a USA, Norska, Švýcarska, Kanady a Japonska) působí při pohledu na níže uvedené srovnání absolutních výší exportu mimo EU až marginálně, což je ovlivněno i rozměrem ČR, ale umožňuje hledat mezery na trhu.

Obrázek 24. Export do zemí mimo EU 27. Zdroj: Zpracování EEIP, data Eurostat.



Jak jsme uvedli, exportní výkonnost a konkurenceschopnost každé země jsou úzce provázány. S nejistou prognózou oživení mezinárodního obchodu zejména v Evropě a ekonomické aktivity obecně v ČR i v řadě států EU tedy zlepšení podmínek pro konkurenceschopnost exportérů nabývá na významu. Právě v období 2010-11 vyvinuli exportéři ze zemí G7 s aktivní podporou svých vlád¹³ mimořádné úsilí k rozvinutí nových příležitostí – jako jsou například exporty do zemí mimo OECD. Přesně tak postupovali exportéři z řady států EU-27; Francouzi, Britové, Němci, Italové, Poláci zvyšovali své exporty „na třetí trhy“ o desítky procent. Zahraniční obchod EU jen v období ledna až října 2010 podle dat Eurostatu narostl se všemi hlavními partnery, zejména pak s Brazílií (o 50 procent) či s Čínou (o 38 procent). Zatímco s USA přebytek ve stejném období narostl proti stejnému období roku 2009 z 37,5 miliardy eur na 60,6 miliardy eur, u Číny se bohužel deficit navýšil ze 110,3 miliardy eur na 139,3 miliardy eur. To se však netýkalo exportně schopných států s vysokou konkurenceschopností, jako je Německo či Irsko.

Obrázek 22. Nárůst exportu zemí do Číny v letech 2000-10. Zdroj: Economist 3.2.2011



Pro udržení budoucí konkurenceschopnosti však nestačí (částečná) teritoriální reorientace exportu, ale odstranění bariér hlubokých strukturálních změn v souladu s měnícím se očekáváním zákazníků a příležitostmi na trhu. Např. osobní letecká doprava se posunula mezi cenově elastické komodity a přepravci musí měnit strukturu služeb i pracovních

¹³ Zmíněné země mj. mimořádně aktivovaly svoje stávající diplomaticko-obchodní zahraniční sítě a „ekonomickou diplomacii“ podpořenou dobře organizovanými vládními návštěvami zemí s výraznou ekonomickou rolí států.

kontraktů, což je obtížné beze změny institucí. Jiným příkladem mohou být dlouhodobé výhledy úspěšných německých automobilek, které naznačují vytváření prostoru pro zásadní strukturální změny obsahu již dnes pravidelně inovované výroby. Připravuje se přechod na produkci vozidel s novým druhem pohonných jednotek a postupně převažujícím podílem nákladů na „software“ vozidel oproti dosud převažujícím nákladům na jejich „hardware“, což ovlivní charakter dopravních i zahraničně obchodních toků zboží a služeb.

Přistupme nyní k rozboru dalších rámcových podmínek konkurenceschopnosti

Úvod 1.2

Proč a kde ztrácíme cenovou/nákladovou konkurenceschopnost?

Modelování reálného efektivního měnového kursu REER¹⁴

Vymezení konkurenceschopnosti: Konkurenceschopnost je široký pojem. Pro účely této analýzy pojem zjednodušíme tak, aby byl měřitelný: České firmy mohou mezinárodně konkurovat při dané kvalitě cenou – nazvěme to cenovou konkurenceschopností.

Anebo jim tady nabídneme lepší podmínky než jinde, institucionální ekonomiku, kvalitní zákony, veřejné zakázky, regulaci a dobré vzdělání – pojmenujme to necenovou konkurenceschopností.

Cenová konkurenceschopnost české ekonomiky vůči ostatním zemím je měřena reálným efektivním měnovým kursem (REER). Další možné měření je uskutečnitelné přes Lafay index použité v 8.kapitole (Lafay, 1992), případně lze použít Krugmanův specializační index (Krugman, 1991), anebo Balassovu projevenou komparativní vyhodu (Balassa, Bela, 1965).

Cenová konkurenceschopnost je důležitým ukazatelem pro malou otevřenou ekonomiku s vlastní měnou a volně plovoucím kursem. Umožňuje domácím firmám rozšíření jejich podílu na trhu, zvyšuje atraktivitu země z hlediska umístění výroby a podporuje tak ekonomický růst. Necht' „REER“ je index reálného efektivního měnového kursu a dále „Index CZK“ je index tuzemské měny k měně i-tého obchodního partnera v období t.

¹⁴ Tuto subkapitolu zpracoval Aleš Michl . * Děkuji za brainstorming a nápady členům NERV Michalu Mejstříkovi a Miroslavu Zámečnickovi. Za cenné připomínky děkuji dále Petru Teplému z EEIP, Janu Fraitovi z ČNB, Luboši Komárkovi z ČNB a Petru Havlíkovi z WIIW. Odpovědnost za argumentaci je ale jen na autorovi.

Teorii reálného měnového kursu, konkurenceschopnost ekonomik, respektive účinky devalvace na obchodní bilanci země, nejvíce rozpracovali A. Marshall (1923), A. P. Lerner (1946), J. Robinsonová (1947), J.J. Polak a T.C. Chang (1950) a F. Machlup (1955). Postupem času byly řešeny nejen účinky devalvace, ale i dopady revalvace kurzu národní měny – například J. Frankel (2004), N. Roubini (2010), anebo The Economist (2010).

V ČR se teorií a její aplikovatelností do praxe zabývali například J. Frait s L. Komárkem (1999), anebo M. Mandel s V. Tomšíkem (2003). Diskusi v Československu kolem roku 1990 odráží například V. Klaus (2006) anebo M. Mejstřík (1989). Argumentaci s aplikací na reálnou ekonomiku po hospodářské recesi 2007-2009 pak shrnují P. Havlík (2010) a M. Zámečník (2010).

„Náklady práce“ jsou poměrem indexu jednotkových nákladů práce i -tého obchodního partnera k indexu nákladů práce v ČR v období t , „ w_i “ jsou váhy měny i -tého obchodního partnera.

Pak,

$$REER = 100 \prod_{i=1}^n \left(\frac{Index\ CZK_{it}}{Náklady\ práce_{it}} \right)^{w_i}$$

Reálný kurs zahrnuje v jednom nominální změnu kurzu národní měny a změnu nákladů práce vůči ostatním zemím.

Reálný měnový kurz je čistě teoretický koncept, který má přibližně vyjádřit cenu, za kterou je možné „průměrně“ směnit výrobky a služby z jedné země za výrobky a služby z jiné země při zohlednění rozdílných nákladů práce v každé zemi.

Reálný kurs nad 100 signalizuje tendenci ke snižování konkurenceschopnosti země proti základnímu období. Pokles indexu pod 100 znamená zvyšování konkurenceschopnosti země.

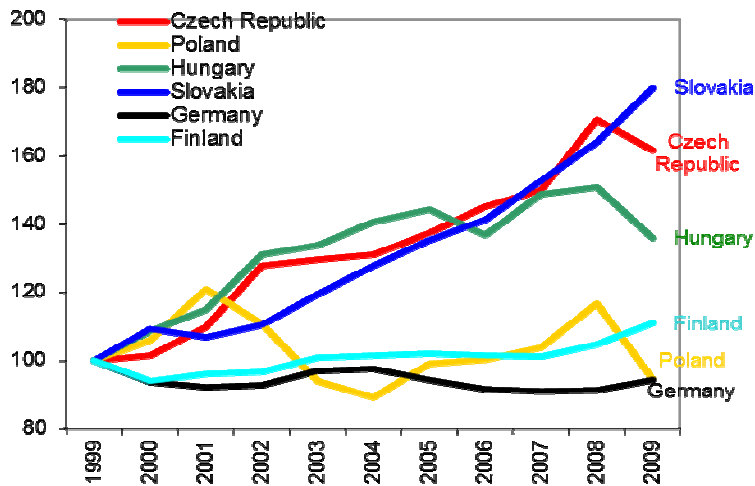
Dále je třeba definovat metodiku výpočtu nákladů práce. Necht' nabývá dvou variant:

(a) Národohospodářská produktivita: V prvním případě sleduji náklady práce za celou ekonomiku. Jsou poměrem mezi náklady na zaměstnance a produktivitou práce. Produktivitu měříme jako HDP na zaměstnance.

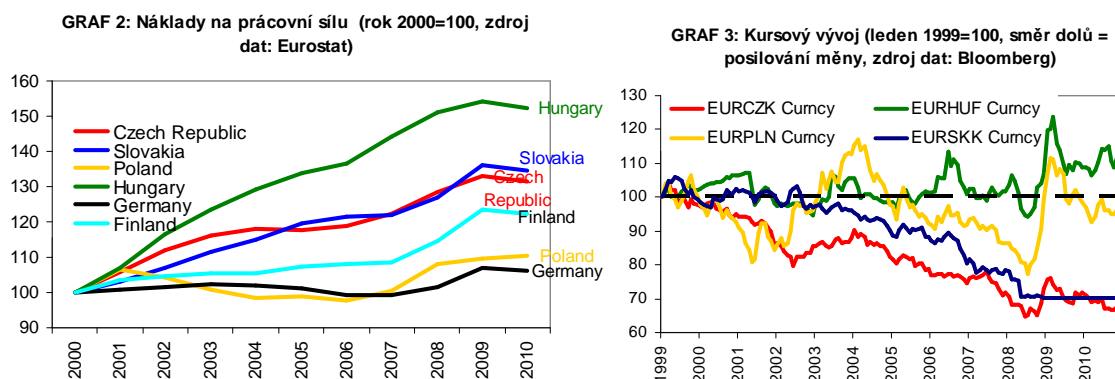
(b) Produktivita v průmyslu: Ve druhém případě pak sleduji náklady práce pouze ve zpracovatelském průmyslu. Tedy poměr mezi náklady na zaměstnance v průmyslu a produktivitou práce v průmyslu. Přičemž produktivitu měříme jako průmyslové tržby na zaměstnance (postup odpovídající metodice Eurostatu a Českého statistického úřadu).

(1) Graf 1 ukazuje, že v ČR za celou ekonomiku stoupl reálný kurs od roku 1999 o 61,5 procenta. To snižovalo naši konkurenceschopnosti. V Polsku reálný kurz naopak mírně klesl – o 5,4 procenta.

Graf 5. Reálný efektivní měnový kurs (rok 1999=100). Zdroj: Eurostat



(2) Proč reálný kurs v ČR tak vzrostl? Česká ekonomika jako celek čelila kombinaci růstu nákladů na pracovní sílu a posilování kursu koruny k euru – viz. obrázky „Grafy 2 a 3“.



Povšimněme si, že nominální posílení koruny a růst mezd přinesl růst životní úrovně občanů ČR. Na druhou stranu zvyšuje to motivaci firmy nákladově orientované firmy přestěhovat výrobu do jiného státu, což zase přináší riziko vyšší nezaměstnanosti a následného snížení životní úrovně.

Dále si povšimněme, že například na Slovensku i po přijetí eura posílil reálný kurs, protože v zemi rostly náklady na pracovní sílu. A to dokonce více než v ČR.

Filozofii reálného kurzu je možné demonstrovat například i na Číně: Od roku 2005 do 2010 posílila čínská měna jüan proti americkému dolaru nominálně o 19%. Podle databáze The Economist Unit ale reálný kurs za stejné období posílil o 50%. Ve Spojených státech

podle amerického Bureau of Labour Statistics vzrostl za dané období jednotkové náklady práce o 4% zatímco v Číně o 25% (The Economist, 2010). To jen ukazuje, proč je důležité reálný měnový kurs sledovat - signalizuje změnu konkurenceschopnosti. V roce 2010 například výrobu automobilek Toyoty a Hondy v Číně ohrožovaly stávky dělníků za vyšší platy. Tchajwanský výrobce elektroniky Foxconn Technology Group zvýšil v roce 2010 po vlně sebevražd v čínské továrně mzdy místním zaměstnancům o 30 procent. Případné nominální posílení jüanu by konkurenceschopnost Číny dále zhoršilo a i to byl jeden z důvodů, proč byl kurs v letech 2008 až 2010 udržován jako relativně fixní.

GRAF: Nominální versus reálný měnový kurs v Číně
(leden 2010=100, zdroj dat: The Economist)



(3) Až doposud byla analyzována ekonomika jako celek.

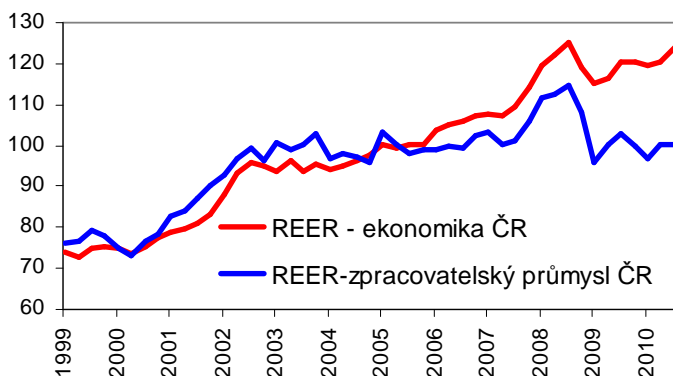
Nová hypotéza zní: Pokud reálný kurs jen pro zpracovatelský průmysl vychází podobně jako v celé ekonomice, pak doopravdy silně ztrácí ČR cenovou konkurenceschopnost. Pokud lépe, pak zatímco podniky drží konkurenceschopnost, máme problém v ostatních sektorech ekonomiky, hlavně pak ve veřejné sféře a službách.

David Ricardo (1817, česká verze 1956) formuloval zákon komparativních výhod, podle něhož vzájemná obchodní směna mezi „levnými“ a „dražšími“ zeměmi je možná díky jejich specializaci na zboží, u kterého oproti ostatnímu zboží dosahují nejnižších výrobních nákladů. Každá země může tedy mít v něčem komparativní výhodu. Problém je, že česká ekonomika je postavena na zpracovatelském průmyslu a konkurence je veliká, což ztěžuje konkurenceschopnost. Navíc je output ovlivněn přidanou hodnotou různě diferencovaných produktů. V tomto kontextu je REER jednou z agregátních měr, za nimiž může, ale nemusí být průběžně doladována celá struktura nabídky s celou měnící se strukturou poptávky.

Srovnání v Grafu 4. ukazuje, že zpracovatelský průmysl v letech 2008 a 2010 neztrácel konkurenceschopnost. Podniky v recesi tvrdě držely náklady, vyžadovaly produktivitu práce. Jelikož ekonomika jako celek konkurenceschopnost ztrácela, reálný kurs české

ekonomiky rostl a zároveň reálný kurs v průmyslu stagnoval. Ukazuje to na neproduktivní veřejnou sféru a služby – především pak na jejich neschopnost reagovat na recesi.

GRAF 4: Reálný efektivní měnový kurs
(rok 2005=100, zdroj dat: ČNB)



BOX:

Nabízí se dvě otázky: Co rozdílná výše reálného kursu znamená pro ekonomiku? A vůbec, není rostoucí trend reálného kursu přirozený pro země dohánějící vyspělejší země?

William Baumol ve své analýze (Baumol, 1967) rozdělil ekonomiku na progresivní a neprogresivní sektor. Ve veřejné sféře a službách, jako jsou úřady, státní správa, ale i soukromé služby jako jsou restaurace, stavebnictví, umění je zpravidla pomalejší produktivita práce. Naopak třeba v průmyslu bývá produktivita větší, protože firmy čelí přímé mezinárodní konkurenci, existují zde úspory z rozsahu a hodně se využívají stroje a technologie (i když i stát může využívat technologie, viz například e-government).

Zdokonalení v produktivitě práce bývá v progresivním sektoru následováno zvýšením hodinové mzdy. Jednotkové náklady práce v takovém případě zůstanou konstantní. Ale když se přidává v produktivnějším sektoru na mzdách, chce i ten méně výkonnější. Pak může nastat to, čemu se v ekonomické terminologii říká mzdová nákaza. Třeba když jedny odbory chtějí přidat na úkor ostatních, aniž by nabídly vyšší produktivitu, lepší služby.

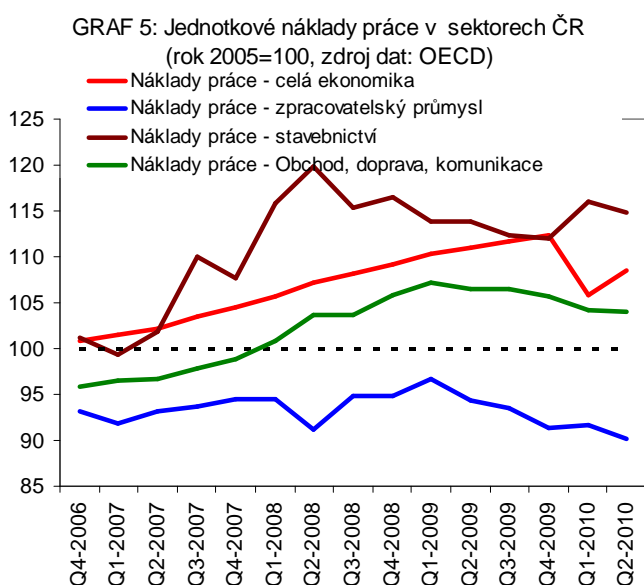
Pokud ve veřejném sektoru narůstá produktivita méně než v ostatních sektorech a pokud se mzdy zaměstnanců veřejného sektoru pohybují v relaci se mzdami v ostatních sektorech ekonomiky, pak ceteris paribus rostou veřejné výdaje. Proto, menší růst národohospodářské produktivity než růst mezd není možné do nekonečna udržet – takový stát (firma) směřuje dříve či později k bankrotu.

Výzva pro hospodářskou politiku je tak zaměřit se na nevyvážený růst produktivity práce. Respektive zabránit mzdové nákaze, tlačit na co největší produktivitu práce ve veřejné sféře a službách.

Dohánění mezd ve službách a státní správě směrem k úrovni mezd v průmyslu může zkreslovat i vývoj reálného kursu. Pro ekonomiky dohánějící vyspělé země to může být jedno z vysvětlení jeho růstu. Když se ale podíváme na ČR, tak v letech 2000 až 2010 byla již každoročně průměrná mzda v nepodnikatelském sektoru vyšší než v podnikatelském. Anebo Polsko a ČR jsou obě transformované ekonomiky, přesto v posledních deseti letech byl trend reálného kursu jiný. Efekt zkreslující reálný kurs by tak neměl být již velký. Měl by ovlivňovat reálný kurs hlavně během první fáze transformace, kdy rozdíly mezi cenami jsou největší.

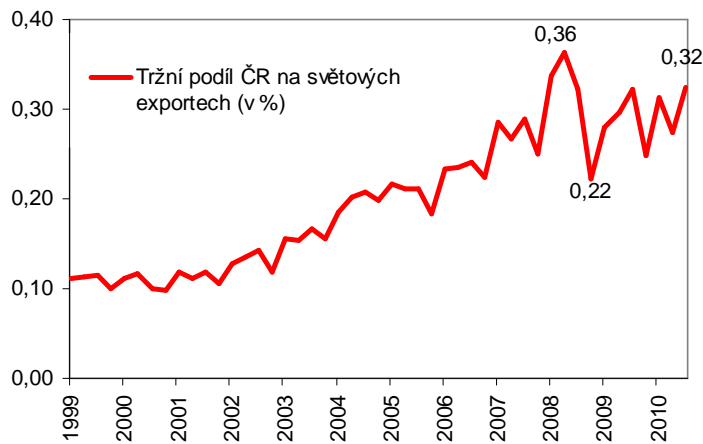
Graf 5 rozvíjí argumentaci. Ukazuje na jednotkových nákladech práce (ULC), na poměru mezi vynaloženými náklady a na práci a výsledném produktu rozdíl mezi konkurenceschopností zpracovatelského průmyslu a ostatních sektorů. Čím více je sektor vystaven mezinárodní konkurenci, tím více musí zareagovat na recesi.

Naopak veřejná sféra nebo například stavebnictví nečelí takové mezinárodní konkurenci. V těchto sektorech musí tvrdě operovat politik a tlačit na produktivitu práce. To jsou sektory, které nám snižují konkurenceschopnost (více viz například Zámečník, 2010).



Roky 2008 až 2010 byly zajímavé tím, že konkurenceschopnost ekonomiky jako celku dle reálného kursu klesala. Jelikož ale exportní podniky díky produktivitě dokázaly zareagovat na recesi, tak ČR přišla jen o malý podíl na světovém exportu (viz. Graf 6). Ztrátu tržního podílu na světových exportech na úkor Asie se zpracovatelskému průmyslu dařilo s koncem recese krok za krokem dohánět.

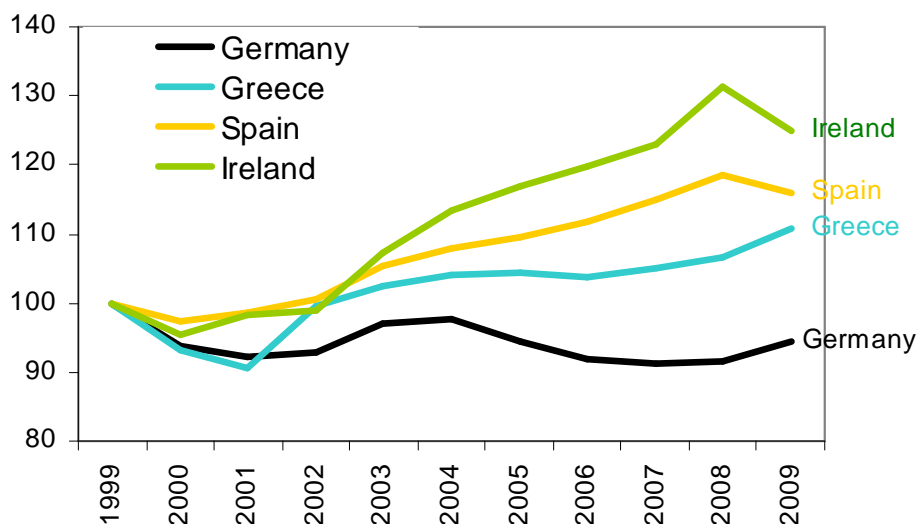
Graf 6: Tržní podíl ČR na světovém exportu (Zdroj dat: OECD, Bloomberg)



Nabízí se další hypotéza: Za problémy Řecka mohou na první pohled dluhy. Co ale Irsko, které zrovna tak balancovalo na hranici bankrotu? Irsko bylo dříve dáváno za příklad řádného hospodáře.

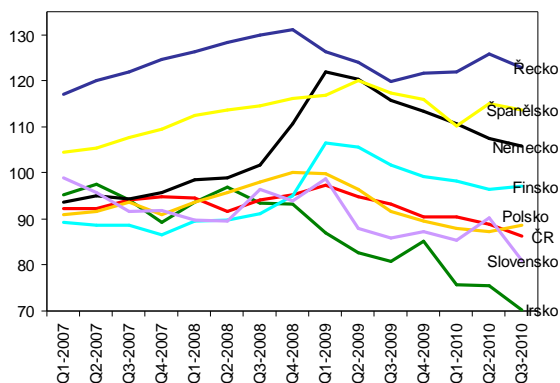
Graf 7 ukazuje ztrátu konkurenceschopnosti ekonomik Irska, Řecka a Španělska – hlavní důvod jejich problémů. Proto fiskální disciplína je podmínkou nutnou, ale nikoliv postačující k větší konkurenceschopnosti. Německo dokázalo udržet reálný kurs, naopak Řecko nebo Irsko takto přišlo o konkurenceschopnost.

GRAF 7: Reálný efektivní měnový kurs (rok 1999=100, zdroj dat: Eurostat)

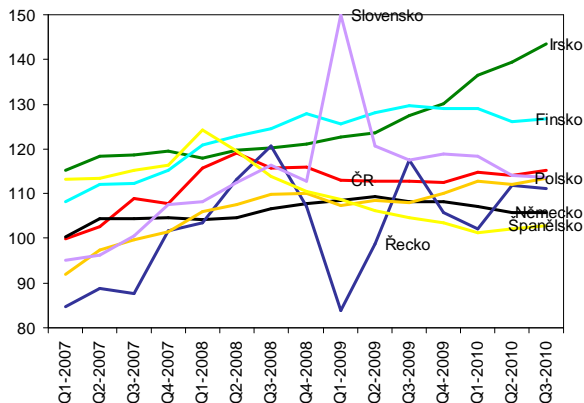


Detailnější rozbor jednotkových nákladů práce pro zpracovatelský průmysl (díky mezinárodní konkurenci progresivní sektor) a pro stavebnictví (příklad neprogresivního sektoru s malou konkurencí) jen pro období recese 2007-2010 například ukazuje, že irské firmy ve zpracovatelském průmyslu prosazovaly růst produktivity ještě tvrdším způsobem, než třeba německé (i díky dovozu levné pracovní síly) – viz Graf 8. Problém tedy nebyl v irském exportním sektoru vystavenému mezinárodní konkurenci, ale v bublině na reálném trhu podpořeném úvěry bank vlastněných dominantně Iry (Graf 9.).

Graf 8. Jednotkové mzdové náklady - Zpracovatelský průmysl (rok 2005=100, zdroj dat: OECD)



Graf 9. Jednotkové mzdové náklady - Stavebnictví (rok 2005=100, zdroj dat: OECD)



(5) Nabízí se proto doporučení:

Výzva pro hospodářskou politiku je zaměřit se na nevyvážený růst produktivity práce. Tvůrce politiky by měl rozlišit progresivní/produktivní sektory, které jsou vystaveny mezinárodní konkurenci (např. zpracovatelský průmysl) a od neprogresivních/méně produktivních sektorů (např. veřejné služby nebo stavebnictví).

Tam kde nejde využít standardní výpočet produktivity práce, může porovnat jednotkové náklady a výsledky práce se světem (například může srovnat jednotkové náklady na policii a procento objasňenosti případů s Německem anebo Finskem).

Sektorům, respektive firmám, vystaveným mezinárodní konkurenci by měl stát nechat klid na práci. V progresivních sektorech ekonomiky tlak na produktivitu práce nevyvolává úředník, ale právě mezinárodní konkurence.

Naopak silou úsilí státu by mělo být tlačit na co největší produktivitu práce ve veřejné sféře a službách - zabránění případné mzdové náklady. To jsou důvody, proč ztrácíme konkurenceschopnost.

Ruku v ruce s tím by se měl stát zaměřit na necenovou konkurenceschopnost - institucionální ekonomiku, na kvalitu zákonů, transparentní veřejné zakázky a chytřejší, nikoliv větší regulaci.¹⁵

¹⁵ Literatura využita v této kapitole: Balassa, B. (1965): *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, "Manchester School of Economic and Social Studies, 33, 1965.

Baumol, W. J. (1967): *Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis*, *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 3.

Frait, J., Komárek, L.: *Dlouhodobý rovnovážný reálný měnový kurz koruny a jeho determinanty*, VP 9 ČNB, 1999.

Frankel, J. (2004). "On the Renminbi: The Choice Between Adjustment Under a Fixed Exchange Rate and Adjustment Under a Flexible Rate." *High-Level Seminar on Foreign Exchange System, Dalton, China*, pp. 1-26., 2004.

Havlik, P. (2010): *Unit labour costs, exchange rates and responses to the crisis in CESEE*, WIIW Research Report, 2010.

Klaus, V. (2006): *Patnáct let od zahájení ekonomické transformace*. Cep. 47, 2006.

Krugman, P. (1991), *Increasing returns and economic geography*, *Journal of Political Economy*, 1991.

Lafay, G. (1992), "The Measurement of Revealed Comparative Advantages", in M.G. Dagenais and P.A. Muet eds., *Int. Trade Modeling*, Chapman & Hill, London.

Lerner, A. P. (1944): *The economics of control: principles of welfare economics*. New York: Macmillan, 1946.

Machlup, F. (1955): *Relative Prices and Aggregate Spending in the Analysis of Devaluation*, *American Economic Review*, June 1955.

Mandel, M., Tomšík, V. (2003): *Monetární ekonomie v malé otevřené ekonomice*, Management Press, 2003.

Marshall, A. (1924): *Money, credit & commerce*. London, GB: Macmillan, 1923.

Mejstřík, M. (1989): *Innovation as a Quality Change: Effects of Export and Export Subsidy*, Paper presented at 4. Annual Congress of EEA in Augsburg, 2-4 September 1989.

Polak, J.J., Chang, T.C. (1950): *Effect of Exchange Depreciation on a Country's Export Price Level*, *International Monetary Fund Staff Papers*, 1950.

Robinson, J. (1947): *Beggar-My-Neighbour Remedies for Unemployment*, *Essays on the Theory of Employment*, Oxford: Blackwell, 1947.

Roubini, N. (2010): *Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance*, Penguin Press HC, 2010.

The Economist (2010): *Nominally cheap or really dear?*, Nov 4th 2010.

Zámečník, M. (2010): *Když mzdy ujždějí produktivitě*, *Euro*, 13/12/2010.

1.3 Necenová konkurenceschopnost a její faktory

Reálný efektivní směnný kurz je užitečný ukazatel, protože v jednom čísle zahrnuje vývoj jednotkových pracovních nákladů vzhledem k zahraničí s přihlédnutím k vývoji vlastního směnného kurzu. Ani reálný efektivní směnný kurz ale podobně jako další užitečné ukazatele není všeobsáhlý, protože plně neodráží další dimenze konkurenceschopnosti.

Pokud ztrácíme nákladovou konkurenceschopnost, jakými dalšími typy konkurenceschopnosti to můžeme kompenzovat? Rozklíčování této otázky nabízí například Světové ekonomické fórum, které každý rok uveřejňuje Index globální konkurenceschopnosti¹⁶.

Struktura WEF GCI Indexu se skládá z 12 pilířů konkurenceschopnosti:

Základní požadavky pro rozvoj založené na vývoji faktorů

1. Instituce
2. Infrastruktura
3. Makroekonomické prostředí
4. Zdraví a základní vzdělání

Předpoklady pro rozvoj založený na růstu efektivnosti

5. Vyšší vzdělávání a výcvik
6. Efektivnost trhu se zbožím a službami
7. Efektivnost trhu práce
8. Rozvoj finančního trhu
9. Technologická připravenost
10. Velikost trhu

Klíčové předpoklady pro růst založený na inovacích a intelektuální kultivaci

11. Zkvalitňování charakteristik podnikání
12. Inovace

¹⁶ (např. dle World Economic Forum
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf)

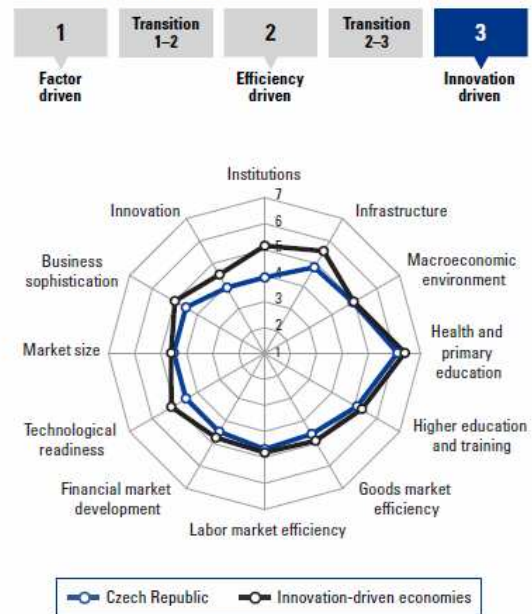
Bez dostatečného naplnění všech 12 pilířů nelze plně rozvinout konkurenceschopnost země. Pokud pro předběžný orientační náhled použijeme originální data WEF dle indexu GCI 2010-11¹⁷ zjišťujeme, že se postavení ČR v pořadí zemí postupně propadalo.

Obrázek 22. *Global Competitiveness Index pro ČR. Zdroj: World Economic Forum.*

Global Competitiveness Index

	Rank (out of 139)	Score (1–7)
GCI 2010–2011	36	4.6
GCI 2009–2010 (out of 133).....	31	4.7
GCI 2008–2009 (out of 134).....	33	4.6
Basic requirements	44	4.9
1st pillar: Institutions	72	3.9
2nd pillar: Infrastructure	39	4.8
3rd pillar: Macroeconomic environment	48	4.9
4th pillar: Health and primary education	43	6.1
Efficiency enhancers	28	4.7
5th pillar: Higher education and training	24	5.1
6th pillar: Goods market efficiency	35	4.6
7th pillar: Labor market efficiency	33	4.7
8th pillar: Financial market development.....	48	4.5
9th pillar: Technological readiness.....	32	4.5
10th pillar: Market size	42	4.5
Innovation and sophistication factors	30	4.2
11th pillar: Business sophistication	34	4.5
12th pillar: Innovation.....	27	3.9

Stage of development

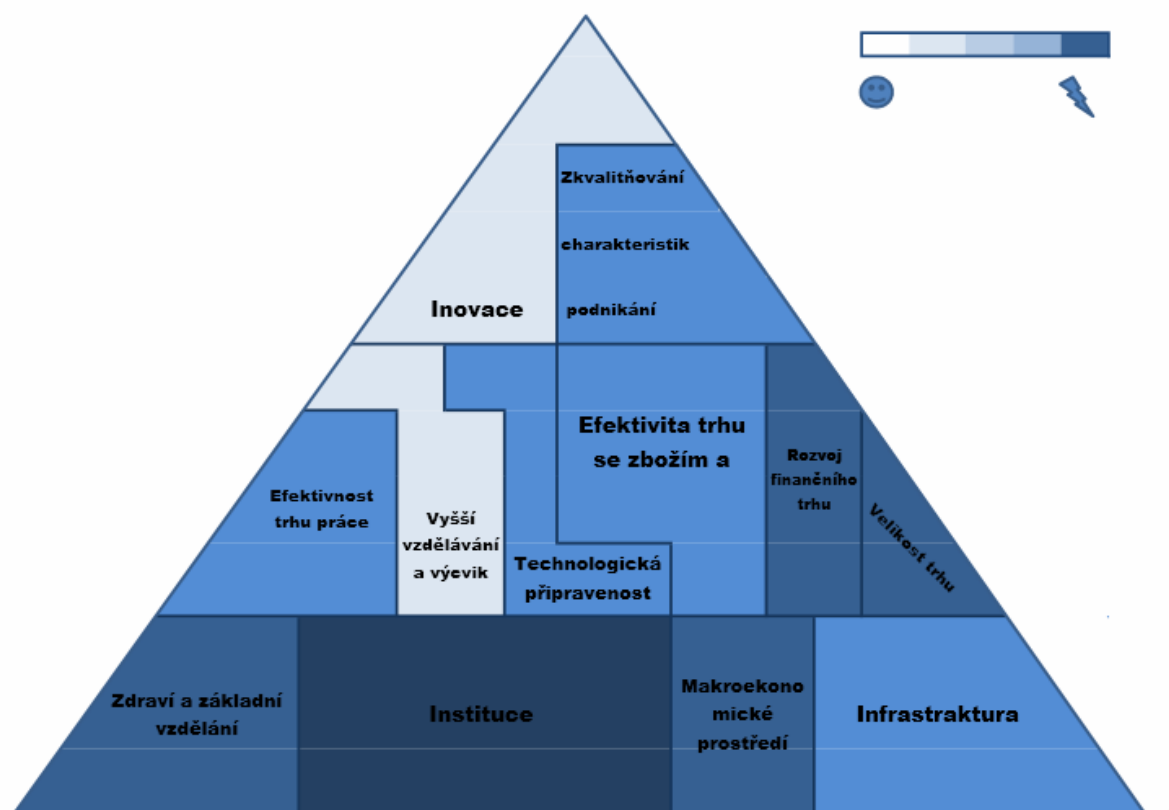


Shrneme-li faktory ovlivňující konkurenceschopnost, člení index na tři úrovně: základní, efektivní a inovační. Bez základních podmínek ovlivňujících „extenzivní“ růst kapitálu a práce se jen těžko zvyšuje efektivita nebo rozvíjí inovace. Proto tato základní úroveň, včetně pilíře institucí a pilíře makroekonomické stability, podmiňuje účinnost faktorů v efektivní i inovační úrovni. Naším cílem by mělo být posílit náš dnes převažující rozvojový model založený z velké části na levné pracovní síle o větší reálné zapojení inovací, které je nezdárka pouze deklarováno. Jako jeden z prezentačních nástrojů navrhujeme pyramidu konkurenceschopnosti. Je to pyramida propojená např.s daty od Světového ekonomického fóra, kterou jsme vymysleli a zpracovali s kolegy z Institutu ekonomických studií (IES).

¹⁷ Odhlédneme pro účely této analýzy od mnohých dobře mřených kritik tohoto indexu, včetně malého vzorku dotazovaných firem, subjektivitu použité metody nebo stereotypu českých věčných stěžovatelů. Zjednodušující předpoklady jsou základní výbavou ekonomů, berme tedy index s rezervou a on nám přiměřeně dobře poslouží pro další analýzu.

Základní předpoklady konkurenceschopnosti najdeme v základních kamenech pyramidy, kterou jsme si zvolili jako užitečnou grafickou reprezentaci našeho vnímání struktury a charakteru konkurenceschopnosti, většinou opomíjeným reálným efektivním směnným kurzem a dalšími standardními makroekonomickými ukazateli. Inovační faktory, jako například počet vědeckých pracovišť, jsou dlouhodobě podmíněny příznivými stavebními bloky založenými jak na základních faktorech (např. instituce), tak na jejich efektivnosti a proto je najdeme až ve vrcholu pyramidy. Do určité míry platí toto pravidlo podmíněnosti i v rámci jednotlivých úrovní i pilířů a také většinou platí, že čím podstatnější ukazatel konkurenceschopnosti, tím blíže je zasazen ke svislé ose v rámci pyramidy.

Obrázek 23. Zjednodušená pyramida pro Českou republiku dle *Global competitiveness index* za rok 2011. Zdroj: Zpracování tým IES FSV UK, data Světové ekonomické fórum.



Korupce, drahé silnice, vysoké zadlužení státu ani neefektivní instituce nejsou dobrými stavebními kameny pro konkurenceschopnost.

Výsledky pro Českou republiku ve zjednodušené pyramidě jsou uvedeny výše viz. Obrázek 23, podrobná pyramida se všemi indikátory je níže viz. Obrázek 24 a také bude dostupná v lepším rozlišení na webu NERVu. Tmavší zbarvení ukazatele značí horší předpoklad pro konkurenceschopnost ve srovnání se světem. Bílá barva je pro naše účely nejlepší (označuje

komparativní výhodu ČR dle indexu). Kombinace struktury a tvaru pyramidy s jejím zbarvením nám napovídá hodně o české konkurenceschopnosti. Na první pohled je vidět, že na tom Česká republika není příliš dobře. Ani v jednom z dvanácti pilířů není mezi nejlepšími dvaceti zeměmi a nemá tak v zjednodušené pyramidě žádné políčko úplně bílé. V institucích a několika dalších oblastech pak Česká republika patří k nejhorším ze 139 zemí světa dle srovnání Světového ekonomického fóra.

Dovolte nám dva příklady ze základní úrovně. Bílá malárie znamená, že v tropech nežijeme a toto onemocnění nesnižuje, na rozdíl od mnoha zemí na africkém kontinentě, naše předpoklady pro konkurenceschopnost. Díky absenci malárie máme pracovní sílu početnější a zdravější s delší očekávanou délkou života, ochotou se vzdělávat a například pracovat na základním výzkumu.

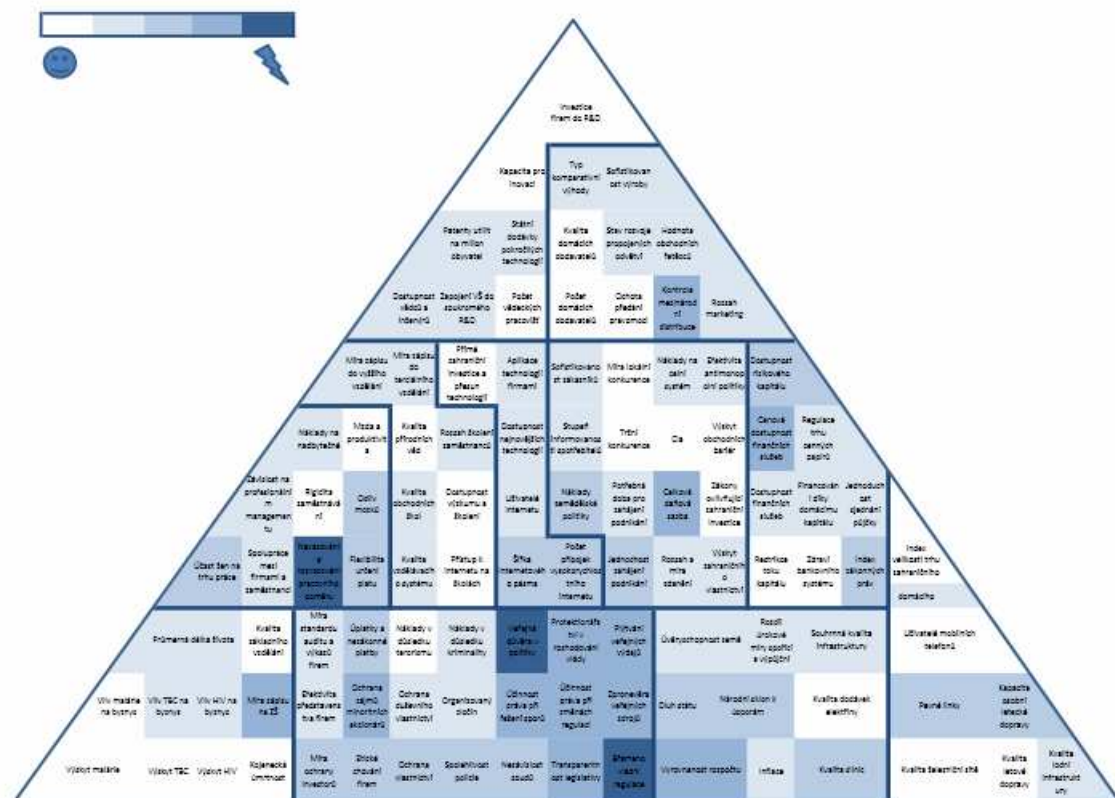
Tmavě modrá transparentnost legislativy není dobrým znamením pro firmy, které vyžadují stabilní zákony a zdanění pro své investice do dlouhodobých výzkumných a inovačních projektů, anebo se bojí retroaktivní daně, jako se teď stalo v případě solární energie. Také to naznačuje, že v legislativě i veřejné správě je co zlepšovat.

Zajímavá jsou jak jednotlivá relativní umístění, která lze z obrázku rychle vyčíst, tak koncentrace dobrých a špatných ukazatelů v určitých pilířích pyramidy. Relativně málo tmavých oblaků se vznáší v horních patrech pyramidy (jakkoliv některé orientační ukazatele inovací budou v dalším textu korigovány), nejzamračeněji je bezkonkurenčně v institucích. Korupční a podobné ukazatele jsou velmi zamračené a podtrhují tak otázku, jak je možné být konkurenceschopný s chatrnými základy pyramidy konkurenceschopnosti. Jak může kvalitně fungovat například systém veřejných zakázek v rozvoji hospodářství, inovací, vývoje a výzkumu, pokud je velké riziko jeho zneužití?

Tyto otázky plně zodpoví až budoucí vývoj. Každopádně NERV na následujících stránkách přináší řadu doporučení jak pyramidu „zesvětlit“ i v základech, jak u nás vyladit flexibilní tvořivý socioekonomický systém, který nebrání inovacím, ale vytváří pro ně institučně, vzdělanostně a jinak dobré podhoubí.

Příklad Řecka, Portugalska a jejich „temných“ sad ukazatelů GCI¹⁸ dokládá hloubku řeckých a portugalských problémů, které jdou daleko za deficitní financování a pokles nákladové/cenové konkurenceschopnosti.

Obrázek 24. Pyramida pro Českou republiku dle Global competitiveness index za rok 2011. Zdroj: Zpracování tým IES FSV UK, data Světové ekonomické fórum.



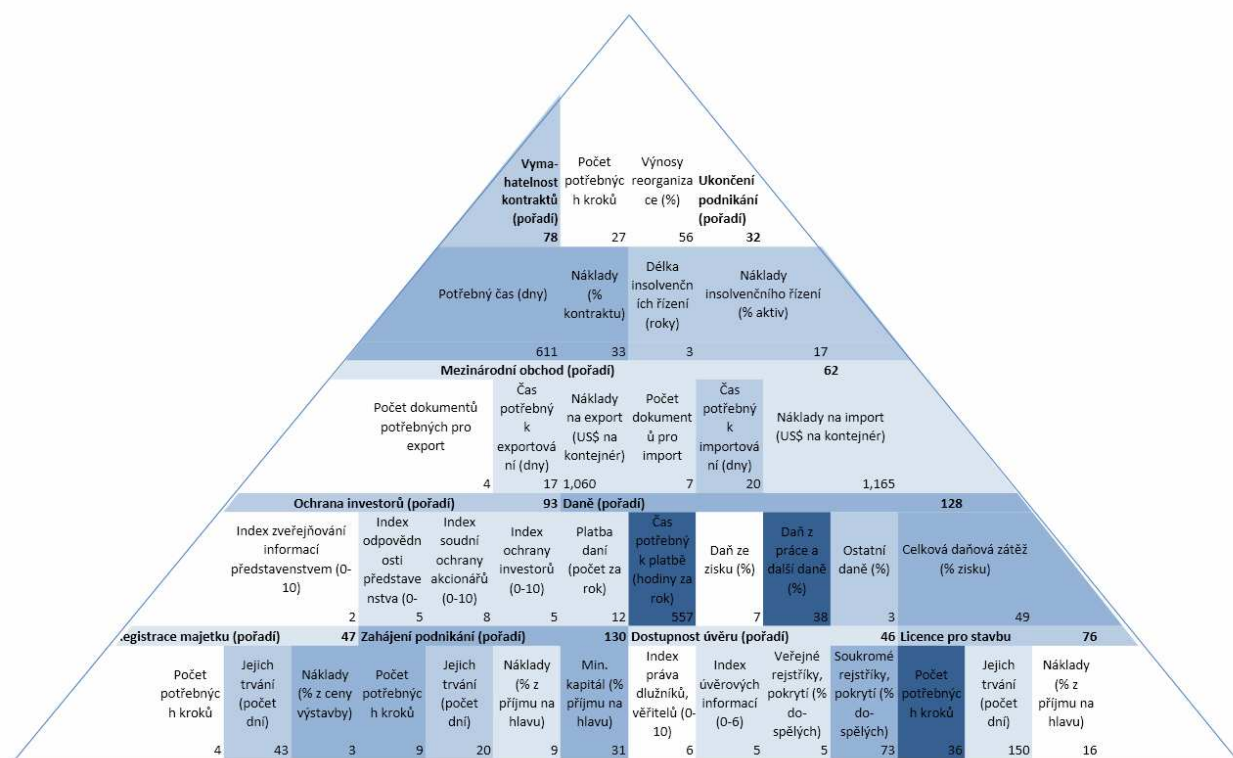
Jednou z důležitých průřezových klíčových podmínek pro konkurenceschopnost je kvalitní podnikatelské prostředí zahrnující kvalitu institucí. Na základě empirických dat a vlastních analýz toto detailněji zkoumá například i Světová Banka svým Indexem snadnosti podnikání.¹⁹ Pro přehlednou orientaci jsme vytvořili, opět ve spolupráci s IES FSV UK, pyramidu založenou na tomto Indexu snadnosti podnikání, kterou ukazuje Obrázek 6.

¹⁸ Podrobněji M.Mejstřík, P.Janský (2010) *Competitiveness of the Czech and Slovak economy: What difference does the euro-zone membership make?* na konferenci EC DG EcoFin „The Czech and Slovak economies: 17 years after” Brusel 2010, viz http://ec.europa.eu/economy_finance/events/2010/20101119-czech-slovak-economies/main_en.htm

¹⁹ <http://www.doingbusiness.org/>

V základně pyramidy jsou bezpodmínečně nutné podmínky jako například zahájení podnikání nebo dostupnost úvěru, výše pak podmínky zlepšující podnikání jako mezinárodní obchod nebo vymahatelnost kontraktů. Na základě dat Světové banky pro Index snadnosti podnikání pro rok 2011 jsme obarvili pořadí (z celkem 183 zemí) v devíti komponentách indexu a také relativní pořadí oproti jiným zemím ve všech ukazatelích indexu tak, že bílá znamená relativně dobré výsledky a tmavě modrá relativně špatné výsledky.

Obrázek 6. Pyramida pro Českou republiku dle Indexu snadnosti podnikání za rok 2011. Zdroj: Zpracování tým IES FSU UK, data IFC Světové banky.



Na dalších stránkách se s ohledem na časové a kapacitní limity omezujeme na průřezové a klíčové náměty ke zlepšení podmínek konkurenceschopnosti, které by v další etapě měly být komplexněji rozpracovány.

Následující text kapitol vedle zmíněných strukturálních vstupů a dat Světového ekonomického fóra (WEF) a Světové banky (WB) předběžnou analýzu rozvíjí a koriguje na základě mnoha nezávislých zdrojů se záměrem formovat rámec a vybrané náměty strategie konkurenceschopnosti, jejíž vypracování exekutivou a experty by mělo následovat.