

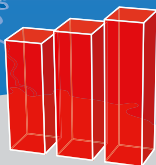
CENTRUM VÝZKUMU KONKURENČNÍ SCHOPNOSTI ČESKÉ EKONOMIKY
EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA MASARYKOVY UNIVERZITY

KONKURENCESCHOPNOST ČESKÉ EKONOMIKY

(VÝVOJOVÉ TRENDY)

Antonín Slaný a kol.

2006



■
■
■ **Vydala: Masarykova univerzita, Žerotínovo nám. 9, 602 00 Brno**
Tisk: PRINTECO s.r.o., Hněvkovského 77, 617 00 Brno
Návrh a sazba: EXACTDESIGN, Pavel Jílek, www.exactdesign.cz

■
■
■ ISBN: 80-210-4157-9

■
■ Publikace vznikla s podporou projektu MŠMT výzkumná centra 1M0524

■
■ © Antonín Slaný a kolektiv, 2006

CENTRUM VÝZKUMU KONKURENČNÍ SCHOPNOSTI ČESKÉ EKONOMIKY
EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA MASARYKOVY UNIVERZITY

KONKURENCESCHOPNOST ČESKÉ EKONOMIKY

(VÝVOJOVÉ TRENDY)

Antonín Slaný a kol.

2006



Odborní garanti:

prof. Ing. Antonín Slaný, CSc.

Ing. Libor Židek, Ph.D.

Ing. Zdeněk Tomeš, Ph.D.

doc. Ing. Osvald Vašíček, CSc.

doc. RNDr. Milan Víturka, CSc.

prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc.

Kolektiv autorů:

prof. Ing. Antonín Slaný, CSc.

*(vedoucí autorského kolektivu,
úvodní shrnutí, 1.1.)*

Ing. Veronika Bachanová (2.3.1.)

Bc. Pavlína Balcarová (1.3.)

Ing. Michal Beneš (1.1., 1.2., 1.3.)

prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc.

(4.1., 4.5., 4.7.)

Ing. Jan Čapek (3.1.)

Ing. Jitka Doležalová (2.2.2.)

JUDr. Tomáš Foltas, Ph.D. (2.2.1.)

Ing. Aleš Franc (2.5.3.)

Ing. Miroslav Hloušek (3.2.)

Ing. Zuzana Hrdličková (2.4.3.)

Ing. Martin Chromec (2.4.2.)

Ing. Monika Jandová (2.5.1.)

Ing. Jan Jonáš (2.2.5.)

Ing. Eva Kubátová (4.4.)

RNDr. Josef Kunc, Ph.D. (4.2., 4.3.)

Ing. Jindřich Marval (3.3.)

Ing. Ondřej Moravec (2.3.4.)

Ing. Petr Musil (2.3.2.)

Ing. Karel Musil (3.1.)

Ing. Daniel Němec (2.2.3.)

Ing. Tomáš Paleta (2.4.4.)

JUDr. Jindřiška Šedová, CSc. (2.2.1.)

Ing. Ladislav Šiška (4.6, 4.7)

Ing. Tomáš Otáhal (2.2.4.)

Ing. Zdeněk Tomeš, Ph.D. (2.2.3.)

Mgr. Petr Tonev (4.2., 4.3.)

Ing. Michal Tvrdoň (2.3.3.)

Ing. Martina Vašendová (2.5.2.)

doc. Ing. Osvald Vašíček, CSc. (3.1.)

doc. RNDr. Milan Víturka, CSc. (4.2., 4.3.)

Ing. Naďa Voráčová (2.4.1.)

Ing. Libor Židek, Ph.D. (2.1.)

Ing. Vladimír Žitek, Ph.D. (4.2., 4.3.)

Redakce textu:

Ondřej Doseděl, Zdeňka Jeřábková

Technická pomoc:

Lydie Pravdová

Recenzenti:**I. kapitola:**

prof. Ing. Vojtěch Krebs, CSc.

Mgr. Pavel Neset

II. kapitola:

prof. Ing. Vojtěch Krebs, CSc.

doc. Ing. Ladislav Průša, CSc.

III. kapitola:

prof. RNDr. Ing. Jan Kodera, CSc.

Ing. Martin Fukač, M.A.

prof. Ing. Jan Macek, CSc.

IV. kapitola:

doc. Ing. Ivan Hálek, CSc.

prof. Ing. Ivan Vágner, CSc.

Obsah

Úvod	11
1. Konkurenceschopnost ekonomiky	17
1.1. Vymezení konkurenceschopnosti	18
1.1.1. Konkurenční výhoda	19
1.1.2. Konkurenceschopnost podniku	23
1.1.3. Konkurenceschopnost systému	27
1.1.4. Makroekonomická konkurenceschopnost	31
1.2. Měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti	36
1.2.1. Obchodní výkonnost	37
1.2.2. Cenové a nákladové indikátory	41
1.2.3. Multikriteriální ukazatele	46
1.3. Závěr	48
Použitá literatura k první kapitole	52
2. Institucionální aspekty konkurenceschopnosti	55
2.1. Determinanty hospodářského růstu	57
2.1.1. Extenzivní a intenzivní faktory ekonomického růstu	57
2.1.2. Determinanty prostředí	59
2.1.2.1. BLOK A: Institucionální aspekty	59
2.1.2.2. BLOK B: Mikroekonomické prostředí	65
2.1.2.3. BLOK C: Makroekonomický – hospodářská politika	67
2.1.2.4. BLOK D: Vnější faktory	70
2.2. Institucionální kvalita a institucionální prostředí	74
2.2.1. Právo a jeho vliv na konkurenceschopnost	74
2.2.1.1. Výchozí stav práva	74
2.2.1.2. Vlastnická práva a jejich vliv na konkurenceschopnost	75
2.2.1.3. Soudnictví a jeho vliv na konkurenceschopnost	77
2.2.1.4. Bankrotové právo a jeho vliv na konkurenceschopnost	79
2.2.1.5. Závěr	81
2.2.2. Politický vývoj a konkurenceschopnost	82
2.2.2.1. Důležité faktory politického vývoje před rokem 1989	83
2.2.2.2. Analýza politického vývoje ve vztahu ke konkurenceschopnosti ČR v letech 1990–2005	83
2.2.2.3. Závěr	89
2.2.3. Demografické aspekty konkurenceschopnosti	90
2.2.3.1. Stav na počátku transformace	91
2.2.3.2. Demografický vývoj v období 1990–2005	92
2.2.3.3. Současný stav a perspektivy	96
2.2.3.4. Demografický vývoj a konkurenceschopnost	97
2.2.3.5. Závěr	98
2.2.4. Korupce a konkurenceschopnost	99
2.2.4.1. Situace v ČR v kontextu korupce na počátku transformace	99
2.2.4.2. Empirické ukazatele korupce v ČR	100
2.2.4.3. Politická korupce v ČR	104

2.2.4.4.	Závěr	106
2.2.5.	Ekonomické svobody a konkurenceschopnost	106
2.2.5.1.	Stav ekonomické svobody na počátku 90. let	107
2.2.5.2.	Indexy ekonomické svobody	109
2.2.5.3.	Analýza jednotlivých oblastí	111
2.2.5.4.	Závěr	115
2.3.	Mikroekonomické aspekty	116
2.3.1.	Vliv regulace na konkurenceschopnost	116
2.3.1.1.	Situace na počátku 90. let	117
2.3.1.2.	Vývoj celkové regulace	118
2.3.1.3.	Závěr	124
2.3.2.	Trh práce a konkurenceschopnost	125
2.3.2.1.	Trh práce v centrálně plánované ekonomice	125
2.3.2.2.	Nabídka práce	126
2.3.2.3.	Poptávka po práci	131
2.3.2.4.	Závěr	132
2.3.3.	Vliv regulace trhu práce na konkurenceschopnost	133
2.3.3.1.	Výchozí situace	133
2.3.3.2.	Regulace trhu práce v ČR v období let 1990–2005	134
2.3.3.3.	Závěr	142
2.3.4.	Politika hospodářské soutěže a konkurenceschopnost	143
2.3.4.1.	Výchozí podmínky	143
2.3.4.2.	Hospodářská soutěž v transformaci	144
2.3.4.3.	Závěr	149
2.4.	Makroekonomické aspekty	150
2.4.1.	Vztah fiskální politiky a hospodářského růstu	150
2.4.1.1.	Veřejné rozpočty na počátku 90. let	150
2.4.1.2.	Vývoj fiskální politiky	152
2.4.1.3.	Závěr	159
2.4.2.	Analýza determinant ekonomického růstu v České republice z pohledu monetární politiky	160
2.4.2.1.	Charakteristika měnové politiky a sledovaných veličin před rokem 1989	161
2.4.2.2.	Institucionální rámec a praktické provádění měnové politiky po roce 1989	162
2.4.2.3.	Vývoj inflace	165
2.4.2.4.	Analýza vývoje měnového kursu	168
2.4.2.5.	Závěr	170
2.4.3.	Vliv sociální politiky na konkurenceschopnost české ekonomiky	171
2.4.3.1.	Východiska současného pojetí české sociální politiky	171
2.4.3.2.	Charakteristika sociální politiky ve sledovaném období v obecné rovině	172
2.4.3.3.	Charakteristika sociální politiky ve sledovaném období pomocí analýzy přerozdělovacích procesů na datech ČR	173
2.4.3.4.	Zhodnocení sociální politiky ve vztahu ke konkurenceschopnosti české ekonomiky	177
2.4.3.5.	Závěr	178
2.4.4.	Strukturální změny v české ekonomice	178
2.4.4.1.	Výchozí situace	179
2.4.4.2.	Strukturální změny v letech 1990–1995	180
2.4.4.3.	Strukturální změny 1995–2006	184
2.4.4.4.	Závěr	187

2.5. Vnější aspekty	188
2.5.1. Zahraniční obchod a konkurenceschopnost	188
2.5.1.1. Výchozí situace zahraničního obchodu ČR v roce 1990	188
2.5.1.2. Základní charakteristiky vývoje zahraničního obchodu	189
2.5.1.3. Vývoj exportu ČR	190
2.5.1.4. Vývoj importu ČR	192
2.5.1.5. Institucionální vývoj zahraničního obchodu	194
2.5.1.6. Závěr	198
2.5.2. Přesuny kapitálu a konkurenceschopnost	199
2.5.2.1. Výchozí stav v roce 1990	199
2.5.2.2. Vývoj pohybu kapitálu v průběhu transformace	200
2.5.2.3. Současný stav přílivu kapitálu	206
2.5.2.4. Závěr	206
2.5.3. Pracovní migrace v České republice	207
2.5.3.1. Výchozí situace	208
2.5.3.2. Migrace cizích pracovníků do ČR	208
2.5.3.3. Pracovní migrace českých občanů do zahraničí	213
2.5.3.4. Závěr	215
Použitá literatura ke druhé kapitole	216
3. Růstová výkonnost a stabilita	229
3.1. Monetární politika a vývoj české otevřené ekonomiky	231
3.1.1. Monetární politika České národní banky	231
3.1.2. Model	232
3.1.2.1. Chování reprezentativní domácnosti	233
3.1.2.2. Chování reprezentativní firmy	235
3.1.2.3. Centrální monetární autorita	237
3.1.2.4. Zahraniční ekonomika	238
3.1.2.5. Kvantifikace modelu	239
3.1.3. Analýza chování české ekonomiky	239
3.1.3.1. Výsledky odhadu	240
3.1.4. Analýza chování ekonomiky	241
3.1.5. Závěr	248
3.2. Stylizovaná fakta o hospodářském cyklu v ČR	249
3.2.1. Úvod	249
3.2.2. Separace cyklické složky	249
3.2.3. Data	250
3.2.4. Statistické charakteristiky	250
3.2.5. Korelace	251
3.2.6. Kauzalita	251
3.2.7. HDP a jeho složky	252
3.2.8. Stylizovaná fakta hospodářského cyklu	254
3.2.8.1. Složky HDP	254
3.2.8.2. Reálné veličiny	255
3.2.8.3. Nominální veličiny	256
3.2.8.4. Závěr	257
3.2.8.5. Příloha	259

■	3.3. Analýza vývoje daňové kvóty v ČR	264
	3.3.1. Úvod	264
	3.3.1.1. Plnění státního rozpočtu v letech 1998–2006	264
■	3.3.2. Vývoj daňové kvóty v ČR	266
	3.3.2.1. Vývoj „hrubých“ složek složené daňové kvóty	266
	3.3.2.2. Nepřímé daně	266
	3.3.2.3. Přímé daně	268
	3.3.2.4. Závěr	272
	Použitá literatura ke třetí kapitole	275
■	4. Inovační výkonnost a konkurenceschopnost	277
	4.1. Úvodem	278
■	4.2. Metodika regionálního hodnocení inovační kvality podnikatelského prostředí	279
	4.2.1. Úvodní poznámky	279
	4.2.2. Vlastní metodika a výsledky regionálního hodnocení inovační kvality podnikatelského prostředí	282
	4.2.2.1. Kvalita podnikatelského prostředí	282
	4.2.2.2. Inovační potenciál firem	288
	4.2.2.3. Syntéza výsledků	291
	4.2.3. Závěrečné úvahy a doporučení	292
■	4.3. Hodnocení regionální konkurenceschopnosti a její vývojové trendy	294
	4.3.1. Regionální indikátory konkurenceschopnosti a jejich dynamika	295
	4.3.1.1. Regionální HDP	295
	4.3.1.2. Průměrné mzdy	296
	4.3.1.3. Nezaměstnanost	296
	4.3.1.4. Vzdělanost obyvatelstva	298
	4.3.1.5. Saldo migrace	300
	4.3.2. Doplňkové ukazatele	302
	4.3.2.1. Dostupnost	302
	4.3.2.2. Ekonomická citlivost	304
	4.3.2.3. Potenciál ovlivnění	305
	4.3.3. Vývojová typologie krajů	306
	4.3.4. Závěr	309
■	4.4. Empirická šetření v oblasti inovací	310
	4.4.1. Nástroje inovační politiky	310
	4.4.1.1. Trendchart	310
	4.4.1.2. EIS	311
	4.4.1.3. Innobarometr	311
	4.4.1.4. CIS	312
	4.4.2. Oslo manuál a jeho kritika	312
	4.4.3. Klasifikace inovací	314
	4.4.4. Inovace v podnikových šetřeních	316
	4.4.4.1. Inovace jako závisle proměnná	316
	4.4.4.2. Inovace jako nezávisle proměnná	319
	4.4.5. Organizační inovace	320
	4.4.5.1. Organizační inovace v EU šetřeních	320
■	4.4.5.2. Vlastní přístup k organizačním inovacím	321

4.5. Metodika empirického šetření konkurenceschopnosti podniků	322
4.5.1. Východiska	322
4.5.2. Stručná charakteristika modelu	323
4.5.3. Struktura zjišťovaných informací	324
4.5.4. Výběr respondentů	325
4.6. Finanční úspěšnost tuzemských podniků	327
4.6.1. Charakteristika základního souboru	328
4.6.1.1. Teritoriální struktura	328
4.6.1.2. Odvětvová struktura	330
4.6.1.3. Vlastnická struktura	331
4.6.1.4. Stáří podniků	332
4.6.1.5. Závěr	333
4.6.2. Analýza ziskovosti	334
4.6.2.1. Metodika	334
4.6.2.2. Skupiny podniků podle ziskovosti	334
4.6.2.3. Teritoriální rozdělení ziskovosti	336
4.6.2.4. Odvětvová příslušnost	336
4.6.2.5. Vlastnická kontrola	336
4.6.2.6. Stáří podniků	338
4.6.3. Závěr	338
4.7. Koncepce dotazníku	340
4.7.1. Celková charakteristika	340
4.7.2. Rozbor jednotlivých otázek dotazníku	342
4.7.2.1. Společné otázky pro všechny stakeholderské skupiny	342
4.7.2.2. Vlastníci	346
4.7.2.3. Zaměstnanci a management	349
4.7.2.4. Zákazníci	355
4.7.2.5. Dodavatelé	359
4.7.2.6. Věřitelé	363
4.7.2.7. Místní komunita	365
4.7.3. Závěr	369
Použitá literatura ke čtvrté kapitole	370
Seznam tabulek a grafů	373

Úvod

V listopadu 2006 v rámci projektu Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky (1M0524) vydává Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity publikaci Konkurenční schopnost české ekonomiky (institucionální, stabilizační a inovační faktory). Obsah publikace je zaměřen na analýzu vývojových trendů české ekonomiky v letech 1990–2005. V následujících dvou letech bude konkurenceschopnost české ekonomiky analyzována v mezinárodním srovnání, a to v roce 2007 v rámci zemí Visegrádské čtyřky (V/4) a v roce 2008 v rámci zemí Evropské unie (E/25). V roce 2009 bude publikována Komplexní zpráva o konkurenceschopnosti české ekonomiky včetně doporučení pro hospodářskopolitické rozhodování.

Na tomto místě patří poděkování oponentům, kteří oponovali nejen dílčí výzkumné zprávě, na jejichž základě tato publikace vznikla, ale i předkládanou publikaci. Poděkování patří rovněž studentům doktorského studia katedry ekonomie Ekonomicko-správní fakulty, a to zejména za zpracování analytických podkladů a technickou pomoc.

První kapitola publikace je věnována vymezení pojmu konkurenceschopnost. Konkurenceschopnost patří mezi termíny, které se užívají až příliš často. Tento častý výskyt je navíc doprovázen jejím poměrně vágním vymezením. To pak vede k tomu, že se v mnoha publikacích objevuje slovíčko, které si spousta lidí vykládá různě. Příčinou tohoto jevu je existence celé škály různých referenčních úrovní, vůči nimž konkurenceschopnost vztahujeme, stejně jako různá teoretická pojetí, jež jsou s konkurenceschopností spjata.

Ke správnému pochopení konkurenceschopnosti je důležité znát její zdroje. Zjednodušeně řečeno lze za tyto zdroje považovat konkurenční výhody. Ty chápeme jako jakýsi potenciální prospěch, který může daný subjekt dosáhnout v rámci konkurence díky existenci nějakých specifických charakteristik, které jsou v jeho vlastnictví. Těm potom říkáme konkurenční charakteristiky. Konkurenceschopnost pak můžeme chápat jako konkurenční výkonnost, která následuje konkurenční výhodou, ale podobně jako ona není majetkem daného aktéra.

Konkurenceschopnost je v dlouhodobém časovém horizontu ovlivněna charakterem konkurenční výhody. Rozeznáváme několik typů konkurenčních výhod: faktorově taženou, založenou na efektivnosti, inovacích či kreativitě. Zaměření konkurenční výhody vychází z ekonomické a technologické úrovně firmy, regionu či země, přičemž v průběhu času se tyto charakteristiky obměňují. Co je silnou stránkou v počátcích, může být postupem času slabinou.

Vymezení mikroekonomické konkurenceschopnosti je někdy považováno za relativně nejjednodušší. I zde se však vyskytuje celá řada rozličných přístupů, které souvisejí s celou paletou možných tržních situací, případně rozličných časových horizontů. Zpravidla je však konkurenceschopnost firmy definována jako schopnost firem nabídnout svým zákazníkům takové zboží a služby, aby byli ochotni platit tolik, že daná firma bude ziskovější jak její rivalové. Pro dosažení takové konkurenceschopnosti musí být firma schopna vnějších a vnitřních změn, což v dlouhodobé perspektivě povede k růstu jejího zisku, tržeb, tržního podílu, potažmo jejího image a hodnoty jejích značek.

Další referenční úrovní, na níž konkurenceschopnost definujeme, je systém. Za ten je považován jistý soubor subjektů, které jsou koordinovány tak, že tvoří jistý relativně samostatný organismus, který má svá pravidla a společné cíle. Vzniká jako výsledek evolučního vývoje působením vzájemné závislosti mezi subjekty a exogenních faktorů, které jej ovlivňují. Konkurenceschopnost systému pak můžeme definovat jako jeho schopnost adaptovat se na měnící se tržní podmínky tak, že jeho členové mají oproti nečlenům systému na trhu výhody, kterých lze využít tak, že mohou dosáhnout lepších výsledků.

Makroekonomická konkurenceschopnost je potom nejkontroverznější oblastí, což souvisí se specifickým charakterem zemí v tržním procesu, kdy tyto nemožou jednoduše zaniknout. V dnešní době navíc existuje velké množství různých teoretických přístupů ke konkurenceschopnosti zemí. Hlavní rozdíly jsou v tom, co považujeme za projev konkurenceschopnosti. Podle některých starších pojetí jsou to pouze dobré výsledky v zahraničním obchodě. Dnes se však preferuje spíše agregátní pojetí makroekonomické konkurenceschopnosti, kdy obchodní výkonnost je pouze jedním z mezicílů nebo spíše nástrojů k dosažení hlavního cíle, kterým je růst blahobytu obyvatel.

Makroekonomickou konkurenceschopností tedy rozumíme kapacitu národní (či nadnárodní) ekonomiky vytvářet, užívat a prodávat výstupy v globální konkurenci tak, aby blahobyt občanů udržitelně rostl relativně k jiným ekonomikám. Taková definice implicitně předpokládá, že daná ekonomika musí být rostoucí. Záleží potom jen na konkrétní hospodářské politice, jak je schopna tento růst přetavit v současný růst kvality života. Možnosti hospodářské politiky se pak omezují na ovlivňování některých institucionálních charakteristik, které mají schopnosti působit na konkurenční charakteristiky země.

Měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti zemí představuje poměrně komplikovaný problém, který souvisí s problematickým vymezením samotné konkurenceschopnosti. Dnes jsou často preferována multikriteriální hodnocení, která zpravidla zachycují institucionální charakteristiky zkoumaných zemí. Kromě nich je však možné používat i různé specifické indikátory. Mezi ně patří cenové a nákladové ukazatele, případně analýza obchodní výkonnosti. Platí přitom, že důraz na daný typ indikátorů souvisí s typem konkurenční výhody země a pochopitelně také s účelem naší analýzy.

Ve **druhé kapitole** publikace jsou analyzovány institucionální aspekty konkurenceschopnosti české ekonomiky. Konkurenceschopnost je vnímána v širším smyslu jako schopnost dlouhodobého a stabilního růstu. A instituce jsou chápány také v širším slova smyslu jako soubory pravidel a obecné determinanty vývoje. Cílem kapitoly je proto komplexní analýza institucionálních vlivů, které determinovaly hospodářský růst v průběhu patnácti let od roku 1990. V úvodu jsou nastíněny teoretické vazby mezi jednotlivými determinanty a hospodářským růstem. V následujících

podkapitolách je potom analyzován vývoj v jednotlivých oblastech a jednotliví autoři posuzují vliv vývoje jejich faktorů na konkurenceschopnost ekonomiky.

Celá kapitola je rozdělena do čtyř bloků, které dle našeho názoru determinují institucionální prostředí. V prvním z bloků jsou rozebírány samotné institucionální faktory, ve druhém mikro-prostředí, ve třetím makro-prostředí a hospodářská politika a ve čtvrtém vnější vlivy. Toto rozdělení je nutně poněkud umělé, neboť jednotlivé faktory se prolínají, nicméně napomáhá k lepšímu uchopení i porozumění celé problematice. Každá z podkapitol má potom obdobnou strukturu – nejdříve je popsán stav v dané oblasti na konci komunistické diktatury. Následně se autoři zaměřili na vývoj v jednotlivých oblastech v rozmezí let 1990–2005. V závěru obsahuje každá kapitola hodnocení, jak vývoj v dané oblasti přispíval ke konkurenceschopnosti ekonomiky – tj. jak přispíval hospodářskému potenciálu země. Jaká je vnitřní struktura zmíněných čtyř bloků? V prvním – institucionálním – bloku je analyzováno pět tématických okruhů, které jsou dle našeho názoru klíčové pro dlouhodobou konkurenceschopnost české ekonomiky. Jednotliví autoři se zabývají vývojem právního systému, politickou stabilitou, korupcí, demografickým vývojem a vývojem ekonomických svobod. Druhý z bloků zkoumá růstové determinanty z mikro-pohledu. V tomto bloku jsou zařazeny jednak analýzy dílčích trhů výrobních faktorů a dále jsou zkoumány otázky regulace a deregulace hospodářství a ochrany hospodářské soutěže. Činnost vlády je rozebírána v rámci třetího makroekonomického bloku. Praktickou náplní bloku je uplatňovaná hospodářská politika v oblasti fiskální, monetární, sociální a strukturální. Opět je zkoumán vliv na hospodářský potenciál země. Čtvrtý blok je zaměřen na rozbor vlivu vnějších faktorů. Problematika byla uchopena z pohledu všech tří základních trhů. Věnujeme se proto zahraničnímu obchodu, přesunům kapitálu i migraci.

Třetí kapitola Růstová výkonnost a stabilita obsahuje tři úhly pohledu na růstovou výkonnost a stabilitu české ekonomiky. Jsou to: a) analýza chování české otevřené ekonomiky zaměřená na zkoumání možností jejího růstu a udržení stability, zejména z hlediska vlivu monetární politiky a důsledků inflačního cílení, b) analýza cyklického vývoje české ekonomiky na základě kvantitativního hodnocení stylizovaných fakt, c) analýza fiskální politiky zaměřená na kvantitativní hodnocení vývoje složek daňové kvóty.

Podkapitola 3.1 se zabývá růstovými možnostmi a stabilitou české ekonomiky s ohledem na monetární politiku prosazovanou centrální bankou. Ke kvantitativní analýze chování ekonomiky byly ve značné míře využity výsledky získané simulacemi na původním úspěšně identifikovaném dynamickém stochastickém modelu otevřené české ekonomiky zohledňujícím také vnější vlivy na domácí ekonomiku, viz. Vašíček a Musil (2006). Model je odvozen z chování reprezentativních ekonomických agentů; k zachycení reality jsou do něj zahrnuty reálné i nominální rigidity (setrvačnost ve spotřebě reprezentativní domácnosti, strnulost cen a neplatnost zákona jedné ceny). Model umožňuje svojí strukturou zachytit některé specifické charakteristiky české ekonomiky. Snaží se identifikovat vybrané základní faktory ekonomického růstu a vliv otevřenosti malé české ekonomiky na stabilitu jejího vývoje. Výsledky také potvrzují významnost změn chování domácích či zahraničních subjektů s ohledem na provádění monetární politiky. Změny chování pak přímo ovlivňují vedle stability hospodářství i možnosti jejího budoucího ekonomického růstu.

Podkapitola 3.2 je zaměřena na zkoumání stylizovaných fakt hospodářského cyklu české ekonomiky. Závěry analýzy hodnotí stabilitu ekonomiky a napomáhají lepšímu uchopení teoretických modelů, které se zabývají cyklickými fluktuacemi, viz. Hloušek (2006). Pomocí bandpass filtru jsou odhadnuty cyklické složky důležitých makroekonomických veličin (komponent HDP a ostatních reálných a nominálních veličin). Chování proměnných během hospodářského cyklu je analyzováno pomocí korelací – je zjišťováno, zda jsou veličiny procyklické, proticyklické nebo necyklické a také zda veličiny cyklu HDP předbíhají nebo se za ním naopak zpožďují. Rovněž

je zkoumána Grangerova kauzalita mezi cyklem HDP a ostatními proměnnými. Na základě těchto kvantitativních výsledků jsou diskutovány rozdíly mezi stylizovanými fakty v České republice a ostatních vyspělých ekonomikách. V neposlední řadě jsou porovnávány závěry alternativních ekonomických teorií se stylizovanými fakty a je posouzena jejich vypovídací schopnost. Část podkapitoly se věnuje jednotlivým složkám HDP a jejich vývoji v čase se zvláštním důrazem na vývoz a dovoz a jejich strukturu.

Podkapitola 3.3 je věnována fiskální politice, konkrétně je zde analyzován vývoj složek daňové kvóty, viz. Marval (2006). Vývoj daňové kvóty a jejich složek (tzn. její struktury) je jedním z velmi důležitých faktorů konkurenceschopnosti a růstového potenciálu ekonomiky. Daňová kvóta je rozlišována na jednoduchou (podíl daní na HDP) a složenou (zahrnující i cla a sociální a zdravotní pojištění). Složená daňová kvóta je zkoumána nejprve v „hrubém“ členění (přímé daně, nepřímé daně, odvody na sociální a zdravotní pojištění). Její jednotlivé složky jsou pak dále rozčleněny (podle druhů daní) a podrobněji analyzovány. Zvláštní pozornost je věnována i plnění státního rozpočtu, který je důležitým nástrojem fiskální politiky. Analýza je provedena pro období od roku 1996 až do roku 2004.

Čtvrtá kapitola Inovační výkonnost a konkurenceschopnost je zaměřena na problematiku podniků a jejich bezprostředního okolí. Toto zaměření respektuje skutečnost, že primárním zdrojem konkurenceschopnosti národních ekonomik, a tím pádem i nadnárodních integrací, je konkurenceschopnost jejich základních článků – podniků. Konkurenceschopnost, opírající se především o inovační výkonnost podniků a na ni se vážící hospodářská úspěšnost těchto podnikatelských jednotek, je určována nejen faktory, které náležejí do obecného prostředí, ale též specifickými faktory prostředí regionu, ve kterém daný podnik realizuje svoji činnost a zejména specifickými faktory vnitřního a vnějšího prostředí podniku. Zatímco předcházející kapitoly jsou orientovány převážně do roviny makrosféry a zabývají se především faktory obecného prostředí, kapitola 4 se zaměřuje na specifika prostředí jednotlivých regionů a prostředí jednotlivých podniků. Jde o prezentaci výsledků výzkumů, které již byly provedeny, či prezentaci metodické přípravy výzkumů, jež budou realizovány v dalších etapách řešení.

Daná problematika je shrnuta v rámci úvodní podkapitoly a dále je pak rozvedena v šesti relativně autonomních podkapitolách.

Charakteristice prostředí regionů jsou věnovány první dvě z uvedených podkapitol. Podkapitola 4.2. je zaměřena na metodiku regionálního hodnocení inovační kvality podnikatelského prostředí. V podnikatelském prostředí jsou definovány obchodní, pracovní, infrastrukturní, lokální, cenové a environmentální faktory a je uvedena jejich charakteristika. Na základě aplikace této metodiky jsou dle jednotlivých krajů České republiky stanoveny hodnoty ukazatele kvality podnikatelského prostředí. V navazující části je provedeno vyhodnocení inovačního potenciálu podniků dle jednotlivých krajů. Vychází se ze šetření ČSÚ, realizovaného dle metodiky tzv. Oslo manuálu.

V podkapitole 4.3. je uvedeno hodnocení regionální konkurenceschopnosti a jejich vývojových trendů. Jako regionální ukazatele konkurenceschopnosti jsou vybrány regionální HDP, průměrné hrubé mzdy, nezaměstnanost, vzdělanost a saldo migrace obyvatelstva a je vyhodnocena jejich charakteristika v jednotlivých krajích České republiky. Jsou dále uvedeny doplňkové ukazatele regionů, kterými jsou dostupnost, ekonomická citlivost a potenciál ovlivnění. Provedené analýzy ústí do vývojové typologie jednotlivých krajů.

Následující podkapitola 4.4. je věnována problematice inovací. Zabývá se analýzou teoretických a metodických východisek empirických šetření v této oblasti. Pozornost se zaměřuje zejména na nástroje inovační politiky, dále pak na již zmíněný Oslo manuál a jeho kritickou analýzu. Předmětem pozornosti je rovněž klasifikace inovací a faktory inovačních procesů v podnicích.

Zbývající tři podkapitoly se zabývají problematikou empirického šetření konkurenceschopnosti podniků. Podkapitola 4.5. se týká jeho metodické a organizační přípravy. S odvoláním na předchozí práce je stručně charakterizován model, vycházející ze stakeholderského pojetí podniku, z něhož se pak odvíjí celkový přístup k řešení. Dále jsou formulovány hlavní zdroje informací, je vymezen základní a výběrový soubor šetřených podniků a způsob komunikace s respondenty. Na tuto metodiku navazují další dvě podkapitoly. V podkapitole 4.6. jsou prezentovány výsledky analýzy finanční úspěšnosti podniků opírající se o využití databáze úvěrových informací CreditInfo, která tvoří dominantní součást databáze společnosti Albertina Data. Je charakterizován základní soubor čítající více než 7500 podniků, a to z hlediska teritoriálního, odvětvového, vlastnického a z hlediska stáří analyzovaných podniků. Na výběrovém souboru o počtu 1825 podniků je pak provedena analýza jejich ziskovosti. Podkapitola 4.7. se věnuje koncepci dotazníku použitého při empirickém šetření a rozboru a zdůvodnění jeho jednotlivých otázek. Pro každou z otázek je formulována hypotéza dílčího vlivu faktoru, který je prostřednictvím dané otázky zjišťován, na hospodářskou úspěšnost podniku. Otázky se týkají převážně struktury jednotlivých skupin stakeholderů a způsobů optimalizace vztahů mezi podnikem a těmito skupinami stakeholderů.

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

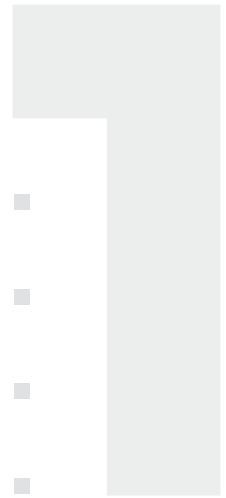
■

■

■

■

1. KONKURENCESCHOPNOST EKONOMIKY



1.1. Vymezení konkurenceschopnosti

Konkurenceschopnost patří bezesporu mezi slova, která se v posledních letech užívají velmi často, dalo by se říci až příliš často. Stal se z ní „sexy“ výraz, jehož je všude plno, ačkoliv málokdo přesně ví, co vůbec toto tajemné slůvko znamená. Zkusme se tedy postupně ponořit do studia tohoto ekonomického termínu, abychom jej mohli následně správně aplikovat.

Jak upozorňují Cellini a Soci (1997), už samotný sémantický výklad slova konkurenceschopnost je komplikovanou záležitostí. Zpravidla totiž neexistuje respektovaný lingvistický výklad podstatného jména konkurenceschopnost, a to ani v nejznámějších slovnících angličtiny, kde jsou definovány pouze adjektivum *competitive*, sloveso *to compete* a substantivum *competition*. Naopak substantivum *competitiveness* je definováno pouze jako odvozené slovo.

Etymologicky má konkurenceschopnost původ patrně v latinském *cum-petere*. Sloveso *petere*, ačkoliv má význam jisté akce, neznámá nic konfliktního. Ba naopak, jeho význam je spíše v intencích jisté spolupráce. Předložka *cum* potom nikterak neovlivňuje význam slovesa. Jak bude patrné z následujících částí, právě nejasný lingvistický výklad je velmi symptomatický pro definování konkurenceschopnosti, neboť zásadní nesouhlas mezi různými definicemi jde právě po linii toho, zdali je v pozadí nějaký souboj mezi aktéry nebo není.

Pokusíme-li se lingvisticky vysvětlit český výraz „konkurenceschopnost“, začneme jeho rozkladem na dvě složky: konkurence a schopnost. Konkurenceschopnost je tedy zjednodušeně řečeno schopnost konkurence. Problémem je, že taková definice nám nic moc neřekne. Co je totiž schopnost a co je to konkurence?

Pokud jde o „schopnost“, pak tu můžeme chápat jednak jako určitou kapacitu daného aktéra k vůbec nějaké akci, ale také jako kapacitu být v dané činnosti relativně úspěšný. Právě zde se nachází jeden z kardinálních uzlů celého úkolu správně definovat konkurenceschopnost. Ještě více nám to bude zřejmé, když se zaměříme na druhou část slova. Znamená „konkurence“ pouze účast v pomyslném souboji nebo musí sledovaný subjekt dosahovat rovněž úspěchu v tomto souboji?

Lze tvrdit, že většina sporů o významu konkurenceschopnosti prochází právě výše zmíněnou rovinou. Když to rozebereme podrobněji, konkurenceschopnost můžeme chápat jednak v absolutním slova smyslu, tedy schopnost být přítomen na daném trhu a střetávat se tu s konkurencí. Pak však je možné jí rozumět také v relativním významu, kdy vyjadřuje úspěšnost daného subjektu ve vztahu k ostatním subjektům, se kterými se zde střetává, či chceme-li, se kterými si zde konkuruje.

Celý problém se pak dále zamotává, když nahradíme poměrně abstraktní subjekty konkrétními firmami, regiony či zeměmi. Konkurenceschopnost totiž vztahujeme na celou škálu různých

aktérů, neboli na různé referenční úrovni. Ty budou konkrétněji prezentovány v dalších subkapitolách. Asi nikoho nepřekvapí, když řekneme, že pro různé aktéry je vymezení konkurenceschopnosti odlišné. Uvědomíme-li si dále, že můžeme rozlišovat také časové periody, jeví se celý úkol vymezení konkurenceschopnosti jako vpravdě sisyfovský.

Vraťme se však k otázce absolutního či relativního významu konkurenceschopnosti. Můžeme říci o nějaké firmě či zemi, že je konkurenceschopnou, aniž bychom specifikovali tržní kontext, a tedy i potenciální konkurenty? Pro správnou odpověď na tuto otázku bude nutné nejdříve přistoupit k definici příbuzného termínu: konkurenční výhoda.

1.1.1. Konkurenční výhoda

Jak tvrdí Porter (2003), k pochopení konkurenceschopnosti je třeba znát její zdroje. Zjednodušeně řečeno, konkurenční výhoda je zdrojem konkurenceschopnosti. Otázkou pak ale je, co je to zase ta konkurenční výhoda. Pokusíme-li se tento termín opět vysvětlit lingvisticky více dopodrobna, pak značí patrně nějaký potenciální prospěch, jenž může daný subjekt dosáhnout v rámci konkurence díky existenci nějakých specifických charakteristik, které jsou v jeho vlastnictví. Těm potom říkáme konkurenční charakteristiky.

Je třeba zdůraznit, že pouze a jen konkurenční charakteristiky jsou „ve vlastnictví“ daného subjektu, nikoliv konkurenční výhoda. Ta může být identifikovatelná pouze srovnáním dvou či více aktérů ve specifickém tržním kontextu. Jejím základem jsou právě rozdílné konkurenční charakteristiky sledovaných subjektů, kdy tyto rozdíly vedou k tomu, že nějaký subjekt má následně v něm konkurenční výhodu oproti jinému subjektu.

Nemá tedy žádný význam hovořit o konkurenčních výhodách daného subjektu bez vazby na specifické konkurenční podmínky a nezávisle na specifikaci rivalů. Firma či země totiž mohou být konkurenceschopné ve vztahu k několika rivalům, ale nekonkurenceschopné vůči jiným. Distribuce konkurenčních výhod mezi jednotlivé firmy nebo země v daném časovém bodě potom odráží jak rozdíly v konkurenčních charakteristikách mezi firmami a zeměmi, tak i konkrétní tržní situaci. Změní-li se podmínky na trhu, mění se taktéž tyto charakteristiky, potažmo konkurenční výhody (Metcalfé, Ramlogan, Uyarra 2002).

Konkurenceschopnost pak můžeme chápat jako konkurenční výkonnost, která následuje konkurenční výhodou, ale podobně jako ona není majetkem daného aktéra. Je opět výsledkem konkurenčního procesu a vyrůstá z interakcí mezi konkurujícími si firmami a zeměmi v dané tržní situaci.

Důležité je v tomto bodě odlišení krátkého a dlouhého období. Vývoj konkurenčních charakteristik a konkurenčních výhod se totiž může v dlouhém období značně lišit. Zatímco prvé jsou na mikroekonomické úrovni výsledkem firemní strategie, mohou být dlouhodobě udržitelné. Záleží totiž jen na firmě samotné, zda si je ponechá. U konkurenčních výhod však není udržitelnost automatická. Závisí totiž na činnosti dalších firem na trhu a samotném vývoji trhu, takže konkurenční charakteristiky, které na začátku sledovaného období vedly ke konkurenční výhodě dané firmy, mohou na jejím konci vést ke konkurenčním nevýhodám.

Podobně je možné nazírat také na vyšší celky, tedy region či národní ekonomiku. Každý region, případně země, mají určité konkurenční charakteristiky, které následně determinují jejich konkurenční výhodu oproti jiným regionům nebo zemím. Konkurenční výkonnost, potažmo konkurenceschopnost, je pak odrazem těchto konkurenčních výhod ve specifických tržních situacích v daném období, ať už krátkém či dlouhém. Tak jako se mění podmínky na trhu, může se tedy měnit rovněž distribuce konkurenčních výhod, a tedy i konkurenceschopnost jednotlivých aktérů.

Občas se rozlišují komparativní a konkurenční výhody. Ty první vycházejí z Ricardova konceptu komparativních výhod, reformulovaného Heckscherovým-Ohlinovým teorémem, a odrážejí dané rozdíly ve faktorovém vybavení. Jde o statický koncept, základem je pak statická efektivnost. Naopak konkurenční výhoda je chápána jako nové paradigma. Vychází se z představy, že je možné udržovat a dále zlepšovat svoje konkurenční charakteristiky. Konkurenceschopnost jako důsledek těchto charakteristik je pak funkcí dynamické progresivity, inovací a schopnosti měnit a zlepšovat (Kitson, Martin, Tyler 2004).

Výše uvedené členění odpovídá dělení komparativních výhod dle jejich původu na exogenní (dané) a endogenní (vytvořené). První z nich odpovídají komparativní výhodě dle předešlého pojetí, druhé potom konkurenční výhodě. U exogenní komparativní výhody akcentujeme jejich přirozený původ, který odráží danou lokalitu a její příslušné charakteristiky, endogenní pak souvisí spíše s vlastní činností spočívající ve tvorbě inovací a jejich komerčním využití (Peneder 1999).

Konkurenceschopnost je v dlouhodobém časovém horizontu ovlivněna charakterem konkurenční výhody. Zároveň ale platí, že dosažená ekonomická či technologická úroveň působí na konkurenční charakteristiky, tedy na zdroje a zaměření konkurenční výhody. Tyto konkurenční charakteristiky se v jednotlivých etapách rozvoje liší. Co je silnou stránkou v počátcích, může být postupem času slabinou. Například napodobování technologií je v počátcích výhodné, neboť je levnější, než vyvíjet svoje vlastní technologie. Časem už však zpravidla nestačí. Problémem však bývá, že staré návyky dlouho přinášejí relativně vysoký zisk, což snižuje motivaci ke změnám (Porter 2003).

Ve výchozí fázi je konkurenční výhoda založená převážně na využití levných faktorových vstupů, a proto se také tato fáze rozvoje dle Portera nazývá jako faktorově tažená (*factor-driven*). Firmy, potažmo regiony a země, tak těžší ze svého faktorového vybavení, především z nízkých cen práce a jiných vstupů, například energií. U zemí se pak k tomu často přidává podhodnocená měna. Takto založenou konkurenceschopnost také někdy nazýváme jako cenově-nákladovou.

V dalších etapách rozvoje dochází v důsledku úspěchů na světovém trhu k růstu cen faktorových vstupů a ke zhodnocování měny, což vede k poklesu cenově-nákladové konkurenceschopnosti dané země. Poněvadž struktura produkce je v takové ekonomice založena především na komoditách citlivých na cenové změny, velice rychle se může stát, že se daná země stane nekonkurenceschopnou. V takové situaci je jediným možným východiskem přejít na produkci kvalitativně vyšších statků. Země se tak začne orientovat na kvalitativně zaměřenou konkurenční výhodu (Kadeřábková et al. 2002). Podobným vývojem procházejí také firmy a regiony, kdy se jich dotýká především rostoucí mzdová hladina. Jediným rozdílem oproti národním ekonomikám je, že současně nedochází k posilování měny.

Obě pojetí konkurenceschopnosti lze dobře odlišit podle definice produktivity, kterou obecně chápeme jako hodnotu produkce na jednotku vstupů. Tato hodnota je dána cenami dosaženými na trhu a efektivností produkce. Produktivita, potažmo národní důchod, tak může růst buďto díky vyšším cenám dosahovaným na trhu nebo větší efektivitě produkce, tedy nižším nákladům, k nimž vedou nižší ceny vstupů (například nižší mzdy), nebo nižší fyzický objem vstupů (třeba menší zaměstnanost). Matematicky řečeno, konkurenceschopnost může být dle definice produktivity založena jednak na růstu čitatele (kvalitativní), tak na poklesu jmenovatele (cenově-nákladová). Zatímco cenově-nákladová konkurenceschopnost je do značné míry dlouhodobě limitována, kvalitativní konkurenceschopnost je udržitelná i v dlouhodobém horizontu.

V rámci kvalitativní konkurenceschopnosti můžeme odlišit několik různých stádií. První z nich je konkurenční výhoda založená na efektivnosti (*efficiency-driven*). Ta je spojovacím můstkem mezi oběma typy konkurenční výhody, neboť ji lze částečně řadit k cenově-nákladové konkurenceschopnosti. Efektivnost je zde určována produktivitou, která však již není dána pouze nízkou cenou výrobků, ale spíše jejich kvalitou, a pak také efektivními výrobními postupy. Klíčovou kon-

kurenční charakteristikou je zde technologická kapacita, tedy přístup k vyspělým technologiím a schopnost tyto technologie využívat (Kadeřábková 2006).

Další fází, která již plně odpovídá kvalitativnímu typu konkurenční výhody, je rozvoj založený na inovacích (*innovation-driven*). Ty jsou považovány za nejvýznamnější zdroj dlouhodobého růstu. V nejšířším pojetí je inovace definována jako „nová myšlenka, která je komerčně využita“ (Ketels, Sölvell 2005, str. 25). V této souvislosti je třeba rozlišovat mezi vynálezy a inovacemi. Zatímco vynález je prvním výskytem daného nápadu, inovace je následnou komercializací tohoto nápadu.

Jak však upozorňuje Fagerberg (2003), převedení vynálezu na inovaci není automatické, v mnoha případech je mezi nimi poměrně dlouhá časová prodleva. Komerční úspěch inovace je pak často závislý na celé řadě dalších vynálezů a jejich komercializaci. Stává se tak, že různá další vylepšení již obchodně využitého vynálezu jsou komerčně mnohem zajímavější než inovace, která vzešla z původního vynálezu. Proto je lepší inovace chápat spíše jako kontinuální proces než jako jednoznačně definovatelnou věc.

Přestože inovace neodmyslitelně patří k vývoji lidstva od jeho počátků, do pozornosti ekonomické vědy se dostávají až v posledních desetiletích, kdy jsou oprášený zejména některé teze Josepha Schumpetera, který se jimi jako první ekonom začal zabývat důkladněji již v první polovině 20. století. Právě tento český rodák jako inovace chápal nejenom nové produkty, ale také nové metody produkce, využití nových trhů či nové formy organizace byznysu. Právě toto širší pojetí inovací se dnes dostává do popředí.

Inovace jsou prioritou pro konkurenceschopnost, neboť jednak zlepšují procesy a působí tak na větší efektivnost produkce, ale také jsou zdrojem odlišení díky novým výrobkům a službám. Díky tomuto odlišení jsou pak firmy, které je produkují, potažmo regiony či země, v nichž tyto firmy sídlí, schopny na trhu docílovat vyšších cen. Takové firmy, regiony či země jsou pak konkurenceschopnější než ty, jež neinovují, případně inovují pomaleji. Inovace jsou totiž silným vysvětlujícím faktorem rozdílů v jejich výkonnosti.

Navic platí, že firmy, jež uspějí v inovačním procesu, prosperují na úkor méně schopných konkurentů. Inovující regiony a země pak mají vyšší produktivitu, a tedy i příjem a životní úroveň než ty neinovující (Fagerberg 2003). Zdůraznit je třeba jistou relativnost tohoto inovačního závodu, kdy prospěch z něj mají ti, kdo jsou rychlejší než ti druzí. Nestačí totiž inovovat, je třeba inovovat rychleji než ostatní. Přesně to vystihuje slavný Krugmanův citát: „Podobně jako Alice a Red Queen, vyspělý region musí stále běžet, aby zůstal stát“ (Krugman 1979, str. 262). Konkurenční výhodu založenou na inovacích má tedy nejrychleji inovující subjekt, což odpovídá dynamickému chápání konkurenční výhody.

V posledních letech se začíná vydělovat nový typ konkurenční výhody. Jde o konkurenceschopnost založenou na kreativitě (*creativity-driven*). Přestože je kreativita a její vazba na učení a zkušenosti běžně považována za podmínku vzniku a šíření inovací a kreativní inovace jsou jako termín užívány v literatuře týkající se inovací, zdůraznění samotné kreativity se patrně stává základem úplně nového směru s potenciálem tvorby nového ekonomického paradigmatu tzv. „kreativní ekonomiky“.

Obecně je kreativita definována jako „proces, pomocí něhož jsou myšlenky vytvářeny, spojovány a transformovány do věcí, které mají hodnotu“ (CISV 2005, str. 5). Je to právě kreativita, která je významným zdrojem přidané hodnoty. V tomto pojetí je kreativita širším pojmem než inovační činnost, kdy například technologické či procesní inovace jsou založeny na kreativní činnosti. Samotná kreativita však vede rovněž k umělecké či kulturní tvorbě, jež nemusí mít nutně komerční charakter. Její výsledky tudíž nemůžeme považovat za inovace v pravém slova smyslu.

Význam kreativity pro konkurenceschopnost spočívá právě ve tvorbě vysoké přidané hodnoty, vznikající díky jedinečnosti výsledků kreativního procesu. Jak již bylo zmíněno, ne vždy vede kre-

ativita k inovacím. Výzvou pro firmy, regiony i země je pokusit se komercionalizovat rovněž tyto nekomerční výsledky kreativního procesu. Cestou je spojení kreativních odvětví s dalšími sektory ekonomiky za účelem pomoci kreativnímu podnikání přinést tyto ideje do ziskového byznysu. Takovým spojovacím mostem je například design, který se v dnešním světě stává významným zdrojem konkurenční výhody (Nilsson, Etelä 2006).

Jak je patrné z výše uvedeného, kreativita velmi silně ovlivňuje celý inovační proces. Jelikož však zahrnuje také další oblasti, je její význam ještě větší. Existuje tak celý tzv. kreativní sektor, který je tvořen jednak kreativním průmyslem a službami, které fungují na ziskovém principu, ale také neziskovým uměním. Právě tato kombinace vede ke tvorbě vysoké přidané hodnoty v oborech jako architektura, design či zábava (CISV 2005). Tyto obory nemusejí mít takřka nic společného s klasickou vědou. To potom ale také značně limituje standardní posuzování konkurenční výhody striktně na základě inovačního profilu firem, regionů či zemí, neboť úspěšný kreativní sektor sám zvyšuje konkurenceschopnost.

Podíváme-li se na zdroje kreativity, tak těmi není nic jiného než lidský kapitál a prostředí, ve kterém se nachází. V kreativní ekonomice je tedy globální konkurence bojem o talenty. Jednotlivé firmy, regiony či země mezi sebou soupeří ve snaze získat kreativní osoby. Samotní talentovaní lidé jsou však zase přitahováni místy, jež jsou dynamická a kreativní. Těmi jsou pak především taková místa pestrá co do sociální skladby, neboť právě v nich se díky stýkání co nejpěstřejšího vzorku lidí rodí nejvíce nových nápadů (Florida 2002).

V souvislosti s kreativitou se často zmiňuje přechod v myšlení od levé k pravé hemisféře. Zatímco levá hemisféra je nutná zejména pro obecné vědecké postupy týkající se poznávání, pravá hemisféra je nutná pro představivost. A právě zde se nachází základ oné kreativity, neboť skutečné kreativní inovace nejsou založeny na logickém lineárním myšlení, ale spíše na nelineárních procesech, které souvisejí s intuitivností a představivostí.

Vraťme se nyní na začátek této subkapitoly, kde byl řešen vztah mezi konkurenčními charakteristikami, konkurenční výhodou a konkurenceschopností. Jednotlivé typy konkurenční výhody jsou založeny na daných konkurenčních charakteristikách. Zde je důležité uvědomit si, že konkurenční výhoda vzniká porovnáním konkurenčních charakteristik v daném časovém okamžiku v určitém tržním kontextu. Nemůžeme tak například tvrdit, že nějaká firma má kvalitativní konkurenční výhodu kvůli tomu, že je inovativní a uvádí na trh spoustu nových výrobků, ale jen díky tomu, že inovuje více než její konkurenti.

Podobně je to u zemí. Mějme například zemi, která disponuje poměrně levnou pracovní silou, zároveň však investuje také do výzkumu a vývoje. Pokud tato země udává svoje výrobky na trhu nejvyspělejších zemí, může zde být konkurenceschopnou. Zdrojem této konkurenceschopnosti jsou nízké náklady, potažmo ceny, jinými slovy, země na takovém trhu disponuje cenově-nákladovou konkurenční výhodou. Sledovaná země však také obchoduje s méně vyspělými zeměmi, které těží z ještě levnější pracovní síly, avšak její firmy nejsou příliš inovativní. V tomto případě jsou zdrojem konkurenceschopnosti sledované ekonomiky inovace.

Zaměříme-li se nyní přímo na konkurenceschopnost, tak platí jedno důležité pravidlo: žádný ekonomický subjekt nemůže být konkurenceschopný v absolutním slova smyslu. Konkurenceschopnost má význam pouze tehdy, chápeme-li ji relativně, tedy porovnáváme-li jednu firmu či zemi s jejími konkurenty. V následujících částech bude konkurenceschopnost specifikována na jednotlivých referenčních úrovních.

1.1.2. Konkurenceschopnost podniku

Relativně nejjednodušší je vymezení konkurenceschopnosti na mikroekonomické úrovni, tedy například na úrovni firmy. Ani zde však nemůžeme hovořit o něčem naprosto jasném. Už na úrovni firmy se totiž potýkáme s onou dichotomií, která byla zmíněna výše v souvislosti s lingvistickou analýzou, a totiž souvisí-li konkurenceschopnost s výsledky nějakého „souboje“ s konkurenty, anebo jde-li o termín v absolutním slova smyslu, což by znamenalo, že každá firma, která působí na trhu, je konkurenceschopná, pokud dosahuje pozitivních výsledků při produkci nullového množství. „Firma je konkurenceschopná, pokud dokáže obsluhovat trh. Pokud nikoliv, jde ven z byznysu“ (Cellini, Soci 2002, str. 17). Tak jednoduché to však není, což přiznávají i sami tito autoři, považující konkurenceschopnost nikoliv za absolutní, ale za relativní pojem.

Konkurenceschopnost totiž závisí na daném tržním kontextu, na jehož pozadí danou firmu hodnotíme. Zde je klíčové především to, o jakou tržní strukturu se jedná a v jakém časovém období konkurenceschopnost hodnotíme. Zvolme si pro začátek elementární příklad dokonalé konkurence se dvěma firmami.¹ Předpoklady tohoto modelu jsou standardní neoklasické: tedy homogenní produkt, dostatečný počet kupujících, kteří jsou lhostejní k tomu, jaká firma jim prodává výrobek, tržní cena stejná pro všechny a dokonalá informovanost aktérů. Jelikož budeme počítat pouze s jedním obdobím, je podmínka volného vstupu a výstupu do odvětví v tomto případě irelevantní.

Máme-li stanoveny tyto podmínky, potom je zřejmé, že jediné, čím se mohou od sebe firmy navzájem odlišovat, jsou jejich funkce celkových nákladů (1), kde q je množství, které daná firma produkuje. Jinak by si trh rozdělily napůl, neboť by se na trhu potýkaly se stejnou sadou relační cena-mezní náklady.

$$TC_A = 8q + \frac{q^2}{2} \quad TC_B = 4q + q^2 \quad (1)$$

Na základě těchto nákladových funkcí můžeme stanovit funkce mezních (2) a průměrných (3) nákladů obou firem.

$$MC_A = 8 + q \quad MC_B = 4 + 2q \quad (2)$$

$$AC_A = 8 + \frac{q}{2} \quad AC_B = 4 + q \quad (3)$$

Nyní můžeme již snadno zapsat rovnice individuálních nabídkových křivek (4) a (5), kde P je tržní cenou:

$$q_A = 0 \quad \text{pro } P \in (0; 8) \quad q_A = P - 8 \quad \text{pro } P \in \langle 8; \infty \rangle \quad (4)$$

$$q_B = 0 \quad \text{pro } P \in (0; 4) \quad q_B = \frac{P}{2} - 2 \quad \text{pro } P \in \langle 4; \infty \rangle \quad (5)$$

Rovnice křivky tržní nabídky (6) je pak horizontálním součtem (4) a (5).

¹ Podobný příklad lze nalézt i v Cellini, Soci (1997), str. 2.

$$\begin{aligned}
 Q &= 0 && \text{pro } P \in (0;4) \\
 Q &= \frac{P}{2} - 2 && \text{pro } P \in \langle 4;8 \rangle \\
 Q &= \frac{3P}{2} - 10 && \text{pro } P \in \langle 8; \infty \rangle
 \end{aligned} \tag{6}$$

Konečně, funkci tržní poptávky (7) zapíšeme v parametrické podobě, kde α je reálným parametrem.

$$Q = \alpha - P \tag{7}$$

Nyní budeme analyzovat různé situace, které mohou vzniknout, bude-li se lišit parametr α . Při jeho nízkých hodnotách bude také rovnovážná cena P na trhu nízká. Pokud bude cena nižší než 4, pak ani jedna z firem není schopna obsluhovat trh, a tudíž ani jedna z nich není konkurenceschopná, ať už vezmeme jakékoliv pojetí tohoto výrazu. Jestliže však cena bude v rozmezí mezi 4 a 8, potom celý trh bude obsluhovat firma B. Jedině ona tak bude konkurenceschopná.

Zajímavá situace však nastane, pokud budeme postupně zvyšovat parametr α tak, aby se rovnovážná cena dostala nad úroveň bodu zvratu firmy A. V takovém případě na trhu prodávají obě firmy a je otázkou, jak posuzovat jejich konkurenceschopnost, jaké kritérium zvolit. Nabízí se jich celá řada: tržní podíl, zisk, zisk na jednotku, případně průměrné náklady. Posouzení konkurenceschopnosti pak závisí na volbě kritéria hodnocení.

Bude-li například $\alpha=15$, pak dle všech kritérií bude více konkurenceschopnou firma B, která je ziskovější, má vyšší tržní podíl a pracuje s nižšími průměrnými náklady. Zvýšíme-li však α na 20, firma B sice bude nadále ziskovější a nákladově efektivnější, nicméně podíl na trhu budou mít oba podniky totožný. Pokud bude $\alpha=25$, bude mít firma A dokonce vyšší podíl na trhu. Zajímavá situace nastává, jestliže je $\alpha=35$ a více. V takovém případě bude totiž firma A vykazovat nejen vyšší podíl na trhu, ale také vyšší celkový zisk. Nicméně průměrný zisk na jednotku má stále nižší než její konkurent, stejně tak firma A pracuje s vyššími průměrnými náklady, a je tedy nákladově méně efektivní.²

Z výše uvedeného příkladu plyne významné zjištění: konkurenceschopnost podniku nelze posuzovat absolutně jen podle nákladových či technologických faktorů, neboli podle strany nabídky. Je tedy nutné počítat i s poptávkovou stranou, především s velikostí trhu. Samozřejmě tento závěr neplatí absolutně, jistě by šlo najít příslušné nákladové křivky, které by vedly k jednoznačnějším závěrům, byla by to však pouze výjimka potvrzující pravidlo. Mají-li nákladové křivky klasický U-tvar, potom zpravidla dojdeme k obdobným závěrům.

Toto poznání má závažné důsledky. Zkusme například uvažovat jiný trh, třeba v jiné zemi, na kterém operují firmy se stejnými nákladovými funkcemi. Oba trhy se pak budou lišit pouze poptávkovou křivkou, což povede k tomu, že hloubka obou trhů bude rozdílná. V takovém případě pak může dojít k paradoxní situaci, kdy firmy se stejnými nákladovými funkcemi, jež pouze působí na jiných trzích, vykazují úplně opačné výsledky. Je to něco podobného jako příklad země ze subkapitoly o konkurenční výhodě, jejichž typ konkurenční výhody se liší podle toho, na jakém trhu působí.

Nyní opusťme předpoklad dokonalé konkurence a přejdeme k situaci oligopolu nebo spíše duopolu. Je vcelku logické, že zabývat se monopolem nemá význam. Na první pohled je situace

2 Tabulku s některými výsledky lze nalézt v Beneš (2006a), str. 7.

duopolu obdobná dokonalé konkurenci se dvěma firmami, opět zde je homogenní produkt. Jediný rozdíl spočívá ve vědomí firem, že jsou to pouze ony, kdo dodává na trh, přičemž toto ovlivňuje jejich strategické chování. Existuje několik modelů popisujících chování firem v takové situaci, jejich přesný popis by však vyžadoval mnoho prostoru. Obecně se dá říci, že firmy mezi sebou budou soutěžit buďto v ceně (Bertrandův model) nebo v množství (Cournotův model).³

Zajímavý pohled přináší také teorie her, jejímž prizmatem lze hodnotit strategickou závislost dvou firem. Závěry odvozené na základě „věžňova dilematu“ jsou obdobné závěrům Cournotova modelu, kdy firmy - pokud se chovají sobeckým způsobem - sice docílí vyššího podílu na trhu na úkor svého konkurenta, avšak tyto výsledky nebudou ideální. Jinými slovy, firmy by mohly dosáhnout vyšší ziskovosti, pokud by se chovaly kooperativně. Vztáhneme-li toto na konkurenceschopnost, potom sobecky se chovající firma je patrně konkurenceschopnější než ta druhá, což však platí jen podle kritéria podílu na trhu, případně maximálního zisku. U zbývajících kritérií to nelze zobecnit. Pokud by firmy navíc mezi sebou kooperovaly, byly by obě víc ziskové. Otázkou tedy je, jak v tomto případě vůbec chápat konkurenceschopnost.

Opět zde můžeme použít příklad dvou trhů. Na jednom z nich proti sobě firmy tvrdě bojují, na druhém mají tendenci ke koluznímu chování. Lze očekávat, že na druhém trhu bude ziskovost vyšší, přesto je možné, že firmy operující na prvním trhu jsou efektivnější a v případě sjednocení těchto trhů by to byly ony, kdo by vykazoval vyšší konkurenceschopnost.

Opustíme-li předpoklad homogenního výrobku, dostává se firmám dalších možností, jak konkurovat. Už to tudíž nejsou pouze náklady, ovlivňující jejich konkurenceschopnost, ale existuje zde možnost odlišit se svojí produkcí, a tím pádem se potýkat se svou „vlastní“ poptávkovou křivkou, jež determinuje nejenom množství poptávané produkce dané firmy, ale rovněž cenu, která se může lišit od konkurence. Hodnotit konkurenceschopnost firem v této situaci lze podle podobných indikátorů jako v předchozích případech, pouze při jejich aplikaci musíme postupovat trochu opatrněji

Zásadním rozdílem oproti předchozím situacím je právě možnost dosažení odlišné ceny, odrážející odlišně vnímanou kvalitu. Zdrojem této odlišnosti může být jednak skutečná kvalita, ale také různé prvky necenové konkurence, například design, servisní služby, případně image firmy. V takovém případě je velmi těžké určit, která z firem je více konkurenceschopná. Samozřejmě je možné aplikovat univerzální indikátory jako absolutní zisk, případně i podíl na trhu, avšak pouze za předpokladu, že se jedná o trh relativně dobře definovatelný, vyznačující se jistou homogenitou směrem dovnitř a heterogenitou směrem navenek, neboli odpovídající marketingové definici tržního segmentu. V takovém případě porovnáváme výkonnost našich dvou firem, nikoliv úplně jiných firem, které se pohybují v jiných segmentech.

Velkým problémem je také diferenciací příjmů spotřebitelů, přičemž konkrétní podoba tohoto příjmového rozdělení do značné míry předurčuje konkurenceschopnost jednotlivých firem s diferencovanou produkcí. Převažují-li ve společnosti nižší příjmy, výhodu mají spíše firmy prodávající levnější produkci. Ty pak mohou díky vysokému obratu vykazovat takovou ziskovost, že předčí i firmy s dražšími výrobky, které mají díky jejich vnímané kvalitě vyšší *mark-up*. Opět se tedy můžeme ptát, kdo je pak vlastně konkurenceschopný.

Každopádně možnost odlišení se od konkurence je pro firmy velkou výhodou, jež může vést k vysoké ziskovosti, pokud ty jsou schopny díky špičkové kvalitě svých výrobků dosahovat vyšších přírůstků k nákladům. Záleží potom na dané tržní situaci, zdali je výhodnější postupovat cestou vysoké kvality výrobků a nižšího objemu prodeje nebo nízkých cen doprovázených masovou produkcí. Nejlepším indikátorem konkurenceschopnosti je tak patrně zisk na jednotku produkce,

3 Modelový příklad na Cournotův model řeší například Cellini, Soci (1997), str. 5.

případně rentabilita vlastního jmění, která je patrně nejpřesnějším měřítkem hodnocení úspěšnosti firmy na trhu.

Je ale otázkou, na základě čeho se vůbec v dnešním světě posuzuje úspěšnost firmy. Lze patrně říci, že právě zodpovězení této otázky může být klíčem k objasnění mikroekonomické konkurenceschopnosti. Bylo by patrně už poněkud archaické všimati si jen celkového zisku. Mnohem zajímavější jsou spíše různé ukazatele, které se však právě od zisku odvíjejí. Jedním z nich je už vzpomínaná rentabilita vlastního jmění (ROE), případně rentabilita aktiv (ROA). Pro firmy kótované na burze je zajímavý také zisk na akcii, případně *P/E ratio*.

Pokud jsme dříve uvažovali relativnost pojmu konkurenceschopnost zejména ve vztahu k ostatním firmám na trhu nebo podle volby kritéria, zde se ukazuje, že dalším možným úhlem pohledu je zainteresovanost toho, kdo onu konkurenceschopnost hodnotí. Od toho se totiž odvíjí volba indikátoru, který tato osoba použije. Zde se tak dostáváme k problematice *corporate governance*. Pro každého ze *stakeholderů* má totiž konkurenceschopnost trochu jiný význam. V dnešním světě se pak akcentuje především možný konflikt zájmů mezi vlastníky a manažery, dívající se na výkonnost firmy mnohdy odlišně.

Navíc jsme opomněli, že existují také firmy, které nejsou založeny za účelem zisku. Přestože takové nejsou příliš ve středu pozornosti ekonomické vědy, i tyto je někdy nutné hodnotit prizmatem konkurenceschopnosti. Stejně jako tedy existuje konfliktnost cílů *stakeholderů* uvnitř firmy, je zde také celá řada rozličných cílů, za účelem jejichž splnění firmy vznikají. Pokud toto všechno zobecníme, pak můžeme konkurenceschopnost podniku definovat jako schopnost co nejlépe plnit dané cíle.

Nyní odstraňme předpoklad neměnnosti technologie. Dostáváme se tak do úplně jiného světa, někdy také nazývaného jako „schumpeterovský svět“. Spíše než stav nás v takovém případě zajímá proces, který vede k neustálému narušování rovnováhy. Ve fungující tržní ekonomice ani rovnováhu nejde nalézt, neboť ta je trvale vychylována inovacemi podnikatelů (Schumpeter 1975). Příčinou toho všeho je snaha těchto podnikatelů získat na trhu nějakou výhodu. „Podnikatelé hledají strategie, aby našli kombinaci zákazníků a služeb, u nichž mají výhodu oproti těm, které vnímají jako své konkurenty“ (Brenner, cit. v Metcalfe, Ramlogan, Uyerra 2002, str. 8).

Paradoxně se tak konkurence stává aktivní až tehdy, když do ní vstupuje nějaký prvek monopolu, třeba monopolistická konkurence spočívající v existenci diferencované produkce (Metcalfe, Ramlogan, Uyerra 2002). Pokud by podnikatelé neměli možnost těžit nějakou monopolní rentu jako odměnu za svou podnikatelskou činnost, neměli by k takovému chování stimul. Proto je nezbytná také ochrana práv duševního vlastnictví.

Vrátíme-li se k otázce konkurenceschopnosti, musíme poněkud změnit její chápání oproti předešlým situacím. V nich byla konkurenční pozice statická, odrážela daný stav, rovnováhu. V dynamickém pojetí je naopak založena na schopnosti tuto rovnováhu narušovat. Základem je inovační proces, který přetváří především znalostní vstupy ke kreativnímu výstupu. Klíčovou otázkou potom je, jaký má tento výstup být. Měl by být především takový, aby firmě, která jej uvede na trh, zaručil dobré výsledky. Tudíž nezbytným základem inovačního procesu je správný „podnikatelský čich“.

Nejvíce konkurenceschopnou je pak taková firma, jež se dokáže nejlépe přizpůsobovat měnícímu se prostředí, případně jej svými inovacemi sama vytváří. Konkurenceschopnost tak lze do značné míry ztotožnit s flexibilitou, avšak tuto schopnost musíme spojovat také s jistou výkonností firmy na trhu. Nelze vyloučit, že i firma, která není příliš flexibilní, může těžit ze svých konkurenčních výhod, jež mají trvalejší charakter. Potom i taková firma je vysoce konkurenceschopnou. Zpravidla by však vyšší flexibilita měla vést k dlouhodobějším výsledkům. Problémem však může být definice samotné flexibility, což je taktéž poměrně vágní pojem. Definovat konkurenceschopnost přes flexibilitu tak může být jakousi definicí v kruhu.

Otázkou je, jak takovou dynamickou konkurenceschopnost vůbec měřit. Dlouhodobě konkurenceschopná firma je především dlouho existující firma. Při hodnocení dlouhodobé konkurenceschopnosti firem máme jistou výhodu v tom, že víme stoprocentně, že nekonkurenceschopná firma jde „z kola ven“. Pokud tam tedy nějaká působí celá desetiletí, tak to patrně není náhodou. Nejvíce konkurenceschopnými jsou potom především firmy, které na trhu působí relativně dlouho, dokáží se přizpůsobovat dlouhodobým změnám na trzích, či případně tyto změny samy vytvářejí svými inovacemi. Takové firmy trvale zhodnocují peníze svým akcionářům, dobře platí své zaměstnance, jejich značky mají vysoký kredit a u zákazníků se většinou těší dobré reputaci.

Dobrá image firmy je v delším časovém období patrně tím nejlepším znakem konkurenceschopnosti. Taková firma z něj dokáže těžit jednak na trzích produkce, kde může dosahovat vyšších *mark-ups* díky dobrým značkám, ale také na straně poptávky po zaměstnancích, kde si vybírá ten nejkvalitnější lidský kapitál, dále na trhu komponent, kde možnost dodávat zavedené firmě zlepšuje reputaci i subdodatelům, a v neposlední řadě pak na finančním trhu. Za tím vším však stojí schopnost dlouhodobě využívat těchto výhod a neusnout na vavřínech.

1.1.3. Konkurenceschopnost systému

Nad mikroekonomickou úrovní leží specifická oblast, kterou můžeme obecně nazvat jako systémem. Ten nevzniká prostou agregací jednotlivých firem, ani to není žádná odvozenina od národní ekonomiky. Tento systém je souborem subjektů, které jsou koordinovány tak, že tvoří jistý relativně samostatný organismus, jenž má svá pravidla a společné cíle. Vzniká jako výsledek evolučního vývoje působením vzájemné závislosti mezi subjekty a exogenních faktorů, které jej ovlivňují. (Cellini, Soci 1997).

Existence společného cíle a souboru pravidel neznamená, že jednotlivé subjekty nemohou mít své individuální cíle. Nicméně právě onen vyšší cíl vytváří jistou pospolitost, díky níž je plnění individuálních cílů snadnější. Jinými slovy, konkurenceschopnost firem tvořících systém je ovlivněna některými společnými charakteristikami. Ty mají zpravidla podobu tzv. „soft externalit“. Jak připomínají Kitson, Martin a Tyler (2004), tyto přínosy odpovídají triádě externalit průmyslové lokalizace v pojetí Alfreda Marshalla, podle něhož je tvoří kvalifikovaná pracovní síla, podporující a přidružená odvětví a znalostní přelévání. Panuje tam tedy jakási „průmyslová atmosféra“, lze také tvrdit, že je „něco ve vzduchu“.

Základními elementy systému tak jsou především veřejné statky, tvořící hlavně znalosti a společné informace. Díky nim pak vznikají různé externality, které snižují náklady firmám, ať už transakční, tak na inovace. Usnadňuje se tak šíření inovací, díky čemuž roste jak konkurenceschopnost systému, tak i jednotlivých subjektů na něm participujících. Právě důležitost inovací a jejich šíření naznačuje, že systém je nutné chápat spíše dynamicky než staticky. Přestože mohou být firmy vně systému staticky efektivnější, dlouhodobé efekty povedou ke zlepšení pozice členů systému.

Systémy můžeme rozlišovat dle různých kritérií. Klíčové je však dělení do dvou skupin podle toho, zda jsou vymezeny geograficky nebo sektorálně. Za specifický systém lze považovat také velké transnacionální korporace, které jsou tvořeny mnoha dceřinými společnostmi v různých částech světa, jejichž předmět činnosti nemusí být vždy totožný.

Začneme geografickým vymezením. Zde můžeme rozlišit konkurenceschopnost města, okresu (distriktu) či regionu. V odborné literatuře se hovoří převážně o prvním a třetím případě. Konkurenceschopnost města bývá definována jako „schopnost městské ekonomiky přitáhnout a udržet firmy se stabilním nebo rostoucím podílem na trhu jejich produkce, které zároveň zachovávají nebo zvyšují životní standard těm, kdo na jejich výrobě participují“ (Storper, cit. v Kitson, Martin, Tyler 2004, str. 4).

Trochu odlišná je pak následující definice, podle níž je konkurenceschopnost města „schopnost města podporovat jeho firmy, které se snaží o úspěch na trhu tím, že se jim poskytují doplňková aktiva (infrastruktura, lidský kapitál, přístup na trhy)“ (Mayerhoffer 2005, str. 2). Zde se totiž příliš nehovoří o životním standardu obyvatel, spíše se akcentuje význam lokálních firem pro konkurenceschopnost města, přičemž úspěch těchto firem je závislý na fungování onoho systému.

Konkurenceschopnost na úrovni regionu se od města nijak zvlášť neliší. I zde tak můžeme aplikovat definice podobné Storperově, stačí jen nahradit slovo „městské“ slovem „regionální“. Regionální konkurenceschopnost je pak zpravidla chápána jako schopnost zvyšovat zaměstnanost, diverzifikovat produkci, zvyšovat produkt a přidanou hodnotu dostatečným tempem tak, aby se obchodní vztahy vyvíjely vyrovnaným způsobem. Zde stojí za zmínku především diverzifikace produkce, která souvisí s obavou o osud regionu v případě, že by ten byl příliš jednostranně orientován na obor, který by mohl být zasažen nějakým specifickým asymetrickým šokem. V takovém případě by mohlo dojít k radikálnímu úpadku postiženého regionu, z něhož by se dlouho dostával.

Odlišovat regiony, okresy či města a jejich konkurenceschopnost lze skutečně jen velmi těžko. Obecně to můžeme nazvat jako lokální konkurenceschopnost (*place competitiveness*). Její atributy jsou, jak už bylo zmíněno výše, velmi podobné. Pro všechny navíc platí, že spíše než samostatnou jednotkou jsou součástí širšího ekonomického systému, mnoha sítí a toků. Jejich konkurenceschopnost pak vychází především z jejich velikosti a zároveň diverzity (Turok 2004).

Význam regionů je v posledních letech velmi akcentován. Souvisí to s poznáním, že to jsou právě regiony, které jsou základem národní konkurenceschopnosti, neboť právě na jejich úrovni dochází k přímému střetu mezi tvůrci znalostí a jejich uživateli. Prosperita regionu pak závisí především na tom, jak se podaří danému regionu překonat případnou propast mezi těmito dvěma skupinami subjektů (Corvers 2003).

Druhým důvodem, proč je v poslední době kladen takový důraz na regiony, jsou změny ve světové ekonomice, kdy dochází k její „regionalizaci“ na úrovni nadnárodních uskupení. To vede k jistému omezení role národních států, které ztrácejí některé možnosti v rámci provádění makroekonomické hospodářské politiky. Dá se tak říci, že ze států se stávají svým způsobem regiony, neboť jejich postupy, jak ovlivňovat některé ekonomické jevy, se spíše podobají postupům regionálních autorit. Byla to totiž převážně možnost provádět makroekonomickou hospodářskou politiku, díky níž měly centrální orgány odlišnější roli.

Ze států se tak stávají jakési systémy. Samozřejmě lze namítnout, že jimi byly i dříve, rozdíl však spočíval v jejich většinou uzavřenosti vůči vnějšímu prostředí, díky čemuž byly s to účinněji ovlivňovat vnitřní prostředí. Především u zemí eurozóny jsou ale dnes tyto možnosti velmi omezené. Pochopitelně, vlády mají dodnes stále mnoho možností, jak ovlivnit dění v zemi například přes rozpočtovou politiku. Kupříkladu daňová politika je nadále v rukou vlád členských států, přesto lze do budoucna očekávat vytvoření nových limitujících faktorů. Už dnes je například legislativa v mnoha oblastech komunitarizovaná.

Pokud si však připomeneme některé atributy makroekonomické konkurenceschopnosti, tak nás jistě napadne třeba stabilita či udržitelnost. Ta se dnes týká spíše celé eurozóny, což představuje jistý problém, neboť vlády mohou tihnout například k nezodpovědné fiskální politice za účelem zvýšení domácí zaměstnanosti, přičemž náklady této politiky nesou všechny členské země patřící do eurosystému. Z toho je patrné, že vlády se chovají spíše jako regionální autority v případě, že cíle jejich hospodářské politiky odpovídají více cílům, které jsou charakteristické regionům.

Něco podobného se dá postupem času očekávat v celé světové ekonomice, neboť se stále intenzivnějšími toky nejenom zboží a služeb, ale také osob, kapitálu, znalostí či informací, budou státy více a více připomínat regiony. Proto již dnes je možná anachronismem rozlišovat konkurenceschopnost států a regionů. Je to patrné již z definic, kdy na významu nabírá role zvyšování životní úrovně obyvatel nebo ještě lépe kvality jejich života či spokojenosti. To lze těžko zachycovat přes

makroekonomické ukazatele. A hlavně, těžko to lze makroekonomicky ovlivňovat. Role makroekonomické hospodářské politiky je pak limitována pouze na udržování elementární stability.

Vraťme se k roli regionů jakožto místa, kde se střetávají tvůrci znalostí s jejich uživateli. Právě toto můžeme chápat jako jistý nástupný bod ke druhému pojetí, jak vnímat systém. Bylo řečeno, že systém lze chápat také sektorálně, tedy jako určitý shluk firem, patřících do stejného oboru ekonomické činnosti. Zatímco dříve se akcentovala jednotlivá odvětví, dnes je módnější používat výrazu klastry, které jsou však něčím úplně jiným.

„Klastry jsou geograficky blízké skupiny vzájemně propojených firem, dodavatelů, poskytovatelů služeb a dalších institucí v určité oblasti, které jsou spojeny přes rozličné společné zájmy a potřeby“ (Porter 2003, str. 4). Jak je z definice patrné, jedná se o úplně jiné paradigma než v případě odvětví. Spojení všech aktérů je založeno na existenci společného cíle, který může mít takovou podobu, že logicky vyžaduje účast firem z různých odvětví. Kromě firem jsou klastry tvořeny také akademickými a veřejnými institucemi.

Výhodou klastrů je, že firmám na něm participujícím umožňují být produktivnější a inovativnější, než kdyby byly v izolaci. Těží totiž z blízkosti idejí, kvalifikací a myšlenek specificky relevantních k jejich aktivitám. Základními znaky klastrů jsou zaprvé blízkost (*proximity*), která značí, že jednotliví aktéři musejí být od sebe relativně blízko, aby bylo umožněno znalostní přelévání. Zadruhé, musí existovat funkční vazby mezi aktéry (*linkages*), aby jednotlivé aktivity byly spojeny právě oním společným cílem, třeba produkcí konkrétního finálního výrobku. Zatřetí, mezi firmami dochází k interakcím (*interactions*), nestačí tedy, aby se firmy nacházely jen na určitém území, musí spolu kooperovat. A konečně začtvrté, je třeba, aby bylo překonáno jisté množství (*critical mass*) účastníků ze subjektů (Ketels 2004).

Globalizace zvyšuje význam klastrů, neboť odstraňování bariér pro obchod a investice vede ke zosílené konkurenci mezi lokalitami. To zvyšuje specializaci ve specifických klastrech. Právě možnost přístupu do těchto často lokálních klastrů se stává zdrojem konkurenční výhody pro některé firmy, které využívají nenapodobitelných výhod účasti na daném klastru, protože jediné tak se mohou odlišovat od svých konkurentů (Ketels, Sölvell 2005).

Klastry zpravidla fungují v rámci jednotlivých regionů nebo zemí. Existuje však tendence k jejich vytváření na nadnárodní úrovni, většinou mezi sousedícími státy. Národní ekonomiky a regiony pak tíhnou ke specializaci v určitých klastrech. V každém oboru zpravidla existuje několik klastrů na světě, navzájem od sebe se liší sofistikovaností a specializací. Mnohdy je tak konkurence mezi jednotlivými státy či regiony de facto konkurencí mezi podobnými klastry. Proto by mělo být cílem hospodářské politiky napomáhat jejich vzniku a podporovat je (Porter 2003).

Jak již bylo uvedeno výše, jako svébytný systém lze chápat také multinacionální korporace. Jejich konkurenceschopnost je do značné míry ovlivněna schopností sdílet určité znalosti a informace v rámci celé globální korporátní sítě. Stejně jako u jiných systémů, i zde dochází k přelévání těchto znalostí mezi jednotlivými pobočkami. Tvrdí se, že externalita z aglomerace, tedy externalita vznikající v rámci regionálních systémů případně klastrů nejsou tak rozsáhlé, jako výhody vyplývající z šíření znalostí v rámci multinacionálních korporací. To znamená, že pro firmy může být výhodnější patřit do nějaké globální skupiny a být relativně izolovány od lokálních klastrů, než být součástí pouze daného klastru a nemít možnost těžit z náležitosti ke globální korporaci (Turok 2004). Pochopitelně také nelze vyloučit, že konkurenceschopnost právě těchto korporací je závislá na jejich participaci v klastrech, díky nimž mohou získat konkurenční výhodu nad jinými korporacemi.

Kromě klastrů se někdy hovoří také o regionálních inovačních sítích, resp. regionálních inovačních systémech. První jmenované jsou jakési více organizované klastry, od nichž se liší existencí jistých formálních dohod mezi jejími účastníky. Regionální inovační systém pak kromě toho tvoří

také další instituce. Akcentována je pak systematická závislost všech jeho aktérů. Pro chápání konkurenceschopnosti mezi nimi však není nutné nějak zvlášť rozlišovat.

Trochu ve stínu klastrů dnes zůstávají odvětví, která jsou však pochopitelně také určitým systémem. Jejich nevýhodou oproti klastrům je, že jsou vymezena dosti technokraticky, tudíž vzájemné vazby mezi jednotlivými aktéry patřícími do daného odvětví nejsou až tak úzké jako u klastrů. Zatímco u klastru sledujeme primárně finální výstup, který v něm vzniká a podle něj je také klaster formován, odvětví je definováno spíše přes své vstupy, což se ukazuje jako jistá nevýhoda. Na druhou stranu tato orientace na vstupy je výhodná v případě hodnocení odvětvově specifických nákladů. Můžeme tak říci, že všimát si odvětví je logické v případě cenově-nákladové konkurenční výhody. Pokud však hodnotíme systém prizmatem kvalitativní konkurenční výhody, je lepší všimát si klastrů, neboť právě v nich dochází k inovačnímu procesu.

Otázkou je, jak konkurenceschopnost všech systémů hodnotit, když už je jejich vymezení mnohdy obtížné. Zejména u klastrů nás ve statickém pojetí může zajímat podíl na trhu finálních výstupů. Stejně jako to ostatně platí i pro regiony, i zde je problémem statistické zachycení něčeho takového, neboť příslušné statistiky jsou zpravidla nedostupné. Proto je zřejmě lepší chápat zde produktivitu jako jakousi odhalenou konkurenceschopnost (*revealed competitiveness*) (Kitson, Martin, Tyler 2004).

Firmy z úspěšného klastru by měly dlouhodobě dosahovat vyšší ziskovosti či rentability vlastního jmění. Města či regiony by zase měly svým obyvatelům zajišťovat vyšší životní úroveň v důsledku rychlého růstu produktivity. Avšak jak bude dále diskutováno u makroekonomické konkurenceschopnosti, v poslední době se spíše preferuje kvalita života v širším vymezení. Konkurenceschopnými lokalitami pak jsou ty, které dokáží nejlépe přitahovat lidi a kapitál a díky tomu potom zvyšovat kvalitu života všech obyvatel, pochopitelně za co nejvyššího možného využití místních zdrojů. Právě existence úspěšných lokálních klastrů zvyšuje pravděpodobnost úspěchu místní ekonomiky. Totéž platí i obráceně: když úspěšný region s dostatkem kvalitního lidského kapitálu a širokou podnikatelskou základnou mnohem snáze vytvoří konkurenceschopný klaster.

Základ regionální konkurenceschopnosti pak je kombinací několika faktorů: produktivního kapitálu, lidského kapitálu, sociálně-institucionálního kapitálu, kulturního kapitálu, infrastrukturního kapitálu a znalostně-kreativního kapitálu. Jejich vzájemné působení pak předurčuje regionální produktivitu, zaměstnanost a životní úroveň (Kitson, Martin, Tyler 2004). Jednotlivé regiony pak mezi sebou soupeří v podpoře získávání, budování a udržování tohoto kapitálu. Z toho vyplývá poznatek, že regiony mezi sebou přímo soutěží v získávání produktivních zdrojů, aniž by mezi sebou musely nutně soupeřit na trhu výstupů, ačkoliv i k tomu někdy dochází, především u strukturálně podobných místních ekonomik, například u velkých námořních přístavů (Boschma 2004).

U regionů často pozorujeme soupeření mající podobu „věžňova dilematu“. Nejnebezpečnější je konkurence v podobě imitace úspěšných regionů, jež zpravidla vede k podbízení v podobě různých investičních pobídek či subvencí. Tyto politiky navíc vedou k jisté homogenizaci regionů, která má podobnou formu jako homogenizace produktů. Mezi regiony tak dochází k boji o stejnou skupinu investorů, specialistů či turistů. Místo snahy o odlišení je zde tak snaha přetáhnout je odjinud nižší cenou. To však nesmíme brát absolutně, ne vždy se totiž jedná o tzv. „*low-road*“ politiky, mnohdy jde o „*high-road*“ politiky spočívající v napodobování technologických parků, nicméně efekt to má podobný (Malecki 2004).

V dlouhém období je konkurenceschopnost systému závislá především na jeho flexibilitě, tedy schopnosti přizpůsobovat se poptávce, podobně jako na mikroekonomické úrovni. Avšak stejně jako třeba u států, ani geograficky vymezené systémy nemohou jednoduše odejít z byzny-su. Problém zde tak nastává v tom, že jejich produkční specializace je užší než v případě států,

tudíž více podléhají hlubším strukturálním změnám. V tom se tak mohou blížit firmám, neboť taktéž u regionů můžeme pozorovat jakousi „kreativní destrukci“, kdy regiony vázané na dané odvětví jsou časem překonány jinými, které se orientují na progresivnější obory. To pak s sebou může přinést mnohdy rozsáhlé přesuny kapitálu či obyvatel z upadajícího regionu do některého z prosperujících.

1.1.4. Makroekonomická konkurenceschopnost

Zřejmě nejkontroverznější referenční úroveň, na níž se konkurenceschopností zabýváme, je makroekonomická úroveň, tedy úroveň států, případně nadnárodních uskupení. Jde o relativně nové téma, které se do popředí světové ekonomie dostává až v posledních dvou desetiletích. To zřejmě souvisí s proměnami světové ekonomiky, kdy globalizace vede k jistému zviditelnění konkurence jednotlivých zemí a makroregionů.

Byl to především úspěch asijských zemí, který přivedl politiky v USA a Evropě k úvahám, jak této konkurenci čelit. Začíná se tak přemýšlet nad zdroji tohoto úspěchu a nad tím, co změnit v domácích ekonomikách nebo i v institucionálním uspořádání světové ekonomiky, aby byly opět USA a Evropa, kdo udává směr. Celé téma bylo tedy od počátků velmi zpolitizováno. Ekonomie tak do jisté míry jedná na politickou objednávku a je nucena věnovat se tomu, po čem je aktuální poptávka.

Sledování národní konkurenceschopnosti se také začíná institucionalizovat. Postupem času vznikají různé rady pro konkurenceschopnost, jejichž předmětem činnosti je analýza konkurenceschopnosti daných zemí ve srovnání s hlavními rivaly ve světové ekonomice. Na základě těchto analýz jsou doporučována opatření, která jsou následně s většími či menšími úspěchy implementována do hospodářských politik příslušných států.

Přestože se konkurenceschopností zabývá spousta lidí, mluví se o ní a píše se o ní, její definice není nijak sjednocena. Existuje nepřeberné množství někdy velmi odlišných definic tohoto pojmu, které akcentují mnohdy velmi odlišné věci. Jádrem problému totiž je, jak aplikovat na státy konkurenceschopnost, která je obtížně zachytitelná už na mikroekonomické úrovni. Oproti firmám totiž nelze na státy aplikovat kritérium přežití. I když budou státy nekonkurenceschopné, nemohou odejít z byznysu, budou tu stále.

Postupem času vykrystalizovalo několik směrů definic národní konkurenceschopnosti. První z nich představuje tzv. vnější pojetí, kdy tuto hodnotíme jen dle exportní výkonnosti sledované země. „Můžeme říct, že země se stává více či méně konkurenceschopnou, jestliže se v důsledku vývoje cenově-nákladových faktorů zlepšila nebo zhoršila její schopnost prodávat na zahraničních trzích“ (Balassa, cit. Cellini, Soci 2002, str.5).

V podobném duchu se nese následující definice konkurenceschopnosti, která je sice primárně určena pouze pro daný průmyslový sektor, nicméně můžeme ji aplikovat také na makroekonomickou úroveň v tomto pojetí. „Konkurenceschopnost je definována jako způsobilost průmyslového sektoru bránit a/nebo získat tržní podíl na otevřených mezinárodních trzích, spoléhajíc se na cenu a/nebo kvalitu své produkce“ (EC 2004, str. 13). Oproti předešlé definici je zde výrazný posun v tom, že jako konkurenční hodnotu bereme také kvalitu produkce, tedy nikoliv jen cenově-nákladové faktory.

Z českých definic, které lze zařadit do tohoto směru, uvedme třeba následující: „Mezinárodní konkurenceschopnost se chápe jako schopnost země proniknout se svým obchodovatelným zbožím a službami na zahraniční a světové trhy a z takové mezinárodní směny získávat komparativní výhody“ (Čapek, Hájek, Mertlík, cit. v Kubišta a kol. 1999, str. 316). Je však otázkou, zda možnost získávat komparativní výhody není už jakýmsi přechodem k druhému pojetí, neboť prá-

vě komparativní výhody patří do paradigmatu světové ekonomiky jako hry s nenulovým součtem. V takovém případě už to pak není soubor mezi zeměmi o co největší tržní podíl.

Vnější konkurenceschopnost je pojetí svým způsobem podobné kritériu, které se aplikuje na firmy. Hodnotí konkurenceschopnost ekonomiky podle její schopnosti dosahovat dobrých výsledků na mezinárodních trzích. Daná ekonomika je pak konkurenceschopná tehdy, když jsou její zboží a služby úspěšné v zahraničí a na domácím trhu. Takový úspěch pak lze měřit indikátory typu objem vývozu a dovozu, výkonová bilance, indexy komparativní výhody atd.

Problémem tohoto vymezení je, že jednotlivé ekonomiky se navzájem liší významem zahraničního obchodu pro agregátní poptávku. Zpravidla větší ekonomiky jsou tedy spíše uzavřené. Bylo by však poněkud nešťastné je hodnotit jako nekonkurenceschopné, i když jejich podíl na světovém obchodu neodpovídá podílu jejich HDP na světovém důchodu. Pro větší ekonomiky je pak relevantnější to, k čemu dochází uvnitř nich, než to, jak si vedou na světovém trhu (Pérez et al. 2004).

Druhé pojetí označované jako tzv. celková (agregátní) konkurenceschopnost považuje za konkurenceschopnou takovou ekonomiku, která se může pochlubit jakousi pozitivní trajektorií na základě hlavních makroekonomických indikátorů jako jsou růst HDP, životní úroveň či zaměstnanost. Tento přístup zdůrazňuje roli produktivity, jejíž trvalý růst je nezbytný pro dosahování příznivých výsledků ve zmíněných ukazatelích. Hodnocení dané ekonomiky pak již nelze založit jen na absolutních číslech, ale spíše na jejich srovnání s dalšími ekonomikami.

Ačkoliv oba přístupy k vymezení konkurenceschopnosti ekonomik jsou na první pohled vzdálené, ve skutečnosti jsou si celkem blízké, protože dnes jsou již takřka všechny ekonomiky na světě poměrně otevřené, takže vnější sektor je standardní součástí jejich agregátní nabídky a poptávky. Nepříznivý profil dle kritérií vnější konkurenceschopnosti se tedy automaticky může přelít do špatných výsledků v celkové konkurenceschopnosti. Totéž však platí i obráceně.

Trefně tuto syntézu hodnotí Krugman, který konkurenceschopnost považuje za „kombinaci příznivé obchodní výkonnosti a něčeho navíc“ (Krugman 1997, str. 7). Místo slova „navíc“ si můžeme dosadit spoustu možných ekonomických proměnných, přičemž jednotliví autoři se v tomto konkrétním sice poněkud liší, ale v zásadě jdou podobným směrem.

K pochopení konkurenceschopnosti je tak třeba podle Michaela Portera (2003) znát především její zdroje. Životní úroveň je determinována produktivitou ekonomiky, měřenou jako hodnotu zboží a služeb na jednotku vstupů. Závisí tedy jednak na hodnotě výstupu, ale také na efektivitě přeměny vstupů na výstupy. Skutečná konkurenceschopnost je pak měřena právě přes produktivitu, protože jenom ta umožňuje vysoké mzdy, silnou měnu nebo také dobrou výnosnost kapitálu, potažmo tedy vysokou životní úroveň. Porter pak konstatuje, že cílem není export sám o sobě, ale právě produktivita, přičemž nezáleží na tom, zda tuto produktivitu vykazují domácí či zahraniční firmy sídlící ve sledované ekonomice, ani jde-li o produkci určenou pro domácí nebo zahraniční trh. Důležitá je produktivita celé ekonomiky.

Zůstaneme-li u Portera, potom stojí za zmínku rovněž jedna skutečnost, kterou tento ekonom často zmiňuje. Základem konkurenceschopnosti vyšších celků je mikroekonomická sféra. Jsou to firmy, jež díky svým strategiím vytvářejí hodnotu. Úkolem hospodářské politiky, ať už je uplatňována na úrovni států či regionů, je pouze vytvářet nezbytné podmínky pro to, aby mohly podniky efektivně fungovat, což prizmatem modernějších trendů znamená především inovovat. Proto je třeba zdůraznit, že ačkoliv o některé ekonomice řekneme, že zdrojem její konkurenceschopnosti je kreativita, v pozadí toho stojí kreativní firemní sektor, kterým se tato země může pyšnit.

Hospodářská politika má pochopitelně spoustu nástrojů, kterými může ovlivňovat mikroekonomickou sféru. Je to zejména nastavení základního regulačního rámce. V posledních letech je v této oblasti akcentován především trh práce a ochrana hospodářské soutěže, která má velkou vazbu na inovační činnost. Kromě toho hraje svoji roli taktéž daňový systém. Velký význam

má v paradigmatu znalostní ekonomiky vzdělání, proto je tedy nutné všimát si jeho struktury a výstupů. V neposlední řadě je důležitá také infrastruktura, a to takřka ve všech jejích myslitelných podobách.

Obecně si můžeme makroekonomickou konkurenceschopnost představit jako jakousi pyramidu, jejímiž základními kameny jsou právě výše zmíněné faktory, které jsou často označovány jako vstupy. Kromě nich je pevnost pyramidy závislá na splnění tzv. nezbytných podmínek, kam řadíme věci jako je makroekonomická stabilita, politická stabilita a podobně. Vrcholem pyramidy je potom udržitelný růst, který zároveň splňuje další atributy, o nichž bude diskutováno v následujících odstavcích. Co je však důležité, tato výkonnost je pouze odrazem konkurenceschopnosti, nikoliv jejím zdrojem.

Nyní se vraťme k definicím národní konkurenceschopnosti. V rámci proudu, v němž je kladen důraz na vývoj produktivity ekonomiky, jde dnes převážná většina definic. Cílem většiny zemí je pak především zvyšovat dlouhodobé tempo růstu HDP. „Konkurenceschopnost je míra schopnosti, s jakou je v otevřených tržních podmínkách země schopna produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodní konkurence, a zároveň udržovat nebo zvyšovat reálný domácí důchod“ (OECD 1992, str. 237).

Některí autoři pak svoje definice více přibližují lidem a místo obecných pojmů jako domácí důchod či produktivita pracují s životní úrovní nebo příjmem obyvatel. Konkurenceschopnost je pak „naše schopnost produkovat zboží a služby, které uspějí v mezinárodní konkurenci tak, že občané země si mohou dopřávat životního standardu, jenž je jednak rostoucí, ale také udržitelný“ (D'Andrea Tyson, cit. v Cellini, Soci 2002, str. 3), případně „schopnost zvyšovat reálný příjem všech Američanů produkcí zboží a služeb vysoké hodnoty, které projdou testem světových trhů“ (Porter, Opstal 2001, str. i).

V podobném duchu se nesou definice, chápající konkurenceschopnost jako „schopnost generovat relativně vysoký důchod faktorů a jejich vysokou míru využití za situace vystavení mezinárodní konkurenci“ (OECD, cit. v Mayerhofer 2005, str. 2) nebo „schopnost produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodních trhů, a zároveň zachovávat vysokou a udržitelnou úroveň, nebo obecněji, schopnost vytvářet relativně vysoký příjem a úroveň zaměstnanosti při vystavení mezinárodní konkurenci“ (EC 1999, str. 4).

Poslední uvedené definice pracují také s mírou využití výrobních faktorů, což je myšleno především jako využití lidského kapitálu, tedy míra zaměstnanosti. Odráží to některé znepokojivé jevy v dnešní ekonomice typické zejména pro evropské země, které sice vykazují vysokou životní úroveň, avšak při nízkém využití lidských zdrojů. V takovém případě je pak údaj o HDP na obyvatele, nebo ještě lépe produktivita práce, hezkým číslem, avšak nic moc neznamena, pokud je třeba desetina práceschopného obyvatelstva bez práce. Vrátime-li se na počátek této subkapitoly, bylo konstatováno, že národní konkurenceschopnost je do značné míry politickým pojmem, takže její atributy, ať chceme či nechceme, musí rovněž odrážet politické priority dané země.

Determinanty ekonomické rozvoje jsou tedy jednak schopnost domácích firem prodávat svoji produkci na trzích, potom hodnota těchto produktů a efektivita jejich produkce a v neposlední řadě pak i stupeň využití domácího kapitálu (včetně lidského) a přírodních zdrojů. Konkurenceschopnost je pak komplexní funkcí vztahů mezi těmito determinantami (Turok 2004).

Počet těchto determinant se však dále rozšiřuje, takže můžeme nalézt definice, kde máme třeba i jakousi kvalitu života, do níž se dá zakomponovat celá řada věcí od ekologických faktorů přes různé sociální, až po ryze psychologické hodnoty. „Národní konkurenceschopnost je široký koncept zahrnující rozmanitý soubor faktorů, napomáhajících schopnosti irských firem dosáhnout úspěchů na mezinárodních trzích takovým způsobem, který poskytuje obyvatelům Irska možnost zlepšit svůj životní standard a kvalitu života“ (NCC 2005, str. 2).

V posledních letech tak někteří autoři přicházejí v rámci tohoto směru se širším spektrem faktorů, které vymezují celkovou konkurenceschopnost. Hovoří se tak o „atraktivnosti země“ (Cellini, Soci 2002), což je jakýsi soubor znaků, umožňující dané ekonomice překonávat jiné ve schopnosti generovat národní důchod a přitahovat faktory produkce. Mezi tyto znaky patří kromě nákladových či technologických komparativních výhod také daňový režim, trh práce, politická situace nebo příznivá geografická poloha.

Za tímto konceptem můžeme vidět některé reálie dnešní globální ekonomiky, jež se dá charakterizovat jako souboj jednotlivých aktérů - tedy i států - o mobilní zdroje, kterými mohou být jak kapitál, tak i pracovní síly. Jelikož se jedná o záležitost s poměrně závažnými důsledky není bez významu se nad tímto problémem chvíli zdržet. Právě na základě výkladu tohoto jevu se lze totiž přiklonit buďto k odmítnutí nebo přijetí existence makroekonomické konkurenceschopnosti.

Paul Krugman (1997) například tvrdí, že obavy o konkurenceschopnost jako o empirickou záležitost jsou zpravidla nepodložené. Posedlost konkurenceschopností pak je nejen špatnou, ale je podle něj i nebezpečnou. To vše pak vede ke špatným rozhodnutím, když se politici snaží o zvyšování konkurenceschopnosti. Podle Krugmana totiž nelze na země aplikovat obdobné závěry pozorování jako u firem, neboť je zde zásadní rozdíl ve skutečnosti, že země nemají nic takového jako bod zvratu a nemohou tak ani odejít z byznysu. Klíčovým poznatkem pak je, že mezinárodní obchod není hrou s nulovým součtem.

Teze o mezinárodním obchodu, který není hrou s nulovým součtem, je však vcelku kontroverzní. Není asi sporu o tom, že komparativní výhody v ricardovském duchu takto fungují. Pokud se však zaměřujeme na konkurenceschopnost jako takovou, potom se nemůžeme omezovat pouze na mezinárodní obchod. Ten je totiž pouze jedním ze střípků celé mozaiky, která nás v této souvislosti zajímá. Výše byly zmíněny vstupy, ovlivňující národní konkurenceschopnost. Jak známo, některé z těchto vstupů mohou být omezeny. Pokud přijmeme tento fakt omezení, potom již nemůže jít o hru s nulovým součtem.

Zkusme si vzít jako příklad lidský kapitál. Jeho zásoba v dané zemi může být ovlivněna národní vzdělanostní politikou. Tu mohou provádět třeba všechny země, proto zásoba tohoto kapitálu může růst v celém světě. Naskytá se tak logická otázka: pokud to takto funguje, potom to přece není hra s nulovým součtem. Problémem však je, že onen inovační závod, do kterého vstupují všechny státy, funguje na principu, že vítěz bere vše, tudíž jen ti nejlepší jsou na oné špičce, jen ti zde získávají, jen ti jsou konkurenceschopní. Proto se ostatně stalo celosvětově již celkem rozšířenou praxí, že země lákají nejlepší mozky. Pokud je v tomto lákání někdo úspěšný, znamená to, že někdo jiný je zase neúspěšný, protože v tomto souboji ztrácí. Ten pak trpí unikem mozků (*brain drain*), což je jev, podlamující dlouhodobou konkurenceschopnost v této zemi.

Proti tomuto závěru se samozřejmě dá namítnout mnoho věcí jako například prospěch celého lidstva z globální tvorby inovací, které tak vznikají patrně snáze. Princip však zůstává stejný: pokud je někdo více konkurenceschopný, musí být někdo méně. Někdo může těžit z toho, že se nachází na hranici nejlepší technologické praxe díky tomu, že třeba disponuje nejkvalifikovanějšími odborníky, jiný se zase musí orientovat na levnou výrobu. Stejně jako tato technologická úroveň, rovněž úroveň ekonomická je relativní pojem. V takovém případě je i konkurenceschopnost relativní, neboť ta má podle výše uvedených definic bezprostřední vztah k životní úrovni obyvatel.

Vraťme se však ještě k definicím, neboť zde je jeden atribut, který byl dosud opomenut. Některá pojetí kromě jiného artikulují udržitelnost růstové výkonnosti či životní úrovně. „Ekonomika je konkurenceschopná, jestliže si její populace může užívat vysokého a rostoucího životního standardu na udržitelném základě“ (EC, cit. v Mayerhofer 2005, str. 3). „V širším pojetí označuje konkurenceschopnost souhrn předpokladů pro dosahování dlouhodobě udržitelné růstové výkonnosti, a tím i zvyšování ekonomické úrovně v podmínkách vnitřní a vnější rovnováhy“ (Kadeřábková 2003, str. 64).

Když bychom tedy měli shrnout, co to vlastně makroekonomická konkurenceschopnost je, došli bychom k několika znakům. Konkurenceschopná ekonomika je úspěšná na mezinárodních trzích, díky tomu v ní roste kvalita života, přičemž tento růst je dlouhodobě udržitelný. Za těmito úspěchy stojí splnění mnoha nezbytných podmínek, mezi něž můžeme řadit především růst produktivity a co nejvyšší možné využití zdrojů. Hlavními stavebními kameny, na nichž je úspěch konkurenceschopné ekonomiky založen, jsou pak její vstupy, kterými jsou ekonomická a technologická infrastruktura, daně a regulace, vzdělání, podnikání a inovace. Hospodářská politika pak může ovlivňovat konkurenceschopnost ekonomiky právě přes působení na tyto stavební kameny, nikoliv přes nezbytné podmínky nebo přímo růstovou výkonnost (NCC 2005).

Řečeno trochu lidověji, je to tedy soubor faktorů, díky nimž je ve sledované zemi radost žít a podnikat, přičemž obojí musí být splněno. Právě kvalitní podnikový sektor je totiž základem veškerých úspěchů. Jsou to firmy, kdo dává lidem práci, za kterou je platí, kdo inovuje a svými výrobky dělá zemi reklamu v zahraničí. Avšak úspěšný podnikový sektor potřebuje kvalifikovanou pracovní sílu, jež se musí cítit v dané zemi spokojená.

Pokud jde o časový horizont, můžeme rozlišit konkurenceschopnost v krátkém a dlouhém období. Zatímco ve statickém (krátkém) pojetí nás zajímají spíše konkrétní výsledky, kterých ekonomika dosahuje, v dlouhém období se zdůrazňují spíše dynamické aspekty konkurenční pozice. Ty jsou spojeny především s technologickými a strukturálními faktory, nezajímají nás tak některé konjunkturní vlivy, které mohou být ovlivněny působením například monetárních faktorů. Dlouhodobá konkurenceschopnost ekonomiky pak odráží její schopnost přizpůsobovat se globálním změnám struktur nabídky a poptávky, případně schopnost pomoci tuto změnu utvářet. Místo výsledků se tak zkoumají spíše faktory napomáhající nebo zabraňující zlepšování konkurenceschopnosti (Kadeřábková et al. 2002).

Nicméně toto dělení nemá až tak pevnou hranici, jedná se totiž o propojené nádoby. Je především otázkou, co ještě je a co už není krátké období. Takové dělení pak má význam zvláště pro měření a následné hodnocení konkurenceschopnosti. Ve statickém pojetí nás zajímá jakýsi fotografický snímek, který zachycuje pozici země dle rozličných kritérií, zatímco v dynamickém pojetí podle různých ukazatelů zkoumáme trajektorii země. Lze však říct, že ke statickému pojetí má blíže vnější konkurenceschopnost a k dynamickému spíše konkurenceschopnost agregátní.

1.2. Měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti

V předešlé subkapitole jsme si mohli všimnout, že definovat makroekonomickou konkurenceschopnost je vcelku oříšek. Bylo by iluzorní domnívat se, že v blízké budoucnosti dojde na tomto poli k nějakému ujasnění tohoto pojmu. Přesto však můžeme v celé škále mnohdy velmi rozdílných definic vyzorovat jakousi nitku, která by mohla do budoucna směřovat k definitivnímu vyjasnění. Problematičnost definice konkurenceschopnosti zemí vede logicky k tomu, že i její sledování a měření je mnohem komplikovanější. Proto ostatně budeme tomuto problému věnovat speciální část.

V průběhu posledních desetiletí došlo na poli vymezení makroekonomické konkurenceschopnosti k výraznému posunu. Zatímco dříve na ni bylo nahlíženo především jako na jisté synonymum exportní výkonnosti, dnes převažuje spíše její širší vymezení, při němž je kladen důraz na zvyšování příjmů obyvatel spíše než na exportní výkonnost. Pochopitelně se jedná o propojené nádoby, neboť úspěchy domácího zboží na zahraničních trzích do značné míry předurčují růst životní úrovně v domácí zemi. Konkurenceschopnost je pak „schopnost produkovat zboží a služby, které existují v testu mezinárodních trhů, a zároveň zachovávat vysokou a udržitelnou úroveň, nebo obecněji, schopnost vytvářet relativně vysoký příjem a úroveň zaměstnanosti při vystavení mezinárodní konkurenci“ (EC 1999, str. 4).

Podle modernějšího pojetí je tedy konkurenceschopnou taková ekonomika, která vykazuje vysokou životní úroveň, na níž participuje co nejvíce obyvatel země. Právě sociální faktory spolu s ekologickými jsou dnes také součástí hodnotících kritérií konkurenceschopnosti. To samozřejmě komplikuje její měření a hodnocení. Je totiž nutné přecházet na multikriteriální metody, protože pouze ty zachytí konkurenceschopnost v celé její šíři.

Jistým trendem z poslední doby je větší reflexe zdrojů konkurenční výhody, potažmo konkurenceschopnosti. Dá se říci, že tak dochází k vytvoření nového paradigmatu hodnocení konkurenceschopnosti. Spíše než jí samotné si tak všímáme faktorů, které ji ovlivňují. Za touto metodologickou změnou stojí větší důraz na dynamické pojetí než na pojetí statické. Dané výsledky jsou totiž jen určitým zachycením reality, které nemá vypovídací hodnotu do budoucna. Pokud si ale všímáme spíše zdrojů konkurenceschopnosti, pak svým způsobem provádíme prognózu jejího budoucího vývoje. Záleží potom na konkrétních ukazatelích, o jak dlouhé časové období se jedná.

Nevýhodou tohoto přístupu ale je, že se jedná o sledování podmínek, jejichž splnění nemusí ještě znamenat budoucí konkurenceschopnost, přestože pravděpodobnost je vcelku vysoká. V takovém případě pak nemusí vždy platit, že ekonomika, která se jeví podle daných kritérií jako konkurenceschopná, takovou v budoucnu i bude. Z hlediska potřeb hospodářské politiky však má větší význam právě sledování faktorů vedoucích k budoucí konkurenceschopnosti. Uvážíme-li

pak, že pojem makroekonomická konkurenceschopnost má silný politický podtext, jeví se takový přístup jako mnohem logičtější.

Nyní se už zaměříme na měření makroekonomické konkurenceschopnosti. V posledních letech je trendem rozlišovat několik oblastí, které stojí za pozornost. Jsou jimi cenové a nákladové indikátory, obchodní výkonnost a mnohé další ukazatele, které jsou zpravidla součástí multikriteriálních hodnocení. Uvážíme-li hned na úvod tuto poměrně pestrou paletu nástrojů, logicky se naskytá otázka, jaké má člověk používat, aby jeho analýza měla smysl.

V této souvislosti bychom připomenuli význam identifikace konkurenční výhody, pomocí níž lze následně určit sadu indikátorů, které jsou důležité právě pro rozvoj a udržení této konkurenční výhody do budoucna. Zjednodušeně se dá říci, že analýza obchodní výkonnosti umožňuje identifikovat danou konkurenční výhodu, neboť je to právě zahraniční obchod, jenž tím, že testuje tuto výhodu v mezinárodní konkurenci, ukazuje, jak si sledovaná země stojí. Další rozvoj a udržitelnost této konkurenční výhody lze následně sledovat pomocí cenových a nákladových, případně různých institucionálních indikátorů. Platí přitom, že vliv těch či oněch indikátorů pro udržení dané konkurenční výhody závisí na jejím typu.

V následujících odstavcích postupně představíme některé nástroje měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti. Jak již bylo zmíněno, klíčovou roli, pokud jde o konkurenceschopnost, hraje obchodní výkonnost. Zahraniční obchod může sloužit jednak jako jeden ze zdrojů rostoucí životní úrovně, která se pak někdy ztotožňuje s makroekonomickou konkurenceschopností, zároveň však platí, že konkurenceschopnost země se projevuje právě v úspěšnosti jejich exportů. Klíčové tedy je, jak dokáže země využívat potenciál zahraničních trhů pro růst své vlastní životní úrovně.

1.2.1. Obchodní výkonnost

Existuje celá řada teoretických koncepcí, vysvětlujících vztah zahraničního obchodu a konkurenceschopnosti, potažmo ekonomického růstu či životní úrovně. Této problematice se nebudeme věnovat, neboť není tématem této práce. Je však třeba se zmínit o jedné podstatné věci, a to, že pro vztah zmiňovaných proměnných není určující pouze hodnota vývozu či dovozu, ale také jejich struktura. V následujících částech budou proto diskutovány některé nástroje analýzy zahraničního obchodu, které se týkají taktéž jeho struktury.

Standardní součástí analýzy zahraničního obchodu je jeho teritoriálně-komoditní struktura. Tu lze provádět na různých stupních co do podrobnosti členění. Existuje celá řada klasifikací, na základě nichž se komodity člení do různých skupin. Toto členění je buďto statistické nebo funkcionální. Jde zde o speciální klasifikace, které se vytvářejí na základě statistického členění přímo za účelem analýzy obchodu podle různého účelu.

Rozebírat jednotlivé statistické klasifikace nemá příliš význam, spíše se proto zaměříme na představení některých funkcionálních či specifických klasifikací. Jejich smyslem je standardizovat a zjednodušit strukturální analýzu zahraničního obchodu. Jsou proto vytvořeny jednotné klasifikace, pomocí nichž lze analyzovat zahraniční obchod dané země z různých úhlů pohledu.

Tyto klasifikace jsou zaměřeny především na rozlišení kvalitativních charakteristik obchodu, zpravidla pak pouze na strukturu produktů zpracovatelského průmyslu, jehož role v mezinárodním obchodě trvale roste na úkor primárních komodit a zemědělských výrobků. Zpracovatelský průmysl zároveň plní klíčovou roli v inovačním procesu, jeho rozvoj je tak základem pro celou ekonomiku, přestože jeho význam, pokud jde o podíl na celkové zaměstnanosti či přidané hodnotě, nedosahuje takových úrovní.

Problémem těchto klasifikací však je, že jsou vytvořeny na odvětvovém základě a předpokládají úplnost produkčních řetězců, což je v dnešním světě již poměrně nerealistické. Příslušné výsledky jsou tak logicky zkreslené, což snižuje jejich vypovídací schopnost (Kadeřábková 2004). I přes tento nedostatek je však dobré je používat, neboť se jedná o jednu z mála fungujících metod sloužících k zachycení kvalitativní konkurenceschopnosti.

Historicky nejstarší je klasifikace podle faktorové intenzity (Fagerberg, Guerrieri, Verspagen 1999). Ta rozlišuje odvětví podle typu vstupů, který v nich převažuje. Zde je třeba upozornit právě na onen odvětvový základ klasifikací, kdy jsou vytvořeny určité skupiny odvětví, jež vykazují podobný charakter. Veškerá produkce takto vzniklých skupin odvětví tak patří do příslušné klasifikace, přestože striktně statisticky jsou součástí jiných komoditních skupin.

Podle faktorové náročnosti se odvětví dělí do pěti skupin: odvětví náročná na přírodní zdroje, pracovně náročná odvětví, odvětví náročná na rozsah produkce, odvětví specializovaných dodavatelů a odvětví založená na vědě. Obecně lze říct, že z kvalitativního hlediska je nejhorší první skupina, nejlepší pak poslední. Můžeme tedy tvrdit, že čím vyšší je podíl posledních skupin, tím výhodnější strukturu vývozu sledovaná ekonomika vykazuje, neboli tím větší kvalitativní konkurenční výhodou daná ekonomika patrně disponuje.

Obdobnou odvětvovou klasifikaci vytvořil také Peneder (1999), který odlišuje pět odvětvových skupin: pracovně náročná odvětví, kapitálově náročná odvětví, marketingově tažená odvětví, technologiemi tažená odvětví a tzv. mainstreamová odvětví, která jsou jakousi zbytkovou skupinou. V tomto případě nemůžeme jednoznačně určit pořadí co do kvalitativní hodnoty.

Dále je možné odvětví členit podle technologické intenzity. Zde je rozlišovacím znakem náročnost daných odvětví na výzkum a vývoj. Výsledkem jsou čtyři skupiny, které se značí jako *high*, *medium-high*, *medium-low* a *low* (OECD 2001). Podobně dělíme odvětví i podle kvalifikační náročnosti (Peneder 2001). V obou klasifikacích je nejvýhodnější vysoký podíl *high*, nejhorší je pak zase *low*.

Kvalitativní charakteristiky zahraničního obchodu je možné aplikovat jak staticky, tak i dynamicky. Při sledování jejich vývoje ve vztahu ke konkurenceschopnosti je však třeba mít na zřeteli jeden zádrhel. Je totiž pravdou, že zvyšování například technologické intenzity exportu je příznivým jevem, avšak pokud k němu dochází, nemusí to ještě znamenat růst kvalitativní konkurenceschopnosti. K tomu dochází pouze pokud je tento růst vyšší než u srovnávaných zemí.

Jak již bylo naznačeno, současná globální ekonomika je charakteristická mezinárodní fragmentací produkčních řetězců, což do značné míry limituje jak standardní komoditní analýzu zahraničního obchodu, tak analýzy dle kvalitativních charakteristik. Proto je vhodné je doplnit také jinými typy klasifikací, které právě toto slabé místo překonávají. Jednou z nich je klasifikace BEC (*Broad Economic Categories*), rozlišující výrobky podle jejich konečného užití. Díky tomu pak lze sledovat zvláště meziprodukty a finální výstupy. V rámci první skupiny pak můžeme například odlišovat díly, součástky a příslušné kapitálové statky či primární a zpracované průmyslové vstupy. Druhou skupinu pak mohou tvořit kapitálové a spotřební statky (Kadeřábková et al. 2002).

Další možný pohled nabízí analýza vnitroodvětvového obchodu (*intra-industry trade*, IIT). Ten je teoreticky definován jako obchod se zbožím patřícím do stejného odvětví, přičemž každé odvětví je tvořeno blízkými substituty ve spotřebě a v produkci, stejně jako podobnou technologickou intenzitou. Empirické vymezení je však odlišné, neboť IIT v tomto pojetí je směnou zboží, které patří do stejné statistické kategorie. V praxi se používá zpravidla pouze empirické pojetí, což však částečně snižuje vypovídací schopnost empirických studií na téma IIT. Bez ohledu na tuto dichotomii je kvantifikace závislá na stupni agregace, tedy na definici šířky odvětví, případně na podrobnosti statistického členění.

IIT je dnes rozlišován na horizontální vnitroodvětvový obchod (HIIT) a na vertikální vnitroodvětvový obchod (VIIT). Při HIIT jde o obchod se zbožím patřícím sice do stejného odvětví, resp.

uspokojujícím podobnou potřebu, nicméně lišícím se svými užitnými charakteristikami, což závisí především na vnímání spotřebitelů. Příkladem HIIT v automobilovém průmyslu je směna aut stejné kategorie, která se však liší barvou či designem.⁴

Příbuznou analýzou k IIT je určení cenových segmentů, v nichž se příslušné obchodní toky pohybují. Ačkoliv to teoreticky s IIT nemá nic společného, metodologie je v mnohém podobná, čehož se v empirických studiích často využívá, takže jako jakýsi vedlejší produkt vzniká také analýza cenových segmentů. Podobnost s rozbořením IIT spočívá v tom, že se vychází z jednotlivých bilaterálních obchodních toků na co nejnižším stupni agregace.

Jednotkové ceny, někdy též nazývané jako kilogramové ceny, ukazují pozici zemí na pomyslném kvalitativním žebříku. Země, jejichž výrobky patří do absolutní světové špičky, mají své exporty v horním cenovém segmentu, což jim přináší vyšší příjmy ze zahraničního obchodu. Díky tomu si tak mohou dovolit například vyšší mzdy, a tím pádem vyšší kvalitu života. Zajímavé může být sledování toho, co je v pozadí těchto vyšších cen. Mohou to být jedinečné technologie, design, ale také image vyvážející země či kvalita tamních značek.

Za pozornost stojí rovněž fakt, že v analýze cenových segmentů si nemusíme dávat pozor na relativnost pojmu konkurenceschopnost. Jelikož určení cenových segmentů vychází z průměrné ceny na referenčním trhu, potom pozice v horním segmentu zajišťuje vysokou konkurenceschopnost, neboť již samotné udržení této pozice zpravidla vyžaduje kvalitativní růst, pokud roste průměrná cena ale i kvalita na daném trhu.

Po popsání různých způsobů klasifikace zahraničního obchodu dle jeho struktury se teď zaměříme na některé analytické metody, které se aplikují na podrobnější rozbor struktury, ať ve statické či dynamické podobě. Asi nejjednodušší metodou je srovnávat podíly jednotlivých skupin na celkovém obchodu, což je použitelné například u různých kvalitativně vymezených agregátů, jako je třeba faktorová intenzita nebo typy obchodních toků. Pracujeme-li však s větším souborem zemí nebo používáme-li nějakou standardní statistickou klasifikaci v podrobnějším členění, potom je poměrně obtížné dojít na základě takové analýzy k nějakým podnětným závěrům.

Velmi užitečnou metodou pro hodnocení komparativní výhody dané země v rámci referenční skupiny je Balassův index nebo též index odhalené komparativní výhody (*Revealed Comparative Advantage*, RCA). Ten je například pro vývoz vyjádřen jako poměr podílu vývozu dané komoditní skupiny na celkových vývozech dané země a podílu vývozu této komoditní skupiny na celkových vývozech sledované referenční skupiny zemí. Pokud je hodnota RCA větší než jedna, potom můžeme říci, že daná země se v rámci zkoumané skupiny zemí specializuje na vývoz dané komoditní skupiny.

Význam dané produktové skupiny nebo i daných trhů pro sledovanou ekonomiku lze sledovat pomocí příspěvku k obchodní bilanci (*Contribution to Trade Balance*, CTB). Komparativní výhoda je zde chápána ve smyslu čistého obchodu. CTB pro vývozy *ex* a dovozy *im* dané komoditní skupiny a celkové vývozy *EX* a dovozy *IM* je vyjádřen podle (8). První člen měří skutečnou obchodní bilanci dané země pro danou komoditu váženou jejím podílem na celkovém obchodu. Druhý člen pak odstraňuje dopady krátkodobých fluktuací v důsledku makroekonomických faktorů. Měří jakousi očekávanou obchodní bilanci dané komodity za předpokladu, že každá komodita přispívá k celkové obchodní bilanci podle své váhy v celkovém obchodě (Kadeřábková et al. 2002).

$$CTB = \left(\frac{ex - im}{EX + IM} - \frac{EX - IM}{EX + IM} * \frac{ex + im}{EX + IM} \right) * 1000 \quad (8)$$

4 Více k IIT viz např. Fontagné, Freudenberg (1997) nebo Beneš (2006b)

Pokud jde o dynamiku strukturálního vývoje zahraničního obchodu, tak tu můžeme celkově zachytit pomocí ukazatele intenzity strukturálních změn (9), který srovnává komoditní struktury na počátku a na konci sledovaného období. Formálně tedy srovnáváme podíl odvětví k (značíme s_k) na celkových vývozech v čase t_i ($i=1,2$), kde 1 označuje počáteční období a 2 konečné období.

$$ISZ = \sqrt{\sum_k (s_k^{t_2} - s_k^{t_1})^2 * (s_k^{t_1}/100)} \quad (9)$$

Podstatně zajímavější než samotná celková změna může být to, co tuto změnu způsobuje, nebo jak k této změně dochází. Intenzita strukturálních změn potom slouží spíše pro hrubější srovnání strukturálního vývoje více zemí v určitém časovém období, případně země v nějakém delším časovém intervalu.

Z hlediska konkurenceschopnosti země je velmi zajímavé sledovat tržní podíl vývozu sledované ekonomiky jak na geograficky, tak i na komoditně vymezeném trhu. Čím vyšší je takový podíl na trhu, tím vyšší konkurenceschopnost tato země vykazuje. Pochopitelně je třeba si uvědomit, že není trh jako trh. Je tudíž rozdíl, když sledovaná ekonomika úspěšně vyváží na náročný trh vyspělých zemí, navíc produkty vysoké technologické úrovně, než když vyváží do rozvojové země nepřilíš vyspělý tovar.

Nicméně nic nelze brát absolutně, tudíž i nižší podíl na trhu může znamenat lepší konkurenceschopnost. Záleží totiž na celé řadě dalších faktorů, ovlivňujících to, jak dokáže daná ekonomika přetavit exportní úspěchy do růstu domácí životní úrovně. Z těchto faktorů vzpomeňme například již uváděné cenové segmenty, které zásadním způsobem ovlivňují příjmy ze zahraničního obchodu, dále potom význam exportního odvětví v domácí ekonomice, především na její celkové zaměstnanosti, vazby tohoto odvětví na další sektory atd.

Můžeme tedy tvrdit, že samotný podíl na trhu nic moc neznamená. Je tedy třeba tento ukazatel doprovázet sadou jiných, které pak dotvoří onu mozaiku pohledu na konkurenceschopnost dané země. O několik odstavců výše však byla zmínka o dynamickém pohledu. Právě vývoj tržního podílu v čase je z hlediska našeho zkoumání velmi zajímavým objektem. Ne nadarmo se analýze vývoje tržního podílu věnuje tolik autorů. Proto také vznikla celá řada metodologií zaměřených zrovna na tuto analýzu.

Tyto metodologie mají společné to, že nějakým způsobem rozkládají změnu tržního podílu exportu zkoumané země. Nejznámější je tzv. *shift-share analysis* (SSA), která však dnes existuje ve více podobách. Popisovat zde všechny variace těchto analýz nemá příliš význam, proto zde nastíníme pouze jednu modernější podobu SSA (Chepeta, Gaulier, Zignago 2005). Další oblíbenou metodou je tzv. *constant market share analysis*.

Smyslem SSA obecně je rozložit změnu určité veličiny na efekt struktury a „něčeho dalšího“. Její historické kořeny jsou v regionální analýze trhů práce. Později se však začíná aplikovat i v jiných oblastech, tedy i v zahraničním obchodě. Zde konkrétně umožňuje rozložit změnu objemu obchodu každé země na efekt geografické struktury, sektorální efekt (souhrnně efekt struktury) a efekt výkonnosti. Zároveň také umožňuje odlišit dopad počáteční pozice na rozdílných trzích od její schopnosti adaptovat se na změny poptávky.

Základní logikou, z níž SSA vychází, je, že země nemohou de facto ovlivnit efekt struktury, neboť ten je odrazem změn v zahraniční poptávce, a to jak v poptávce dané země, tak v poptávce po daném produktu. Stejně tak země nemají žádné páky na svou počáteční pozici, která je už jednou daná. Co však ovlivnit mohou, je efekt výkonnosti, zahrnující adaptaci geografické a sektorální specializace a zbytkovou veličinu, což je konkurenceschopnost.

Je zřejmé, že země s výhodnou počáteční pozicí na nejdynamičtějším trzích (ať už na bázi geografického či sektorálního členění) tak těžší z této příznivé situace a jejich export tedy roste, aniž by

v takové ekonomice docházelo k nějakým strukturálním změnám, aniž by musela hodně inovovat, tedy zjednodušeně řečeno, aniž by se musela nějak snažit. Avšak dlouhodobě je takový směr zpravidla neudržitelný a úspěšné jsou pak spíše ty země, které se dokáží úspěšně adaptovat na změny globální poptávky. SSA právě umožňuje odlišit, jak se jednotlivé země těmto změnám přizpůsobují. Ukazuje totiž, kdo má pouze pomíjivé štěstí a kdo naopak vyvíjí snahu zlepšit svoji pozici, přestože se to třeba krátkodobě nedaří.⁵

1.2.2. Cenové a nákladové indikátory

Nyní se přesuňme k cenovým a nákladovým indikátorům. Ačkoliv jsou nejdůležitější v situaci, kdy má sledovaná země cenově-nákladovou konkurenční výhodu, mají svůj význam rovněž u kvalitativního typu konkurenceschopnosti. Vývoj cen je především v krátkém období považován za klíčový pro udržení či posílení konkurenceschopnosti. Obecně platí, že nižší náklady vedou k nižším cenám, což se pak pozitivně promítá do konkurenceschopnosti sledované země. Tento závěr však platí pouze krátkodobě, případně pouze tehdy, pokud konkurenceschopnost chápeme v jejím vnějším pojetí.

Jelikož se dnes preferuje spíše agregátní konkurenceschopnost, cílem ekonomiky je především vyšší kvalita života, se kterou jsou spojeny spíše vyšší mzdy. Ty pochopitelně negativně ovlivňují cenově-nákladové zdroje konkurenční výhody, pokud nejsou provázány vysokým růstem produktivity práce. Sledování vývoje cen a nákladů mezi jednotlivými zeměmi, zejména pak ve vazbě na produktivitu práce, provázejí jisté problémy. Přesto taková analýza má svůj smysl. Proto budou ostatně některé její klíčové součásti diskutovány v následujících odstavcích, kde bude nejprve nastíněno srovnání cen a jednotlivých pracovních nákladů, v závěrečné části potom reálný měnový kurz.

Začneme-li sledováním cenového vývoje, potom deflátor HDP je nejspíš prvním možným cenovým indexem, který nás napadne. Jeho výhodou je, že pokrývá celou ekonomiku, neboť jeho košem je celé HDP. Pro naše účely je to však zároveň jeho nevýhodou, neboť zahrnuje jak mezinárodně obchodovatelné (*tradable*), tak neobchodovatelné (*non-tradable*) statky. Je pak otázkou, nakolik nás zajímá vývoj cen zboží, které se netýká mezinárodního obchodu.

Podobnou nevýhodu má taktéž index spotřebitelských cen (CPI), také ten totiž pokrývá statky, jež jsou *tradable* i *non-tradable*. Oproti deflátoru HDP navíc zahrnuje pouze spotřební výrobky, které navíc mohou být i dováženy. Právě omezení pouze na finální výrobky představuje vcelku velký problém, neboť dnešní mezinárodní obchod je charakteristický rostoucím podílem polotovary (*intermediate goods*) na jeho struktuře. CPI je také ovlivněn daněmi a maržemi obchodníků, což dále snižuje jeho vypovídací schopnost. Použití CPI se tedy nejeví jako příliš vhodné, chceme-li pomoci něj sledovat vývoj cenové konkurenceschopnosti ekonomiky. Struktura domácí konečné spotřeby totiž bývá velmi odlišná od struktury zahraničního obchodu.

Jako vhodnější se jeví indexy cen výrobců (PPI). Ty lze totiž specifikovat podle sektoru, který nás prioritně zajímá. Tím je především průmysl, jehož výrobky jsou zpravidla mezinárodně obchodovatelné. Pro země, v nichž hraje velkou roli zemědělství, má svůj význam sledovat taktéž vývoj cen v tomto sektoru. Oproti CPI jsou ceny výrobců spíše indikátorem nákladovosti, neboť dokumentují vývoj cen vstupů v daných odvětvích. Ty se mohou, ale také nemusí, přetavit do cen finální produkce. Pokud však přijmeme předpoklad, že i polotovary jsou mezinárodně obchodovatelné, je PPI ve sledování také jejich cen velmi užitečný.

5 Podrobnější popis metodologie SSA viz Balcarová, Beneš (2006), str. 25.

Dalšími používanými indexy jsou ceny exportu a importu. Ty přesně odrážejí strukturu zahraničního obchodu sledované země. Jistou nevýhodou je jejich možné ovlivnění cenami primárních komodit, což se týká u vyspělých ekonomik dovozních cen. Přesto jsou směnné relace, které získáme jako podíl exportních a importních cen, vcelku použitelným nástrojem.

Další klíčovou otázkou je, jak vlastně chápat rozdělení na *tradable* a *non-tradable* sektor, nebo lépe, jaké důsledky to má. Na první pohled lze říci, že nás zajímají pouze ceny mezinárodně obchodovatelného zboží, neboť pouze ty přímo ovlivňují cenovou konkurenceschopnost. Ceny mezinárodně neobchodovatelných statků však ovlivňují náklady producentů mezinárodně obchodovatelných statků. Záleží potom na jejich flexibilitě, zda a v jaké míře se potom vyšší ceny vstupů promítnou do cen výstupů. Krátkodobě jsou výrobci schopni takový šok absorbovat, pokud má však permanentní podobu, je jen otázkou času, kdy k přizpůsobení cen dojde.

Tento jev se vyskytuje především v zemích, v nichž se významně liší ceny v těchto dvou sektorech. Zatímco ceny *tradables* odrážejí vztah globální nabídky a poptávky, ceny *non-tradables* jsou výsledkem střetu domácí nabídky a poptávky. U zemí s nižší životní úrovní jsou pak logicky výsledné ceny neobchodovatelných statků nižší, týká se to především služeb. Vyšší růst produktivity v prvním sektoru pak vede také k růstu mezd v tomto sektoru, což následně tlačí na růst mezd také ve druhém sektoru. Jelikož však tento případ zpravidla není provázen stejným růstem produktivity, vznikají zde inflační tlaky.

Působí zde pak Balassův-Samuelsonův efekt, který je v posledních letech objektem řady empirických studií (Kovács 2002). Jeho důsledkem je posilování reálného měnového kurzu, k čemuž může docházet jednak růstem agregátní cenové hladiny (inflační kanál) nebo apreciací nominálního měnového kurzu (kurzový kanál). Jak se to následně dotkne konkurenceschopnosti dané země mnohdy záleží právě na poměru působení jednotlivých složek zhodnocení reálného měnového kurzu.

Pokud hraje prim kurzový kanál, potom to má pochopitelně negativní vliv na cenovou konkurenceschopnost. Jestliže však k apreciaci reálného měnového kurzu dochází prostřednictvím inflačního kanálu, pak to nemusí znamenat ztrátu konkurenceschopnosti. Jak již bylo zmíněno výše, inflace, kterou zpravidla měříme přes CPI, není pro naše potřeby vhodným měřítkem, neboť zachycuje vývoj cen, týkající se domácího spotřebitelského koše. Pokud je pak taková inflace způsobena právě působením Balassova-Samuelsonova efektu, jde zpravidla o růst cen neobchodovatelných statků, které nemají přímo vliv na cenovou konkurenceschopnost. Pochopitelně, sekundárně ji mohou ovlivnit.

Zmíněný případ ukazuje, že používání agregátních cenových indexů není příliš vhodné. Může totiž docházet k situaci, že i země postižená vyšší inflací nemusí ztrácet konkurenceschopnost, pokud se cenový vzrůst nedotkne klíčových exportních odvětví. Stejně tak platí obecné problémy, které se týkají konstrukce cenových indexů. Ty totiž mají z jistých příčin tendenci nadhodnocovat inflaci. Jednou z příčin je fakt, že neodrážejí růst kvality statků. Ten se však mezi zeměmi a odvětvími velmi liší, a proto by bylo vhodné používat hedonické indexy. Problémem však je jejich obtížná dostupnost.

Další možnou komplikací pak způsobuje srovnatelnost dat mezi zeměmi. To se však již dnes až tolik netýká vyspělých zemí, především v rámci EU, kde existuje například harmonizovaný CPI. Přesto zde přetrvávají jisté problémy, související právě s výše uvedenými strukturálními faktory, kdy se mezi zeměmi liší význam daných odvětví jak na celkové produkci, tak i na agregátních cenových indexech. Vhodnější je proto používat spíše jednotkové ceny konkrétních komodit, které získáme jako podíl hodnoty a objemu produkce. Někdy se také nazývají kilogramovými cenami.

Závěrem lze k cenovým indexům říci, že každý má svoje výhody i nevýhody, přičemž u některých převažuje první, u jiných zase to druhé. Každopádně můžeme konstatovat, že neexistuje něco jako ideální cenový index. Proto je lepší používat vždy více indikátorů a pomocí takto vzniklé

mozaiky se pokusit složit jakýsi výsledný obraz. V každém případě se však jedná pouze o parciální pohled, který může zatajit některé významné jevy.

Vedle cenového vývoje je důležité sledovat vývoj produktivity celé ekonomiky. Měření produktivity je proto logicky nezbytnou součástí hodnocení konkurenceschopnosti. Otázkou však zůstává, v jaké podobě ji měřit. Samozřejmě nás napadne všimnout si souhrnné produktivity faktorů na základě národního účetnictví. Problémem však je, k čemu dobrému by sledování něčeho takového vlastně bylo. Pochopitelně, její růst může být příčinou růstu ekonomiky, nicméně neexistuje žádný logický důvod, proč zrovna rostoucí ekonomiku považovat za více konkurenceschopnou. Samotný růst může být způsoben působením mnoha faktorů, jednou z příčin může být i souhrnná produktivita faktorů, což však není důvodem, proč ji považovat za vhodný indikátor (Cellini, Soci 2002).

Mnohem významnější pro sledování zdrojů konkurenceschopnosti je vazba nákladů a produktivity, potažmo ziskovost. Asi nejpoužívanějším indikátorem cenové konkurenceschopnosti tak jsou jednotkové pracovní náklady (*unit labour costs*, ULC), neboť pracovní náklady jsou obecně považovány za nejvýznamnější. Na stejném principu však můžeme sledovat rovněž jednotkové kapitálové náklady (*unit capital costs*, UCC).

Je důležité si uvědomit, že absolutní výhoda v produktivitě není dostačující podmínkou pro to, aby země měla komparativní výhodu. Tato výhoda vzniká právě příznivým poměrem nákladů (především mzdových) a produktivity. Nelze tudíž posuzovat konkurenceschopnost jen podle jednoho z těchto indikátorů. Proto také země s vysokými mzdami mohou konkurovat zemím s nízkými mzdami, pokud dosahují vysoké produktivity, a tím pádem pak diferencíál v produktivitě převyší mzdový diferencíál (Felipe 2005).

Algebraicky jsou ULC definovány (10) jako podíl nominálních nákladů na pracovníka w_n a produktivity práce, vyjádřené jako podíl fyzického objemu produkce Q a počtu pracovníků L .

$$ULC^Q = \frac{w_n}{Q/L} \quad (10)$$

Tento vztah však platí pouze pro jednu firmu, která vyrábí jediný výrobek. Chceme-li výsledky nějakým způsobem agregovat, musíme (10) upravit na (11) tak, že fyzický objem nahradíme nominální přidanou hodnotou VA_n deflovanou nějakým cenovým indexem P .

$$ULC = \frac{w_n}{(VA_n/P)/L} \quad (11)$$

Volba konkrétního cenového indexu odráží výše nastíněné problémy. Možné komplikace nastávají také u ostatních proměnných. Například náklady na pracovníka bývají zpravidla ztotožněny se mzdovou sazbou, což však nemusí být nejpřesnější, neboť existuje celá řada nemzdových pracovních nákladů. Stejně tak zaměstnanost lze měřit buďto počtem pracovníků nebo podle odpracovaných hodin. Pokud chceme získat přibližné vyjádření příspěvků jednotlivých složek k růstu jednotkových mzdových nákladů, můžeme rozepsat tento vzorec pomocí přirozených logaritmů (12).

$$\ln(ULC) = \ln(w_n) - \ln(VA_n) - \ln(P) - \ln(L) \quad (12)$$

Cenová konkurenceschopnost se zvyšuje v případě, že jednotkové mzdové náklady klesají. Co způsobuje jejich snížení je zřejmé z výše uvedeného vztahu: k poklesu jednotkových mzdových nákladů dochází, když růst produktivity práce převyší růst mezd. Je také vidět, že zatímco růst přidané hodnoty tlačí na pokles ULC, vliv růstu zaměstnanosti je opačný. Dalším případem, kdy jednotkové mzdové náklady klesají, je situace, kdy zaměstnanost a mzdy klesají rychleji než přidaná hodnota.

Pro mezinárodní srovnávání je nezbytné převést ULC na nějakou srovnatelnou měnovou jednotku. Zpravidla se používá postup, kdy se celý výraz (11) vydělí měnovým kurzem (Fagerberg 1988). Jako vhodnější se nám však jeví postup, který používá například Felipe (2005), kde jsou pracovní náklady sice poděleny nominálním měnovým kurzem, avšak přidaná hodnota je deflovaná přes paritu kupní síly (*purchasing power parities*, PPP).

$$ULC = \frac{w_n/ER}{(VA_n/PPP)/L} = \left(\frac{w_n L}{VA_n} \right) \left(\frac{PPP}{ER} \right) \quad (13)$$

Na základě (13) lze stanovit podmínky, za kterých je možné udržovat nízké ULC. První z možných cest je udržovat stabilní či spíše klesající nominální mzdové sazby, což však není dlouhodobě příliš udržitelné. Druhou variantou je nominální depreciace měny. Zde hodně záleží na tom, jaký je poměr mezi paritou kupní síly a nominálním měnovým kurzem. Pro transformující se ekonomiky platí, že je tento poměr nižší než jedna, a pak tedy nominální depreciace prohlubuje jistou dlouhodobou nerovnováhu měnového kurzu.

Jak bylo zmiňováno v souvislosti s Balassovým-Samuelsonovým efektem, v zemích s nižší komparativní životní úrovní (kterou zpravidla měříme pomocí PPP) existuje tendence k posilování reálného měnového kurzu, což můžeme chápat jako růst druhého členu výrazu (4). Potom tedy depreciace nominálního měnového kurzu má pouze krátkodobý efekt.

Poslední z možných cest k udržování nízkých ULC je růst produktivity práce. Ten se tak ukazuje jako jediný dlouhodobě realizovatelný způsob posilování cenové konkurenceschopnosti. Dochází k němu jednak díky růstu přidané hodnoty, případně při snížení zaměstnanosti, přičemž pro celkovou konkurenceschopnost ekonomiky je použitelný jedině první postup. Ten druhý je totiž stejně tak dlouhodobě neudržitelný jako depreciace měny či snižování mezd. To platí dvojnásob, chápeme-li makroekonomickou konkurenceschopnost v jejím moderním pojetí, které klade důraz na životní úroveň při vysoké míře využití zdrojů.

Produktivitu ekonomik pomocí ULC lze mezinárodně srovnávat i podle jiných metodologií. Alternativou k použití PPP⁶ je deflování přidané hodnoty pomocí relativních produkčních cen, neboli poměrů jednotkových cen (*unit value ratios*, UVR). Tato metodologie byla vyvinuta univerzitou v Groningenu v rámci projektu *International Comparisons of Output and Productivity* (ICOP), proto se ostatně nazývá ICOP.

Zatímco k mezinárodnímu srovnávání ekonomické úrovně se hodí PPP, jež vychází z cen finálních produktů, pro porovnání výkonnosti jednotlivých sektorů ekonomiky je vhodnější srovnání podle UVR. Základní rozdíly mezi nimi jsou ve skutečnosti, že PPP zahrnují statky dle spotřebitelského koše, tedy včetně importů a naopak bez exportů, neobsahují pak polotovary a jsou ovlivněny maržemi (Ark 1993). Současným použitím obou metod pak lze vypořádat zajímavé závěry. Pokud je například PPP vyšší než RVU za celou ekonomiku, potom je spotřeba orientována na dražší statky než výroba (Pérez et al. 2004). Jistou nevýhodou RVU oproti PPP je špatná dostupnost příslušných dat.

Vedle produktivity je důležitým znakem konkurenceschopnosti také ziskovost. Tu můžeme sledovat například podle rentability vlastního kapitálu. Zde je však třeba odlišovat mezi sektory podle toho, jak moc jsou vystaveny mezinárodní konkurenci, neboli jako producenty *tradable* nebo *non-tradable* statků. Zatímco mezinárodní srovnávání první kategorie má smysl, sledovat ziskovost druhé skupiny není příliš důležité.

6 Podle některých autorů, např. Mulder, Montout, Lopes (2002) se ICOP chápe jako metodologie výpočtu PPP. Ty se tak rozlišují podle toho, jak jsou počítány, na expenditure PPP (jinak též ICP podle International Comparisons Project), což jsou „klasické PPP“, a nebo PPP podle ICOP.

Logicky vyvstává otázka, proč vůbec ziskovost sledovat. Vyjdeme-li však z dynamického pojetí konkurenceschopnosti především na mikroekonomické úrovni, pak to dostává smysl. Pouze dlouhodobě ziskové firmy jsou totiž konkurenceschopnými. Navíc platí, že národní konkurenceschopnost vychází z konkurenceschopnosti podnikového sektoru.

Jako jakýsi konjunkturální ukazatel konkurenceschopnosti lze také sledovat tvorbu pracovních míst, opět pouze v sektoru vystaveném mezinárodní konkurenci. Pokud totiž firmy vytvářejí pracovní místa, svědčí to o jejich dobré konkurenceschopnosti. Význam zaměstnanosti je navíc v posledních letech akcentován, neboť vysoká míra využití výrobních zdrojů a sociální koheze jsou běžnou součástí definic makroekonomické konkurenceschopnosti.

Význam zaměstnanosti je mnohem zřejmější právě při srovnání s vývojem produktivity. Samotný růst produktivity totiž ještě nemusí znamenat růst životní úrovně. Jednou z příčin toho, že to tak skutečně není, je právě nezaměstnanost. Další příčinou mohou být repatriované výnosy zejména kapitálu. Zatímco tedy investovaný zahraniční kapitál pozitivně ovlivňuje produktivitu ekonomiky, jeho výnos je následně stahován zpátky do zahraničí a životní úroveň v zemi roste pomalejším tempem, než by se dalo čekat na základě vývoje produktivity. Význam tohoto jevu lze sledovat prostřednictvím bilance výnosů běžného účtu platební bilance, potažmo rozdílného vývoje hrubého domácího produktu a hrubého národního důchodu.

Velmi často užívaným indikátorem cenové konkurenceschopnosti je reálný směnný kurz. Při jeho výpočtu vycházíme z nominálního měnového kurzu, který je následně deflován diferencíálem cenových hladin (ve statické podobě) nebo diferencíálem cenových indexů (v dynamické podobě) mezi domácí a zahraniční ekonomikou. Pro sledování konkurenceschopnosti je významné spíše druhé pojetí. V jeho rámci existuje celá řada možných reálných měnových kurzů, které se mezi sebou liší právě volbou příslušného cenového indexu. V úvahu připadají zejména CPI, deflátor HDP, exportní ceny, ale také ULC, což však není cenový index v pravém slova smyslu.

Reálný měnový kurz lze sestavit taktéž v tzv. efektivní podobě. Tento se sestavuje podle bilaterálních kurzů měny dané země vůči měnám zemí, které považujeme za konkurenty sledované země na exportních trzích. Při jeho výpočtu vzniká celá řada koncepčních problémů, jako například výběr měn, přiřazení významu vybraným měnám a už zmíněný použitý cenový index pro popis cenového vývoje (Kubišta a kol. 1999).

Reálný efektivní měnový kurz (REER) má podobu indexu, jehož růst znamená zhodnocování, a tedy snižování konkurenceschopnosti dané ekonomiky. Pohyb REER lze opět rozkládat dle jeho složek na efekt nominálního kurzu a na efekt diferenciálu zvoleného cenového indexu. Přes všechny problémy, které souvisejí s jeho sestavováním, se jedná o vcelku užívaný nástroj analýzy, což nelze tvrdit o nominálním měnovém kurzu, jenž je sám o sobě pro naše potřeby nepoužitelný.

V rámci části o ULC nebyla příliš řeč o jejich vážení za celou ekonomiku. Zpravidla se používají váhy podle přidávané hodnoty. Struktura ekonomiky podle přidávané hodnoty však bývá mnohdy odlišná od její struktury co do zaměstnanosti. Jak již bylo řešeno výše, pro konkurenceschopnost země je důležitý vývoj také na trhu práce, proto má logické opodstatnění vážit ULC podle zaměstnanosti (Cerra, Saxena, Soikkeli 2003).

Důvodem, proč se o této záležitosti zmiňujeme právě zde, je fakt, že takto vzniklá ULC se dají využít jako cenový index v rámci REER. Jejich výpočet vychází z určení relativních ULC (14) pro dané odvětví i , které získáme jako podíl domácích ULC^D a ULC^C pro zemi c , kde e^c je nominální měnový kurz domácí měny vůči měně země c .

$$ULC_i^{C,D} = e^c \frac{ULC_i^D}{ULC_i^C} \quad (14)$$

Následně vypočítáme „efektivní ULC“ pro odvětví i (15), vycházející z relativních ULC vůči obchodním partnerům, případně konkurentům na exportních trzích sledované země. Váhy s_i^c jsou založeny na podílu dané země c na exportu v odvětví i .

$$efULC_i = \sum_c s_i^c * ULC_i^{C,D} \quad (15)$$

REER pak získáme jako sumu přes všechna odvětví i (16), kde jako váhy w_i použijeme podíl daného odvětví na celkové zaměstnanosti. Alternativně lze použít váhy podle podílu na celkové přidané hodnotě.

$$REER = \sum_i w_i * efULC_i \quad (16)$$

Pomocí takto získaného REER lze dobře předvídat možná rizika týkající se vývoje nezaměstnanosti. Podobně jako u jiných indikátorů vývoje cen a nákladů, i tento přináší spíše parciální pohled na zkoumanou problematiku. Jeho význam tak spočívá především v umožnění nazírat problém z jiného úhlu.

1.2.3. Multikriteriální ukazatele

V posledních letech vystupují v rámci sledování konkurenceschopnosti velmi do popředí komplexní indikátory, které zahrnují škálu dílčích ukazatelů z celé řady oblastí, a to nejen čistě ekonomických. Stejně jako je chápána makroekonomická konkurenceschopnost v širším pojetí, také z jejich zdrojů je bráno v potaz široké spektrum různých faktorů. Velkou výhodou takto vzniklých ukazatelů je právě jejich komplexnost. Zahrnují totiž takřka vše, co je použitelné. To je zároveň jejich určitou slabinou, neboť se spoléhají nejenom na měřitelná (tvrdá) data, ale také na různé kvalitativní jevy (měkká data), které je nutné sledovat na základě dotazníkových šetření. Nicméně metodologie jejich vytváření je již dnes velmi propracovaná, lze se tudíž na jejich výsledky docela spolehnout.

Sledováním konkurenceschopnosti zemí se zabývá celá řada institucí, nicméně nejvíce uznávanými jsou ročenky konkurenceschopnosti dvou organizací. První je Světové ekonomické fórum (*World Economic Forum*, WEF), které pravidelně vydává svoji *Global Competitiveness Report* (WEF 2005). Každoročně tak poskytuje srovnání konkurenceschopnosti národních ekonomik již od roku 1979. Dnes zahrnuje 117 ekonomik.

WEF využívá souhrnného indexu rozděleného do dvou částí: indexu růstové konkurenceschopnosti (*Growth Competitiveness Index*, GCI) a indexu mikroekonomické konkurenceschopnosti (*Microeconomic Competitiveness Index*, MICI). První dílčí index, GCI, hodnotí pozici zemí z makroekonomického hlediska a charakterizuje jejich růstové vyhlídky, odrážející kvalitu celkového rámce ekonomických aktivit v následujících pěti letech. Druhý index, MICI, hodnotí kvalitu institucí, tržních struktur a hospodářských politik podporujících efektivní využití stávajících zdrojů v národní ekonomice. Klade tedy důraz na stávající produktivní potenciál na mikroekonomické úrovni.

Index růstové konkurenceschopnosti je tvořen třemi skupinami proměnných, které jsou považovány za hybné síly růstu ve střednědobém a dlouhém období. Jsou jimi: technologie, veřejné instituce a makroekonomické prostředí. Index mikroekonomické konkurenceschopnosti hodnotí podmínky určující udržitelnou úroveň produktivity v pozorovaných zemích. Zdrojem je sofistikovanost firem a jejich operačních postupů a strategií a kvalita mikroekonomického podnikového prostředí.

Druhou známou ročenku konkurenceschopnosti publikuje Mezinárodní institut pro rozvoj managementu v Lausanne (*International Institute for Management Development*, IMD). Ten již od roku 1989 vydává *World Competitiveness Yearbook* (IMD 2006). Ta poskytuje komplexní zprávu o konkurenceschopnosti zemí, hodnotí a analyzuje, jak národní prostředí vytváří a dále podporuje podmínky pro konkurenceschopnost podniků. Hodnocení je založeno na tvrdých (převzatých od mezinárodních a regionálních organizací i soukromých institucí) a měkkých datech. Stanovuje pořadí 61 národních a regionálních ekonomik. Využívá přitom 312 kritérií rozdělených podle faktorů ovlivňujících konkurenceschopnost do čtyř skupin: ekonomická výkonnost, efektivnost vlády, efektivnost podniků, infrastruktura.

Pozici jednotlivých zemí v pojetí IMD charakterizují tzv. zlatá pravidla konkurenceschopnosti: vytvoření stabilního a předvídatelného právního prostředí, pružná ekonomická struktura, investice do tradiční a technologické infrastruktury, podpora soukromých úspor a domácích investic, aktivní strategie na mezinárodních trzích a přitažlivost pro přímé zahraniční investice, zaměření na kvalitu, rychlost a transparentnost veřejné správy, udržování efektivního vztahu mezi úrovní mezd, produktivitou a zdaněním, udržování sociálního systému snižováním mzdových nerovností a posilováním střední třídy, vysoké investice do vzdělání včetně celoživotního vzdělávání pracovní síly, vyváženost globalizace a zachování hodnotového systému obyvatel.

Kromě globálních ročenek konkurenceschopnosti dnes existují taktéž studie zaměřené na určité regiony. Například WEF publikuje *The Arab World Competitiveness Report* nebo *Africa Competitiveness Report*. Stejná instituce se věnuje speciálně také Evropské unii, pro kterou vytváří *Lisbon Review*, jenž se zaměřuje na hodnocení plnění Lisabonské strategie ze strany členských států EU. Další práce, potažmo kompozitní indikátory, pak vznikají v rámci některých odvětví, především informačních technologií, jako je například *Global Information Technology Report*. Ta je vydávána od roku 2001 a dnes zahrnuje již 115 zemí. Její klíčovou součástí je hodnocení síťové připravenosti na bázi indexu síťové připravenosti (*Networked Readiness Index*, NRI).

Dá se říct, že právě ukazatele týkající se znalostní ekonomiky jsou dnes velmi užívány v rámci mnoha studií zaměřených na konkurenceschopnost. Jejich hodnocení je zpravidla založeno na *benchmarkingu*, který hodnotí jednotlivé ekonomiky z pozice jejich mezery od hranice nejlepší praxe. To je na jednu stranu dobré v tom, že se nedopouštíme chyby absolutizace, neboť hodnocení je vždy prováděno ve vztahu k někomu jinému. Pokud se na druhou stranu jedná o některé úžeji zaměřené indikátory, hrozí, že propadneme fetiši *benchmarkingu* a budeme striktně posuzovat dané hodnoty bez ohledu na jiné faktory, které tuto hodnotu ovlivňují.

Vrátíme-li se k makroekonomické konkurenceschopnosti obecně, tak jak již bylo řečeno, užívá se dnes v poněkud širším pojetí než dříve. Když to tedy přeženeme, tak skoro každý ukazatel, k němuž se dostaneme, dnes můžeme chápat jako svým způsobem dílčí indikátor konkurenceschopnosti. Otázkou však je vypovídací schopnost takového indikátoru, případně jejich skupiny či přímo kompozitního indikátoru. Proto je například zapotřebí si při užívání těchto multikritériálních ukazatelů uvědomit, z čeho přesně jsou složeny. Většinou pochopitelně platí zásada, že daný indikátor se volí podle účelu naší analýzy.

Je proto logické, že někteří autoři používají vlastní metody na hodnocení konkurenceschopnosti a vycházejí z určité sady indikátorů, které jsou právě podle nich důležité. Ideově se zpravidla vychází z Porterova diamantu (Porter 2003). V české ekonomii tak například Kadeřábková (2006) pracuje s diamantem konkurenční výhody, který vychází právě z Porterovy myšlenky rozdílné důležitosti jednotlivých faktorů konkurenceschopnosti pro různé vývojové fáze. Připadá nám zbytečné podrobně zde rozepisovat rozličné metody, jež jednotliví autoři používají. Existuje jich skutečně celá řada, nemusí se vždy jednat o diamanty, jsou zde i různé pyramidy či pavučiny. Základ je však většinou stejný: prizmatem určité teorie zkoumat zdroje konkurenční výhody, případně konkurenceschopnost samu. K tomu se pak používá určitá sada tvrdých či měkkých dat.

1.3. Závěr

Konkurenceschopnost se stala pojmem, jemuž se nelze vyhnout. Není to jen kvůli tomu, že jej užívá kdekdo, tedy nejenom ekonomové, ale také politici či byznysmani. Důvodem, proč se tolik užívá, totiž může být skutečnost, že toto slovo nejde nijak nahradit. Byl tu zmíněn sémantický výklad konkurenceschopnosti. Když něco nelze v lingvistice vědecky vysvětlit, plyne z toho také to, že k takovému slovu neexistuje synonymum.

Kritici by namítli, že konkurenceschopnost je chiméra, tedy nelze najít žádné slovo, které by něco takového pojmenovalo, nejde tedy primárně o jazykový problém. Avšak, otázka zní, jestli lze vůbec takovou kritiku brát vážně, když se konkurenceschopnosti věnuje tolik prací. Meritum tak bude zřejmě někde jinde. Je to patrně přílišná obecnost tohoto výrazu, která způsobuje, že jej lze užívat na tolika referenčních úrovních, kdy se pak význam mnohdy vcelku logicky liší.

Rovněž tak rozdíl mezi statickým a dynamickým pojetím konkurenceschopnosti představuje jistý oříšek. Ať už totiž vezmeme jakoukoliv referenční úroveň, rozdíl mezi krátkodobým a dlouhodobým pohledem na věc je zpravidla značný. Zatímco staticky konkurenceschopnost připomíná efektivnost, dynamicky má hodně blízko k ekonomickému růstu, případně k flexibilitě. Jak známo, v ekonomii nedochází příliš často k přímému spojování krátkého a dlouhého období, čemuž odpovídá vcelku odlišná terminologie v těchto rozdílných sférách. Konkurenceschopnost však patří jak tam, tak i onam.

Stěžejním bodem, na který se při užívání pojmu konkurenceschopnost zapomíná, je její relativnost. Tu lze logicky pochopit přes kauzalitu vysvětlenou v rámci kapitoly o konkurenční výhodě. Je totiž zásadní rozdíl mezi konkurenčními charakteristikami a konkurenční výhodou. Konkurenceschopnost je pak odrazem konkurenčních výhod, které jsou determinovány konkrétní tržní situací. Proto je vcelku bezpředmětné použití slov konkurenceschopnost či konkurenceschopný bez jejich specifikace na určité okolnosti, dané jak aktéry tržního procesu, tak i samotným tržním prostředím.

Tento problém se až tolik netýká mikroekonomické úrovně, kde konkurenceschopnost lze s přivřením očí ztotožnit s prosperitou bez ohledu na vztahování ke konkurenci. Nekonkurenceschopná firma totiž nemá příliš mnoho šancí dlouhodobě přežít. Samozřejmě, jak bylo v příslušné kapitole popisováno, okamžitě k tomu dojít nemusí, navíc jsou zde různé pozitivní sektorální šoky, které mohou i nekonkurenceschopnou firmu učinit krátkodobě relativně ziskovou.

V plné nahotě se však ona relativita projevuje na vyšších referenčních úrovních, především u zemí. To pak vede k růstovému fetiši, když cokoliv rostoucího, co se zdánlivě týká konkurenceschopnosti, je bráno jako její důkaz. Neexistuje však žádné teoretické zdůvodnění, že by něco

takového snad mělo platit. Důvodem, proč k něčemu takovému dochází, je zřejmě určitá vágnost definic makroekonomické konkurenceschopnosti, které jsou velmi široce pojmány a chybí v nich explicitně vyjádřené srovnání sledovaného státu s konkurenty na světovém trhu.

Potom dochází k oné záměně růstu s konkurenceschopností. Krásně to lze přiblížit například na některé z modernějších definic, které zdůrazňují kvalitu života, jež se odráží v atraktivitě dané země. Běžně totiž nastává situace, kdy atributy této atraktivity rostou ve všech sledovaných zemích. Konkurenceschopnou ekonomikou je pak ta, v níž rostou nejrychleji, a právě tato země je pak atraktivní pro migranty nebo investory. Naopak země, v níž nedochází k takovému zlepšování, může utrpět ztráty v důsledku odlivu kapitálu včetně lidského, přestože bychom takovou ekonomiku mohli jinak chybně považovat za konkurenceschopnou.

Stejně jako její vymezení, měření konkurenceschopnosti je poměrně záladným úkolem. Nemá asi příliš smysl opakovat, že příčinou je právě určitá vágnost všeho, co s konkurenceschopností souvisí. Nicméně, ať už se nám to líbí nebo nelíbí, konkurenceschopnost nějak vymezena je, takže je možné ji nějak měřit, potažmo hodnotit.

Problém je však patrně někde jinde. Je to především nedůsledné rozlišování zdrojů konkurenceschopnosti a jí samotné, což vytváří jakýsi chaos, který způsobuje, že srovnatelnost různých studií na toto téma je téměř nemožná. Bylo řečeno, že dnes je tendence všimati si spíše zdrojů konkurenceschopnosti, neboť ty jsou jednak jakýmsi předstihovým ukazatelem samotné konkurenceschopnosti, ale především jsou ovlivnitelné hospodářskou politikou. Uvážíme-li, že celé toto téma je do značné míry politickou záležitostí, má to svůj smysl.

Tento trend pak ale mnohdy vede právě k zaměňování faktorů a samotných výsledků. Mezi nimi je však zásadní rozdíl. Faktory totiž mohou, ale také nemusí, vést k následné konkurenceschopnosti. Přestože existuje celá řada ekonomických studií, podle nichž splnění právě určitých podmínek vede ke konkurenceschopnosti, vždy se jedná pouze o určitou pravděpodobnost, nikoliv jistotu. Samotný proces má pak podobu spíše černé skříňky, kdy nikdy nemůžeme stoprocentně vědět, co z ní vyleze, přestože do ní budeme házet právě to, o čem jsme přesvědčení, že je to jediné správné.

Jak už jsme naznačovali výše, specifickým problémem je například *benchmarking*. Přestože se užívá opatrně, neboť je zde obecné povědomí o tom, že neexistují dvě úplně stejné země, jeho výstupy je nutné zvažovat dvojnásob. Když bychom uvedli konkrétní příklad, tak takovým módním hitem jsou dnes výdaje na výzkum a vývoj. Existuje zde jistý úzus, že čím vyšší jsou, tím je daná ekonomika do budoucna potenciálně konkurenceschopnější.

Něco takového by však najisto platilo pouze tehdy, pokud by zkoumané země byly skutečně úplně stejné, především podle své ekonomické struktury. To však neplatí, některá je víc orientovaná na odvětví, v nichž je výzkum a vývoj nákladnější než v jiném odvětví, na které se specializuje jiná země. Pak se ale klidně může stát, že i v budoucnu bude úspěšnější země, mající nižší výdaje na výzkum a vývoj.

Tento příklad tedy názorně ukazuje, že především zdroje konkurenceschopnosti je nutné sledovat v co nejkompexnější podobě, protože pouze tak se můžeme vyhnout zásadním chybám. Bohužel, nikdy však nemůžeme postihnout realitu v celém jejím spektru, takže vždy zde bude jistá míra subjektivity, kdy si daný autor studie bude vybírat, které indikátory použije. Stejně jako nejsou stejné žádné dvě země, nenajdou se ani dva úplně stejní ekonomové.

Stejní však nejsou ani žádní dva politici, kteří takové výstupy následně používají v praktické hospodářské politice. Nejdůležitější pak ale je, že se liší i chování jednotlivých ekonomických subjektů, a to jak napříč zeměmi, tak i napříč odvětvími. Přestože se na to často zapomíná, jsou to právě firmy, nebo ještě lépe lidé, způsobující to, že daná země je nebo není konkurenceschopná. Samozřejmě, tito působí v určitém systému, který je ovlivňuje. Nesmíme však propadat dojmům, že prostřednictvím různých stimulů ovlivníme úplně vše.

Jelikož je tato práce primárně zaměřena spíše na konkurenceschopnost vyšších celků, tedy zemí či regionů, zůstaňme ještě na okamžik právě u nich. Byl zde představen koncept konkurenceschopnosti jako jakési pyramidy. Zkusme si tedy nyní stručně zrekapitulovat její jednotlivé vrstvy. Základnou jsou určité „*policy inputs*“, kam můžeme zařadit celou škálu institucionálních faktorů. Ty jsou do jisté míry ovlivnitelné hospodářskou politikou. Právě o nich bude v následujících oddílech obšírněji diskutováno. Stručně řečeno, jde o sadu mikroekonomických, makroekonomických a ryze institucionálních determinant ekonomického vývoje daného regionu či země.

Nad touto základnou stojí jisté „*intermediates*“, jež můžeme chápat jako určité ekonomické veličiny, které mají potenci přímo ovlivňovat konkurenceschopnost. Patří sem například vývoj produktivity, nákladů, cen či zahraničně-ekonomických vztahů. Co je pro nás důležité, vývoj těchto jakýchsi spojovacích článků není přímo ovlivnitelný hospodářskou politikou. Ta totiž může působit pouze na *policy inputs*. Problémem je, že tyto *intermediates* jsou často zaměňovány s oněmi hospodářsko-politickými vstupy, neboť je vcelku rozšířena představa, že lze přímo ovlivňovat některé výše uvedené veličiny.

Význam *intermediates* je především v měření a hodnocení konkurenceschopnosti, protože právě na nich se ukazují různé tendence, které mají potenci do budoucna ovlivnit konkurenceschopnost země. Ta je udržitelná právě v momentu, kdy se tyto veličiny vyvíjejí příznivým způsobem. Jak již bylo zmiňováno v části věnované měření makroekonomické konkurenceschopnosti, význam různých indikátorů pro konkurenceschopnost je závislý na převažujícím typu konkurenční výhody. Tomu bychom následně měli přizpůsobit celou naši analýzu, kde by důraz měl být kladen na ty indikátory, které jsou pro nás důležité.

Měřit samotnou konkurenceschopnost je pak vcelku kontroverzní záležitostí. Prizmatem naší pyramidy je něco takového nemožné, neboť měřitelné jsou pouze *intermediates* a následně vrcholek celé pyramidy, o kterém se zmíníme za malý okamžik. Přesto často panuje dojem, že i samotná konkurenceschopnost je měřitelná. Mohou za to patrně všechna ta různá multikriteriální hodnocení, jejichž výsledkem je sestavení pořadí zemí podle konkurenceschopnosti. Podíváme-li se podrobněji do metodologie těchto mezinárodních srovnání, potom však zjistíme, že jsou závislá na sledování především *policy inputs*. Lze tak tvrdit, že mají oproti jiným metodám více prognostický charakter, když přeskakují mezistupeň *intermediates*, přes které tyto hospodářsko-politické vstupy působí. Každopádně však nedochází k měření konkurenceschopnosti jako takové.

Nyní se již konečně podívejme na onen vrcholek pyramidy. Ten je tvořen tím, co různí autoři dávají jako cílovou věc do definic makroekonomické konkurenceschopnosti. Může tam být dlouhodobě udržitelný růst, životní úroveň, kvalita života, trvale udržitelný rozvoj či sociální koheze. Jak známo, v posledních letech je trendem všimát si spíše blahobytu občanů než jen ekonomické úrovně. Pokud tento konečný cíl navážeme na konkurenceschopnost, potom můžeme například říci, že konkurenceschopnost se projevuje růstem životního standardu obyvatel sledované země.

Na celé pyramidě je důležité striktně odlišovat jednotlivé úrovně a s nimi spojenou kauzalitu. Ta vede směrem zespodu, tedy od *policy inputs* k cílům v podobě třeba již zmíněného blahobytu obyvatel. Jsou to tedy institucionální faktory, které například pozitivně ovlivňují vnější ekonomické vztahy, ty následně ukazují, že je daná ekonomika konkurenceschopná, což se nakonec projevuje v rostoucí životní úrovni obyvatelstva. Rozhodně neplatí, že právě proto, že je ekonomika rostoucí, je daná ekonomika také konkurenceschopnou, a pak dále směrem dolů k základně pyramidy. Kauzalita má pouze jeden směr, tedy ekonomika je rostoucí proto, že je konkurenceschopnou.

V samotném závěru si zkusme pracovně nadefinovat konkurenceschopnost, což měl být ostatně cíl celé této části. Mikroekonomickou konkurenceschopnost tedy chápeme jako schopnost firem nabídnout svým zákazníkům takové zboží a služby, aby byli ochotni platit tolik, že daná firma bude ziskovější než její rivalové. Pro dosažení takové konkurenceschopnosti musí být firma schop-

na vnějších a vnitřních změn, což v dlouhodobé perspektivě povede k růstu jejího zisku, tržeb, tržního podílu, potažmo jejího image a hodnoty jejích značek.

Konkurenceschopnost systému můžeme definovat jako jeho schopnost adaptovat se na měnící se tržní podmínky tak, že jeho členové mají oproti nečlenům systému na trhu výhody, kterých lze využít tak, že mohou dosáhnout lepších výsledků. Ty potom můžeme rozlišovat podle charakteru systému. U klastrů to mohou být obecné mikroekonomické cíle, u regionů a měst spíše hospodářsko-politické cíle, jež jsou diskutovány u národní konkurenceschopnosti.

Konečně makroekonomickou konkurenceschopností rozumějme kapacitu národní (či nadnárodní) ekonomiky vytvářet, užívat a prodávat výstupy v globální konkurenci tak, aby blahobyt občanů udržitelně rostl relativně k jiným ekonomikám. Taková definice implicitně předpokládá, že daná ekonomika musí být rostoucí. Záleží potom jen na konkrétní hospodářské politice, jak je schopna tento růst přetavit v současný růst kvality života. V naší práci však budeme vliv jednotlivých determinant zkoumat zpravidla prizmatem dlouhodobého ekonomického růstu, tedy jak působí na dlouhodobý ekonomický růst, který chápeme jako projev konkurenceschopnosti přesně v souladu s paradigmatem oné pyramidy.

Použitá literatura k první kapitole

- ARK, B. VAN (1993): International Comparisons of Output and Productivity: Manufacturing Productivity Performance of Ten Countries from 1950 to 1990. Monograph Series no. 1, Groningen Growth and Development Centre.
- BALCAROVÁ, P., BENEŠ, M. (2006): Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti. Working Paper CVKSČE No. 9/2006, Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, Masarykova univerzita, Brno.
- BENEŠ, M. (2006a): Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda. Working Paper CVKSČE No. 5/2006, Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, Masarykova univerzita, Brno.
- BENEŠ, M. (2006b): Vnitro-odvětvový obchod mezi Českou republikou a Německem. In: Sborník příspěvků z mezinárodní ekonomické konference „Česká ekonomika v procesu globalizace“, Konkurenceschopnost a hospodářská politika, Masarykova univerzita, Brno, str. 14-28.
- BOSCHMA, R. (2004): Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective. In: Regional Competitiveness. Association of Regional Observatories. Dostupné na: <http://www.regionalobservatories.org.uk> (24.4.2006).
- CELLINI, R. – SOCI, A. (1997): La competitività. DSE Working Paper No. 292, Università di Bologna.
- CELLINI, R. – SOCI, A. (2002): Pop competitiveness. BNL Quarterly Review, n.° 220, str. 71-101, Milano, BNL.
- CERRA, V. – SAXENA, S. – SOIKKELI, J. (2003): How Competitive is Irish Manufacturing? The Economic and Social Review, Vol. 34, No. 2, Summer/Autumn, 2003, str. 173-193.
- CHEPTEA, A. – GAULIER, G. – ZIGNAGO, S. (2005): World Trade Competitiveness: A Disaggregated View by Shift-Share Analysis. CEPII, Working Paper, No 2005-23. Paris. EUROPEAN COMMISSION (EC) (1999): Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation of Regions in the EU, European Communities, Brussels.
- CORVERS, F. (2003): Indicators for Regional Innovation Performance. International Conference on Entrepreneurship and Business Incubation „Strengthening the Regional Innovation Profile“, Bremen, 16-17 October 2003.
- CULTURAL INITIATIVES SILICON VALLEY (CISV) (2005): Creative Community Index. Dostupné na: <http://www.ci-sv.org> (7.5.2006).
- EUROPEAN COMMISSION (EC) (2004): European Competitiveness Report 2004. Enterprise and Industry Publications, European Communities, Brussels.
- FAGERBERG, J. (1988): International Competitiveness. The Economic Journal, Vol. 98, 355-374.
- FAGERBERG, J. (2003): Innovation: A Guide to the Literature. Paper to be presented at the Workshop “The Many Guises of Innovation: What we have learnt and where we are heading”, Ottawa, 23-24 October 2003. Dostupné na: <http://folk.uio.no/janf/> (26.4.2006).
- FAGERBERG, J. (2004): The dynamics of technology, growth and trade: A Schumpeterian perspective. In: Hanusch, H. and A. Pyka (eds.): Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics, Cheltenham, Edward Elgar. Dostupné na: <http://folk.uio.no/janf/> (26.4.2006).
- FAGERBERG, J. – GUERRIERI, P. – VERSPAGEN, B. (1999): The Economic Challenge for Europe. Adapting to Innovation Based Growth. Aldershot, Edward Elgar.
- FAGERBERG, J. – KNELL, M. – SRHOLEC, M. (2004): The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region. Paper prepared for presentation at the UNECE Spring Seminar, Competitiveness and Economic Growth in the ECE Region, Geneva, 23 February, 2004. Dostupné na: <http://folk.uio.no/janf/> (26.4.2006).
- FELÍPE, J. (2005): A Note on Competitiveness, Unit Labor Costs and Growth: Is “Kaldor’s Paradox” a Figment of Interpretation. CAMA Working Paper Series, May 2005, Centre for Applied Macroeconomic Analysis, The Australian National University.
- FLORIDA, R. (2002): The Rise of the Creative Class: and How It’s Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life. New York, Basic Books.
- FONTAGNÉ, L. – FREUDENBERG, M. (1997). Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered. CEPII, Working Paper 1997-02, Paris.
- GARDINER, B., MARTIN, R., TYLER, P. (2004): Competitiveness, Productivity and Economic Growth across European Regions. In: Regional Competitiveness. Association of Regional Observatories. Dostupné na: <http://www.regionalobservatories.org.uk> (24.4.2006).
- IMD (2006): World Competitiveness Yearbook. Dostupné na: <http://www01.imd.ch/wcc/yearbook> (27.5.2006).
- KADERÁBKOVÁ, A. et al. (2002): Hospodářský růst a strukturální změny. Praha, Oeconomica.
- KADERÁBKOVÁ, A. (2003): Základy makroekonomické analýzy – růst, konkurenceschopnost, rovnováha. Praha, Linde.

- KADERÁBKOVÁ, A. (2004): Kvalitativní náročnost zpracovatelských vývozů tranzitivních zemí do EU. In: Růst, stabilita, konkurenceschopnost II: aktuální problémy české ekonomiky při vstupu do EU. Praha, Linde.
- KADERÁBKOVÁ, A. a kol. (2005): Ročenka konkurenceschopnosti České republiky 2005. Praha, Linde.
- KADERÁBKOVÁ, A. (2006): Kvalitativně založená konkurenční výhoda ČR v mezinárodním srovnání. Working Paper CES VŠEM N°2/2006, Praha, CES VŠEM.
- KETELS, C. (2004): European Clusters. In: Structural Change in Europe 3 – Innovative City and Business Regions. Bollscheivel, Hagbarth Publications.
- KETELS, C. – SÖLVELL, Ö (2005): The State of the Region Report: Competitiveness and Cooperation in the Baltic Sea Region. Stockholm, Baltic Development Forum Annual Summit 2005.
- KITSON, M. – MARTIN, R. – TYLER, P. (2004): Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? In: Regional Competitiveness. Association of Regional Observatories. Dostupné na: <http://www.regionalobservatories.org.uk> (24.4.2006).
- KOVÁCS, M. A. (2002): The Estimated Size of the Balassa-Samuelson Effect in Five Central and Eastern European Countries, Working Paper, Magyar Nemzeti Bank, Budapest.
- KRUGMAN, P. (1979): A Model of Innovation, Technology transfer and the World Distribution of Income, Journal of Political Economy, vol. 87, str. 253-266.
- KRUGMAN, P. et al. (1994): Competitiveness: An International Economics Reader. New York, Foreign Affairs.
- KRUGMAN, P. (1997): Pop Internationalism. Cambridge, MIT Press.
- KUBIŠTA, V. a kol. (1999): Mezinárodní ekonomické vztahy. Praha, HZ Editio.
- MALECKI, E.J. (2004): Jockeying for Position: What it Means and Why it Matters to Regional Development Policy When Places Compete. In: Regional Competitiveness. Association of Regional Observatories. Dostupné na: <http://www.regionalobservatories.org.uk> (24.4.2006).
- MAYERHOFER, P. (2005): Structural Preconditions of City Competitiveness: Some Empirical Results for European Cities. WIFO Working Papers, No. 260, Wien, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.
- METCALFE, J.S. – RAMLOGAN, R. – UYARRA, E. (2002): Economic Development and the Competitive Process. Centre on Regulation and Competition Working Paper Series, No. 36, Manchester, Centre on Regulation and Competition.
- MULDER, N. – MONTOUT, S. – LOPES, L. P. (2002): Brazil and Mexico's Manufacturing Performance in International Perspective, 1970-98. Research Memorandum GD-52, Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen.
- NATIONAL COMPETITIVENESS COUNCIL (NCC) (2005): Annual Competitiveness Report 2005. Dublin, Forfás.
- NILSSON, P., ETELÄ, N. (2006): Norden – A Creative Powerhouse. Oslo, Nordic Innovation Center.
- OECD (1992): Technology and the economy: The key relationships. Paris, OECD.
- OECD (2001): Science, Technology and Industry Outlook. Drivers of Growth: Information, Technology, Innovation and Entrepreneurship. Paris, OECD.
- PENEDER, M. (1999): Intangible Investment and Human Resources: The New WIFO Taxonomy of Manufacturing Industries. WIFO Working Papers, No. 114, Wien, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.
- PÉREZ, F. et al. (2004): La Competividad de la Economía Española – Inflación, Productividad y Especialización, Colección Estudios Económicos, Núm. 32, Barcelona, Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona „la Caixa“.
- PORTER, M. – OPSTAL, D. VAN (2001): U.S. Competitiveness 2001: Strengths, Vulnerabilities and Long Term Priorities. Washington D.C., Council on Competitiveness.
- PORTER, M. (2003): Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. In: Global Competitiveness Report 2002–2003. World Economic Forum, Harvard University.
- SCHUMPETER, J. A. (1975): Capitalism, socialism and democracy. New York, Harper.
- TUROK, I. (2004): Cities, Regions and Competitiveness. In: Regional Competitiveness. Association of Regional Observatories. Dostupné na: <http://www.regionalobservatories.org.uk> (24.4.2006).
- WEF (2005): Global Competitiveness Report 2005–2006. Dostupné na: <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme%5CGlobal+Competitiveness+Report> (27.5.2006).

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

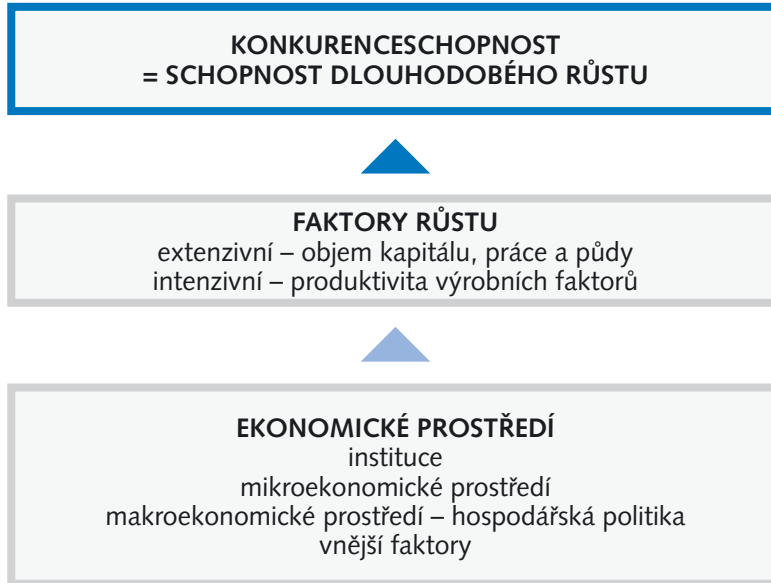
■

■

■

2. INSTITUCIONÁLNÍ ASPEKTY KONKURENCESCHOPNOSTI

V rámci druhé kapitoly se zaměříme na institucionální aspekty konkurenceschopnosti. Pro potřeby naší práce budeme pojímat konkurenci v širších mezích jako dlouhodobou schopnost ekonomiky růst. Tato růstová schopnost se odvíjí od faktorů ekonomického růstu, které mohou být v obecné rovině jak extenzivní, tak i intenzivní. V centru našeho zájmu bude otázka, co determinuje tyto extenzivní a intenzivní faktory růstu. Dle našeho názoru můžeme rozlišit čtyři skupiny institucionálních vlivů – samotné institucionální aspekty (například právní systém), aspekty spojené s mikroekonomickým prostředím (například regulace), s hospodářskou politikou (například monetární politika) a s vnějšími vlivy (například zahraniční obchod). Logika našeho přístupu je následující:



Základním cílem kapitoly je analýza vývoje jednotlivých růstových aspektů v období let 1990 až 2005. Abychom mohli kvalifikovaně odpovědět na otázku, jak jednotlivé aspekty ovlivnily ekonomickou výkonnost, musíme nejdříve analyzovat teoretické vazby mezi jednotlivými aspekty hospodářského prostředí a ekonomickým růstem. K tomuto účelu slouží následující podkapitola.

2.1. Determinanty hospodářského růstu

Tak jak bylo naznačeno výše, cílem kapitoly je postžení příčin růstu. Dle našeho přístupu nejdříve provedeme analýzu extenzivních a intenzivních faktorů růstu a následně se budeme zabývat příčinami změn těchto faktorů.

2.1.1. Extenzivní a intenzivní faktory ekonomického růstu

Ptáme-li se v obecné rovině, proč ekonomika roste, zjistíme, že faktory hospodářského růstu můžeme rozdělit na dvě skupiny – extenzivní a intenzivní. U první z nich je růstovým faktorem vzestup objemu vstupů (výrobních faktorů) – tj. více práce, kapitálu a půdy. Intenzivní příčiny růstu souvisejí s lepším užitím stávajících faktorů – tedy se zlepšením produktivity práce, respektive zvýšením produktivity kapitálu. Za normálních okolností ekonomický růst spočívá na obou základech. Ale například v centrálně plánovaných ekonomikách byl ekonomický vzestup mnohem více založen na extenzivních faktorech růstu – tedy na zvýšení objemu výrobních faktorů. Subjekty nebyly z řady různých příčin motivovány k lepšímu nakládání se zdroji. Důsledkem byl trvalý nedostatek výrobních faktorů v pozdějších fázích centrálně plánovacích systémů.

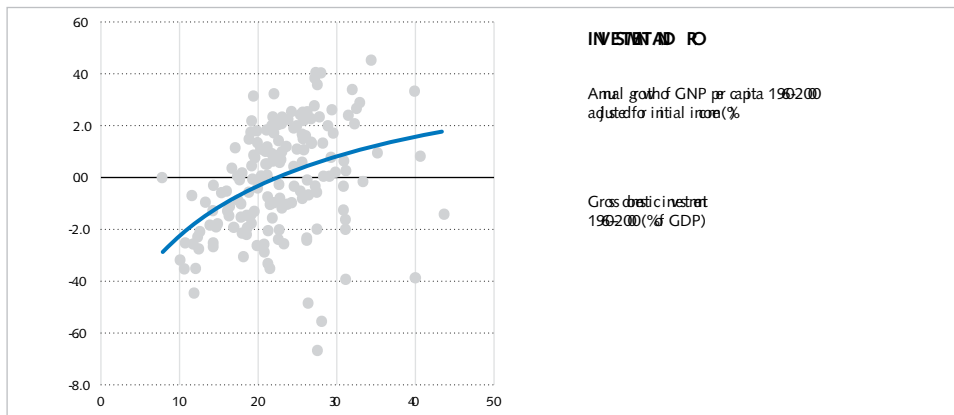
Z uvedených extenzivních faktorů růstu je nejjasnější vztah mezi objemem investic a hospodářským růstem. Řada studií dokládá přímou vazbu mezi objemem investic a hospodářským růstem (například Maddison, 1991), podobné závěry lze učinit i z následujícího grafu.

Pro hospodářský růst je nezbytný růst objemu strojní vybavenosti, stavění továren a infrastruktury, které jsou zahrnuty do růstu objemu kapitálu. Tím, jak roste vybavenost kapitálem, zvyšují se možnosti růstu produktivity práce. Jak bude analyzováno dále, na objem kapitálu působí řada faktorů. Na druhé straně je nutno poznamenat, že samotný objem investic není dostačujícím podnětem pro hospodářský vzestup, protože musíme přihlídnout k efektivitě užití kapitálu.

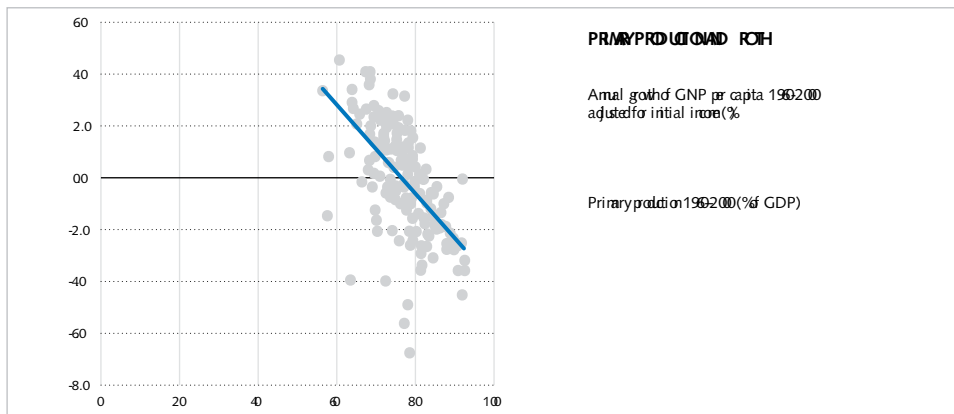
Souvislost mezi druhým výrobním faktorem – objemem pracovní síly a růstem – je složitější. Obecně je růst nabídky práce faktorem pozitivním. V ekonomické literatuře ovšem probíhají spory o míru pozitivity, respektive někteří autoři se dokonce domnívají, že růst populace má na hospodářský růst negativní vliv (Aldcroft, 1996).¹ Tyto úvahy jsou ovšem platné zejména pro rozvojové země s vysokým růstem populace, který tamní ekonomiky v některých případech nedokáží

¹ Například Aldcroft (1996) uvádí, že žádná větší země mimo Čínu nedokázala nastartovat intenzivní ekonomický růst s meziročním růstem populace vyšším než 1,1 %. Proti tomu ovšem argumentuje například Johnson (1999), který se domnívá, že růst populace ekonomický růst nebrzdí.

Graf č. 1: Vztah mezi podílem investic na HDP a růstem HDP na osobu 1960–2000



Graf č. 2: Vztah mezi primární produkcí jako podílu na HDP a růstem HDP na osobu 1960–2000



Zdroj: Gylfason, T. (2004), *Institutions and Economic Performance*

absorbovat. V případě vyspělé ekonomiky s velmi mírným nebo záporným růstem populace je vliv vzestupu počtu obyvatel pro růst pozitivní. V naší úvaze musíme navíc uvažovat i objem pracovní síly, jenž se může měnit například v důsledku stárnutí populace, a proto je potřeba mít na zřeteli i demografické trendy. A významným faktorem může být i délka pracovní doby.

Překvapivá je vazba mezi třetím výrobním faktorem – půdou (ztotožňujeme ji s vlastnictvím primárních zdrojů) a hospodářským růstem. A to z toho důvodu, že samotná primární produkce jako podíl na HDP je s ekonomickým růstem korelována negativně. Větší objem přírodních zdrojů tedy v obecné rovině vede k nižšímu tempu hospodářského růstu. Pro země, které nejsou mimořádně vybaveny výrobním faktorem půdy, však vazba obecně není silná a půda (jako výrobní faktor) sama o sobě nemá velký vliv na reálnou úroveň důchodu.

Vedle toho má zásadní vliv na hospodářský růst efektivita užití všech výrobních faktorů – tedy produktivita. Produktivita je s hospodářským růstem úzce korelována.

V další podkapitole se pokusíme odpovědět na otázku, co ovlivňuje objem výrobních faktorů a efektivitu jejich užití.

2.1.2. Determinanty prostředí

Co vede k růstu objemu výrobních faktorů a zlepšení produktivity užití zdrojů? Odpověď na tuto otázku není jednoduchá. Dle našeho názoru jde o souhrn řady různých faktorů, které vytvářejí celé ekonomické prostředí a determinují tak podmínky pro ekonomický vzestup. Dle našeho názoru můžeme identifikovat čtyři základní oblasti, které toto prostředí determinují:

BLOK A: institucionální prostředí – instituce jsou chápány v širším pojetí jako pravidla, která působí jako dlouhodobé faktory ekonomické výkonnosti. Konkrétně – právní systém, politický systém, demografické změny, korupce a ekonomické svobody.

BLOK B: mikroekonomické faktory – odráží skutečnost, jak je tržní prostředí na úrovni podniků a jednotlivých dílčích trhů efektivní. Konkrétně – regulace na trzích, fungování trhu práce, regulace na trhu práce a hospodářská soutěž.

BLOK C: makro-ekonomický – hospodářská politika – jak stát ovlivňuje prostředí na makroúrovni a jaké dlouhodobé makroekonomické trendy můžeme vysledovat. Konkrétně – monetární, fiskální, sociální a strukturální politika.

BLOK D: vnější vlivy – mezinárodní dělba práce, která ovlivňuje efektivitu užití zdrojů. Konkrétně – zahraniční obchod, přesuny kapitálu a migrace.

Na následujících stranách uchopíme tržní prostředí determinující dlouhodobou hospodářskou výkonnost právě tímto způsobem. Námi zavedené rozdělení v sobě skrývá extenzivní i intenzivní faktory růstu. Pokud je například politické prostředí nestabilní, pak můžeme čekat odliv zahraničních investic, jež jsou na jednu stranu extenzivním faktorem, ale souběžně vedou k lepší alokaci domácích zdrojů, a to znamená, že jsou i faktorem intenzivním.

Náš přístup v sobě skrývá dva problémy, kterých jsou si autoři práce vědomi. Zaprvé je zřejmé, že naše dělení je pouze orientační, protože jednotlivé faktory se překrývají a prolínají. Například nabídka práce je limitována právní úpravou, utváří se na trhu práce, je korigována regulací na trhu práce, její absolutní objem je dán populačními procesy, motivace k jejímu nabízení je ovlivněna sociálním systémem a její velikost ovlivňují migrační pohyby. V následujícím textu se proto snažíme poukázat na hlavní determinanty, respektive zařadit jednotlivé faktory tam, kde dle našeho názoru nejvíce zapadají.

Druhým problémem jsou kauzální vazby uvnitř jednotlivých dílčích faktorů. Například zahraniční obchod – jeho objem i strukturu vnímáme jako faktor zvyšující konkurenceschopnost, protože nutí tržní subjekty k efektivnější alokaci zdrojů a ke zlepšení kvality produkce. Na druhou stranu ten stejný zahraniční obchod je možno vnímat i jako důsledek výkonnosti hospodářství – jeho objem odráží schopnost exportovat. V naší práci však hledáme příčiny, a proto se zaměříme na první ze zmíněných pohledů.

V obecné rovině se domníváme, že pro růst je pozitivní:

- více výrobních faktorů než méně,
- vyšší míra konkurence než menší,
- větší dělba práce a specializace než menší,
- stabilita prostředí proti nestabilitě.

2.1.2.1. BLOK A: Institucionální aspekty

První skupinou jsou institucionální aspekty. Instituce můžeme definovat různými způsoby – jedná se o velmi široký pojem. Užší definice bude na instituce pohlížet jen jako na organizace – například finanční instituce (burza) nebo transformační instituce (jako například Fond národního majetku). Proti tomu širší definice chápe instituce jako soubory pravidel. V této části budeme vnímat instituce právě tímto širším způsobem. Instituce definované tímto způsobem determinují

koordinaci ekonomických aktivit v hospodářství, a tím i ekonomický růst (Kirzner, 1984), a také ve své podstatě hranici výrobních možností. Tyto faktory působí často nepřímou a povětšinou dlouhodobě. Jejich působení je v delším časovém horizontu pro ekonomiku velmi významné.

Právní systém

Mezi základní instituce (definované výše uvedeným způsobem) musíme zařadit právní systém. V pojetí institucionální ekonomie je funkcí právních norem přispět ke snížení transakčních nákladů, podpoře směny, a tím i hospodářské prosperitě. Efektivnost právních norem je v tomto smyslu poměřována transakčními náklady.² Zdroj transakčních nákladů spatřujeme v definování a výkonu vlastnických práv, tj. v jejich dělitelnosti, převoditelnosti a vynutitelnosti a rychlosti rozhodování soudů a efektivitě bankrotů. Přímá vazba na ekonomický růst je spojena zejména se zabezpečením vlastnických práv (respektive transakcí). Nedostatečně definovaná vlastnická práva vyvolávají potíže při uzavírání kontraktů, ztěžují racionální ekonomická rozhodnutí, a tím ovlivňují stav ekonomiky, resp. její konkurenceschopnost.

Druhým zkoumaným aspektem právního prostředí je vynutitelnost práva. I sebelepší právní normy samy o sobě nejsou zárukou kvalitního fungování právního systému. Proto je velmi významná i kvalita soudního systému a schopnost rychle rozhodovat, tak aby se tržní subjekty mohly domoci svých práv. Pro stabilitu a funkčnost hospodářství je také důležitá nezávislost soudů, protože důsledkem je větší důvěra v celý systém. Na rychlosti, s jakou se podniky dokáží domoci svých práv, a na nezávislosti soudů proto závisí i ochota podnikat a investovat.

Podobně je to i s dalším následně zkoumaným aspektem – bankrotovou legislativou. Vztah k ekonomickému růstu se skrývá v rychlosti re-alokace aktiv v hospodářství. Bankrot v podstatě znamená, že dané zdroje nejsou užity efektivně, protože vynášejí méně než kolik stojí. Ti, kteří zdroje z bankrotujícího podniku získají, se minimálně domnívají, že je dokáží užít efektivnějším způsobem. Podobně i propuštěná pracovní síla najde na (fungujícím) trhu lepší užití.

Z pohledu naší analýzy nás proto zajímá, jaký byl právní systém, zda zaručoval vlastnická práva a jak rychle a kvalitně bylo možno provádět bankroty. Souběžně se musíme ptát, jaká byla kvalita, rychlost a nezávislost přímého rozhodování soudů.

Politický systém

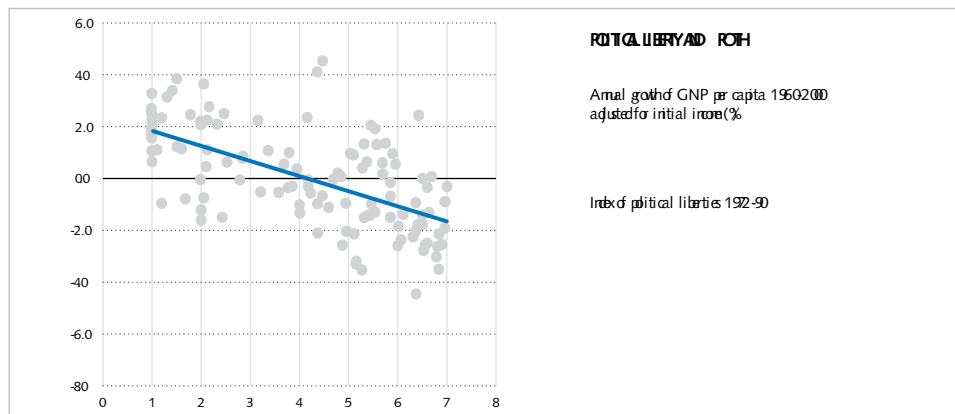
Politický systém jako takový by měl poskytovat záruky stability ekonomického prostředí. Základem pro důvěru investorů ale i všech ostatních ekonomických subjektů je politická stabilita. Země trpící častým střídáním vlád nebo politicky motivovanými nepokoji a násilnostmi se zpravidla potýkají s neefektivitou a krátkozrakostí prováděných politik. Politická nestabilita zvyšuje mezi ekonomickými subjekty nejistotu a brání hospodářství v rozvoji. Politická stabilita se proti tomu projeví na efektivitě fungování trhů a v delším časovém období i na hospodářském růstu.

Jako problematická se jeví vazba mezi politickým zřízením a hospodářským růstem. Názory mezi ekonomy se výrazně různí, protože nedemokratické režimy (Čína) dokáží vytvořit stabilní ekonomické prostředí, které vede k ekonomickému vzestupu. Nicméně některé výzkumy nachází přímou vazbu mezi růstem a politickými svobodami (Gylfason, 2004).

Obecně platné se jeví, že pokud politické instituce umožňují koncentraci politické síly v rukou jednoho subjektu nebo malé skupiny, pak je velmi obtížné udržet ekonomické instituce, které poskytují ochranu vlastnických práv a rovnost příležitostí pro zbytek populace (Breineck, 2006). Demokracie jako politický systém potom brání koncentraci moci. Dle Gleasera a kol. (2004) také mezi 1960–2000 stabilní demokracie rostly rychleji než nedokonalé demokracie a mnohem rychleji než diktatury.

2 Pozn.: Ekonomie transakčních nákladů rozlišuje náklady ex ante (tj. příprava, vyjednávání, ochrana a uzavírání smluv) a náklady ex post (tj. zjišťování, případně vynucování plnění smluv).

Graf č. 3: Vztah politických svobod a ekonomického růstu na osobu 1960–2000



Zdroj: Gylfason, T. (2004), *Institutions and Economic Performance*

Na stabilitě demokratického režimu se potom zásadním způsobem podepisuje i volební systém. Systém poměrného zastoupení vytváří koalice (ČR) a systém většinového zastoupení jednobarevné vlády (Velká Británie).

Z našeho pohledu nás proto zajímá, zda byly české vlády stabilní – politickou stabilitu budeme vnímat jako stav rovnováhy uvnitř politického systému, v němž po pravidelně se opakujících svobodných volbách dochází ke zrodu akceschopných vlád, jejichž činnost není narušována žádnými vnitřními ani vnějšími negativními faktory.

Bude nás také zajímat, zda vládní programy nevytvářely zásadní překážky pro efektivní alokaci zdrojů, jaká byla míra politických svobod a zda byly zajištěny prvky demokracie.

Demografické změny

Jedním z hlavních faktorů determinujících nabídku práce je dlouhodobý demografický vývoj. V průběhu demografického vývoje dochází k přesunům od dětské k seniorské složce populace, s čímž jsou spojeny i oscilace podílu dospělé složky populace. Pro období růstu (v rámci oscilační vlny) se vžil název demografická dividenda (Bloom-Canning-Sevilla 2003), demografický bonus či demografický dar (viz Demeny 2003, Bloom et al. 2003). Tato dividenda může být zdrojem ekonomického růstu za předpokladu efektivních institucí. Podstatou tohoto konceptu je myšlenka, že ve fázi rostoucího podílu dospělé složky populace mají tyto země snižující se hodnoty indexů závislosti a rostoucí podíl populace v práceschopném věku, tudíž mají vyšší potenciál pro dosažení ekonomického růstu. Demografická dividenda vzniká s 15letým zpožděním po poklesu porodnosti. Do produktivního věku dorazí silná předtranzitivní generace, zatímco v dětské části populace jsou již tranzitivní slabší ročníky. To vede k procentuálnímu nárůstu podílu dospělé populace. Následně dojde ke stabilizaci podílu věkové skupiny dospělých a následně jejímu poklesu jako důsledku stárnutí populace. V řadě evropských zemí však můžeme objevit i druhou demografickou dividendu, která souvisí s nárůstem porodnosti po druhé světové válce. Demografická dividenda ovlivňuje ekonomický růst následovně:

- demografické indexy závislosti se zlepšují, což vede k tomu, že vyšší podíl obyvatelstva v práceschopném věku ulehčuje ekonomickou zátěž při poskytování služeb závislým složkám obyvatelstva, a to jak seniorské (penzijní a zdravotní programy), tak dětské (výdaje na školství),
- díky zvyšujícímu se počtu osob v dospělém (práceschopném) věku se zvyšuje potenciální objem nabídky práce v ekonomice. Tento efekt je pak obzvláště silný u osob ve věku 25–55 let.

Druhým dopadem na nabídku práce je skutečnost, že se zmenšující se velikostí rodiny, ženy s vyšší pravděpodobností vstoupí na trh práce a vstoupí tam více kvalifikované, což dále zvyšuje produktivitu a výstup (Bloom-Canning-Sevilla 2003),

- demografická dividenda by měla zvyšovat objem úspor v ekonomice, podle teorie životního cyklu by dospělá část populace měla vykazovat nejvyšší sklon k úsporám,
- demografická transformace pak vede k tomu, že lidé zůstávají déle živí a zdraví. To vede k delšímu výnosu z lidského kapitálu a vytváří pobídky pro investování do vzdělávání (Bloom-Canning-Sevilla 2003).

Dopad demografické dividendy na ekonomický růst je samozřejmě závislý na kvalitě institucí. Rostoucí počty dospělých najdou uplatnění na trhu práce pouze tehdy, pokud budou domácí trhy práce dostatečně pružné a pokud budou schopny absorbovat nárůst počtu mladých zaměstnanců ucházejících se o práci. Podobně k nárůstu úspor dojde pouze tehdy, pokud bude existovat dostatečná důvěra k domácím finančním trhům a k nárůstu vzdělanosti dojde také pouze tehdy, pokud bude k dispozici dostatečně kapacitní a kvalitní školský systém. Role vlády spočívá ve vytvoření adekvátního institucionálního prostředí pro využití demografické dividendy, která je k dispozici.

Z našeho pohledu proto budeme analyzovat zejména demografické trendy, jež determinují objem pracovní síly.

Korupce

Ve spojitosti s institucionálními podmínkami ekonomiky rozeznáváme aspekty, které mohou poukazovat na jejich nežádoucí fungování. Mezinárodní organizace jakými jsou Mezinárodní měnový fond (Mauro, 1997; Tanzi, Davoodi, 1998), Světová banka (WB, 2000) nebo Transparency International (TI, 2000) považují za jeden z takových indikátorů neefektivního fungování institucí korupci. Odborníci zabývající se tímto fenoménem poukazují na vážné negativní důsledky korupčních praktik a mohou pro to mít oprávněné důvody. Korupci vnímáme jako zneužití veřejných fondů pro soukromé účely (diskuse viz Otáhal, 2006). Korupční institucionální prostředí podněcuje podnikatele ke spotřebě zdrojů tak, že nejsou využívány produktivním způsobem, neboť se nepodílí na výrobě statků, které by přinášely lidem užitek (Bhagwati, 1982). Netransparentní korupční prostředí odrazuje podnikatele od investic a od vyhledávání podnikatelských příležitostí (Mauro, 1995). Korupční rent-seekingové aktivity mohou vést ke společensky nežádoucí alokaci vzácných zdrojů, k mrhání lidským kapitálem nebo se promítají v neefektivních formálních institucích záměrně vytvářených zkorumpovanými představiteli veřejného sektoru (Kruger, 1967, Tullock, 1987, Shleifer and Vishney, 1993). Tanzi a Davoodi (1998) s pomocí empirických šetření argumentují, že politická korupce spojená s diskrečním výběrem a rozhodováním o veřejných zakázkách a investicích způsobuje vážné distorze v alokaci veřejných zdrojů.

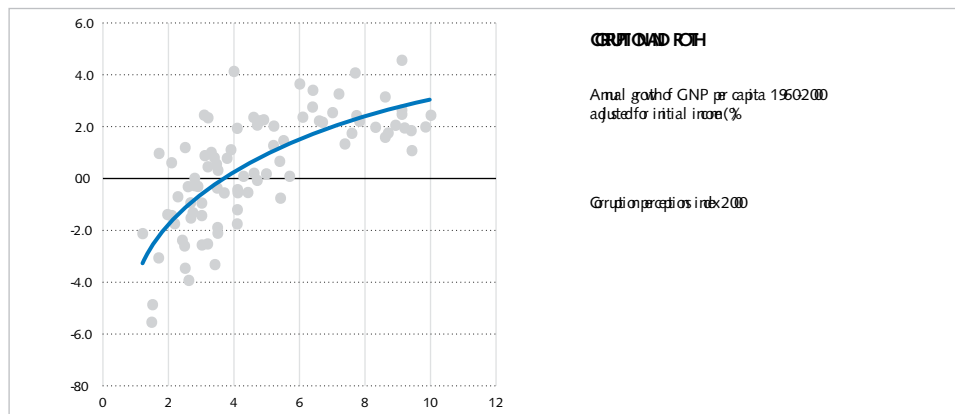
Důsledkem korupce je celkově pokřivená alokace zdrojů, která tím limituje ekonomický růst. Tyto skutečnosti jsou ukázány i v následujících grafech, zachycujících negativní vazbu jednak přímo na hospodářský růst a dále i na přímé zahraniční investice.

Z našeho pohledu tedy korupce vede k sub-optimální alokaci zdrojů v hospodářství, čímž snižuje růstový potenciál země. Naše analýza se proto zaměří na vývoj korupce a vnímání korupce v ČR jako potenciální překážky efektivního fungování trhů.

Ekonomické svobody

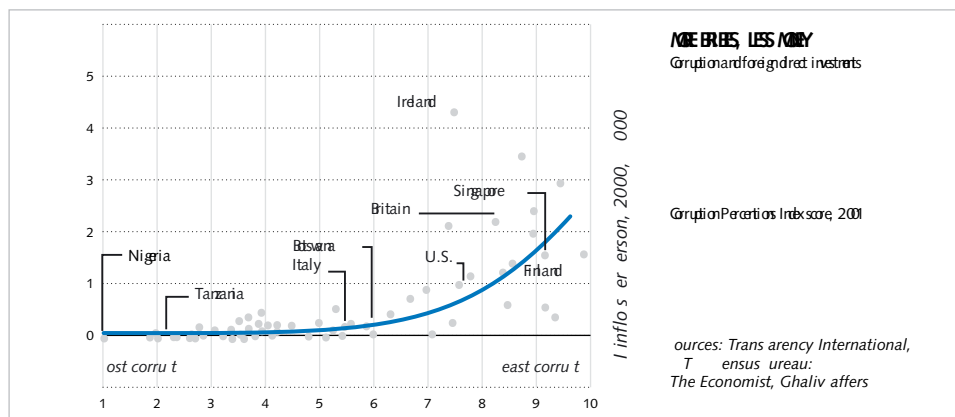
Pátou institucionální oblastí jsou celkové ekonomické svobody. Jejich definice je do určité míry problematická. Dvě organizace zabývající se ekonomickou svobodou ji definují následujícím způsobem. Ekonomická svoboda je podle Heritage Foundation definována jako „absence vládního donucení nebo bariér produkce, rozdělování nebo spotřeby statků a služeb nad rozsah nutný pro

Graf č. 4: Vztah Indexu vnímání korupce a ekonomickým růstem



Zdroj: Gylfason, T. (2004), *Institutions and Economic Performance*

Graf č. 5: Vztah Indexu vnímání korupce a přímých zahraničních investic



Zdroj: *The Economist* 2. 3. 2002

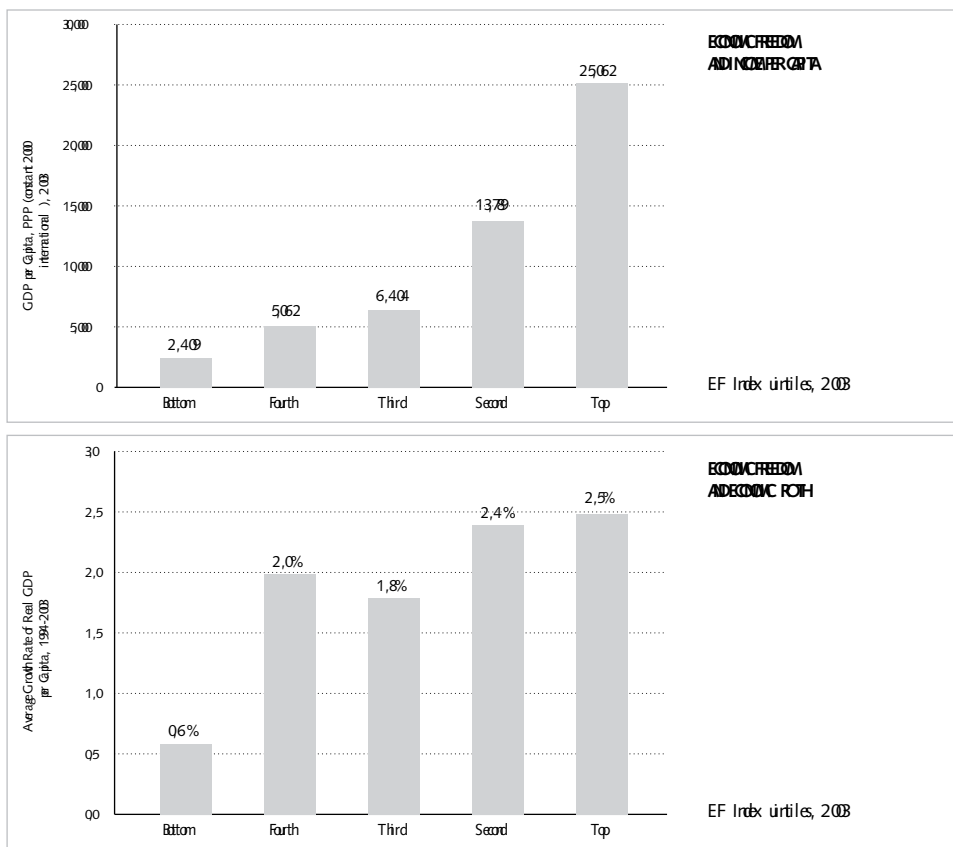
zachování a udržení samotné svobody⁶. Jinak řečeno, lidé mají svobodu pracovat, vyrábět, spotřebovat a investovat způsoby, které považují za nejlepší (Miles, 2006).

Pojetí Fraser Institutu vychází z konferencí pořádaných od roku 1986 ředitelem Fraser Institutu Michaelem Walkerem a ekonomem M. Friedmanem, kteří přizvali významné ekonomy jako G. Beckera a D. C. Northe, aby se pokusili stanovit jasnou definici ekonomické svobody. Konvencí stanovili, že ekonomická svoboda stojí na těchto čtyřech pilířích: osobní volba spíše než kolektivní; svobodná směna koordinovaná trhy spíše než alokace politickým procesem; svoboda vstupu a výstupu z trhu; ochrana osob a majetku před agresí druhých (Gwartney, 2005).

Z pohledu analýzy se jedná o jistou agregaci veličin uvažovaných v jiných částech textu. Pokud stát vstupuje do tržních transakcí jiným způsobem než zajištěním těchto transakcí, tak opět zasahuje do alokace zdrojů. Vysoká úloha státu je také spojena s byrokracií, která znamená přímé náklady pro podnikatelské subjekty, a to jak finanční, tak i lidské. Dobrovolné tržní transakce proti tomu umožňují efektivnější (ve smyslu vhodnější pro spotřebitele díky možnosti volby) využívání zdrojů, a tím i růst. Menší podíl vládních výdajů implikuje větší množství zdrojů, o kterých roz-

hodují jednotlivci přímo a určují jim preferované užití. Pokud se zaměříme na další analyzované aspekty, pak respektování vlastnických práv znamená pro hospodářství stabilitu v rozhodování. Rovněž stabilní měna vytváří lepší podmínky pro rozhodování jednotlivců prostřednictvím přenosu informací o relativní vzácnosti zdrojů a jejich nejlepšímu využití. Svoboda mezinárodního obchodu umožňuje prohloubit dělbu práce a specializaci, a tím také přispívá k vyšší efektivitě vynakládání výrobních faktorů. Míra regulace je významný faktor ovlivňující svobodné nakládání jednotlivců se zdroji (viz Gwartney, 2006). Empirická analýza potvrzuje pozitivní vztah mezi ekonomickou svobodou a růstem (viz graf č. 6).

Graf č. 6: Vztah ekonomické svobody a růstu důchodu a ekonomického růstu



Zdroj: Gwartney (2005)

Pro náš výzkum je podstatné, že omezování ekonomických svobod nutí tržní subjekty vydávat prostředky neefektivním způsobem, a tak limituje růstový potenciál země. Proto sledujeme vývoj ekonomických svobod v zemi.

2.1.2.2. BLOK B: Mikroekonomické prostředí

Ekonomický růst vychází z mikroekonomických základů. Situace na jednotlivých dílčích trzích v konečném důsledku determinuje celkovou výkonnost ekonomiky. Překážky ve fungování jednotlivých trhů se proto projeví i na ekonomické výkonnosti celého hospodářství. Obecně vycházíme z výše uvedeného předpokladu, že větší konkurence je pozitivní pro dlouhodobou schopnost ekonomiky růst. Zabýváme se čtyřmi oblastmi – regulací a deregulací v obecné rovině, trhem práce a regulací na něm a hospodářskou soutěží.

Regulace a deregulace

Regulace jako jedna z determinantů institucionální kvality je jedním z faktorů, které přímo působí na konkurenceschopnost země. Existující regulace, ať již jde o regulaci sociální či ekonomickou, klade nemalé nároky na ekonomické subjekty a často zvyšují jejich náklady. Čím složitější a komplexnější je regulace, tím delší čas ekonomický subjekt (ať již podnikatel či běžný občan) musí věnovat nastudování opatření, která musí respektovat a dodržovat, a tím vyšší částky vydá například za daňové poradce, právníky, různé atesty, licence atd. Z tohoto pohledu celková složitost regulace vede k nárůstu nákladů, plýtvání zdroji na neproduktivní aktivity a činí danou zemi méně konkurenceschopnou.

Určitá míra regulace je jistě žádoucí a bez její existence si lze život jen těžko představit. Antimonopolní regulace, jejímž cílem je zamezit firmám vytvářet kartely či zneužívat dominantní postavení (a získávat tak dodatečnou rentu), je důležitým stimulem efektivní alokace zdrojů (více samostatná podkapitola). Stejně důležitá je regulace externalit či poskytování veřejných statků. Žádoucí je také ochrana zdraví, spotřebitelů a životního prostředí. Jak již bylo řečeno, z hlediska konkurenceschopnosti podniků je ovšem klíčovou otázkou finanční a časová náročnost dodržování stanovených regulačních opatření.

Při rozhodování vlády o tom, jaká regulační opatření budou uplatňována a jaká bude jejich forma, je velmi důležité citlivé posouzení přínosů vynucovaných norem, limitů či procedur v porovnání s náklady, které tyto přinášejí jak podnikům, tak celé společnosti. Obecně platí, čím jednodušší, přehlednější, jednoznačnější a stálejší regulace je a čím omezenější je konečný manévrovací prostor regulátora, tím lépe. Tím vyšší bude ekonomická výkonnost a konkurenceschopnost dané země.

Z našeho pohledu vede cesta k ekonomickému růstu přes efektivní alokaci zdrojů, které je regulací bráněno. Trhy proto nemohou fungovat efektivně a pro hospodářství vznikají ztráty, promítající se do dlouhodobého růstového potenciálu.

Trh práce

Specifický a z pohledu fungování ekonomiky velmi významný je trh práce, kterému proto věnujeme samostatnou kapitulu. V obecné rovině platí to, co bylo uvedeno i výše – limity konkurence vedou ke ztrátě efektivnosti na tomto trhu. K hlavním faktorům, ovlivňujícím fungování pracovního trhu patří ty, které působí na poptávku po práci a nabídku práce. Poptávka po práci je poptávkou odvozenou od produktu, jenž firmy vyrobí. Podle neoklasické teorie trhu práce firmy maximalizují svůj zisk, když příjem z mezního produktu práce (tj. příjem vzniklý zapojením dodatečné jednotky práce) je roven mezním nákladům na faktor práce (Marshall, 1890). Nabídku práce ovlivňují zejména demografické faktory, mobilita pracovní síly a úroveň jejího vzdělání. Na trhu práce je nesmírně důležité, aby nabídka práce reflektovala aktuální potřeby trhu. Podle neoklasické teorie se trh práce vyčišťuje díky pružným mzdám (viz například Barro, 1997). Klíčovým zdrojem hospodářského růstu je zde technologický pokrok. Teoretici endogenního růstu (např. Romer, 1986) kladou v této souvislosti důraz na investice do lidského kapitálu. Tyto investice přinášejí pozitivní

externality, které vedou k tomu, že investice do lidského kapitálu přináší rostoucí výnosy z rozsahu. K závěrům teorie endogenního růstu patří mimo jiné i doporučení podporovat investice do lidského kapitálu, tj. zvyšovat výdaje na dosažení vyšší úrovně a kvality vzdělání. Naproti tomu směry vycházející z keynesiánství zdůrazňují roli nepružnosti nominálních mezd směrem dolů, čímž při poklesu agregátní poptávky nedochází k vyčištění trhu práce, vzniká nedobrovolná nezaměstnanost a produkční mezera (Keynes, 1936).

V konkrétní rovině se domníváme, že čím vyšší je konkurence na trzích výrobních faktorů, tím pozitivnější je dlouhodobý růstový potenciál. Podobně čím jsou trhy a koordinace na trzích efektivnější, tím jsou vyšší dlouhodobé možnosti růstu ekonomiky.

Obsahem naší analýzy je proto funkčnost trhů výrobních faktorů. Na trhu práce se zaměříme na stranu nabídky i poptávky. Na straně nabídky jsou pro naši analýzu významné následující faktory: vzdělanostní struktura pracovní síly, mobilita pracovní síly, zaměstnanost. Na straně poptávky po práci budeme sledovat: vývoj produktivity práce a vývoj minimálních mezd.

Regulace na trhu práce

K vymezení míry regulace trhu práce se v odborné literatuře používá flexibilita trhu práce, o které můžeme říci, že ukazuje, jak rychle jsou schopny trhy přizpůsobit se externím šokům a měnícím se makroekonomickým podmínkám. Flexibilita trhu práce má několik institucionálních aspektů. My se zabýváme zejména legislativní ochranou zaměstnanců, strukturou mzdového vyjednávání, systémem podpory v nezaměstnanosti a problematikou minimální mzdy. Proti tomu bychom mohli regulaci obecně definovat jako „*použití koercitivní síly vlády za účelem omezení ekonomických subjektů*“ (Boeri, Nicoletti, Scarpetta, 1996, str. 2). V kontextu trhu práce jsou to pak ta opatření, která ovlivňují úroveň a složení zaměstnanosti, respektive nezaměstnanosti, vytváření nových pracovních sil, produktivitu, úroveň mzdy a stupeň sociální ochrany.

Betcherman, Luinstra, Ogawa (2001) uvádějí dvojí přístup k regulaci trhu práce. První přístup (institucionální) považuje v těchto aspektech za důležité nástroje sociální ochrany pracujících a také nástroje podporující růst produktivity. V neposlední řadě jsou tyto institucionální aspekty důležité jako zmírňující nástroje v případě snížení agregátní poptávky. Druhým přístupem je distorzní přístup, který zdůrazňuje přednosti tržního mechanismu a domnívá se, že tyto institucionální aspekty brání přizpůsobovacímu procesu ekonomiky v případě zasažení ekonomickým šokem.

V odborné literatuře existují dva souběžné pohledy na existenci legislativní ochrany zaměstnanosti (LOZ). První se domnívá, že existence striktní LOZ brání efektivnímu fungování trhu práce a implicitně i celé ekonomice (např. Scarpetta, 1996, Betcherman, Luinstra, Ogawa, 2001 či OECD Employment Outlook, 2004), ten druhý se zase opírá o fakt, že zaměstnanost bude stabilnější a individuální zaměstnanecké vztahy dlouhodobější, pokud je LOZ striktnější, protože redukuje najímání a propouštění pracovní síly, a tím je celý proces stabilnější (např. Bertola, Boeri, Casez, 1999 či Cazes, Nesporova, 2004).

Ve mzdovém vyjednávání hrají důležitou roli odbory, které mají také vliv na náklady práce. Větší síla odborů má tendenci zvyšovat mzdy nad tržní rovnovážnou hodnotu. Tento jev může být posílen, pokud existuje striktní LOZ a štedrý systém sociálních dávek (Aidt, Tzannatos, 2001). Baker, Glyn, Howell a Schmitt (2005) zase poukazují, že faktorem zvyšujícím nezaměstnanost není densita odborových organizací, nýbrž pokrytí výsledků kolektivního vyjednávání.

Vyšší podpora v nezaměstnanosti a delší doba jejich trvání redukuje mezeru mezi příjmy z pracovní činnosti a transfery, což zároveň snižuje motivaci domácností pracovat. Nezaměstnaní jsou dále více vybíráví při hledání pracovního místa a mechanismus přechodu z nezaměstnanosti do zaměstnanosti méně efektivní (Jackman, Layard, Nickell, 1996 nebo OECD Employment Outlook, 2004).

Obecně se domníváme, že vyšší flexibilita vede k efektivnějšímu fungování trhů práce, a tím i k vyšší efektivitě celého hospodářství.

Hospodářská soutěž

V tržním hospodářství je soutěž dominantním společenským procesem, který umožňuje rozdělování omezených zdrojů mezi vzájemně si konkurující ekonomické činnosti (Kasan 1994). Jedná se o „motor“, pohánějící ekonomiku vpřed. Vzájemná konkurence mezi ekonomickými subjekty tyto pobízí ke stálému zlepšování svého produktu směrem k požadavkům trhu.

Bez hospodářské soutěže by jednotlivé ekonomické subjekty nic netlačilo k inovativnímu jednání, jinými slovy, nevznikaly by žádné podněty k dalšímu rozvoji. Hospodářská soutěž podněcuje ekonomickou pobídkou hospodářské subjekty k mimořádným ekonomickým aktivitám a způsobům chování. Typické je úsilí konkurentů překonat se vzájemně snižováním nákladů, výrobními a technologickými inovacemi, aby získali výhodu ve směnném procesu (Kasan 1994). A pouze funkční hospodářská soutěž je schopna zajistit, že se jednotlivé podniky, popř. celá ekonomika, nedostanou do „stojatých vod“, kdy je nebude nic tlačit ke zvýšení konkurenceschopnosti jejich produktů. V momentě, kdy by k tomu došlo, ztratí celá ekonomika svůj růstový potenciál a začne stagnovat.

Konkurenceschopnost ekonomických subjektů je tedy podmíněna dobrým fungováním hospodářské soutěže. A konkurenceschopnost národní ekonomiky může růst pouze tehdy, jestliže se zvyšuje konkurenceschopnost jednotlivých subjektů, které v dané ekonomice působí. Hospodářskou soutěží budeme rozumět soupeření fyzických a právnických osob v hospodářské oblasti s cílem dosáhnout hospodářského prospěchu (Pelc, 1995). Proto je nezbytné nutné mít nastavena taková legislativní pravidla, jež hospodářskou soutěž podporují a její porušení (jak ze strany jednotlivých subjektů trhu, tak také státních institucí) efektivně postihují.

Určitou úlohu hraje na trzích i vláda v podobě prováděné politiky hospodářské soutěže. Vláda by měla být (dle ekonomické teorie) strážcem čistoty ekonomického prostředí a zabránit zneužití pozice monopolními strukturami.³

Z pohledu našeho projektu je důležitým determinantem celková míra konkurence na jednotlivých trzích, která ovlivňuje efektivitu nakládání s výrobními faktory, a tím i intenzivní složku hospodářského růstu.

2.1.2.3. BLOK C: Makroekonomický – hospodářská politika

Třetí oblastí naší analýzy je vliv hospodářské politiky (respektive makroekonomických faktorů). Hospodářská politika má zásadní vliv na stabilitu a funkčnost ekonomiky. Pokud hospodářská politika nevytváří stabilní prostředí, potom negativně ovlivňuje chování tržních subjektů. V konkrétní rovině se budeme zabývat monetární, fiskální, sociální a strukturální politikou.

Monetární politika

Monetární politika je svou činností schopna významně ovlivnit hospodářskou aktivitu v ekonomice. Za zcela zásadní je v této souvislosti považován vztah inflace a ekonomického růstu. Z teoretického pohledu lze očekávat, že vysoká a nestabilní inflace může mít negativní důsledky na dynamiku hospodářského růstu i ekonomické klima dané země (například Cartens, Jácome, 2005). Teoretické i empirické studie⁴ potvrzují, že jak neanticipovaná, tak anticipovaná inflace

3 Tato podkapitola vytváří most k následujícímu bloku zabývajícím se úlohou státu.

4 Z empirických prací zabývajících se vlivem inflace na ekonomický růst lze zmínit Barro (1995), Bruno (1995) a Ghosh a Philips (1998).

i její volatilita způsobují špatnou alokaci zdrojů a brzdí tím ekonomický rozvoj hospodářství. Ekonomické analýzy ovšem ukazují, že tento vztah není zcela lineární. Vážnější hospodářské důsledky jsou obvykle spojovány až s mírou inflace vyšší než 10%.⁵ Postupné zaměření centrálních měnových autorit na dosahování cenové stability je tedy odrazem obecného poznání nepříznivých dopadů inflačního cenového vývoje. Snaha o dosažení cenové stability za každou cenu však může mít i negativní dopad na výstup ekonomiky a zaměstnanost. Při prosazení neanticipované desinflace a existenci nominálních rigidit, trvá určitý čas, než ekonomické subjekty adekvátně přizpůsobí svou aktivitu (Briault, 1995), což se projeví minimálně v krátkém období poklesem dynamiky hospodářského růstu. Monetární autority by proto měly ve svém desinflačním úsilí zhodnotit výnosy a náklady spojené se snižováním míry inflace.

Velmi důležitá je také identifikace vazby kursové politiky a ekonomického růstu. Bailliu a kol. (2002) tvrdí, že výběr kursového režimu může teoreticky ovlivnit dlouhodobý ekonomický růst. Buďto přímo – tj. působením na stabilizaci ekonomiky, která je vystavena různým typům šoku – nebo nepřímo, zejména prostřednictvím dopadu na mezinárodní obchod, investice, kapitálové toky a finanční sektor. Volatilita kurzu naopak nepředstavuje významné nebezpečí, neboť subjekty mají možnost se na trhu proti kurzovému riziku zajistit. Podstatně závažnější problém spatřují ekonomové v nesladěnosti reálného směnného kursu. Jde o situaci, kdy se aktuální reálný kurs odchyluje od své dlouhodobě rovnovážné úrovně. Razin a Collins (1997) uvádějí, že existují minimálně dva možné kanály, jimiž by se nesladěnost kursu mohla projevit na ekonomickém růstu. Nesladěnost pravděpodobně ovlivňuje domácí a zahraniční investice, a tím i akumulaci kapitálu. Navíc nadhodnocení nebo podhodnocení kursu působí na konkurenceschopnost domácího sektoru obchodního zboží, který se podílí na exportu dané země. Z empirických studií vyplývá, že nadhodnocený směnný kurs má významně negativní dopad na růst. Pokud jde o podhodnocení kursu, zde jednoznačný vztah k ekonomickému růstu není identifikován (Razin, Collins, 1997).

Pro ekonomický růst je rovněž významná institucionální charakteristika měnové politiky. Řada empirických i analytických prací⁶ dokládá, že nezávislost centrální banky přispívá k zachování cenové stability, a tím i k ekonomickému růstu. Přílišná nezávislost naopak implikuje omezenou zodpovědnost centrální banky za výsledky prováděné měnové politiky.⁷ Měnová politika se obdobně jako ostatní komponenty hospodářské politiky stává potenciálním zdrojem šoků a nestability v ekonomice. Ekonomové proto doporučují, aby byla centrální banka podřízena pevným pravidlům, která by jí znemožňovala nadměrné užívání diskrece a zvyšovala predikovatelnost monetární politiky. Předvídatelnost chování centrální banky značně snižuje nejistotu ekonomických subjektů a napomáhá k efektivní alokaci zdrojů. Transparentnost a úspěšnost dosahování stanoveného cíle měnové autority jsou důležitými determinanty kredibility centrální banky (Kotlán, 2001). Kredibilita měnové politiky významně ovlivňuje očekávání ekonomických subjektů (Filáček, 2004), a je proto důležitá pro udržení nízké inflace. Zároveň snižuje náklady desinflace (Binder, 1999).

Z pohledu naší analýzy konkurenceschopnosti a hospodářského růstu se proto budeme věnovat charakteristice institucionálního rámce, v němž centrální banka uplatňuje svou monetární politiku, následně budeme sledovat vývoj inflace a měnového kurzu.

Fiskální politika

Jedním z hlavních determinantů chování tržních subjektů je fiskální politika. Na příjmové straně veřejných rozpočtů je ekonomika ovlivňována především daněmi (jedná se o nejdůležitější veřej-

5 Blíže viz Khan a Senhadji (2001).

6 Např. Alesina a Summers (1993), Loungani a Sheets (1997).

7 Na nebezpečí byrokratického chování nezávislé centrální banky upozorňuje např. Kvasnička (2005).

ný příjem). Jak může konkrétně k ovlivnění hospodářského růstu touto cestou dojít? Především je třeba mít na zřeteli, že cokoli, co může ovlivnit motivaci subjektů spořit, má zároveň vliv na dlouhodobý růst (Frait, Červenka, 2002). Je tedy důležité, zda zdanění podléhá důchod nebo spotřeba (tedy nakolik zatěžují poplatníky přímé a nepřímé daně). V případě pracovního nasazení není vliv výše daňové sazby zcela zřejmý. Pokud totiž dojde k růstu zdanění příjmu z práce, zdraží práce relativně oproti volnému času a subjekty jsou motivovány ke snížení nasazení – působí substituční efekt. Opačným směrem však působí efekt důchodový, neboť zvýšení daní připraví subjekt o část jeho příjmu, což jej naopak motivuje více pracovat (Barro, 1997). Který z těchto efektů převáží, nelze s jistotou říci. Na investice a potažmo zásobu kapitálu může dále působit zdanění příjmů korporací a výnosů z kapitálu – zde je motivace subjektů investovat negativně ovlivněna růstem daňové sazby.

I v případě vládních výdajů je velmi důležitá struktura (Engen, Skinner, 1992). Investiční vládní výdaje působí na hospodářský růst (Barro, 1997), ale prorůstově mohou působit také výdaje obvykle zahrnované do vládní spotřeby (výdaje na školství, zdravotnictví – Frait, Červenka, 2002). Naopak sociální výdaje (vládní transfery) snižují motivaci subjektů pracovat a jejich zvyšování tak ovlivňuje hospodářský růst spíše negativně.

Dále je třeba se zabývat rozpočtovou rovnováhou. V zásadě se nejčastěji uvádějí tyto vlivy fiskální rovnováhy na hospodářský růst: deficity mohou vést k poklesu národních úspor a převís poptávky po úvěrech nad národními úsporami pak vede ke zvýšení úrokové sazby. Vzhledem k tomu, že investice jsou vysoce citlivé na změny úrokové míry, způsobí její růst výrazný pokles investic, a ten se v dlouhém období promítne ve snížení zásoby kapitálu v příštím období (Gale, Orszag, 2003) – každá generace tedy zatěžuje tu další tím, že za sebou nechává menší agregátní zásobu kapitálu a snižuje tak možnosti hospodářského růstu v budoucnosti. Je však také možné, že subjekty zareagují na pokles veřejných úspor zvýšením úspor soukromých, čímž vykompenzují vliv deficitu – k žádnému dopadu na úrokové sazby a potažmo investice a budoucí zásobu kapitálu tudíž nedojde (Ricardův teorém ekvivalence) – (Barro, 1997). Pokud se vláda zadluhuje, pak jednak zvyšuje rizika v tržním prostředí, což povede k růstu úrokových sazeb. Souběžně může dojít k efektu vytěsnění, jehož důsledkem budou omezení objemu investic soukromých subjektů. V obecné rovině můžeme konstatovat, že ekonomická teorie se domnívá, že veřejné výdaje by měly být cyklicky vyrovnané.

Z pohledu naší analýzy je proto významná míra zdanění, vyrovnanost veřejných financí a charakter vládních výdajů.

Sociální politika

Další významnou složkou hospodářské politiky je politika sociální. Její vazby na konkurenceschopnost a hospodářský růst jsou sice více nepřímé než například u politiky fiskální, nicméně velmi významné. Každé ekonomické opatření má sociální dopady, a zároveň jsou zásahy do sociální sféry spojeny s ekonomickými důsledky. Veřejné výdaje jsou úzce propojeny s ekonomickými zdroji. Štědrá sociální politika je nákladná a vyžaduje výkonnou ekonomiku, která jí tyto zdroje poskytne. Pro sociální politiku je výkonnost ekonomiky nezbytná, neboť ta směřuje k produkci zdrojů, jež jsou základem financování opatření sociální politiky.

Přerozdělovací procesy v rámci sociální politiky se týkají sociálních situací, u nichž má stát zájem podílet se na jejich řešení redistribucí finančních prostředků (Průša, 2004). Tyto procesy nezahrnují pouze systém sociálního zabezpečení, ale jejich nedílnou součástí je i systém daní, a to především daň z příjmu fyzických osob a systém odpočitatelných položek v rámci této daně. Daně a transfery jsou součástí prostředí, které lidé berou v úvahu při svém rozhodování o zaměstnání, spotřebě, investicích, a tudíž ovlivňují jak extenzivní faktory růstu (množství kapitálu, práce), tak intenzivní faktory (produktivitu práce) a jejich prostřednictvím schopnost dlouhodobého růstu

ekonomiky. Přerozdělovací procesy mohou na tržní subjekty působit demotivačně (Jahoda, 2003). Důsledkem je pak menší ochota pracovat, a tím i nižší dlouhodobý hospodářský růst.

Vztah mezi příjmovou nerovností a ekonomickou výkonností však není úplně průkazný. Analýza, kterou provedl Institute for Public Policy Research prokazuje, že některé země s vysokou příjmovou nerovností vykazovaly nízké přírůstky produktivity práce, zatímco jiné země s nízkou příjmovou nerovností vykazovaly přírůstky naopak vyšší. Nerovnost může být podle některých ekonomů dokonce pro ekonomický růst škodlivá. Jako důvod pro toto tvrzení uvádějí, že v nerovných společnostech vede snaha o uhašení sociálního a politického konfliktu vládu k politice, která nakonec ochromí růst (Dlouhý, 1997).

Sociální politika by měla by při správném nastavení vytvářet potřebné podmínky pro fungování ekonomiky, a to nejen tím, že přispívá k sociálnímu smíru, ale i tím, že přispívá k efektivnímu využití dostupných výrobních faktorů a podporuje tvorbu nových.

Z pohledu naší analýzy proto budeme analyzovat zejména přerozdělovací procesy v průběhu sledovaného období.

Strukturální politika a strukturální změny

Poslední částí bloku jsou strukturální změny včetně strukturální politiky. Z hlediska teoretických přístupů je strukturální změna rozpracovaná v několika hlavních teoretických konceptech. K nim patří Solowův model růstu (viz např. Mach, 1998) a na něj navazující teorie, teorie technologické mezery a dohánění, nové teorie endogenního růstu. Do kontextu vývoje v České republice po rozpadu východního bloku nejlépe zapadá teorie technologické mezery. V tomto pojetí mohou méně rozvinuté země využít příležitost k dohánění napodobováním nejlepších produkčních postupů vyvinutých úspěšnými technologiemi (Kadeřábková, 2002). Sledování hlavních změn ve struktuře ekonomiky nám pomůže odhalit, zda (a kdy) ekonomika využila této příležitosti, neboť dohánění se projevuje mj. právě strukturální změnou (Pasinetti, 1981; dle Kadeřábková, 2002).

Se strukturálními změnami úzce souvisí konkurenceschopnost podniků v ekonomice působících. Přízpusobením výroby celosvětovým změnám poptávky či schopnost tuto změnu vyvolat je (Grupp, 1998, dle Kadeřábková 2002) základem dlouhodobé konkurenceschopnosti ekonomiky. Zda dochází ke snahám o adaptaci, lze zjistit analýzou strukturálních změn, zda byly tyto snahy úspěšné, potom odráží schopnost uspět v mezinárodním obchodu.

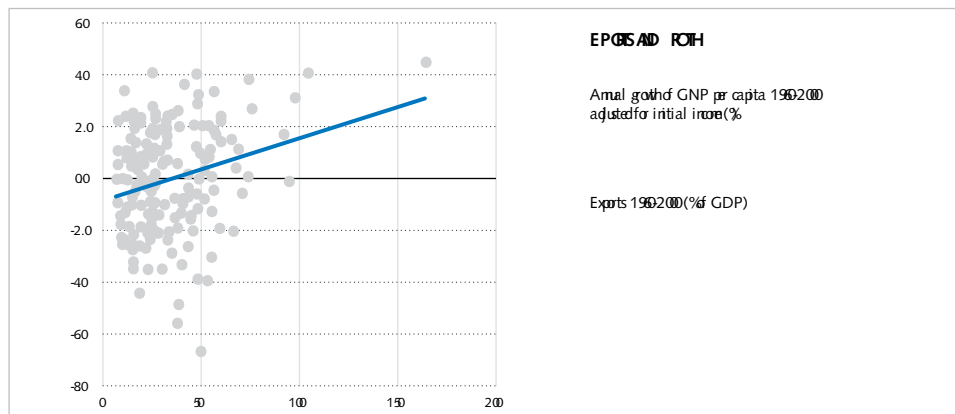
O zlepšení konkurenceschopnosti se může pokoušet také vláda tím, že se bude snažit posunout strukturu ekonomiky směrem, který považuje za lepší. Struktura ekonomiky, a tím i její schopnost uspět v mezinárodní konkurenci, je v konečném důsledku výsledkem jak působení tržních vlivů, tak vládních politik. Na druhou stranu i vládní opatření nezaměřená na strukturální proměnné se mohou ve svém důsledku na strukturu ekonomiky podepsat. Proto sledujeme nejen jak strukturu ovlivňují vládní opatření v rámci transformace a jak se tyto zásahy projeví v konkurenceschopnosti ekonomiky, ale také se zaměřujeme na vývoj a dopady strukturální politiky jako takové.

Z pohledu naší analýzy proto budou zkoumány strukturální změny, rozsah a kvalita strukturálních zásahů vlády do chodu hospodářství.

2.1.2.4. BLOK D: Vnější faktory

Vnější prostředí v obecné rovině přispívá k vyšší konkurenci na domácím trhu, a tím i k lepší alokaci celkových zdrojů přes specializaci a dělbu práce, které vedou k vyšší produktivitě. Souběžně však vnější faktory ovlivňují i extenzivní faktory růstu, neboť znamenají příliv či odliv jednotlivých výrobních faktorů.

Graf č. 7: Vztah mezi růstem exportu (% HDP) a růstem HDP na osobu



Zdroj: Gylfason, T. (2004), *Institutions and Economic Performance*

Zahraniční obchod

První z uvažovaných vnějších determinant je zahraniční obchod. Růst je ovlivněn jak stranou importu, tak i exportu. Na straně exportu nutí firmy přizpůsobit se konkurenci na zahraničních trzích, což odráží teorie komparativních výhod. Strana importu zvyšuje tlak na výrobce na domácím trhu. Opět proto nutí firmy k vyšší efektivitě nakládání se zdroji. Na druhé straně je obchod i zdrojem extenzivního růstu, pokud například dochází k importu surovin a polotovárů. Pokud bychom se konkrétněji podívali na cesty, kterými zahraniční obchod přispívá k ekonomickému růstu, uvidíme několik vlivů. Prvním z nich je zintenzivnění konkurenčního boje na domácím trhu. Zahraniční obchod nutí firmy k neustálému přizpůsobování se novým trendům a technologiím ze zahraničí a boji o zákazníka, díky čemuž jsou výrobní faktory využívány efektivněji. Druhým je realizace úspor z rozsahu – zapojení do mezinárodního obchodu pomáhá zejména malé ekonomice překonat omezení domácího trhu a firmy mohou realizovat vyšší objem produkce a dosáhnout úspor z rozsahu. Úspory z rozsahu jsou pro firmy podnětem ke specializaci a následné mezinárodní směně (Krugman, 2003). Specializace vede k růstu produktivity, což znamená, že země využívá své omezené výrobní faktory efektivněji. Podle Kubišty (1999) je zahraniční obchod spjat právě se specializačním profilem ekonomiky a hraje o to důležitější roli v případě malých ekonomik, jako je ČR, kde je struktura domácí ekonomiky silně ovlivněna exportní výkonností a konkurenční schopností výrobků země prosadit se na zahraničních trzích. Zahraniční obchod také přispívá k překonání omezené vybavenosti země výrobními faktory – otevřené ekonomiky rostou rychleji než uzavřené, protože mohou případný nedostatek výrobních faktorů řešit jejich importem ze zahraničí. Kvantitativní stránka obchodu s výrobními faktory je tedy činitelem působícím na ekonomický růst extenzivně. Zahraniční obchod také v neposlední řadě přispívá k přílivu nových technologií a inovací, které jsou důležité pro zvyšování produktivity, a tedy intenzivní ekonomický růst. Podle Weila (2005) existují dvě cesty, kterými ekonomická otevřenost země přispívá k vyšší úrovni technologií. První cestou je import technologií ze zahraničí, nákup klíčových vstupů nebo kapitálových statků, jež jsou základem pro novou technologii, resp. příliv technologií „netechnického charakteru“, např. manažerských dovedností. Druhá cesta vede přes rozšíření podniků pro inovace. Větší trh, kde bude inovace využita, resp. nový výrobek prodáván, představuje vyšší zisk pro firmu, která s inovací přijde.

Růst exportu jako determinanta hospodářského vzestupu je dobře zmapován. Jedním z příkladů může být i následující graf analyzující vazbu mezi růstem exportu a růstem HDP na osobu.

Ačkoli je prospěšnost svobodného obchodu ekonomy zdůrazňována, jsou v praxi využívány protekcionistické nástroje, snažíci se svobodnou směnu „usměrnit“. Náklady uvalených opatření ale v převážné většině případů převyšují přínosy chráněných odvětví, a tak negativně ovlivní ekonomický růst země. V realu totiž může státní ochrana určitého odvětví znamenat zakonzervování stávajícího stavu, a tedy přežívání neefektivních výrob. V takovém případě nejsou výrobní faktory země využívány efektivně.

Pokud jde o jiné aspekty zahraničního obchodu než jen samotné toky produkce mezi zeměmi a zasahování státu do zahraničního obchodu prostřednictvím obchodní politiky země, hraje důležitou roli také institucionální dohody s jinými zeměmi. Takové dohody jsou sice obecně vzato cíleny na snižování obchodních bariér mezi zeměmi (zejména tarifních), avšak často vedou k jejich nahrazení jinými, často skrytými či těžko dokazatelnými formami protekcionismu a případnému odklonu obchodu na úkor původních obchodních partnerů země.

Pro potřeby naší analýzy jsou s ekonomickým růstem nejvíce spjaty objemy exportu a importu a jejich komoditní charakter, míra ochrany domácího trhu a institucionální ujednání – členství země v mezinárodních organizacích.

Přesuny kapitálu

Vyjdeme-li z definice konkurenceschopnosti jako schopnosti dlouhodobého ekonomického růstu, můžeme příliv zahraničního kapitálu považovat za jeden z mnoha faktorů, které přispívají k růstu ekonomiky. Pod pojmem kapitál si budeme v naší práci představovat jednotlivé složky finančního účtu platební bilance. Jak tedy mohou tyto jednotlivé části ovlivnit ekonomický růst? Obecně kapitál směřuje do těch oblastí, které jsou ziskové. Umožněním zahraničních přesunů proto dochází k lepší alokaci výrobního faktoru, a to jak pro zemi odkud kapitál směřuje, tak i pro zemi, kam kapitál přichází. Pro první z uvedených zemí znamenají vyšší výnos než u domácích investic a pro druhou skupinu zemí zvýšení kapitálové zásoby, a tím i možnost vyšších investic, které vedou k vyššímu dlouhodobému růstu. Vedle samotného objemu, jenž je extenzivním růstovým faktorem, je podstatná i struktura přicházejícího a odcházejícího kapitálu.

Významnou složkou finančního účtu, která ekonomický výstup ovlivňuje, jsou přímé zahraniční investice (FDI). Jsou „barometrem“ ekonomické či institucionální vyspělosti země. Jejich příliv dokazuje zájem a důvěru investorů v danou zemi a její budoucí vývoj. Jejich roli v ovlivňování konkurenceschopnosti shrnují Hájek, Hynek, Janeček (2005): „Přímé zahraniční investice v ČR jsou i dnes důležitým faktorem ekonomického růstu a zvyšování konkurenceschopnosti naší ekonomiky.“ Kromě přesunu kapitálu zajišťují lepší alokaci domácích úspor do produktivnějších výrob. Většina investorů také orientuje svou produkci na zahraniční trhy a přispívá tak k zvyšování kvality a konkurence na trhu. FDI jsou navíc doprovázeny přílivem nových technologií a manažerských dovedností, které obecně vedou k vyšší produktivitě v daných firmách, a také by měly vést k přelévání těchto efektů do firem domácích, a to jak navázáním obchodních vztahů, tak konkurenčním tlakem (Newton Holding, 2002). Odliv FDI zase ukazuje na ekonomickou vyspělost. Do země poté plynou zisky a výnosy ze zahraničních investic, což zase umožní další případné investice v domácí zemi a ekonomický růst.

Další částí finančního účtu jsou portfoliové investice, zahrnující mezinárodní transakce s akcemi, dluhopisy a ostatními cennými papíry (Novotný, 2004). Jejich vliv na ekonomiku není natolik přímý a na první pohled patrný jako u FDI, ale jejich význam je skryt jinde. Stávají se možným zdrojem prostředků pro firmy, které potřebují kapitál a rozhodnou se získat ho navýšením jmění akcií či vydáním dluhopisů. Investováním v zahraničí dochází ke zhodnocování investice v zahraničí a případnému následnému návratu výnosu do ČR. Obecně stejné vlivy můžeme sledovat i u dalších složek finančních účtů.

Nutno připomenout, že samotný objem zahraničních investic není jediným faktorem – velmi významná je i alokace kapitálu, která je důsledkem fungování kapitálových trhů.

Z pohledu naší analýzy je proto významný objem přesunů kapitálu v jeho různých podobách.

Migrace

Vazeb mezi migrací a hospodářským růstem je celá řada. V první řadě jde o extenzivní růstový faktor a z toho důvodu jsou důležité objemy přesunů pracovní síly. Druhým aspektem jsou ovšem vlivy na produktivitu výrobních faktorů. Jednou z vazeb je tlak imigrace na platy a efektivitu trhů pracovní síly. Jiným je kvalita přicházející a odcházející pracovní síly – tedy to, zda migrace zlepšuje a nebo zhoršuje kvalitativní strukturu pracovní síly v zemi. Vliv migrace na ekonomický růst je považován za spíše pozitivní.⁸ Ekonomická migrace je normální dobrovolnou tržní transakcí mezi kupujícím (subjektem, ochotným zaměstnat migranta) a prodávajícím (migrantem), která je prospěšná pro obě strany. Pokud odhlédneme od možných externalit a neuvažujeme redistribuční důsledky, pak migrace zvyšuje blahobyt nejen migrantů, ale (v průměru) i obyvatel cílové země.⁹ Přínos pro hostitelskou zemi má podobu odstranění nedostatku pracovníků, zvýšené profesní mobility a snižování inflačních tlaků, vede k plnějšímu využití kapitálu, zvyšuje exporty a ekonomický růst. Podmínkou pro plné využití těchto pozitivních efektů je relativně flexibilní a dobře fungující trh práce. Z hlediska zdrojové země představuje určité riziko odlivu kvalifikované pracovní síly, a to zejména v případě, že nedojde k návratu „mozků“ nebo daná země nebude na tento ekonomický stimul dostatečně připravena.

Z pohledu naší analýzy jsou proto významné jednak objemy pracovníků (včetně případných institucionálních omezení), dále vliv migrace na fungování domácího trhu práce a kvalitativní charakteristiky migrující pracovní síly.

8 Glover (2001) uvádí, že populační nárůst o 1 % způsobený migrací v EU je spojen s nárůstem HDP v rozmezí 1,25–1,50 %.

9 Argumentaci o přírůstku blahobytu v důsledku migrace obsahuje např. studie Zimmermann (1994).

2.2. Institucionální kvalita a institucionální prostředí

Na předchozích stranách jsme načrtli teoretické vazby jednotlivých témat k hospodářskému růstu. V následujících podkapitolách se již budeme věnovat konkrétnímu vývoji jednotlivých aspektů v podmínkách české ekonomiky od roku 1990 do roku 2005.

2.2.1. Právo a jeho vliv na konkurenceschopnost

Základní úlohou práva je regulace společenských vztahů. Úloha práva jako determinátora ekonomiky je obtížně popsitelná, tím spíše při její transformaci. Dle našeho názoru mají na ekonomiku a její konkurenceschopnost z pohledu práva zásadní vliv zejména vztahy vlastnické. Jsou-li nedostatečně definovány, vyvolávají potíže při uzavírání kontraktů, ztěžují racionální ekonomická rozhodnutí a snižují efektivnost.¹⁰ Obdobně ovlivňují ekonomiku i vztahy týkající se uplatnění práv, tedy rozhodování soudů (nezávislost soudů a soudců), jakož i rychlost soudního řízení. S tím souvisejí i vztahy vznikající při konkurzu a vyrovnání, zejména jejich rychlost a efektivita; proces očišťování tržních struktur od toho, co je v ekonomice nejméně efektivní (Žídek, 2005). Bez výše vymezených vztahů se dle našeho názoru tržní hospodářství neobejde a jejich úroveň se v konečném důsledku projeví i na stavu ekonomiky či konkurenceschopnosti.

V rámci naší kapitoly se proto nejdříve krátce zaměříme na výchozí právní situaci. Následně se budeme věnovat vývoji právního systému ve třech oblastech – v otázce vlastnických práv, soudnictví a bankrotové legislativě. U každého z témat budeme analyzovat vývoj a současný stav dané problematiky. V závěru zhodnotíme celou problematiku transformace právního systému.

2.2.1.1. Výchozí stav práva

Právní rámec označených vztahů a jejich vliv na přeměnu české ekonomiky, resp. její konkurenceschopnost, zaznamenal v posledních letech výrazné změny v důsledku přechodu socialistické ekonomiky – založené na plánovaném řízení – na ekonomiku tržní. Máme-li vyjádřit rozsah a hloubku těchto změn a následně i jejich vliv na efektivnost ekonomiky, považujeme za nutné popsat výchozí stav před rokem 1989.

¹⁰ Stranou pozornosti necháváme teoretické přístupy, které nám nabízí např. Law and Economics. Srovnaj: Trška, D.: Law and Economics, Úvod do problému. In: <http://www.e-klub.org/>.

Jako zásadní spatřujeme vyloučení možnosti soukromého podnikání a dominanci společenského vlastnictví; soukromému a osobnímu vlastnictví byla přiznána menší právní ochrana oproti společenské formě vlastnictví. I hospodářské právo bylo založeno na principu státního plánovitého řízení ekonomiky, na upřednostňování státních hospodářských organizací a na silném omezování principu smluvní volnosti. Omezena byla především volnost vybrat si kontrahenta, neboť služby byly poskytovány jen socialistickými organizacemi. Státní hospodářské organizace byly vázány plánovacími akty a opatřeními nadřízených orgánů a organizací. Uvedené atributy právního rámce socialistické ekonomiky byly v převážné většině neslučitelné se záměrem přechodu na tržní ekonomiku.

V oblasti soudnictví je třeba zmínit odlišné uspořádání soudní soustavy, a to nejen z důvodu existence společného soustátí, ale i existence vojenských soudů, omezení nezávislosti soudní moci z důvodu volby soudců,¹¹ či možnosti odvolávat soudce orgánem, který jej zvolil.¹² Úkolem soudů a prokuratury tehdejší doby přitom bylo chránit socialistický stát, jeho společenské zřízení i práva a oprávněné zájmy občanů a organizací pracujících lidu a vychovávat občany k oddanosti vlasti a věci socialismu, k zachovávaní zákonů a pravidel socialistického soužití i k čestnému plnění povinností ke státu a společnosti. Stejně tak je nutno zmínit i silnou ingerenci státní prokuratury, která dohlížela nad prováděním zákonů orgány státní správy, národními výbory, organizacemi, ba dokonce i občany, což rovněž nekoresponduje se současnou úpravou.

K třetí skupině vztahů je třeba uvést, že bankrotové právo před rokem 1989 v podstatě neexistovalo (socialistické instituty typu likvidace socialistické právnické osoby, či likvidace majetku nelze dle našeho názoru zařadit pod bankrotové právo), a to jednoduše z toho důvodu, že socialistické organizace ze své podstaty nemohly zkrachovat; popsání výchozího stavu tak není možné.¹³

Provořadým úkolem polistopadového období bylo proto provést nezbytné změny výše uvedených vztahů. Již v průběhu prvních let se podařilo vytvořit právní rámec pro zakládání družstevních a soukromých podniků, pro přechod státních podniků na akciovou formu a vytvoření základů institucionálního rámce pro soukromé podnikání. Stejně tak je třeba zmínit zrovnoprávnění všech forem vlastnictví a vyloučení přímého státního řízení podniků. Tyto změny můžeme označit jako proces posilování autonomie ekonomických subjektů, obecně považovaný za jeden ze zásadních požadavků efektivního tržního chování s následným pozitivním vlivem na ekonomický růst a konkurenceschopnost.

2.2.1.2. Vlastnická práva a jejich vliv na konkurenceschopnost

Vlastnictví v letech 1990–2005

První fáze porevolučních legislativních změn probíhala především v letech 1990–1992. Jejich cílem bylo odstranění výše označených hlavních překážek k nastartování transformace ekonomiky. V roce 1990 bylo na ústavní úrovni¹⁴ zakotveno garantování ochrany a nedotknutelnosti vlastnického práva, současně byl zakotven princip stejné ochrany všech forem vlastnického práva a princip vyvlastnění jen ve veřejném zájmu, na základě zákona a za náhradu. K odstranění veš-

11 Podle čl. 101 ústavního zákona č. 100/1960 Sb., Ústavní zákon, byli soudci z lidu krajských a okresních soudů voleni národními výbory. Soudci z povolání byli voleni na dobu deseti let; soudci z lidu na dobu čtyř let.

12 Podle čl. 100 ústavního zákona č. 100/1960 Sb., Ústavní zákon, v řízení před soudem rozhodoval senát nebo jediný soudce.

13 Úprava bankrotového práva platila v Československu již od dob „rakouských“. První normou byl konkursní řád z roku 1781, následovalo nařízení č. 1/1869 f. z., dále nařízení č. 337/1914 f. z. a konečně zákon č. 64/1931 Sb., který však platil jen do roku 1951, kdy byl v důsledku nastalých změn po únoru 1948 zrušen.

14 Ústavní zákon č. 100/1990 Sb.

kerých omezení týkajících se osobního vlastnictví vedla novela občanského zákoníku. Poskytla všem vlastníkům stejná práva a povinnosti, stejně tak i stejnou právní ochranu proti neoprávněným zásahům do jejich vlastnického práva. Důraz na nedotknutelnost vlastnického práva se projevil i v sérii přijatých restitučních zákonů.¹⁵ Restituce byly pojmány jako způsob zmírnění následků některých majetkových křivd cestou soudní nebo mimosoudní rehabilitace a v širším smyslu i jako vhodná forma privatizace; privatizace byla považována za hlavní nástroj transformace ekonomiky.¹⁶ Změny v legislativě vedly k vytvoření nového systému vlastnických vztahů, který umožnil rychle odstartovat transformaci ekonomiky ČR a vytvořit institucionální základy tržní ekonomiky (Žák, Kadeřábková, Kavalíř, 2005).¹⁷ Pozadu nezůstaly ani obchodně právní vztahy. Zásadní moment ve vývoji obchodního práva představuje přijetí obchodního zákoníku v roce 1991.¹⁸ Tento kodex právně upravil obchodní společnosti a družstva, definoval základní obchodněprávní instituty jako podnikatel, podnik aj., dále upravil pravidla hospodářské soutěže a závazkové vztahy mezi podnikateli včetně jednotlivých smluvních typů. Základem obchodního zákoníku se staly klasické soukromoprávní zásady, především zásady smluvní volnosti a princip dispozitivnosti právní úpravy. Přijetí tohoto kodexu výrazným způsobem přispělo k rozvoji tržních vztahů v ČR tím, že byly položeny základy právní úpravy podnikatelských subjektů spolu s posílením jejich autonomie.

V následujících letech došlo k dalšímu pokračování diskontinuity práva. Za zmínku stojí zejména přijetí novely občanského zákoníku a navazujících zákonů. Jedná se kupř. o zákony,¹⁹ kterými se zřídil katastr nemovitostí a zavedla veřejná evidence vlastnických a jiných práv k nemovitostem. Uvedené období až do současnosti probíhalo spíše v duchu novelizací provedených novelizací a tvorbě předpisů zpřesňujících. V obou případech byly změny vyvolány potřebou přesnějšího zakotvení právních vztahů. Je třeba dodat, že právní instituty soukromého práva, včetně institutu vlastnictví, nebyly po dlouhou dobu vystaveny silnému tlaku k provedení různé novelizace zákonů v duchu tradičního právního pojetí soukromého vlastnictví. Pravděpodobně nejzávažnějším důsledkem tohoto stavu je nedostatečná kvalita právního definování vlastnictví a právního zakotvení výkonu vlastnických práv. Oprávněně lze předpokládat, že právě v této oblasti práva byly skryty významné rezervy ekonomického růstu a posílení konkurenceschopnosti ekonomiky ČR. Tuto skutečnost potvrzuje i studie Žáka, Kadeřábkové a Kavalíře (2005).

Nepříznivý trend ve vývoji ukazatelů kvality institucionálního rámce, právní definování vlastnických práv a jejich uplatňování nevyjímaje, byl patrný zejména v oblasti správy a řízení obchodních společností, kde na jedné straně docházelo ke kumulování problémů při definování vlastnických práv, na straně druhé tato oblast disponovala významným potenciálem pro zefektivnění ekonomických aktivit. Označené skutečnosti bránily dle našeho názoru ekonomickému růstu a posilování konkurenceschopnosti české ekonomiky.

15 Zákon č. 119/1990 Sb., o soudní rehabilitaci, zákon č. 403/1990 Sb., o zmírnění následků některých majetkových křivd, zákon č. 87/1991 Sb., o mimosoudních rehabilitacích a zákon č. 229/1991 Sb., o úpravě vlastnických vztahů k půdě.

16 Na základě zákona č. 427/1990 Sb., o převezech vlastnictví státu na právnické a fyzické osoby, proběhla tzv. malá privatizace, na základě zákona č. 92/1991 Sb., o podmínkách převodu majetku státu na jiné osoby, tzv. velká privatizace.

17 Žák, M.: Kvalita správy a měření. Working Paper CES VŠEM No 13/2005, ISSN 1801-2728; Kadeřábková, A. a kol.: Ročenka konkurenceschopnosti České republiky 2005. Praha: Linde, 2005. ISBN 80-86131-64-5; Kavalíř, P.: Hodnocení corporate governance v České republice. Working Paper CES VŠEM No 14/2005, ISSN 1801-2728.

18 Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník.

19 Zákon č. 344/1992 Sb., o katastru nemovitostí České republiky, a zákon č. 265/1992 Sb., o zápisech vlastnických a jiných práv k nemovitostem.

Současný stav

V současné době je v ČR vlastnictví právně definováno v Ústavě, Listině lidských práv a svobod a v občanském zákoníku.²⁰ Kromě toho je upraveno i v obchodním zákoníku, zákoně o cenných papírech, směnečném a šekovém zákoně, zákoně o dluhopisech a dalších speciálních zákonech. Ústava, Listina základních práv a svobod i občanský zákoník se hlásí k tradičně uznávaným principům římského práva, resp. civilního zákonodárství ve stabilizovaných demokraciích s tržním hospodářstvím (tj. na principu privátní autonomie, smluvní volnosti, ochrany dobré víry, atd.).

Základní právní vymezení vlastnictví v občanském zákoníku i v Listině lidských práv a svobod je v současné době považováno z formálního hlediska za vyhovující. Odstraněno bylo rozlišování mezi různými formami a druhy vlastnictví a systém různých oprávnění jednotlivých skupin vlastníků.²¹ Fakticky však tato právní úprava plně neodpovídá nárokům tržní ekonomiky.

V širším kontextu vidíme hlavní problémy v současné právní koncepci soukromého práva. Z hlediska posuzované kvality právního definování vlastnictví je problematický zejména občanský zákoník, neboť koncepčně odpovídá některým legislativním přístupům socialistické legislativy. Tyto přístupy se projevují použitou metodou úpravy občanského zákoníku, vymezením jeho věcné působnosti a jeho funkčním pojetím. Dopad koncepční nedůslednosti soukromého práva je zjevný i v současné právní konstrukci jednotlivých smluvních typů se zřetelem na subjekty, které je využívají. Smluvní typy byly vytvořeny v různých variantách podle toho, mezi kým jsou uzavírány, popř. k jakému účelu mají sloužit. Typickým příkladem jsou kupní smlouva, příkazní smlouva, smlouva o dílo aj. Z důvodu, že občanské právo, resp. vlastnictví se prolíná do všech právních odvětví, dochází postupně k řetězení označených problémů. Zákonitým důsledkem uvedeného vývoje je nepřehlednost právní úpravy, výkladové a aplikační problémy a i obtížné uplatňování práv, k tomu viz dále. Z pohledu institucionální ekonomie jde o skutečnosti, které komplikují ekonomické rozhodování a nepříznivě ovlivňují úroveň transakčních nákladů.²² Domníváme se, že označené problémy může odstranit zásadní revize úpravy vlastnictví a vlastnického práva či ještě lépe tzv. civilní kodex, který by zavedl jednotnou a přehlednou koncepci celého soukromého práva.

2.2.1.3. Soudnictví a jeho vliv na konkurenceschopnost

Soudnictví v letech 1990–2005

I v soudnictví došlo v důsledku politického převratu k zásadním změnám. Ústavním zákonem č. 23/1991 Sb., byla do právního řádu začleněna Listina základních práv a svobod, a tím i právo na spravedlivý proces. Zákonem č. 326/1991 Sb. byla razantně změněna hlava osmá Ústavy pojednávající o soudní moci. Zákon vypustil volby soudců a nahradil je jmenováním. Vypustil i dosavadní princip odvolávání soudců, který byl nahrazen systémem, podle kterého soudci a přísedící mohli být odvoláni, popřípadě zproštěni své funkce jen z důvodů a způsobem stanovenými zákonem (č. 335/1991 Sb., o soudech a soudcích), přičemž pro porušení svých povinností mohli být soudci nově odvoláni jen na základě pravomocného rozhodnutí kárného soudu. Konečně pak obnovil pravidlo, že soudci a přísedící jsou při výkonu své funkce nezávislí a jsou vázáni jedině zákonem, jakož i to, že jsou povinni vykládat právní předpisy podle svého nejlepšího vědomí a svědomí

20 Ústavní zákon č. 1/1993 Sb., Ústava České republiky, ústavní zákon č. 2/1993 Sb., Listina základních práv a svobod, a zákon č. 40/1964, Sb., občanský zákoník.

21 Pozn. Odstraněno v roce 1991 přijetím Listiny základních práv a svobod a novelou občanského zákoníku č. 509/1991 Sb.

22 Efekty změn právní úpravy blíže nespecifikujeme z důvodů, které výstižně formuluje Třiska (2003) „...Existující právní analýze zatím chybí zobecňující rámec, a tedy i standardizovaná terminologie. ...právní analýza smlouvy má velmi daleko k tomu, aby své výsledky dokázala prezentovat pomocí formálního aparátu – například matematiky....“

a rozhodovat nezávisle, nestranně a spravedlivě, což mělo podpořit důvěru v soudní systém a jeho nezávislost. Usuzujeme, že tyto změny mohly následně motivovat k ochotě více investovat a podnikat, což mohlo mít i pozitivní vliv na konkurenceschopnost ekonomiky a její růst.

Efekt těchto změn byl ovšem limitován dalšími faktory, zejména tzv. porevolučním podnikatelským boomem. Po roce 1989 totiž rapidně vzrostl počet podnikatelů (viz tabulka č. 1), kteří mezi sebou čile – avšak bez dostatečné právní opory – kontraktovali, z čehož logicky pramenilo přehlcení obchodního rejstříku a následně i soudů. Celá situace byla potvrzena i skutečností, že vznikající orgány veřejné správy (např. finanční úřady, živnostenské úřady apod.) nebyly připraveny aplikovat nové právní předpisy. Situaci jim komplikovaly i časté nedostatky nových předpisů, resp. mezery v zákonech. Dalším negativním faktorem byl i vznik soukromé advokacie, resp. komerčních právníků, neboť nastal významný odliv soudců do soukromé sféry a jejich stavy a zkušenosti nebylo možno okamžitě nahradit. V důsledku těchto skutečností se prodlužovala délka soudního řízení a docházelo ke ztrátám či snížení kapitálu způsobeného náklady soudního řízení (soudní poplatky, právní zastoupení apod.), resp. jeho vázaností po celou dobu řízení.²³ Začínalo docházet ke snižování důvěry v soudní systém. Tyto nepříznivé skutečnosti nepřímo snižovaly právní jistotu ekonomických subjektů, což se nemohlo neodrazit i na jejich ochotě podnikat, investovat nebo půjčovat peníze.

Tabulka č. 1: **Nárůst jednotek v registru ekonomických subjektů**

rok/počet	soukromí podnikatelé	obchodní společnosti	družstva	státní podniky	celkem
1990	124 455	-	-	3 505	178 993
1991	898 564	23 112	3 977	3 737	955 647
1992	1 029 343	39 495	4 041	3 272	1 118 637
1993	1 114 621	60 376	4 617	2 920	1 250 216

Zdroj: Český statistický úřad, *Ukazatele sociálního a hospodářského vývoje České republiky, 2006*

V důsledku častých novel, ke kterým docházelo v následujících letech, se právní systém stával nepřehledný.²⁴ Přestože si časté změny zákonů kladly za cíl zlepšení právního stavu či v našem případě zrychlení soudního řízení,²⁵ do konce 90. let se fakticky příliš neprojeví a zcela zákonitě následovalo další oslabování důvěry v soudní systém a jeho efektivitu. Komplikovanost situace navíc byla umocněna řadou zcela nových předpisů. Mimo restituční předpisy šlo o předpisy daňové, sociální a další.²⁶ Současně probíhal kontinuální novelizační proces, dotýkající se v podstatě všech právních odvětví. Sledované období tak probíhalo ve znamení tzv. hypertrofie tvorby zákonů,²⁷ za podmínek nedostatečné připravenosti veřejné správy a silného odlivu soudců do sou-

23 Zkušenosti ukazují, že neefektivní soudní řízení doléhá na účastníky sporu i v důsledku omezení dispozice s kapitálem, který je předmětem sporu, až do doby než soud rozhodne. Zákonitým důsledkem je v i v tomto případě neochota k dlouhodobější alokaci kapitálu a vznik tzv. druhotné platební neschopnosti.

24 K častým novelám docházelo často v důsledku toho, že některá právní pravidla se neosvědčila, nebo bylo třeba akutně zaplnit vzniklé mezery v právní úpravě. Např. občanský zákoník byl novelizován od roku 1989 do současnosti více než 30krát, obchodní zákoník téměř 50krát.

25 Stran občanského soudního řádu lze uvést např. povinnost zabývat se jen těmi nároky a skutečnostmi, které jsou soudou předloženy, zavedení rozsudku pro zmeškání, rozsudku pro uznání (zákon č. 171/1993 Sb.), zkráceného řízení používající platební rozkaz či zavedení rozhodčího řízení, které umožnilo pružnější rozhodování obchodních sporů rozhodci či kosmetické úpravy v exekucích (zákon č. 238/1995 Sb.).

26 Nelze nezmínit ani předpisy vztahující se k „roztržení republiky“ a vzniku dvou samostatných států a navazující změny, což vyvolávalo další tlaky na konkurenceschopnost.

27 Nejenže docházelo k novelizacím právních předpisů, ale i dokonce k novelizacím novelizací, které samy o sobě nebyly zažity, natož pak jejich další změny, což vyvolávalo nepřehlednost právního systému.

kromě praxe. Tím se vytvářela ojedinělá příležitost pro spekulanty, kteří dokázali umně využívat mezer v zákonech ve svůj prospěch. Kumulace všech zmíněných nepříznivých faktorů v konečném důsledku vedla k dalšímu zpomalení justice, nedůvěře v soudní systém a k následnému nepříznivému vlivu na konkurenceschopnost.²⁸

Současný stav

Počátky zrychlení soudního řízení iniciované provedenými změnami zaznamenáváme teprve v posledních letech. Spolu s postupným doplněním a zefektivněním veřejné správy a soudů vedly tyto změny postupně ke zrychlení soudního řízení. Významným předělem ve vývoji soudního řízení byla velká novela občanského soudního řádu (zákon č. 30/2000 Sb.), která si slovy důvodové zprávy kladla za cíl odstranit z činnosti soudů zbytečné průtahy v souladu s čl. 38 odst. 2 Listiny základních práv a svobod, jakož i přimět soudy k tomu, aby rozhodovaly v přiměřené době (čl. 6 odst. 1 Úmluvy o ochraně lidských práv a základních svobod). Podařilo se zamezit tzv. „soudnímu ping-pongu“, při kterém vyšší soudní instance v rámci odvolacího řízení opakovaně rušila a vracela rozhodnutí nižším soudním instancím. Dalším posunem bylo zavedení „soukromých“ exekutorů (zákon č. 120/2001 Sb.) a spolu s nimi i zrychlení exekucí a následně i větší ochota půjčovat peníze. Bez povšimnutí nemůže zůstat ani zkrácení rejstříkového řízení (zákon č. 216/2005 Sb., podle kterého je soud povinen provést zápis do rejstříku anebo rozhodnout o návrhu ve lhůtě do pěti pracovních dnů). Nahlíženo pohledem pro futuro je případné posílení konkurenceschopnosti české ekonomiky podmíněno mimo jiné i vyšší rychlostí a pružností soudního řízení. Požadované charakteristiky soudního řízení lze dle našeho názoru dosáhnout zjednodušením a zpřehledněním právního systému, doplněním stavu soudců a zavedením tzv. soudních minitýmů,²⁹ kdy by se soudce zabýval pouze meritem věci. Požadovaná funkceschopnost soudního řízení v ČR se dále neobejde bez obnovy důvěry v soudy a soudce.

2.2.1.4. Bankrotové právo a jeho vliv na konkurenceschopnost

Bankrotové právo v letech 1990–2005

Jak bylo uvedeno výše, bankrotové právo v ČR do roku 1989 neexistovalo. V návaznosti na polistopadové změny, zejména na návrat k tržnímu hospodářství, obnovení svobody podnikání apod. (k tomu viz výše) došlo k obnovení úpadkového práva; po více než čtyřicetileté přetržce byl přijat zákon č. 328/1991 Sb., o konkurzu a vyrovnání, který nabyl účinnosti 1. 10. 1991. Zákon se členil do čtyř základních částí, přičemž v první části byly řešeny základní otázky, zákon zejména stanovil, že *účelem je uspořádání majetkových poměrů dlužníka, který je v úpadku, přičemž dlužník byl v úpadku tehdy, jestliže měl více věřitelů a nebyl schopen po delší dobu plnit své splatné závazky. Fyzická osoba, je-li podnikatelem, a právnická osoba je v úpadku i tehdy, jestliže je předložena*. Druhá a třetí část obsahovala samotnou úpravu konkursu a vyrovnání a konečně část čtvrtá obvyklá ustanovení společná, přechodná a závěrečná. Tato právní úprava se od samého počátku potýkala s praktickými problémy, z nichž některé byly systémového rázu. Myslíme tím dominanci principu likvidace (přednost likvidace úpadce) nad principem sanace (přednost záchrany úpadce), kdy počet vyrovnání, ve kterém tento princip převládá, činil ročně desítky, počet konkurzů tisíce, dále neúměrně vzrůstající délku konkurzních řízení, jakož i rozmělnění a zdržování konkurzního řízení v důsledku samostatně projednávaných nároků. Jako další problémy je třeba zmínit nejednoznačnost právní úpravy, neexistenci lhůt k ukončení řízení, upřednostňování pohledávek souvisejících s provozem

28 Jako samostatný determinant je třeba zmínit i některé tunelářské či privatizační kauzy, které rovněž oslabily důvěru v soudní systém.

29 K tomuto již postupně dochází u nejvyšších soudních instancí, např. u Nejvyššího soudu.

úpadcova majetku (pohledávky za podstatou), které negativně ovlivňovaly uspokojování pohledávek konkursních věřitelů, či slabé postavení věřitelů, jež neměli faktický vliv na řešení vzniklé situace, resp. na výběr správce konkursní podstaty. Na správce nebyly kladeny žádné mimořádné nároky, nebyly dokonce ani nijak kárně odpovědní, jak je to obvyklé např. u advokátů, notářů, a docházelo tak k nezvládnutí role správce, a tím i ekonomickým důsledkům vůči věřitelům, jakož i ke vzájemným sporům s věřiteli, které brzdily projednání konkurzu. K tomuto je třeba uvést, že efektivita konkurzu byla enormně nízká, a to nejen u „klasických“ věřitelů, kde se v průměru pohybovala pod hranicí 10% (www.czso.cz, www.justice.cz), ale dokonce i u tzv. oddělených věřitelů (tedy věřitelů zajištěných), jež mohli být podle právní úpravy uspokojováni jen do výše 70% výtěžku zpeněžení majetku, což vyvolávalo nedůvěru v nastavený systém, neochotu půjčovat kapitál a v konečném důsledku i negativní efekty na konkurenceschopnost. Vše bylo podtrženo i některými mediálně „zajímavými“ kauzami, které rovněž oslabovaly důvěru v bankrotové právo. Zákon č. 328/1991 Sb., o konkurzu a vyrovnání tak byl v důsledku uvedených nedostatků v následujících letech více než 20krát novelizován, s ohledem na poznatky z praxe docházelo k upřesnění některých otázek, zejména pak výše uvedených otázek stran postavení správce konkursní podstaty, práv a povinností při konkurzu, úpravě postavení věřitelských orgánů, ovšem bez valných výsledků. Narůstala délka konkurzního řízení a rostl počet nevyřízených konkurzů. Podrobněji viz Tabulka č. 2:

Tabulka č. 2: **Nápad konkurzů a stav projednání**

rok	nápad	vyřízeno	nevyřízeno	prohláшено
1992	353	123	234	1
1993	1 105	418	929	66
1994	1 826	921	1 864	294
1995	2 400	1 117	3 179	727
1996	2 996	1 716	4 575	808
1997	3 311	2 047	6 027	1 251
1998	4 306	2 418	8 087	2 022
1999	4 339	2 964	9 706	2 000

Zdroj: www.justice.cz

Tyto změny měly silný vliv na konkurenceschopnost, a to z důvodu vázanosti kapitálu konkursních věřitelů po dobu několika let, kdy trval konkurz, či i jeho faktickou ztrátu s ohledem na (ne)efektivitu konkurzu. Z důvodu neexistence sanačního principu hrozil i nevyhnutelný ekonomický kolaps úpadce, který z důvodu provázanosti s dalšími subjekty (věřiteli a jejich věřiteli,...) mohl způsobit a způsoboval řetězovou reakci.

Současný stav

Uvedené problémy, zejména pak neexistence sanačního principu, který by mohl částečně eliminovat rizika konkurzu, pokračovaly i přes provedené legislativní změny v právní úpravě konkurzu a vyrovnání i v novém tisíciletí, přičemž nedošlo k žádnému významnějšímu posunu v rychlosti či efektivitě konkurzního řízení, což vyvolávalo další konsekvence v konkurenceschopnosti. Počet neskončených řízení klesal jen velmi pomalu (viz tabulka č. 3) a hromadění částečných legislativních změn, navíc nepřinášejících žádnou komplexní revizi, způsobovalo nepřehlednost v právní úpravě. Výše uvedené skutečnosti nakonec vyústily v přijetí nové právní úpravy, zákona č. 182/2006 Sb., který od 1. 7. 2007 nahradí stávající zákon o konkursu a vyrovnání. Tento předpis

preferuje sanační princip, tedy přednost sanace podniku před jeho zánikem, zavádí namísto dvou řízení, řízení konkurzního a vyrovnacího, jedno tzv. insolvenční řízení a zavádí tzv. oddlužení,³⁰ jež nastává v případě úpadku nepodnikatelských subjektů, nejčastěji fyzických osob, které přečnily své síly z důvodu čerpání hypotéky, spotřebitelského úvěru, apod. Dalším specifíkem bude podrobnější úprava v případě nestandardních konkurzů – konkurzů finančních institucí, nebo nitních úpadců, apod. Pro podporu sanačního principu se zavádí rovněž i tzv. moratorium jako časový prostor pro úpadce k vyřešení vzniklé situace, či aktivní účast věřitelů na způsobu řešení úpadku a výběru osoby správce či i posílení kontrolní funkce věřitelských orgánů. Dalším doplněním je zavedení pořádkových lhůt, začlenění zvláštních řízení do rámce insolvenčního řízení, či vznik tzv. insolvenčního rejstříku, tedy informačního systému o insolventním řízení.

Tabulka č. 3: Nápad konkurzů a stav projednání

rok	nápad	vyřízeno	nevyřízeno	prohlášeno
2000	4 650	4 087	10 560	2 491
2001	4 036	4 539	10 387	2 473
2002	4 002	4 229	10 217	2 155
2003	3 918	4 639	9 744	1 728

Zdroj: www.justice.cz

Vliv na konkurenceschopnost nového předpisu je z důvodu jeho neúčinnosti zatím obtížné odhadovat, domníváme se však, že v důsledku důsledného zakotvení sanačního systému, zavedení lhůt, koncentrace řízení apod., postupně dojde k eliminaci negativních vlivů ovlivňujících i konkurenceschopnost, zejména pak ke zrychlení řízení, větší dobytosti pohledávek a důvěře v celý systém, tedy ochotě investovat, podnikat, apod. Za situace vytvoření nové právní úpravy je i obtížné se vyjádřit z hlediska pro futuro a autoři tak ani nečiní.

2.2.1.5. Závěr

Česká republika se na počátku transformace rozhodla pro cestu tzv. právní kontinuity s postupnými změnami, které budou představovat diskontinuitu s předlistopadovým právním řádem. Z tohoto pohledu se úroveň právního rámce 90. let jeví jako uspokojivá, neboť došlo k obnově vlastnické ochrany a postupné reformě soudního systému s důrazem na nezávislost soudů a soudců. Předpokládalo se, že zásadní právní předpisy z minulého období zůstanou v platnosti a budou rušeny a měněny zákony novějšími jen postupně. Od právní diskontinuity se očekávala hodnotová diskontinuita, která do právního řádu integruje hodnoty žádoucí pro utváření tržní ekonomiky. Tato cesta se projevila rozdílně v oblasti veřejného práva ve srovnání s právem soukromým. Diskontinuita probíhala pomaleji a problematičtěji v soukromoprávní oblasti, zejména pokud jde o kvalitu definování vlastnických práv a jejich výkon. Ta byla provedena pouze v nezbytně nutné míře v roce 1991 novelou občanského zákoníku a v roce 1992 přijetím nového obchodního zákoníku (jako jediného kodexu od roku 1989 do současnosti). Odkládání přijetí nových kodifikací klíčových právních odvětví s sebou přineslo riziko setrvačnosti, a tím i možnost zachování nežádoucí kontinuity se socialistickým právem a jeho odlišnou hodnotovou orientací; transformační změny v ekonomice tak mohly probíhat jen v omezeném právním rámci. Stejně tak nebyla dořešena zásadní reforma justice či soudního procesu, který by výše uvedené podpořil

³⁰ Oddlužení bude mít dvě formy, a to oddlužení jednorázovým vyrovnáním či formou splátkového kalendáře.

po procesní stránce. Negativní dopady tohoto trendu mohou v příštích letech dále kulminovat a způsobovat nepřímo i potíže v konkurenceschopnosti české ekonomiky. Pozitivním impulsem je naopak zásadní reforma bankrotového práva, kde označená dynamika může zapůsobit i vůči konkurenceschopnosti. Kladně lze hodnotit i opuštění představy, podle níž (ad hoc) schvalování nových zákonů automaticky umožní vytvořit odpovídající institucionální rámec transformace. Přehodnocen byl i význam právního rámce regulace činnosti řady klíčových subjektů a sektorů ekonomiky, speciálně investičních fondů, bankovníctví a kapitálového trhu, který se na konkurenceschopnosti rovněž pozitivně projevil. Jako poslední aspekt uvádíme proces harmonizace českého práva s právem ES, jenž posouvá tvorbu institucionálního rámce ČR z národní na nadnárodní úroveň, a tím pozitivně ovlivňuje i českou konkurenceschopnost, neb ji začleňuje do většího a stabilnějšího systému.

2.2.2. Politický vývoj a konkurenceschopnost

Cílem této studie je analyzovat v rámci politického systému České republiky tendence a události podmiňující stabilitu a akceschopnost vzniklých vlád, které ze své podstaty formovaly hospodářskou politiku státu a vytvářely institucionální základy pro dlouhodobý růst české ekonomiky. Při této analýze vycházíme z přesvědčení, že mezi politikou a ekonomikou existuje poměrně úzký vztah, jenž umožňuje, aby se (ne)příznivý vývoj v oblasti politické odrazil různými způsoby na stavu hospodářství a naopak.

Politika, resp. její představitelé, mají za úkol tvořit ve veřejném zájmu taková formální pravidla chování, která motivují ve vyšší míře ekonomické subjekty k efektivní alokaci zdrojů. Tato skutečnost by měla mít za následek zlepšování jejich budoucího postavení vůči domácím i zahraničním konkurentům. Současně by mělo dojít k povzbuzení jejich investiční činnosti a k technologickému pokroku. Měřítkem úspěšnosti legislativní a hospodářské strategie je pak výkonnost ekonomiky jako celku. Příznivý vývoj hospodářství zpravidla zaručuje vládnoucí politické straně (stranám) vítězství ve volbách a přetrvání u moci.

Generuje-li zvolený volební systém ustálené politické prostředí a pevnou vládu vzešlou ze svobodných voleb, měl by poskytovat základy pro stabilní ekonomické prostředí s efektivně fungujícími trhy, které povedou k dlouhodobému hospodářskému růstu. Důležitou podmínku dlouhodobého hospodářského růstu tedy představuje uplatnění demokratických principů ve společnosti, které podporují volnou politickou soutěž, jež zabraňuje nežádoucí koncentraci moci v rukou jedince nebo úzké skupiny lidí (Breinek, 2006).³¹ Na počátku transformace v České republice proto bylo velmi důležité, že se nevyskytovaly žádné náznaky návratu k totalitnímu systému.

V úvodu kapitoly vysvětlíme, proč vláda komunistické strany v ČSSR v letech 1948–1989 vedla k hospodářskému úpadku země. Pozornost však budeme věnovat především formování nového demokratického politického systému po sametové revoluci a jeho vlivu na tvorbu konkurenčního prostředí až do roku 2005.

Na základě teoretických poznatků o vztahu politiky a hospodářské výkonnosti, které jsou zachyceny na počátku knihy, se domníváme, že bude přínosné sledovat právě politickou stabilitu a demokracii jako dva důležité faktory dlouhodobého růstu ekonomiky České republiky.

31 Výjimku v současnosti představuje diktátorský režim komunistické Číny. O příčinách čínského ekonomického zázraku z hlediska institucionálního pojednává např. Roland (2001).

2.2.2.1. Důležité faktory politického vývoje před rokem 1989

V Československu bylo v letech 1948–1989 veškeré rozhodování soustředěno do rukou jediného politického subjektu – Komunistické strany Československa. Její nadvláda vyústila ve vytvoření maximálně centralizovaného vládního systému, který pracoval na principu diktatury popírající občanská práva, individuální svobody a bránil existenci politického pluralismu. Dělbá moci v Československu de facto zanikla. Eliminována byla veškerá stranická opozice (Vodička, Cabada, 2003). Charakter voleb do zákonodárných orgánů byl pouze symbolický. Veřejné mínění neplnilo funkci politického tlaku a kontroly.

Základní stavební prvky centrálně plánované ekonomiky (tj. státní vlastnictví výrobních prostředků, centrální plánování a kádrová politika komunistické strany) podporované Komunistickou stranou Československa způsobovaly pokrivenost a zhoubnost vztahů uvnitř hospodářství. Ekonomika nebyla schopna přizpůsobit se evolučním změnám.

Motivační krize, která se projevila u ekonomických subjektů v totalitním politickém systému, měla být v polovině 80. let odstraněna zavedením modelu tzv. perestrojky (Vodička, Cabada, 2003). Perestrojka představovala hybrid mezi pluralismem (tržní ekonomikou) a totalitarismem (centrálně plánovanou ekonomikou). Nevedla však k žádnému zlepšení problematické hospodářské a společenské situace a spíše prohlubovala destabilizaci Československa.

Když došlo v roce 1989 po čtyřiceti letech totality ke změně politického systému, neměla převážná část populace žádnou zkušenost s fungováním nepokriveného, skutečně demokratického politického systému, ve kterém by každý mohl ve volbách vyjádřit svůj vlastní názor na dění ve společnosti. Také politici nenesli tu pravou tíhu odpovědnosti vůči občanům, jež měla teoreticky vyplývat z jimi získaného mandátu. Nezkušenost spojená se svobodným rozhodováním a střetem zájmů vyvolávala nejistoty, jakým směrem se bude politický systém po pádu komunismu dále vyvíjet. Nebezpečnými se pro správný rozvoj případné „nové“ společnosti mohly stát neočekávané projevy populismu, extremismu nebo nacionalismu. Politický systém by díky nim mohl vyvážet z rovnováhy i ekonomiku, která by nebyla dostatečně podpořena potřebným institucionálním zázemím pro efektivně se rozvíjející a fungující trhy.

2.2.2.2. Analýza politického vývoje ve vztahu ke konkurenceschopnosti ČR v letech 1990–2005

V následujících podkapitolách budeme postupovat chronologicky od roku 1990 až do současnosti. Budeme analyzovat politický vývoj a uvažovat, jak se podepisoval na politické stabilitě, a tím i dlouhodobých hospodářských výsledcích. V závěru kapitoly se krátce pozastavíme u pokusu o kvantifikaci politické stability.

Vývoj politického systému bezprostředně po pádu komunismu a volební období 1990–1992

Sametová revoluce v roce 1989 vyvolala potřebu přijmout urychleně taková zákonná práva a povinnosti pro fungování demokratické společnosti, bez kterých by byl přechod k tržní ekonomice nemyslitelný. Prvotním úkolem politiků se proto stala změna ve znění a použití norem upravujících stávající (totalitní) politický systém, jež umožnila zvolit různě zájmově a ideologicky orientované zástupce občanů do nejvyšších orgánů státu ve svobodných volbách.

Bylo velmi žádoucí, že se nový stranický systém České a Slovenské federativní republiky začal rodit bezprostředně po pádu komunismu (Pšeja, 2005). Přes neustále rostoucí počet zaregistrovaných politických subjektů se prvních svobodných voleb zúčastnilo pouze 13 z nich. Suverénním volebním vítězem se v červnu 1990 stalo Občanské fórum, které získalo 53 % hlasů v případě voleb

do Federálního shromáždění (FS) a 49,5 % hlasů ve volbách do České národní rady (ČNR), (Malíř, Marek, 2005). Občanské fórum se deklarovalo jako organizace nepolitická, charakteru zásadně občanského, jež je ve své podstatě národním hnutím za obnovu a rekonstrukci celé společnosti. Střetávalo se v něm proto mnoho názorových proudů. Podobně tomu bylo i u Veřejnosti proti násilí, která se ziskem 32 % hlasů (FS) vyhrála volby na Slovensku. V obou zemích tedy zvítězily prouforně orientované politické subjekty.

Pro tyto volby bylo charakteristické, že měly povahu plebiscitu ve vztahu ke komunismu, tj. potvrzení zásadních změn v politickém a ekonomickém uspořádání země (Pšeja, 2005). Výsledky voleb svědčily o odmítnutí levicové demokratické koncepce veřejnosti, což vedlo k neúspěchu tradičních stran české politiky (České strany sociálně demokratické a Československé strany socialistické).

Volby se uskutečnily na základě vybraného modelu poměrného volebního zastoupení (Vodička, Cabada, 2003). Poměrné volební zastoupení (mělo kořeny v politické tradici první Československé republiky) napomohlo na počátku 90. let projeviti a sdružit za účelem prosazení nejrůznější zájmy české společnosti tak, jak si přála. Většinový volební systém se naopak ukázal po uskutečněných politických diskuzích jako neschůdný. Vedl by svým charakterem k inklinaci působení pouze dvou silných subjektů na politické scéně (tj. v dané situaci Občanské fóra a komunistické strany). Existence KSČ(M) jako jediné relevantní opoziční strany byla shledána za nežádoucí, protože samo Občanské fórum bylo založeno na heterogenní názorové platformě, u níž se v budoucnu očekávalo možné štěpení, které by ho mohlo oslabit právě na úkor komunistů. Ohrožen by pak mohl být celý započatý proces demokratizace společnosti, což politici nechtěli riskovat.

Druhá nejsilnější politická stran KSČ(M) zůstala v průběhu volebního období v rámci politického systému téměř izolována, bez možnosti významně zasahovat do rozhodování o budoucí podobě institucionálního prostředí. Potenciál ČSSD se měl teprve projevit (Pšeja, 2005).

Ve výsledcích voleb se projevil také vzestup nacionalistických nálad u části občanů úspěchem Hnutí za samosprávnou demokracii-Společnost pro Moravu a Slezko. Tento politický subjekt se však záhy vyčerpal. Nenarušil nijak politickou stabilitu země, ani nezpůsobil obtíže při tvorbě tržního (tj. na konkurenční bázi založeného) prostředí.

Jmenovaná federální vláda v čele s Mariánem Čalfou navázala z hlediska hospodářské politiky na dokument o stabilizačních opatřeních připravení tzv. vládou národního porozumění již v předvolebním období. Všechny nezbytné ekonomické reformy byly započaty již za jejího působení (privatizace, liberalizace cen a zahraničního obchodu, přísná rozpočtová politika, zabránění přetoknému růstu inflace, atd.).

Přeměnu hospodářství neohrozilo ani tříštění názorů ve stranickém systému reprezentované zejména rozpadem Občanského fóra a Veřejnosti proti násilí, ani spory o posílení kompetencí obou republik na úkor federace.

Politický systém se tedy zasadil o vytvoření formálních pravidel potřebných pro rozvoj společnosti svobodně projevující své potřeby a zájmy. Zároveň vnesl do hospodářství země důležité prvky konkurence, bez nichž by tržní prostředí pozbývalo na smyslu. Byl vyslán jasný impuls směrem k potenciálním zahraničním investorům, že Česká republika bude schopna vytvořit adekvátní podmínky pro jejich vstup na trh, kde budou jimi vložené finanční prostředky zhodnoceny a ochráněny, a na kterém snaha o zvyšování konkurenceschopnosti bude posilovat jeho efektivitu a přispívat k jeho rozvoji. Naplňování úmyslu transformovat ekonomiku, resp. celou společnost bylo také signálem pro mezinárodní organizace, že si Česká a Slovenská federativní republika zaslouží stát se jejich právoplatným členem.

Prouforně orientovaná hospodářská politika naopak podporovala ve společnosti přesvědčení o správnosti demokraticky orientovaného státního zřízení. Vybudované základy demokracie byly

odrazovým můstkem pro hlubší rozvoj svobodné soutěže politických stran. Politický systém jako celek bylo možné přes veškeré změny v tomto období považovat v jádru za poměrně stabilní.

Byl učiněn významný krok od totalitního systému s centrálně plánovanou ekonomikou k tržní ekonomice založené na demokratických principech.

Volební období 1992–1996 a důvody rozpadu ČSFR

Politickou stabilitu neovlivnily ani významné změny na politické scéně v následujícím volebním období.

Ve volbách v roce 1992 zvítězila v České republice koalice Občanská demokratická strana-Křesťanskodemokratická strana poměrem, který byl výraznější než naznačovaly předvolební výzkumy (Pšeja, 2005). Zisk 30% hlasů znamenal, že prakticky všichni nerozhodnutí voliči se přiklonili k subjektu, jenž se jevil být na politické scéně tím nejsilnějším. Konečné stanovisko těchto voličů naopak odsoudilo dosud hojně v zákonodárných orgánech zastoupené Občanské hnutí (vzniklé podobně jako ODS z Občanského fóra) do pozice neparlamentní strany. Ve volbách propadla také Občanská demokratická aliance a nesplnila tak svoji vizi stát se výraznou pravicovou alternativou ODS. U ostatních relevantních stran byly výsledky v porovnání s předchozími parlamentními volbami následující: Sdružení pro republiku – Republikánská strana Československa se prosadila neočekávaně velmi dobře, Levý blok a ČSSD si polepsily, Křesťanská a demokratická unie – Československá strana lidová si o maličko pohoršila, výraznou ztrátu zaznamenalo v minulých volbách úspěšné HSD-SMS.

Prezidentem Václavem Havlem jmenovaná vláda České republiky se skládala ze čtyř stran: ODS, KDS, ODA a KDU-ČSL. V ČNR (přejmenované od roku 1993 na Poslaneckou sněmovnu Parlamentu ČR) se její strany opíraly o minimální vítěznou koalici 105 poslanců z celkových 200. Rozdělení ministerských křesel přesto, že neodpovídalo proporcionální parlamentní velikosti koaličních stran, probouzelo v průběhu času především mezi ministry KDU-ČSL a ODA pocity nevraživosti vůči ODS-KDS, protože tito těžce snášeli, že byli v případě konfliktů uvnitř vlády snadno přehlasováni (Novák, Lebeda, 2004). Tato skutečnost se pak stala klíčovou pro koaliční vyjednávání a politickou stabilitu po volbách do Poslanecké sněmovny Parlamentu v roce 1996.

Vláda České republiky chápala své zvolení jako občany vyjádřenou podporu pokračování v tvorbě právního a demokratického státu, radikální transformaci ekonomiky a integrace země do evropských a celosvětových institucí. Stimulace konkurenčního prostředí na rodících se trzích se pro ni stala hlavní prioritou. Schopnost vlády naplňovat stanovené cíle svého programového prohlášení probouzela důvěru investorů a podněcovala k růstu pohybu kapitálu v ekonomice. Zahraniční kapitál směřoval do země ve formě investic do privatizovaných státních podniků a lákal ho z hlediska krátkodobého také vysoký úrokový diferenciel či nízké kurzovní riziko dané zavedením fixního směnného kurzu (dále viz kapitola věnovaná pohybu kapitálu v ČR). Tyto investice přispívaly k dalšímu rozvoji konkurenčního prostředí v zemi a k příkladnému hospodářskému růstu. Tvorba tržních podmínek založených na volné soutěži iniciovaná vládou byla v roce 1995 také oficiálně oceněna v mezinárodním měřítku OECD, která uvítala Českou republiku mezi svými členy.

Na Slovenku v parlamentních volbách v roce 1992 zvítězilo Hnutí za demokratické Slovensko Vladimíra Mečiara, což způsobilo na československé politické scéně patovou situaci (Vodička, Cabada, 2003). Politické subjekty (tj. ODS-KDS a HZDS), které měly velmi rozdílnou ideologickou orientaci, musely na půdě Federálního shromáždění z důvodu zákazu majorizace a získání většiny uzavřít koalici. HZDS těžila z populistického vystupování svého předsedy Mečiara, který obdivuhodným způsobem získal přízeň zejména mezi slovenskými občany s nízkými příjmy, jež byli transformačními změnami zasaženi nejvíce. Jak jsme již uvedli, v Čechách a na Moravě voliči upřednostňovali proreformní síly orientované na hospodářský liberalismus. Problémy spojené s odlišnou mírou adaptace obou částí federace na přechod k tržní ekonomice založené na demo-

kratických principech vyřešili nakonec předsedové nejsilnějších politických stran Vladimír Mečiar a Václav Klaus dohodou o rozpadu ČSFR k 31. 12. 1992. S odstupem času lze říci, že rozdělení federace přispělo nejen k uklidnění československých vztahů, ale také nenarušilo politickou stabilitu ČR a umožnilo české vládě bez komplikací pokračovat vytyčeným směrem v započatých hospodářských reformách.

Můžeme tedy (bez ohledu na rozpad ČSFR) konstatovat, že vláda České republiky měla z hlediska ideologického relativně homogenní názorový charakter, který zprvu přispíval ke snadnějšímu naplňování jí stanovených cílů hospodářské politiky. Ke konci volebního období však ve vládě zesílilo roztržité postojů jejích představitelů spojené s odlišnými názory na orientaci prosazovaných politik a s odhalením finančních skandálů v ODS (ty později provázely i jiné politické strany). Přestože stabilita této vlády nebyla narůstajícími problémy významně zasažena, domníváme se, že z hlediska politického byly položeny první překážky na cestě k úspěšnému dosažení dlouhodobého ekonomického růstu v budoucnu.

Parlamentní volby v roce 1996 a příčiny vládní krize

Druhá z vlád pod vedením Václava Klause vzešla z voleb do Poslanecké sněmovny Parlamentu ČR v roce 1996 totiž trpěla od počátku příznaky nestability a neakceschopnosti a přispěla svým (ne)jednáním určitým dílem k prohloubení projevených obtíží v ekonomické sféře. Byla sestavena ze tří politických stran: ODS, KDU-ČSL a ODA. Měla menšinový charakter, neboť disponovala pouze 99 poslaneckými mandáty ze souhrnných 200 z důvodu projevení vyšší proporčnosti volebního systému (Novák, Lebeda, 2004). Formování většinové vládní koalice bylo dále ztíženo zastoupením krajních politických stran v Poslanecké sněmovně. KSČM a SPR-RSČ svojí povahou limitovaly možnost vytvoření stabilní vlády i věrohodné opozice usnadňující případné střídání vlád. ODS s nimi odmítla vyjednávat o spolupráci a jejich křesla jí pak pro získání potřebné většiny scházela.³² Křehkost koaličního uskupení dokresloval fakt, že si malé strany vynutily získání stejného počtu ministerských křesel, která náležela ODS, aby se neopakovala situace z předchozího volebního období, kdy byly ve vládě často přehlasovány.

Moc vlády byla oslabena na úkor Poslanecké sněmovny, v jejímž čele stanul předseda druhé ve volbách neúspěšnější strany (ČSSD) Miloš Zeman. Otevřená spolupráce mezi ČSSD a KDU-ČSL, nelibě vnímané dominantní postavení Václava Klause na postech předsedy či propukající korupční skandály politických stran dále zhoršovaly vztahy mezi představiteli politické scény a odváděly jejich pozornost od narůstajících problémů hospodářství.

Politická stabilita byla dále podlomena měnovou krizí v květnu 1997. Prioritou se stalo vyvedení ekonomiky z fáze poklesu (resp. recese) a zvolení nové stabilní vlády po pádu vlády Václava Klause, která neunesla tíhu svých vnitřních sporů.

Můžeme konstatovat, že upřednostnění osobních ambic politiků, projevená slabost a rozpolčenost vlády pravděpodobně přispěly svým dílem k obtížnějšímu vyřešení zhoršující se situace v hospodářství.

Působení vlády Josefa Tošovského

Překlenout nelehké období politických i ekonomických obtíží napomohla prozatímní menšinová, tzv. poloúřednická vláda. Byla složena zejména z členů malých stran, z politiků, kteří po opakovaných finančních skandálech opustili ODS a ze sedmi nestraníků (Novák, Lebeda, 2004). V jejím čele stanul bývalý guvernér ČNB Josef Tošovský. Tato vláda nedisponovala časovým pro-

³² Ačkoliv KSČM a SPR-RSČ bylo přisuzováno extremistické ladění, na základě jejich programových vyjádření nelze potvrdit, že by usilovaly o omezení demokracie v zemi (viz Fiala, 1998).

storem, který by jí umožnil výrazné změny v hospodářské politice. Jejím hlavním cílem bylo stabilizovat vývoj ekonomiky.

Volební období 1998–2002

Vavříny pro vítěze v předčasných parlamentních volbách v roce 1998 náležely levicové ČSSD, jež o správnosti svých záměrů přesvědčila 32,3 % právoplatných voličů (Pšejja, 2005). Po diskuzích o možné povolební koalici spolupráci se rozhodla vytvořit opět menšinovou vládu, ve které byli zastoupeni pouze ministři strany k ní příslušející. Její akceptace byla stvrzena podpisem tzv. opoziční smlouvy s pravicovou ODS. Smluvní partneři pravděpodobně svým rozhodnutím zabránili častému střídání neakceschopných vlád, které hrozilo z důvodu ideologické vzdálenosti a osobní nevráživost mezi členy politických stran zastoupených v Parlamentu ČR.

Díky svému menšinovému postavení se vláda sociální demokracie nevyhnula krizi, kdy ji její smluvní partner (ODS) odmítl dočasně podporovat. Sociálním demokratům zejména vyčítal nedostatečně nasazení při práci na volební reformě, jež měla zamezit patovým situacím, které zažila Česká republika po volbách v roce 1996 a 1998. Východiskem z krize se stalo podepsání tzv. tolerančního patentu. Vztah ČSSD a ODS se díky němu změnil na skutečnou parlamentní koalici. Zavedení volebního systému se silnějšími většinovými prvky se však dvěma nejsilnějšími politickým stranám nakonec přes veškerou snahu nepodařilo prosadit (viz Klíma, 2002, Novák, Lebeda, 2004).

Rozhodnutí sociální demokracie pokračovat v transformaci české ekonomiky namísto provádění populistických kroků odčerpalo této politické straně část přirozeně levicových voličů, kteří se přiklonili zejména v první polovině volebního období na stranu KSČM, jejíž preference významně rostly (Kunštát, 2004). KSČM favorizovali také voliči dříve sympatizující se stranou Důchodců za životní jistoty nebo zanikající SPR-RSČ. Ke změnám došlo i v pravé půli stranického spektra. „Malé“ strany (KDU-ČSL, nově vzniklá Unie svobody, ODA a DEU) vytvořily tzv. volební alianci, pomocí níž společně čelily schválení a případnému nastolení zamýšleného většinového volebního systému, který by je býval mohl významně poškodit (Kubát, 2002). Neschopnost nalézt shodu však toto uskupení záhy odsoudilo k zániku. Všechny zmíněné posuny ve voličských preferencích, proměny stranického systému nebo snahy o změnu volebního systému nebyly v konečné fázi natolik významné, aby na jejich základě došlo v následujících letech k potřebnému posílení stability politického prostředí skrze vnitřně soudržnou vládu s většinovou podporou v Parlamentu.

Přesto, že se vládě ČSSD podařilo překonat počáteční nelehké období neuspokojivých hospodářských výsledků a zkorigovat, resp. dokončit proces transformace, bylo její působení v oblasti hospodářské politiky limitováno nutností hledat konsenzus mezi všemi politickými subjekty zákonodárných orgánů. Můžeme říci, že i když se vláda snažila svými kroky co nejvíce přispět k obnově a posílení konkurenceschopnosti ČR, sama svojí podstatou udržovala ekonomické subjekty v určité nejistotě.

Vláda jim během svého působení vyšla vstříc zejména posílením institutu investičních pobídek zavedených již Tošovského vládou, obnovila proces privatizace a podporovala projekty výstavby továren tzv. na zelené louce. Do ekonomiky tak začaly vstupovat zcela nové podnikatelské subjekty, které s sebou přinášely novou podnikovou kulturu, kladly vyšší nároky na zaměstnance, nutily je k větší efektivitě, navazovaly s domácími podniky spolupráci a celkově podporovaly růst konkurence v českém hospodářství. Ekonomika se postupně opět začala dostávat do fáze růstu.

Politická stabilita země se tedy posunula do pozice pouze jednoho z mnoha faktorů, na jejichž základě se formovala očekávání a rozhodnutí domácích i zahraničních ekonomických subjektů směrem do budoucnosti.

Druhá příležitost pro sociální demokracii

Před volbami do poslanecké sněmovny v roce 2002 existovali tři kandidáti na vítěze s přibližně stejnou voličskou podporou: ČSSD, Čtyřkoalice a ODS. V samotných volbách se podařilo postavení nejsilnější politické strany obhájit při zisku 30,2% hlasů sociální demokracii. ODS se přes veškerá očekávání nedokázala prosadit a zaznamenala dokonce v porovnání s minulými volbami pokles volebních hlasů o 3,3%. Čtyřkoalice složená už jen z KDU-ČSL a US-DEU obdržela dohromady podobné procento hlasů jako před čtyřmi lety (14,3%) (Novák, Lebeda, 2004). Velkým úspěchem skončilo hlasování pro KSČM (18,5% hlasů) a po deseti letech dominance pravicových stran poprvé v celkovém součtu zvítězily politické subjekty hlásící se k levici (Prorok, 2002).

Předseda ČSSD Vladimír Špidla si vybral pro vládní spolupráci ideologicky značně heterogenní uskupení složené z jedné strany levice (ČSSD), středu (KDU-ČSL) a pravice (US-DEU). Zranitelnost a nefunkčnost této vlády se neskrývala jen v různých názorových postojích jejích členů, ale také v nejmenší možné většině 101 z 200 hlasů v Poslanecké sněmovně. Vládní politické strany musely záhy činit zásadní kompromisy ve svých rozhodnutích, čímž ztrácely nezbytnou podporu svých voličů. Prohloubila se tak nestabilita vlády.

Sociálně demokratičtí politici například nedokázali před svými voliči dostatečně obhájit nutnost reformy veřejných financí, což se projevilo v totální porážce ČSSD ve volbách do Evropského parlamentu. Vladimír Špidla byl sesazen z funkce předsedy vlády i své strany a nahradil ho ambiciózní Stanislav Grosse. Ten však ani ne po roce odešel z vrcholové politiky značně zdiskreditován. Jméno Stanislava Grosse podobně jako předsedy KDU-ČSL Miroslava Kalouska či Vladimíra Mlynáře z US-DEU bylo spojováno s korupčními kauzami, které v tomto období zaplavovaly stránky tisku. Ze „slabosti“ vlády těžila především opoziční ODS, jejíž preference nezadržitelně rostly. KSČM posílala svoji důležitost a o její podpoře a vyvedení z izolace se začalo vážněji diskutovat při hledání partnerů, jež by vyslovili důvěru nově se formujícím vládám.

Přínosem této vlády bylo dokončení složitých vyjednávání s Evropskou unií a vstup do této mezinárodní organizace k 1. 6. 2004. Česká republika se tím více otevřela vůči zahraničí. Byl zintenzivněn konkurenční tlak na domácí podnikatelské subjekty.

Investoři si již pravděpodobně přivykli, že český volební systém generuje slabé a v určité míře nestabilní vlády, a proto je tato skutečnost neodrazovala od vstupu na trh. Česká republika v očích investorů představovala se svými přednostmi v jiných oblastech jejich zájmu stále potenciální lukrativní cíl pro zhodnocení jejich kapitálu.

Můžeme tedy říci, že Česká republika byla v této době všeobecně považována za standardní demokratický stát, v němž politické spory a krize jsou zcela běžným projevem, který má vést v konečném důsledku k vytvoření lepších podmínek pro fungování celé společnosti a ekonomiky.

Kvalita veřejné správy v ČR: výzkum Světové banky

Vliv politického prostředí na chod ekonomiky je již po několik let sledován v mezinárodním měřítku Světovou bankou. Její projekt Governance Matters vychází z přesvědčení, že kvalita veřejné správy je jedním z klíčových faktorů pro dlouhodobě udržitelný růst výkonnosti hospodářství. Světová banka v širším vymezení vnímá kvalitu správy jako vzájemně propojený soubor tří důležitých hledisek: procesu výběru, kontroly a obměny vlády; schopnosti vlády efektivně formulovat a realizovat vhodné politiky; respektu občanů a státu k institucím, které určují jejich vzájemné ekonomické a sociální vztahy. Tyto tři oblasti zkoumání naplnila Světová banka dvojicemi agregovaných ukazatelů, pro jejichž sestavení při poslední analýze v roce 2004 použila celkem 352 dílčích ukazatelů z 37 zdrojů od 31 organizací s mezinárodní působením. Své zkoumání od úvodního roku 1996 prováděla vždy v dvouletých intervalech a zahrnula do něj i Českou republiku.

Světová banka upozorňuje, že při interpretaci získaných dat u srovnání v čase a mezi zeměmi musí být nutně zohledněna skutečnost, že jejich zdrojem jsou většinou tzv. měkká data založená

na subjektivních názorech vyplývajících z výzkumů veřejného měnění nebo prezentovaných domácími a zahraničními odborníky případně investory. Zjištěné hodnoty proto mají pouze informativní charakter a udávají relativní nikoliv přesnou pozici sledované země. V české ekonomické literatuře se úskalími spojenými s výkladem těchto dat zabývají například Geršl (2006) nebo Körner, Kudrna a Vychodil (2002). Každý ze sledovaných indexů nabývá normalizovaných hodnot v intervalu od -2,5 (nejhorší výsledek) do +2,5 (nejlepší výsledek). Pro Českou republiku dosahují ukazatele veřejné správy této podoby:

Tabulka č. 4: Ukazatel kvality správy pro Českou republiku v letech 1996–2004

ukazatele kvality správy	1996	1998	2000	2002	2004
rozsah demokracie	1,06	1,14	0,99	0,90	1,03
politická stabilita	1,08	0,97	0,84	1,07	0,84
výkonnost vlády	0,78	0,72	0,70	0,72	0,63
regulační kvalita	1,18	0,78	0,67	1,12	0,97
právní řád	0,64	0,62	0,59	0,69	0,69
kontrola korupce	0,59	0,35	0,40	0,36	0,30
průměr hodnot za daný rok	0,89	0,76	0,70	0,81	0,74

Zdroj: World Bank, (2005), vlastní úprava

Na první pohled se zdá, že získané hodnoty odpovídají událostem, které jsme si popsali v předcházejícím textu. Domníváme se však, že některé z hodnot ukazatelů kvality veřejné správy skutečně příliš podléhají subjektivním pocitům dotazovaných. Praktickým příkladem může být ukazatel rozsahu demokracie, jenž byl s největší pravděpodobností ovlivněn uvedenými úvahami o změně volebního systému, ke které ve skutečnosti díky zásahu Ústavního soudu nedošlo. Volná soutěž politických subjektů tedy nebyla nikdy omezena. Podobný problém můžeme nalézt u indexů regulační kvality či korupce. V každé zemi jsou vnímány odlišně, takže když se subjektům v České republice zdá, že se zhoršují, v jiném státě mohou dotazovaní stejné změny podhodnocovat či naopak nadhodnocovat, atd.

Podíváme-li se na tabulku pozorně, zjistíme, že hodnoty ukazatelů se pohybují ve spodní polovině intervalu od 0 do + 2,5, tj. žádný z nich není záporný. Nejedná se tedy o data oslnivá a pokud bychom prováděli porovnání s vyspělými či ostatními tranzitivními zeměmi, dospěli bychom pravděpodobně k závěru, že se musí Česká republika ještě v mnoha směrech zlepšovat. Varovně však může být to, že v roce 2004 všechny indexy s výjimkou ukazatelů rozsahu demokracie a nezměněné míry právního řádu vykazovaly dále se zhoršující hodnoty. Domníváme se, že při pokračování těchto tendencí i v dalších letech by se kvalita veřejné správy mohla stát opravdovou překážkou České republiky na cestě k dlouhodobému růstu výkonu hospodářství. Potvrdila by se tak nejspíše další neschůdnost existence současné podoby volebního systému nevytvářejícího stabilní vlády s dostatečnou podporou v alespoň v jedné z komor parlamentu.

2.2.2.3. Závěr

Stranický systém České republiky lze v současnosti považovat za stabilní. Po roce 1989 si prošel procesem krystalizace, který zahrnoval počáteční boom nejrůznější orientovaných politických stran a hnutí, prokázání jejich potenciálu ve volbách, snahu posílit jejich pozici slučováním nebo rozpadem koalic a marginalizaci neúspěšných politických subjektů. Své místo si v něm obhájilo

celkem pět (i přes dílčí změny) relevantních politických stran, jež mohly uplatnit svůj vliv na půdě obou komor zákonodárných orgánů.

Tvorba politického systému vyplynula z vybraného modelu poměrného volebního zastoupení. V prvních letech transformace byl tento model přínosným. V druhé půli 90. let se však stal překážkou k vytváření pevných vlád. V roce 1996 byla na jeho základě dle výsledků voleb sestavena první menšinová vláda, která se po roce a půl vzdala svého mandátu. Následovalo jmenování nestandardní tzv. polouřednické vlády Josefa Tošovského. Předčasné volby v roce 1998 vedly opět k patové situaci, jež byla řešena podepsáním tzv. opoziční smlouvy umožňující vznik a „přežití“ jednobarevné menšinové vlády Miloše Zemana. Názorově heterogenní vláda Vladimíra Špidly (vzešla z voleb v roce 2002) byla značně ochromena neschopností vládních politických stran nalézt konsenzus, musela se potýkat s nutností personálních obměn, vyslovováním nedůvěry a případným pádem.

Z výše uvedeného vyplývá, že vlády České republiky trpěly od roku 1996 projevy nestability, které nebyly zcela zanedbatelné. Řešení politických otázek pak bylo mnohdy upřednostněno před skutečnou náplní funkce vlády a parlamentu. Do systému byl vnášen pocit nejistoty a obav z možného budoucího vývoje, protože vlády nemohly vždy podávat jasný signál o směřování svých hospodářských politik. Přes veškeré tyto potíže si Česká republika v mezinárodním měřítku vysloužila renomé standardního demokratického státu. Politická stabilita se proto časem stala v očích domácích a zahraničních ekonomických subjektů pouze jedním z mnoha faktorů, které vstupují do jejich očekávání a rozhodování směrem do budoucna a neodrazovala je od výrobní a investiční činnosti.

Domníváme se, že i když v tuto chvíli nedostatky politického systému nepředstavují hlavní z překážek pro zvyšování výkonnosti ekonomiky, v budoucnosti by tomu tak nemuselo být. Podpořit by nás v našich obavách mohl například další z projektů Governance Matters Světové banky pro rok 2006 za předpokladu, že by dále pokračovaly sestupné tendence u jednotlivých ukazatelů kvality veřejné správy. Abychom tomu zabránili, je nutné již dnes začít hledat způsoby nápravy. Jedním z nich může být přistoupení k celospolečenské vážné diskuzi o případné změně volebního systému, která by více podpořila tvorbu stabilních vlád a posílila zastoupení představitelů jejich politických stran v jednotlivých komorách parlamentu. Proces tvorby institucionálního prostředí přínosnějšího pro ekonomické subjekty v něm působící by byl usnadněn, urychlen a zefektivněn. Hospodářství ČR by pak pravděpodobně mohlo využívat více svého potenciálu.

Na závěr tedy můžeme konstatovat, že demokracie v České republice nebyla v letech 1990–2005 narušena či přímo ohrožena vnitřními ani vnějšími faktory. Politický systém trpěl dílčími problémy, které snižovaly jeho celkovou stabilitu, nikoliv však v míře, jež by významně negativně ovlivňovala samotný růstový potenciál českého hospodářství.

2.2.3. Demografické aspekty konkurenceschopnosti

Přechod z centrálně plánovaného hospodářství na hospodářství tržní neznamenal pouze transformaci ekonomickou, ale promítl se do všech sfér formující společnost, tedy i do sféry demografické. V této souvislosti se objevuje otázka, jakými demografickými procesy prošla česká společnost v období let 1990–2005 a jaké jsou vazby tohoto vývoje na konkurenceschopnost České republiky.

Pro zkoumání ekonomických důsledků demografického vývoje je určující věková skladba populace. Ta je formována porodností, úmrtností a migračními pohyby. Věková skladba pak determinuje objem nabídky pracovních sil v ekonomice, určuje skladbu spotřebitelské poptávky a limituje možnosti přerozdělovací politiky.

Je zřejmé, že tato analýza demografického vývoje se nemůže vyrovnat standardním demografickým publikacím popisujícím demografické trendy a procesy. Není to ani jejím účelem. Pozornost je totiž věnována jen nejvýznamnějším faktorům z hlediska jejich vlivu na konkurenceschopnost.

Struktura této kapitoly je zcela v souladu s cílem popsat základní determinanty a trendy v demografickém vývoji České republiky a analyzovat jejich vliv na reálné ekonomické procesy, které jsou klíčové pro ekonomický růstový potenciál. První část této kapitoly je zaměřena na analýzu demografického vývoje v naší zemi od roku 1990. Mapuje základní východiska a procesy významné pro vývoj věkové struktury a důsledky s tím spojené pro ekonomický potenciál obyvatelstva.

Druhá část kapitoly pak pojednává o vztahu demografického vývoje ke konkurenční schopnosti ekonomiky. V průběhu demografického vývoje totiž dochází k přesunům od dětské k seniorské složce populace, s čímž jsou spojeny i oscilace podílu dospělé složky populace. Pro období růstu (v rámci takovéto oscilační vlny) se vžil název demografická dividenda (Bloom-Canning-Sevilla, 2003), která může být zdrojem ekonomického růstu za předpokladu efektivních institucí. Demografická dividenda může stimulovat ekonomický růst pomocí nižších indexů závislosti, stimulačního spoření, vyšší nabídky práce a stimuluje ke vzdělání. Klíčovými při její realizaci jsou institucionální prostředí a vládní politika, které rozhodují o tom, zda růstové možnosti dané demografickou dividendou budou realizovány.

Je zřejmé, že těchto procesů není ušetřena ani Česká republika, neboť jak již bylo řečeno, proces transformace nenastartoval jen hospodářskou přeměnu, ale stal se rovněž zdrojem náhlých a neočekávaných změn na poli demografickém. Výrazné poklesy v parametrech plodnosti, předtransformační období populačního boomu, významné zlepšení úmrtnosti střední generace a s tím spojené prodloužení střední délky života (ČSÚ, 1990–2005), to vše jsou faktory, které zapříčinily podstatné demografické změny. V intencích předchozí zmínky o demografické dividendě se tak Česká republika dostala na novou oscilační vlnu, jejíž perioda a amplituda není a nebude vůbec zanedbatelná. Česká republika tak má významný potenciál ekonomického růstu, jehož využití se bude odvíjet od nastavení institucí především v oblasti vzdělávání a sociální politiky.

2.2.3.1. Stav na počátku transformace

Základní demografickou charakteristikou populace je věková skladba, resp. struktura, tedy rozdělení populace dle pohlaví a dle různě obsáhlých věkových skupin. Nejtypičtější je dělení na tři skupiny: mladou (do 14. roku věku), dospělou, nebo-li produktivní (15–64) a seniorskou (osoby starší 65 let).

Koncem roku 1989 se populace České republiky vyznačovala relativně vysokým podílem populace mladší patnácti let – téměř 22 % celkové populace. Tento vysoký podíl byl dán skutečností, že se v rámci této věkové kategorie jednalo o období vrcholu populačního boomu poloviny 70. let.

Tabulka č. 5: Věková skladba k 31.12.1989

věková skupina	absolutně			relativně (%)		
	obě pohlaví	muži	ženy	obě pohlaví	muži	ženy
0–14	2 252 709	1 152 551	1 100 158	21,72	22,89	20,62
15–64	6 826 371	3 396 138	3 430 233	65,82	67,44	64,29
65+	1 292 022	486 969	805 053	12,46	9,67	15,09
celkem	10 371 102	5 035 658	5 335 444			

Zdroj: ČSÚ

V roce 1989 se živě narodilo 128 356 dětí, přičemž největší zásluhu na tomto měly matky ve věku 20–24 let. Úhrnná plodnost v roce 1989 byla 1,874. Zjevný pokles průměrného věku matky lze pozorovat již od roku 1950. Svého pomyslného vrcholu však dosáhl právě roku 1989.

Tabulka č. 6: **Plodnost a živě narození podle věku matky v roce 1989**

		věk matky							
do 15	15–19	20–24	25–29	30–34	35–39	40–44	45–49	celkem	
počet živě narozených									
11	17 456	58 377	33 855	13 395	4 597	640	25	128 356	
počet živě narozených na 1000 žen dané věkové skupiny									
–	44,9	172,9	103,9	36,6	11,2	1,6	0,1	50,1	

Zdroj: ČSÚ

Střední délka života, neboli naděje dožití při narození, byla v roce 1989 68 let pro muže a 75 roků pro ženy. Kdybychom se podívali se na vývoj této veličiny od konce 2. světové války, mohli bychom vidět její prudký nárůst trvajícím až do konce 50. let, zapříčiněný výhradně výrazným poklesem kojenecké úmrtnosti.

Z hlediska praktické hospodářské politiky ve vztahu k důchodovému systému (jakožto součásti přerozdělovací politiky) je důležitější než samotná střední délka života spíše naděje dožití v konkrétním věku (fakticky ve věku průměrného odchodu do důchodu). Při uvažování střední délky života a věku odchodu do důchodu v 60 letech byla průměrná doba důchodu v roce 1989 8,12 let pro muže a 15,39 let pro ženy. Při faktickém odchodu do důchodu však průměrná délka pobírání důchodu je 14,71 let pro muže a 19,01 let pro ženy.

Ke konci roku 1989 Česká republika vykazovala z demografického hlediska vysoký potenciál pro dlouhodobý růst. Do pracovní síly postupně vstupovaly silné populační ročníky, což by spolu s vysokými měrami plodnosti bylo znamenalo zachování stabilního podílu dětské části populace (tedy pracovní síly budoucnosti). Zejména druhá okolnost je však podmíněna stabilním vývojem demografických determinant porodnosti a plodnosti.

2.2.3.2. Demografický vývoj v období 1990–2005

Přechod z centrálně plánované ekonomiky na ekonomiku tržní však měl celospolečenské důsledky, které se promítly i do demografického vývoje.

V tomto období bylo možno pozorovat výrazný pokles dětské složky populace (z 21 % na necelých 15 %) a značný nárůst složky produktivní (z 66 % na 70 %), zcela v souladu s tím, jak početné populační ročníky přecházely z jedné věkové skupiny do druhé. Nárůst seniorské populace však v relativním vyjádření nijak dramatický nebyl (z 12,6 % na 14 %). Strmý pokles dětské složky však indikuje změnu v reprodukčním schématu.

Po roce 1990 skutečně došlo k postupnému poklesu počtu narozených dětí, kdy tento pokles trval až do roku 2001. V tomto roce se narodilo asi o 40000 dětí méně, než v roce 1990.

Příčiny prudkého poklesu počtu narozených dětí vyvolaly silný zájem laické i odborné veřejnosti. Jejich vysvětlení se stalo příčinou odborného sporu, kdy na jedné straně stojí zastánci ekonomických důvodů v interpretaci příčin poklesu porodnosti (viz např. Rychtaříková, 1996), kteří argumentují zhoršenou ekonomickou a bytovou situací mladých rodin. Na druhé straně sporu stojí autoři argumentující změnou životního stylu a přiblížením se reprodukčního chování české společnosti vzorcům západoevropských zemí (Rabušic, 2001).

Tabulka č. 7: Počty narozených dětí od roku 1990

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
130 564	129 354	121 705	121 025	106 579	96 097	90 466	90 657
1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
90 535	89 471	90 910	90 715	92 786	93 685	97 664	102 211

Zdroj: ČSÚ

Tabulka č. 8: Reprodukční míry dle věku

rok	specifické míry plodnosti dle věku matky								úhrnná plodnost
	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	15-49	
1990	44,6	174,3	105,2	37,4	11,2	1,6	0	50,3	1,893
1991	46,7	171,3	101,1	36,5	11,1	1,8	0,1	49,7	1,861
1992	44,7	154,0	94,8	35,1	10,3	1,8	0,1	46,3	1,715
1993	42,9	145,4	94,3	37,1	11,2	1,8	0,1	45,7	1,666
1994	32,6	121,8	85,5	35,7	10,7	1,8	0,1	40,1	1,439
1995	24,9	102,3	81,4	35,2	10,6	1,7	0,1	36,0	1,278
1996	20,0	91,0	79,2	35,1	11,0	1,7	0,1	34,0	1,185
1997	18,0	85,5	82,7	36,2	12,0	1,7	0	34,3	1,173
1998	16,4	80,0	84,8	37,5	12,7	1,8	0	34,5	1,157
1999	15,3	72,6	86,4	39,4	13,1	1,9	0,1	34,3	1,133
2000	13,2	67,8	90,5	43,1	14,4	2,1	0,1	35,0	1,144
2001	11,5	61,4	92,4	48,3	15,3	2,5	0,1	35,3	1,146
2002	11,6	58,3	93,8	52,9	16,9	2,8	0,1	36,4	1,171
2003	11,5	53,8	94,5	57,4	17,6	3,1	0,1	37,0	1,179
2004	11,3	50,7	97,5	64,5	20,2	3,4	0,1	38,7	1,226

Zdroj: ČSÚ

Ať již se přikláníme k jednomu či druhému vysvětlení, objektivní skutečností je, že došlo k výrazné změně reprodukčního chování žen. Specifická plodnost ve věkové skupině 20–24 výrazně poklesla, což souvisí i s růstem průměrného věku matek prvorodiček. Důvodem je to, že v první polovině 90. let silné populační ročníky žen prostě odložily početí dítěte do pozdějšího věku, o čemž svědčí nárůst specifické plodnosti pro věkové skupiny 30–39. Je tedy více než pravděpodobné, že tak, jak tyto silné populační ročníky vstupují do tohoto věku, poroste i nadále počet narozených dětí. Tato skutečnost relativizuje vypovídací schopnost ukazatele úhrnné plodnosti ve vztahu k „nebezpečí vymírání populace“, neboť tento ukazatel nedostatečně reflektuje změnu reprodukčního chování. Tuto změnu mnohem lépe vystihuje ukazatel specifické míry plodnosti dle věku.

Poměry narozených dětí podle pořadí zůstávají zachovány (v roce 1990 činil podíl prvorozných 48 %, v roce 2004 pak 49 %), z čehož lze vyvozovat, že přání rodičů ohledně počtu dětí v rodině se příliš nemění. Nárůst počtu narozených dětí přinejmenším na své výchozí hodnoty z roku 1990 je tedy více než pravděpodobný.

Vyšší průměrný věk matek při porodu je mimo jiné výsledkem nárůstu váhy vzdělání v ČR. Potenciální rodiče si většinou pořizují děti až v okamžiku, kdy mají ukončené vzdělání, kterého chtějí dosáhnout, a když jsou již ekonomicky natolik soběstační, aby byli schopni své potomky hmotně zabezpečit. V České republice však nejde o novinku. Ve třicátých letech 20. století (za

■ která existují potřebné údaje k výpočtu průměrných věků) byl průměrný věk matek ještě vyšší než je dnes, jak uvádí ČSÚ (2001).

■ Významnou souhrnnou charakteristikou úmrtnosti je ukazatel naděje dožití při narození (resp. střední délka života). V české společnosti došlo v posledních 15 letech k výraznému prodloužení střední délky života. Tento vývoj byl zapříčiněn zlepšením zdravotní péče, lepším stavem životního prostředí a dalšími faktory (podrobnější diskuse viz Možný, 2002). Do první poloviny 90. let ještě sehrával svou roli pokles kojenecké úmrtnosti. Od druhé poloviny se tento ukazatel drží na zhruba konstantní úrovni a svou roli začíná sehrávat hlavně pokles úmrtnosti u starších věkových kategorií.

■ Střední délka života vzrostla za 14 let z 67,6 na 72,6 let u mužů a 75,4 na 79,4 let u žen. V porovnání s předchozím vývojem se rozhodně jedná o nárůst významný. Signifikantní změny v mírách úmrtnosti jsou zejména v kategorii kojenců do jednoho roku, a pak u starších ročníků od 55 let výše. V roce 1990 se svého prvního roku života nedožilo téměř 13 malých chlapců z tisíce (v této kategorii), v roce 2004 tento údaj jen o něco málo převyšoval číslo 4.

■ Posledním faktorem determinujícím věkovou skladbu je migrace, které se věnujeme v samotné podkapitole. V jejím vývoji je jen obtížné nalézt nějaké pravidelnosti a zákonitosti. Na první pohled se zdá, že např. čistý přírůstek v roce 2003 činící necelých 26 000 osob představuje čtvrtinu všech narozených dětí v tomto roce, nicméně je nutné si uvědomit, že tento údaj v sobě obsahuje rozmanitou věkovou strukturu populace, zejména pak té ekonomicky aktivní. Navíc tyto údaje jsou zkresleny obtížným monitoringem emigrující populace (celkový údaj čistého migračního přírůstku je tak obecně nadhodnocen).

■ Důsledky demografického vývoje

Důsledky demografického vývoje je možno shrnout do tří kategorií:

- **Pokles počtu obyvatel.** Od počátku 90. let docházelo k postupnému snižování počtu obyvatel. V roce 1990 měla ČR 10,36 miliónu obyvatel v roce 2003 10,21 miliónu obyvatel. Tento proces úbytku české populace byl způsoben vysokými přirozenými úbytky, kdy počet zemřelých přesahoval počet narozených v posledních letech zhruba v rozsahu 20 tisíc ročně. Tento úbytek byl pouze částečně kompenzován přílivem imigrantů.
- **Stárnutí populace.** Průměrný věk populace ČR se zvýšil v období 1991–2002 z 36,3 na 39,3 roku, což je dáno kombinací dvou faktorů: poklesem dětské složky populace a růstem objemu starší části populace. Zvyšování hodnoty tohoto ukazatele může být považováno za měřítko stárnutí české populace. Česká společnost však v tomto kontextu zatím stárne především v důsledku poklesu porodnosti, a nikoliv díky prodlužování střední délky života. Dopad prodlužování délky života na stárnutí obyvatelstva byl menší díky tomu, že řada z nich se toho nedožila.
- **Stárnutí a mládnutí pracovní síly.** Demografická struktura populace a její vývoj se samozřejmě promítá do ekonomické struktury populace, má významný vliv na věkovou strukturu pracovní síly. Vliv demografických veličin je však oslaben neméně významným vlivem ekonomicko-sociálním. Zde se jedná zejména o nastavení důchodového systému, který ovlivní ekonomickou aktivitu starší části populace (v našem případě zhruba věková skupina 55 let a starší), a rovněž i o nastavení systému vzdělávání, zejména pak terciálního, jenž výrazně ovlivní ekonomickou aktivitu věkové skupiny 18–30 let.

■ Obecně lze říci, že demografické charakteristiky z hlediska pracovní síly jsou vstupním faktorem ovlivňujícím výslednou ekonomickou aktivitu. Jako primární faktor mohou hrát svou roli pouze při rigiditě výše uvedených sociálně-ekonomických systémů (důchodového a vzdělávacího).

Tabulka č. 9: Naděje dožití po roce 1990

		1990	1995	2000	2004
muži	věk 0	67,58	70,0	71,7	72,6
	věk 50	21,75	23,5	24,7	25,3
	věk 65	11,83	12,7	13,7	14,2
ženy	věk 0	75,36	76,9	78,4	79,4
	věk 50	27,7	28,9	30,0	30,5
	věk 65	15,56	16,2	16,9	17,5

Zdroj: ČSÚ

Tabulka č. 10: Vývoj čisté migrace od roku 1990

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
624	2 876	11 781	5 476	9 942	9 999	10 129	12 075
1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
9 488	8 774	6 539	-8 551	12 290	25 789	18 635	36 229

Zdroj: ČSÚ

Tabulka č. 11: Vývoj počtu obyvatel od roku 1990 (v tis.)

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
10 363	10 309	10 318	10 331	10 336	10 331	10 315	10 304
1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
10 295	10 283	10 273	10 224	10 201	10 202	10 207	10 234

Zdroj: ČSÚ

Tabulka č. 12: Věk populace

průměrný věk:	obě pohlaví	muži	ženy	medián
1991	36,5	34,7	38,1	35,4
1992	36,6	34,9	38,3	35,6
1993	36,8	35,1	38,4	35,9
1994	37	35,3	38,6	36
1995	37,3	35,6	38,9	36,2
1996	37,6	35,9	39,2	36,4
1997	37,9	36,2	39,4	36,6
1998	38,2	36,5	39,7	36,8
1999	38,5	36,8	40	37,1
2000	38,8	37,1	40,3	37,3
2001	39	37,4	40,5	–
2002	39,3	37,7	40,8	–
2003	39,5	37,9	41	–

Zdroj: ČSÚ

Z hlediska pracovní síly lze ve vývoji v České republice nalézt několik zákonitostí:

- Stabilní podíl ekonomicky aktivních mužů ve věkových skupinách 30–50 let.
- Ekonomická aktivita žen klesá z důvodu mateřské dovolené v reprodukčních věkových skupinách. Pokles plodnosti by tak měl být doprovázen růstem ekonomické aktivity a naopak.
- S růstem terciální vzdělanosti mladší generace (18–30 let) by měla klesat ekonomická aktivita v této skupině, pozitivním efektem by však měl být budoucí pokles nezaměstnanosti (předpokládáme-li negativní korelaci mezi úrovní vzdělání a nezaměstnaností).

Za pozorost tak stojí pokles ekonomické aktivity (růst ekonomické neaktivity) žen ve věkové skupině 30–44 let zejména po roce 2001 právě z důvodu přesunu pořízení si dítěte do vyššího věku (z 87,6 % roku 1990 na téměř 85 % v roce 2001 a 83 % v roce 2004). Naopak růst ekonomické neaktivity u žen i mužů ve věku 15–29 let (z 40 % roku 1990 na 47 % roku 2004) je způsoben růstem terciální vzdělanosti. Menší nárůst tohoto ukazatele v případě žen lze vysvětlit vzájemnou kompenzací onoho růstu terciální vzdělanosti růstem průměrného věku při prvním početí, tedy odkladem pořízení si dítěte do vyššího věku. Postupný a pozvolný růst ekonomické aktivity věkové skupiny 45–59 let od 90. let lze přičíst na vrub postupnému navyšování věku odchodu do důchodu. Všechny výše uvedené skutečnosti vedou k agregátnímu výslednému efektu v podobě stárnutí pracovní síly. Vzhledem k důvodům tohoto procesu však lze rovněž předpokládat i nárůst její vzdělanosti.

Existuje zde tedy významný potenciál pro konkurenceschopnost ekonomiky a její ekonomický růst, z hlediska vysokého podílu ekonomicky aktivní a vzhledem k nárůstu terciální vzdělanosti i vysoce kvalifikované populace.

2.2.3.3. Současný stav a perspektivy

Výrazný pokles české porodnosti současně s přechodem početné generace narozené v sedmdesátých letech dvacátého století do produktivního věku způsobil výrazné zvýšení podílu věkové skupiny 15–64 na české populaci.

Tabulka č. 13: **Věková struktura populace od roku 1990**

	obě pohlaví			muži			ženy		
	0–14	15–64	65+	0–14	15–64	65+	0–14	15–64	65+
1990	21,17	66,27	12,57	22,29	67,98	9,73	20,1	64,65	15,25
1991	20,57	66,68	12,75	21,7	68,42	9,89	19,5	65,05	15,45
1992	20,29	66,98	12,8	21,13	69,04	9,98	19,5	65,05	15,45
1993	19,49	67,7	13,02	20,57	69,57	10,12	18,47	65,93	15,76
1994	18,89	68,16	13,15	19,94	70,09	10,26	17,9	66,34	15,88
1995	18,36	68,42	13,31	19,37	70,43	10,41	17,4	66,53	16,04
1996	17,87	68,64	13,46	18,86	70,7	10,57	16,93	66,69	16,19
1997	17,41	68,87	13,59	18,38	70,97	10,71	16,49	66,89	16,32
1998	16,98	69,11	13,69	17,94	71,25	10,81	16,09	67,09	16,4
1999	16,55	69,36	13,75	17,48	71,53	10,89	15,68	67,31	16,45
2000	16,14	69,62	13,8	17,06	71,81	10,94	15,27	67,54	16,49
2001	15,82	69,99	13,77	16,73	72,31	10,95	14,97	67,8	16,43
2002	15,42	69,77	13,75	16,29	71,97	10,96	14,59	67,7	16,39
2003	15,07	70,15	13,8	15,94	72,41	11,02	14,26	68	16,42
2004	14,81	70,39	13,91	15,66	72,69	11,15	14	68,22	16,52

Nejvýraznějším znakem české populační skladby je významný podíl generace narozené v sedmdesátých letech, která výrazně ovlivňuje vývoj hospodářské politiky v ČR. Tato generace nejdříve silně zatížila školský systém, nyní vstoupila na trh práce, a jak bude stárnout, bude stárnout i celá populace.

Je zde zcela patrné, že v nejbližších patnácti letech můžeme očekávat úbytek produktivní části populace, neboť její přechod do kategorie seniorské nebude dostatečně kompenzován stávající dětskou složkou. O tom, do jaké míry se pokles podílu současné produktivní složky populace promítne do nárůstu starší části populace, bude rozhodovat další vývoj porodnosti a plodnosti.

S přechodem české populace na nové reprodukční schéma spojené s vysokým podílem žen po třicítce lze v nejbližší době očekávat pokračování postupného snižování hodnoty přirozeného úbytku v důsledku růstu počtu živě narozených dětí. Proti tomuto vývoji však brzy začne působit nárůst podílu starší části populace narozené v rámci poválečného populačního boomu, což znamená i vyšší hodnoty počtu zemřelých, neboť vývoj naděje dožití je trendově jen mírně rostoucí.

2.2.3.4. Demografický vývoj a konkurenceschopnost

Součástí vývoje věkové skladby populace je v určité fázi nárůst podílu dospělé části populace. Lze jej pozorovat u evropských zemí v různých obdobích 20. století a u řady méně vyspělých zemí probíhá právě v současnosti. Pro tento fenomén rychlého nárůstu podílu dospělé složky populace se objevil termín demografická dividenda, demografický bonus či demografický dar (viz Demeny, 2003, Bloom et al., 2003). Podstatou tohoto konceptu je myšlenka, že ve fázi rostoucího podílu dospělé složky populace mají tyto země snižující se hodnoty indexů závislosti a rostoucí podíl populace v práceschopném věku, tudíž mají vyšší potenciál pro dosahování ekonomického růstu. Demografická dividenda vzniká s 15letým zpožděním po poklesu porodnosti. Do produktivního věku dorazí silná předtranzitivní generace, zatímco v dětské části populace jsou již tranzitivní slabší ročníky. To vede k procentuálnímu nárůstu podílu dospělé populace. Následně dojde ke stabilizaci podílu věkové skupiny dospělých a jejímu poklesu jako důsledku stárnutí populace. V řadě evropských zemí však můžeme objevit i druhou demografickou dividendu, která souvisí s nárůstem porodnosti po druhé světové válce. Demografická dividenda ovlivňuje ekonomický růst následovně:

- Demografické indexy závislosti se zlepšují, což vede k tomu, že vyšší podíl obyvatelstva v práceschopném věku ulehčuje ekonomickou zátěž při poskytování služeb závislým složkám obyvatelstva, a to jak seniorské (penzijní a zdravotní programy), tak dětské (výdaje na školství).
- Díky zvyšujícímu se počtu osob v dospělém (práceschopném) věku se zvyšuje potenciální objem nabídky práce v ekonomice. Tento efekt je pak obzvláště silný u osob ve věku 25–55 let. Druhým dopadem na nabídku práce je skutečnost, že se zmenšující se velikostí rodiny ženy s vyšší pravděpodobností vstoupí na trh práce a vstoupí tam více kvalifikované, což dále zvyšuje produktivitu a výstup (Bloom, Canning, Sevilla, 2003).
- Demografická dividenda by měla zvyšovat objem úspor v ekonomice, podle teorie životního cyklu by dospělá část populace měla vykazovat nejvyšší sklon k úsporám.
- Demografická transformace pak vede k tomu, že lidé zůstávají déle živí a zdraví. To vede k delšímu výnosu z lidského kapitálu a vytváří pobídky pro investování do vzdělávání (Bloom, Canning, Sevilla, 2003).

Dopad demografické dividendy na ekonomický růst je samozřejmě závislý na kvalitě institucí. Rostoucí počty dospělých najdou uplatnění na trhu práce pouze tehdy, pokud budou domácí trhy práce dostatečně pružné a pokud budou schopny absorbovat nárůst počtu mladých zaměstnanců ucházejících se o práci. Podobně k nárůstu úspor dojde pouze tehdy, pokud bude existovat dostatečná důvěra k domácím finančním trhům a k nárůstu vzdělanosti dojde také pouze tehdy, pokud

je k dispozici dostatečně kapacitní a kvalitní školský systém. Role vlády spočívá ve vytvoření adekvátního institucionálního prostředí pro využití demografické dividendy, která je k dispozici.

Z předchozí analýzy demografického vývoje musí být zřejmé, že Česká republika se nachází právě v růstové fázi oscilační vlny demografického vývoje, kdy dochází v rámci změn v dětské a seniorské části populace k nárůstu produktivní složky populace. Tato vlna je a bude mimořádná svou amplitudou i periodou zejména z toho důvodu, že demografická změna spojená s transformačním procesem byla náhlá a neočekávaná.

Prudký pokles porodnosti umocnil nárůst podílu produktivní části populace, jehož základy byly položeny populačním boomem 70. let. Samozřejmostí jsou v tomto kontextu i rychlejší a prudší změny v proporcích seniorské a juniorské části obyvatelstva. Česká republika se tak nachází v situaci vysokého podílu potenciální pracovní síly a nízkého podílu dětské části populace. Je zřejmé, že je třeba tohoto stavu co nejefektivněji využít a nastolit k tomu vhodné institucionální prostředí (v oblasti vzdělávání a udržení zkušené pracovní síly v aktivním pracovním procesu), neboť na oné pomyslné oscilační křivce po každém prudkém růstu nastává neméně prudký pokles, nereaguje-li systém na změněné podmínky a parametry.

2.2.3.5. Závěr

Obyvatelstvo České republiky prošlo v průběhu 90. let podstatnými změnami nejen v oblasti ekonomické, ale i v oblasti demografického chování a zvláště reprodukce. V rámci tohoto procesu bylo možno upozorovat řadu skutečností:

- Klesal počet narozených dětí i hodnoty odvozených měř a ukazatelů porodnosti a plodnosti. Při pokračujícím trendu by to mělo za následek snižování podílů dětské části populace. Vzhledem k tomu, že prognóza ukazatelů reprodukce je vysoce nestabilní a nejistá, nelze z jistotou hovořit o pokračujícím trendu i do budoucna.
- Docházelo a dochází k plynulému zvyšování průměrného věku matky při narození dítěte. Důsledkem toho byl onen pravděpodobně pouze přechodný pokles počtu narozených dětí, neboť i průměrný věk matek má své biologické hranice, a nepředpokládáme-li výrazné změny v počtu plánovaných dětí.
- Stabilně roste střední délka života v důsledku zlepšování měř úmrtnosti. Důsledkem tohoto je růst seniorské části populace.

Dočasný pokles počtu narozených dětí je možno chápat jako vyrovnání předchozího boomu, předpokládáme-li, že populace má tendenci zachovávat svou stabilní velikost (minimálně v období několika generací), respektive pokud zde existuje určitý typ chování vyznačující se snahou o zachování jakéhosi přirozeného počtu živě narozených dětí v rodině (Lee, Tuljapurkar, 2001). Vývoj porodnosti a plodnosti je tudíž cyklický, pokud je vychýlen z dosavadní rovnováhy.

Z hlediska udržitelnosti konkurenceschopnosti ve smyslu dlouhodobého ekonomického růstu je možno vyslovit několik poznatků vztahujících se k populační struktuře České republiky:

- Vysoký podíl pracovní síly, tedy i potenciální nabídky práce.
- Vzdělaná a stále vzdělanější generace populačního boomu znamenající kvalifikovanost pracovní síly.
- Pravděpodobně jen dočasný pokles podílu mladší generace je možností pro mnohem efektivnější (intenzivnější) využití stávajících zdrojů na vzdělávání a kultivaci lidského kapitálu, jakožto jednoho z nejvýznamnějších faktorů dlouhodobého ekonomického růstu.
- Možná zdánlivá hrozba je spojena s udržitelností sociálních systémů (důchodového a zdravotního). Dlouhodobější pokles mladší části populace je otázkou, neboť lze do budoucna očekávat růst počtu narozených dětí vzhledem k dovršení změny reprodukčního chování. Jak již bylo

řečeno, došlo jen k růstu průměrného věku matek, nikoliv k poklesu žádoucího (chtěného) počtu dětí v rodině.

- Snadná regulace ekonomické aktivity u starších ročníků vhodnou parametrizací důchodového systému umožňuje udržení vysokého podílu zkušené a kvalifikované nabídky práce.
- Stárnutí pracovní síly je doprovázeno růstem zkušeností a nárůstem vzdělanosti mladší složky pracujících (či potenciálně pracujících v budoucnu).

Česká republika je tedy v současnosti z hlediska potenciálu ekonomického růstu a konkurenceschopnosti na velmi dobré pozici, právě v důsledku vysokého podílu ekonomicky aktivní a do budoucna kvalifikované populace. Demografické změny nejsou hrozbou, ale výzvou, neboť potenciál, který současná věková struktura a její další vývoj nabízí, je možno využít pouze adekvátním institucionálním nastavením hospodářské a sociální oblasti.

2.2.4. Korupce a konkurenceschopnost

Cílem této kapitoly je zmapovat vývoj korupce v České republice v období transformace. Stručná analýza korupční situace v době normalizace vysvětlená v první podkapitole nám umožní pochopit výchozí stav. Popis korupčního vývoje v ČR v druhé podkapitole vychází z vybraných empirických průzkumů. V kapitole třetí se pokusíme nastínit transformační realitu s pomocí vybraných kauz, které dokládají, že se korupce týká nejen níže postaveného úřednictva, ale také nejvyšších politických představitelů. V závěru budou rekapitulovány nejvýznamnější poznatky.

2.2.4.1. Situace v ČR v kontextu korupce na počátku transformace

V této kapitole se pokusíme nastínit, jak normalizační období mohlo z hlediska korupčního jednání obyvatel vypadat a také ukážeme, proč byl rozvoj korupce v době normalizace u nás pravděpodobnější než v období transformace. Tato stručná analýza bude výchozím bodem pro vysvětlení trendů korupčního vývoje v ČR.

Korupci zde chápeme jako: „Chování, které se odchyluje od „formálních povinností“ veřejné role pro soukromé (osobní, rodinné nebo skupinově orientované) zájmy pro finanční nebo statusový zisk, a dále jakékoliv chování, které porušuje pravidla za účelem zvyšování soukromého vlivu“ (Nye, 1967, str. 419).³³

Centrálně plánované hospodářství vykazovalo v osmdesátých letech minimální ekonomický růst, který výrazně zaostával za západními státy. Oficiální byrokratický management (Mises, 1944), jenž přerozděloval veškerou produkci, nebyl schopen vyrábět a alokovat spotřební statky tak, aby obyvatelům ČR mohl zajistit podobný životní standard, jakému se těšili obyvatelé západních tržních ekonomik. A tak *nedostačující plánovaný ekonomický růst* byl jeden z důvodů vysvětlujících fakt, že lidé hledali jiné, neoficiální cesty, jak uspokojit vlastní potřeby.

Formální institucionální uspořádání podléhalo plánům centrálních autorit, nikoli individuálním plánům obyvatel. To znamená, že právní normy byly nastavovány tak, aby odpovídaly ideologickým a mocenským zájmům nejvyšších komunistických představitelů. I kdyby se ale komunističtí vůdcové snažili o efektivní alokaci vzácných zdrojů a smysluplnou produkci, nemohli nikdy disponovat odpovídajícími znalostmi (Hayek, 1945) o reálných změnách v ekonomice a o potřebách lidí. Tato skutečnost vyústila do situace, kdy normalizační *restriktivní právní normy* nejenom omezovaly svobodu obyvatelstva, ale také nemohly vytvářet podmínky, jež by umožňovaly eko-

33 Argumentace viz Otáhal, 2006a.

nomický růst. Proto lidé, aby překonali tuto institucionální nepřízeň, museli ve snaze o zajištění uspokojivé životní úrovně na sebe brát vysoké transakční náklady.

Centrálně řízená distribuce statků musela být prakticky zajišťována přes rozsáhlé byrokratické organizační struktury. Tento organizačně náročný systém státního řízení měl nahradit svobodný trh. Veškerá produkce tak byla distribuována prostřednictvím *administrativních rozhodnutí státního monopolu*. Monopolní postavení poskytovalo představitelům komunistické strany diskreční rozhodovací pravomoci (Banfield, 1975).

Díky kombinaci výše popsanych příčin docházelo k tomu, že lidé, kteří se snažili prosazovat tržní transakce, aby se vymanili z materiální nouze, museli čelit restriktivním a iracionálním institucionálním překážkám (kupříkladu legislativnímu zákazu tržní směny). Tyto administrativní bariéry se snažili obcházet tak, že korumpovali oficiální představitele nebo – pokud byli sami oficiálními představiteli – porušovali své formální povinnosti. Značná část ze zástupu byrokratů měla navíc díky svému monopolnímu postavení poměrně velký prostor k vyzískání korupčních výhod.

North (1992) naznačuje, že jednání jednotlivců je historicky podmíněno. Ať je to způsobeno procesem učení, transakčními náklady nebo nedokonalými informacemi, je jisté, že neformální instituce, které u nás vznikaly čtyřicet let, nelze odbourat vytrhnutím listu z kalendáře. Přesto transformační proces představovaný změnou právního rámce, liberalizací cen a privatizací státního majetku zavádá důvody pro domněnku, že korupční vývoj zaznamená pozitivní trend. Snižování transakčních nákladů, prosazování tržního alokačního mechanismu a konkurenční proces založený na respektu k soukromému vlastnictví vede také k růstu produkčního potenciálu ČR, tedy k prohlubování konkurenceschopnosti ekonomiky.

2.2.4.2. Empirické ukazatele korupce v ČR

V následující kapitole představíme několik reprezentativních ukazatelů a statistik, jimiž se jejich autoři snaží korupční stav zachytit, a na základě kterých se pokusíme popsat vývoj korupce v ČR v době transformace.

Ministerstvo vnitra České republiky (MV)

Ministerstvo vnitra ČR se pokouší o zachycení korupce na principu tvrdých dat zaznamenávaných řešených nebo odhalených korupčních trestných činů. Bohužel záznamy jsou pořizovány až od roku 1993.

MV definuje korupci také jako: „Chování, které se odchyluje od „formálních povinností“ veřejné role pro soukromé (osobní, rodinné nebo skupinově orientované) zájmy pro finanční nebo statusový zisk, a dále jakékoliv chování, které porušuje pravidla za účelem zvyšování soukromého vlivu“ (Nye, 1967, str. 419). Citát je ale zúžen na: „...zneužití postavení spojené s porušením principu nestrannosti při rozhodování, motivované snahou po zisku“ (Zpráva MVČR 2004, str. 4).

Otáhal (2006b) zachycuje statistickou evidenci trestných činů, u kterých bylo arbitrárně stanoveno, že souvisí s korupcí. Evidovány jsou zde ty případy, jež jsou buď objasněny, což znamená, že bylo vyšetřovaným osobám sděleno obvinění či podezření z daného trestného činu nebo byla „věc odložena podle ustanovení § 159a odst. 2 a 3 trestního řádu“.

Zneužívání pravomoci veřejného činitele zde zaznamenalo poměrně výrazný skok v roce 1994 vzhledem k roku 1993. U případů, které lze zahrnout do úplatkářství, počty zjištěných a objasněných skutků v roce 2004 také zaznamenaly nárůst. U nepřímého úplatkářství lze pozorovat rekord v roce 2004; jde o šestinásobek nejnižšího stavu v roce 1999. Celkový počet případů trestné činnosti související s korupcí je v roce 2004 nejvyšší za posledních 10 let a je srovnatelný s rokem 1995.

Otáhal (2006b) zaznamenává osoby stíhané pro trestné činy reflektující představu o korupci podle první tabulky. Jakmile je zde pachatel stíhán pro vícero trestných činů podobného ražení, je vykazován pouze pod nejzávažnějším z nich. Jak naznačuje tabulka, zneužití pravomoci veřejného činitele bylo nejvyšší v roce 2003. Významný by se také mohl zdát přechod u §160 přijímání úplatku, který ukazuje nárůst o 60 stíhaných osob. Úplatkářství celkem na sebe v posledním roce sledování upozorňuje počtem 210 stíhaných osob.

Dalším přehledem by mohla být justiční statistika reprezentovaná tabulkou č. 3 v Otáhal (2006b). Justiční statistika se od policejní liší hlavně v časovém odstupu. Zatímco policejní statistika je schopna evidovat trestné činy a podezřelé na počátku trestního řízení, statistika soudní naopak až na jeho konci. Časový odstup může být i několik let. V policejní statistice je navíc zaznamenán i „neznámý pachatel“.

Statistiky v tabulce č. 4 až 6 v Otáhal (2006b) reprezentují trestné činy pracovníků na úseku řízení a správy. Tabulka č. 5 v Otáhal (2006b) se dá považovat za zajímavou hlavně proto, že je zde prezentována široká plejáda trestných činů, přesahující vymezení v předcházejících statistikách. Kupříkladu podvod je zde provázen šokujícími čísly. Tabulka č. 10 v Otáhal (2006b) reflektuje klasifikaci korupce do pěti paragrafů 158, 159, 160, 161, 162 podle zaměstnání pachatele.

Ministerstvo vnitra ČR věnuje pozornost také korupci na straně policistů. Tabulka v Otáhal (2006b) odhaluje některé trestné činy policistů. Zde nejhorší korupční stav z pohledu vybraných trestných činů policistů vykazuje statistika §158 – zneužívání pravomoci veřejného činitele v roce 2001. Celkové počty trestných činů policistů v posledním naměřeném roce mírně poklesly.

Transparency International (TI)

Jako druhý ukazatel naznačíme výzkum TI. Transparency International³⁴ pravidelně publikuje je několik indikátorů korupce a je významnou nadnárodní organizací, která se výhradně zabývá zkoumáním korupce a komparací vlastních ukazatelů na mezinárodní úrovni.

V této podkapitole představíme Corruption Perception Index (CPI) sestavovaný TI od roku 1995. Za korupční jednání je v rámci CPI považováno „zneužívání veřejné moci k osobnímu prospěchu“ (www.transparency.org).

Index vnímané korupce (CPI) se pohybuje v rozmezí od 0–10, kde 10 je ohodnocení stavu s nejnižší mírou korupce. Je sestavován na základě dotazníků, jejichž respondenty tvoří političtí analytici, novináři, akademici, vrcholoví i střední manažeři a významné osobnosti podnikatelské sféry z domova i ze zahraničí. Rozmezí označuje rozpětí, v němž se může pohybovat hodnocení dané země. Údaj ukazuje, jak se hodnocení země může měnit v závislosti na přesnosti měření. Odchylka je odhad směrodatné odchylky normálního rozložení. Číslo v kolonce použité průzkumy vyjadřuje šetření, kterými byla země hodnocena. CPI v sobě zahrnuje celkem 16 průzkumů a expertních posudků. Pro zařazení do indexu musí být země hodnocena alespoň třemi z nich.

Vývoj vnímané korupce v ČR nalezneme v tabulce číslo 14. Více šetření subjektivních hodnocení úrovně veškerého zneužívání veřejné moci k vlastním prospěchu v ČR a jejich klasifikace nerezidenty je zde vložena do jednoho čísla. Česká republika zaznamenala z tohoto pohledu zlom v roce 2002 směrem ke zlepšujícímu se stavu. Relativnímu umístění ČR v porovnání s ostatními „měřenými“ zeměmi není třeba věnovat výraznou pozornost, neboť počty zemí zařazených do žebříčku se dost mění.

34 „Transparency International“ je občanské sdružení, které bojuje proti korupci. Prostřednictvím více než devadesáti národních poboček po celém světě a mezinárodního sekretariátu v Berlíně v Německu TI zvyšuje povědomí o zničujících dopadech korupce. TI také spolupracuje se zástupci vlád, obchodní sféry a občanských společností na rozvoji a implementaci efektivních opatření, které se snaží korupci řešit“ (www.transparency.org).

Domácí sociologický průzkum

Agentura GFK Praha představila několik domácích průzkumů, v nichž občané odpovídají na níže uvedené jednoduché otázky. Výhodou tohoto ukazatele je, že dotazovaní jsou zástupci politické veřejnosti, jejichž hodnocení by podle mnohých mělo být ve snaze o vybudování demokratického zřízení doslova poslední.

Podle tabulky č. 15 v roce 2001 největší část dotazovaných obyvatel spíše souhlasilo s výrokem, že je ČR „zkorumpovaným státem“. ³⁵ Přesto pokud porovnáme výsledky průzkumu z roku 1989 a z roku 1999 (Tabulka č. 16), zaznamenáme z pohledu respondentů pozitivní vývoj.

Tabulka č. 16 naznačuje, že vývoj po roce 1989 zaznamenal změnu k nižším číslům. Interpretace tohoto výsledku doslova zní tak, že v roce 1998 mělo méně dotazovaných lidí pocit, že se dostalo do situací, v nichž dali úplatek, než tomu bylo u dotazovaných lidí v roce 1989. Výjimkou jsou pouze opravárenské služby, řemeslné práce a úřední výkony, žádosti, potvrzení.

Největší skok zaznamenal nákup předmětů dlouhodobé spotřeby, a to o 37 procentních bodů. Zatímco v roce 1989 se do korupční situace spojené s obstaráváním tohoto typu zboží dostalo 39% respondentů, v roce 1998 to byly pouze dvě procenta. Tento výrazný posun se dá vysvětlit kombinací dvou důvodů. Zboží dlouhodobé spotřeby mohlo být před rokem 1989 tím typem produkce, kterou hospodářská politika centrálního plánování nebyla schopna občanům zajistit v takové míře, aby uspokojila poptávku pouze oficiální cestou. O devět let později byla tato odvětví plně privatizována s tím, že nedostatečná domácí produkce byla nahrazena dovozy ze zahraničí, a to hlavně ze západních zemí, s nimiž byl po roce 1989 postupně obnovován obchodní styk. Výrazné vyostření tržní konkurence v kombinaci se špatně zásobovanou poptávkou se mohlo odrazit na tak pozitivním hodnocení. Obchodovatelnost takového typu statků by tak mohla být vlastností, se kterou by se mohlo pojit případně rychlejší odbourávání neformálních korupčních institucí na podobných trzích.

Neobchodovatelné služby zaznamenaly také pozitivní změnu. Jedná se zejména o odvětví plně privatizovaná, dnes regulovaná (např. osobní služby). Pozitivněji se ale také jeví odvětví privatizovaná velmi velmi sporadicky (zdravotnictví). Opačný, negativní posun o jeden procentní bod lze sledovat u opravárenských služeb a řemeslných prací. Zde ale nemusí být úplně zřejmé, zda respondenti pod slovem „úplatek“ myslí totéž. V době, kdy tato odvětví nebyla v soukromých rukou, mohlo jít o podplácení. Korumpující si tak za pomoci úplatku kupoval privilegium na nadstandardní spotřebu služby, která nebyla garantovaná všem. Dnes si však každý, kdo je ochoten zaplatit vyšší cenu, může koupit podobnou nadstandardní službu legálně na trhu. To znamená, že takový úplatek není ničím jiným než tržní cenou.

Tabulka č. 17 odhaluje vývoj představ občanů ČR o oblastech, v nichž je podle jejich názoru korupce nejvíce rozšířena. Zajímavý je zde postup na poli úředních výkonů. Ten koresponduje s vývojem v tabulce č. 16, kde se v roce 1998 dostalo do situace, kdy nabídli úplatek, o pět procentních bodů více dotazovaných, než tomu bylo v roce 1989. Třicet procent zaznamenaných mělo v devadesátém osmém roce pocit, že je v oblasti úředních výkonů úplatkářství rozšířeno nejvíce. V porovnání se třemi procenty v roce 1989 je toto zjištění pozoruhodné. V roce 2001 zmíněný názor postupně ochladl na dvacet procent dotazovaných.

Názory respondentů z roku 2001 na přičinění českých vlád o rozšiřování korupce v ČR ukazuje tabulka č. 18. V roce 1997 Klausova vláda rozhodla o programu, jehož cílem bylo: „Navrhnout koncepci ofenzivních metod odhalování korupce pracovníků a funkcionářů veřejné správy“ (rozhodnutí vlády č. 673/97). V roce 1999 vyhlásila Zemanova vláda „Vládní program boje proti korupci v České republice“ (rozhodnutí vlády č. 125/99). Paradoxně jsou však z pohledu průzkumu

³⁵ Zde je třeba upozornit, že výraz „zkorumpovaný stát“ je vágní a nedefinovatelný, což vyplývá z metodiky sociologického průzkumu, kde korupce není nijak definována. To také znamená, že každá jednotlivá odpověď může být založena na odlišné subjektivní představě o korupci, ze které není možné získat jednotné objektivní hodnocení.

Tabulka č. 14: Hodnocení České republiky v indexu CPI od roku 1998

rok	hodnocení ČR v indexu CPI	odchylka/ rozmezí	umístění	počet zemí zařazených do žebříčku CPI	použité průzkumy
2005	4,3	3,7–5,1	47	159	16
2004	4,2	3,7–4,9	51	145	11
2003	3,9	0,9	54	133	12
2002	3,7	0,8	52	102	10
2001	3,9	0,9	47	91	10
2000	4,3	0,9	42	90	10
1999	4,6	0,8	39	99	12
1998	4,8	0,8	37	85	9

Zdroj: Transparency International

Tabulka č. 15: Souhlasíte s výrokem, že ČR je zkorumpovaným státem?

zcela souhlasím	22 %
spíše souhlasím	30 %
spíše nesouhlasím	27 %
vůbec nesouhlasím	8 %
nevím	13 %

Zdroj: GFK Praha, 2001a

Tabulka č. 16: Dostal(a) jste se v následujících oblastech do situace, kdy jste dal(a) úplatek?

č.	(%)	1989*	1998**
1	osobní služby (kadeřník, holič, apod.)	61	45
2	zdravotnictví	42	31
3	nákup předmětů dlouhodobé spotřeby	39	2
4	opravárenské služby a řemeslné práce	36	37
5	opravy automobilů	30	17
6	úřední výkony, žádosti, potvrzení	12	17
7	směna bytu, přidělení bytu	11	4
8	pohřební služby	9	1
9	umístění dítěte ve škole různého stupně	9	2
10	získání pracovního místa, výhody v zaměstnání	6	7

*Zdroj: Výzkumný ústav obchodu, 1989, N=1643, údaje za celou ČSSR **Zdroj: GFK – Praha, duben 1998, N=967, údaje za ČR

Tabulka č. 17: Ve které oblasti je úplatkářství nejvíce rozšířeno?

(%)	1989*	(%)	1998**	(%)	2001***
úřední výkony	3	úřední výkony	31	úřady	20
prodej a opravy	11	soudnictví	15	soudnictví	14
zdravotnictví	21	zdravotnictví	15	zdravotnictví	13
doprava, stavebniny	5	policie	9	policie	14
služby	31	služby	9	celnice	7
školství	1	školství	2		
pohostinství	3	pohostinství	2		
maloobchodní prodej	26	armáda	0		

*Zdroj: Výzkumný ústav obchodu, 1989, N=1643, údaje za ČR **Zdroj: GFK – Praha, duben 1998, N=967, údaje za ČR

***Zdroj: GFK Praha, 2001, N=10307, údaje za ČR

mu v roce 2001 hodnoceny jako vlády, které se nejvíce přičinily o rozšíření korupce a úplatkářství v naší zemi. Klausova vláda byla v roce 1999 takto hodnocena stejným procentem lidí jako vláda komunistická. V roce 2001 si dokonce pohoršila o tři procentní body, zatímco komunistická vláda si polepšila o sedm, což je pochopitelný vývoj vzhledem k rozšiřujícímu se časovému odstupu.³⁶ Zajímavý je také politický postoj dotazovaných k otázce, zda je rozšiřování korupce a úplatkářství v naší zemi vůbec otázkou vlád. V roce 1999 si myslelo 34 procent respondentů, že za to vlády jednoduše nemohou. V roce 2001 jakoby u dotazovaných opadla důvěra vůči politickým vůdcům a třicet čtyři procent se ztenčilo na pět. Nejpozoruhodnější je ale asi zjištění, že největší procento reprezentativní veřejnosti v roce 2001 (39%) mínilo Zemanovu vládu jako tu, která se přičinila o rozšíření korupce a úplatkářství v naší zemi. Přitom měla boj proti korupci jako jeden ze stěžejních bodů vlastního programu.

Tabulka č. 18: **Která vláda nebo které vlády se podle Vás nejvíce přičinily o rozšíření korupce a úplatkářství v naší zemi?**

vláda (%)	1999	2001
komunistické vlády minulého režimu	26	19
polistopadová federální vláda premiéra Čalfy	5	3
polistopadová vláda premiéra Pitharta	4	3
vlády premiéra Klause	26	29
vláda premiéra Tošovského	0	0
vláda premiéra Zemana	3	39
žádná, není to otázka vlád	34	5
nevím	2	2

Zdroj: GFK – Praha, 2001a

2.2.4.3. Politická korupce v ČR

Politickou korupci definujeme jako rent-seekingové aktivity (Krueger, 1967, Tullock, 1996) směřující k vysoko postaveným politickým představitelům, kteří poskytováním vládních privilegií prosazují vlastní soukromé (osobní, rodinné nebo skupinově orientované) zájmy nebo dosahují finančního či statutového zisku.

Mauro (1997) a Tanzi, Davoodi (1998) dokládají, že politická korupce negativně ovlivňuje ekonomický růst. Tato kapitola bude proto věnována reprezentativním případům podobného typu korupce. Domníváme se, že je to nezbytné pro dokonalejší dokreslení atmosféry transformačního procesu v ČR.

Privatizační korupční kauzy

Ve spojitosti s privatizací státního majetku v první polovině devadesátých let se podstatné jméno korupce začalo v českém mediích skloňovat všemi pády. Velkou zásluhu na tom má také aféra Jaroslava Liznera a Václava Wallise. V podkapitole předložíme řešení kauzy a pokusíme se představit reakci Zemanovy vlády na „nečistotu“ privatizačního procesu devadesátých let.

Jaroslav Lizner byl odsouzen za zneužití pravomoci veřejného činitele v souvislosti s privatizací Klatovských mlékáren (KM). TENDR na 34% podíl KM zařazený do druhé vlny kupónové priva-

³⁶ Na tomto místě bychom rádi poukázali na fakt, že každé subjektivní hodnocení je podmíněno časem a prostorem, ve kterém je prováděno. Proto i hodnocení z roku 2001 bychom měli chápat v kontextu atmosféry tohoto období. Je jisté, že odpovědi na stejné otázky totožného vzorku obyvatelstva by dnes vypadaly jinak.

tizace byl v červenci roku 1994 ministrem Karlem Dybou zrušen kvůli pochybnostem o průběhu vyjednávání s vítěznou firmou Trans World International (TWI). Právě zástupce TWI, Luboš Sotona, předal Liznerovi 31. 4. 1994 kufřík, jenž byl nastrčen policejními složkami a ve kterém bylo 8 334 500 Kč (Reed, 1996, str. 225). Hlava Centra pro kupónovou privatizaci Ministerstva financí, šéf Centrálního registru cenných papírů a člen Komise pro cenné papíry byl tak jako jediný vysoko postavený úředník zodpovědný za kupónovou privatizaci v roce 1996 odsouzen na šest let vězení.³⁷ V roce 2004 zažádal o obnovu soudního procesu. Žádost byla zamítnuta.

Tříška (2002) vysvětluje způsob, jakým byly stanovovány ceny privatizovaného majetku. Počítačovou automatizaci bylo prakticky velmi složité obejít, a tak nastavení ceny privatizovaného majetku bylo prakticky velmi těžko proveditelné. Z archívů HN také vyplývá, že se dosud nepodařilo vysvětlit, za jakou službu bylo vlastně Liznerovi zapláceno.

Jméno Viktor Kožený vzbuzuje v mnohých emoce, které jsou mnohokrát vztaženy k hodnocení privatizačního procesu v ČR. Zakladatel společnosti Harvard Capital & Consulting (HC&C) se stal na počátku devadesátých let prostřednictvím první vlny kupónové privatizace majitelem mnoha z důležitých českých podniků. Během roku 1992 se Kožený osmkrát setkal s bývalým agentem StB a později zaměstnancem FBIS (Federální bezpečnostní informační služba) Václavem Wallisem. Kožený si od Wallise měl kupovat informace, za které mu měl zaplatit okolo půl milionu korun. V březnu roku 1994 byl Wallis shledán vinným a odsouzen k třiceti sedmi měsícům vězení. Následně byl však zproštěn vinný, neboť se obchod nepodařilo prokázat.³⁸ Stejně tak jako u Jaroslava Liznera, ani v tomto případě nebylo jasné, zda vůbec Wallis disponoval informacemi, které by Koženého zvýhodňovaly.

Reakcí Zemanovy vlády na předpokládanou zkorumpovanost privatizačního procesu podle předcházejících vlád byla proslulá akce Čisté ruce, součást programu boje proti korupci z roku 1998. Na základě tohoto usnesení byl zřízen mezirezortní Výbor pro ochranu ekonomických zájmů, jemuž předsedal Stanislav Gross a který byl pověřen bojem proti hospodářské kriminalitě a korupci. Na jaře roku 2000 byl výbor zrušen.

V souvislosti s privatizací Čokoládoven Praha byl v rámci Čisté ruce z „neprůhledné privatizace“ (iHNed.cz, 16.3.2004) slovy Jaroslava Bašty, ministra vlády ČSSD, v roce 2001 obviněn bývalý ministr pro privatizaci Tomáš Ježek. Čokoládovny vstoupivší do první vlny kupónové privatizace odkoupila firma Nestlé, Evropská banka pro obnovu a rozvoj a První investiční, a. s. (PI). Ta však nabyla svůj podíl oproti zbylým účastníkům tendru za „podezřele“ výhodnou cenu. „The difference between the value of the shares at the price which PI paid and the market value on 27/4/94 was CZK 552 m“ (Reed, 1996, str. 213). Ježek podal na Zemanovu vládu trestní oznámení, a ta se mu omluvila. „Omlouváme se panu Tomáši Ježkovi za nepravdivé a ničím nepodložené výroky...“ (iHNed.cz 16.3.2004). Politizace spolu s neschopností dokázat a odsoudit korupční podezření tak odsoudila Čisté ruce k neúspěchu.

Podle zprávy Evropské komise z roku 2000 (EC, 2000) úřady zřízené v rámci akce podstoupily žalobě 209 případů, z nichž 70 vyšetřovala policie. 18 kauz bylo zrušeno, 10 kauz bylo odloženo a pouze šest bylo dotaženo k soudu. Z výsledků vyplývá, že ambiciózní program nenaplnil očekávání.

37 Lizner odmítl obvinění s tím, že: „...náklady, které jsou nutně spojené s realizací privatizačního projektu mohou být vždy předmětem diskusí a vždy bývají ovlivněny politickými názory“ (podle Reed, 1996, str. 224).

38 „Václav Klaus prohlásil: „Představu, že pan Kožený chtěl koupit informace tohoto typu, považuji za absolutně absurdní. Taková hra je ideologickým útokem na českou transformaci a zlým ideologickým podkopáváním základu transformačního procesu, kterým je privatizace“ (Reed, 1996, str. 231).

2.2.4.4. Závěr

V první podkapitole jsme krátce vysvětlili důvody, které vedly k převládání korupčních praktik v normalizačním hospodářství ČR. Mezi ně patřil slabý ekonomický růst, restriktivní formální institucionální prostředí a monopolní postavení byrokratů, jež vedlo obyvatele tížené stagnací centrálně plánované ekonomiky ke korupčnímu způsobu obchodování. Proto se dalo předpokládat, že transformace povede ke zlepšení korupčního stavu, přestože změna korupčních neformálních institucí nemohla být radikální.

Druhá kapitola byla věnována vývoji korupce podle reprezentativních empirických ukazatelů. Byly ukázány statistiky ministerstva vnitra, CPI sestavovaný Transparency International a veřejné průzkumy agentury GFK. Ve statistikách ministerstva vnitra je poměrně složité najít jednoznačnou vývojovou linii. CPI naznačuje pozitivní trend od roku 2002. Komplexní empirický přehled poskytují sociologické průzkumy agentury GFK Praha. Podle dotazníků této společnosti vzorky obyvatel soudily, že se korupční stav ČR od roku 1989 zlepšil. Privatizovaná odvětví zaznamenala pozitivní vývoj, a to zejména trhy s obchodovatelným zbožím, což koresponduje s očekávaným pozitivním vývojem podle analýzy v první kapitole. Naopak úřední výkony byly v roce 1998 hodnoceny v porovnání s rokem 1989 hůře. V hodnocení přičinění vlád o rozšiřování korupce získala druhé největší procentní zastoupení Klausova vláda. Největší procento dotazovaných však přičítalo zásadní přičinění o rozvoj korupce v ČR vládě Zemanově. Vnímání zásluh vlád o rozšiřování korupce zaznamenalo posun ke skeptičtějšímu postoji dotazovaných obyvatel.

Ve třetí kapitole byly představeny některé korupční kauzy, jež se udály během transformačního procesu. Ten byl provázen mnohými korupčními obviněními, které se však podařilo prokázat jen sporadicky. Jediný odsouzený vysoko postavený politický představitel byl Jaroslav Lizner. Vládní programy praktikované za účelem potírání korupce byly buď zpolitizovány jako v případě akce Čisté ruce, nebo jejich výsledky nebyly politickou veřejností brány v potaz, což vyplývá z výsledků veřejného mínění. Dle názoru autorů lze však považovat transformační proces za dobrou cestu k eliminaci neformálních korupčních institucí.

2.2.5. Ekonomické svobody a konkurenceschopnost

Vzájemnému vztahu svobody a výkonnosti ekonomiky se ekonomové věnují již velmi dlouhou dobu. Samotný pojem svoboda je nejednoznačný a dá se vykládat mnoha způsoby. V příspěvku budeme svobodu chápat jako ekonomickou svobodu definovanou jako volnost osobní volby při ochraně vlastnických práv. V negativním vymezení se jedná v podstatě o absenci státních zásahů, o kterých předpokládáme, že mají negativní vliv na hospodářský růst.³⁹ Tím, že vytváří prostor pro vzájemné dobrovolné interakce jednotlivých účastníků trhu, je ekonomická svoboda významným faktorem pro možnost hospodářského růstu založeném na prospěchu účastníků směny.⁴⁰ Hospodářský růst vychází od jednotlivců, od jejich snahy odstranit nesnáze a zvýšit tak vlastní bla-

39 Jelikož zkoumáme institucionální podmínky působící na výrobní faktory a jejich efektivnost, hospodářským růstem zde nerozumíme pouhý růst HDP. K růstu HDP může docházet i při ekonomické nespokojenosti. Jde nám o popis prostředí, umožňující ho zapojit výrobní faktory takovým způsobem, který je efektivní z hlediska uspokojování potřeb účastníků svobodného trhu a umožňující jejich ekonomický růst. Ukazatele HDP je nicméně využíváno pro popis prostředí.

40 Viz např. Friedman (1992), kapitola 1 Síla trhu. Literatura věnující se této problematice je poměrně rozsáhlá. Empirické analýzy potvrzují pozitivní vztah mezi ekonomickou svobodou a hospodářským růstem zachyceným v podobě růstu HDP (např. Singapur a Hong-Kong), viz Gwartney (2005), str. 21–27 nebo Miles (2006), str. 3. Empirickou analýzu vlivu velikosti vlády a dalších ukazatelů na růst provedl např. Barro (1991).

hobyt. Čím větší je tedy svoboda jednotlivců, tím větší prostor mají pro své dobrovolné jednání a tím větší možnost dosahovat žádoucího růstu při respektování vlastnických práv.

Tato kapitola se věnuje institucionálnímu pojetí fungování tržního mechanismu a jeho vazbě ke konkurenční schopnosti. Vzhledem k ostatním kapitolám jde o souhrnou kapitolu, snažící se o pohled na konkurenceschopnost z úhlu ekonomické svobody. Cílem této práce je popsat vývoj ekonomické svobody (jako podmínky pro růst) ovlivňované státními zásahy na faktory růstu, a to v oblastech vymezených indexem ekonomické svobody. Konkrétněji se zaměříme na vztah jednotlivých ukazatelů ekonomické svobody, na determinanty ekonomického růstu v podobě kvality a množství zapojení výrobních faktorů, míry konkurence, stability prostředí a dělby práce a specializace.

V jednotlivých subkapitolách se věnujeme popisu výchozího stavu české ekonomiky, analyzujeme dostupné hodnoty indexů ekonomické svobody pro ČR a popisujeme vývoj v jednotlivých oblastech mezi lety 1990–2005 s přihlédnutím ke konkrétním hodnotám indexů. V závěru předkládáme zhodnocení vývoje.

Ke konkrétní analýze situace ekonomické svobody v ČR použijeme indexů ekonomické svobody. Ten vypracovávají dvě instituce, Fraser Institute a Heritage Foundation. Za komplexnější a reprezentativnější⁴¹ považujeme index od Fraser Institutu, a proto se v analýze budeme přidržovat jeho klasifikace. Indexu od Heritage Foundation nicméně též věnujeme pozornost.

Fraser Institut vypracovává index ekonomické svobody pod názvem Economic Freedom of the World (EFW). Je členěn do pěti hlavních oblastí tvořených 38 komponenty, kdy každý je hodnocen od 0 do 10 (přičemž 10 znamená více svobody), a poté jsou za oblast zprůměrnovány aritmetickým průměrem a následným zprůměrnováním oblastí je vytvořen celkový index.

Heritage Foundation ve spolupráci s The Wall Street Journal publikují tzv. Index of Economic Freedom (IEF). Celkem je zkoumáno 50 položek. Každá je hodnocena stupnicí od 1 do 5, přičemž čím nižší hodnota indexu, tím větší ekonomická svoboda. Celkový index IEF poté získáme prostým aritmetickým průměrem všech položek. Podle výsledného indexu je země zařazena mezi státy svobodné (do 1,99), téměř svobodné (do 2,99), téměř nesvobodné (do 3,99) a nesvobodné (od 4).⁴²

2.2.5.1. Stav ekonomické svobody na počátku 90. let

Abychom mohli dále zkoumat vliv ekonomických svobod na konkurenceschopnost, je nutné nastinit výchozí podmínky, v nichž se na konci období totality nacházela česká ekonomika. Specifické hospodářské prostředí konce osmdesátých let predeterminuje míru i další vývoj ekonomické svobody. Pouze se znalostí konkrétních historických podmínek můžeme lépe pochopit průběžný vliv ekonomické svobody na rozvíjení konkurenceschopnosti.

Analýzu počátečního stavu provází informační obtíže týkající se jak omezené vypovídací schopnosti statistických dat jako např. HDP nebo CPI,⁴³ tak dat indexů ekonomické svobody, která ne-

41 Člen Heritage Foundation prohlásil, že fungují jako účelová zájmová skupina. Viz Zakaria (2005).

42 IEF u některých položek nepracuje přímo s ukazatelem, ale přiřazuje mu skóre podle intervalu, ve kterém se jeho hodnota nachází. Tím dochází k mírnému zkreslení dat a k horší komparaci v čase i mezi zeměmi. Ekonomická svoboda není nějaký reálně existující exaktně měřitelný ukazatel. Jedná se o arbitrárně sestavený ukazatel, jehož složení je dáno konvenčně. Při sestavování indexů se však nejedná o subjektivní posuzování; ekonomickou svobodu můžeme považovat za objektivizovaný ukazatel, přestože při jeho kvantifikaci vznikají obtíže s výběrem vhodných ukazatelů, daty a měřením. Při hodnocení je potřeba si uvědomit, že kvalitativně můžeme říci, např. toto opatření dopadá na tuto oblast indexu a vede k potlačování nebo naopak zlepšení svobody v zemi, pokoušet se jej vyčíslit je však záležitostí jinou. Čísla v tomto případě musí být chápána ordinálně. Nelze říci, že posun od hodnoty indexu 1 ke 2 je procentně stejný jako od 2 ke 4, nicméně u obou případů došlo ke stejnosměrné změně. Indikátory míry ekonomické svobody neposkytují jednoznačnou strukturální vazbu (pouze empirickou) k vyjádření se k ekonomickému růstu (viz Šíma, 1997), umožňují si všimnout podmínek pro jeho dosahování.

43 Viz Jilek (1997).

jsou za toto období dostupná. Díky tomuto omezení můžeme provést analýzu počátečního stavu pouze bez využití hodnot indexů. Budeme se přidržovat členění indexu od Fraser Institutu.

Vláda

Před rokem 1989 měla ČSSR rozsáhlý státní sektor. Soukromé podnikání bylo z ideologických důvodů díky komunistickým restrikcím a kolektivizaci majetku potlačeno a téměř neexistovalo.⁴⁴ Byla snaha o centrální řízení znárodněné ekonomiky, a proto bylo vládní podnikání téměř absolutní. V ekonomice existovaly vertikální organizace řízení. O daních, chápaných jako platby z příjmu, se mluvit nedá, jelikož mzdy pracujících závisely na centru, a tudíž je můžeme v podstatě chápat i rovnou jako čistý příjem. Ten byl v ekonomice značně nivelizován.⁴⁵ Na straně podniků existovala značná nerovnost v míře zdanění a v poskytovaných dotacích (Židek, 2004, str. 15).⁴⁶ Podmínky soukromého sektoru pro svobodné rozhodování o zdrojích tak byly silně restriktivní, což snižovalo motivaci jednotlivců věnovat se možnostem kvalitativního růstu.

Právo

O nezávislosti právního prostředí nemůžeme hovořit. Židek (2004, str. 15) píše: „*Právo a celý právní systém byl podřízen cílům komunistické strany. Vše tedy směřovalo k zachování moci této politické síly.*“ Postavení soudců tedy nebylo nezávislé a tyto pozice vyžadovaly příslušnost k vládnoucí straně. Jelikož prioritou bylo kolektivní vlastnictví, tak na ochranu individuálního majetku (ať již fyzického nebo duševního) nebyl brán velký zřetel a docházelo vůči němu ke zneužívání státní moci. Porušování ochrany vlastnických práv jakožto podmínky pro rozhodování o zdrojích rovněž snižovalo motivaci jednotlivců o efektivní nakládání se zdroji.

Měna

Do konce osmdesátých let byla v ČSSR jednostupňová bankovní soustava v čele se Státní bankou Československa (SBCS), zodpovědnou za provádění měnových operací. Míra inflace byla poměrně nízká, bývá uváděna v rozmezí 0,1–1,4 % mezi lety 1987–1989 viz Calvo a Kumar (1995, str. 373) a 2,8–3,5 % mezi lety 1970–1980 a 1980–1990 (Židek, 2004, str. 14). Díky fixním cenám a převisu poptávky nad nabídkou, projevujícím se v existenci nedostatkového zboží (čili nucených úspor), je usuzováno na existenci skryté inflace, i když poměrně nízké.⁴⁷ Domácnosti byly značně omezovaly v držení zahraniční měny. Ceny tak v centrálně plánované ekonomice hrály odlišnou úlohu než v tržních ekonomikách, neplnily svoji informační funkci pro zodpovězení otázek co, jak a pro koho vyrábět.⁴⁸ Neznalost těchto informací tak znamenala neefektivní vynakládání zdrojů.

Mezinárodní obchod

Obchod se zahraničím se soustřeďoval na trhy zemí Rady vzájemné hospodářské pomoci (RVHP), který fungoval na bázi vládních bilaterálních dohod. Nejednalo se o možnost volného obchodování mezi příslušníky odlišných zemí. Omezení svobody volného obchodu, a tím i konkurence postupně vedlo ke ztrátě konkurenceschopnosti československé ekonomiky na západních

44 Fuchs (2002) uvádí, že pouze 1,2 % pracovní síly a přibližně 2 % majetku byly v soukromém sektoru. Na soukromé podnikání byly uvaleny restriktivní bariéry, viz Židek (2004). Dobešová (2002), uvádí, že státní sektor tvořil 97 % národního důchodu, 100 % průmyslové výroby, 78 % zemědělské výroby a 100 % maloobchodního obratu.

45 Viz Rothbard (2004).

46 Chand a Lorie (1995) uvádí, že mezi roky 1980–1990 průměrné procento k HDP tvořilo 6,9 u daní z příjmu osob, 17 u daní podniku a 14,2 u dotací.

47 Viz Dyba (2001).

48 Viz Hayek (1945).

tržích. Zahraniční obchod probíhal přes tzv. podniky zahraničního obchodu, jež byly také centrálně řízeny, a tudíž nebylo využíváno standardních bariér zahraničního obchodu jako cel a jiných mimocelních bariér. Po zboží z tržních ekonomik nicméně byla velká poptávka a existoval černý trh s devizami. Politické bariéry (nejen domácí) bránily přílivu západních zahraničních investic, a tím i možnosti přílivu nových technologií. Omezení zahraničního obchodu znamenalo překážky rozvoji specializace a využívání růstových pozitiv mezinárodní dělby práce.

Regulace (úvěru, práce a obchodu)

Regulace postupovaly celou ekonomikou a nedávaly moc příležitostí k individuální svobodě. Na trhu poskytování úvěrů neexistovala konkurence. Banky jako finanční zprostředkovatelé byly vlastněny a řízeny státem. Úrokové sazby byly taktéž stanovovány státem.

Na trhu práce nařizoval zákoník práce pracovní povinnost, takže byla vykazována plná zaměstnanost. Výše mezd a podmínky najímání a propouštění taktéž podléhaly rozhodnutí státní autority. Volnost rozhodnutí rovněž omezovala povinná vojenská služba. Obchodníci, jak již bylo zmíněno, neměli volnost stanovování vlastních cen a soukromé podnikání bylo administrativně zakázáno. Takováto míra regulace byla neslučitelná s podmínkami pro fungování tržních principů a společně s výše uvedenými faktory omezovala podmínky produktivního zapojování výrobních faktorů.

Z analýzy jednotlivých oblastí vidíme, že na konci osmdesátých let, po čtyřiceti letech kolektivizace, se centrálně řízená ekonomika projevovala značnou nesvobodou v podobě velkého množství bariér svobodné volbě a omezené existenci vlastnických práv.⁴⁹ Ekonomická svoboda byla potlačena ve všech vymezených oblastech. Po vyčerpání možností extenzivního růstu nebyly vhodné podmínky pro růst intenzivní.⁵⁰ I díky ekonomické nesvobodě tak docházelo v pozdějších letech komunistické vlády k poklesu výkonnosti hospodářství, konkurenceschopnosti i zaočávání a neschopnosti vývozu na západní trhy.

2.2.5.2. Indexy ekonomické svobody

Jak již bylo zmíněno, o kvantitativní vyjádření ekonomické svobody se pokoušejí dva indexy. Než přejdeme k analýze jednotlivých oblastí, podívejme se na jejich dostupné hodnoty, které zobrazují následující tabulky.

⁴⁹ Právě z neexistence soukromého vlastnictví plyne nemožnost ustanovení tržních cen a tudíž i nemožnost kalkulace. Na tuto souvislost upozornil v knize *Economic Calculation In the Socialist Commonwealth* L. von Mises již v roce 1920. Na hrozbu násilí plynoucího z nutnosti centrálně řídit kolektivní majetek poukázal F. A. von Hayek v knize *Road to Serfdom* vydané v roce 1944. Z realizace ideálu kolektivního vlastnictví tak nutně plyne omezení ekonomické svobody.

⁵⁰ Založený především právě na svobodě volby a podnikatelské aktivitě. Viz Kirzner (1998).

Tabulka č. 19: Index EFW od Fraser Institutu pro ČR

	Rok	1995	2000	2001	2002	2003
Celkový index EFW		5,8	6,7	6,8	6,7	6,8
1. Vláda		3,1	4,3	4,2	4,2	4,5
A. Vládní spotřeba jako podíl celkové spotřeby		3,0	3,0	2,9	2,6	2,3
B. Transfery a dotace jako podíl HDP		2,4	2,4	2,0	2,0	3,7
C. Vládní podnikání a investice jako podíl hrubých investic		4,0	8,0	8,0	8,0	8,0
D. Horní mezní daňová sazba		3,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Di. Horní mezní sazba daně z příjmu		5,0	7,0	7,0	7,0	7,0
Dii. Horní mezní sazba daně z příjmu a z výplat (payroll)		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
2. Právní systém a ochrana vlastnických práv		6,5	6,9	6,6	6,4	6,5
A. Nezávislost soudů		6,2	6,0	4,9	5,3	5,8
B. Neustrannost soudů		3,6	4,5	3,8	3,8	3,7
C. Ochrana duševního vlastnictví		4,5	5,6	5,7	4,3	4,8
D. Armáda v politice		8,5	10,0	10,0	10,0	10,0
E. Právo a řád		10,0	8,3	8,3	8,3	8,3
3. Zdravá měna		6,0	8,1	9,1	8,9	9,0
A. Průměrný růst peněžní zásoby		6,0	9,9	9,0	7,3	7,1
B. Standardní odchylka roční míry inflace		4,9	8,4	8,5	8,5	8,8
C. Roční inflace		7,9	9,2	9,1	9,6	10,0
D. Svoboda vlastnictví cizí měny		5,0	5,0	10,0	10,0	10,0
4. Svoboda mezinárodního obchodu		7,8	8,5	8,4	8,4	8,2
A. Cla		8,4	8,2	8,3	8,4	8,3
Ai. Daně jako procento z exportů a importů		9,2	9,7	9,8	9,8	9,8
Aii. Průměrné clo		8,7	8,7	8,7	9,0	9,0
Aiii. Standardní odchylka cel		7,4	6,3	6,3	6,3	6,3
B. Regulační bariéry obchodu		7,4	7,9	7,7	7,8	7,3
Bi. Skryté dovozní bariéry		7,4	7,3	6,4	6,7	6,0
Bii. Náklady dovozu			8,5	9,0	8,9	8,7
C. Velikost obchodního sektoru		7,6	9,1	9,1	8,3	7,8
D. Rozdíl oficiálního a neoficiálního směnného kurzu		10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
E. Kontrola mezinárodního trhu kapitálu		5,7	7,0	7,0	7,5	7,4
Ei. Přístup k zahraničnímu kapitálu		6,4	7,9	7,9	8,8	8,6
Eii. Omezení na zahraniční kapitálové transakce		5,0	6,2	6,2	6,2	6,2
5. Regulace		5,4	5,7	5,7	6,0	6,0
A. Regulace úvěrového trhu		5,7	5,8	6,8	8,1	8,0
Ai. Vlastnictví bank		5,0	2,0	5,0	8,0	8,0
Aii. Konkurence mezi domácími bankami		5,1	4,9	4,9	10,0	10,0
Aiii. Rozsah úvěru		6,5	8,0	7,7	6,1	5,9
Aiv. Možnost záporné reálné úrokové míry		6,0	8,0	10,0	10,0	10,0
Av. Kontrola úrokové míry		6,1	6,3	6,3	6,3	6,3

	Rok	1995	2000	2001	2002	2003
B. Regulace trhu práce		5,0	5,2	5,4	4,7	4,9
Bi. Dopad minimální mzdy		6,6	5,1	5,1	5,1	5,1
Bii. Flexibilita najímání a propouštění		5,6	5,3	6,3	5,0	6,2
Biii. Kolektivní vyjednávání		5,2	7,7	7,4	7,5	7,2
Biv. Pojištění v nezaměstnanosti		4,8	5,0	5,0	3,1	3,0
Bv. Branná povinnost		3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
C. Regulace podnikání		5,4	6,1	5,1	5,1	5,2
Ci. Cenové kontroly		6,0	4,0	7,0	7,0	7,0
Cii. Administrativní překážky novému podnikání			7,8	2,7	2,8	2,8
Ciii. Čas s vládní byrokracií		5,9	8,1	6,0	5,8	6,3
Civ. Snadnost založení nového podnikání		6,0	5,5	4,5	4,2	3,8
Cv. Mimořádné platby vládním úředníkům		3,9	4,9	5,1	5,8	6,0
Zřetěžený index		5,9	6,8	6,8	6,7	6,8

Zdroj: <http://www.freetheworld.org/2005/2005Dataset.xls>

Tabulka č. 20: IEF od Heritage Foundation pro ČR

Rok	Celkový výsledek	Obchodní politika	Fiskální břemeno	Vládní intervence	Monetární politika	Zahraníční investice	Banky	Mzdy a ceny	Vlastnická práva	Regulace	Neformální trh
1995	2,43	1,5	4,8	3,0	4,0	2,0	1,0	2,0	2,0	1,0	3,0
1996	2,38	1,5	4,8	2,5	4,0	2,0	1,0	2,0	2,0	1,0	3,0
1997	2,34	1,5	4,4	2,5	3,0	2,0	1,0	2,0	2,0	1,0	4,0
1998	2,48	2,5	4,8	2,5	3,0	2,0	1,0	2,0	2,0	2,0	3,0
1999	2,19	1,5	3,4	2,0	3,0	2,0	1,0	2,0	2,0	2,0	3,0
2000	2,20	1	3,5	2,5	3,0	2,0	1,0	2,0	2,0	2,0	3,0
2001	2,10	2	3,0	2,0	2,0	2,0	1,0	2,0	2,0	2,0	3,0
2002	2,29	2	3,4	2,0	2,0	2,0	1,0	2,0	2,0	3,0	3,5
2003	2,35	3	3,0	2,0	2,0	2,0	1,0	2,0	2,0	3,0	3,5
2004	2,39	3	3,9	2,5	1,0	2,0	1,0	2,0	2,0	3,0	3,5
2005	2,31	2,5	3,6	2,5	1,0	2,0	1,0	2,0	2,0	3,0	3,5

Zdroj: <http://www.heritage.org/research/features/index/downloads/PastScores.xls>

2.2.5.3. Analýza jednotlivých oblastí

Z analýzy počátečního stavu plyne značná neefektivita ve využívání výrobních faktorů. Nutnou podmínkou pro růst se tak jevila systémová změna v podobě liberalizace společnosti. V této části se budeme věnovat popisu vývoje v jednotlivých oblastech v letech 1990–2005 a jeho doplnění o dostupné hodnocení indexů ekonomické svobody.

Vláda

Pro vznik ekonomické svobody bylo důležitým prvkem zavedení soukromého vlastnictví v dubnu 1990 a proces demonopolizace hospodářství. Privatizaci oficiálně zastřešil Fond národního majetku (FNM) založený v roce 1991. Samotná privatizace probíhala v několika fázích a různými formami a celý proces není stále dokončen. První fáze sloužila k širokému navrácení majetku do soukromých rukou. Židek (2004, str. 78) uvádí, že do roku 1994 se podařilo převést 80 % majetku. Po první fázi si stát ponechal strategické firmy, které po roce 1995 postupně privatizoval (banky, telekomunikace). K 31. 12. 2004 evidoval FNM ČR ve svém portfoliu celkem 131 nestrategických akciových společností s celkovou nominální hodnotou akcií ve výši 30,155 mld a majoritní nebo významné majetkové podíly v 7 akciových společnostech strategického významu o celkové nominální hodnotě 85,555 mld Kč. V průběhu privatizace se vyskytly problémy, které mohly být řešeny odlišně (např. dřívější privatizace bank). Za uplynulé období, ale byla většina státního majetku převedena do rukou jednotlivců.

Výdaje vládního sektoru v ČR za sledované období kolísaly mezi 37 % a 43 %, vládní spotřeba byla přibližně na úrovni 30 % celkové spotřeby. Stát prostřednictvím sociálních dávek přerozděluje obyvatelstvu zpět 16–18 % HDP.⁵¹ Podle údajů ministerstva financí⁵² byla v roce 1996 daňová kvóta 36,2 % a do roku 2004 zaznamenala mírný nárůst na 36,6 %. Nejnižší sazba progresivní daně z příjmu fyzických osob je stanovena na 15 %, nejvyšší sazba byla do roku 1999 40 %, od roku 2000 poté 32 %. Sazba daně z příjmu právnických osob klesá z 35 % v roce 1999 na 24 % v roce 2006.⁵³

Z hlediska položek index EFW zaznamenala zhoršení vládní spotřeba, která jako ukazatel podílu na celkové spotřebě klesla z hodnoty 3,0 na 2,3. Naopak pozitivní trend se projevil v oblasti transferových plateb, podílu vládního podnikání na hrubých investicích a v oblasti mezních sazeb daně z příjmu.

EFW index v oblasti vlády dosáhl zlepšení z 3,1 na 4,5 za období 1995–2003. Hodnoty se nacházejí přibližně uprostřed intervalu mezi ekonomickou svobodou a nesvobodou. Mezi lety 1995 až 2006 si rovněž u IEF indexu polepšily položky fiskální břemeno z hodnoty 4,8 na 3,6 a vládní intervence z 3,0 na 2,6.

Právo

Institucionálnímu rámci práva se konkrétněji věnuje příspěvek Folta a Šedová, a proto uvedme pouze ukazatele ekonomické svobody.

Oblast právního systému a ochrany vlastnických práv v indexu EFW vychází převážně z Global Competitiveness Report, kterou publikuje World Economic Forum. Za sledované období došlo k zhoršení v oblasti nezávislosti soudů od 6,2 v roce 1995 přes 4,9 v roce 2001 k 5,8 v roce 2003. Neutrannost soudů, chápána jako existence právního rámce, ve kterém soukromý sektor může zpochybnit legalitu vládní činnosti, se vyvíjela z hodnoty 3,6 v roce 1995 na hodnotu 4,5 v roce 2001 a k hodnotě 3,7 v roce 2003. Vnímání ochrany duševního vlastnictví zaznamenává podobný průběh od 4,5 v roce 1995 přes zlepšení na 5,7 v roce 2002 k opětovnému zhoršení na 4,8 v posledním sledovaném období 2003.

EFW index byl v roce 1995 6,5, v posledním sledovaném roce 2003 rovněž 6,5 a IEF index v položce vlastnická práva vykazuje stabilní hodnotu 2,0, což naznačuje téměř svobodnou zemi.

51 Viz www.czso.cz

52 Viz www.mfcr.cz

53 Blíže k hodnocení vlivu fiskální politiky na konkurenceschopnost viz kapitola 2.4.1. této monografie.

Měna

V průběhu let 1990–2005 pro hodnocení ekonomické svobody jsou významné tři oblasti: cenová liberalizace, vývoj inflace a vývoj vztahu k devizám.

Cenová liberalizace⁵⁴ – po několikeré devalvaci měny v roce 1990 byl zakotven rovnovážný měnový kurs, kterému se přizpůsoboval cenový vývoj. K 1.1.1991 byla vyhlášena rozsáhlá liberalizace cen, týkající se přibližně 85 % HDP. Tato liberalizace byla spojena s restriktivní monetární politikou a míra inflace po této šokové liberalizaci cen dosáhla 53,6% za rok 1991. V průběhu roku 1991 se cenová regulace vztahovala už jen na cca 5 až 6% z HDP a po roce 1992 se týkala hrubého domácího produktu již jen výrazně monopolizovaných a síťově organizovaných odvětví. V současnosti zůstává na úrovni 5–6 % HDP.⁵⁵

Vývoj inflace – za ukazatele stabilního monetárního prostředí je považována stabilní cenová hladina vyjádřená mírou inflace. Její vývoj znázorňuje následující tabulka.

Tabulka č. 21: Vývoj indexu spotřebitelských cen v jednotlivých letech

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
9,7	56,6	11,1	20,8	10,0	9,1	8,8	8,5
1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
10,7	2,1	3,9	4,7	1,8	0,1	2,8	1,9

Zdroj: ČSÚ, www.czso.cz

Vztah k devizám – součástí ekonomických svobod je i volnost operací s cizími měnami. K 1.1.1991 byla zavedena vnitřní směnitelnost, a k 1.10.1995 (spojené se vstupem ČR do OECD) směnitelnosti vnější, kdy může občan ČR vlastnit zahraniční měnu a provádět v ní transakce a obchodovat s ní.

Oblast měny u EFW indexu zaznamenává ve všech položkách neustálé zlepšování směrem k vyšší ekonomické svobodě s jedinou výjimkou, kterou je položka průměrný růst peněžní zásoby (přizpůsobený růstu HDP), jež měla v roce 1995 hodnotu 6,0, v roce 2000 dosáhla hodnotou 9,9, téměř maxima, a v roce 2003 zaznamenala 7,1.

EFW index ve sledovaném období vzrostl z 6,0 na 9,0 a IEF index si polepšil z 4,0 na 1,0. Oba indexy tak naznačují v oblasti měny pozitivní směr k ekonomické svobodě.

Mezinárodní obchod

V roce 1991 byl odstraněn státní monopol v oblasti zahraničního obchodu a ČR se začala orientovat na zahraniční trhy zemí s tržní ekonomikou.⁵⁶ Na počátku transformace se ČR snažila chránit domácí podniky před zahraniční konkurencí a poskytnout jim konkurenční výhodu, postupně však od těchto praktik upouštěla. K 1.3.1993 vytvořila ČR s dalšími středoevropskými zeměmi zónu volného obchodu CEFTA, což znamenalo závazky k dalšímu odbourávání překážek zahraničního obchodu. V roce 1995 pak vstoupila ČR do WTO a stanovila si celní sazby doložky nejvyšších výhod na úrovni sazeb platných v dané době. Po vstupu ČR do EU došlo k zavedení bezcelního obchodu s členskými státy a celní výnosy třetích zemí plynou do společného rozpočtu EU. Podle statistik ČSÚ dosáhl v roce 2004 podíl dovozu ze zemí EU na celkových dovezech

⁵⁴ Blíže se problému regulace a deregulace věnuje kapitola 2.3.1. monografie.

⁵⁵ Viz MFČR http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/hs.xml/cenova_regulace_cr_7543.html#2.

⁵⁶ Mezinárodnímu obchodu a vztahu ke konkurenceschopnosti se blíže věnuje kapitola 2.5.1. a kapitola 2.5.2.

71,8%⁵⁷ a dovoz ze třetích zemí 28,2%. Prostor pro možné bariéry se tím snížil. Se vstupem do CEFTA, WTO a EU se ČR rovněž zavázala k snižování mimocelních bariér s členskými státy. Výnosy z cel jako procenta dovozu klesly z 3,6% v roce 1993 na 1,1% v roce 2000.⁵⁸ ČR se ve sledovaném období stala otevřenou ekonomikou s podílem exportu a importu na HDP 126% v roce 2005 a firmy se staly konkurenceschopnějšími na zahraničních trzích.

Jednotlivé položky indexu týkající se mezinárodního obchodu se vesměs vyvíjely rovněž směrem k větší svobodě. Zhoršení můžeme pozorovat u standardní odchylky cel a skrytých obchodních bariér, které klesly z hodnoty 7,4 v roce 1995 na 6,3, resp. 6,0 v roce 2003. U položky velikost obchodního sektoru, jež vyjadřuje odchylku od očekávané hodnoty vzhledem k specifickým populačním, geografickým a ekonomickým podmínkám (HDP v okolních oblastech) země, zaznamenáváme kolísavý vývoj.

V hodnocení indexů ekonomické svobody dosáhla ČR mezi lety 1995–2003 zlepšení z 7,8 na 8,2 u EFW. Naopak u indexu IEF v položce obchodní politika si mezi lety 1995–2005 ČR pohoršila z 1,5 na 2,5.

Regulace (úvěru, práce a obchodu)

Pod pojmem regulace zde rozumíme překážky vstupu na trh a účasti jednotlivců na svobodné směně, a to v oblasti úvěru, práce a obchodu.⁵⁹

Úvěr – v roce 1990 vznikla ČNB, která začala vydávat licence pro provozování bank v roce 1990 a pro pobočky zahraničních bank až v roce 1992. Poměrně benevolentní přístup k vydávání licencí vedl k rychlému nárůstu počtu bank a v současné době jich na trhu působí 37. Tím by měly mít subjekty snazší cestu k úvěru. EFW si rovněž všímá struktury úvěrů, kdy úvěry podnikatelské sféře vzrostly mezi lety 1994 a 2004 z 71% na 88%.

Trh práce – oproti situaci před rokem 1989 byla v ČR zrušena všeobecná pracovní povinnost a najímání a propouštění pracovníků se ustanovuje pomocí vzájemné smlouvy. Podle studie Světové banky „*státní zásahy při stanovování mezd jsou minimální a pravděpodobně nepředstavují závažnou překážku kvalitního fungování trhu práce*“ (Světová banka, 1999), za omezující efektivitu však je považováno stanovení délky pracovní doby. Minimální mzda byla zavedena v roce 1991 a během 14 změn se zvýšila z 2000 Kč na 7955 Kč.⁶⁰ Její dopad je díky růstu reálných mezd i díky navyšování jejích sazeb proměnlivý. Svaz průmyslu a obchodu odhaduje dopad minimální mzdy na nezaměstnanost pro rok 2006 na 2–3%.⁶¹ Mezi lety 1991–1996 byla prováděna mzdová regulace, která se soustředila na růst mzdových nákladů v podnicích. Světová banka píše, že „*po většinu období se tato politika vztahovala pouze na rozsáhlý státní sektor, i když v roce 1993 vláda rozšířila jeho uplatňování na všechny podniky s více než 25 zaměstnanci*“ (Světová banka, 1999).

Regulace obchodu – jak jsme uvedli výše, tak podle údajů MFČR cenové kontrole podléhá v současnosti v ČR přibližně 5–6% HDP. Pravidla pro vznik podnikání jsou stanovena Obchodním zákoníkem č. 513/1991 Sb, který stanovuje podmínky, jež musí jednotlivci splňovat. Podle pramenů MPO počet živnostenských oprávnění každoročně roste (koncesovaných, vázaných, řemeslných i volných) a stejně tak počet podnikatelů na tisíc osob.⁶²

Oblast regulace úvěrového trhu zaznamenala zlepšení především díky možnosti soukromého podnikání v oblasti vlastnictví bank, kdy hodnota indexu položky vlastnictví bank vzrostla z 5,0 v roce 1995 na 8,0 v roce 2003 a položky konkurence mezi domácími bankami z hodnoty 5,1 na

57 Vývoz do EU tvořil 85,9%. Viz www.czso.cz.

58 Viz IMF, Government Finance Statistics Yearbook, ČSÚ a vlastní výpočty.

59 Tuto oblast indexu považujeme co do výběru komponent za nejvíce arbitrární.

60 <http://www.mpsv.cz/cs/871>.

61 <http://www.spcr.cz/cz/dynamic/article.php?artid=617>.

62 http://www.businessinfo.cz/files/2005/060223_tabulky_ZP_k_311205.pdf.

maximální hodnotu 10,0. Položka kontrola úrokové míry zůstává za sledované období téměř beze změn. Ekonomická svoboda se zhoršila u dopadu minimální mzdy, z hodnoty 6,6 v roce 1995 klesla na 5,1 v roce 2003. Ukazatel rovněž snižuje položka pojištění v nezaměstnanosti, vyjadřující sílu podnětů k hledání práce, která se zhoršila z 4,8 v roce 1995 na 3,0 v roce 2003. Velký pokles hodnoty indexu zaznamenala položka administrativní překážky novému podnikání, jež klesla z 7,8 v roce 2000 na 2,8 v roce 2003. Zhoršení zaznamenala rovněž komplementární položka snadnost založení nového podnikání, a to z 6,0 v roce 1995 na 3,8 v roce 2003. Ostatní položky si polepsily, celkově je oblast regulace podnikání na přibližně stejné hodnotě.

Index EFW v této oblasti zaznamenal mezi lety 1995–2003 zhoršení, a to z 1 na 3, což může být způsobeno subjektivním charakterem zpracovávaných dat. IEF index od Heritage Foundation poukazuje rovněž na zhoršení podmínek, a to v položce regulace z 1,0 na 3,0 a v položce neformální trh z 3,0 přes 4,0 na 3,5 mezi lety 1995–2005.

2.2.5.4. Závěr

V práci jsme provedli analýzu ekonomické výkonnosti ČR vzhledem k ekonomické svobodě. K analýze jsme použili indexy ekonomické svobody Fraser Institutu a Heritage Foundation a deskriptci faktických podmínek ve sledovaných oblastech.

Analýzu komplikovala neexistence dat indexů ekonomické svobody před rokem 1995 a krátkodobost časové řady pro ČR.

Z hlediska ekonomické svobody se ČR na konci komunistické éry nacházela v nevhodných podmínkách. Dalo by se říci, že jakýkoliv pokus o reformu nutně vyústoval ve větší míru ekonomické svobody v zemi, a tím i k kvalitativnímu růstu.

Oproti počátečnímu stavu můžeme podle zvolených kritérií konstatovat, že ekonomika je v oblasti vlády svobodnější, a tím vytváří potenciál pro růst konkurenceschopnosti. Celkově došlo ke zlepšení situace, a to hlavně díky poklesu podílu vládního podnikání a investic na celkových investicích a poklesem sazeb daně z příjmu. Možnosti k zefektivnění se nachází hlavně v oblasti vládní spotřeby, transferů a dotací.

Návratem k respektování vlastnických práv se ustanovily lepší podmínky fungování tržního mechanismu. Podle indexů ekonomické svobody zde však existují možnosti ke zlepšování, hlavně v oblastech nezávislosti a nestrannosti soudů a ochraně duševního vlastnictví.

Přístup k monetární politice můžeme považovat rovněž za cestu ke svobodnější ekonomice, kdy se díky cenové liberalizaci, větší stabilitě měny a vnější konvertibilitě otevřel prostor pro efektivnější využívání výrobních faktorů.

V oblasti mezinárodního obchodu se ČR přeorientovala na západní trhy. Postupem času se z ní stala otevřená ekonomika s poměrně nízkým vlivem překážek zahraničnímu obchodu. ČR tak může více využívat výhod mezinárodní spolupráce a dělby práce, což znamená pozitivní vliv na efektivitu využívání výrobních faktorů.

Nejproblematičtější oblastí je regulace. Po počátečním uvolnění podmínek došlo ke znovuzavádění regulačních opatření omezujících ekonomickou svobodu a ekonomickou aktivitu. Významný vliv a prostor pro zlepšení existuje v regulaci podnikání, především v překážkách založení nového podnikání.

2.3. Mikroekonomické aspekty

2.3.1. Vliv regulace na konkurenceschopnost

Regulace jako jedna z determinant institucionální kvality země je jedním z faktorů, který přímo působí na konkurenceschopnost země. Kvalitní, jednoduchý a stabilní systém regulací, jež je orientován jen na ty oblasti, kde trh selhává, vytváří prostředí jistoty, přispívá k efektivní alokaci vzácných zdrojů a podporuje celkovou ekonomickou výkonnost.

Pojem regulace je užíván v různých kontextech a na samotnou regulaci je nahlíženo různě široce. Regulace je obvykle spojována s činností vlády, existuje ovšem i její širší pojetí.⁶³ Pro potřeby následující kapitoly je proto tento pojem nutno přesně vymežit.

My budeme regulací rozumět veškeré aktivity vlády, jejichž cílem je ovlivnění chování podniků či obyvatel. Podle cíle budeme rozlišovat regulaci ekonomickou a sociální.⁶⁴ Ekonomická regulace je zaměřena na přímé ovlivňování podmínek v určitých odvětvích. Ekonomická regulace může nabývat podob cenové regulace, regulace finančního trhu, regulace podmínek vstupu a výstupu z odvětví, působení státních podniků či podíl státu v určitých odvětvích či ochrany hospodářské soutěže. Sociální regulace je historicky mladší. Zahrnuje aktivity vlády orientované na ochranu zdraví, bezpečnosti a zájmů pracujících, spotřebitelů a občanů. Do této skupiny můžeme zařadit opatření na ochranu životního prostředí, zákoník práce upravující podmínky na pracovišti, práva a povinnosti pracujících a zaměstnavatelů, opatření na ochranu spotřebitele v podobě nutnosti označovat výrobky, vymezení minimálních standardů určitých výrobků, hygienické normy, atd.

Následující kapitola je věnována vývoji regulace v období 1990–2005. V úvodu kapitoly je popsán stav regulace na začátku 90. let, tedy v období, kdy Česká republika fakticky započala proces ekonomické transformace. Následující část hodnotí vývoj regulace v průběhu devadesátých let 20. století a prvních pěti let 21. století. Protože zachycení a posouzení všech determinant výše

⁶³ Baldwin a Cave (1999) uvádějí tři základní definice regulace, s nimiž pracuje většina učebnic věnovaných této problematice. Definice postupují od nejužšího pojetí regulace k pojetí nejširšímu. První z definic chápe regulaci jako vyhlášení závazných pravidel vládou a zajištění dohledu nad jejich dodržováním a vynucováním. Obvykle je funkce dohledu a vynucení delegována na zástupce vlády k tomu zřízené. V druhém pojetí má regulace daleko širší obsah a zahrnuje veškeré aktivity vlády, jejichž cílem je ovlivnit chování podniků či obyvatel. Jde tedy o veškeré vládní intervence bez ohledu na to, jakých podob mohou tyto nabývat (nejen příkazy a zákazy a jejich vynucení, ale i ekonomické podněty, které nějakým způsobem ovlivňují chování firem a obyvatel – daně, dotace). V nejširším pojetí se regulací rozumí veškeré mechanismy, které ovlivňují chování firem a obyvatel, bez ohledu na to kdo je jejich nositelem.

⁶⁴ Toto rozdělení užívá Samuelson, Nordhaus (1995), Hutter (1997), OECD (1997).

a kvality regulace v čase je věcí nelehkou, jsou v práci k tomuto účelu užity vybrané ukazatele výše a kvality regulace, které takové zhodnocení umožňují. Následně je popsán současný stav regulace v České republice a vliv vývojových trendů v oblasti regulace na celkovou konkurenční schopnost české ekonomiky.

2.3.1.1. Situace na počátku 90. let

Na začátku 90. let započala tehdejší Československá republika ekonomickou transformaci, jejímž cílem byl systémový přechod z centrálně plánovaného hospodářství na tržní.

Centrálně plánované hospodářství bylo založeno na společenském vlastnictví výrobních faktorů a ekonomickém rozhodování postaveném na direktivním státním plánování. Stát v podstatě reguloval veškeré oblasti hospodářského života. Téměř všechny ekonomické aktivity byly plánovány státní plánovací komisí v soustavě národohospodářských plánů. Státní plánovací komise podle pokynů vlády a ve spolupráci s ostatními ústředními orgány organizovala celkový proces vypracování, zajišťování a kontroly plnění státních plánů rozvoje národního hospodářství.

Vyhláškou byl stanoven způsob vytváření cen a veškeré státní orgány a organizace se řídily plánem vývoje cen, který byl součástí soustavy národohospodářských plánů (Vyhláška č. 112/1985 Sb. o státním řízení cen, zákon č. 145/1970 Sb. o národohospodářském plánování). Ceny byly jednotné na celém území Československa. Neodrážely tak poměr mezi nabídkou a poptávkou a byly převážně utvářeny na nákladovém principu. V mnoha případech ovšem díky cenovým subvencím neodrážely ani skutečné náklady (např. ceny potravin a zemědělské produkce, které byly v rámci vládní politiky levných potravin subvencovány).

Struktura československého hospodářství byla monopolní. Také činnost jednotlivých podniků byla řízena centrálním plánem stanovujícím kdo, co, jak a pro koho bude vyrábět. Monopolizováno bylo také bankovníctví a pojišťovnictví. V době socialismu v tehdejším Československu fungovala jednostupňová bankovní soustava. Veškerá bankovní činnost byla centralizována do Státní banky československé, která byla přímo podřízena vládě. Jednotlivé banky působící v zemi byly pobočkami Státní banky československé. Monopol v oblasti pojišťovnictví připadal České pojišťovně.

Monopolizován byl i zahraniční obchod. Ten byl převážně orientován na trhy RVHP, obchod se západem byl silně omezen. Také výše směnného kurzu byla stanovena úředně a neodrážela vztah nabídky a poptávky po měně. Přístup k západním měnám byl navíc podřízen přísné kontrole.

Důsledkem systému centrálního plánování byl fakt, že cenová struktura byla na začátku roku 1990 silně pokřivená. Jak již bylo řečeno, ceny neodrážely vztah mezi nabídkou a poptávkou po daném produktu a v mnoha případech ani náklady. Pokřivené ceny tak vytvářely nesprávné podněty pro rozhodování ekonomických subjektů a vedly k neefektivní alokaci zdrojů a deformaci výrobní struktury. Politika hospodářské soběstačnosti navíc deformace ve struktuře výroby a obchodu prohlubovala. Stanovování cen převážně na nákladovém principu, centrální řízení činnosti podniků, monopolní tržní struktura a ochrana před západní konkurencí nemotivovala monopolní firmy k růstu produktivity, inovacím a technologickému pokroku, což vedlo k technologickému zaostávání.

Institucionální rámec socialistického hospodářství založený na společenském vlastnictví a faktické regulaci veškerých stránek ekonomického života včetně ceny byl zcela v rozporu s potřebami tržního hospodářství. To je založeno na soukromém vlastnictví, soukromé iniciativě, volné tvorbě cen a konkurenci, která je motorem inovací, technologického pokroku a ekonomického růstu.

2.3.1.2. Vývoj celkové regulace

Proces ekonomické transformace české ekonomiky z centrálně plánovaného na tržní hospodářství je fakticky započat na počátku roku 1991 cenovou liberalizací a liberalizací zahraničního obchodu doprovázenou zavedením vnitřní směnitelnosti československé koruny. Postupně je vytvářen institucionální rámec pro fungování tržního hospodářství. Dochází k přehodnocení role státu v hospodářství, jsou nově vymezeny jeho funkce a prostor působnosti. Až na výjimky je společenské vlastnictví v procesu privatizace a restituce přeměněno na vlastnictví soukromé, je vytvářena nová legislativa stanovující pravidla hry v nových podmínkách tržního hospodářství. Zcela novým fenoménem se stává hospodářská soutěž a pozornost je věnována její ochraně. Faktickým vznikem kapitálového trhu je odstraněn státní monopol v oblasti bankovníctví a pojišťovnictví, což přináší potřebu legislativního upravení podmínek podnikání v těchto citlivých a ekonomicky důležitých oblastech. Potřeba je přizpůsobit také sociální regulaci, která je buď nevyhovující nebo v některých oblastech zcela chybí.

Od počátku 90. let dochází k výraznému poklesu podílu státu v hospodářství, kdy podíl soukromého sektoru na vytvořeném HDP roste z 5% v roce 1989 na 80% v roce 2003 (Borish a Noel, 1996). Rychle postupuje také liberalizace cen. V roce 1992 již zůstávají cenově regulovány jen ceny v síťových a monopolizovaných odvětvích, které čekají na restrukturalizaci a privatizaci, dále ceny komodit, které mají významný vliv na životní náklady domácností či ceny komodit a služeb finančních z veřejných prostředků (zdravotnictví). V průběhu 90. let dochází dále k dalšímu pozvolnému zmírňování cenové regulace v podobě přechodu od maximálních cen k cenám věcně usměrňovaným a dalšímu uvolňování cenové regulace.⁶⁵ V roce 1994 je zrušena regulace cen pevných paliv, v roce 1997 cenová regulace pohonných hmot.

Již v roce 1990 je zavedena dvoustupňová bankovní soustava.⁶⁶ Dochází k oddělení makroekonomických a mikroekonomických funkcí bank a začínají vznikat nové komerční banky. V roce 1992 je přijat nový zákon upravující činnost komerčních bank, zákon 21/1992 Sb. o bankách. Po rozpadu federace je přijat i nový zákon upravující činnost centrální banky, zákon 3/1993 Sb. o ČNB. Rychle začínají vznikat malé banky. Privatizace velkých bank ovšem zůstává dlouho nedořešena a od roku 1994 se začínají výrazněji projevovat důsledky nekvalitní regulace bankovního sektoru, nízké zkušenosti managementu s řízením a setrvačné úvěrování firem. Narůstá množství klasifikovaných úvěrů a dochází k úpadku mnoha malých bank. Tyto problémy si v roce 1994 vyžádaly novelizaci zákona o bankách, která přinesla výrazné posílení pravomocí bankovního dozoru a dohledu. K dalšímu zpřísnění dohledu dochází v roce 1996. V tomto roce jsou mimo jiné zpřísněny také podmínky udělení bankovních licencí.

Zcela novou oblast představuje ochrana hospodářské soutěže. Nově vznikající legislativa na ochranu hospodářské soutěže stanovuje pravidla hry na trhu statků a služeb. V roce 1991 je přijat zákon 63/1991 Sb. o ochraně hospodářské soutěže. Zákon vymezuje pojem nedovoleného omezení soutěže, kterým se rozumí kartelové dohody, dohody o sloučení podniků, pokud mohou vést k omezení hospodářské soutěže a zneužívání monopolního či dominantního postavení.⁶⁷ Dohledem nad oblastí ochrany hospodářské soutěže je pověřen Český úřad pro hospodářskou

⁶⁵ Maximální cena znamená, že regulátor stanoví maximální výši ceny, která nesmí být překročena. Věcně usměrňování cen je nepřímé stanovení výše ceny vymezením pravidel cenové kalkulace, jež musí prodávající při sjednávání ceny respektovat. Věcně usměrňování cen může být realizováno prostřednictvím závazných postupů kalkulace ceny či stanovení maximální výše cenového růstu v daném období nebo stanovením výše, v níž je možno do ceny promítnout rostoucí ceny vstupů.

⁶⁶ V tomto roce vstupuje v platnost zákon 158/1989 Sb. o bankách a spořitelnách a zákon 130/1989 Sb. o Státní bance československé.

⁶⁷ Dominantní postavení bylo vymezeno jako zajištění nejméně 30 % dodávek stejného, porovnatelného či zastupitelného zboží během kalendářního roku na relevantním trhu.

soutěž. ⁶⁸ Úřadu přísluší vytvářet podmínky pro podporu a ochranu hospodářské soutěže, vykonávat dohled při zadávání veřejných zakázek a udělování veřejné podpory. ⁶⁹

K výrazným změnám dochází také na poli sociální regulace. Relativně dobře byla v dobách socialismu ošetřena problematika ochrany veřejného zdraví či bezpečnosti práce, horší již byla situace v případě ochrany životního prostředí a oblasti ochrany spotřebitele. V příkrém rozporu s novým prostředím tržního hospodářství byly ovšem již slovní formulace předlistopadové legislativy upravující oblast sociální regulace. Problematická byla v některých případech také obsahová stránka, v některých oblastech potřebná regulace chyběla zcela (např. v oblasti ochrany spotřebitele či ochrany životního prostředí). Největších změn doznala oblast ochrany spotřebitele a oblast ochrany životního prostředí. Důvodem nevyhovující regulace v oblasti ochrany spotřebitele byl fakt, že v prostředí společenského vlastnictví a monopolizované státní výroby byly všechny vyráběné produkty a poskytované služby totožné či velmi podobné, jednotné bylo také značení a každý produkt byl z výroby označen tištěnou maloobchodní cenou. Problém cíleného klamání spotřebitele výrobcem či prodejcem byl tedy minimální. Zájmy spotřebitele byly do určité míry chráněny již samotnou organizací ekonomických aktivit. Problematika ochrany životního prostředí byla v dobách socialismu opomíjenou oblastí, kdy prioritu měly „ekonomické zájmy“ země. Výsledkem tohoto přístupu bylo značně zdevastované životní prostředí, převážně pak špatný stav ovzduší.

Legislativa z počátku 90. let byla ovšem přijímána často překotně a časem se začaly projevovat nedostatky v oblasti kvality regulace. Tento vývoj je na jednu stranu logický, protože až samotné uvedení zákonů a veškerých regulačních opatření do života odhalí jejich nedostatky, a to zvláště v zemi, která s takovým typem regulace neměla v mnoha případech žádné zkušenosti. Problémem ovšem je, že na tyto nedostatky nebylo často včas reagováno. V některých oblastech dokonce kvalitní regulace zcela chyběla, nebo její dodržování nebylo důsledně vymáháno.

Podepsání asociační dohody mezi Českou republikou a Evropskými společenstvími, která vstoupila v platnost v roce 1995, kladlo další nároky na českou legislativu a celkovou kvalitu regulačního rámce. Postupná harmonizace českého práva s právem Společenství si vynutila změny v mnoha oblastech regulace.

V oblasti energetiky a telekomunikací přešla v roce 2001 cenová regulace do kompetence nezávislých regulátorů a byl nastartován proces deregulace. Došlo k oddělení výroby a distribuce energie a v případě telekomunikací regulátor zasahuje jen za situace zneužití dominantního postavení.

Dochází také k urychlení stagujícího procesu privatizace. Zatímco na konci roku 1999 stát vlastnil podíl ve 38 strategických společnostech, na konci roku 2002 již těchto společností bylo jen 20 a na konci roku 2004 jen 7 (Fond národního majetku, 1999, 2004). V tomto roce byly prodány státní podíly ve společnostech jako Sokolovská uhelná, OKD, Severočeské doly, ve společnosti Unipetrol či Český Telecom. Ovšem téměř ve všech případech je upozorňováno na nedostatečnou průhlednost, zmanipulovanost a korupci spojenou s privatizací.

V oblasti ochrany hospodářské soutěže dochází v roce 2001 k přijetí nového zákona o ochraně hospodářské soutěže (zákon 143/2001 Sb.). Tato úprava celkově přispívá ke zjednodušení regulace oblasti hospodářské soutěže pro soutěžitele. Například v oblasti dominantního postavení je toto nově vymezeno na základě tržní síly, jež je souhrnem více kritérií (tržní podíl, finanční a hospodářská síla soutěžitelů, právní či jiné překážky vstupu na trh pro další soutěžitele, stupeň vertikální integrace soutěžitelů atd.), zákon ruší povinnost dominantních soutěžitelů ohlásit Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže dominantní postavení. V oblasti spojení soutěžitelů dochází

⁶⁸ V roce 1992 je tento úřad nahrazen ministerstvem hospodářské soutěže. V roce 1996 dochází k obnově činnosti úřadu, tentokrát pod názvem Úřad pro ochranu hospodářské soutěže. Pod tímto názvem úřad funguje dodnes.

⁶⁹ Detailněji se této problematice věnujeme v podkapitole 2.3.4.

k novému vymezení tohoto pojmu (novým kritériem se namísto tržního podílu stává obrat spojovaných soutěžitelů) a jsou stanoveny pevné termíny pro rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže o povolení spojení. U dohod narušujících soutěž jsou nově stanoveny prahové hodnoty, při jejichž splnění dohody nepodléhají zákazu a odpadá tak nutnost schválení takovýchto dohod Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže. Současně zákon uděluje Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže právo povolit obecné výjimky ze zákazu dohod narušujících soutěž formou prováděcích vyhlášek.

Změny se nevyhnuly ani oblasti sociální regulace. Výrazné jsou zejména v oblastech ochrany životního prostředí. Zde ovšem dochází v mnoha případech ke zpřísnění existující regulace, což na firmy klade nemalé nároky. Od roku 2004 potom dochází k úpravě regulace životního prostředí s cílem celkového zkvalitnění právní úpravy životního prostředí a administrativního zjednodušení pro firmy.

Z hlediska výše a kvality regulace zůstává stále problematickou vysoká administrativní zátěž firem spojená s existující regulací. Při hodnocení složitosti a časové a finanční náročnosti procedury zakládání a rušení podniků musíme bohužel konstatovat, že obě tyto procedury jsou v České republice relativně zdlouhavé a procedura konkurzního ukončení činnosti podniku navíc jen málo efektivní. Situace se v průběhu 90. let bohužel nezlepšovala. Při zakládání živnosti musí podnikatel vyplnit minimálně čtyři formuláře – na živnostenském úřadu, správě sociálního zabezpečení a finančním úřadu – a vyžádat si výpis z rejstříku trestů. V případě, že má být založena obchodní společnost, je celá procedura zdlouhavější. Vystavením živnostenského listu ovšem proces založení podniku nekončí. Podnikatel musí sebe a popřípadě své pracovníky nahlásit na správu sociálního zabezpečení, vybrané zdravotní pojišťovně, přihlásit se k registraci u správce daně a podat přihlášku k povinnému úrazovému pojištění za zaměstnance. Podle údajů Světové banky musel podnikatel v roce 2004 i 2005 podstoupit 10 procedur a založení podniku trvalo cca 40 dnů. Celkově zdlouhavý a málo efektivní je podle údajů Světové banky v České republice i proces ukončení činnosti podniků. V roce 2004 i 2005 trval proces konkurzního ukončení činnosti podniku v průměru 9,2 let. Nízká byla také odhadovaná výše uspokojení pohledávek věřitelů insolventního podniku v konkurzním vyrovnání. Tato míra byla pro Českou republiku 16,8 centů z jednoho dolaru v roce 2004 a 17,9 v roce 2005. Platební neschopnost obchodních partnerů a pomalý proces konkurzu a vyrovnání působily značné finanční potíže mnoha jinak dobře fungujícím podnikům. Další z problematických oblastí, která zhoršuje kvalitu českého podnikatelského prostředí a která od počátku 90. let nezaznamenala výraznější zlepšení, je oblast vymahatelnosti práva. Doba vymáhání plnění pohledávek soudní cestou je příliš dlouhá. Podle údajů Světové banky trvalo vymáhání pohledávky v roce 2004 400 dnů a v roce 2005 doba mírně poklesla na 390 dnů. Vysoké jsou také celkové náklady, které představují cca 10 % dluhu.⁷⁰

Neuspokojivá je také situace v oblasti daní. V roce 1993 vstoupila v platnost nová daňová soustava. Daňové zákony prošly od roku 1993 řadou novel. V rámci přípravy ČR na vstup do EU dochází na počátku nového tisíciletí k výrazným změnám daňové legislativy v oblasti nepřímých daní. Od roku 1993 dochází také k postupnému snižování sazeb daně z příjmu fyzických a právnických osob. V letošním roce (2006) činí sazba daně z příjmů právnických osob 24 %, sazba daně z příjmů fyzických osob se pohybuje v rozmezí 12–32 %. Český daňový systém se v průběhu 90. let minulého století i na počátku nového tisíciletí neustále vyvíjel. Časté změny daňové legislativy kladly značné nároky na podnikatele, kteří museli neustále monitorovat situaci a přizpůsobovat své chování. Český daňový systém je navíc zbytečně složitý a nepřehledný, s řadou výjimek, odpočítatelných položek od základu daně a možností uplatnění slev na daní, náročná je také daňová administrativa. Je proto značnou zátěží hlavně pro malé firmy a živnostníky. Podle údajů Světové

⁷⁰ Více podkapitola 2.2.1.

banky strávila firma v roce 2005 vyřizováním daňové povinnosti (týká se daně z příjmů právnických osob, daně z přidané hodnoty a daní z příjmů zaměstnanců včetně příspěvků na sociální a zdravotní pojištění) 930 hodin ročně. Celkové daňové zatížení firmy (bez daní z příjmů zaměstnanců a příspěvků na sociální a zdravotní pojištění) představovalo v roce 2005 cca 40% zisku.

Posouzení veškerých aspektů regulace a zhodnocení vývoje celkové kvality regulace České republiky v čase je díky rozmanitosti regulačních opatření velmi obtížné.

Jedním z důvodů je fakt, že na regulaci lze pohlížet různě široce. Samotná regulační opatření navíc mohou nabývat mnoha podob a vyčíslení podílu jednotlivých opatření na celkové regulaci je nesnadné a subjektivní. Např. velmi obtížné je posouzení všech aspektů pracovně právní legislativy, tvrdosti hygienických norem a jejich prospěšnosti a účelnosti.

Pro účely zhodnocení vývoje regulace v čase lze užít souhrnné ukazatele publikované mezinárodními organizacemi či soukromými společnostmi (např. Heritage Foundation, Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, Světová banka, Fraser Institute). Každá ze společností ovšem pracuje s jiným vymezením pojmu regulace.⁷¹

Našemu pojetí regulace nejvíce odpovídá ukazatel kvality regulace Světové banky. Tento ukazatel je jedním z dílčích ukazatelů zkonstruovaných v rámci hodnocení institucionální kvality (Government Matters).⁷² Ukazatel kvality regulace se zaměřuje na posouzení kvality regulace uplatňované vládou. Zkoumá, zda využívaná regulační opatření nevytváří bariéry působení tržního mechanismu a zda jsou uplatňována skutečně jen tam, kde trh selhává, a to takovým způsobem, aby minimalizovala možná rizika jejich zneužití a čerpání renty. Posuzováno je, zda vláda nevyužívá regulační opatření jako cenová kontrola, mzdová regulace, nepřiměřený bankovní dozor či regulace omezující volný zahraniční obchod nebo vytvářející bariéry podnikatelské aktivity soukromého sektoru. Předmětem zájmu jsou také vládní intervence, diskriminační tarify či nerovné zdanění domácích a zahraničních subjektů, posuzována je složitost administrativních postupů při zakládání a provozování podnikatelské činnosti, dotování neefektivních podniků vládou, snadnost vstupu zahraničního kapitálu do země, kvalita legislativy v oblasti ochrany hospodářské soutěže, kvalita regulace trhu práce s ohledem na dopad regulace na náklady firem a celková jednoduchost, průhlednost a prospěšnost uplatňovaných regulačních opatření. Hodnota ukazatele kvality regulace se pohybuje v rozmezí -2,5 až +2,5. Vyšší hodnota ukazatele značí vyšší regulační kvalitu (Kaufmann, Kraay, Mastruzzi, 2005).

Údaje o kvalitě regulace jsou bohužel publikovány až od roku 1996. I tato krátká časová řada poskytuje cenné údaje pro zhodnocení vývoje kvality regulace v České republice. Vývoj kvality regulace zachycuje graf č. 8.

Ukazatel kvality regulace se v období 1996–2004 pohyboval v rozmezí od 0,67 do 1,18. Kvalita regulace vykazovala relativně stabilní hodnoty s výjimkou let 1998 a 2000, kdy došlo k výraznému propadu ukazatele. Pokles kvality regulace v období 1997–2000 připadá na období, kdy byla Česká republikaasažena měnovými turbulencemi. V této době se naplno projevila nedostatečnost existujících regulací. Lepší hodnocení z roku 1996 bylo do jisté míry ovlivněno pozitivním hodnocením transformace české ekonomiky mezinárodními organizacemi. Pozitivní trend ve vývoji kvality regulace, který lze zaznamenat z hodnocení pro rok 2002, lze vysvětlit právě změnami v oblasti regulace, které si vynutila příprava na vstup do Evropské unie. I když byly tyto změny mnohdy hektické a kladly vysoké nároky na přizpůsobení ekonomických subjektů, přispěly k vyšší kvalitě regulace v České republice. Zmírnění cenové regulace a stanovení nezávislého

71 O jednotlivých ukazatelích kvality regulace blíže Bachanová (2006).

72 Institucionální kvalita byla za období 1996–2004 hodnocena ve 209 zemích. Ukazatel institucionální kvality čerpá z široké palety dat a informací a je založen jak na tvrdých, tak měkkých datech. Při jeho sestavování pro rok 2004 čerpala Světová banka z 37 zdrojů poskytnutých 31 různými organizacemi, např. Freedom House, Evropská banka pro obnovu a rozvoj, Political Risk Service, World Economic Forum, PriceWaterhouseCoopers, Heritage Foundation.

regulátora v oblasti regulace cen energie a telekomunikací, celkové administrativní zjednodušení regulace v oblasti hospodářské soutěže, urychlení procesu privatizace či nová úprava ochrany a bezpečnosti práce na pracovišti výrazně přispěly k růstu kvality regulace. Pozitivně se v hodnocení odrazilo také snižování daně z příjmů právnických osob. Na druhé straně mnohá zpřísnění, a to hlavně v oblasti sociální regulace, kladou nemalé nároky na firmy. Zřejmá je tato skutečnost zejména v oblasti ochrany životního prostředí či ochrany veřejného zdraví. K lepšímu hodnocení nepřispívá ani společná zemědělská politika uplatňovaná v rámci EU.⁷³

Současný stav regulace v ČR

V současné době je regulována relativně široká oblast aktivit. Systém regulace je tvořen širokou škálou legislativy reprezentované zákony, vyhláškami a nařízeními. Dohled nad jejich dodržováním a jejich vynucování je v mnoha případech prováděno k tomu zřízenými orgány státní správy. Hlavním impulsem pro deregulaci některých dříve regulovaných oblastí či změn v dosavadním systému regulace byla příprava České republiky na přistoupení do EU.

Privatizace je téměř dokončena a vláda drží podíly již jen ve 4 strategických podnicích a některých podnicích nestrategických, u nichž je odprodej podílu státu díky nízké obchodovatelnosti akcií těchto společností či jejich finančním problémům prakticky nemožný. Správu podílů v těchto podnicích v současné době provádí Ministerstvo financí.

V rámci síťových odvětví je regulována oblast distribuce plynu, elektřiny, tepla, vody, telekomunikační služby, činnost železnic, poskytování služeb kabelové televize. Uplatňována je cenová regulace, jíž je na trhu plynu, elektřiny a tepla pověřen Energetický regulační úřad, a na trhu telekomunikačních služeb Český telekomunikační úřad. V případě pronájmu železniční dopravní cesty, určování cen vodného a stočného či služeb kabelové televize je cenová regulace v kompetenci Ministerstva financí. Oblast výroby a dodávek plynu a elektřiny a regulace telekomunikačních služeb prošla na počátku 21. století procesem deregulace. V oblasti plynu a elektřiny došlo k oddělení výroby a distribuce a cenově regulována zůstává pouze distribuce. V případě trhu s elektřinou byl proces deregulace již ukončen, na trhu s plynem se počítá s ukončením k 1.1.2007. K uvolnění regulace dochází také na trhu telekomunikačních služeb, kde je cenová či jiná regulace uplatňována pouze tehdy, není-li trh dostatečně konkurenční.

Cenová regulace je uplatňována i v oblasti poskytování statků veřejného zájmu. Jedná se především o oblast zdravotnictví, veřejné dopravy nebo sběru, svozu a třídění komunálního odpadu. Regulací těchto oblastí je pověřeno Ministerstvo financí. Cenová regulace stále přetrvává také v oblasti regulace nájemného. V letošním roce přijatý zákon o deregulaci nájemného počítá s jejím úplným odstraněním do konce roku 2010.

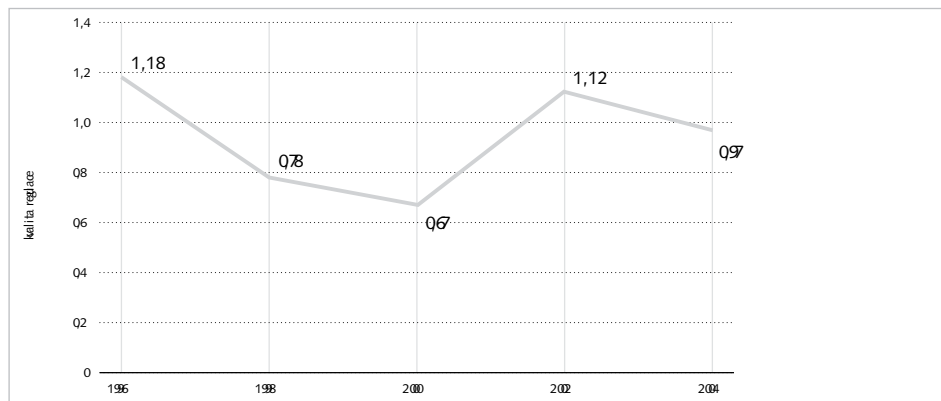
Cenové regulaci podle ministerstva financí podléhá v současnosti v České republice asi 5–6 % HDP. Přehled regulovaných cen zachycuje Tabulka č. 22.

Tendence tržního systému k monopolizaci a získávání renty jsou potlačeny legislativou, která upravuje podmínky hospodářské soutěže. V současné době je oblast ochrany hospodářské soutěže upravena zákonem 143/2001 Sb. v pozdějším znění. Zákon je plně slučitelný s právem Evropských společenství a upravuje ochranu hospodářské soutěže na trhu výrobků a služeb proti narušení dohodami spotřebitelů, zneužitím dominantního postavení a spojení soutěžitelů. Dohledem nad touto oblastí je pověřen Úřad pro ochranu hospodářské soutěže.

Regulaci podléhá také finanční trh, jejím cílem je ochrana klientů bank a ostatních finančních institucí a investorů. K poskytování služeb finančního trhu, ať již jde o bankovní služby, pojišťovnictví, oblast družstevních záložen či podnikání na finančním trhu je potřeba licence. Činnost

⁷³ Např. v oblasti ochrany vod je úprava České republiky přísnější než v zemích EU, kdy veškeré vodní toky spadají do citlivého pásma a kladou tak vysoké nároky na čištění. Administrativně náročné je sestavování havarijních plánů, složité je výpočet poplatků za znečištění ovzduší atd.

Graf č. 8: Vývoj ukazatele kvality regulace v České republice



Zdroj: Světová banka

Tabulka č. 22: Komodity podléhající cenové regulaci (květen 2006)

typ cen	komodita
pevné ceny	<ul style="list-style-type: none"> tabákové výrobky pro účely odvodu spotřební daně¹⁾
maximální ceny	<ul style="list-style-type: none"> léčiva, zdravotní prostředky a zdravotní péče hrazená zdravotními pojišťovnami a hrazená z prostředků státního rozpočtu⁰⁾ užití železniční dopravní cesty celostátních a regionálních drah⁰⁾ nemovitosti, jejichž cena je plně nebo částečně hrazena z veřejných prostředků⁰⁾ nájemné z pozemků nesloužících k podnikání nájemce⁰⁾ mléčné výrobky pro žáky⁰⁾ odtahová služba, městská hromadná doprava, taxislužba, služby parkovišť, služby krematorií, výkon bezpečnosti a pořádku (botičky)²⁾ distribuce elektřiny, dodávky a distribuce zemního plynu³⁾ telekomunikační a radiokomunikační služby⁴⁾
minimální ceny	<ul style="list-style-type: none"> řepa cukrová⁰⁾
věcně usměrňované ceny ^{*)}	<ul style="list-style-type: none"> voda povrchová, voda pitná a odvedená – vodné a stočné⁰⁾ ostatní léky a zdravotnické prostředky zdravotní péče nehrzené z veřejného zdravotního pojištění⁰⁾ doprava osobní železniční a autobusová, městská hromadná⁰⁾ sběr, svoz, třídění a zneškodňování komunálního odpadu⁰⁾ povinné technické prohlídky, měření emisí silničních vozidel⁰⁾ služby dodávky televizních programů kabelové televize⁰⁾ rozhodující část vnitrostátních poštovních výkonů⁰⁾ mezinárodní tarify pošt⁵⁾ nájemné v družstevních bytech, modernizované či nové byty postavené z veřejných prostředků⁰⁾ ceny tepla³⁾

Poznámka: 0) Ceny regulované ministerstvem financí, 1) Celní úřad Kolín, 2) ceny stanovují okresní úřady či obce, 3) Energetický regulační úřad, 4) Český telekomunikační úřad, 5) Ministerstvo dopravy a spojů, *) MF neurčuje výši cen, ale stanovuje pravidla pro jejich tvorbu. Zdroj: MFČR (2006)

bank a ostatních finančních institucí je dále regulována stanovením podmínek obezřetného podnikání bank a požadavků na kapitálovou přiměřenost. Zajištění transparentnosti kapitálového trhu povinným poskytováním informací (povinnost emitenta poskytovat informace o hospodářském výsledku, poskytování informací o množství zobchodovaných cenných papírů) atd. Dohled nad finančním trhem provádí od 1.4.2006 Česká národní banka.

Ochrana zdraví, bezpečnosti práce a obyvatelstva, ochrana spotřebitele a ochrana životního prostředí jsou v dnešní době zajištěny celou řadou zákonů, vyhlášek a nařízení. Jen oblast ochrany životního prostředí je upravena cca 35 zákony a více než stovkou prováděcích předpisů. Dohled nad dodržováním legislativy v těchto oblastech provádí cca 12 institucí. Dodržování zákonů, nařízení a vyhlášek v oblasti sociální regulace je zvláště pro malé a střední podnikání často administrativně náročné a nákladné. Celá oblast sociální regulace se navíc od roku 1989 dynamicky vyvíjela, což kladlo nemalé nároky na neustálé přizpůsobování podnikatelů novým podmínkám. Problematická je také celková složitost a roztržitost legislativy v mnoha oblastech. I oblast sociální regulace je v současné době plně slučitelná s právem Evropských společenství.

Regulaci podléhá také řada dalších oblastí dotýkajících se bezprostředně podnikání. Upravena je procedura zakládání a rušení podniků, vymáhání plnění smluv, výběru daní, přijímání a propouštění zaměstnanců či jiných běžných činností. Z pohledu firem je v současné době problematický zejména proces ukončení činnosti podniku, vymahatelnost plnění smluv či složitost a nepřehlednost daňové legislativy a administrativní náročnost placení daní. Zbytečně administrativně náročná je také procedura založení podniku. Ke zkvalitnění podnikatelského prostředí by měl přispět dlouho připravovaný a v letošním roce přijatý insolvenční zákon (zákon 182/2006 Sb.). Zákon by měl vést ke zlepšení kvality konkurzů, snížení délky jejich trvání, vyšší průhlednosti a vyšší výtěžnosti konkurzu. Nová úprava konkurzního práva přináší nový institut reorganizace či prodeje podniku. Podnik, který se dostal do konkurzu, tedy nutně nekončí likvidací, zákon umožňuje prodání podniku či jeho částí (věřitelé jsou uspokojeni z výtěžku z prodeje a život podniku či jeho částí je zachován) či celkovou reorganizaci (dochází ke změně majetkové struktury podniků a pohledávky věřitelů jsou přeměněny na pohledávky vůči reorganizovanému podniku). Důležitou změnou je, že zákon chrání v první řadě zájmy věřitelů. K výraznému snížení doby a zjednodušení procedury zakládání podniku má přispět projekt jednotného registračního místa. Centrální registr bude napojen na rejstřík trestů, obchodní rejstřík, evidenci obyvatel a v budoucnu i na centrální registr dlužníků. Podnikateli by tak k zahájení živnosti mělo stačit vyplnění jediného formuláře. Živnostenský úřad by si z databáze mohl zjistit potřebné údaje o trestní bezúhonnosti a bezdlužnosti. Prostřednictvím systému bude po vydání živnostenského oprávnění možno automaticky provést daňovou registraci, oznámení České správě sociálního zabezpečení, úřadům práce i příslušné zdravotní pojišťovně. Systém centrálního registračního místa je ve fázi příprav. Fungovat by měl v roce 2007. Fungovat má také začít registr dlužníků státu, kde si plátcí daní a sociálního a zdravotního pojištění budou moci ověřovat, zda nemají v těchto oblastech nedoplatky. V současné době funguje také služba s názvem centrální registr dlužníků (služba je pod dohledem státní správy). Ten umožňuje široké veřejnosti získat informace o dlužících vybraných subjektech a ochránit se tak před rizikem operací s nebonitním klientem. Tato opatření by měla přispět k růstu kvality podnikatelského prostředí a přispět k úspoře nákladů firem.

2.3.1.3. Závěr

Celá oblast regulace prošla ve sledovaném období let 1990–2005 dynamickým vývojem. Zatímco na počátku 90. let byly regulovány v podstatě všechny stránky hospodářského života, v roce 2005 již podléhají regulaci jen vybrané hospodářské aktivity. Celá oblast regulace je ovšem v období 1990–2005 ve stálém pohybu.

V oblasti regulace a deregulace lze v období 1990–2005 vysledovat dvě základní vlny. První přichází na počátku 90. let. Přejít na tržní hospodářství vyžadoval celkovou změnu dosavadní úrovně regulace. Dochází k vlnám deregulace a snaze vytvořit vhodný rámec pro volné působení tržního mechanismu. Ne všechna opatření provedená v tomto období ovšem jsou ideální, a proto v průběhu 90. let dochází k jejich bohužel mnohdy až příliš častému doladování, které vnáší do celého systému nejistotu. Další vlna změn v oblasti regulace přichází s přípravou České republiky na vstup do Evropské unie.

Současný systém regulace v České republice je obdobou systémů uplatňovaných ve vyspělých tržních ekonomikách. Cílem regulačních opatření je především náprava tržních selhání, tedy regulace a dohled nad činností síťových odvětví, zabránění tendencím k monopolizaci a získávání ekonomické renty, dále pak zajištění základních životních standardů, poskytování veřejných či veřejně prospěšných statků, ochrana zdraví a bezpečí obyvatel a pracujících, ochrana spotřebitele a ochrana zájmů budoucích generací v podobě ochrany životního prostředí. V českém systému regulace ovšem stále přetrvává řada neduhů, jejichž odstranění by výrazně přispělo k růstu kvality podnikatelského prostředí (např. složitá daňová legislativa, nízká vymahatelnost plnění smluv, zbytečně přísné normy v oblasti ochrany životního prostředí). Jejich odstranění by vyvolalo pokles nákladů firem a jistě by přispělo k růstu konkurenční schopnosti české ekonomiky.

Ani dynamický vývoj regulace nebyl z pohledu posilování konkurenceschopnosti české ekonomiky řešením ideálním. I když cílem všech realizovaných změn bylo dozajista dosažení lepšího a kvalitního regulačního rámce, neustálé změny legislativy nevytvářely pevný a předvídatelný rámec pro chování podnikatelů. Ti byli nuceni neustále čerpat nové informace, přizpůsobovat své chování, výrobky či poskytované služby novým podmínkám a požadavkům, což s sebou neslo mnohdy nemalé náklady. Kvalitní a stálá legislativní úprava regulovaných oblastí, nízká administrativní náročnost pro objekty regulace a citlivé zasahování státu do hospodářství skutečně jen tam, kde trh selhává, je jednou z podmínek růstu konkurenční schopnosti ekonomiky.

2.3.2. Trh práce a konkurenceschopnost

Správné fungování trhů výrobních faktorů je předpokladem pro schopnost ekonomiky dosahovat dlouhodobého hospodářského růstu. Cílem této kapitoly je provést analýzu situace na trhu práce v České republice v období prvních 15 let od znovuoživení demokratického uspořádání společnosti.

Nejprve bude krátce popsáno „fungování“ pracovního trhu v centrálně plánované ekonomice socialistického Československa. Poté se zaměříme na hlavní faktory determinující nabídku a poptávku na pracovním trhu ve vztahu k dosahování dlouhodobého hospodářského růstu.

Z pohledu nabídkové strany trhu práce a konkurenceschopnosti ekonomiky lze za významné faktory považovat vzdělanostní strukturu a mobilitu pracovní síly. Pouze vzdělaná a mobilní pracovní síla může pozitivně ovlivnit hospodářský růst dané země.

Poptávka po práci pak závisí zejména na produktivitě práce, pracovních nákladech včetně zdanění práce, struktuře ekonomiky či míře regulace pracovního trhu. Celková funkčnost či flexibilita pracovního trhu je pak v podstatné míře dána jeho institucionálním rámcem.

2.3.2.1. Trh práce v centrálně plánované ekonomice

Pokud vůbec lze hovořit o nějakém pracovním trhu v souvislosti s centrálně plánovanou ekonomikou socialistického Československa, pak musíme říci, že zdaleka nešlo o standardní trh, tak jak jej chápeme v systému tržního hospodářství.

Alokace pracovních sil se neděla na tržních principech. Zaměstnávání pracovníků bylo určováno plánovacím centrem. Hlavním motivem bylo splnění pětiletého plánu, čemuž bylo podřízeno i rozhodování o umístění pracovní síly, které se dělo skrze tzv. umístěnkou.⁷⁴

Co se týče odměňování za práci, tak ani to zřejmě neodpovídalo tržnímu ocenění pracovní síly. Jedním z principů vyplácení mezd byla snaha o mzdovou nivelizaci na základě ideologického pohledu na pracovní sílu ve smyslu „stejnosti žaludků“. Prakticky ale přece jen docházelo k určité mzdové diferenciaci opět na ideologickém základě. V odměňování byla jednoznačně upřednostňována tzv. dělnická třída a zejména profese ve strategických odvětvích jako hornictví, hutnictví, těžký průmysl, zemědělství. Například pracovníci v těžbě uhlí měli v roce 1989 o 51 % vyšší příjem než odpovídalo celorepublikovému průměru (Židek, 2004).

Nezaměstnanost v centrálně plánovaných ekonomikách byla oficiálně nulová. Odstranění nezaměstnanosti bylo v CPE⁷⁵ považováno za jednu z jejích předností. To, že v tržních ekonomikách existovala otevřená nezaměstnanost bylo prezentováno jako důkaz nadřazenosti centrálně plánovaných ekonomik nad ekonomikami tržními, neboť nezaměstnanost byla ztotožňována s plynutím pracovními silami a neefektivností kapitalistických ekonomik. Plná zaměstnanost v takovémto pojetí však existovala pouze statisticky. Otevřená nezaměstnanost byla nahrazena nezaměstnaností skrytou, protože vyplácené mzdy mnohdy suplovaly podpory v nezaměstnanosti, které by za normálních okolností byly vypláceny. Uměle zaměstnaná pracovní síla by ve standardních tržních podmínkách nenašla uplatnění.

V oblasti vzdělanostní struktury si Československo stálo relativně dobře (ve srovnání s ostatními CPE). Přibližně polovina ekonomicky aktivního obyvatelstva měla středoškolské a vyšší vzdělání (Sukup, Vojtěch, 2003). Podrobnější členění viz tabulka č. 24. Struktura zaměstnanosti dle sektorů národního hospodářství byla v roce 1989 následující: v primárním sektoru pracovalo 15,2 % zaměstnanců, v sekundárním 43,1 % a v terciárním 41,7 % (Sirovátka, 1996).

2.3.2.2. Nabídka práce

Abychom mohli posoudit vliv situace na pracovním trhu na konkurenceschopnost české ekonomiky, pak je třeba se podívat na nabídkovou stranu trhu práce. Pro naše účely lze považovat za důležitý zejména vlastní vývoj počtu pracovních sil a míry ekonomické aktivity, vývoj vzdělanostní struktury pracovní síly a v neposlední řadě její mobilitu.

Vývoj počtu pracovních sil, míry ekonomické aktivity a počtu zaměstnaných

Podle metodiky výběrového šetření pracovních sil⁷⁶ lze pracovní sílu (nabídku práce) chápat jako obyvatelstvo starší 15 let, které splňuje podmínky pro zařazení mezi zaměstnané⁷⁷ (Horáková, 2005). Množství pracovních sil se mezi lety 1993 a 2004 pohybovalo v intervalu 5,1–5,2 milionu osob, jak o tom vypovídá graf č. 9.

Rozdíl mezi objemem pracovní síly a počtem zaměstnaných se v první polovině devadesátých let pohyboval zhruba kolem 200 tisíc. Určitý zlom nastal v roce 1997, kdy se počet zaměstnaných osob začal rapidně snižovat a přibližně v roce 2000 se tento trend zastavil.

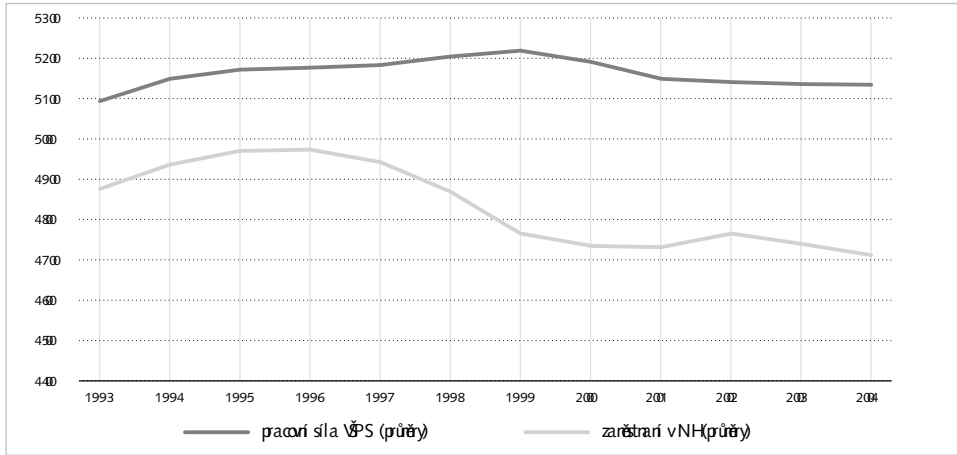
74 Umístěnka byl papír, který mladému člověku při ukončení školy určil místo pracovního pobytu a druh vykonávané práce na dobu 5 let. Více viz http://www.ceskapolitika.cz/1_2_Slovník.html (září 2006).

75 Centrálně plánovaná ekonomika – ekonomika éry reálného socialismu.

76 Výběrové šetření pracovních sil (VŠPS) se provádí kontinuálně v náhodně vybraném vzorku domácností a je zaměřené na zjišťování ekonomického postavení obyvatelstva na území celé republiky. Rozsah šetření a ukazatele zaměstnanosti a nezaměstnanosti plně odpovídají definicím Mezinárodní organizace práce (ILO – www.ilo.org) a metodickým doporučením Eurostatu (<http://europa.eu.int/comm/eurostat/>). Výsledky VŠPS jsou publikovány podle bydliště respondentů (viz http://www2.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zam_vsps).

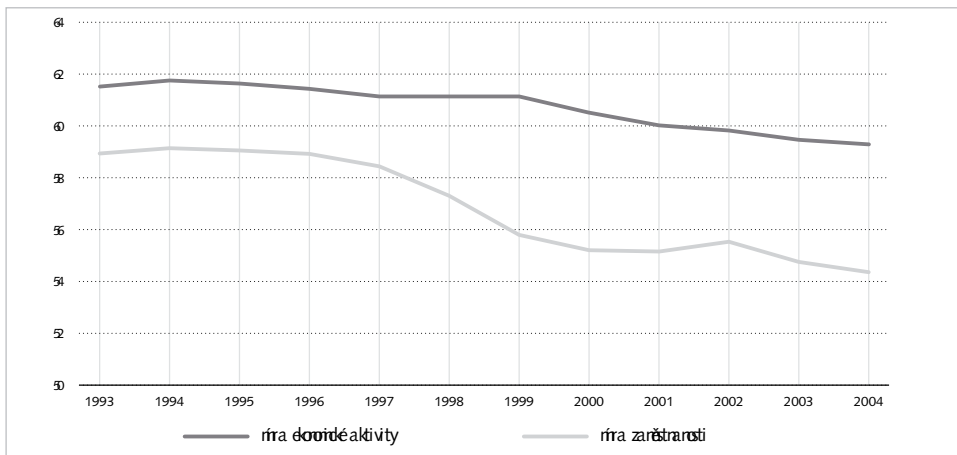
77 Bliže viz http://www2.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zam_vsps.

Graf č. 9: Pracovní síla a zaměstnaní v národním hospodářství (v tis.)



Zdroj: Horáková, M., 2005

Graf č. 10: Míra ekonomické aktivity a míra zaměstnanosti obyvatel ČR 15+ (v %)



Zdroj: Horáková, M., 2005

Míra ekonomické aktivity je definována jako podíl zaměstnaných a nezaměstnaných (pracovní síly) na počtu osob starších patnácti let. Zatímco v roce 1993 činil tento podíl téměř 62%, v následujících letech docházelo k jeho soustavnému snižování a v roce 2004 dosáhl hodnoty přibližně 59%. Míra zaměstnanosti vyjadřuje podíl zaměstnaných na celkovém objemu pracovní síly. Tato veličina v první polovině devadesátých let prakticky stagnovala, nicméně od roku 1997 docházelo k jejímu postupnému snižování. Pokud míra ekonomické aktivity ve sledovaném období klesla o 3 procentní body, míra zaměstnanosti poklesla ve stejném období o cca 5 procentních bodů, což odpovídá trendu v počtu zaměstnaných.

Vzdělanostní struktura pracovní síly

Kvalita nabídky práce je dána také její vzdělanostní strukturou. Moderní teorie vysvětlující příčiny dlouhodobého ekonomického růstu kladou důraz na roli vzdělání jakožto jednoho z hlavních růstových faktorů. Teorie endogenního růstu poukazují na to, že investice do vzdělání (lidského kapitálu) přináší významné pozitivní externality vedoucí k rostoucím výnosům z rozsahu (například Romer, 1986, in: Mach, 1995).

V České republice sice dlouhodobě dochází k růstu kvalifikační úrovně obyvatel, avšak ani v současnosti proporce vzdělanostní struktury zaměstnaných (zejména podíl obyvatel s terciárním vzděláním) zcela neodpovídají struktuře, která je obvyklá ve vyspělých západoevropských zemích (Sukup, Vojtěch, 2003). Klesá sice podíl zaměstnaných se základním vzděláním, příp. bez vzdělání, narůstá také podíl obyvatel se vzděláním sekundárním a terciárním. Zejména proti rychlejšímu nárůstu zaměstnanců s vysokoškolským vzděláním však hovoří nedostatečné kapacity institucí poskytujících vysokoškolské vzdělání (Sukup, Vojtěch, 2003).

Tabulka č. 23: Vývoj struktury zaměstnaných podle dosaženého vzdělání v letech 1991–2002 (v %)

	1991	1996	1998	2000	2002
Základní a bez vzdělání	14,7	10,6	9,5	8,7	7,3
Střední bez maturity	46,3	46,0	45,6	42,5	43,4
Střední s maturitou	28,4	32,7	33,9	35,7	36,1
Vysokoškolské	10,6	10,7	11,0	13,0	13,2
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Zdroj: Sukup, R., Vojtěch, J., 2003

Tabulka č. 23 podává přehled o struktuře vzdělání pouze u zaměstnané pracovní síly. Podrobnější pohled na vzdělanostní strukturu populace nabízí tabulka č. 24. Zde je patrné, že v transformačním období došlo k výraznému nárůstu úrovně vzdělání české pracovní síly.

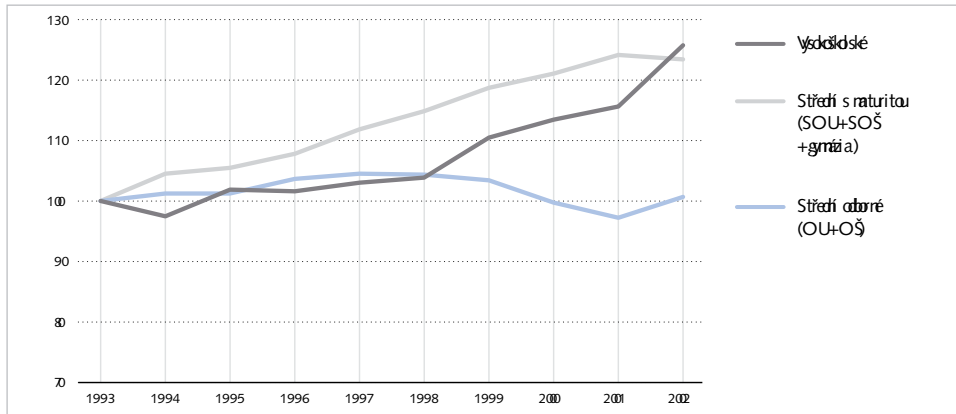
Tabulka č. 24: Vývoj vzdělanostní struktury populace ČR (ČSSR) v letech 1980–2002 (absolutní počty v tisících)

	1980		1991		2002		02–91	
základní	1701,0	31,7 %	1062,0	19,8 %	348,7	7,3 %	-713,3	-67,2 %
vyučení	1792,5	33,4 %	2136,8	39,8 %	1986,6	41,7 %	-150,2	-7,0 %
střední odborné	394,3	7,4 %	198,0	3,7 %	80,3	1,7 %	-117,7	-59,5 %
vyučení s maturitou	— započteno v „ÚSO“ —							
úplně střední odborné	924,5	17,2 %	1252,2	23,3 %	1565,6	32,9 %	313,4	25,0 %
gymnaziální	180,0	3,4 %	215,7	4,0 %	152,3	3,2 %	-63,4	-29,4 %
vysokoškolské	371,6	6,9 %	500,3	9,3 %	628,9	13,2 %	128,6	25,7 %
bez vzdělání	— započteno v „základní“ —							
úroveň vzdělání (roků)	10,39		10,97		11,63		0,65	5,9 %

Zdroj: Sukup, R., Vojtěch, J., 2003

Z výše uvedených dat je patrný přesun ve vzdělanostní struktuře populace zejména ve směru od základního vzdělání k úplnému střednímu odbornému. Počty absolventů, kteří ukončili své vzdělávání výučním listem či maturitou na gymnáziu téměř stagnují, naproti tomu dochází k nárůstu podílu vysokoškolsky vzdělaných osob. Trend růstu vzdělanosti české populace potvrzuje i graf č. 11, kde lze vidět téměř 30 % nárůst počtu osob se středoškolským vzděláním s maturitou i počtu osob s vysokoškolským diplomem v roce 2002 oproti roku 1993. Vyšší stupeň vzdělání dává také větší šanci pro uplatnění na trhu práce. Například v letech 2001–2005 se míra nezaměstnanosti absolventů VŠ pohybovala v rozmezí 5,5–8,8 %, zatímco míra nezaměstnanosti vyučených absolventů se pohybovala ve stejném období kolem 20 % (Úlovcová, H. et al., 2005).

Graf č. 11: Vývoj vzdělanostní struktury populace 15+ ČR v letech 1993–2002 (1993=100)



Zdroj: Kofroňová, O. a kol., 2003

Mobilita pracovní síly

Mobilita pracovní síly je rovněž významným faktorem, který ovlivňuje trh práce z pozice nabídkové strany. Pod tímto pojmem můžeme rozumět ochotu a schopnost změnit bydliště v rámci České republiky z důvodu získání práce. Tento ukazatel lze sledovat jak v absolutních číslech, tak jako procento populace, které změní trvalé bydliště v průběhu sledovaného období.⁷⁸ Nízká mobilita pracovní síly může způsobovat strukturální nezaměstnanost, což je v České republice typické zejména pro regiony, které byly v období před listopadem 1989 specializované téměř výlučně na jediné průmyslové odvětví (těžba uhlí, výroba oceli) a v současnosti se potýkají s nadprůměrnou nezaměstnaností. Problémy s mobilitou pracovní síly pak snižují efektivní fungování pracovního trhu, což podvazuje hospodářský růst.

Tato skutečnost souvisí s útlumem výše uvedených oborů a celkovou restrukturalizací ekonomiky, v níž klesá podíl primárního a sekundárního sektoru v národním hospodářství současně s poklesem počtu pracovních míst v těchto sektorech.

Obecně se má za to, že mobilita pracovních sil je u nás nízká. K příčinám bývá často řazena tradice, která přetrvávala z minulého režimu. Během socialistické éry nebylo ničím neobvyklým, že pracovník setrval na jednom pracovním místě i několik desítek let bez nutnosti se stěhovat za prací. Vedle této „tradice“ lze k dalším příčinám nízké mobility pracovních sil přičíst i nepružný trh s bydlením (stále přetrvává regulace nájemného).

⁷⁸ Český statistický úřad například sleduje objem vnitřní migrace.

Tabulka č. 25: **Objem vnitřního stěhování v ČR v letech 1991–2004**⁷⁹

ukazatel	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
celkem	217 598	212 196	200 474	176 228	172 240	164 454	167 666
rozdíl oproti předchozímu roku:							
absolutně	-17 572	-5 402	-11 722	-24 246	-3 988	-7 786	3 212
v %	-7,5	-2,5	-5,5	-12,1	-2,3	-4,5	2,0
ukazatel	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
celkem	173 973	172 882	173 046	178 404	197 068	187 305	191 468
rozdíl oproti předchozímu roku:							
absolutně	6 307	-1 091	164	5 358	18 664	-9 763	4 163
v %	3,8	-0,6	0,1	3,1	10,5	-5,0	2,2

Zdroj: Český statistický úřad

Při srovnání rozsahu vnitřní migrace v širším časovém kontextu jsou údaje hodnocených roků 1991–2004 menší, např. průměrný roční počet stěhování v 90. letech byl cca o pětinu nižší než v 80. letech. Sledovaný časový úsek můžeme rozdělit podle vývoje do dvou částí. Nejprve pokles až do roku 1996 se snížením proti roku 1990 o 30%. Pak vzestup, i když ne každoroční a ne k výchozímu hodnotám. Zatímco v roce 1980 bylo migrací přes čtvrt miliónu, v roce 1996 činil počet 164 tis., a ani při lokálním maximu v roce 2002 nedosáhl 200 tis. Vyjádříme-li objem vnitřní migrace v procentech, pak počet stěhování dosahuje zhruba 2% z celkového počtu obyvatel ČR. Z pracovních důvodů se pak stěhuje pouhých cca 0,5% obyvatel (o důvodech stěhování viz níže).

Ze základních věkových skupin nejvíce ovlivňuje objem migrace ta nejpočetnější, to je lidé ve věku 15–59 let. Jednotlivé skupiny však nemají ve všech letech stejný směr vývoje, často je celkový rozdíl proti předchozímu roku výsledkem opačných trendů v dílčích skupinách. Mezi migranty (ve věku od 15 roků) se snižuje podíl osob se základním vzděláním, vzrůstá zastoupení osob s maturitou a vysokoškolsky vzdělaných (ČSÚ, 2005).

Statistické hlášení ČSÚ o stěhování sleduje i důvod stěhování.⁸⁰ Ve sledovaném časovém úseku byl nejvýraznější změnou velký nárůst podílu vyznačení „jiný důvod“. Tato odpověď je nyní ve více jak čtvrtině případů (v roce 1991 cca v 16%) a vývoj signalizuje narůstající neochotu údaj sdělit nebo se nad ním zamyslet. Pokud „jiné důvody“ vyloučíme, pak ze struktury ostatních, tj. konkrétně označených důvodů, vyplývá zřetelný nárůst podílu u jediného, a to toho nejčastějšího důvodu – bytového (v posledních dvou letech přes 40%). Poklesl podíl obou pra-

⁷⁹ V tabulce jsou uváděny údaje o počtu stěhování, nikoliv počtu stěhujících se osob; někteří se stěhují vícekrát za rok. Počet stěhování je tedy proti počtu stěhujících se vyšší, ale rozdíl se zmenšuje, což znamená, že se snižuje počet osob stěhujících se vícekrát za rok. V roce 1991 byl počet stěhování proti počtu stěhujících se o 3,9 % vyšší, v roce 2004 to bylo o 1,4 %. Dále je nutno upozornit, že objem vnitřní migrace v České republice je dán stěhováním z obce do jiné obce. Proto je třeba brát v úvahu, že souhrnný rozsah stěhování je ovlivněn i počtem obcí. Znamená to, že kdyby se počet a struktura změn bydliště podle územních jednotek nezměnila, bude v obdobích po slučování obcí počet případů zde hodnocených stěhování menší; v obdobích po desintegraci obcí bude počet stěhování větší. Je to dáno tím, že stěhování mezi dvěma určitými lokalitami jsou stěhováními z obce do obce, a tedy zde zaznamenané, pokud jsou lokality v jiných obcích, ale pokud se stejné lokality spojí do jedné obce, stejná stěhování zde již zahrnuta nejsou.

⁸⁰ Údaje o důvodech stěhování je však třeba považovat pouze za orientační. Jedná se totiž o subjektivní vyjádření hlášení vyplňující osoby. V řadě případů je důvodů několik, ale protože je možno zvolit jen jeden, je na posouzení občana, který z nich uvede.

covních důvodů (tj. změna pracoviště a přiblížení k pracovišti) a hlavně sňatku jako důvodu stěhování (ČSÚ, 2005).⁸¹

2.3.2.3. Poptávka po práci

Vývoj poptávky po práci byl na počátku transformace významně ovlivněn strukturálními změnami v ekonomice, během nichž docházelo k postupnému odklonu od primárního sektoru směrem k rozvoji služeb. Podle neoklasické ekonomické teorie firmy při najímání práce maximalizují zisk v situaci, kdy dodatečná jednotka práce přináší firmě tolik, kolik jí stojí. Poptávka po práci je tak odvozena od produktivity práce a reálných mezd.

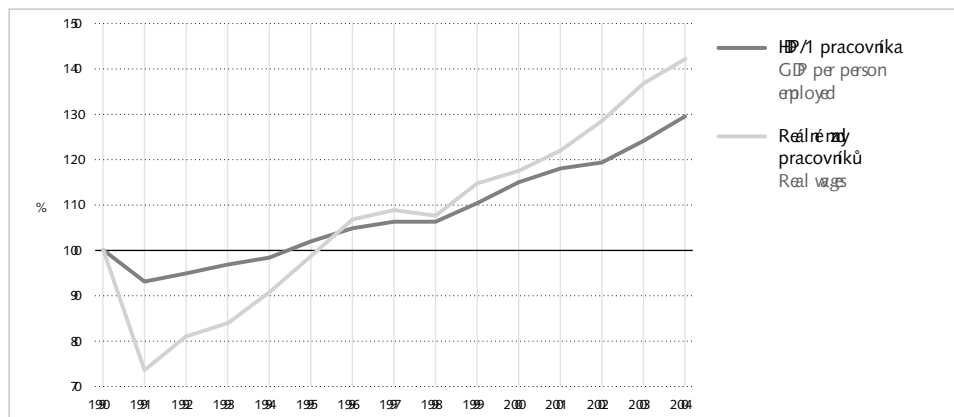
Produktivita práce,⁸² reálné mzdy a tvorba pracovních míst

Vývoj produktivity práce byl na počátku transformace do značné míry determinován rozpadem trhu RVHP a s tím souvisejícím propadem HDP. Produktivita práce se v počáteční fázi transformace snížila o téměř 7% (viz graf č. 12). Pokles reálných mezd byl daleko větší, neboť v důsledku liberalizace cen došlo v roce 1991 ke zvýšení cenové hladiny o více než 50%.

Tato skutečnost vedla podle některých autorů (např. Dyba, Kočárník, 2000) k vytvoření transformačního mzdového polštáře, který umožňoval zaměstnávat větší počet osob, než by odpovídalo standardní tržní ekonomice. Došlo totiž k poklesu nákladů na práci a firmy si mohly dovolit zaměstnávat více lidí.

Situace, kdy produktivita práce převyšovala úroveň reálných mezd, přetrvávala až do roku 1996. Nízká míra nezaměstnanosti vytvářela na pracovním trhu poměrně značný konkurenční tlak, kdy firmy mnohdy čelily nedostatku pracovních sil a byly nuceny neúměrně zvyšovat mzdy. Růst reálných mezd byl často vyšší než růst produktivity práce. Pokud do roku 1996 reálné mzdy produktivitu práce doháněly, pak po tomto roce již dochází k trvalému převisu úrovně reálných mezd nad HDP na jednoho zaměstnance a v posledních letech se tyto pomyslné nůžky i nadále rozevírají, jak vypovídá graf č. 12.

Graf č. 12: Vývoj produktivity práce a reálných mezd pracovníků v ČR (1990=100)



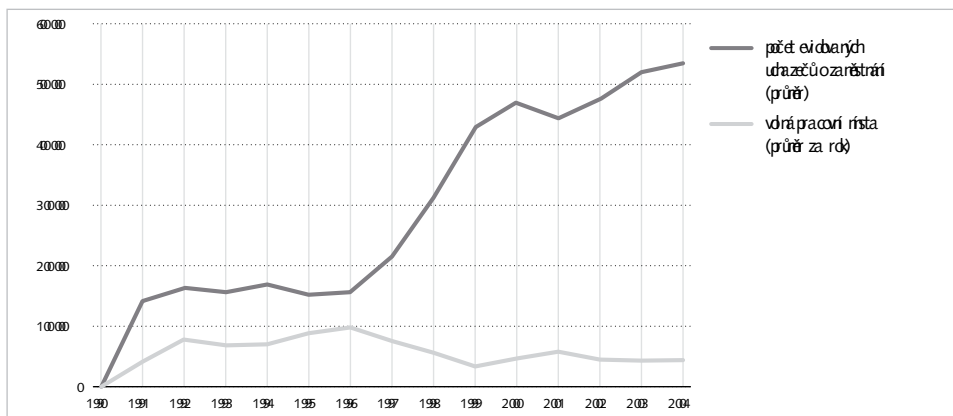
Zdroj: Český statistický úřad

⁸¹ O mobilitě pracovní síly a migraci více viz v kapitole věnující se migraci obyvatelstva.

⁸² Produktivita práce vyjádřená jako HDP na jednoho pracovníka.

Graf č. 13 ukazuje vývoj počtu uchazečů o zaměstnání a počtu volných pracovních míst. Zatímco ještě v roce 1996 bylo volných zhruba 100 tisíc pracovních míst, v roce 2004 se tento počet snížil přibližně na polovinu při současném vzrůstu počtu evidovaných uchazečů o práci ze zhruba 160 tisíc v roce 1996 na více než půl milionu v roce 2004.

Graf č. 13: Registrovaná nezaměstnanost a volná pracovní místa v ČR



Zdroj: Horáková, M., 2005

Další významné faktory fungování trhu práce jsou analyzovány v následující podkapitole 2.3.3.

2.3.2.4. Závěr

Trh práce v České republice prošel za posledních 15 let mnoha změnami. Zatímco před rokem 1990 byl hospodářský růst založen na extenzivním využívání výrobních faktorů a tedy i práce, vývoj po zahájení transformace jasně ukazuje na intenzivní využívání pracovní síly.

Na nabídkové straně pracovního trhu lze pozorovat pozitivní tendence ve vzdělanostní struktuře. Roste podíl absolventů středních škol a učilišť s maturitou a stejně tak i podíl vysokoškolsky vzdělaných lidí. Tato fakta signalizují poměrně dobré vyhlídky pro další zvyšování konkurenceschopnosti české ekonomiky a pro udržení dlouhodobého růstu z hlediska trhu práce.

Určitým problémem na nabídkové straně trhu práce je přetrvávající relativně nízká mobilita pracovní síly. Vyšší mobilitě pracovní síly brání nejen poměrně nepružný trh s bydlením, ale také stále ještě neochota stěhovat se za prací. Tato skutečnost snižuje efektivitu pracovního trhu a do určité míry tak podvazuje hospodářský růst.

Poptávková strana trhu práce byla po prakticky celé transformační období stimulována rostoucí produktivitou práce. Teoreticky by tak mělo docházet k růstu poptávky po práci, měla by být tvořena nová pracovní místa, a to za současného růstu reálných mezd. Až do cca poloviny 90. let se tak skutečně dělo. Poté jsme ovšem svědky soustavného poklesu počtu pracovních míst a dochází i k oslabení hospodářského růstu. Příčiny lze spatřovat především v započetí procesu restrukturalizace ekonomiky, v určitých institucionálních změnách na trhu práce, sociálního systému či změnách v politice zaměstnanosti.

Domníváme se, že pracovní trh může ke zvyšování konkurenceschopnosti české ekonomiky pomoci především skrze další zvyšování vzdělanosti a kvalifikace pracovní síly ve spojení se zvyšováním její mobility. Poptávková strana trhu práce (firmy) by mohla být stimulována k najímání většího počtu pracovní síly v případě poskytnutí větší smluvní volnosti mezi zaměstnavatelem

a zaměstnancem. Kombinace uvedených faktorů by tak mohla přispět ke zvyšování konkurenceschopnosti naší ekonomiky v podobě dosažení solidního a dlouhodobě udržitelného ekonomického růstu.

2.3.3. Vliv regulace trhu práce na konkurenceschopnost

V této části je cílem shrnout vývoj regulace trhu práce v ČR ve zkoumaném období a jeho vazbu na konkurenceschopnost. Regulace trhu práce a zejména její míra patří k jedné z nejsložitějších otázek hospodářské politiky. Určitá míra regulace v tomto segmentu hospodářské politiky je objektivně nevyhnutelná, přičemž nejobtížnější je stanovení této míry.

V odborné literatuře se tedy nejčastěji rozlišují tyto instituce regulace trhu práce:⁸³

- Legislativní ochrana zaměstnanosti.
- Struktura mzdového vyjednávání.
- Systém podpory v nezaměstnanosti a sociálních dávek.
- Minimální mzda.

V rámci základní struktury kapitoly se nejdříve zaměříme na krátký rozbor výchozí situace na počátku transformace a následně budeme analyzovat vývoj regulace právě ve zmíněných čtyřech oblastech.

2.3.3.1. Výchozí situace

Centrálně plánovaná ekonomika byla charakteristická plnou zaměstnaností a převísem poptávky nad nabídkou práce. Nutno podotknout, že plná zaměstnanost byla dosažena za cenu nízkých mezd s demotivujícími efekty na pracující. Velmi rozšířeným jevem pro centrálně plánované ekonomiky byla také přezaměstnanost, která se objevovala v mnoha sektorech, a dále vážné distorze v alokaci pracovní síly v průmyslu, což vedlo k nízkým úrovním produktivity práce.

Bruthansová a kol. (2001) uvádí, že pro období socialismu byla charakteristická povinnost pracovat. Na zajišťování a přidělování zaměstnání dohlížely odbory pracovních sil národních výborů. V systému centrálně plánované ekonomiky se pracovní síla těšila vysokému stupni ochrany pracovního místa

Nejvýznamnější právní normou byl Zákoník práce z roku 1965, jehož nejdůležitější částí jsou právní normy upravující otázku vzniku a ukončení pracovněprávního vztahu. Zákoníkem práce byly upraveny i obecné otázky právní úpravy a došlo tak k osamostatnění od zdrojů pracovního práva (zejména občanského). Zákoník práce byl poplatný své době – byl koncipován pro potřeby socialistické ekonomiky. Zároveň se však jednalo o poměrně jasný a ucelený legislativní koncept. Dalším charakteristickým rysem byl velmi omezený význam pracovních a kolektivních smluv.

Spěváček a kol. (2002) uvádí, že utváření mezd se opíralo o politicko-ideologické pojetí mzdy, tedy preference manuální práce konané v obtížném prostředí a její vysoké ohodnocení, a na druhé straně existovalo nízké ohodnocení kvalifikované práce, tvůrčí invence a odpovědnosti. Utváření mezd pak probíhalo na základě podrobného centrálního plánování a určování mzdových objemů.

⁸³ Např. Poeck, Borhijs (2001); Buscher, Dreger, Ramos, Surinach (2005); Jackman, Layard, Nickell (1996); Cazes (2002); Ederveen, Thissen (2004).

2.3.3.2. Regulace trhu práce v ČR v období let 1990–2005

Celé období transformace by se dalo charakterizovat jako přechod od centrálně plánované ekonomiky k tržní. Je všeobecně známo, že možnosti dlouhodobého růstu centrálně plánované ekonomiky byly vyčerpány, a tak politické změny roku 1989 s sebou přinesly nové výzvy pro hospodářskou politiku – zejména deregulaci hospodářství (nejdříve musel nastat přechod od ekonomiky ovládané státem k tržní) tak, aby byl v dlouhém časovém horizontu dosažen růst. Oblast regulace trhu práce nebyla výjimkou.

Můžeme konstatovat, že již samotným odklonem od centrálně plánované ekonomiky k tržní ekonomice se regulace na trhu práce snížila. Sledované období můžeme rozdělit na dvě období – v tom prvním docházelo k nastavení institucionálního rámce fungování trhu práce a potažmo i jeho regulativních aspektů typických pro tržní ekonomiku. Druhé období je charakteristické již fungujícími tržními institucemi trhu práce a jejich vývojem.

Odborná literatura zpravidla zkoumá vliv těchto institucionálních aspektů na úroveň zaměstnanosti, respektive nezaměstnanosti. Jednotlivé aspekty pak spolu určují celkovou míru regulace trhu práce. Odborná literatura se shoduje v tom, že k zajištění optimálních podmínek dlouhodobého ekonomického růstu je potřeba flexibilita trhu práce.⁸⁴ Pokud tedy bude existovat flexibilní pracovní trh, budou vytvořeny podmínky pro dosažení dlouhodobého růstu. Flexibilním trhem práce je možno dosáhnout zejména snížením regulace v oblasti legislativní ochrany zaměstnanosti a zefektivněním systému podpory v nezaměstnanosti (OECD Employment Outlook, 2006). Jako protirůstové bychom mohli označit statut minimální mzdy, štědrý systém podpory v nezaměstnanosti a sociálních dávek doprovázený přísnou legislativou ochrany zaměstnanosti.

Legislativní ochrana zaměstnanosti

Legislativní ochranu zaměstnanosti představují především právní normy, které upravují najímání pracovní síly, dále pak průběh pracovně-právního vztahu a jeho ukončení. Legislativní ochranou zaměstnanosti je také jinými slovy legislativní vymezení práv a povinností obou stran pracovně-právního vztahu, tedy zaměstnavatele a zaměstnance.⁸⁵

Zatímco některé z těchto právních norem byly vytvořeny jako „polštář“ pro udržení zaměstnanosti v případě dopadů snížení poptávky po práci, ostatní byly vytvořeny za účelem chránit zaměstnance před svévolným rozvázáním pracovního poměru ze strany zaměstnavatele – tj. limitují možnosti zaměstnavatele rozvázat pracovní poměr se zaměstnancem okamžitě nebo bez nákladů.

Odborná literatura velmi často spojuje úroveň legislativní ochrany zaměstnanosti s mírou regulace trhu práce. Jinými slovy – čím přísnější je legislativní ochrana zaměstnanosti, tím vyšší je regulace trhu práce.⁸⁶

Zákoník práce z roku 1965 byl několikrát novelizován již před rokem 1989, ale k nejpodstatnějším změnám došlo až po roce 1989,⁸⁷ kdy bylo rozhodnuto, že zákoník bude z větší části zachován i v nových podmínkách fungování ekonomiky. Jak uvádí Bruthansová a kol. (2001), nejvýznamnější změny přinesla novelizace v podobě zákona č. 74/1994 Sb. Změna se týkala zejména

⁸⁴ Flexibilitu trhu práce chápeme jako schopnost trhu práce přizpůsobit se měnícím se makroekonomickým podmínkám nebo vnějšímu šoku (Eamets, Masso, 2003; Cazes, Nesporova, 2004).

⁸⁵ Legislativní ochrana zaměstnanosti je podstatnou součástí celkové legislativní ochrany trhu práce a představuje formální úpravu pracovně-právních vztahů. I všechny zbylé institucionální aspekty jsou legislativně ošetřeny a celkově pak hovoříme o legislativní ochraně trhu práce.

⁸⁶ Např. Eamets, Masso (2003).

⁸⁷ I když došlo po roce 1989 k mnoha novelizacím zákoníku práce, mnohé části zůstaly v nezměněné podobě, což do značné míry brzdí rozvoj pracovněprávních vztahů, zejména pak jejich flexibilních forem.

implementace nové terminologie, dále pak změny determinované novým státoprávním uspořádáním. Studie také zmiňuje odstranění do té doby existující dvoukolejnosti úpravy pracovněprávních vztahů⁸⁸ a nastolení stejných právních podmínek pro všechny zaměstnavatele.

S rozvojem tržních principů hospodářství se vytrácely také důvody pro regulaci pracovních sil či jejího omezení jen na určitého zaměstnavatele nebo na jediný pracovněprávní vztah, která byla typická pro předchozí systém. V roce 1994 tak došlo k posílení smluvní volnosti při uzavírání pracovního poměru (zavedení pracovního poměru na dobu určitou).

Přidružení ČR k Evropské unii a následný proces příprav na vstup do EU vyvolaly další novelizace zákoníku práce.⁸⁹ Harmonizace pracovního práva se soustředila hlavně na implementaci směrnic Evropských společenství do pracovního práva ČR.

Hlavním cílem harmonizace české legislativy s evropskou byla sociální dimenze společného trhu a Charta základních práv pracujících. Z pohledu flexibility trhu práce jsou dle Večerníka (2001) nejdůležitějšími aspekty harmonizace právních norem následující body:

- Není dovolena žádná diskriminace v přístupu ke zaměstnání, mzdě a vzdělání.
- Zaměstnanci mají právo na informace o firmě a situaci firmy by s nimi měla být konzultována. Pokud ve firmě není přítomna odborová organizace, s podporou zaměstnavatele mohou být založeny výbory zaměstnanců.
- Jsou preferovány pracovní poměry na dobu neurčitou, ale také časově omezené kontrakty.
- Hromadné propouštění a s ním relevantní závazky pro zaměstnavatele jsou upraveny v souladu s legislativou EU.

Jako členský stát Evropské unie (od roku 2004) musí ČR: *„plně respektovat a naplňovat politiku zaměstnanosti Evropské unie a uplatňovat novou generaci směrnic zaměstnanosti s cílem dosažení plné zaměstnanosti“* (Sirovátka a kol., 2003).

Vstupem ČR do Evropské unie došlo k zásadní změně v přístupu regulace pracovníků ze zahraničí. Právě volný pohyb pracovní síly patří do základních principů Jednotného vnitřního trhu EU a v praxi tedy znamená, že občan EU nebo EHP či Švýcarska nepotřebuje pro účely zaměstnání na území ČR povolení.⁹⁰

Legislativní ochrana trhu práce obsahuje mnoho dalších předpisů, z nichž nejdůležitější jsou uvedeny v následující části.

Realizaci politiky zaměstnanosti v ČR započal nový zákon č.1/1991Sb o zaměstnanosti. Jím se změnila interpretace *„práva na práci“* (dosud vykládané jako právo na pracovní umístění v souladu s odpovídající kvalifikací) v právo na práci užitečnou a společensky prospěšnou (Krebs a kol., 2005).

Právo na zaměstnání je v zákonu o zaměstnanosti definováno jako *„právo fyzické osoby, která chce a může pracovat a o práci se uchází, na zaměstnání v pracovněprávním vztahu, na zprostředkování zaměstnání a na poskytnutí dalších služeb za podmínek stanovených tímto zákonem.“*

Jelikož se v této definici objevuje pojem *„zprostředkování zaměstnání“*, bylo nutné zároveň stanovit podmínky pro poskytování těchto služeb. Zprostředkovat zaměstnání mohou jednak úřady práce, jednak fyzické a právnické osoby, které mají k této činnosti povolení Ministerstva práce a sociálních věcí.⁹¹

88 Legislativní úprava totiž rozlišovala zaměstnavatele na (i) právnickou osobu (v tomto případě se pracovněprávní vztahy řídily zákoníkem práce) a na (ii) soukromého podnikatele (v tomto případě se pracovněprávní vztahy řídily výjimkou vlády).

89 Vstup do EU byl podmíněn mimo jiné přizpůsobením pracovního práva ČR legislativě Evropských společenství.

90 Více k problematice v podkapitole 2.5.3.

91 Od začátku 90. let začaly vznikat soukromé zprostředkovatelské práce nabízející vedle zprostředkovatelské činnosti i personální poradenství, vzdělávací kurzy, školení aj. Dle zahraniční praxe se tyto agentury nazývají obecně personálními agenturami a v podstatě doplňují činnost úřadů práce. Evidenci u soukromých zprostředkovatelů práce ale nezaměstnanému nevzniká nárok na pobírání státní podpory v nezaměstnanosti.

Bruthansová a kol. (2001) zmiňují, že prvním legislativním vymezením fungování úřadů práce bylo zákonné opatření předsednictva České národní rady č. 306/1990 Sb. Tento předpis určil základní charakteristiku a začlenění úřadů práce do systému správních úřadů. Později byl nahrazen novými zákonnými předpisy. Úřady práce mají za úkol realizovat právo občanů na zaměstnání, což v praxi znamená:

- zprostředkování pracovního uplatnění ve vhodném zaměstnání,
- rekvalifikaci nezbytnou k pracovnímu uplatnění,
- hmotné zabezpečení v případě ztráty zaměstnání.

Zákon o zaměstnanosti byl již několikrát novelizován, a to jak z důvodů strukturálních změn, tak z důvodů harmonizace české legislativy s legislativou EU.

Legislativní úprava trhu práce vymezuje následující dvě hlavní formy zaměstnání:

- na dobu neurčitou,
- na dobu určitou.

Sirovátka a kol. (2003) uvádí další formy zaměstnání, jejichž hlavním cílem je snaha některých zaměstnavatelů o obcházení povinnosti zaměstnavatele zajišťovat plnění svých úkolů zaměstnanci v pracovním poměru (zpravidla povinnost zaměstnavatelů odvádět daně z příjmů, sociálního a zdravotního pojištění a příspěvku na politiku zaměstnanosti).

Dohody o pracích konaných mimo pracovní poměr:

- dohoda o provedení práce,
- dohoda o pracovní činnosti.

Zaměstnávání podnikatele podnikatelem (tzv. Švarc systém), je charakterizován takto: „právnícké a fyzické osoby, které jsou zaměstnavateli a realizují samostatně svůj předmět činnosti, uzavírají občansko-právní smlouvy s občany, kteří získali živnostenské oprávnění, nikoho však nezaměstnávají a práci vykonávají nesamostatně. Důsledkem je mj. obcházení daňových zákonů a předpisů v oblasti sociálního a zdravotního pojištění.“

Mezi další formy zaměstnání, tzv. „utajené neboli zastřené pracovní poměry“, které mají podobnou funkci jako výše uvedené, ale nejsou tak obvyklé patří:

- mandátní smlouva,
- zprostředkovatelská smlouva,
- smlouva o obchodním zastoupení,
- příkazní smlouva,
- smlouva o obstarání věci.

Tabulka č. 26 uvádí míru regulace trhu práce v oblasti najímání a propouštění pracovní síly. K určení míry regulace je využito systému indexů, které vypracovala Světová banka v rámci programu Doing Business.

Dle OECD Employment Outlook 2004 patří Česká republika k těm zemím, které uplatňují přísnější legislativu ochrany zaměstnanosti v oblasti trvalých pracovních poměrů. Zatímco v oblasti hromadného propouštění se pohybuje přísnost legislativy na nižších hodnotách, v případě individuálního rozvázání pracovního poměru je legislativa poměrně restriktivní. V obou oblastech jsou hlavními aspekty regulace podmínky, za jakých lze rozvázat pracovní poměr ze strany zaměstnavatele a následné procedurální obtížnosti. Legislativa zaměstnavateli stanovuje splnění alespoň jednoho ze šesti důvodů nutných k propuštění zaměstnance (čtyři jsou založeny na organizačních změnách včetně nadbytečnosti a na zdravotních důvodech, zbylé dva důvody jsou založeny na nedostačujícím pracovním výkonu a porušení pravidel či předpisů).

Poměrně vysoká striktnost legislativy ochrany zaměstnanosti trvalých pracovních poměrů nevyústila v širší rozšíření pracovních poměrů na dobu určitou či částečný pracovní úvazek (ve skuteč-

Tabulka č. 26: Míra regulace trhu práce dle Světové banky⁹³

rok	index obtížnosti najímání pracovní síly	index rigidity pracovní doby	index obtížnosti rozvázání pracovního poměru	index rigidity zaměstnanosti	náklady najmutí pracovní síly (% mzdy)	náklady při rozvázání pracovního poměru (týdní mzdy)
2005	33	20	20	24	37	21,6

Zdroj: Světová banka, *Doing Business*, www.doingbusiness.org

Tabulka č. 27: Regulace trhu práce dle OECD v ČR (2003)⁹⁴

ČR	trvalé pracovní poměry		krátkodobé pracovní poměry	regulace hromadného propouštění
	procedurální překážky při rozvázání pracovního poměru	celková přísnost rozvázání pracovního poměru	celková přísnost regulace	celková přísnost regulace
ČR	3,5	3,3	0,5	2,1

Zdroj: *Employment Protection Regulation and Labour Market Performance: in OECD Employment Outlook 2004*

nosti pouze něco okolo 10% pracujících, a to i přes nízkou striktnost regulace legislativy v tomto druhu pracovního poměru).⁹²

Vývoj struktury mzdového vyjednávání

Dle Nickella (2003) jsou mzdy většiny pracujících v zemích OECD utvářeny na úrovni kolektivního vyjednávání mezi zaměstnavateli a odborovými organizacemi, a to na firemní (decentralizované) úrovni, na odvětvové (sektorové) úrovni a agregované (centralizované) úrovni.⁹⁵

V ČR došlo v průběhu transformačního procesu k výrazným změnám ve struktuře mzdového vyjednávání, což popisuje následující část.

Kolektivní vyjednávání bylo uzákoněno zákonem o kolektivním vyjednávání v prosinci 1990 (účinnost od roku 1991). Cílem kolektivního vyjednávání v ČR je uzavření kolektivní smlouvy. Při kolektivním vyjednávání a uzavírání kolektivních smluv jednají odbory za všechny zaměstnance, bez ohledu na to, zda jsou či nejsou členy příslušné odborové organizace. Dle Kroupy, Hály, Vaškové, Mansfeldové a Šimoníka (2004) není tento princip přijímán jednoznačně souhlasně. Neztotožnili se s ním zcela ani odboráři; poukazují na skutečnost, že na výsledcích jejich činnosti participují i zaměstnanci, kteří nejsou členy odborů a nepřejí si, aby je odbory zastupovaly a vyjed-

⁹² Tento nízký ukazatel je dán i faktem, že existují další atraktivní alternativy trvalých pracovních poměrů uvedených výše – zejména pracujících na vlastní účet (tedy podnikatelé bez zaměstnanců) a různé jednorázové kontrakty (např. dohoda o provedení práce).

⁹³ Index rigidity zaměstnanosti je aritmetickým průměrem tří indexů: indexu obtížnosti najímání pracovní síly, indexu rigidity pracovní doby a indexu obtížnosti rozvázání pracovního poměru. Hodnoty jednotlivých indexů mohou dosahovat hodnot 0–100, přičemž hodnota 100 znamená nejvyšší stupeň legislativní regulace trhu práce.

⁹⁴ Vysoce regulativní legislativa je asociována s hodnotou indexu 6, naopak neregulovaná legislativa představuje hodnotu indexu 0.

⁹⁵ Ekonomická teorie rozlišuje mezi dvěma hlavními přístupy k pozici a vlivu odborů na strukturu mzdového vyjednávání. Neoliberální přístup prosazuje co nejvíce tržní přístup. Tento pohled je založen na ideji odborové vyjednávací síly – čím více je decentralizován vyjednávací proces, tím menší sílu mají odbory. Tato škola se domnívá, že vysoké zastoupení odborů a rozšiřující se legislativa, která zvyšuje rozsah působnosti odborů, je nežádoucí pro efektivní fungování trhu práce. Naopak korporativní přístup říká, že země s centralizovaným vyjednáváním mají lepší fungování trhu práce. Na rozdíl od neoliberálního přístupu se nedomnívají, že větší síla při vyjednávání vede automaticky k poptávce po vyšší mzdě, protože centralizovaní tvůrci mzdy si jsou vědomi negativních externalit spojených s vysokými mzdami. V případě nabídkového šoku (např. zvýšení cen ropy) odbory berou v úvahu inflační důsledky růstu mezd. Jinými slovy, přehnané mzdové požadavky vedou k vyšší inflaci, což znamená, že reálné mzdy se nezvýší. Proto nebudou mít snahu prosazovat vysoké mzdy (Borghijs, Van Poeck, 2001).

návaly za ně. Zastupování všech zaměstnanců bez ohledu na jejich členství v odborech bývá také někdy považováno za jeden z důvodů poklesu odborové organizovanosti i menšího významu autority kolektivních smluv.⁹⁶

Jak ukazuje tabulka č. 28, počet firem s odborovou organizací od začátku devadesátých let rok od roku klesá. Nutno podotknout, že těžiště kolektivního vyjednávání se nachází především ve starých odvětvích, zatímco v mnoha nově založených firmách chybí formální postupy pro vedení sociálního dialogu. Prakticky všechny údaje z tabulky vykazují taktéž klesající trend.

Tabulka č. 28: Vývoj členské základny odborových organizací v ČR

	1990	1993	1995	2001	2002
pracující (v tis.)	4 850	4 349	4 320	3 989	3 993
z toho členové odborů (v tis.)	3 820	2 680	2 000	1 075	1 000
z toho členové odborů (v %)	79	62	46	27	25

Zdroj: OECD

Přechod od příkazové ekonomiky k tržní, který v této oblasti trhu práce znamená změnu z povinného pracovního poměru na svobodnou volbu pracovního poměru, je procesem velmi složitým, protože do již tak komplikovaného procesu změn se i nadále promítá vliv předchozího systému. Obyvatelstvo bylo zvyklé na silnou státní ochranu, dále na omezenou flexibilitu pracovních míst a možných typů pracovních poměrů.

V průběhu transformačního procesu došlo k odklonu od centralizovaného systému utváření mezd ke kolektivnímu vyjednávání na podnikové úrovni, kdy byla vytvořena tzv. tripartita jakožto nejvyšší úroveň kolektivního vyjednávání.⁹⁷ Na začátku 90. let vznikla Rada hospodářské a sociální pomoci, ve které působí tři partneři: stát představovaný vládou, zaměstnavatelé představovaní Svazem průmyslu a dopravy ČR a Konfederací podnikatelských a zaměstnaneckých svazů a zaměstnanci reprezentovaní odbory (ne však všemi, ale pouze nejsilnější odborovou centrálou: Českomoravskou konfederací odborových svazů (ČMKOS) a Konfederací umění a kultury (KUK), jež byla v roce 2000 nahrazena Asociací samostatných odborů (ASO).

Cílem tripartity bylo dosáhnout dohody nebo zaujmout stanovisko k zásadním hospodářským, sociálním a mzdovým otázkám, otázkám pracovních vztahů a zaměstnanosti.

Stát se vzdal direktivních nástrojů řízení nákladů práce a mzdového vývoje (řízení mzdového systému za pomoci státních předpisů, národohospodářský plán určující objem mzdových prostředků, mzdová regulace). Omezil se na evropsky standardní legislativní určení rámce výkonu práce a jejího ocenění: minimální mzda, zákaz diskriminace v pracovních vztazích, právo na informace a konzultace a základní pracovní podmínky včetně bezpečnosti a ochrany zdraví při práci a minimální sazby ocenění práce v mimořádných podmínkách (Baštyř a kol., 2005).

Dle Baštyře měla reforma utváření mezd dva přístupy :

- v podnikatelské sféře se mzda pojímá jako cena práce, která se utváří na základě nabídky a poptávky na trhu práce – rámcová právní úprava pak umožňuje širokou variabilitu toho, jak

⁹⁶ Večerník (2001) vysvětluje, že odborové organizace se po politických změnách v roce 1989 jen těžko vyrovnávaly s cejchem spolupracovníka komunistického režimu, kdy představovaly jakousi „transmisní páku“ vládnoucí komunistické strany. Formálně bylo Revoluční odborové hnutí (ROH) po roce 1989 zrušeno a vznikly nové odborové organizace. Jak ilustruje tabulka č. 28, pro celou dobu transformačního procesu je charakteristický trend postupného snižování členské základny odborů, i když se snažily důsledně vystupovat nepoliticky, nemít užší vztahy, a tím spíše institucionální vztahy, k některé politické straně.

⁹⁷ Základní idea spočívala v tom, že kromě specifických a mnohdy protikladných zájmů a aktivit jednotlivých partnerů existují společné cíle a pro jejich dosažení je třeba vyvíjet společné aktivity, harmonizovat zájmy, hledat konsenzus.

smluvně stanovit mzdu co do její výše, formy a závislosti na charakteristikách pracovní a hospodářské činnosti;

- v rozpočtové sféře je mzda financována z veřejných zdrojů a platí, že mechanismus utváření mezd musí chránit veřejný zájem. Odměňování zajišťuje zaměstnancům ve vysoké míře ochranu před výkyvy nabídky a poptávky na trhu práce (na druhé straně tento způsob poskytuje jen malý prostor pro to, aby bylo možné platy stanovit smluvně a individualizovat je).

Tabulka č. 29: **Odborové organizace a kolektivní smlouvy v ČR**

ukazatel	1994	1996	1998	2000	2002
počet firem s odborovou organizací	12 895	12 371	10 499	9 307	8 576
počet pracujících ve firmách s odborovou organizací (v tis.)	2 408	1 885	1 430	1 371	1 452
počet odborových organizací mající právo uzavírat kolektivní smlouvy	N/A	8 423	6 561	5 016	4 632
počet odborových organizací, které nemají právo uzavírat kolektivní smlouvy	N/A	1 749	1 318	1 122	835
počet uzavřených kolektivních smluv	5 506	6 299	4 971	4 339	4 314
počet pracujících pokrytých kolektivními smlouvami (v tis.)	1 883	1 884	1 412	1 379	1 075

Zdroj: Večerník (2001); Kroupa, Hála, Vašková, Mansfeldová, Šimoník (2004)

Z výše uvedených souvislostí vidíme, že kolektivní vyjednávání probíhá v ČR na firemní, tedy decentralizované úrovni.

Vývoj systému podpory v nezaměstnanosti a systému sociálních dávek

Systém podpory v nezaměstnanosti a systém sociálních dávek společně s legislativní ochranou zaměstnanosti představují dva směry ochrany pracujících proti riziku ztráty zaměstnání. Zatímco ale legislativní ochrana zaměstnanosti je nástrojem ex ante (snaží se tedy předcházet vzniku nezaměstnanosti), pak systém podpory v nezaměstnanosti je nástrojem ex post. Jackman – Layard – Nickell (1996) se domnívají, že „*čím delší je doba trvání poskytování podpory v nezaměstnanosti, tím delší je doba trvání nezaměstnanosti.*“ Sociální dávky fungují dle nich skrz dvoji mechanismus:

- redukuje strach z nezaměstnanosti a tak přímo zvyšují tlaky odborů na mzdy,
- snižují účinnost naplňování nových pracovních míst nezaměstnanými, což podněcuje zaměstnavatele ke zvyšování mezd.

Dávky taktéž redukuje konkurenci, které čelí nově příchozí nezaměstnaní při hledání práce, což podněcuje zase odbory k nátlaku na vyšší mzdy.

Poskytování a výši sociálních dávek jako první upravil Zákon č.117/1995 Sb., o státní sociální podpoře a Zákon č.463/1991 Sb., o životním minimu. Zákon definuje životní minimum jako „*společensky uznanou minimální hranici příjmu, pod níž nastává stav hmotné nouze*“. Životní minimum má velký význam v systému sociálních dávek.

V lednu 1990 byl zaveden systém podpory v nezaměstnanosti, který byl štědrý ve srovnání s USA, ale ve srovnání se západní Evropou nevykazoval liberální rysy. Systém podpory v nezaměstnanosti byl pak v průběhu 90. let několikrát pozměněn. Hlavním předmětem úprav bylo snížit štědlost systému. Jak byl celý systém upravován ukazuje tabulka č. 30.

Požadavky přiznání podpory v nezaměstnanosti se také měnily od poměrně široce otevřených k užším a opět široce pojatým. Po celou dobu kdokoliv, kdo pracoval nejméně 12 měsíců v uplynulých 3 letech, je okamžitě způsobilý pro přiznání podpory v nezaměstnanosti. Navíc pracující,

s nimiž byl rozvázán pracovní poměr z důvodu nadbytečnosti, mají nárok na zvýšenou podporu. Dvanáctiměsíční odpracovanou dobu lze substituovat dobou, kterou se daný nezaměstnaný soustavně připravoval na výkon povolání, byl uvězněn nebo vykonával základní vojenskou službu.⁹⁸

V letech 1990–1991 byla maximální doba poskytování podpory v nezaměstnanosti pro všechny, kteří se kvalifikovali, stanovena na 12 měsíců. Od roku 1992 do roku 2003 byla maximálně 6 měsíců. Od roku 2004 bylo přihlédnuto k faktu, že nejobtížněji se nové pracovní místo hledá uchazečům nad 50 let věku, a proto byly podniknuty úpravy směrem k prodloužení doby poskytování podpory v nezaměstnanosti této věkové skupiny nezaměstnaných (viz tabulka č. 31).

Dalším zkoumaným ukazatelem je podíl průměrné měsíční podpory v nezaměstnanosti ve vztahu k hrubé mzdě. Ve sledovaném období došlo k výraznému snížení tohoto podílu, což by mělo na základě teoretických poznatků stimulovat snahu nezaměstnaných hledat si aktivně práci. Tohoto snížení bylo dosaženo v první polovině transformačního období, v průběhu posledních osmi let osciluje úroveň podpory v nezaměstnanosti okolo hodnoty 20 % průměrné hrubé mzdy.

Minimální mzda

Dalším důležitým regulačním prvkem na trhu práce bylo uzákonění minimální mzdy nařízením vlády č. 303/1995.⁹⁹ Dle tohoto nařízení se minimální mzdou rozumí (dle internetového serveru Ministerstva práce a sociálních věcí):

„Nejnižší peněžité plnění, které je povinen podle zákoníku práce poskytovat zaměstnavatel zaměstnanci za vykonanou práci.“ Nařízení dále definuje, že minimální mzda: *„se vztahuje na všechny zaměstnance v pracovním poměru nebo v obdobném pracovním vztahu. Nerozlišuje se, jde-li o pracovní poměr na dobu určitou či neurčitou, o hlavní, vedlejší nebo souběžné pracovní poměry. Nárok na minimální mzdu vzniká v každém pracovním poměru samostatně. Nevztahuje se však na činnosti prováděné na základě dohod o pracích konaných mimo pracovní poměr. Minimální mzda platí jako jediná mzdová veličina pro zaměstnance v organizacích podnikatelské sféry, v nichž se uplatňuje kolektivní vyjednávání o mzdách. V jednotlivých kolektivních smlouvách lze dohodnout minimální mzdu vyšší než uvádí nařízení vlády o minimální mzdě a zpravidla je této možnosti využíváno.“*¹⁰⁰

Minimální mzda existuje téměř ve všech vyspělých státech a má dva hlavní sociální cíle. Tím prvním je ochrana méně vzdělanější pracovní populace před nutnými životními podmínkami. Druhým cílem je snížení nerovností zhuštěním platových škál. Ač při vyrovnávání nerovností v životní úrovni obyvatelstva existují účinnější nástroje (daně a transfery), minimální mzda zůstává z historického hlediska i nadále klíčovým politickým nástrojem. Situaci ilustruje následující tabulka. Od roku 1991 se minimální mzda zvýšila více než trojnásobně. Do roku 1998 byla pozice mzdového minima při ovlivňování nákladů práce vzhledem k jeho absolutní i relativní úrovni nevýznamná (a postupně se snižovala).

Že se jedná z velké části o politicky zaměřený prvek regulace trhu práce svědčí graf č. 15, který udává vývoj výše minimální mzdy vůči průměrné hrubé mzdě. Zatímco za vlády pravicové koalice tento poměr klesal (tedy až do roku 1998), po nástupu levicově orientované strany se pak tento poměr podstatně zvýšil. Růst mzdového minima v tomto období výrazně převýšil dynamiku průměrné mzdy.

⁹⁸ Od roku 2004 došlo i v této oblasti k několika změnám, které měly za cíl jak snížit výdaje státu při vyplácení podpor v nezaměstnanosti, tak podnitit snahu studentů o aktivní přístup k hledání práce ještě během studia.

⁹⁹ Zatím poslední úprava proběhla v roce 2005 nařízením vlády č. 513/2005 Sb., kterým se mění nařízení vlády č. 303/1995 Sb., o minimální mzdě ve znění pozdějších předpisů. Je stanoveno dvojnásobné zvýšení minimální mzdy v roce 2006, a to s účinností od 1. ledna 2006 a s účinností od 1. července 2006.

¹⁰⁰ V praxi pak platí, že v ostatních organizacích podnikatelské sféry, ve kterých není uzavřena kolektivní smlouva nebo nejsou mzdové podmínky v kolektivní smlouvě sjednány, platí vedle minimální mzdy i minimální mzdové tarify. Minimální mzdový tarif stanovený pro první tarifní stupeň má výši shodnou s minimální mzdou. V rozpočtových a některých dalších organizacích a orgánech se uplatňuje vedle minimální mzdy systém platových tarifů.

Tabulka č. 30: Délka pobírání podpory v nezaměstnanosti (v měsících)

období	počet měsíců
1990–1991	12
1992–2003	6
2004–2005	6–9–12*

Poznámka: *u uchazeče o zaměstnání do 50 let věku 6 měsíců, od 50 do 55 let věku 9 měsíců, nad 55 let věku 12 měsíců

Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí

Tabulka č. 31: Výše podpory v nezaměstnanosti (v % předchozí čisté mzdy)

období	počet měsíců
1990	60–90 ^{a)}
1991	50–70 ^{b)}
1992–1997	50–70 ^{c)}
1998–2003	40–60 ^{d)}
2004–2005	45–60 ^{e)}

Poznámka: a) 60 % za celé období; při organizačních změnách 90 % za prvních 6 měsíců, pak 60 %; (byly zavedeny dolní a horní limity),

b) 60 % za prvních 6 měsíců, pak 50 %; při organizačních změnách 65 % za prvních 6 měsíců; při requalifikaci 70 % po celou dobu requalifikace; dolní limit, žádný horní limit,

c) 60 % za první 3 měsíce, pak 50 %; při requalifikaci 70 % po celou dobu requalifikace; žádné výjimky při organizačních změnách; žádný dolní limit, horní limit 1,5 násobek minimální mzdy, při requalifikaci 1,8 násobek,

d) 50 % za první 3 měsíce, pak 40 %; při requalifikaci 60 %; v roce 1998 žádný dolní limit, horní limit 1,5 násobek životního minima, při requalifikaci 1,8 násobek; od roku 1999 horní limit zvýšen na 2,5 násobek životního minima, při requalifikaci na 2,8 násobek,

e) 50 % za první 3 měsíce, pak 45 %; při requalifikaci 60 %; nově lze podporu v nezaměstnanosti a při requalifikaci pobírat i v případě trvání pracovního vztahu nebo výkonu jiných výdělečných činností, pokud jsou tyto činnosti vykonávány v rozsahu kratším než polovina stanovené týdenní pracovní doby a měsíční výdělek je nižší než polovina minimální mzdy.

Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí

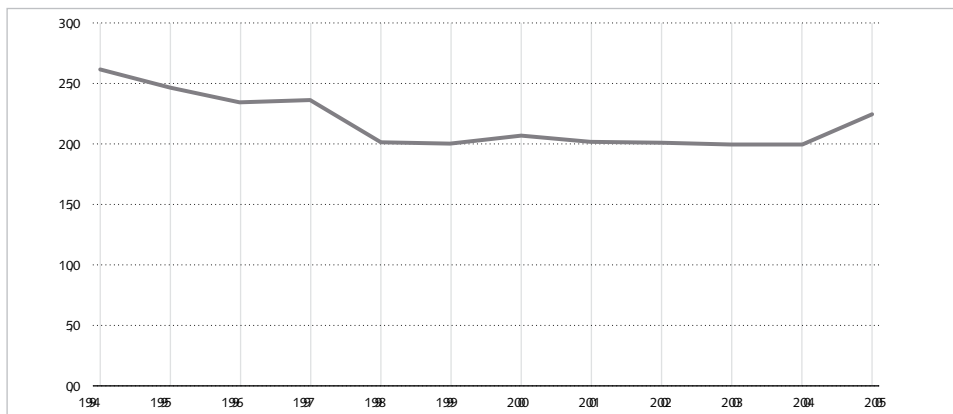
Tabulka č. 32: Vývoj výše minimální mzdy v ČR

1991	1992–1995	1998	2000	2002	2005
2000	2200	2650	4500	5700	7185

Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí

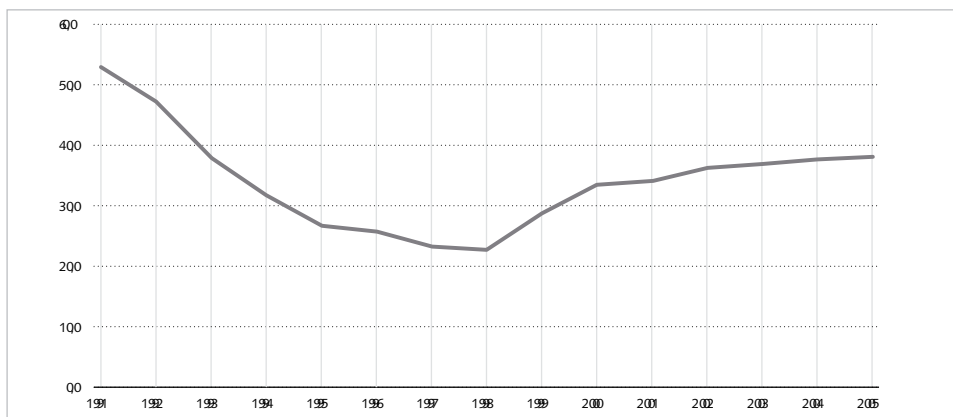
V průběhu transformačního období se objevil negativní efekt minimální mzdy na trh práce, a to nárůst podílu šedé ekonomiky. Zaměstnavatelé (zejména ve stavebním průmyslu) využili minimální mzdu k obejití zákona ve smyslu najímání pracovní síly. Jestliže platí, že pracovní místo může být nabídnuto uchazeči ze zahraničí až poté, co neprojeví o toto místo zájem uchazeč z ČR, tito zaměstnavatelé účelně nabídeli tyto pozice za platových podmínek na úrovni výše minimální mzdy, kterou domácí obyvatelstvo akceptovalo jen v minimální míře. Tak se otevřely těmto zaměstnavatelům dveře pro zaměstnání levné pracovní síly ze zahraničí. Dalším možným zneužíváním minimální mzdy je fakt, že někteří zaměstnavatelé vyplácejí svým zaměstnancům hrubou mzdu ve výši minimální mzdy (odvody do systému sociálního zabezpečení tak sníží na minimum) a zbytek mzdy vyplácejí „na ruku“ bez jakékoliv evidence, a tudíž i povinných odvodů do systému sociálního a zdravotního zabezpečení, což pak vede k nerovnováze mezi příjmy a výdaji systému.

Graf č. 14: Podíl průměrné měsíční podpory v nezaměstnanosti (v % hrubé měsíční mzdy)



Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí

Graf č. 15: Vývoj výše minimální mzdy vůči průměrné hrubé mzdě (v %)



Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí

2.3.3.3. Závěr

Pokud chápeme konkurenceschopnost jako „schopnost ekonomiky dosahovat dlouhodobý ekonomický růst“, pak trh práce, respektive jeho regulace, je jedním z jeho mnoha determinant. V této části monografie jsem zkoumal vývoj jednotlivých institucionálních aspektů trhu práce a implicitně pak vliv regulace trhu práce na konkurenceschopnost ekonomiky.

Konkurenceschopnost ekonomiky má úzkou vazbu na flexibilitu trhu práce, kterou jsme si nedefinovali v teoretické části. Tím jak se zvyšuje flexibilita trhu práce, zlepšuje se i konkurenceschopnost ekonomiky (trh práce je schopen se přizpůsobit měnícím se ekonomickým podmínkám či ekonomickým šokům). Na základě Lisabonské strategie byl vypracován Národní lisabonský program, který uvádí: *“Dynamický vývoj ekonomiky vyžaduje pružný pracovní trh. Pokud Česká republika podmínky pracovního trhu nepřizpůsobí, pak brozí, že se dostane do dlouhodobých problémů doprovázených nezaměstnaností a vysokými sociálními náklady. ČR bude proto zvyšovat podíl do investic do lidského*

kapitálu, podporovat dojíždění a stěhování za prací a vytvoří legislativní podmínky pro flexibilní pracovní právní vztahy.“

V průběhu sledovaného období došlo k vytvoření legislativy odpovídající legislativě tržních ekonomik (zejména zákon o zaměstnanosti), kdy byl vytvořen legislativní rámec fungování trhu práce. V ČR je uplatňována u trvalých pracovních poměrů výrazně striktnější legislativní ochrana než u poměrů časově omezených. Tato striktnost se týká zejména individuálního rozvázání pracovního poměru. Striktní legislativní ochrana zaměstnanosti podporuje inflexibilitu trhu práce a OECD doporučuje zemím obecně upravit legislativu v tom smyslu, aby byla poskytnuta větší smluvní volnost při uzavírání pracovních vztahů, což by mělo zvýšit flexibilitu trhu práce. Tento krok, který má vazbu právě na konkurenceschopnost, je doporučován i ČR.

Legislativní ochrana zaměstnanosti má úzkou vazbu na systém podpory v nezaměstnanosti. Pro zvýšení celkové flexibility trhu práce doporučuje OECD koordinaci změny legislativní ochrany zaměstnanosti s reformami ostatních institucionálních aspektů, zejména systému podpory v nezaměstnanosti, kde je doporučována změna ani ne tak v štedrosti systému jako nastavení systému jejího poskytování směrem k podpoře aktivního hledání práce. Systém poskytování podpory v nezaměstnanosti byl v průběhu sledovaného období několikrát upraven ve směru zpřísnění podmínek poskytování, nelze ovšem mluvit o zásadních reformách tak, jak je doporučuje OECD. Pro udržení konkurenceschopnosti české ekonomiky je dle našeho názoru potřeba razantnějších změn.

Vyjednávání o mzdě probíhá v ČR zejména na firemní úrovni, přičemž během sledovaného období došlo k signifikantnímu úbytku členské základny odborových organizací. V současnosti vyjednávací síla odborů (měřeno pokrytím výsledků kolektivního vyjednávání) odpovídá jejich densitě. OECD doporučuje zaměřit se na mzdové vyjednávání na individuální nebo firemní úrovni místo administrativního rozšíření výsledků kolektivního vyjednávání na ostatní firmy v odvětví.

2.3.4. Politika hospodářské soutěže a konkurenceschopnost

Na následujících stranách budeme analyzovat vztah politiky hospodářské soutěže a ekonomické výkonnosti v průběhu transformace české ekonomiky. Tak jako v ostatních kapitolách se nejdříve zaměříme na analýzu výchozího stavu hospodářství na konci období komunistické diktatury. Ve druhé podkapitole se budeme věnovat vývoji hospodářské soutěže v období let 1990 až 2005. A ve třetí kapitole shrneme závěry z předchozích částí.

2.3.4.1. Výchozí podmínky

V období na počátku transformace české (československé) ekonomiky lze označit výchozí stav hospodářské soutěže za stav „nula“. Žádná hospodářská soutěž jako taková u nás neexistovala. Tato skutečnost je také naprosto zřejmá z hodnocení Evropské banky pro obnovu a rozvoj v grafu č. 16. V souladu s poučkami této doby se došlo k závěrům, že soutěžní jednání ekonomických subjektů je ve své podstatě zdrojem neefektivnosti. Soutěžní politika, která má zajišťovat funkčnost soutěže, byla jako taková odstraněna ze soustavy nástrojů hospodářské politiky.

Komunistická éra naší země byla dobou státně dirigistického hospodářského systému založeného na řízení hospodářskými plány, v němž nebylo místa pro jakoukoli hospodářskou soutěž (Munková, Svoboda, Kindl, 2006). Hospodářské prostředí založené na volné konkurenci hospodářských jednotek bylo nahrazeno systémem centrálního plánování. Veškeré ekonomické procesy byly direktivně určovány „ex ante“ a realita se pak více či méně blížila dopředu stanovenému

plánu (Petříček, 2006). V jeho rámci jednotlivé podniky ztratily svou samostatnost jednání a rozhodování a byly podřízeny rozhodování centrální autority (Státní plánovací komise). Míra státní kontroly byla obrovská, stát zasahoval do všech sfér hospodářství a nenechával podnikovým subjektům téměř žádnou možnost pro vlastní iniciativu (Žídek, 2004). Komise svými rozhodnutími nahrazovala systém tržního hospodářství. Ten byl ve své podstatě považován za chaotický, a tudíž neschopný plnit roli „koordinátora“ ekonomiky.

K tomuto uspořádání přispělo téměř sto procentní znárodnění, k němuž u nás pod vládou Komunistické strany Československa došlo. Ekonomický systém byl z vlastnického hlediska založen na „celospolečenském vlastnictví výrobních prostředků“ (Petříček, 2006). Znárodnění bylo v Československu dohnáno téměř k „dokonalosti a soukromý sektor prakticky neexistoval“ (Žídek, 2004). Tento krok byl naprosto unikátní i v rámci tzv. Východního bloku, neboť jiné země ponechaly alespoň některé nejmenší subjekty v soukromých rukou. Situace vyústila v praktickou monopolizaci naší ekonomiky. Ta usnadňovala orgánům státní správy jejich pozici subjektu, který řídí veškeré hospodářské dění ve státě.

Tento systém takřka naprostého vyloučení hospodářské soutěže z ekonomického života společnosti přetrval v této velmi vyhraněné formě prakticky po celých čtyřicet let až do konce komunistického režimu. Proběhly sice určité snahy o vnesení jistých prvků trhu do ekonomiky. Jednalo se hlavně v padesátých letech o Rozsypalovy a o desetiletí později Šikovy reformy. Ale ty byly zase poměrně rychle odstraněny nebo zůstalo pouze u proklamací a ke skutečné realizaci těchto záměrů vůbec nedošlo. Na úplném konci komunistické éry došlo ještě k určitému uvolnění, které dokonce pod tlakem okolností veřejně podporovaly i některé vůdčí osobnosti komunistického režimu. Toto mírné uvolnění ale přišlo skutečně na samém konci působení již neudržitelného komunistického systému.

Funkční hospodářská soutěž a politika ochrany hospodářské soutěže tedy u nás prakticky nefungovaly. Jedinou skutečností, která by se dala k provádění politiky hospodářské soutěže alespoň vzdáleně přirovnat, byla pravidla, jimiž se měly jednotlivé podniky řídit při svých vzájemných transakcích. Ale jelikož tržní mechanismus de facto neexistoval a jednotlivé hospodářské jednotky si tudíž nekonkurovaly, jednalo se spíše o jisté formální upravení vztahů mezi jednotlivými jednajícími stranami. Rozhodně nešlo o nic, co by se snažilo upravit vztahy mezi podniky tak, aby připomínaly konkurenční prostředí.

2.3.4.2. Hospodářská soutěž v transformaci

Výchozí stav hospodářské soutěže odrážel to, že po čtyřicet let u nás žádná hospodářská soutěž neprobíhala. To znamenalo, že v pravém slova smyslu neexistovala ani žádná politika hospodářské soutěže a orgán, který by ji prosazoval. Proto bylo nutné začít od bodu nula s tím, jak byly pokládány základy naší svobodné ekonomiky. Došlo k přechodu k naprosto odlišné formě koordinace hospodářství. Tedy k přechodu od centrálně plánovaného na tržní hospodářství. Jedním z prvořadých úkolů byla demontáž státním rozhodnutím vytvořených monopolních podniků a jejich privatizace (Munková, Svoboda, Kindl, 2006). V neposlední řadě to znamenalo zformulovat zásady, na kterých měla stát nově vznikající hospodářská soutěž.

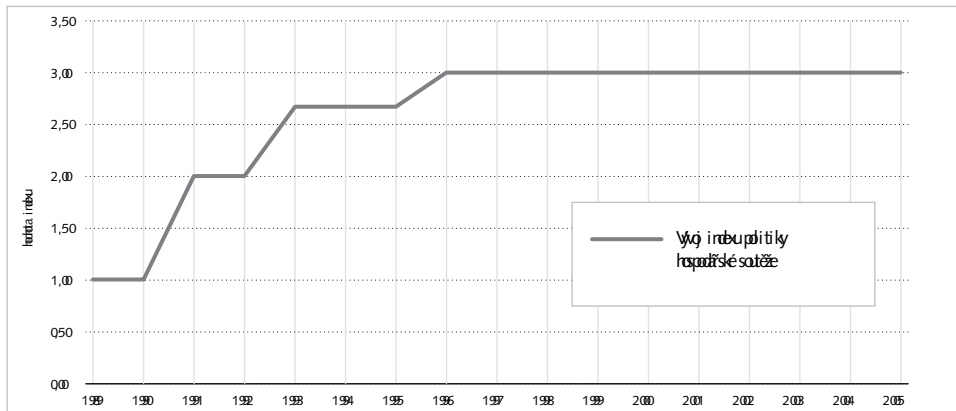
Již na samém počátku transformace, v roce 1991, byl zřízen orgán, v jehož kompetenci bylo prosazovat politiku hospodářské soutěže v praxi a na její průběh dohlížet. Tímto orgánem se stal Český úřad pro hospodářskou soutěž. Byl vytvořen podle vzoru podobných úřadů v zahraničí jako nezávislý ústřední orgán státní správy. Aby byla zřetelně deklarována naprostá nezávislost tohoto úřadu, bylo za jeho sídlo vybráno Brno a ne Praha.

Důležitou otázkou bylo, podle jakých předpokladů bychom měli postupovat. Navázat na kroky učiněné za minulého režimu nebylo možné. Na úpravu, podle které se prováděla tato politika

v období první republiky (hlavním zdrojem byl zákon č. 141/1933 Sb.) bylo možno navazovat pouze v omezené míře, protože v období transformace jsme se nacházeli jednak v jiné situaci, a také technologický pokrok si vynutil jisté úpravy, o kterých tehdy nebylo třeba uvažovat (Raus, Neruda, 2005). Nakonec, s ohledem na skutečnost, že se v budoucnu budeme ucházet o členství v Evropských společenstvích a na minimální zkušenosti v této problematice, byly pro naši úpravu přijaty za vzor hlavně směrnice Společenství.¹⁰¹

Takto vytvořený orgán ale neměl dlouhého trvání, byl již v roce 1992 přetvořen na Ministerstvo pro hospodářskou soutěž. Zjevná neobvyklost tohoto řešení vedla k úvahám o porušení principu rozhodovací nezávislosti tohoto orgánu v souvislosti s vymezením osobní působnosti zákona, která byla dána vůči všem subjektům účastnícím se hospodářské soutěže, tedy i vůči orgánům státní správy a orgánům obcí (Munková, Svoboda, Kindl, 2006). Mohlo tedy dojít ke střetu zájmů a odklonu od cíle antimonopolního úřadu, jímž je prosazování fungování férové hospodářské soutěže. Na druhou stranu ovšem situace v Československé republice na počátku transformace rozhodně standardní nebyla. Z tohoto důvodu bylo možné na určité přechodné období zdůvodnit toto specifické uspořádání antimonopolních orgánů. Mezi hlavními důvody bylo především provedení privatizace, která v té době masově probíhala, a proto bylo nutné, aby měla instituce dozírající na hospodářskou soutěž úzké vztahy s vládou, v tomto případě byla součástí vlády.

Graf č. 16: Index politiky hospodářské soutěže podle EBRD



- 1 Neexistence legislativy a institucí týkajících se hospodářské soutěže.
- 2 Legislativa týkající se hospodářské soutěže přijata, omezení určitých bariér vstupu do odvětví a vynucování jednání dominantních firem.
- 3 Prosazování určitých omezení zneužívání tržní síly a ochrany konkurenčního prostředí včetně prolomení dominantního postavení určitých firem, podstatná redukce bariér vstupu na trhy.
- 4 Podnikání zřetelných kroků k omezení zneužívání tržní síly a ochraně konkurenčního prostředí.
- 4+ Přijaty standardy a výkonnost typické pro vyspělé tržní ekonomiky, efektivní zajišťování konkurenční politiky, neomezený vstup na trhy.

Zdroj: www.ebrd.com

O úrovni hospodářské soutěže panující v České republice vypovídá graf č. 16. Představuje index politiky hospodářské soutěže, který je zveřejňován Evropskou bankou pro obnovu a rozvoj. Je součástí transition indicators, které banka každoročně publikuje. Tyto indikátory sestávají z hod-

¹⁰¹ Jednalo se hlavně o čl. 85 a 86 Smlouvy o zřízení Evropského hospodářského společenství.

nocení čtrnácti tématických okruhů. Na základě výsledků, které tato data poskytnou, EBRD hodnotí, jakého pokroku bylo v dané zemi v transformaci dosaženo.

K prvnímu zlepšení našeho hodnocení došlo v roce 1991, na něž byl ohlášěn začátek naší ekonomické reformy. V tomto roce tedy začalo skutečné působení hospodářské soutěže v praxi. V tomto roce bylo naše hodnocení od EBRD zvýšeno o celý jeden bod. K velmi podstatným změnám v politice prosazování hospodářské soutěže v praxi došlo v roce 1993. V této době jsme již začínali mít první zkušenosti s fungováním našeho tržního hospodářství a do našeho právního řádu byly implementovány normy, které byly nutné pro fungování soukromého podnikání jednotlivých subjektů. Proto bylo potřeba učinit další krok i v oblasti protimonopolní problematiky a přiblížit stav věcí u nás panujících standardům vyspělých ekonomik. Opět jsme se do značné míry inspirovali v právu Evropských společenství a naše protimonopolní zákonodárství se stalo takřka ze tří čtvrtin slučitelným s normami ES.

Na tyto změny opět zareagoval index politiky hospodářské soutěže EBRD, viz graf č. 16. V tomto roce jsme byli ohodnoceni indexem ve výši 2,67 bodu, což představovalo nárůst o 0,67 bodu oproti předchozí hodnotě. Neboli prosazená úroveň naší hospodářské soutěže se zlepšila a přiblížila stavu panujícímu v zemích západní Evropy.

Další možností, jak naznačit, jakým způsobem se vyvíjela úroveň hospodářské soutěže v České republice, je sledovat vývoj počtu podnikatelských subjektů, které u nás provozovaly svou činnost. Z následující tabulky č. 33 jsou zřejmé dva zásadní trendy. Zaprvé obrovský nárůst hospodářských jednotek působících v republice. Za druhé podstatná redukce počtu podniků ve státním vlastnictví. Je zde také vidět souvislost s grafem č. 16, v roce 1991, kdy nám bylo vylepšeno naše hodnocení o 1 bod, podstatně vzrostl počet subjektů působících na trhu.

Dále můžeme odvodit stupeň hospodářské soutěže pomocí indexů, vyjadřujících stupeň koncentrace, který na trhu panuje. Jedná se především o stupeň koncentrace a Herfindahl-Hirschmanův index.

Stupeň koncentrace (CR_x) vychází z výpočtu podílu produkce dané tržním ohodnocením dané firmy vzhledem k odvětví. Stupeň koncentrace je vyjadřován pro jednu, popř. více firem. CR_x nabývá hodnot v rozsahu 0% až 100%, přičemž pokud dosáhne hodnoty 100%, znamená to, že v daném odvětví působí pouze jedna monopolní firma. CR_x vypočítáme:

$$CR_x = \sum_{i=1}^x S_i$$

CR_x – koncentrační stupeň x firem, S_i – procentní podíl i-té firmy počítaný jako výroba dané firmy dělená součtem výroby všech firem na daném trhu, x – počet největších firem na trhu, pro něž je CR počítán.

Herfindahl-Hirschmanův index (HHI) je naproti tomu počítán pro celé odvětví. Počítá se jako suma tržních podílů všech firem na relevantním trhu a tyto tržní podíly se sčítají jako čtverce. Index nabývá hodnot v rozpětí 0 až 1, hodnota 1 znamená absolutní monopol. Popř. se jako průměrná S používá tržní podíl firmy vyjádřený v procentech. Poté může hodnota indexu dosahovat až 10 000 (1002), což znamená, že v odvětví působí 1 výrobce se stoprocentním tržním podílem. HHI vypočítáme:

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

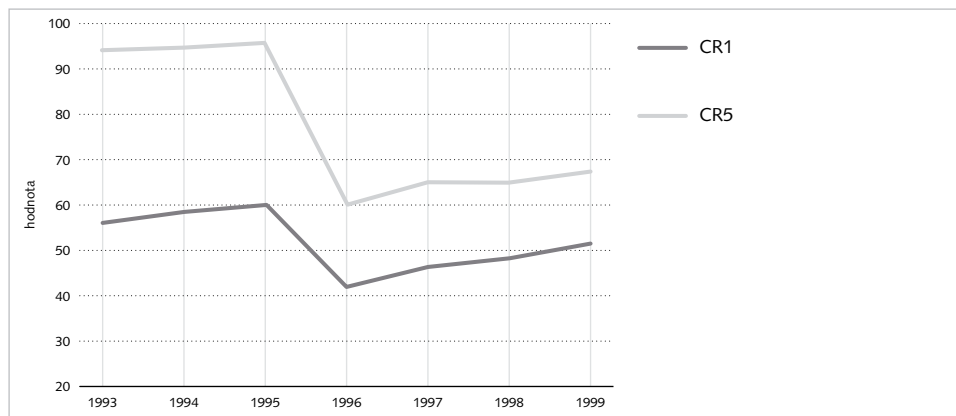
S_i² – čtverce tržních podílů i-té firmy (výroba dané firmy dělená součtem výroby všech firem na daném trhu, n – počet firem na daném trhu.

Tabulka č. 33: Vývoj počtu podnikatelských subjektů

Stav k	Počet registr. jednotek celkem	státní podniky	obchod. spol.				družstva
			celkem	a.s.	v.o.s.	s.r.o.	
1.1.1990	18 837			43			
1.1.1991	178 993	3 505	3 034	658			2 856
1.1.1992	955 647	3 737	23 112	2 541	2 351	18 028	3 977
1.1.1993	1 118 637	3 272	39 495	4 076	3 377	31 748	4 041
1.1.1994	1 250 216	2 920	60 376	4 813	4 526	50 661	4 617
1.1.1995	1 118 534	1 522	88 424	6 017	5 165	76 811	5 214
1.1.1996	1 321 096	2 270	112 514	7 564	5 879	98 558	6 172
1.1.1997	1 468 940	1 886	130 626	9 255	6 128	114 700	6 806
1.1.1998	1 627 626	1 621	145 859	10 353	6 377	128 569	7 826
1.1.1999	1 781 334	1 312	165 123	11 697	6 840	145 977	9 276
1.1.2000	1 963 319	1 214	188 058	13 009	7 336	167 064	10 236
1.1.2001	2 050 770	1 117	204 075	14 092	7 489	181 819	11 007
1.1.2002	2 121 562	1 054	214 637	14 845	7 629	191 476	11 536
1.1.2003	2 223 745	995	220 461	15 260	7 729	196 772	12 085
1.1.2004	2 325 977	899	232 204	15 903	7 846	207 755	13 078
30.9.2004	2 343 192	828	241 766	16 351		216 897	13 283

Zdroj: Židek, (2006)

Graf č. 17: Průměrné hodnoty CR1 a CR5 pro Českou republiku



Zdroj: Kočenda, Valachy, (2001)

Jak je vidět z grafu č. 17 a grafu č. 18, přetrvával u nás v první polovině devadesátých let poměrně vysoký stupeň koncentrace. Prudké snížení koncentrace v roce 1996 souviselo s ukončením kupónové privatizace. V tzv. třetí vlně, která proběhla v letech 1995 a 1996 docházelo k častým a velice rychlým změnám ve vlastnické struktuře společností (Kočenda, Valachy, 2001). Změna, která byla zobrazena indexy HHI a CR_x, je také patrná v grafu č. 16. V tomto roce nám EBRD zvýšila hodnocení na hodnotu 3, jež máme do současnosti.

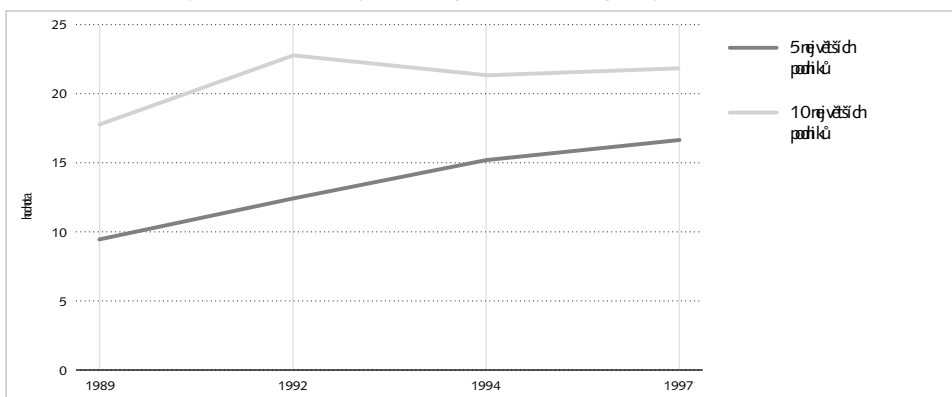
Pokud pohlédneme čistě na zpracovatelský průmysl, z grafu č. 19 můžeme vidět, že od počátku transformace koncentrace spíše narůstala. Následující graf č. 20 zobrazuje vývoj HHI v tomto sektoru v letech 1998 až 2002. Data uvedená v tomto grafu ukazují, že v tomto období došlo ke snížení jak hodnoty mediánu HHI, tak průměrné hodnoty HHI. Tedy ke snížení koncentrace ve zpraco-

Graf č. 18: Průměrné hodnoty Herfindahl-Hirschmanova indexu pro Českou republiku



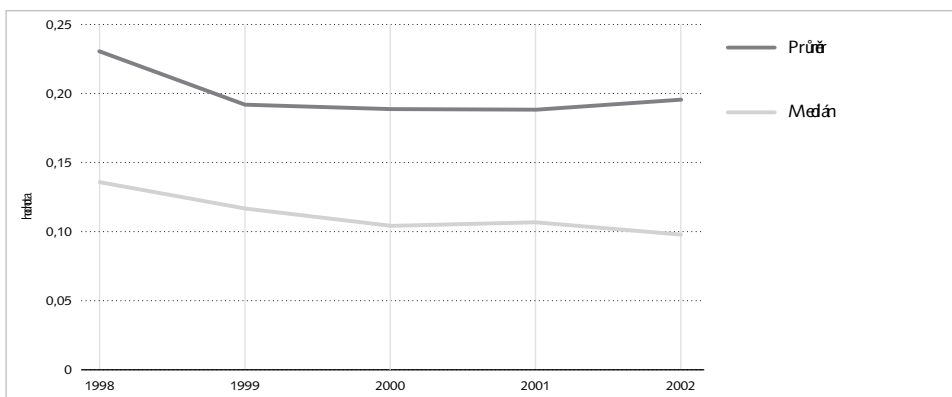
Zdroj: Kočenda, Valachy, (2001)

Graf č. 19: Podíl největších firem na výrobě ve zpracovatelském průmyslu



Zdroj: Zemplerová, (1999)

Graf č. 20: Medián a průměrná hodnota Herfindahl-Hirschmanova indexu ve zpracovatelském průmyslu



Zdroj: Medvedev, Zemplerová, (2005)

vatelském průmyslu. Snížení koncentrace v určitém sektoru může sice zvýšit konkurenční prostředí, ale neznamená to, že se zvýší konkurenceschopnost. Český zpracovatelský průmysl byl s vyšší koncentrací výkonnější než fragmentované podniky v letech 1998–2002 (Zemplinerová, 2005).

2.3.4.3. Závěr

Funkční hospodářská soutěž se tedy stává nezbytným předpokladem konkurenceschopnosti. Žádný jiný mechanismus ji nemůže nahradit. Socialističtí plánovači se snažili složitý „organismus“, jímž národní hospodářství bezesporu je, řídit. Jak tento pokus dopadl jsme mohli pozorovat na zaostávání států socialistického bloku. Toho není schopná žádná jiná entita než trh. Pokud se o to pokusí někdo jiný, jsou jeho snahy značně neefektivní a vedou pouze k zaostávání ekonomických subjektů a ztrátě konkurenceschopnosti.

Při prosazování hospodářské soutěže do ekonomické praxe v České republice byl učiněn v průběhu transformace obrovský pokrok. Začínali jsme s monopolistickou, dá se říci až hypermonopolistickou strukturou našeho hospodářství, kdy byla hospodářská soutěž ve své podstatě naprosto odstraněna. Od té doby se u nás podařilo prosadit hospodářskou soutěž a zároveň opatření na její ochranu v rámci politiky hospodářské soutěže. Že je ekonomické prostředí v České republice již dostatečné, bylo potvrzeno i naším vstupem do Evropské unie.

Ve své politice ochrany hospodářské soutěže vycházejí evropské země z teze, že konkurence je sama o sobě destruktivní (Kasan, 1994). To znamená, že ve svém důsledku vede k vytváření monopolistických struktur, které potom mohou zneužívat svého postavení a ohrožovat samotné fungování svobodné hospodářské soutěže. Z tohoto důvodu je potřeba provádět politiku ochrany hospodářské soutěže, která tomuto vývoji zabrání, popř. pokud k němu dojde, bude její snahou navrátit situaci zpět k normálu.

Ne všichni ale souhlasí se základní premisou tohoto systému. Argumentují, že takto prováděná politika může ve skutečnosti hospodářskou soutěž sama omezovat, neboť někdy může docházet k tomu, že bude trestat úspěšné rostoucí podniky, které prostřednictvím své aktivity získávají výraznější postavení na trhu. Konkurence nemá jenom a pouze destruktivní charakter, neustále pročišťuje trh od méně schopných a uvolňuje prostor pro schopnější. Jedni na ni doplácí, kdežto druhým otevírá jejich budoucnost (Jirásek, 2005).

2.4. Makroekonomické aspekty

2.4.1. Vztah fiskální politiky a hospodářského růstu

Jedním z klíčových nástrojů vlády pro ovlivňování ekonomiky je fiskální politika, která na hospodářství působí pomocí vládních výdajů a zdanění. Tyto jednotlivé části pak různými způsoby ovlivňují chování ekonomických subjektů – působí na alokaci zdrojů, mění preference a ovlivňují ekonomickou aktivitu.

Možnosti vlivu vlády jsou různé a při jejich posuzování je třeba rozlišit působení příjmové i výdajové strany rozpočtů, významnou roli samozřejmě může sehrát i jejich vzájemný vztah (tedy vyrovnanost veřejných rozpočtů).

V kontextu hospodářského růstu je zejména podstatné se ptát, jakými způsoby ovlivňují veřejné finance ekonomickou aktivitu jednotlivých subjektů; v následujícím textu tedy budeme zohledňovat například to, jak vláda ovlivňuje motivaci subjektů spořit (tedy do jaké míry zatěžují poplatníky přímé a nepřímé daně) či nakolik jsou daněmi zatíženy příjmy korporací a výnosy z kapitálu (tedy vliv fiskální politiky na motivaci investovat). I na výdajové straně se budeme soustředit především na její strukturu – zda vláda směřuje veřejné finance do oblastí sociálních transferů nebo vládních nákupů a jakým způsobem jsou tyto výdaje financovány.

V této souvislosti je třeba také zmínit, že ne všechny cíle rozpočtové politiky jsou přímo spojeny s hospodářským růstem; pokud se jimi zabýváme pouze z jednoho pohledu, mohou být naše závěry o jejich efektivitě zkrácené. Například sociální výdaje mohou být nepochybně z určitého pohledu žádoucí pro snižování sociálních nerovností a pokud bychom řešili jejich vliv na blahobyt, dostali bychom pravděpodobně jiné závěry než ve vztahu k hospodářskému růstu, to však již není předmětem tohoto textu. Vyvarujeme se tedy normativních soudů a zaměříme se čistě na dopady na hospodářský růst.

Cílem předkládaného textu je zejména podat přehled o fiskální politice v České republice a analyzovat její dopady na výkon a konkurenceschopnost ekonomiky. V úvodní části textu bude podán souhrnný přehled stavu veřejných financí na konci socialismu a poté se budeme věnovat již konkrétnímu vývoji fiskální politiky v ČR a jejímu vztahu k hospodářskému růstu.

2.4.1.1. Veřejné rozpočty na počátku 90. let

Abychom byli schopni pochopit specifika vývoje ve veřejných financích, je třeba vzít nejprve v úvahu počáteční podmínky, ze kterých fiskální politika vycházela. V této části tedy popíšeme

situaci ve veřejných rozpočtech na přelomu 80. a 90. let a zmíníme se stručně o jejím vlivu na fiskální politiku postkomunistických vlád.

Výrazné odlišnosti od současného systému byly patrné zejména na příjmové straně rozpočtů. Daňová soustava v roce 1990 byla ještě pozůstatkem systému centrálně plánované ekonomiky¹⁰² a kromě vysokého objemu příjmů,¹⁰³ které do rozpočtu plynuly, byla nestandardní i jejich struktura. Nejvýznamnějším příspěvkem do veřejných rozpočtů byly na počátku 90. let výnosy z daně z obrátu. Ta byla definována jako rozdíl mezi administrativně určenými maloobchodními a velkoobchodními cenami (Sheetal, Henri, 1995) a mimo jiné sloužila v podmínkách centrálního plánování k regulaci převisů poptávky nad nabídkou. Jelikož se taková situace nemohla promítnout do změny ceny, byl nesoulad řešen změnou zdanění. Vznikaly tak vysoké sazby u luxusního zboží a naopak minimální (často záporné) sazby u základních produktů jako jsou potraviny. Jedním z důsledků této politiky bylo obrovské množství jednotlivých tarifů, jejichž počet převyšoval 1000¹⁰⁴ (Sheetal, Henri, 1995). Komplikovanost soustavy byla navíc ještě umocněna tím, že sazby a zařazení zboží do nich nebylo dáno zákonem, ale mohlo být libovolně měněno podle potřeb centrálně plánovaného hospodářství.

Daně z příjmu hrály v socialismu pouze marginální roli a jejich postavení se v roce 1990, tedy na samém počátku transformace, změnilo pouze nepatrně. Příjmové daně byly uvaleny jen na úzkou skupinu samostatně zaměstnaných osob (umělců, odborníků) a dosahovaly takové výše, aby byl příjem těchto skupin snížen na úroveň obvyklou ve státním sektoru. Zdanění mezd, které zahrnovalo i příspěvky na sociální pojištění, se odehrávalo spíše na podnikové úrovni a to často jednoduchou úpravou hotovosti zaslané na výplatu mezd (Tanzi, 1995). Tyto příjmy však nedosáhly velkého významu v objemu rozpočtu, neboť mzdy byly velmi nízké. V roce 1990 byly přijaty alespoň některé úpravy, které reflektovaly rozvoj soukromého podnikání a byl značně zjednodušen systém daně z obrátu.¹⁰⁵

I o výdajové straně veřejných rozpočtů můžeme říci, že byl jejich objem relativně vysoký a také jejich struktura zcela neodpovídala potřebám tržní ekonomiky. Československo vstupovalo do devadesátých let s více než šedesátiprocentním podílem veřejných výdajů na hrubém domácím produktu.¹⁰⁶

Jednou z nejkomplicovanějších oblastí na výdajové straně rozpočtů byly dotace podnikům. Zisky a náklady státních podniků byly fakticky součástí státního rozpočtu a rozdělení dotací probíhalo bez přesně stanovených pravidel na základě arbitrárního rozhodnutí centrálních plánovačů, kteří velmi často sledovali prioritně politické cíle (např. podpora ztrátových podniků působících v politicko-strategicky významném odvětví). Tyto dotace začaly být odbourávány již na počátku devadesátých let, ale k jejich skutečně razantnímu poklesu mohlo dojít až po převedení státních podniků do soukromých rukou.

V roce 1990 přetrvával socialistický systém také v transferech obyvatelstvu. Stát svým občanům zaručoval poměrně široké spektrum bezplatných služeb – byly vypláceny dávky v hotovosti, také naturální příspěvky (lékařská péče, vzdělání, jesele, školní družiny, domovy důchodců) a navíc bylo dotováno spotřební zboží a služby (např. ceny potravin a bydlení byly dotovány prostřednictvím

¹⁰² Daňová reforma byla v ČR provedena až v roce 1993.

¹⁰³ V roce 1990 byl podíl celkových veřejných příjmů na HDP 61,1 % (Jonáš, 1997).

¹⁰⁴ Na samém počátku roku 1990 platilo cca 1500 sazeb daně z obrátu v rozmezí -291 % až + 83 % z obchodní ceny (Klaus, 1991).

¹⁰⁵ S těmito drobnými změnami pak systém přetrvával do konce roku 1992 a až počátkem následujícího roku byl nahrazen novým daňovým uspořádáním.

¹⁰⁶ 61,5 % (Jonáš, 1997).

záporné daně z obrátu).¹⁰⁷ Ani takto vysoké výdaje však neohrozily rozpočtovou stabilitu – veřejné rozpočty byly na přelomu 80. a 90. let víceméně vyrovnané a i veřejný dluh byl nízký.¹⁰⁸

Problematictější než rozpočtová rovnováha byl ovšem vliv takto prováděné fiskální politiky na hospodářský růst. Lze říci, že byla z dlouhodobého hlediska neudržitelná, neboť prohibitivní daňové sazby a přebujelá sociální výdaje působily negativně na pracovní nasazení a také efektivita investic byla velmi nízká.

2.4.1.2. Vývoj fiskální politiky

Nyní se dostáváme k části, která tvoří základ našeho příspěvku. Podívejme se na konkrétní vývoj fiskální politiky v ČR od roku 1993 do současnosti a samozřejmě hlavně na její vliv na hospodářský růst v zemi. V kapitole se budeme odděleně věnovat příjmové a výdajové straně veřejných rozpočtů, závěr potom bude věnován jejich vzájemnému vztahu (rozpočtové rovnováze). Ve všech částech se budeme samozřejmě soustředit na vliv situace ve veřejných financích na hospodářský růst.

Veřejné příjmy

Na straně příjmů veřejných rozpočtů docházelo od roku 1993 k postupnému snižování jejich podílu na hrubém domácím produktu (viz graf č. 21), a to až do konce devadesátých let. Poté se tento pokles zastavil a až do současnosti se pohybuje okolo 40% HDP. V rámci celkových příjmů veřejných rozpočtů dominují příjmy státního rozpočtu a jak dokládá následující graf, vykazují rozpočtové příjmy podobný trend jako příjmy celkové (po celé sledované období byly o cca 10 procentních bodů nižší).

Vývoj, který graf č. 21 zobrazuje, odpovídá cíli snížit zásahy státu do ekonomiky, jež deklarovali tvůrci hospodářské politiky na počátku 90. let. Úsilí o snížení podílu veřejných příjmů na HDP dokládá také postupné snižování daňové kvóty (graf č. 22), ke kterému opět až do konce devadesátých let docházelo. V grafu je ovšem také vidět, že po roce 2000 dochází k opětovnému růstu tohoto ukazatele, hodnoty se však stále drží na nižší úrovni, než tomu bylo na počátku sledovaného období.

Ve vztahu k hospodářskému růstu je v oblasti zdanění důležité především to, které ekonomické aktivity zdanění podléhají. V grafu č. 23 je zobrazeno, jaké typy daní hrály v českých veřejných rozpočtech nejvýznamnější roli a jakou měrou se podílely na veřejných příjmech z daní.

Vidíme, že relativně malý podíl připadá na daň z příjmů právnických osob a že tento podíl navíc do konce devadesátých let klesal. Nízké daně, které podnikatelé odvádějí, mohou být z hlediska růstu pozitivní, neboť s jejich poklesem klesají náklady podnikání a to může znamenat růst motivace pro podnikatelskou aktivitu.

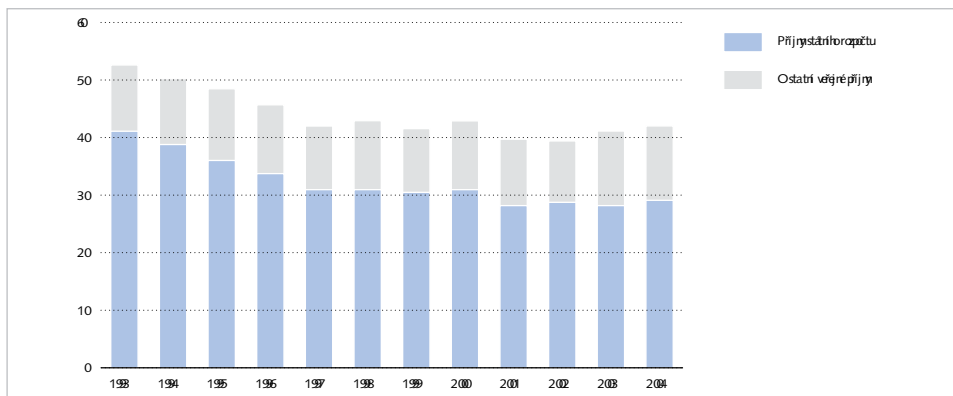
V grafu je dále patrný výrazný podíl daně uvalované na zboží a služby (DPH, spotřební daň, clo) – jedná se tedy o zdanění spotřeby. U těchto daní můžeme konstatovat, že růst jejich podílu na úkor důchodových daní zvyšuje úspory oproti spotřebě a růst úspor také může vést k růstu ekonomického výkonu.

Nejvýznamnější část daňových příjmů ovšem tvoří daň uvalená na příjmy fyzických osob plus příspěvky sociálního pojištění. Je vhodné se na obě tyto platby dívat společně, neboť se v obou případech jedná o zdanění důchodu pracovníků. Jak již bylo zmíněno v úvodní části textu, nelze přesně odhadnout, jaký vliv bude mít daňové zatížení důchodu na pracovní nasazení a z toho

¹⁰⁷ V sociální oblasti však v počátku devadesátých let prakticky k žádným zásadním změnám nedošlo – reformátoři se obávali ztráty podpory transformačního procesu a byl kladen poměrně velký důraz na udržení celospolečenského konsensu a sociálního smíru.

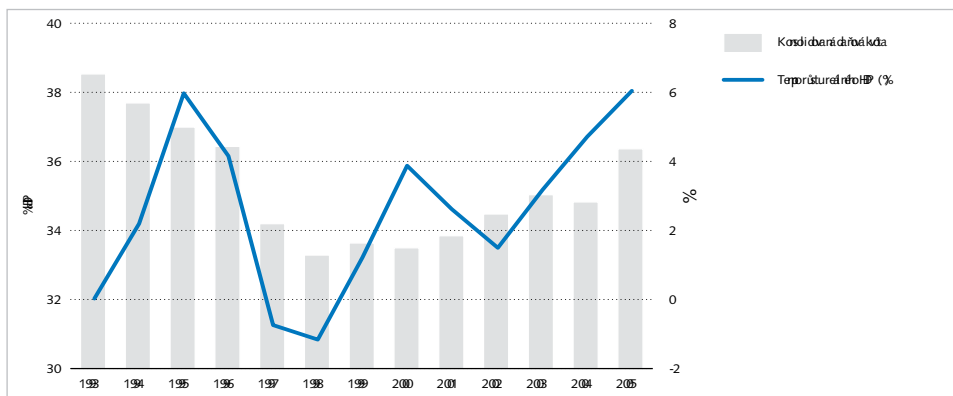
¹⁰⁸ I v prvních letech transformačního procesu pak reformátoři uplatňovali restriktivní rozpočtovou politiku – byl udržován vyrovnaný rozpočet a nedošlo ani k nárůstu veřejného dluhu.

Graf č. 21: Veřejné příjmy (v % HDP)



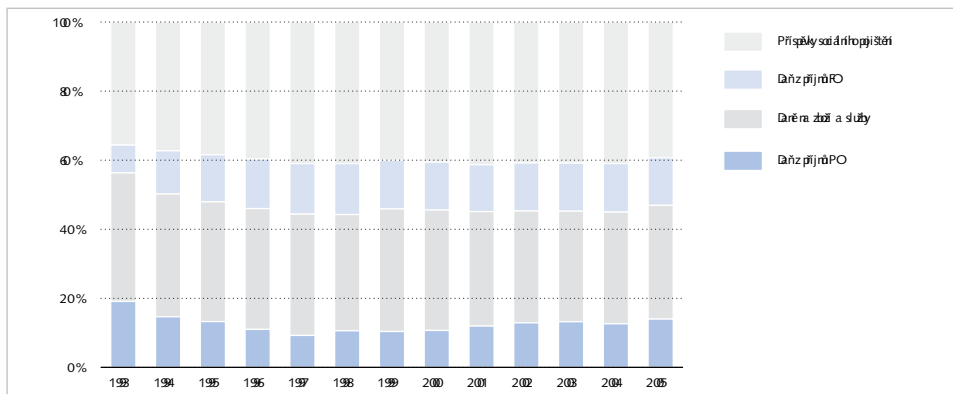
Zdroj: MF ČR

Graf č. 22: Konsolidovaná daňová kvóta



Poznámka: údaje za rok 2005 jsou předběžné Zdroj: MF ČR, OECD Statistics

Graf č. 23: Hlavní daňové příjmy



Poznámka: údaje za rok 2005 jsou předběžné Zdroj: MF ČR

to pohledu tedy nelze přesně odhadnout ani dopady na hospodářský růst. Zdanění důchodu je však zároveň snížením finančních prostředků pro možnost tvorby úspor (stejně jako spotřeby) a z tohoto hlediska může působit proti hospodářskému růstu.

Vzhledem k tomu, že daně jsou standardně určovány jako procentní podíl z příjmu nebo spotřeby, působí na velikost daňových příjmů úroveň důchodu. Vazba mezi úrovní důchodu a daněmi je tedy i opačná – pokles produktu se promítá do snížení daňových příjmů rozpočtu.

Zda tento vztah potvrzuje také vývoj v ČR lze ověřit, pokud se vrátíme zpět ke grafu č. 22, který zobrazuje také tempo růstu reálného HDP v jednotlivých letech. Vidíme, že až do konce devadesátých let daňová kvóta stále klesala, domácí produkt však reálně nejdříve rostl a poté klesal, nevidíme tedy jednoznačnou souvislost mezi produktem a daňovými příjmy. Je to zřejmě způsobeno dalšími vlivy, které na pokles daňových příjmů působily a to zejména již zmíněnou snahou snižovat zásahy státu do ekonomiky. Teprve od roku 2000 můžeme pozorovat kladná tempa růstu hrubého domácího produktu a zároveň zvyšující se daňové příjmy – až v druhé polovině sledovaného období je tedy možné pozorovat vliv růstu na daňové příjmy.

Veřejné výdaje

I na výdajové straně můžeme v první polovině sledovaného období zaznamenat tendenci ke snižování jejich podílu na HDP, ale opět vidíme zastavení poklesu po roce 2000 a následnou stagnaci tohoto poměru. Zhruba podobné je to i u části, kterou představuje státní rozpočet.

Pokud se však máme zabývat vztahem veřejných výdajů k hospodářskému růstu, je opět nutné zaměřit pozornost nejen na celkovou výši výdajů, ale také na oblasti, do kterých výdaje směřují.

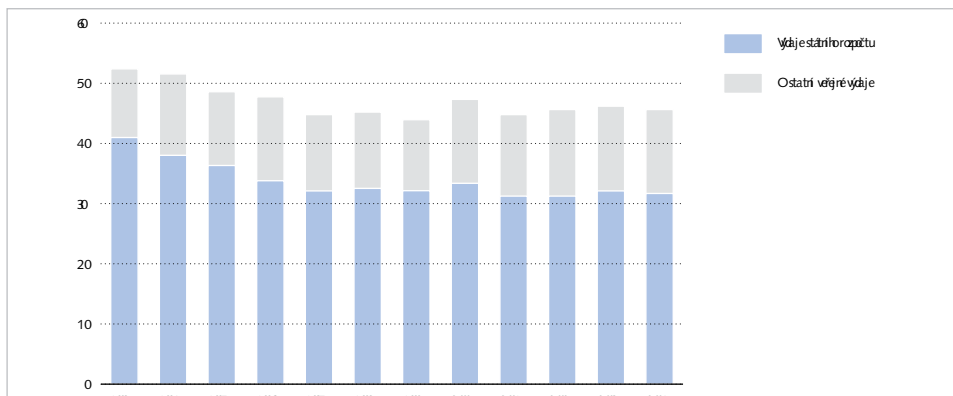
Nejčastěji jsou vládní výdaje členěny na transfery domácnostem a vládní nákupy zboží a služeb, podstatnou součástí jsou také dotace podnikům. Z údajů ministerstva financí je patrné, že transfery domácnostem zde hrají dominantní úlohu (MF ČR, 2002, 2006), jejich vliv na hospodářský růst je ovšem přinejmenším sporný (spíše však působí proti růstu, neboť transfery motivují subjekty ke snížení pracovního nasazení).

V grafu č. 25 je tato souvislost zobrazena pro ČR ve sledovaném období. Vidíme, že podíl transferů na HDP zůstával po celé sledované období zhruba na stejné úrovni (pouze s mírným navýšením mezi lety 1997–2000, kdy také k mírnému hospodářskému poklesu došlo). Naproti tomu v období růstu důchodu k žádnému snížení transferů nedošlo – vláda tedy zřejmě částky vyplácené obyvatelstvu zvyšovala nezávisle na vývoji produktu.

Relativně významnou částkou, která plyne z veřejných rozpočtů jsou také dotace podnikům a finančním institucím. Objem těchto prostředků se nejméně snížil hned na samém počátku devadesátých let a až do roku 2005 nedocházelo k výrazným výkyvům jeho podílu na HDP (MF ČR 2002, 2006). Prorůstový efekt tohoto typu výdajů je ovšem opět nejistý. Dotace jednak poskytují zdroje podnikatelům, kteří (pokud je efektivně využijí) mohou zvýšit svůj výstup, na druhou stranu jsou dotace zpravidla poskytovány ztrátovým firmám, o jejich efektivním využití lze tedy pochybovat. Dále může případný prorůstový efekt dotací zpochybnit skutečnost, že jsou tyto prostředky rozdělovány vládou, která nedisponuje dokonalými informacemi ani nástroji a pravděpodobnost, že budou zdroje vládou přerozděleny efektivně (z pohledu hospodářského růstu), je tak značně omezena.

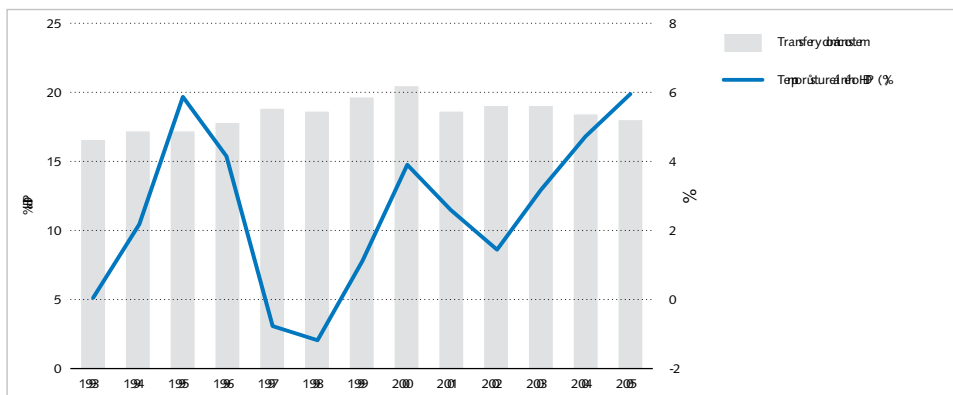
Další významnou složkou veřejných rozpočtů jsou vládní nákupy statků a služeb. Tato položka ovšem zahrnuje natolik různorodé výdaje, že nelze její přínos k hospodářskému růstu, dle našeho názoru, paušalizovat. Do vládních nákupů se totiž běžně započítávají například výdaje na školství a zdravotnictví, které v určitém smyslu znamenají investici do lidského faktoru a mohou tak mít vliv na produktivitu práce či technologický pokrok. V grafu č. 26 jsou zobrazeny právě ty výdaje veřejných rozpočtů, které jsou schopné přímo ovlivnit pracovní nasazení. Jsou zde zařazeny i výdaje na sociální zabezpečení, jež do určité míry mohou zlepšovat kvalitu života, jedná se však

Graf č. 24: Veřejné výdaje (v % HDP)



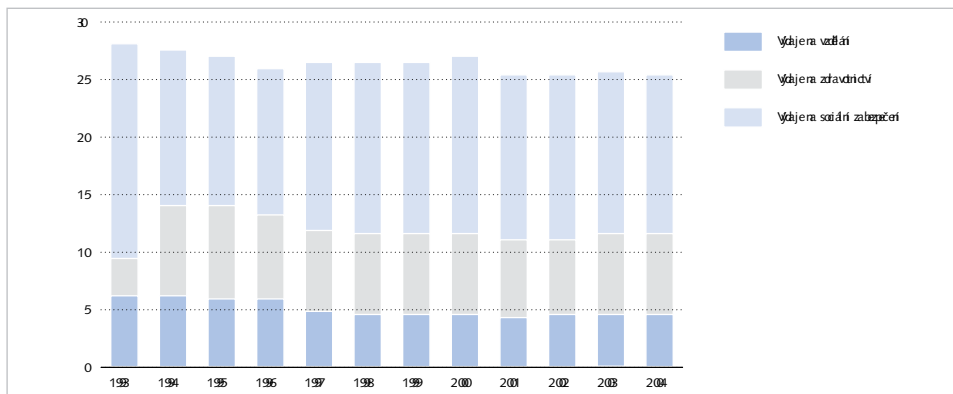
Zdroj: MF ČR

Graf č. 25: Vztah transferů a růstu HDP



Poznámka: údaje za rok 2005 jsou předběžné Zdroj: MF ČR, OECD Statistics

Graf č. 26: Výdaje veřejných rozpočtů na rozvoj prac. síly (v % HDP)



Zdroj: MF ČR

o problém normativní povahy, jenž není jasně kvantifikovatelný a nelze tedy odhadnout, jak se promítne v ukazateli hospodářského růstu. Pro hospodářský růst je pravděpodobně důležitější, že sociální výdaje znamenají pro ekonomické subjekty růst důchodu a ty pak zvyšují spotřebovávané množství všech normálních statků (v našem případě spotřeby a volného času), tedy snižují pracovní nasazení.

V grafu č. 26 vidíme, jak se vyvíjel podíl výdajů na vzdělání, zdravotnictví a sociální zabezpečení v průběhu celého sledovaného období. Můžeme říci, že zhruba konstantní zůstával poměr výdajů na vzdělání (došlo pouze k nepatrnému snížení po roce 2000) a podobně se vyvíjely i výdaje na zdravotnictví. Vzhledem k tomu, že tedy nedocházelo v těchto oblastech k výrazným změnám, je zřejmé, že ani případné změny v tempu hospodářského růstu nelze těmto výdajům přičítat.

Rovnováha veřejných rozpočtů

Jak již bylo zmíněno v úvodu textu, v souvislosti posuzování vlivu fiskální politiky na hospodářský růst je třeba vzít v úvahu nejen příjmy a výdaje veřejných rozpočtů, ale také jejich vzájemný soulad.

V grafu č. 27 vidíme, jak se vyvíjelo saldo veřejných rozpočtů a jejich nejvýznamnější složky – státního rozpočtu – od roku 1993 do roku 2004. Vidíme, že se od roku 1996 schodek veřejných financí pravidelně zvyšoval a k jeho snížení došlo až v samém závěru sledovaného období. Podobný vývoj zaznamenáme i u salda státního rozpočtu, to se ovšem propadlo do záporných hodnot již o rok dříve (v roce 1995).

Vliv na chování ekonomických subjektů však nelze posoudit pouze na základě velikosti deficitů v jednotlivých letech, důležité je, jak na zvýšené vládní půjčky reagovaly soukromé subjekty. Pokud je totiž pokles vládních úspor kompenzován soukromými úsporami (jejich růstem), nemá vládní deficit žádný vliv na investice, a tedy zásobu kapitálu. Podívejme se proto, jak vypadala situace v ČR během sledovaného období (graf č. 28). Vidíme, že vládní úspory se vyvíjely prakticky shodně jako úspory národní – soukromé subjekty tedy pokles vládních úspor dostatečně nekompensovaly. To znamená, že vládní výdaje financované půjčkami vyústily v pokles celkových národních úspor. Tento pokles by se pak měl projevit růstem úrokové míry a následně poklesem investic, v našich podmínkách však určuje úrokové sazby centrální banka a ta od roku 1995 sazby spíše snižovala.¹⁰⁹ Pokud bychom předpokládali, že výchozím stavem byla rovnováha úspor a investic, potom by půjčkami financované vládní deficity v kombinaci se snižováním úrokových sazeb centrální bankou vedly k převisu poptávky po investicích nad nabídkou úspor.

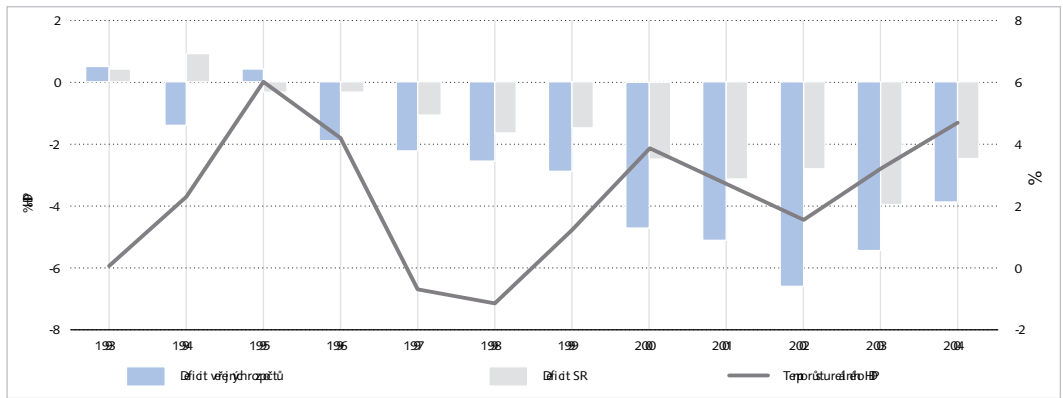
Vzhledem k tomu, že úrokové sazby však centrální banka určovala i v předcházejícím období, nelze říci, zda jejich výchozí úroveň odpovídala rovnovážnému stavu. Vliv fiskálního deficitu na hospodářský růst proto není dost dobře možné na základě tohoto vývoje odhadnout. Co však konstatovat můžeme je skutečnost, že půjčkami kryté výdaje mohly úroveň výstupu ovlivnit, a to i v dlouhém období (nebyl potvrzen stav, který by odpovídal Ricardovu teorému ekvivalence).

Ukázali jsme, že fiskální nerovnováha může mít vliv na hospodářský výstup, vazba však může být samozřejmě i opačná. Jak již bylo uvedeno v předchozích částech, v případě poklesu výstupu dojde ke snížení příjmů z daní a zároveň nárůstu různých typů sociálních výdajů – hospodářský pokles tak může vyústit ve fiskální deficit. V grafu č. 27 je jak tempo růstu produktu, tak i deficit veřejných financí zobrazen. Vidíme, že v letech 1993–1995, kdy produkt rostl, byly rozpočty alespoň zhruba vyrovnané a do deficitu se začaly systematicky propadat až po roce 1996. Tento rok však byl stále zároveň rokem hospodářského růstu, k propadu tempa růstu došlo až o rok později. Do konce devadesátých let pak můžeme sledovat relativně slabá tempa růstu a zároveň narůstající

¹⁰⁹ Z 11,3 % v roce 1995 se během desíti let centrální bankou stanovená dvoutýdenní repo sazba snížila na 2 %.

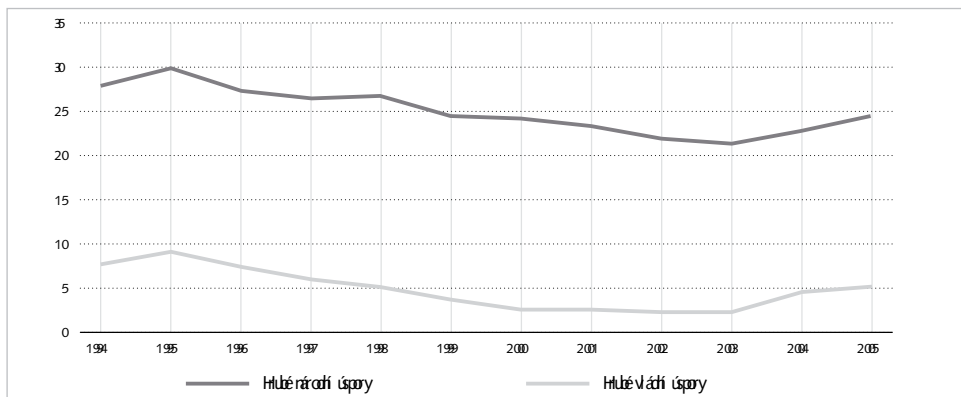
Jedinou výjimkou po toto období byly roky 1996 a 1997, kdy došlo k růstu sazeb v rámci monetární restrikce (MF ČR, 2002, 2006).

Graf č. 27: Rozpočtová rovnáha



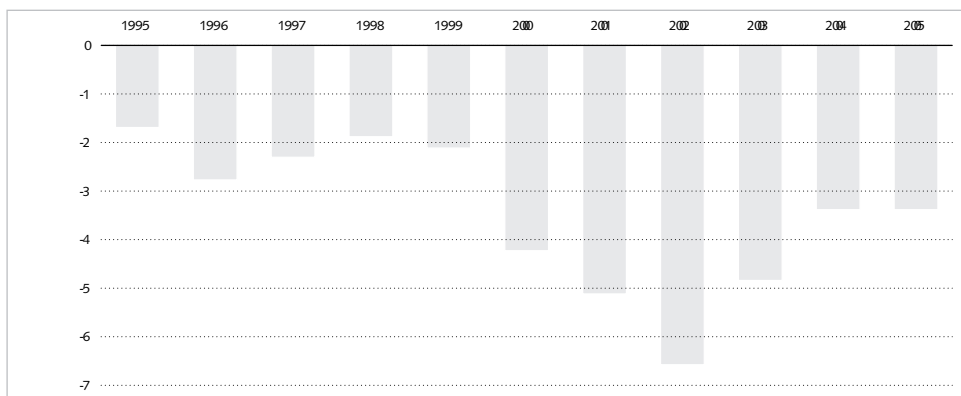
Zdroj: MF ČR, OECD Statistics

Graf č. 28: Vývoj hrubých úspor (v % HDP)



Poznámka: údaje za rok 2005 jsou předběžné Zdroj: MF ČR

Graf č. 29: Strukturální deficit (v % HDP)



Poznámka: údaje za rok 2005 jsou předběžné Zdroj: MF ČR

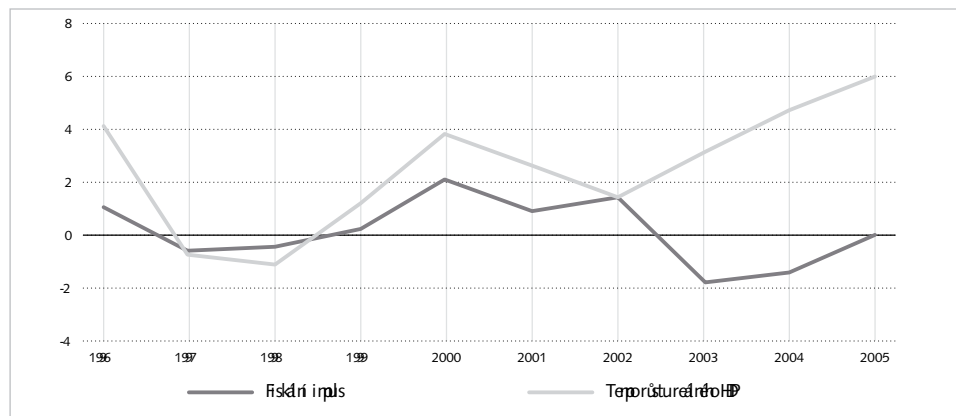
rozpočtové deficity. Po hospodářském oživení však k návratu k vyrovnaným rozpočtům nedošlo, naopak i po roce 2000 se záporné saldo dále prohlubovalo. Zdá se, že deficit v tomto období byl spíše zapříčiněn rozhodnutím vlády než vývojem produktu. Toto rozlišení lépe ilustruje následující graf zobrazující strukturální deficity ve sledovaném období (graf č. 29).

Strukturální deficit vzniká z vědomého rozhodnutí vlády – je takovou úrovní salda příjmů a výdajů, jaké by rozpočty vykazovaly, pokud by ekonomika fungovala na úrovni potenciálního produktu (Štěpánek, 2001). Konstrukce tohoto ukazatele je však velmi problematická, neboť předpokládá odhad trendu růstu HDP (očištění časové řady o krátkodobé sezónní a cyklické fluktuační) (Erbenová, Štěpánek, 1998), tato část je ovšem značně sporná a různé použité metody dávají často velmi odlišné výsledky. V grafu č. 29 byl použit odhad Ministerstva financí ČR, deficit je zde takto zaznamenáván až od roku 1995.

Strukturální deficit ukazuje, jak velký schodek vláda skutečně chtěla, tj. jakou měrou usilovala o ovlivnění hospodářství. Tendence k záměrným deficitům vychází zpravidla z předpokladu, že stimulací agregátní poptávky je možné dosáhnout vyššího hospodářského růstu. Impuls vyslaný fiskální politikou pro agregátní poptávku se obvykle měří jako meziroční změna strukturálního salda (= fiskální impuls, zobrazen v grafu č. 30). Pokud se tento fiskální impuls pohybuje v kladných hodnotách, hovoříme o expanzivní fiskální politice (Štěpánek, 2001) – strukturální deficit se zvyšoval. Naopak záporné hodnoty fiskálního impulsu znamenají restriktci. Takto jednoduše pak můžeme říci, že expanzivní politika byla v ČR prováděna v letech 1996 a 1999–2002, v loňském roce (2005) vychází fiskální politika prozatím jako neutrální (údaje za rok 2005 jsou pouze předběžné).

V grafu č. 30 vidíme vzájemný vztah aktivní fiskální politiky českých vlád a vývoje hrubého domácího produktu. Ukazuje se, že prakticky až do roku 2002 kopíroval fiskální impuls tempo růstu reálného HDP – v období růstu tedy vláda prováděla fiskální expanzi a naopak. Teprve v roce 2003 došlo k poklesu strukturálního deficitu (fiskální impuls byl záporný), který nebyl zároveň provázen poklesem produktu – o fiskální politice tak lze říci, že byla procyklická.

Graf č. 30: Fiskální impuls



Zdroj: Výpočet podle odhadů strukturálního deficitu MF ČR, OECD Statistics

Výsledek vyplývající z grafu č. 30 znamená, že až do roku 2002 prováděly české vlády procyklickou fiskální politiku. To je velmi zajímavý závěr, neboť standardně je doporučována právě opačná strategie. Pouze na základě tohoto faktu však nelze vynést jednoznačný soud o tom, zda byla zvolená politika dobrá či špatná. Je třeba si uvědomit určitá specifika, ve kterých se česká ekonomika

ve sledovaném období nacházela. Například v letech 1997 a 1998, kdy došlo k fiskální restrikci a zároveň hospodářskému poklesu, reagovala fiskální politika na stav vnější nerovnováhy a hrozící finanční krizi. V této situaci byla fiskální restrikce pravděpodobně vhodnou reakcí, a to i za situace, kdy klesal produkt.

Můžeme spíše pochybovat o vhodnosti fiskální expanze v roce 1996 a později v letech 2000–2002. Rok 1996 byl rokem hospodářské expanze a objevovaly se již problémy s rovnováhou obchodní bilance – expanzivní fiskální politika tak zřejmě v takové situaci nebyla příliš vhodná a na zahraniční investory mohl deficit v kombinaci s vnější nerovnováhou působit jako signál nezdravého vývoje ekonomiky a mohl se stát tzv. spouštěčem pro odliv kapitálu, ke kterému nakonec také došlo (Vít, 2005). Po roce 2000 je možným vysvětlením fiskální expanze snaha stimulovat výkon ekonomiky zotavující se z recese. Vidíme ovšem, že tempa růstu HDP byla v tomto období již relativně vysoká a fiskální expanze v této době již zřejmě nebyla pro stabilizaci výstupu potřebná. Tento rozpor je možné přičíst buď ideologii tehdejší sociálně demokratické vlády, anebo jej můžeme považovat za vládní selhání způsobené zpožděním (než vláda rozpočtovou politikou zareagovala na hospodářský pokles, nebyla již tato situace aktuální, naopak, již probíhal opět růst produktu).

Teprve od roku 2003 můžeme sledovat proticyklické působení fiskální politiky. Záporné hodnoty fiskálního impulsu v tomto období jsou způsobeny snahou o konsolidaci veřejných rozpočtů, které v předchozím období dosahovaly vysokých schodků (strukturální deficit je v tomto období i nadále záporný). Velmi významným faktorem, který působí na růst hodnoty fiskálního impulsu, je ovšem také vyšší hospodářský růst, než vláda při sestavování rozpočtu očekávala.

2.4.1.3. Závěr

Z textu vyplývá, že fiskální politika může výrazným způsobem působit na ekonomický výkon, a to jak v krátkém, tak i v dlouhém období. Vazba fiskální politiky a růstu je navíc obousměrná. Ponechme nyní stranou normativní hodnocení toho, jakým způsobem a zda vůbec by se vláda měla snažit ekonomický výkon ovlivňovat, podstatné je, že se to děje a cílem tohoto textu bylo podat přehled o fiskální politice v České republice a analyzovat její dopady na výkon a konkurenceschopnost ekonomiky. Na tomto místě shrneme závěry vyplývající z předchozího textu.

Na straně příjmů veřejných rozpočtů jsme mohli pozorovat v prvních letech sledovaného období postupný klesající trend veřejných příjmů (v poměru k produktu), který se na konci devadesátých let zastavil a zůstával po zbytek období zhruba na stejné úrovni. Mezi daňovými příjmy rozpočtu po celou dobu dominovaly příjmy ze zdanění individuálního důchodu – tedy daň z příjmů fyzických osob a odvody sociálního pojištění (v letech 1993–2005 tvořily zhruba polovinu celkových příjmů z daní a tento podíl se navíc po celé období mírně zvyšoval). Další významnou částí daňových příjmů byly nepřímé daně (zdanění spotřeby), jejichž podíl se pohyboval okolo 30 %, docházelo však k mírnému poklesu. Vzhledem k tomu, že vidíme růst podílu příjmů ze zdanění důchodu na úkor příjmů ze zdanění spotřeby, můžeme říci, že daňová politika ve sledovaném období nemotivovala subjekty k vyšší tvorbě úspor, která by se v delším horizontu mohla projevit v hospodářském růstu. Nešlo však o výrazné změny, které by se v úrovni úspor dramaticky projevíly (pokles národních úspor viz graf č. 28).

Celková úroveň výdajů se vyvíjela podobně jako příjmy, počáteční pokles se zastavil na konci devadesátých let a nadále zůstával jejich poměr k produktu zhruba stejný. Podíváme-li se na výdaje na vzdělání, které mají výrazný vliv na konkurenceschopnost a růst ekonomiky, vidíme, že jejich podíl na HDP během sledovaného období mírně poklesl. Výdaje na zdravotnictví, které znamenají také určitou investici do pracovní síly, se držely zhruba na stejné úrovni, mírný nárůst pak můžeme pozorovat u výdajů na sociální zabezpečení (zejména mezi roky 1998–2000). U tohoto

typu výdajů je však dopad na konkurenceschopnost sporný; pokud necháme stranou záměry vlády zabraňovat nepřiměřeným sociálním tvrdostem a budeme hodnotit pouze jejich pro- nebo protirůstový efekt, musíme konstatovat, že růst sociálních výdajů působí na pokles pracovního nasazení, a tedy na snížení tempa hospodářského růstu.

V části věnované rovnováze fiskální politiky jsme shledali, že deficitně financované výdaje vlády mohly ekonomiku ovlivnit (soukromé úspory v průběhu sledovaného období nekompenzovaly pokles vládních úspor). Viděli jsme, že od roku 1996 docházelo k systematickému narůstání rozpočtových deficitů, strukturální i skutečný deficit pak kulminovaly v roce 2002, od té doby se jejich podíl na HDP postupně snižuje. Na základě posouzení hodnot fiskálního impulsu jsme mohli dále konstatovat, že až do roku 2003 byla vládami uplatňována procyklická fiskální politika, bylo však řečeno, že v období let 1997–1999 měla tato strategie své opodstatnění (řešení problémů s vnější nerovnováhou).

2.4.2. Analýza determinant ekonomického růstu v České republice z pohledu monetární politiky

Monetární politika představuje v dnešní době jednu z nejdůležitějších, a zároveň nejdiskutovanějších komponent hospodářské politiky, neboť je svou činností potenciálně schopna ovlivnit převážnou většinu ekonomických rozhodnutí v hospodářství.

Výkonem měnové politiky je nejčastěji pověřena centrální banka dané země. Centrální banka je instituce obvykle nezávislá na politické moci, jež byla založena na základě celospolečenské potřeby dohledu nad řízením peněžního oběhu v zemi. Volbu cílů hospodářské politiky, a tedy i samotné monetární politiky, ovlivňují mimo jiné převažující ekonomická teorie, výchozí ekonomická i institucionální situace země. Pro naplnění svých makroekonomických funkcí využívá centrální banka dostupných operativních měnových nástrojů, které prostřednictvím přenosových kanálů vhodným způsobem ovlivňují důležité makroekonomické proměnné.

Monetární politika je schopna dlouhodobě ovlivnit hospodářský růst několika způsoby. Zřejmě nejdůležitějším faktorem je vztah inflace a ekonomického růstu. Teoretické i empirické studie potvrzují, že vysoká inflace brzdí ekonomický rozvoj hospodářství. Jak však ukazují analýzy, tento vztah není lineární. Vážnější hospodářské důsledky jsou obvykle spojovány s mírou inflace vyšší než 10%.

Monetární politika dále ovlivňuje hospodářský růst volbou kurzového režimu a jeho nesladěností vzhledem k rovnovážné hodnotě kurzu. Volatilita kurzu nepředstavuje významné nebezpečí, neboť subjekty mají možnost se na trhu proti kurzovému riziku zajistit.

Pro ekonomický růst je rovněž důležitá institucionální charakteristika měnové politiky. Nezávislost centrální banky přispívá k dosahování cenové stability. Na druhou stranu přílišná nezávislost způsobuje omezenou zodpovědnost centrální banky za výsledky prováděné měnové politiky. Politika centrální banky má být transparentní a predikovatelná tak, aby nevnášela do hospodářství nejistotu. Kredibilita centrální banky ovlivňuje očekávání ekonomických subjektů, a je tudíž důležitá pro udržení nízkoinflačního prostředí.

Pro zkoumání dopadu aplikované monetární politiky na ekonomický růst je nutné identifikovat zejména charakteristiku institucionálního rámce, v němž centrální banka uplatňuje svou monetární politiku, sledovat vývoj inflace a měnového kurzu.

V této kapitole se zaměříme na analýzu uvedených determinantů ekonomického růstu v rámci České republiky po roce 1990. Nejprve je ovšem vhodné nastínit výchozí situaci před samotnou transformací československého centrálně plánovaného hospodářství.

2.4.2.1. Charakteristika měnové politiky a sledovaných veličin před rokem 1989

Přechod na sovětský jednostupňový model centralizovaného bankovníctví, jehož charakteristickým rysem byla existence státní monobanky, byl realizován přijetím zákona o Státní bance československé (SBČS) z roku 1950.

Jelikož SBČS ve své činnosti podléhala zprvu ministerstvu financí a později vládě jako celku, nelze v žádném případě mluvit o nezávislé měnové politice. Činnost centrální banky se omezila na pouhou pasivní emisi peněz v souladu s komplexním měnovým plánem, přičemž peníze a úvěr neplnily obvyklou ekonomickou úlohu, ale považovaly se za odraz hmotných procesů.

Dle Vencovského (1999) bylo cílem měnové politiky zajistit centrální řízení mzdové a cenové hladiny i devizového oběhu. Socialistická monobanka se však téměř vůbec nezabývala otázkou stability měny a peněžní rovnováhy (Půlpán, 2004), které jsou důležitými determinanty dlouhodobého ekonomického růstu.

K posílení vlivu centrální banky v socialistickém hospodářství dochází až na počátku 80. let dvacátého století, kdy jsou do plánovacího procesu zaváděna tzv. měnová kritéria. Základním měnovým kritériem se stala vazba mezi plánovaným tempem růstu národního důchodu a plánovaným tempem růstu domácích úvěrů v ekonomice (Revenda, 2001).

Koncem 80. let se v důsledku narůstajících ekonomických nerovnováh a uvolnění politického klimatu začíná hovořit o zásadních reformách socialistického bankovníctví. ČSSR byla jedna z posledních socialistických zemí, která zahájila přípravu přeměny jednostupňového bankovního systému na dvoustupňovou soustavu. Přestavba hospodářského mechanismu rovněž počítala s posílením úlohy peněz v ekonomice. Realizace reformy, legislativně upravená zákonem o Státní bance československé a zákonem o bankách a spořitelnách, byla plánována k 1. lednu 1990.

Inflace a kursová nerovnováha

Ačkoliv byla v socialistickém systému inflace ztotožňována výhradně s tržní ekonomikou, nemohla se, zejména kvůli nadměrné emisi peněz prováděné centrální bankou, plánovanému hospodářství vyhnout. Převážná většina cen byla silně deformovaná, neboť podléhala regulaci. Inflace se tak neprojevovala otevřeně, ale především nedostatečnou nabídkou některých komodit a rozrůstajícím se černým trhem.

K oficiálním úpravám cen, obvykle směrem nahoru, docházelo pouze skokově. Obzvláště v 80. letech se z důvodů narůstajících inflačních tlaků, kterým centrální banka mohla jen velmi obtížně čelit, prováděly korekce cen ve větším rozsahu (Revenda, 2001). Vencovský (2001) uvádí, že hlavními inflačními faktory se stávaly vysoký růst zásob v podnicích a nedokončená investiční výstavba. Ačkoli oficiální inflace byla relativně nízká, což bychom mohli považovat s ohledem na ekonomický růst za pozitivní skutečnost, existence zásadní vnitřní nerovnováhy naopak hospodářský rozmach utlumila.

Československá ekonomika se potýkala s dalším problémem – distorzemi měnového kursu. Oficiální administrativně stanovený kurz koruny nesledoval vývoj determinantů určujících jeho reálnou a rovnovážnou úroveň, což způsobilo úplné odtržení tuzemských cen od zahraničních cen (Vencovský, 1999). V hospodářství se vyskytovalo několik odlišných úrovní měnového kursu, přičemž byly zvýhodňovány kursy vůči socialistickým zemím.

V rámci „přestavby hospodářského mechanismu“ (perestrojka) se počítalo se zrušením komplikovaného systému diferencovaných koeficientů i příplatků a postupným přechodem na jednosložkový kurs. K tomu došlo v lednu 1989. Po listopadové sametové revoluci se samozřejmě zásadně změnil pohled na funkci směnného kursu.

2.4.2.2. Institucionální rámec a praktické provádění měnové politiky po roce 1989

Prováděním měnové politiky byla po převratu v roce 1989 i nadále pověřena Státní banka Československá. V lednu 1990 došlo k plánovanému oddělení emisní a úvěrově-obchodní činnosti. Původní zákonná úprava z počátku roku 1989 ovšem rozhodně nepočítala se zásadní změnou hospodářského mechanismu. Novelizace příslušných zákonů umožnila implementaci standardních „tržních“ nástrojů monetární politiky, včetně nezávislé měnové politiky po vzoru německé Bundesbank (Kvizda, 2002).

Již v průběhu roku 1992 bylo připravováno rozdělení federace na dva suverénní státy, včetně oddělení měny a založení „nové“, na vládě nezávislé centrální banky. Česká národní banka (ČNB) vznikla 1. ledna 1993. Hlavním hospodářsko-politickým cílem centrální banky se na samém počátku transformace i po rozdělení federace stala péče o stabilitu měny, což lze chápat jako snahu o neinflační hospodářské prostředí a stabilní měnový kurs (Revenda, 2001). Novelou zákona č. 442/2000 o ČNB byl cíl centrální banky zúžen na péči o cenovou stabilitu. Udělení statutu nezávislé centrální banky a stanovení cíle měnové politiky jednoznačně reflektuje námi uvedené poznatky soudobé ekonomické teorie.

Měnový plán, základní pilíř socialistické monetární politiky, byl v roce 1990 přeměněn na „prognózu hlavních makroekonomických měnových proporcí a strategických měnových záměrů“ a o rok později zcela zrušen. Zprostředkujícím cílem nové strategie SBČS se stalo cílování příměřeného vývoje peněžní zásoby v podobě agregátu M2 a pevný kurz koruny vůči měnovému koši nejdůležitějších měn (ČNB, 2004).

Řízení peněžní zásoby

Z teoretického pohledu je cílování peněžní zásoby pro dosažení cenové stability použitelné pouze v případě stabilní nebo predikovatelné vazby mezi jedním či několika měnovými agregáty a všeobecnou cenovou hladinou dané země (ČNB, 1999). Obecně se však předpokládá, že rychlost oběhu peněz v čase zcela nepravidelně kolísá. Centrální banka obvykle ani není schopna určit zvolený peněžní agregát. Důležitou roli ve vztahu peněžní zásoby a inflace hraje transmisní zpoždění a značná nesrozumitelnost cílování peněžních agregátů široké veřejnosti. Na druhou stranu jde o poměrně predikovatelné monetární pravidlo, které snižuje nejistotu v hospodářských procesech a napomáhá k efektivní alokaci zdrojů. Centrální bance ovšem hrozí ztráta kredibility právě z důvodu obtížného dosahování stanoveného cíle.

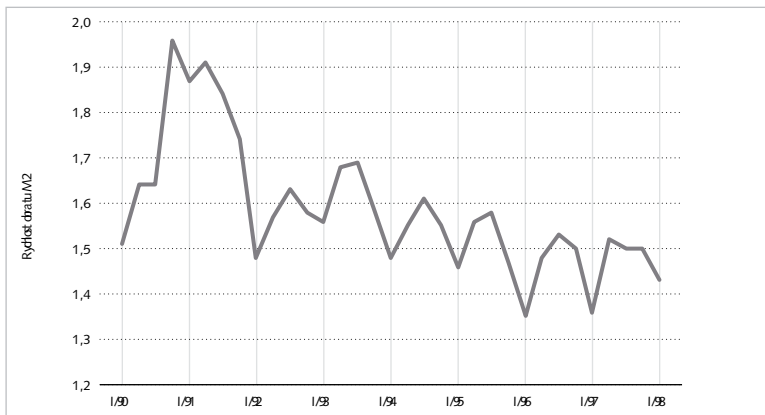
Monetaristický transmisní mechanismus byl na počátku transformace zvolen z několika důvodů – cílování peněžní zásoby úspěšně užívala Bundesbanka, dále se vycházelo z předpokladu, že prostřednictvím množství peněz v oběhu je možno spolehlivě identifikovat vývoj budoucí inflace, a navíc tuto politiku doporučoval MMF (Hampl, 2001). Příznivci tohoto režimu nicméně připouštěli existenci jistých problémů spojených s aplikací monetaristického pravidla během transformace.

Po dobu využívání cílování peněžní zásoby bylo několikrát pozměněno operativní kritérium měnové politiky, zřejmě proto, že se ČNB opakovaně nedařilo plnit stanovený cíl. Zpočátku hrály úlohu operativního kritéria nevypůjčené rezervy. Po rozpadu federace a vzniku ČNB jím byla modifikovaná měnová báze. V roce 1994 se operativním kritériem staly bankovní rezervy, avšak o dva roky později začala ČNB používat jako kritérium úrokovou sazbu 1T PRIBOR (Kotlán, 1999). Což bylo některými ekonomy¹¹⁰ kritizováno, neboť ČNB neznala přesný funkční vztah mezi PRIBOR 1T a měnovým agregátem M2.

¹¹⁰ Např. Kodera a Mandel (1998).

Důvodem neplnění cíle byla již předeslaná nestabilita peněžních multiplikátorů i důchodové rychlosti peněz (viz graf č. 31). Za hlavní zdroj obtíží však ČNB (2003) považovala implicitní nesoulad smíšeného schématu měnové politiky, který je založen na souběžném cílování peněžní zásoby a fixního kursu.

Graf č. 31: Vývoj důchodové rychlosti oběhu peněz agregátu M2



Zdroj: MFČR (2002)

Pevný kurz

Jako druhý pilíř měnové politiky byl zvolen pevný měnový kurs, jenž měl zajistit „dovoz“ nízké míry inflace z kotevní země. Udržení tohoto měnového režimu vyžaduje především nízký inflační a úrokový diferenciál vůči kotevní měně, dostatečnou zásobu devizových rezerv a dlouhodobou konkurenceschopnost domácích výrobců. Jeho výhodou je transparentnost a viditelnost, což přispívá k vyšší kredibilitě měnové politiky. Přináší však s sebou jisté omezení autonomie monetární politiky a potenciální riziko spekulativního útoku na domácí měnu.

Jonáš (1998) uvádí několik odůvodnění pro zavedení fixního kursu. Předpokládalo se, že nadměrná volatilita kurzu na počátku transformace by mohla negativně ovlivnit celkový chod hospodářství, neboť v Československu neexistoval dostatečně rozvinutý devizový trh, kde by se subjekty mohly zabezpečit proti kurzovým výkyvům. Centrální banka zpočátku ani neměla k dispozici nástroje, jimiž by mohla utlumit případné výrazné změny kurzu. Československo nepatřilo mezi ekonomiky, jejichž vývoz je značně závislý na několika málo komoditách; potenciální náklady spojené s nemožností izolovat ekonomiku od reálných šoků přizpůsobením nominálního směnného kurzu nebyly velké. Fixní kurz měl především plnit stabilizační funkci nominální kotvy.

Po trojí devalvaci a sloučení turistického a obchodního kursu v prosinci 1990 zůstala česká měna až do konce května 1997 zafixována vzhledem ke stanovenému měnovému koši. Vývoj složení měnového koše, který odrážel strukturu zahraničně-ekonomických relací ČSFR, resp. ČR, zachycuje tabulka.

Tabulka č. 34: Složení měnového koše (v %)

období	DEM	USD	ATS	CHF	GBP	FRF
28.12.1990–1.1.1992	45,52	31,34	12,35	6,55	4,24	–
2.1.1992–2.5.1993	49,07	36,15	8,07	3,79	–	2,92
3.5.1993–26.5.1997	35,00	65,00	–	–	–	–

Zdroj: Revenda, 2001

Od ledna 1991 bylo stanoveno fluktuální pásmo $\pm 0,5\%$, zavedena vnitřní směnitelnost koruny a začal oficiálně fungovat mezibankovní devizový trh. Udržování fixního kurzu se zpočátku nepo-
týkalo se závažnými problémy, nevznikal apreciační ani depreciační tlak, platební bilance byla
vyrovnaná a měnová politika se tudíž mohla řídit vývojem peněžní zásoby (ČNB, 2003).

Problémy současného řízení dvou zprostředkujících cílů

Postupná liberalizace podmínek pro finanční účet, završená zavedením plné směnitelnosti k 1.
říjnu 1995, kdy ČR vstoupila do OECD, umožnila mimo jiné příliv krátkodobého zahranič-
ního kapitálu, který využíval výrazného úrokového diferenciálu při velmi nízkém kurzovém riziku.
V těchto okamžicích se začal projevovat zásadní rozpor měnové politiky využívající souběžně dva
zprostředkující cíle. Aby udržela fixní kurz, musela ČNB uspokojit poptávku po korunách způ-
sobenou přílivem kapitálu, což mělo přímý důsledek na růst domácí peněžní zásoby. Ve snaze
předejít negativním inflačním dopadům se ČNB rozhodla provádět sterilizované devizové inter-
vence. Účinnost sterilizační politiky se ovšem postupně snižovala.¹¹¹

Ztrátu autonomie monetární politiky vyvolanou neúčinností sterilizací se ČNB rozhodla k 28.
únoru 1996 řešit rozšířením fluktuálního pásma na úroveň $\pm 7,5\%$. Především z důvodů narů-
stajících schodků obchodní bilance postihl český devizový trh v květnu 1997 spekulaci útok na
korunu (Revenda, 2001). Masivní intervence centrální banky odčerpaly velkou část devizových
rezerv a ve večerních hodinách 26. května 1997 ČNB oznámila, že česká koruna opouští systém
pevného měnového kursu a přechází na řízený floating. Centrální banka tímto krokem rezigno-
vala na cíl vnější stability měny.

Cílování inflace

Po diskusích, jichž se účastnila i odborná veřejnost, rozhodla v prosinci 1997 bankovní rada
České národní banky (ČNB) o změně strategie měnové politiky. Režim cílování inflace¹¹² je
založen na explicitním závazku centrální banky splnit ve stanoveném období veřejně vyhlášený
inflační cíl. Za významnou přednost režimu cílování inflace bývá pokládána vysoká transparent-
nost. Navíc lze předpokládat, že kvantitativně vyjádřený závazek centrální banky podaný ve sro-
zumnitelné formě inflačního cíle je potenciálně schopen ovlivnit očekávání ekonomických sub-
jektů. Cílování inflace s sebou teoreticky přináší určitý řád, pravidla a disciplínu do rozhodování
centrální banky a tím i vyšší předvídatelnost jejích reakcí na vývoj v ekonomice, což je z hlediska
ekonomického růstu žádoucí. V současnosti se však ukazuje, že uvedené přednosti nejsou v praxi
obvykle naplňovány.¹¹³

ČNB se do roku 2002 orientovala na cílování čisté inflace. Hlavním důvodem, proč centrální
banka odmítla cílovat celkovou inflaci, byla možnost potenciálně větší flexibility monetární poli-
tiky s ohledem na cenové šoky vyvolané deregulacemi nebo změnami nastavení nepřímých daní

¹¹¹ Blíže viz studie kompenzačního koeficientu v Mandel, Tomšík (2001).

¹¹² Podrobněji k cílování inflace např. Bernanke, Mishkin (1997), Mishkin (2002), Mishkin, Posen (1997).

¹¹³ Viz Kvasnička (2000).

(ČNB, 2003). Cílování čisté inflace ovšem provází značně omezená srozumitelnost inflačního cíle veřejnosti. Zároveň takto koncipovaný index neposkytuje ekonomickým agentům dostatečné informace o budoucím inflačním vývoji. S velmi negativními reakcemi odborníků se také setkala stanovení nespojitých inflačních cílů pouze pro konec daného roku, ČNB tak mohla teoreticky ovlivňovat dle libosti inflaci v průběhu roku.

Centrální banka se snažila v následujícím období odstranit kritizované nedostatky a zaměřila se na zvýšení transparentnosti a srozumitelnosti prováděného monetárního režimu zavedením cílování celkové inflace, stanovením kontinuálního cílového pásma (od ledna 2006 je cíl stanoven bodově). Na druhou stranu se volbou cílované veličiny poněkud snížila odpovědnost centrální banky za naplňování inflačních cílů. ČNB díky zavedení výjimek z plnění cíle může omluvit prakticky jakoukoli odchylku inflace od definovaného cíle.

2.4.2.3. Vývoj inflace

V subkapitole 2.4.2.1 jsme ukázali, že socialistické Československo provázely silné cenové distorze, které se kvůli rozsáhlé administrativní regulaci neprojevovaly v cenových indexech. V realu tak existovala skrytá i potlačená inflace.

Tabulka č. 35: **Vývoj průměrné míry inflace¹¹⁴ měřené pomocí CPI v letech 1990–1996**

rok	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
inflace	9,7	56,6	11,1	20,8	10	9,1	8,8

Zdroj: Statistické ročenky ČSÚ

Odstranění státních dotací a zásadní cenová deregulace (zejména v lednu 1991) si v úvodní fázi transformace, kdy se ceny přizpůsobovaly tržním fundamentům, zcela logicky vybraly daň v podobě vyšší míry inflace i volatility relativních cen. Liberalizace uvolnila podstatnou část dosud kontrolovaných cen – v roce 1992 tvořil podíl administrativně stanovených cen na CPI 18,2% (EBRD, 2000).

Dalším inflačním faktorem se stal nominální kurz, který byl v roce 1990 výrazně devalvován (viz následující subkapitola). Znehodnocení měnového kursu se projevuje růstem relativních cen importovaných statků obsažených ve spotřebním koši i surovin ovlivňujících náklady podniků.

Tvůrci reformních politik se obávali, aby počáteční skokové zvýšení cenové hladiny nepřerostlo do vzniku mzdově inflační spirály a inflačně devalvační spirály (Židek, 2006). Měnová politika centrální banky se proto stala restriktivní a spolu s mzdovou regulací měla za cíl obnovit vnitřní měnovou stabilitu. Inflačně devalvační spirále bylo zabráněno zafixováním směnného kurzu. Překonání počátečních inflačních tlaků lze označit za výrazně prorůstový impuls.

Nárůst cenové hladiny v roce 1993 je přisuzován zejména zavedení nového daňového systému i proběhlé měnové odluce, která souvisela s rozdělením federace. Léta 1994 až 1996 byla charakteristická velmi mírným zpomalováním inflace, přesto nedošlo k podstatnému snížení cenové hladiny. Předně se nedařilo centrální bance udržovat plánovaný růst agregátu M2 a to zejména kvůli nedokonalé znalosti transmise i poklesu účinnosti sterilizace přílivu zahraničního kapitálu. Omezená schopnost ekonomiky absorbovat nadbytečnou peněžní zásobu vytvářela dlouhodobější inflační tlaky. Časté a vysoké překračování cílových koridorů ovšem nemělo přímý dopad na

¹¹⁴ Průměrná míra inflace vyjadřuje procentní změnu průměrné cenové hladiny za dvanáct posledních měsíců proti průměrné cenové hladině předchozích dvanácti měsíců.

růst inflace, neboť jak Hampl (2001) vysvětluje, nadměrná emise peněžní zásoby se kumulativně projevovala v růstu vnější nerovnováhy. Svou roli sehrála pokračující deregulace cen, avšak tento vliv nebyl tak markantní jako v předchozích letech (viz graf č. 32).

Tomeš (2000) spatřuje původ inflace také v příliš vysokém růstu reálných mezd ve srovnání s nárůstem produktivity práce i v existenci rigidity a strukturální nevyrovnanosti, která se projevovala nepružností cen směrem dolů. Hampl (2001) uvádí, že ve sledovaném období existovala setrvačná inflace, jejíž příčinou byla trvajících inflačních očekávání okolo úrovně 10%.

Tabulka č. 36: Vývoj průměrné míry inflace měřené pomocí CPI v letech 1997–2005

Rok	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Inflace	8,5	10,7	2,1	3,9	4,7	1,8	0,1	2,8	1,9

Zdroj: Statistické ročenky ČSÚ

Po měnové krizi v roce 1997 se výrazná vnější nerovnováha promítla do inflace prostřednictvím depreciační směnného kurzu. Inflační tlak přicházel rovněž se zrychlením deregulace cen neobchodovatelných statků v červenci 1997 i v následujícím roce, jak dokumentuje graf č. 32.

Rok 1998 je spojen se zavedením cílování inflace. Stěžejním cílem nově přijatého měnového režimu byl střednědobý cíl pro čistou inflaci v rozpětí 3,5–5,5% pro konec roku 2000, krátkodobým cílem se stal interval 5,5–6,5% pro konec roku 1998. ČNB později zvolila inflační cíle pro konec roku 1999 ve výši 4–5% a konec roku 2001 na úrovni 2–4%.

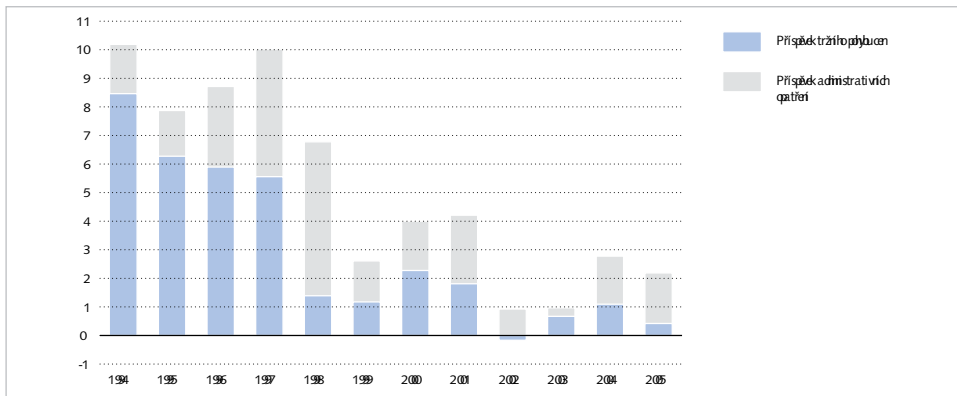
Přestože průměrná míra inflace v roce 1998 dosahovala 10,7%, což lze považovat s ohledem na vliv na ekonomický růst za uspokojující úroveň, od druhého čtvrtletí nastoupila Česká republika cestu velmi rychlé dezinflace. V srpnu 1999 poklesla hodnota meziročního růstu spotřebitelských cen pod úroveň 1,5%. Významný podíl na prudkém snižování cenové hladiny je přikládán jednak počínající hospodářské recesi a přibrzdění cenových deregulací (Tomeš, 2000), velmi často je s tímto jevem spojována zpožděná reakce ekonomiky na restriktivní měnovou politikou z roku 1997 (Hampl, 2001). Centrální banka naopak argumentuje zejména poklesem cen potravin a surovin na světových trzích.

V průběhu roku 2000 i první polovině roku 2001 cenová hladina postupně rostla vlivem deregulací, zvyšujících se cen potravin a energetických surovin, které byly dále umocněny depreciační koruny vůči americkému dolaru. V druhé polovině roku 2001 již působily uvedené inflační faktory opačným směrem.

Původní záměr centrální banky o snížení inflace se skutečně zdařil. Střednědobé cíle ČNB víceméně naplnila, avšak pouze za cenu znatelné volatility cílované veličiny. Tomšík (2002) nicméně uvádí, že čistá inflace se ke střednědobému cíli roku 2000 přiblížila pouze díky nečekanému růstu cen pohonných hmot. Jak již víme, razantní snížení inflace pod úroveň 10% není výrazným prorůstovým impulsem. Podle Klause (2000) si skoková desinflace navíc vyžádala vysoké ekonomické náklady.

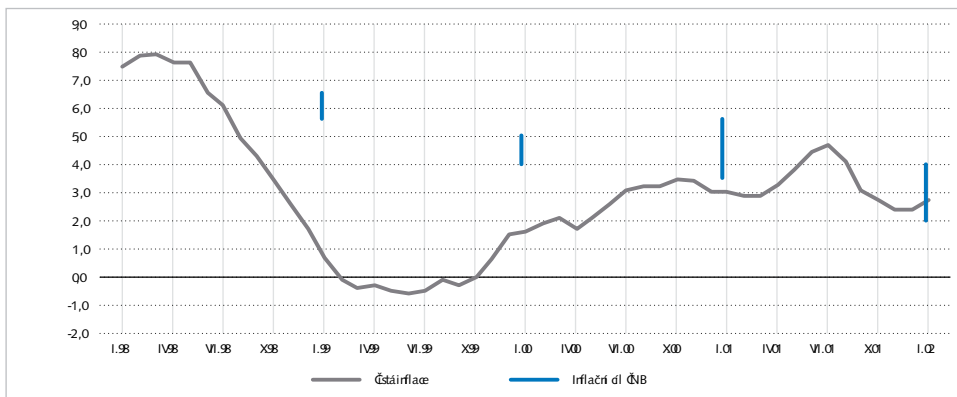
V dubnu 2001 centrální banka určila po dohodě s vládou nový inflační cíl. Ten byl stanoven již pro celkovou inflaci na období 2002–2005 v podobě kontinuálního horizontálního pásma klesajícího z hodnoty 3,0–5,0% v lednu 2002 na 2,0–4,0% v prosinci 2005. V souvislosti s přechodem na cílování celkové inflace měřené pomocí indexu spotřebitelských cen zavedla ČNB institut explicitně definovaných výjimek z plnění stanoveného cíle. Rok 2002 přinesl další znatelný dezinflační impuls. Na zpomalení inflace se dle ČNB podílely zejména ceny potravin, dovozní ceny, zhodnocení koruny i zpomalení meziročního růstu regulovaných cen. Obdobný vývoj pokračoval až do třetího čtvrtletí 2003. Nízké inflaci navíc napomáhala silná konkurence obchodních řetězců na domácím trhu (Janáček a Zamrazilová, 2004). Koncem roku 2004 se vlivem navýšení regula-

Graf č. 32: Rozklad zvýšení cen v průběhu roku



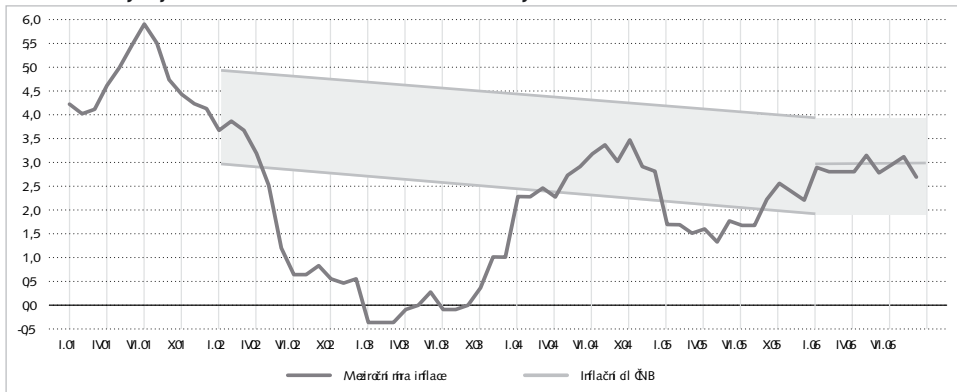
Zdroj: MFČR, 2006

Graf č. 33: Vývoj čisté inflace vzhledem ke stanoveným cílům (1998–2001)



Zdroj: ČNB

Graf č. 34: Vývoj celkové inflace vzhledem ke stanoveným cílům (2002–2005)



Zdroj: MFČR, 2006

ných cen a růstu cen zemědělských potravin inflační trend opět obrátil. I během roku 2005 cenová hladina dále rostla, což je přičítáno zejména zvýšení regulované ceny zemního plynu i cenovému vývoji ropných produktů na světových trzích.

Ve sledovaném období se centrální bance nedařilo úspěšně plnit stanovený inflační cíl. Celková inflace se v cílovaném pásmu objevila pouze na počátku roku 2002, následně ve druhém až čtvrtém čtvrtletí roku 2004 a koncem roku 2005. Inflace se po zbytek období pohybovala hluboko pod inflačním cílem.

Cíl pro období od ledna 2006 až do přistoupení ČR k eurozóně byl po konzultaci s vládou vyhlášen v březnu 2004. Pro následující léta se počítá s kontinuálním bodovým cílem ve výši 3 % s tím, že se centrální banka bude snažit o to, aby se skutečná hodnota inflace nelišila od cíle o více než jeden procentní bod na obě strany. Přesný důvod, proč byla cílová hodnota inflace stanovena právě na uvedené úrovni, ČNB ve své zprávě neuvádí.

2.4.2.4. Analýza vývoje měnového kursu

Již dříve jsme se seznámili se základní charakteristikou kurzového režimu během transformace, v této subkapitole se blíže zaměříme na samotný vývoj měnového kursu. Zároveň se pokusíme identifikovat, jak mohl směnný kurz ovlivnit dlouhodobý růst českého hospodářství.

Začátek transformace byl spojen s velmi důležitým a obtížným úkolem. Jednalo se o korekci původního měnového kursu, který byl využíván v socialistickém Československu. Správně zvolená úroveň kursu byla pro další vývoj reformního úsilí klíčová. Po mnoha diskusích bylo rozhodnuto o stanovení kursu koruny k americkému dolaru na úrovni mezi 27 a 30 Kčs za USD.¹¹⁵

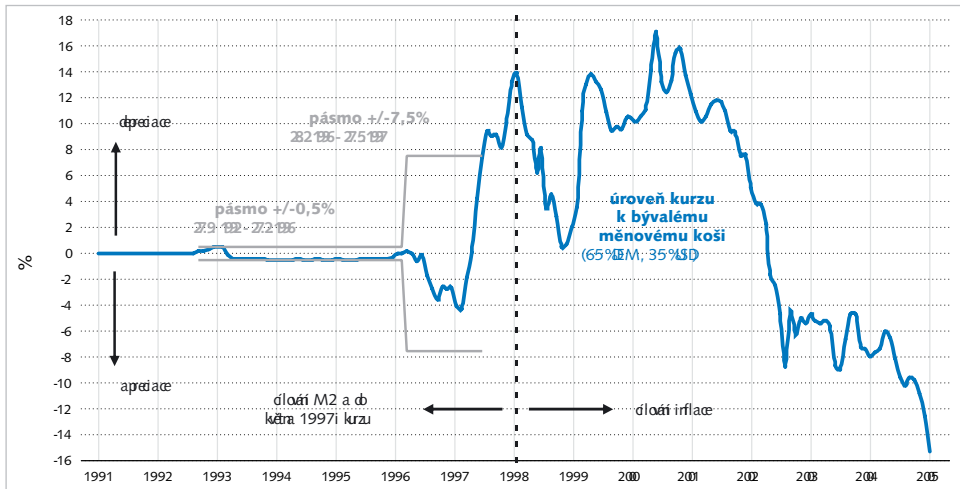
V roce 1990 byl oficiálně zrušen zlatý obsah měny (Revenda, 2001) a koruna během roku třikrát devalvovala – 8. ledna o 16,6 %, 15. října o 55,3 % a konečně 28. prosince o 16 %. Po posledním řízeném znehodnocení se koruna usadila na hladině 28 Kčs/USD, načež byl kurz fixován ke stanovenému měnovému koši (viz tabulka č. 36). Ačkoli tento názor není obecně sdílen, považuje Frait (1999) výchozí podhodnocení koruny vůči paritě kupní síly z roku 1990, které mělo domácím subjektům poskytnout dočasnou výhodu, za nadměrné. Příliš vysoké podhodnocení však bylo korigováno krátkým a silným inflačním skokem.

Pozoruhodná „pevnost“ kursu zajistila, že se jeho nominální hodnota neměnila prakticky až do měnové krize v roce 1997. Jak jsme však již ukázali v kapitole 2.4.2.2, stabilní měnový kurz při současném vysokém úrokovém diferenciálu začal působit spíše destabilizačně. Centrální banka proto rozhodla o rozšíření flukтуаčního pásma k 28.2.1996. Následujících 12 měsíců koruna pod tlakem přílivu spekulativního kapitálu dále posilovala. Nejvyššího bodu aprece bylo dosaženo 11. února, kdy maximální odchylka od centrální parity dosáhla 5,51 %. Od tohoto okamžiku česká koruna prudce oslabovala, vývoj nabral na intenzitě v průběhu května, kdy se kurz dostal pod silné spekulativní tlaky a to jak zahraničních subjektů, tak i domácích střadatelů. Měnová krize z roku 1997 vyústila ve zrušení flukтуаčního pásma a přechod na řízený floating.

Ačkoli byl nominální kurs v období 1990 až 1997 mimořádně stabilní, docházelo k jeho poměrně rychlému reálnému zhodnocování. Komárek (1998) uvádí hlavní faktory reálné aprece kursu. Do roku 1993 jím byla postupná eliminace počáteční devalvace. Další trend lze kromě vyšší domácí inflace vysvětlit rychlým růstem produktivity práce (tzv. Balassa-Samuelsonův efekt), zejména v sektoru obchodovatelného zboží, zvyšováním kapitálového vybavení, růstem cen něk-

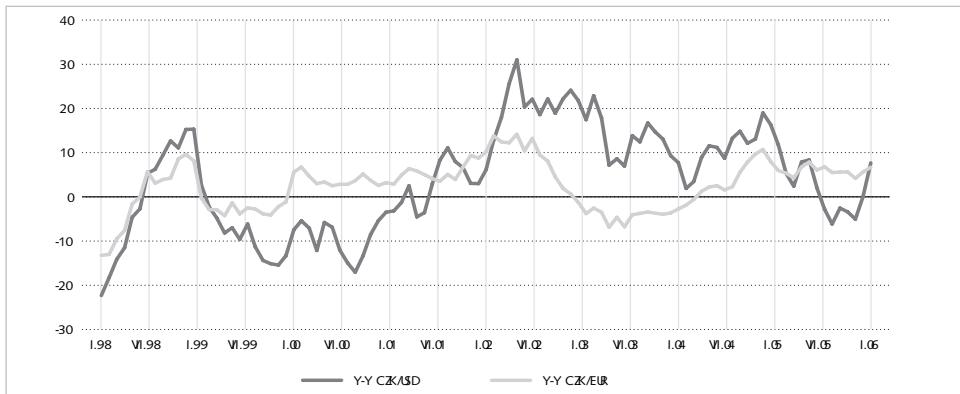
¹¹⁵ Doporučení se pohybovala od 20 Kčs/USD dle japonské studie, přes návrh vlády ČSFR ve výši 24 Kčs/USD, až po 30–35 Kčs/USD jak navrhoval MMF (Loužek, 2000).

Graf č. 35: Nominální kurs koruny vůči bývalému měnovému koši



Zdroj: ČNB

Graf č. 36: Meziroční změny kursu koruny vůči USD a EUR



Zdroj: ČNB

terých neobchodních statků, příznivým vývojem směnných poměrů i efektem bohatství vyvolaným kuponovou privatizací.

Od zavedení nového kurzového režimu je úroveň kurzu ovlivňována především ekonomickými fundamenty, k nimž patří očekávaný vývoj českého i zahraničního hospodářství, úrokový diferenciál a investiční možnosti pro zahraniční kapitál. Dle statistického úřadu je současná apreciacie kurzu ovlivňována kromě pozitivního makroekonomického vývoje i příznivým náhledem zahraničních krátkodobých investorů na středoevropský region (ČSÚ, 2005).

Česká národní banka, ačkoli k tomu má pravomoc, do úrovně kurzu příliš nezasahuje. Devizové intervence v neprospěch české koruny a snížení relevantních úrokových sazeb využila ČNB zejména v roce 2002 k zastavení prudké apreciacie kurzu. Frait (2005) uvádí, že v posledních dvou letech lze měnový režim označit již za čistý floating.

Volatilita kurzu nepředstavuje pro ekonomický růst díky možnosti zajištění deriváty zásadní riziko, tím je spíše nesladěnost kurzu vzhledem ke své rovnovážné hodnotě. V současné době se rozšiřuje počet empirických prací, které se pokoušejí identifikovat nesladěnost kurzu koruny. Jejich přehled prezentuje Příloha č. 1. I přes metodologickou různorodost prací a nedostatečně dlouhé časové řady se autoři zpravidla shodují na tom, že česká koruna byla v letech 2001 až 2002 nadhodnocena, přičemž míra nadhodnocení se velmi liší. Kurzová bublina byla dle Frait (2005) částečně spojena s fiskální politikou. Následující období je obvykle charakterizováno jako návrat k rovnovážným hodnotám.

2.4.2.5. Závěr

Přechod z centrálně plánovaného hospodářství na tržní ekonomiku se významným způsobem podepsal na realizaci měnové politiky. ČNB se stala nezávislou centrální bankou, jejímž hlavním úkolem je v současnosti péče o cenovou stabilitu, což lze s ohledem na dosahování dlouhodobého růstu považovat za správnou volbu.

ČNB ovšem v realitě nedokáže dlouhodobě uspokojivě ovlivňovat cílovanou veličinu, ať jde o měnový agregát M2 či čistou, resp. celkovou inflaci. Zásadním problémem je nedokonalost dynamického předpovědního modelu a nedostatečná znalost transmisního mechanismu. To se však týká prakticky všech centrálních bank. ČNB má navíc ztíženou pozici díky tomu, že Česká republika prochází transformačním procesem.

Neschopnost centrální banky naplňovat vytyčené měnové cíle může vést až ke ztrátě kredibility celého režimu, a tím značně zkomplikovat snahu centrální banky o udržení nízkoinflačního prostředí, které je pro dosahování ekonomického růstu žádoucí. Tuto skutečnost se ČNB zřejmě snaží kompenzovat rostoucí transparentností a srozumitelností prováděné měnové politiky.

Zafixování měnového kurzu se vzhledem k charakteristikám ekonomického prostředí na počátku transformačního procesu jeví jako opodstatněné. Nominální kotva plnila zprvu především stabilizační funkci, později se však ukázala vzájemná neslučitelnost cílování dvou zprostředkujících kritérií – tj. nominálního směnného kurzu a peněžní zásoby. Přechodem na řízený floating ČNB rezignovala na cíl vnější stability měny. Novela zákona o České národní bance z roku 2000 pak formálně zbavila centrální banku zodpovědnosti za tuto oblast. Nelze proto očekávat, že ČNB bude ovlivňovat dlouhodobý růst prostřednictvím korekcí směnného kurzu, pokud se bude odchýlovat od své rovnovážné hodnoty. Výzkumné práce zabývající se nesladěností kurzu se zpravidla shodují na tom, že česká koruna byla v letech 2001 až 2002 nadhodnocena. Míra nesladěnosti kurzu se ovšem vlivem odlišné metodiky jednotlivých analýz velmi liší. Z teoretických poznatků víme, že nadhodnocení kurzu mohlo mít výrazně negativní dopad na ekonomický růst.

Vysoké hodnoty míry inflace patrně přispěly k utlumení hospodářské aktivity na začátku transformace. Tyto ztráty však byly kompenzovány efektivnější alokací zdrojů v důsledku narovnání pokřivených cenových relací. Za velmi pozitivní považujeme zcrození inflačních tlaků v počáteční fázi transformace. Velmi rychlá desinflace v období 1999–2000 nemusela, dle výše uvedených poznatků, významně pozitivně ovlivnit růstovou trajektorii českého hospodářství. Kontinuální bodový cíl pro následující období pokládáme za ne příliš šťastnou volbu. Udržet inflaci kontinuálně na určité hodnotě je vzhledem k omezené kontrolovatelnosti inflace z pozice centrální banky v praxi jen těžko proveditelné. Při proměnlivém vývoji inflační prognózy vyvolané vlivem exogenních faktorů, které mají vážný dopad zejména na malé otevřené ekonomiky, jakou je i ČR, je centrální banka často nucena diskrečně a někdy i protichůdně měnit nastavení svých monetárních nástrojů a vnáší tím do ekonomických aktivit větší nejistotu.

2.4.3. Vliv sociální politiky na konkurenceschopnost české ekonomiky

Cílem předložené studie je prostřednictvím zvolených charakteristik české sociální politiky zhodnotit její vztah k ekonomickému růstu, resp. ke konkurenceschopnosti České republiky. Z široké problematiky sociální politiky za účelem jejího zhodnocení ve vztahu k hospodářskému růstu považujeme za nejdůležitější provést charakteristiku přerozdělovacích procesů v ČR, jimiž se právě sociální politika státu realizuje. Sociální politiku chápeme ve smyslu přerozdělovacích procesů, pomocí kterých popisujeme sociální politiku ve sledovaném období, nezabýváme se charakteristikou dílčích sociálních politik (tj. politikou zaměstnanosti, rodinnou politikou, bytovou, vzdělávací a zdravotní).

V první kapitole je naším záměrem zhodnotit výchozí stav, od kterého se odvíjí současné nastavení sociální politiky, resp. přerozdělovacích procesů v ČR. Ve druhé kapitole charakterizujeme sociální politiku ve sledovaném období v obecné rovině, tzn. ve smyslu základních opatření přijatých v této oblasti směrodatných pro další analýzu. Ve třetí kapitole charakterizujeme vývoj sociální politiky na základě vývoje přerozdělovacích procesů v české ekonomice podle námi zvolených charakteristik na příslušných statistických datech ČR – tj. pomocí daňového a dávkového systému a výpočtu Giniho koeficientu. Ve třetí kapitole je provedeno zhodnocení výsledků této analýzy sociální politiky ve vztahu k již výše zmíněné konkurenceschopnosti české ekonomiky (resp. dlouhodobého hospodářského růstu). Analýza je provedena v časovém období, za které bylo možné nalézt potřebné statistiky (rámcově od počátku 90. let do roku 2004).

2.4.3.1. Východiska současného pojetí české sociální politiky

Sociální politika za socialismu byla značně deformována a v dnešním slova smyslu o sociální politiku ani nešlo. Socialismus vytvořil systém, který poskytoval každému široké spektrum sociálních jistot a minimalizoval rozdíly v příjmech mezi lidmi. Společenské rozdíly byly totiž pokládány za nelegální. Sociální politika bývalého režimu byla koncipována podle státní paternalistického modelu, který se odvíjel od principu plné zaměstnanosti (přičemž práce byla vynucována zákonem). Tím, že právo na práci bylo ztotožněno s povinností pracovat, byla extrémní chudoba de facto eliminována a fungování celého systému sociálního zabezpečení tím bylo neobyčejně zjednodušeno. Začátkem 50. let instituce sociálního zabezpečení byly socializovány a začaly být financovány ze státního rozpočtu. Sociální a nemocenské pojištění bylo pojištěním jen podle jména, daň ze mzdy představovala nevýrazně diferencovaný odvod, který sloužil několika navzájem propleteným účelům. Sociální transfery byly do počátku 90. let realizovány celou řadou sociálních dávek, slev, úlev, dotací univerzálního charakteru a v některých případech i naturálním plněním. Stát zamlžoval jednotlivé toky přerozdělování; přesto se odhaduje, že míra přerozdělení v bývalém Československu činila přes 70 % (Newbery, 1995).

Socialistický systém zničil ty formy sociálních, politických a ekonomických vztahů, které by mohly podporovat individuální zodpovědnost. Stát na sebe převzal všechny funkce sociální politiky, včetně těch, které by měly být svěřeny rodině, obci, dobrovolným sdružením či nestátním institucím. Role nestátních subjektů byla potlačena. Vysoké nároky na financování sociálních programů se dostávaly do rozporu s omezenými ekonomickými zdroji. Tento systém se ukázal jako ekonomicky neefektivní. Státem vytvořená umělá rovnost občanů byla demotivační.

2.4.3.2. Charakteristika sociální politiky ve sledovaném období v obecné rovině

Sociální politika a její instituce jsou charakteristické setrvačností a vázaností na již zformované institucionální struktury a behaviorální stereotypy politických vůdců i řadových občanů (Potůček, 1999). Zatímco jak politická, tak ekonomická doktrína byly po r. 1989 poměrně záhy jasně nasměrovány, sociální koncepce dlouho zůstávala spíše načrtnuta v základních obrysech. K jejímu odsunutí stranou přispěl i fakt, že vzhledem k celkovému průběhu transformace nezaměstnanost nijak dramaticky nevzrostla¹¹⁶ a sociální problémy tedy nevystupovaly tak ostře do popředí.

V roce 1990 došlo k vytvoření tzv. Scénáře sociální reformy. Ten byl chápán jako první krok v rámci reformní činnosti v oblasti sociální politiky. Jako základní principy Scénáře byly vymezeny: aktivní politika zaměstnanosti, liberalizace a pluralizace systému sociálního zabezpečení, vytvoření záchranné sociální sítě. Česká sociální reforma byla provedena v určitých, zprvu méně radikálních (do roku 1992), později však radikálnějších krocích (počínaje rokem 1993).

Prosazování méně či více radikálních reformních kroků souvisí se střídáním vlád a vládních doktrín. V období do poloviny roku 1992 byla sociální politika v tehdejší ČSFR uskutečňována v logice sociálně liberálního Občanského hnutí a měnila se váhavě. Občanské hnutí bylo poté vystřídáno liberální Občanskou demokratickou stranou (období od poloviny roku 1992 až do poloviny roku 1996), která prosadila radikálnější kroky reformy – zpřísnění některých nároků, snaha o zmenšení odpovědnosti státu v sociální oblasti a důraz na odpovědnost individua.

Po vítězství neoliberálních a konzervativních politických stran ve volbách 1992 se koncept sociální reformy začal omezovat především na politiku sociálního zabezpečení. Jádrem sociální politiky státu se měl stát univerzální a jednotný systém sociálního zabezpečení, který bude definovat sociální situace, u nichž má stát zájem podílet se redistribucí finančních prostředků na jejich řešení. Vznikla koncepce třech základních systémů sociálního zabezpečení,¹¹⁷ tzv. „třípilířový systém“, který zahrnuje:

- **sociální pojištění,**
jenž řeší sociální situace, na které je možné se předem připravit (zahrnuje důchodové pojištění, nemocenské pojištění, zdravotní pojištění a státní politiku zaměstnanosti);
- **státní sociální podporu,**
v rámci které jsou občané povinně státem zabezpečeni pro případ státem uznané sociální události (zejména situace spojené s dětmi), na kterou se není možné předem připravit;
- **sociální pomoc,**
v rámci které stát řeší situace sociální nebo hmotné nouze, není-li jedinec schopen či nemůže-li se o sebe postarat.

Jednotlivé systémy se od sebe liší ve třech hlavních aspektech – jakou sociální situaci řeší, jakým způsobem jsou dávky v jednotlivých systémech financovány a jakým způsobem jsou tyto systémy organizačně zabezpečeny. Redistribuce prostřednictvím výše zmíněného systému sociálního zabezpečení se stala jednou z nejvýznamnějších součástí celkových redistribučních procesů, jimiž se realizuje sociální politika státu. V rámci systému sociálního zabezpečení došlo ve sledovaném období k několika systémovým změnám a také k řadě změn parametrických. Z důvodu omezeného rozsahu se však jejich podrobnější charakteristikou nezabýváme.

Rovnocennou součástí sociální reformy byla daňová reforma, ke které došlo v roce 1993. V jejím rámci byly vytvořeny nové systémy přímých a nepřímých daní. Reforma vedla k velmi výraznému

¹¹⁶ V roce 1990 byla nezaměstnanost 0,8 %, v roce 1991 2,6 %, 1993 3,1 %, 1994 2,95 %, 1995 3,29 % (VUPSV, 2006).

¹¹⁷ Sociální zabezpečení je soubor právních, finančních a organizačních nástrojů a opatření, jejichž cílem je kompenzovat nepříznivé finanční a sociální důsledky různých životních událostí, ohrožujících uznaná sociální práva, nebo takovým životním situacím předcházet (Potůček, 1999).

nárůstu nepřímých daní a také k neměnné úloze přímých daní, neboť redukce v oblasti příjmové daně byla vyvážena zavedením příspěvku na sociální a zdravotní pojištění.

Prosazování těchto liberálních tendencí v sociální politice bylo přerušeno volbami v polovině roku 1996, po nichž sociálnědemokratická opozice začala účinněji blokovat liberálně orientované reformy. Od této doby dochází k prolínání ekonomicky úsporné politiky s pokusy o opětovný návrat k sociální velikorysosti. Tyto trendy navíc výrazně posílily volby v roce 1998, které vyhrála Česká strana sociálně demokratická, která až do současných voleb (červen 2006) realizovala poměrně štědrý sociální politiku.

Proces přeměny sociální politiky nelze rozhodně považovat za ukončený; transformace otevřela řadu konfliktních problémů, které nejsou krátkodobě odstranitelné a řešitelné.

Po roce 1990 se začaly ve srovnání s předchozím obdobím prohlubovat sociální nerovnosti a zároveň s tím klesala tolerance k nim. Rovnostářské postoje, které byly dočasně utlumeny těsně po roce 1989, se začaly opět výrazně projevovat. Od roku 1989 se postupně zvyšuje počet lidí, kteří se domnívají, že nastane-li negativní sociální situace, stát je povinen se o ně postarat. Spolu s oslabováním podpory rozdílů v příjmech rostou požadavky na vliv státu jak v ekonomické, tak sociální oblasti. Zároveň existuje sklon občanů brát stát jako bezednou pokladnu. Namísto minimalizace pečovatelského státu se implicitně spíše očekává, že jeho závazky z minulosti budou pokračovat, a to dokonce na úrovni lepšího uspokojování potřeb.

I přesto, že v roce 1989 značná část národa odmítla socialistický systém, hodnoty získané v tomto systému v současné době stále ovlivňují nastavení sociálního systému. Do současného pojetí sociální politiky se promítá především chápání sociálních nerovností jako nespravedlivých a pohled lidí na úlohu státu v sociální oblasti. Současný charakter sociální politiky je tedy ovlivněn nejen transformací sociálního systému v 90. letech, ale také přetrvávajícím socialistickým chápáním hodnot ve společnosti. Tento fakt dokazujeme v následující analýze přerozdělovacích procesů.

2.4.3.3. Charakteristika sociální politiky ve sledovaném období pomocí analýzy přerozdělovacích procesů na datech ČR

Procesy přerozdělování vyjádřené pomocí daňového a dávkového systému

Za účelem analýzy přerozdělovacích procesů pomocí daňového a dávkového systému budeme využívat model příjmového rozdělení, vypracovaný Jiřím Dlouhým, který umožňuje odhadovat změny redistribučních toků v souvislosti s prováděnými úpravami.¹¹⁸ Model J. Dlouhého je založen na porovnání rozložení daní a dávek v kategoriích domácností řazených podle příjmů přepočtených na spotřební jednotku, která je vypočtena jako odmocnina počtu členů domácností. Tento přístup je založen na metodice uplatněné ve studii OECD s určitým výpočtem spotřebních jednotek. Jsme si vědomi toho, že každý přístup poskytne trochu odlišné výsledky, žádný z přístupů však není výstižný pro všechny typy situací.

Model J. Dlouhého sleduje období 1989–1996. V našem výzkumu aktualizujeme tento model redistribučních toků do roku 2004, tj. roku, do kterého jsou dostupné potřebné statistické údaje. Jediným zdrojem dat umožňujícím empirické pozorování změn v této oblasti jsou rodinné účty. Předností tohoto zdroje je jeho pravidelná roční periodicita a poměrně velký rozsah souboru sledovaných domácností. Nevýhodou je ovšem jeho omezená reprezentativnost vzhledem ke kvótnímu charakteru výběru podle společenských skupin, který má za následek podhodnocení výsledků vyšších příjmových kategorií. Z toho vyplývá, že zjištěná nerovnost příjmového rozdělení je menší a velikost přerozdělení je tedy pravděpodobně podceněna.

¹¹⁸ Existují různé metodické přístupy, pomocí kterých lze zkoumat redistribuční toky (podrobněji Dlouhý, 1997). Jejich aplikace na ČR je omezena nedostupností potřebných dat.

V tabulce č. 37 uvádíme výsledné rozložení daní a dávek v jednotlivých kvintilových kategoriích domácností. Nejnižší kvintil představuje 20 % sledovaných domácností s nejnižšími příjmy a nejvyšší kvintil je naopak 20 % ze sledovaných domácností s nejvyššími příjmy. Kvintilové uspořádání je předmětem zkoumání statistik rodinných účtů, odkud čerpáme data pro naši analýzu. Jednotlivé hodnoty rozdělení dávek jsou spočteny jako suma celkových sociálních příjmů v jednotlivých kvintilech přepočtených na spotřební jednotku v poměru k sumě všech těchto příjmů v jednotlivých kvintilech. Hodnoty rozdělení daní jsou spočteny jako suma celkových zaplacených daní v jednotlivých kvintilech přepočtených na spotřební jednotku v poměru k sumě všech těchto zaplacených daní v jednotlivých kvintilech.

Dle Dlouhého (1997) jsou v první části tabulky č. 37 uvedeny podíly, které na každou kvintilovou skupinu domácností připadají z celkového objemu daní, v druhé části pak podíly z celkového objemu transferových příjmů. Ve třetí části uvádíme relaci čistého disponibilního příjmu k hrubému pracovnímu příjmu, která ukazuje, zda domácnosti v příslušné příjmové kategorii v průběhu přerozdělení příjmů peníze ztrácejí nebo získávají, a jak je to relativně mnoho k výchozím, tj. hrubým pracovním příjmům.

Nerovnost v rozložení daní podle jednotlivých kategorií příjmu se v letech 1989–2004 zvýšila zásadním způsobem. Zatímco podíl daní odváděných nejnižší pětinou domácností byl v roce 1989 5,5 %, v roce 1996 činil již jen 3 % a v roce 2004 došlo k nárůstu na 8,3 %. Na tomto výsledku se zřejmě podílí jak menší zatížení nejnižších pracovních příjmů, tak větší nakupení domácností důchodců blízko příjmového dna (po přechodném zlepšení jejich situace v roce 1991). Zatímco podíl daní placených nejvyšší pětinou domácností činil v roce 1989 necelých 34 %, v roce 1996 již přesáhl 44 % a v roce 2004 53 %. Na těchto údajích lze pozorovat nerovnoměrně narůstající zatížení nejnižších pracovních příjmů v relaci s nejvyššími pracovními příjmy. Dochází k rozetírání „nůžek“ v rozložení daní mezi nejnižším a nejvyšším kvintilem domácností. Podíl střední příjmové kategorie (tj. 2., 3. a 4. kvintilu) na vybírání daní se za celou sledovanou dobu snížil o 7,3 %.

Z hlediska rozdělení dávek přinesl vývoj rovněž zásadní změny, týkající se však převážně horního konce příjmové hierarchie. Podíl nejnižší příjmové kategorie zůstal v letech 1989–1996 stabilní (po přechodném snížení v roce 1991, vyvolaném zřejmě plošným rozdělením státního vyrovnávacího příplatku (Dlouhý, 1997). Od roku 1996 dochází k mírnému snížení o 3,1 %. Zato podíl nejvyšší příjmové kategorie se z původních necelých 17 % snížil v roce 1996 na necelou polovinu a poté se vývoj stabilizoval. K výrazné změně došlo ve střední příjmové kategorii, která si polepšila za celé sledované období o 3,6 %.

Celkový obraz přerozdělení (viz třetí část tabulky č. 37) vypadá tak, že zatímco v roce 1989 činily disponibilní čisté příjmy nejnižší kategorie 2,1násobek hrubých pracovních příjmů, v roce 1996 tvořily 2,5násobek a tento vývoj zůstal do roku 2004 konstantní. Naopak konečné příjmy nejvyšší kategorie představovaly v roce 1989 90 % hrubých pracovních příjmů, v roce 1996 už jen 80 % a v roce 2004 opět 90 %. Poměrně plynulý nárůst strmosti přerozdělení je přerušen výkyvem směrem nahoru v roce 1994, nemajícím ovšem oporu v objektivní realitě (Dlouhý, 1997).

Procesy přerozdělování vyjádřené pomocí Giniho koeficientu

K porovnávání celkové nerovnosti v rozdělení důchodů domácností lze použít ukazatel Giniho koeficientu, který je vypočítán na základě Lorenzovy křivky, jenž graficky znázorňuje stupeň nerovnosti. Existence nerovnosti je opodstatněná a dá se říci, že i žádoucí, pokud odráží efektivitu vynakládané práce. Problém nastává, když rozdělení vyvolá nepřiměřenou tvrdost (ohroží životní standard), přestože se příjemce důchodu přičinil efektivním způsobem.

V naší analýze nám jde pouze o zachycení trendu vývoje nerovností v důchodech, protože k detailnějšímu popisu toho, co bylo hlavní příčinou daného vývoje, je potřeba připojit informace

Tabulka č. 37: Daně z příjmu a sociální dávky podle kategorií příjmu v ČR

Kategorie příjmu	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Distribuce daní								
Nejnižší	5,5	3,8	4,3	3,1	2,8	2	2,7	3
2	13,9	13,4	12,9	10,2	9,6	8,2	7,6	7,8
3	20,6	21,2	20,7	20,2	19,6	18,5	17,9	17,2
4	26,2	26,8	26,6	27,2	27,6	28,3	27,9	27,8
Nejvyšší	33,8	34,8	35,5	39,3	40,4	43	43,9	44,2
Celkem	100	100	100	100	100	100	100	100
Distribuce dávek								
Nejnižší	25,4	25,2	22	25,7	27,1	25,8	26,1	25,9
2	22,4	23,2	24	27,6	29,8	30,5	31,8	32,7
3	19,2	18,3	19	19,1	19,6	20,3	20,4	21,5
4	16,4	16,1	17,8	15,2	13,5	13,3	12	11,2
Nejvyšší	16,6	17,2	17,2	12,4	10	10,1	9,7	8,7
Celkem	100	100	100	100	100	100	100	100
Poměr čistých celkových příjmů k hrubým pracovním příjmům								
Nejnižší	2,12	2,05	2,17	2,45	2,63	3,28	2,83	2,55
2	1,15	1,19	1,35	1,42	1,43	1,62	1,71	1,68
3	1,01	1,02	1,10	1,04	1,01	1,06	1,06	1,08
4	0,94	0,96	1,03	0,95	0,90	0,91	0,89	0,88
Nejvyšší	0,91	0,93	0,97	0,88	0,84	0,84	0,83	0,82
Distribuce daní								
Nejnižší	3,55	3,49	6,15	8,5	8,3	8,8	8,6	8,3
2	7,89	8,32	7,79	6,55	6,4	7,3	6,9	5,7
3	14,04	13,9	10,86	9,65	9,4	8,2	8,7	9,4
4	25,12	25,26	24,54	22,4	23,7	22,7	23,2	23,7
Nejvyšší	49,4	49,03	50,66	52,9	52,2	53	52,6	52,9
Celkem	100	100	100	100	100	100	100	100
Distribuce dávek								
Nejnižší	24,83	24,21	23,85	23,75	23,2	22,8	21,8	22,8
2	30,04	27,62	26,23	26,92	27,4	26,6	26,2	26,3
3	22,23	24,56	25,78	24,95	25,5	25,1	25,8	24,8
4	13,36	14,6	15,62	16,21	16,3	17,1	17,6	17,8
Nejvyšší	9,54	9,01	8,52	8,17	7,6	8,4	8,6	8,3
Celkem	100	100	100	100	100	100	100	100
Poměr čistých celkových příjmů k hrubým pracovním příjmům								
Nejnižší	2,54	2,47	2,41	2,55	2,61	2,64	2,67	2,51
2	1,62	1,58	1,49	1,44	1,46	1,42	1,43	1,53
3	1,10	1,32	1,41	1,34	1,34	1,47	1,41	1,35
4	0,91	0,96	1,05	1,08	1,05	1,09	1,07	1,05
Nejvyšší	0,92	0,95	0,94	0,93	0,93	0,95	0,94	0,92

Zdroj: Dlouhý, 1997, ČSÚ: Statistika rodinných účtů 1993–2004, vlastní výpočty

o změnách v distribuci mezd, které jsou hlavním zdrojem příjmů převážné většiny domácností, a to již přesahuje rámec této části výzkumu.

K analýze byla použita opět oficiální data Českého statistického úřadu rodinných účtů v decilovém členění, které veškeré domácnosti rozděljuje podle výše jejich příjmů do deseti skupin; z tohoto důvodu je v každém roce jiné. K výpočtu Giniho koeficientu bylo potřeba zjistit obsah

plochy pod reálnou Lorenzovou křivkou a obsah plochy pod „rovnostářskou“ Lorenzovou křivkou (za každý sledovaný rok).¹¹⁹ Pro výpočet byl použit čistý peněžní příjem (po tzv. druhotném přerozdělení), který lépe vypovídá o konečném rozdělení důchodů po přerozdělovacích procesech. Považujeme zde za důležité upozornit, že jsme nenalezli ani dvě statistiky zachycující vývoj Giniho koeficientu ve sledovaném období, ve kterých by se vypočtené hodnoty shodovaly. Důvodem může být čerpání statistických dat z různých zdrojů, odlišný způsob výpočtu atd. Vývoj námi vypočteného Giniho koeficientu odpovídá přibližně výsledkům, ke kterým docházíme při výpočtu nerovnosti v distribuci daní a dávek v předchozí kapitole.

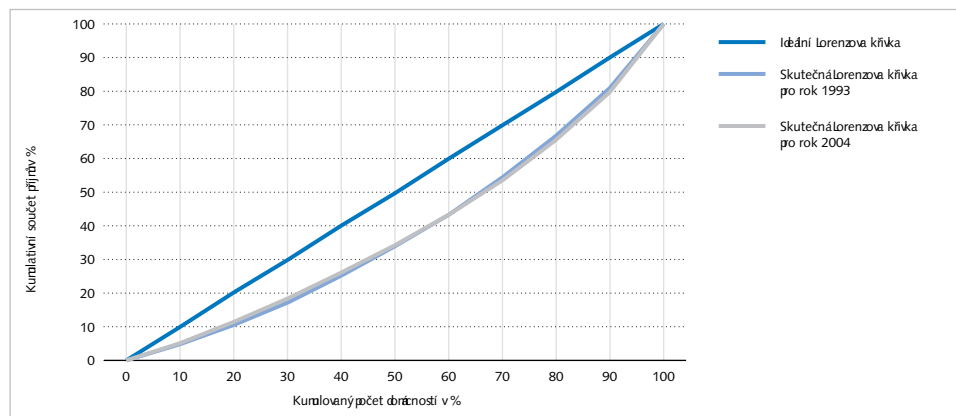
Tabulka č. 38: Vývoj Giniho koeficientu v ČR

rok	Giniho koeficient	rok	Giniho koeficient
1993	0,2033	1999	0,2184
1994	0,2079	2000	0,2027
1995	0,2026	2001	0,2037
1996	0,2172	2002	0,2028
1997	0,2226	2003	0,2008
1998	0,2150	2004	0,2026

Zdroj: ČSÚ: Statistika rodinných účtů 1993–2004, vlastní výpočet

Pro názornou ilustraci uvádíme graf č. 37 Lorenzovy křivky za první a poslední sledované období, tj. za rok 1993 a 2004.

Graf č. 37: Lorenzova křivka pro rok 1993 a 2004



Zdroj: Dlouhý, 1997, ČSÚ: Statistika rodinných účtů 1993–2004, vlastní výpočty

V období let 1993–2004 nerovnost v rozdělení příjmů mezi jednotlivými rodinami nevykazuje výrazné změny. Hodnota koeficientu se po celou dobu pohybuje pouze s malými odchylkami kolem 0,02. Jedná se o hodnotu blížíící se spíše 0 než 1, takže si dovoluujeme tvrdit, že v ČR je nerov-

¹¹⁹ Obecně se obsah plochy pod křivkou vypočte jako určitý integrál funkce, která je křivkou určena. V našem případě se tohoto způsobu nedalo využít, protože zjistit funkci jednotlivých Lorenzových křivek by bylo dost zdlouhavé a vyžadovalo by rozsáhlý matematický aparát. Proto jsme zvolili způsob klasického výpočtu obsahu plochy jako součtu obdélníků a pravouhlých trojúhelníků, které byly vytvořeny z jednotlivých bodů určujících Lorenzovu křivku.

nost v rozdělení důchodů poměrně nízká. Graf č. 37 Lorenzovy křivky za rok 1993 a 2004 rovněž ukazuje nepřilíš velké odchylení skutečné Lorenzovy křivky od rovnostářské, k tomu navíc neměnné tendence. Důvodem vývoje Giniho koeficientu je podle nás narůstající nerovnost v rozložení daní a dávek mezi jednotlivými příjmovými skupinami (viz trendy v předcházející kapitole).

Vývoj hodnoty Giniho koeficientu (viz tabulka č. 38) je víceméně neměnný, ale nevypovídá o tom, jaký je vývoj nerovnosti v rozdělení příjmů v jednotlivých příjmových skupinách. Pokud však přihlídneme ke grafu č. 37, který porovnává tvar skutečné Lorenzovy křivky pro roky 1993 (Giniho koeficient je pro tento rok 0,2023) a 2004 (Giniho koeficient má hodnotu 0,2026), vidíme že ačkoli je Giniho koeficient téměř stejný, mění se mírně tvar křivky. Z grafu tedy vidíme, že se nerovnost snížila u spodních pěti decilů (domácnosti s nejnižším příjmem), a naproti tomu se nerovnost v rozdělení zvýšila u horních čtyř decilů.

2.4.3.4. Zhodnocení sociální politiky ve vztahu ke konkurenceschopnosti české ekonomiky

„Nemyslím si, že existuje lepší sociální politika než silná tržní ekonomika.“

Václav Klaus

Charakter přerozdělovacích procesů v rámci české sociální politiky je ovlivněn některými historickými rysy, jež vyostřují již samo o sobě problémové rozhraní mezi sociální spravedlností a ekonomickou efektivností. Jedná se především o vliv tradice české společnosti, která má hluboké sociální a rovnostářské kořeny v dobách socialismu. Dědictví socialismu v podobě snahy o přenesení odpovědnosti na stát a ve spoléhání na redistribuci je stále zakořeněné v mentalitě lidí. Hodnocení sociálních a ekonomických nerovností má silný vliv na volbu politické reprezentace a politické chování, což se logicky promítá do pojetí sociální politiky.

V ČR se v letech 1989–2004 nerovnost v rozložení daní a dávek mezi vybranými příjmovými skupinami, zvláště mezi nejnižšími a nejvyššími příjmovými skupinami, výrazně zvýšila. Systém zůstal silně přerozdělovací, zatěžující nejvyšší příjmové skupiny, přičemž pro nízkopříjmové se stal značně výhodným. Takové nastavení přerozdělovacích procesů blokuje incentive k výkonu, do budoucna to vede k omezení spotřeby, investic, snížení produktivity práce atd.

Vývoj Giniho koeficientu, jehož hodnota se pohybuje po celou sledovanou dobu kolem 0,2, potvrzuje silnou redistribuci vedoucí k nízkým nerovnostem v konečném rozdělení důchodů mezi jednotlivými příjmovými skupinami a potvrzuje tak výsledek předchozí analýzy o výrazném přerozdělování od bohatých k chudým pomocí distribuce daní a dávek.

Země, v nichž dochází k větší redistribuci zdrojů, mohou vydávat více peněz na vzdělání, zdraví, ekologii a bezpečnost, což se nakonec projeví i v ekonomickém růstu, pokud ovšem většinu peněz plynoucích do státního rozpočtu nepohltí mandatorní výdaje, jako je tomu v ČR. Sociální výdaje u nás vytěšňují možnost realizace ostatních výdajů.¹²⁰

Na druhé straně, pokud vláda ponechá lidem (resp. podnikatelům) více peněz na investice, může se země stát technologicky vyspělejší. V ekonomické oblasti však existuje při nadměrně vysoké míře redistribuce jiné hlavní nebezpečí, a to demotivace produktivních aktérů. Tu považujeme vedle kvality pracovní síly, kterou ovlivňuje systém a kvalita vzdělávacího systému v dané zemi, za jeden z hlavních faktorů ovlivňujících růst (v rámci sociální politiky). Jde o to, že při vysokém, příjmově příliš egalitářském zatížení, se lidé mohou uchýlit buď k neformální ekonomice (tj. stát se nepodchytilnými pro výběr daní a příspěvků) nebo přesunout svůj kapitál do daňově výhodnějších oblastí.

¹²⁰ Např. v letech 1995–2001 výdaje na vzdělání nebo obranu zaznamenaly růst pouze o 29 %, výdaje na bydlení o 48 % (stále pod průměrem ve výši 55 %) a výdaje na zdravotnictví či dopravu pouze mírně převýšily celkovou průměrnou dynamiku 59 % (MF, 2002).

2.4.3.5. Závěr

Cílem této části bylo prostřednictvím vybraných důležitých charakteristik české sociální politiky zhodnotit její vztah k ekonomickému růstu, resp. ke konkurenceschopnosti ČR. Jako hlavní cestu (charakteristiku) k naplnění cíle jsme si zvolili v rámci širokého spektra sociální politiky analýzu přerozdělovacích procesů v ČR, které podle nás nejlépe vystihují sociální politiku jako jednotný celek, a které představují motivační faktor práce, jenž ovlivňuje mimo jiné dlouhodobý hospodářský růst. Přerozdělovací procesy jsme zkoumali po stránce praktického fungování systému přerozdělovacích toků na konkrétních statistických datech ČR.

Na základě provedeného výzkumu jsme dospěli k těmto závěrům:

Během procesu transformace byl vytvořen koncept sociální politiky, ve které se projevila snaha o liberální tendence v sociální politice, jež byly však záhy utlumeny zakořeněnými socialistickými (rovnostářskými) postoji lidí k úloze státu v oblasti redistribuce. Tyto historické souvislosti hrají velmi důležitou roli v současném nastavení přerozdělovacích procesů v české ekonomice, kterými je sociální politika uskutečňována.

Na základě naší provedené analýzy rozložení daní a dávek mezi jednotlivými příjmovými skupinami a vývoje Giniho koeficientu jakožto hlavními charakteristikami přerozdělovacích procesů jsme s použitím dat rodinných účtů ukázali, že v ČR dochází k vysoké míře přerozdělení jak na straně těch, kteří do systému přispívají, tak na straně těch, kteří z něj těží. Kromě rozsahu přerozdělení záleží však také na tom, jakým způsobem jsou přerozdělené zdroje využívány, což z naší analýzy nelze určit. Zároveň je však patrné, že překročení určité míry přerozdělování způsobuje demotivační efekt, odvádí zdroje z ekonomiky a podvazuje tak ekonomický růst. K odstranění sociálních nerovností by nemělo docházet za cenu destrukce ekonomického motivačního systému, protože ta následně vede k oslabení důležitých faktorů podněcujících dlouhodobý růst, a to jak extenzivních – množství práce a kapitálu (odliv vzdělanostního obyvatelstva, tzv. „mozků“, a přesun kapitálu do daňově výhodnějších oblastí) – tak intenzivních faktorů (pokles produktivity práce – či k upřednostnění „šedé“ ekonomiky. S těmito problémy se již v současné době potýkají štedré sociální státy (např. Švédsko), kde jsou přerozdělovací procesy extrémní.

2.4.4. Strukturální změny v české ekonomice

Situace české ekonomiky na začátku transformace vyžadovala restrukturalizaci, aby byla schopna dlouhodobě uspět ve změněné mezinárodní situaci. Hospodářství s moderní strukturou, schopné reagovat na požadavky poptávky (jak domácí, tak zahraniční), umožňuje optimální alokaci zdrojů a vytváří podmínky pro dlouhodobý růst. Strukturální změny dokumentují schopnost podniků přizpůsobit se změnám prostředí, v němž působí. Proto je struktura hospodářství důležitá pro konkurenceschopnost ekonomiky; s tímto problémem spojená strukturální politika je v jisté podobě předmětem prakticky každé hospodářské politiky.

Česká ekonomika byla na začátku devadesátých let v pozici, kdy mohla využít možnosti rychlého přílivu technologií z vyspělých ekonomik, v souladu s teorií technologické mezery. „Výchozím konceptem přístupu technologické mezery je odlišení zemí podle jejich pozice vůči technologické hranici nejlepší praxe (best practice frontier, viz Gerschenkron, 1962). Méně rozvinuté země mohou využít příležitost dohánění napodobováním nejlepších produkčních postupů vyvinutých vyspělými technologiemi“ (Kadeřábková, 2002). Ovšem schopnost využít již vyvinuté technologie není automatická, je podmíněna řadou faktorů – např. mírou strukturální změny, institucionálními faktory. Procesy dohánění jsou založeny na nutnosti strukturální změny.

Jak ukazuje následující text, strukturální změny v české ekonomice neprobíhaly vždy směrem konvergujícím k západním ekonomikám, a v žádném případě se nejednalo o jednoznačný proces po předem dané trase.

2.4.4.1. Výchozí situace

Česká ekonomika byla v počátcích transformace postižena mnoha deformacemi, které plynuly z jejího centrálního řízení v uplynulých čtyřech desetiletích. Úroveň a kvalita výstupu české ekonomiky vykazovala velkou ztrátu za úrovní vyspělých zemí. Problémem, narozdíl např. od rozvojových zemí Afriky, však nebyla nedostatečná, ale naopak nadměrná industrializace. Jak uvádí Židek (2006), dle názorů komunistického režimu byl jediným sektorem přinášejícím hodnotu průmysl, resp. výroba. Avšak samotná průmyslová výroba nepředstavovala takový problém, jako struktura průmyslu, který byl primárně zaměřen na těžký a zbrojní průmysl. Holman (2000) v tomto kontextu hovoří o industrializaci na špatných místech. České hospodářství bylo na konci 80. let, právě v důsledku zaměření na těžký průmysl, vysoce energeticky náročnou zemí; v porovnání se západní Evropou byla spotřeba prvotních energetických zdrojů na obyvatele přibližně o 40% vyšší¹²¹ (Hájek, 1995). „Struktura produkce se začínala přibližovat struktuře výroby ekonomických kolonií s jednoduchou, energeticky náročnou a ekologicky škodlivou produkcí, s nevhodnými parametry, nízkou mírou zisku a úrovní mezd“ (Bohatá a kol., 1994). Dědictvím socialismu byly průmyslové kolosy, čítající tisíce zaměstnanců, které nebyly schopny pružně reagovat na dynamické podmínky trhu. Výroba mnoha podniků byla zastaralá, stejně jako jejich výrobní kapacity a strojové parky. Struktura výroby a nabídky podniků neodpovídala struktuře poptávky nově vznikajících trhů. K tomu patřila faktická neexistence soukromého vlastnictví a soukromého podnikání, relativní uzavřenost ekonomiky, cenová deformace, neexistence odpovídajícího právního rámce a nedostatečně rozvinutý sektor služeb. „Tato skladba hospodářství byla odrazem politiky sovětského bloku, kde industrializace byla považována za hlavní faktor růstu ekonomiky“ (Holman, 2000). „Nevhodná a deformovaná struktura přispívala ve svých důsledcích ke snižování efektivity ekonomiky, ke zpomalování jejího růstu a prohlubování hospodářských obtíží.“ (Dobešová in Ondrčka, 1997).

K hlavním strukturálním problémům patřila vysoká monopolizace ekonomiky.¹²² K 1.1.1990 existovalo v české republice pouze 18 837 ekonomických subjektů, přičemž z toho bylo pouze 1576 státních podniků a 1069 zemědělských družstev. Ještě lépe ilustruje monopolistickou strukturu Židkem (2006) předkládaný fakt, že sto největších podniků představovalo 51% celkových aktiv průmyslových podniků a v této první stovce bylo zaměstnáváno 26% celkové pracovní síly. S jevem monopolizace, plynoucím z potřeb centrálního plánování, úzce souvisel i problém vlastnictví výrobních kapacit. Ještě v roce 1990 dosahoval podíl nestátní sféry na HDP jen 12,3%, včetně družstevního sektoru (Pellešová, 2002). Samotné podniky také nebyly v dobré pozici. Strukturální problémy na straně nabídky se projevovaly neschopností velké části podniků přizpůsobit produkci poptávce, byly nekonkurenceschopné se zbožím vyspělých trhů a tudíž orientované na méně náročné trhy východní, neefektivní, postrádaly zkušený management, byly často zadlužené a celkově se nacházely ve stavu, ve kterém by v tržním prostředí často vůbec nemohly existovat.

¹²¹ Pokud bychom porovnali spotřebu na jednotku HDP v PPP, byla česká ekonomika náročnější o 150%. V důsledku prudkého poklesu HDP se začátkem 90. let tento rozdíl ještě prohloubil a teprve v roce 1994 bylo dosaženo stejné energetické náročnosti jako v roce 1989 (viz Hájek, 1995).

¹²² K podnikům s největší centralizací, a tedy i počtem zaměstnanců, patřily podniky průmyslu paliv, hutnictví železa a energetický průmysl.

2.4.4.2. Strukturální změny v letech 1990–1995

V prvních letech transformace proběhly zásadní změny ve struktuře ekonomiky. Tyto změny probíhaly na několika úrovních současně a úzce spolu navzájem souvisely. Struktura ekonomiky se začala odklánět od svého vysoce industrializačního charakteru a je pozorován postupný odklon od průmyslové výroby směrem k sektoru služeb. Pokles podílu na celkovém výstupu vykazuje i zemědělství – dochází tedy k postupnému zvyšování podílu sektoru služeb právě na úkor průmyslu a zemědělství. Hospodářství postupně nabývá moderní strukturu typickou pro vyspělé ekonomiky, kde hlavním sektorem ekonomiky jsou služby. Jak poznamenává Židek (2006), Česká republika se dostala do fáze moderní struktury hospodářství až v roce 1991. Změny ve struktuře jsou provázány poklesem HDP – v této souvislosti se hovoří o transformační recesi, v jejímž pozadí stály jak strukturální změny, související s přechodem na tržní mechanismus, tak i exogenní šoky (viz následující podkapitola). Kadeřábková (2004) hovoří o destruktivní fázi restrukturalizace. Situaci změny struktury i poklesu HDP ilustruje následující graf.

Dalším jevem, který ukazuje na změnu struktury hospodářství, může být změna struktury pracovníků. Pohled na změnu struktury zaměstnanosti nabízí tabulka č. 39.

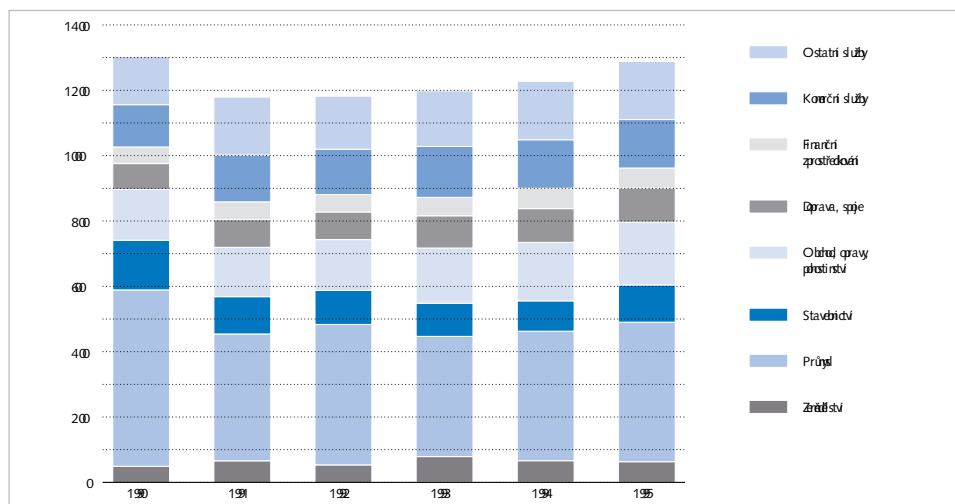
Vidíme, že v průběhu první poloviny devadesátých let se počet zaměstnanců v primárním sektoru snížil přibližně o polovinu a podíl pracovníků v terciárním sektoru se zvýšil o téměř dvanáct procent. Jednoznačně tedy rostl podíl služeb, a to jak na celkovém produktu, tak v rámci podílu na zaměstnanosti. V první fázi transformace měly strukturální změny v České republice do značné míry „deindustrializační“ charakter, kdy docházelo k poklesu produkce v průmyslu a zemědělství ve prospěch sektoru služeb. Jen v letech 1989–1993 došlo k nárůstu zaměstnanosti ve službách o 8% na úkor ostatních sektorů. V absolutním pojetí znamenal přírůstek v sektoru služeb ca 127 tisíc osob. Služby se tak staly sektorem v letech 1989–1993 významně se podílejícím na HDP, ovšem, jak upozorňuje Spěváček (in Žák a kol., 2001), tohoto prvenství (na rozdíl od vývoje v západních ekonomikách) bylo zčásti dosaženo díky prudkému poklesu produkce v ostatních sektorech. Zatímco sektorová struktura postupně nabyla znaků moderních ekonomik s vyšším podílem služeb a klesajícím podílem průmyslu a zemědělství, skladba v rámci sektorů, zejména zpracovatelského průmyslu, tuto konvergenční tendenci nevykazovala. Česká produkce tak byla schopna uspět na zahraničních trzích v oblasti standardní, jednoduché výroby, v sekci sofistikovanější produkce však jen zřídka (viz Rojíček, 2006).

Specifickým vývojem v prvních letech transformace procházelo zemědělství, které bylo jediným odvětvím, ve kterém se zaměstnanost snižovala rychleji než produkce,¹²³ čímž se stalo jediným sektorem národního hospodářství, kde rostla produktivita práce. Teprve rok 1994 byl rokem, v němž produktivita práce začala růst ve všech odvětvích ekonomiky.

Průmysl, do té doby stěžejní sektor ekonomiky, byl předurčen k výrazným strukturálním změnám a v letech následujících po roce 1989 poznamenán výrazným poklesem produkce. V letech 1991–1993 se objem produkce snížil až o 34%, při současném poklesu zaměstnanosti o 15,7%. Klesající trend se podařilo zvrátit v roce 1994, kdy došlo k nárůstu produkce, ovšem při pokračujícím poklesu zaměstnanosti. Pokud budeme zkoumat strukturální změny, které v průmyslu probíhaly, zjistíme, že v prvních letech transformace hrály největší úlohu velké podniky, které tvořily 90% produkce průmyslu. V těchto podnicích propadla průmyslová výroba mezi lety 1990–1993 téměř o 40%, přičemž již v roce 1991 došlo k více než 30% poklesu výroby investičních statků (Hájek, 1995). Tak hluboký pokles výroby byl z velké části způsoben propadem průmyslu vyrábějícího investiční statky, který byl ovlivněn několika souběžnými vlivy (viz dále). Tím se však

123 Změna zaměstnanosti je v zemědělství vhodnějším ukazatelem restrukturalizace nežli změna produkce, neboť ta je značně závislá na vlivech klimatu.

Graf č. 38: Odvětvová struktura HDP 1990–1995, mil. Kčs (Kč), st. c. 1995



Zdroj: ČSÚ

Tabulka č. 39: Podíl zaměstnanců v jednotlivých sektorech (v % z celkového počtu)

rok	primární sektor	sekundární sektor	terciární sektor
1989	15,2	43,1	41,7
1990	15,3	41,9	42,8
1991	13,3	41,9	42,1
1992	10,3	42,1	47,6
1993	9,0	41,9	49,1
1994	8,7	40,8	50,5
1995	7,8	38,1	54,1

Zdroje: ČSÚ, Pellešová, 2002

útlum nezastavil a pokračoval téměř nepřetržitě až do roku 1994. V roce 1994 došlo k oživení průmyslové výroby, komparativní výhody transformačních „polštářů“ se však pomalu vyčerpávaly a struktura průmyslu byla v některých oblastech, právě díky nim, ukotvena v zaostalém zaměření s důrazem na prvovýrobu a jednoduchou výrobu nenáročnou na vědecké poznatky, ovšem výrazně poškozující životní prostředí. Jak upozorňuje Hájek (1995), posun struktury ve prospěch výroby základních, méně sofistikovaných, ale exportně výkonnějších produktů zpracovatelského průmyslu, byl jednou z velmi výrazných strukturálních změn prvních čtyř let transformace.

V sektoru služeb docházelo mimo zvyšování celkového podílu na produkci k nejvýraznějším odstraněním meziodvětvových deformací a přizpůsobení se moderním ekonomikám.

Z hlediska strukturálních změn je zajímavý rok 1995. Kromě toho, že je zaznamenán rekordní hospodářský růst (4,8%), dochází v tomto roce také k dosud nejvýraznějším strukturálním změnám, které mají skladbu s potenciálem růstu konkurenceschopnosti. Jak uvádí Pellešová (2002), klesal podíl prvovýroby, těžby nerostných surovin a výroby a rozvodu energií. Naopak roste podíl zpracovatelského průmyslu (na 26,7%), ostatních tržních služeb (15,8) a obchodu (11,5).

Příčiny strukturálních změn a strukturální politika v letech 1990–1995

Zavedení tržního hospodářství se stalo jedním z primárních úkolů první polistopadové vlády. První fáze transformace (cca do roku 1995) je poznamenána nejdynamičtějsími a nejpodstatnějšími změnami struktury hospodářství. Toto období bylo poznamenáno změnami vlastnické, výrobní i odvětvové struktury národního hospodářství. Dle Holmana (2000) byl pokles HDP v prvních letech transformace – tzv. transformační deprese – způsoben několika okolnostmi. Jednak to bylo rozpadem tradičních odbytišť v rámci RVHP, jednak silnou konkurencí v zemích západní Evropy a také nevhodnou strukturou výroby. Tento pokles trval do roku 1992 a dle některých údajů (viz Holman, 2000) dosahoval kumulativní hodnoty až 25 %. Na druhou stranu Holman (2000) uvádí, že vykazovaný pokles produktu dle některých autorů nebyl možná tak výrazný, jak vyplývá z oficiálních statistik, neboť zatímco pokles zemědělské a průmyslové produkce byl zachycen spolehlivě, prudce expandující sektor služeb se zachytit nepodařilo.

Mezi hlavní vlivy, které přispěly k proměně struktury české ekonomiky bývají uváděny (viz např. Holman (2000), Ondrčka (1998), Hájek (1995), následující faktory:

- privatizace, která vedla k rychlé přeměně vlastnických práv a dala vzniknout trhu výrobních faktorů, což ve svém důsledku znamenalo katalyzátor strukturálních změn;
- liberalizace cen způsobila radikální změnu relativních cen a tím vedla ke změnám ve struktuře poptávky. Tyto změny představovaly výrazný impuls pro strukturální změny národního hospodářství, ovšem než byly podniky schopny na tyto změny reagovat, vedla cenová liberalizace k převisu nabídky se všemi negativními jevy s ní spojenými (více viz Ondrčka, 1997);
- liberalizace zahraničního obchodu, která způsobila vystavení zaostalých českých podniků konkurenci z rozvinutých západních trhů, vyústila v silný tlak na domácí podniky a nutila je přizpůsobovat se kvalitnější výrobě. To nevyhnutelně vyústilo v impulsy na straně nabídky a uzařování neefektivních a nekonkurenceschopných výrobních kapacit;
- rozpad společného trhu RVHP a současný hospodářský pokles celého východního bloku, jež vedl k silnému poklesu poptávky po průmyslové produkci, propadu HDP a vyvolal tlak na strukturální změny;
- sjednocení Německa a poměrně dlouhodobá recese ve vyspělých průmyslových zemích, která se v ČR projevila poklesem poptávky, zejména po produktech investičního strojírenství;
- rozdělení republiky, které však mělo negativní dopady zejména na Slovensko, mající větší podíl zemědělství na HDP a nižší tradici průmyslové výroby.

V prvních letech transformace prakticky neexistovala žádná strukturální politika vlády a strukturální změny byly z velké části důsledkem působení reformních kroků, zaměřených primárně na jiné oblasti. Pokud bychom přesto chtěli hovořit o strukturální politice, opět bychom narazili spíše na její „destruktivní“ charakter. Nejzřetelnějším příkladem takového počínání je odstranění subvencí ztrátovým podnikům. Jak píše Židek (2006), neexistence strukturální politiky v prvních letech transformace byla záměrná a cituje Klause (1994): „Skončila doba prosperity těch, kteří uměli prostřednictvím personálních kontaktů vyvíjet politický tlak a vynucovat si přerozdělení zdrojů ve svůj prospěch.“ Kontrastující v tomto kontextu je, že ačkoliv vláda neprováděla žádnou strukturální politiku, resp. neměla žádnou ucelenou koncepci podpory podniků, k záchraně jednotlivých podniků v obtížných situacích se nakonec uchýlila (viz např. Židek, 2006).

Strukturu ekonomiky ovlivňovaly jak exogenní faktory (rozpad východního bloku), tak záměrné kroky vlády v rámci prováděné ekonomické reformy. Ekonomické reformy se tedy samy o sobě nezaměřovaly na strukturu průmyslu a přijatá strategie (dle Holman, 2000) počítala s tím, že strukturální změny nastanou zejména jako důsledek změny vlastnických struktur, ovšem liberalizace se dotýkala četných ekonomických veličin, z nichž některé měly přímý či nepřímý dopad na strukturu ekonomiky. Ke změnám, které měly největší vliv na ekonomické subjekty, patřilo zavedení vnitřní konvertibility měny, protože to znamenalo pro domácí podniky nutnost čelit zahraniční

konkurenci. „Vystavení domácích podniků konkurenci kvalitního zahraničního zboží pro ně bylo velmi nepříjemné, ale vytvořilo silné podněty ke zvyšování kvality produkce a k změnám sortimentu, reagujícím na tržní poptávku. To byl první impuls pro strukturální změny v ekonomice i pro restrukturalizaci podniků“ (Holman, 2000, str. 26). Je zřejmé, že ke strukturálním změnám docházelo již od roku 1990. Na tento fakt upozorňuje Holman (2000), když konstatuje: „Tato strukturální adaptabilita zatím neprivatizovaných podniků byla pro mnohé ekonomy překvapením. Ukázalo se, že samy tržní podněty, vytvořené šokovou terapií (liberalizace a stabilizace), představují dostatečně silný impuls pro odstartování strukturálních změn. Tyto strukturální změny však ještě nepředstavovaly výraznější restrukturalizaci státních podniků, k níž mohlo dojít teprve po jejich privatizaci.“

Devaluace československé koruny sice vytvořila komparativní cenovou výhodu pro domácí producenty a zvýšila jejich cenovou konkurenceschopnost, ale jak upozorňuje Pellešová (2002), ta byla využita zejména v odvětvích zboží pro výrobní spotřebu, a naopak poklesl podíl strojů a dopravních prostředků. Hájek (1995) dodává, že „polštáře“ působily zejména v odvětvích, kde rozdíl v kvalitě a technické úrovni zboží nebyly velké nebo nehrály pro konkurenceschopnost podstatnou roli. Tyto vlastnosti mají zejména produkty výroby základních produktů zpracovatelského průmyslu. Jejich podíl na produkci zpracovatelského průmyslu (ve stálých cenách) vzrostl z 31,6% v roce 1990 na 38,5% v 1. polovině roku 1995 (viz Hájek 1995, 1996). Dopad transformačních „polštářů“ měl navíc omezený časový dosah a přesun k technologicky nenáročným produktům k dlouhodobému růstu a celkové konkurenceschopnosti ekonomiky nepřispěl.

Privatizace provázela restrukturalizaci v československých, resp. českých podnicích, a do jisté míry byla i její příčinou. Privatizace samotná si však nekladla za cíl přímé zvýšení efektivnosti fungování jednotlivých podniků, čili restrukturalizaci jako takovou, ale vytvoření optimální struktury soukromých vlastníků, kteří uplatňováním svých vlastnických práv umožní restrukturalizaci podniků a jejich existenci v konkurenčním prostředí. Je třeba si uvědomit, že privatizace nebyla ani nástrojem pro zajištění investic pro rozvoj podniků a tím zvyšování jejich konkurenceschopnosti, ale opět měla ve svém důsledku vést k investiční aktivitě nových vlastníků. Nebyla však samozřejmě faktorem jediným. Pozitivní dopad rychlé privatizace můžeme pozorovat například v sektoru produkce potravin. Ten zaznamenal prvotní pokles o 24,6%, ale od roku 1990 vykazuje stabilní růst. Příčinu rychlého nastolení růstového trendu lze spatřovat právě zejména v brzké privatizaci odvětví, čímž došlo k jeho rychlejší modernizaci. Bezesporu přínosným efektem privatizace byla také změna majetkových poměrů a s ní spojená decentralizace průmyslových kolosů. Jak upozorňuje Benáček (2000), takto pojatá restrukturalizace však nebyla spojena s masivní investiční aktivitou. Jednalo se především o rozdělení státních korporací na více menších podniků, respektive o posuny ve výrobním programu podniků v rámci existujících uskupení. Privatizace tedy neznamenala jen změnu vlastnických práv, ale vedla také ke změnám struktury odvětví, ovlivnila výrazně velikostní charakteristiky podniků, změnila sektorovou i odvětvovou strukturu výroby a zaměstnanosti a markantně se podepsala na rozvoji zahraničního obchodu. Často ovšem k těmto změnám nedošlo okamžitě, ale až v rámci delšího časového období. Zatímco velikost podniků doznala značných změn a koncentrační charakter hospodářství byl až na výjimky překonán, nezbytné změny strukturální povahy nebyly v první fázi transformace úplně dokončeny.

Dalším výrazným počinem vlády, který vedl ke strukturálním změnám, bylo povolení soukromého podnikání od roku 1990. Nastal nevídaný rozmach podnikatelské činnosti a jejich počet se přiblížil jednomu miliónu již v průběhu roku 1992.

2.4.4.3. Strukturální změny 1995–2006

Základní strukturální změny se odehrály v prvních letech transformace, během nichž došlo k masivnímu přesunu pracovních sil a výroby ze zemědělství a průmyslu ve prospěch sektoru služeb. V roce 1995 byla završena hlavní část privatizačního procesu a struktura hospodářství se z globálního pohledu ustálila na stabilní úrovni, přičemž stále, a již podstatně volněji, docházelo k přelévání zaměstnanců do sektoru služeb, které (také zvolna) upevňovaly svou pozici vedoucí na tvorbě HDP. Tuto skutečnost je dobře vidět v tabulce č. 40, kdy jsou v letech 1995–2005 zaznamenány jen pomalé přesuny zaměstnanců mezi sektory.

Ustálení situace sektorových strukturálních změn je patrné také z tabulky č. 41, která zachycuje změnu podílů jednotlivých odvětví na tvorbě HDP mezi lety 1995 a 2000. I zde můžeme pozorovat pouze pomalé a ne příliš výrazné změny. Také podíl nestátního sektoru již neroste tak rapidním tempem a v závěru sledovaného období se udržuje na konstantní úrovni těsně na 80 % (viz tabulka č. 42).

Z výše uvedených skutečností by se mohlo zdát, že rokem 1995 došlo k završení restrukturalizace. Samozřejmě tomu tak není. Přesvědčí nás o tom pohled na jiné ukazatele. Ruku v ruce s restrukturalizací ekonomiky by mělo logicky dojít k růstu nezaměstnanosti¹²⁴ jako důsledku uzavírání neefektivních a nepoptávaných výroby. Ke zlomu v nezaměstnanosti však dochází teprve v roce 1997 a ještě výrazněji v letech 1998 a 1999 a k ustálení situace dochází teprve po roce. Pellešová (2002) uvádí, že hospodářský pokles v letech 1997–1999 vycházel, mimo jiné, ze strukturálních problémů podniků, resp. z jejich nedokončené restrukturalizace. Strukturální změny se však v těchto letech projevují spíše na úrovni jednotlivých odvětví.

Z tabulky je zřejmý pokles dobývání nerostných surovin, související s útlumem těžby na Ostravsku a Mostecku, nárůst dopravy, skladování, pošty a telekomunikací pak zřejmě souvisí s rozmachem mobilních komunikací a internetu. Česká ekonomika tedy využila nástupu moderních komunikačních technologií, což má pro úspěch v globalizovaném světě stěžejní význam. Výraznější změny jsou pak patrné při ještě detailnější analýze – zejména změny v sektoru průmyslu mohou být pro konkurenceschopnost velmi důležité. Na druhou stranu přesuny v jiných odvětvích, ač mohou být velmi výrazné, nemusí mít pro konkurenceschopnost větší význam. Takovým příkladem je například pokles produkce (a zaměstnanosti) v zemědělství. Potenciální vliv má teprve to, kam se uvolněná pracovní síla přesune. Na druhou stranu i malá změna v sektoru s vysokou technologickou náročností může konkurenceschopnost ekonomiky výrazně ovlivnit. Zde může být pro konkurenceschopnost pozitivní nárůst ve skupině K, která zahrnuje také kategorii výzkumu a vývoje.

Podíváme-li se na vývoj v posledních pěti letech, tak dle údajů ČSÚ (vývoj české ekonomiky v roce 2004 a 2005) jsou v posledních letech nejdůležitějšími změnami posuny v průmyslové produkci, kdy od roku 2000 dochází k narůstající váze výroby osobních automobilů a elektrotechnického průmyslu a také nárůstu výroby plastů. Současný vývoj úzce navazuje na budování automobilek na území České republiky, který je (do jisté míry) výsledkem pobídkové aktivity vlády. Tento posun v průmyslové výrobě k technologicky náročnější výrobě znamená pro Českou republiku

¹²⁴ Tento růst strukturální nezaměstnanosti by měl vykazovat pouze dočasný charakter, než je uvolněná pracovní síla vstřebává v sektoru služeb. Aby taková situace mohla nastat, je nutná flexibilita trhu práce, což však není případem České republiky.

¹²⁵ A - Zemědělství a myslivost, lesní hospodářství, B - Rybolov, chov ryb, přidružené činnosti v rámci rybolovu, C - Dobývání nerostných surovin, D - Zpracovatelský průmysl, E - Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody, F - Stavebnictví, G - Obchod, opravy motorových vozidel a spotřebního zboží, H - Pohostinství a ubytování, I - Doprava, skladování, pošty a telekomunikace, J - Peněžnictví a pojišťovnictví, K - Činnosti v oblasti nemovitostí, pronajímání movitostí, služby pro podniky, výzkum a vývoj, L až Q - Ostatní.

Tabulka č. 40: Podíl zaměstnanců v jednotlivých sektorech (v % z celkového počtu)

rok	primární sektor	sekundární sektor	terciární sektor
1990	15,3	41,9	42,8
1995	7,8	38,1	54,1
1996	8,0	37,4	54,6
1997	7,0	39,1	53,8
1998	6,9	39,4	53,7
1999	6,2	38,2	55,7
2000	6,0	37,2	56,8
2001	5,5	37,6	56,9
2002	4,9	37,4	57,7
2003	5,2	37,0	57,8
2004	5,1	36,6	58,3
2005*	5,0	38,5	56,5

Poznámka: * údaje z čtvrtletních účtů Zdroj: ČSÚ

Tabulka č. 41: Podíl odvětví na tvorbě HDP (%)

odvětví	1995	2000
zemědělství	4,7	3,9
průmysl	33,3	32,9
stavebnictví	8,7	7,1
obchod, opravy, pohostinství	15	16,3
doprava, skladovnictví, spoje	8,1	7,4
peněžnictví, pojišťovnictví	4,7	4,3
ostatní tržní služby	11,6	13,1
netržní služby	13,9	16

Zdroj: Ročenka HN (2002)

Tabulka č. 43: Produkce podle odvětví OKEČ¹²⁵ (v %)

OKEČ	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
A	4,4	4,3	4,0	3,6	3,4	3,30	3,06	2,56	2,58
B	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,03	0,03	0,03	0,03
C	2,2	1,8	1,5	1,4	1,3	1,13	1,11	1,07	0,99
D	38,5	38,0	39,3	39,3	38,5	39,40	39,82	39,13	39,01
E	5,8	6,5	5,3	5,2	5,3	5,15	4,98	5,03	4,75
F	10,1	10,0	10,3	9,4	10,0	9,05	8,88	8,83	9,20
G	9,2	9,4	9,6	9,7	9,8	9,05	8,79	9,18	9,21
H	2,4	2,1	1,7	1,7	1,6	1,92	1,93	1,84	1,77
I	6,7	6,5	6,6	6,9	7,0	8,21	8,28	8,43	8,78
J	3,0	3,0	2,8	3,5	3,4	2,45	2,64	2,95	2,68
K	8,5	8,9	9,3	9,6	9,5	10,12	10,48	10,53	10,21
L až Q	9,1	9,5	9,4	9,6	10,1	10,20	10,00	10,43	10,79

Zdroj: ČSÚ – statistická ročenka 2005

Tabulka č. 42: Podíl nestát sektoru na tvorbě HDP (v %)

rok	podíl nestátního sektoru
1997	75,30
1998	76,30
1999	76,20
2000	75,10
2001	75,10
2002	–
2003	78,00
2004	81,50
2005	80,50

Zdroj: Ročenka HN (2004), Ročenka HN (2005), Ročenka HN (2006)

strukturální změnu s významným potenciálem pro konkurenceschopnost – ať na poli mezinárodního obchodu, tak pro jejich multiplikační efekt na ekonomiku.

Na poli sektoru služeb ČSÚ konstatuje, že se zastavila absorpce pracovních sil sektorem služeb, kdy v řadě odvětví služeb zaměstnanost klesá, a v nejbližší době tak není možné očekávat podstatnější změnu váhy jednotlivých sektorů. V řadě ostatních odvětví služeb počty pracovníků klesaly.

Strukturální politika v letech 1995–2005

Strukturální politika z pohledu jejích tehdejších tvůrců nepotřebovala doznat v roce 1995 žádných změn. Hospodářství dosahovalo růstu i v letech 1995–1996 a Klausova vláda považovala privatizaci za dostatečný impuls pro strukturální změny. Zlom nastal v roce 1997, kdy zejména rostoucí vnější nerovnováha donutila vládu k zásahům do hospodářství, jejichž konkrétní podobou byly dva „ekonomické balíčky“. Svou roli v tomto nepříznivém vývoji hrála také nedostatečná a nedokončená restrukturalizace podniků. Pravidelná zpráva o ČR 1998 (1999) konstatuje: „Současný pokles makroekonomických aktivit ... zdůrazňuje skutečnost, že restrukturalizace podniků neprobíhala tak rychle a efektivně, jak se očekávalo. Jako doklad toho uvedme například nízký počet bankrotovaných podniků, relativně nízkou míru nezaměstnanosti a nízkou míru ziskovosti podnikové sféry.“ Také vláda si uvědomila potřebu strukturálních reforem a v rámci navrhovaných opatření byl i soubor nástrojů strukturální politiky. Hlavním a nejkontroverznějším nástrojem restrukturalizace měla být privatizace státem vlastněných bank.¹²⁶ Na podzim roku Klausova vláda padá a nastupuje přechodný Tošovského kabinet, i ten však pokračuje v reformních krocích, částečně nastíněných předchozí vládou.

V polovině roku 1998 je ustavena menšinová vláda ČSSD, vzešlá z předčasných voleb. Tato vláda přichází s více intervenčním charakterem hospodářské politiky. Je vytvořen nový post místopředsedy vlády pro hospodářskou politiku, který měl zodpovídat za zlepšení koordinovanosti a ucelenosti hospodářské politiky státu. Jedním z prvních úkolů je vypracování střednědobé hospodářské strategie. V důsledku přetrvávajících problémů jsou postupně zaváděna konkrétní systémová opatření, která měla přispět k restrukturalizaci. V dubnu roku 1999 byl přijat „Program revitalizace průmyslu“, jehož cílem bylo zajistit opětovný přístup k financování hlavním průmyslovým podnikům, které mají závažné finanční potíže především v důsledku nedostatku účinné restrukturalizace od doby privatizace.¹²⁷ Výše uvedené kroky se setkávají s pozitivním hodnocením zejména ze strany Evropské komise, což se projevuje mj. v hodnotících zprávách o přístupu ČR k EU. Dalším krokem s přímou vazbou na strukturu ekonomiky byla snaha vlády omezit vazby mezi finančním a podnikovým sektorem. Pravidelná zpráva Evropské komise (1998) uvádí, že cílem tohoto opatření bylo zlepšit finanční disciplínu a přispět k hlubší přestavbě podniků.

V roce 1999 byl vypracován a v lednu 2000 schválen rámcový dokument pro průmyslovou politiku s názvem „Koncepce průmyslové politiky České republiky“ a s ním související akční program. Tento dokument obsahuje ucelenou vládní koncepci podpory a revitalizace průmyslu, včetně programu pro zlepšení podnikatelského prostředí, a to z hlediska krátkodobého, střednědobého i dlouhodobého. Hlavní prioritou je vytvoření podpůrného systému pro rozvoj konkurenceschopnosti a výkonnosti českého průmyslu.

V posledních letech sledovaného období se pak stále více dostávají do popředí další nástroje strukturální politiky, jako například budování technologických parků, výstavba průmyslových

¹²⁶ Státem vlastněné banky úvérovaly neefektivní podniky, umožňovaly tak jejich existenci a samy se dostávaly do problémů díky nedobytnosti takto vzniklých pohledávek.

¹²⁷ Finance byly společně poskytovány výměnou za kontrolu nad řízením, s cílem co nejdříve po restrukturalizaci tyto společnosti prodat novým investorům.

zón či investiční pobídky. Cílem těchto programů je jak odstranění strukturální nezaměstnanosti v postižených regionech, tak využití jejich multiplikačního efektu pro české podniky.¹²⁸

2.4.4.4. Závěr

Česká ekonomika prošla v uplynulých 15ti letech hlubokými strukturálními změnami. Z průmyslové, centrálně plánované země s důrazem na těžký průmysl se stala tržní ekonomika s převažujícím soukromým vlastnictvím a moderní strukturou hospodářství. V průběhu let 1990 až 2005 se snížil počet pracovníků v zemědělství o 2/3 a v průmyslu o 1/4. Na druhé straně nová pracovní místa byla generována v sektoru služeb, kde počet pracovníků narostl o více než čtvrt miliónu osob. Hlavní strukturální změny na úrovni sektorů se v ekonomice odehrály v prvních pěti letech transformace. Na pozadí dynamické změny struktury hospodářství stály jak exogenní faktory spojené s rozpadem východního bloku, tak faktory endogenní, související s ekonomickou transformací. Privatizace majetku, liberalizace cen a obchodu vedly k hlubokým proměnám v ekonomice. Současně s těmito přesuny v podílu na HDP a zaměstnanosti však nedošlo k výrazné modernizaci vybavení, zefektivnění výroby, ani zlepšení technologií, což se projevilo poklesem HDP v letech 1997–1999. Zejména v prvních letech struktura ekonomiky divergovala od západních ekonomik, a zejména prvních pět let transformace je poznamenáno transformačními „polštářů“, kdy možnost uplatnění cenové konkurence vedla k výraznému posílení výroby základních produktů zpracovatelského průmyslu. Je tak třeba si uvědomit, že ne každá strukturální změna s sebou automaticky nese zvýšení konkurenceschopnosti (zemědělství vs. výzkum a vývoj). I v ČR došlo sice k uplatnění některých domácích produktů na zahraničních trzích, v žádném případě to však neznamenalo zvýšení růstového potenciálu české ekonomiky.

V dalších letech výrazně zpomalují přesuny mezi sektory a od roku 2004 lze konstatovat, že je sektorová skladba ekonomiky víceméně neměnná. Přesto však dochází ke změnám poměrů mezi jednotlivými odvětvími. V druhé polovině 90. let minulého století zejména v důsledku nutnosti dokončení restrukturalizace, v první půli nového tisíciletí pak zejména díky politice vlády na poli investičních pobídek. V druhé fázi zkoumaného období zaznamenáváme příliv modernějších technologií a ústup od základních produktů. To vše provázeno v novém tisíciletí růstem HDP dává signály o dokončené restrukturalizaci a zvýšené konkurenceschopnosti české ekonomiky.

Strukturální politika na začátku transformace fakticky neexistuje a teprve problémy v letech 1997–1999 donutily vládu k aplikaci ucelené hospodářské politiky, prováděné ad hoc, a to jak aktivním lákáním investorů, tak např. finanční podporou restrukturalizace podniků. To se projevilo na jedné straně oživením hospodářství, na straně druhé však také nárůstem nezaměstnanosti.

Přes četná úskalí se Česká republika za uplynulých patnáct let přiblížila ve struktuře hospodářství k moderním ekonomikám a našla a vydobyla si své místo v mezinárodní konkurenci. Ač lze strukturální změny z určitého pohledu považovat za nedostatečné, neboť česká ekonomika vykazuje stále o něco nižší podíl služeb na HDP, než je obvyklé ve vyspělých ekonomikách, je otázkou, zda je tento stav projevem tradice průmyslové výroby, mající svůj původ v dobách rakousko-uherské monarchie, nebo zda se jedná o důsledek stále nedokončené restrukturalizace.

Strukturální změny, které provázely českou ekonomiku od roku 1990, byly nezbytné. Bez hluboké restrukturalizace by české hospodářství nebylo schopné výrazněji uspět na zahraničních trzích. Provedená restrukturalizace znamenala nejen přechod k moderním technologiím, odstranění neefektivních výroby a celkovou změnu sektorové skladby ekonomiky, ale zahrnovala také změnu vlastnických struktur a zaměstnanosti. Díky tomu je česká ekonomika schopna uspět a upevňovat svou pozici na západních trzích, dosahovat dlouhodobého hospodářského růstu a zvyšovat svou konkurenceschopnost.

¹²⁸ Je třeba uvést, že některé tyto programy mají i svá negativa a odpůrce, není však cílem této kapitoly je hodnotit.

2.5. Vnější aspekty

2.5.1. Zahraniční obchod a konkurenceschopnost

Tato kapitola je věnována vývoji teritoriálních, komoditních a institucionálních aspektů zahraničního obchodu ČR v letech 1990–2005 a jejich dopadů na ekonomický růst země. V úvodní části se budeme zaměřovat na výchozí situaci českého, resp. československého, zahraničního obchodu v roce 1990. V následujících částech budeme odděleně sledovat vývoj jednotlivých aspektů zahraničního obchodu a jejich dopad na ekonomický růst.

2.5.1.1. Výchozí situace zahraničního obchodu ČR v roce 1990

V rámci této podkapitoly se zaměříme na výchozí situaci českého (respektive československého) zahraničního obchodu na počátku transformace, tj. na „dědictví“ z období před rokem 1989. Zatímco byl v tržních ekonomikách po 2. světové válce zahraniční obchod využíván jako akcelerační faktor ekonomického růstu domácí ekonomiky, opačná situace byla v Československu, kde byl význam zahraničního obchodu nedoceněn a spočíval v „zajištění dovozních požadavků, odvozených od autarkně zformované struktury domácí výroby“ (Kubišta, 1999). Československá ekonomika byla před rokem 1990 téměř uzavřená, podíl exportu na HDP dosahoval v roce 1990 jen asi 26%.¹²⁹ To mělo negativní vliv na efektivitu a ekonomický růst, neboť tak nedocházelo k využití zahraničního obchodu jako zdroje specializace a dělby práce a důsledkem toho intenzivnímu ekonomickému růstu.

Československo stejně jako ostatní země RVHP bylo odkázané na importy surovin ze SSSR. V 80. letech však rostla závislost Sovětského svazu na devizovém přílivu za vývoz surovin na světový trh, a proto nevyvážel nutně potřebné suroviny v rámci plánu do ostatních zemí RVHP (Černoch, 2003). To se pak negativně projevilo v možnostech Československa dosáhnout extenzivního růstu.

Negativně se navíc projevila teritoriální struktura, kdy českoslovenští výrobci nebyli nuceni konkurovat na náročných zahraničních trzích a naopak do Československa se téměř nedováželo zboží z vyspělých ekonomik, a proto byla omezená i konkurence na domácím trhu. Celá struktura zahraničního obchodu proto byla deformována a přínos pro efektivitu a dlouhodobý růst byl minimální.

¹²⁹ Viz graf č. 39.

Ačkoli byly stěžejními obchodními partnery Československa země RVHP, uzavřelo Československo již v 80. letech bilaterální obchodní smlouvy s EHS (Cihelková, 2003). V případě existence tržního hospodářství v Československu v 80. letech by zahraniční obchod se zeměmi RVHP tvořil zhruba polovinu tehdejší úrovně, tj. asi 1/3 (Jonáš, 1997). Z toho důvodu se dala po roce 1989 očekávat teritoriální reorientace československého zahraničního obchodu ve prospěch zemí s tržní ekonomikou.

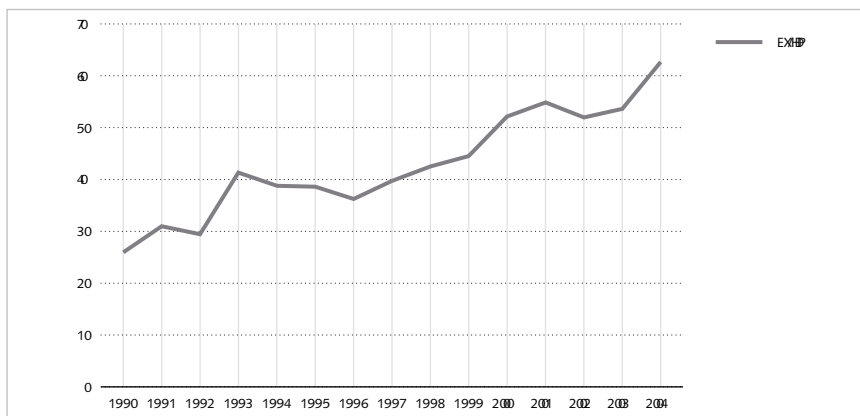
Co se týče organizace zahraničního obchodu, existoval v Československu státní monopol zahraničního obchodu a deviz. Zahraničněobchodní činnost mohly vykonávat pouze podniky zahraničního obchodu a právnické osoby s povolením uděleným tehdejším ministerstvem zahraničního obchodu.¹³⁰ Výlučné postavení těchto subjektů znamenalo, že českoslovenští výrobci měli na zákazníky v zahraničí nepřímou, zprostředkovanou vazbu, což se později projevilo v jejich nezkoušenosti se zahraničním tržním prostředím.

2.5.1.2. Základní charakteristiky vývoje zahraničního obchodu

Na základě charakteristiky výchozí situace v roce 1990 se nyní zaměříme na samotný vývoj zahraničního obchodu v letech 1990–2005 na základě vývoje ukazatele otevřenosti ekonomiky měřeného jako podíl exportu na HDP, dále pak na vývoj indexů HDP, exportu a importu.

Otevřenost ve sledovaném období rostla. V roce 1990 byla otevřenost československé ekonomiky měřená jako podíl exportu na HDP asi 26 %, zatímco v roce 2004 přesahovala 60 % (blíže viz graf č. 39). Díky rostoucímu zapojování České republiky, resp. Československa, do mezinárodní dělby práce rostl význam zahraničního obchodu pro ekonomický růst země prostřednictvím výše zmíněných extenzivních a intenzivních cest působení.

Graf č. 39: Vývoj otevřenosti české ekonomiky (EX/HDP, %)



Poznámka: Vývoj v období 1990–1992 je ovlivněn skutečností, že v těchto letech není na rozdíl od dalších let zohledněn export na Slovensko. Zdroj: data z ročenek ČSÚ, vlastní výpočty

Základní trendy vývoje exportu a importu a jejich srovnání s vývojem HDP uvádí tabulka č. 44. Nejvyšší dynamiky meziročního růstu dosáhl export v roce 2004, což souvisí se vstupem ČR do EU. Naproti tomu největší dynamiku meziročního růstu importu dosáhla ČR po poklesu z počát-

¹³⁰ Samotná liberalizace zahraničního obchodu byla v jisté podobě zahájena již v roce 1988, kdy byl schválen zákon č. 102/1988 Sb., který změnil zákon č. 42/1980 Sb., o hospodářských stycích se zahraničím. Základním průlomem byla skutečnost, že provádět zahraničněobchodní transakce mohly provádět právnické osoby s povolením.

ku 90. let v roce 1992. Mezi vývojem jednotlivých ukazatelů existují vazby. Jejich intenzitu jsme měřili na základě koeficientu korelace. Zatímco pro vztah vývoje HDP a exportu vyšla hodnota koeficientu korelace 0,65, pro vývoj HDP a importu 0,73. Obojí výsledky potvrzují poměrně silnou závislost mezi vývojem těchto agregátů.

Tabulka č. 44: **Indexy vývoje HDP, exportu a importu (vůči předchozímu roku)**

rok	HDP	Export	Import
1991	88,4	94,0	67,2
1992	99,5	109,5	129,7
1993	100,1	115,8	123,8
1994	102,2	101,7	114,7
1995	105,9	116,7	121,2
1996	104,2	105,5	112,1
1997	99,3	108,4	106,9
1998	98,9	110,5	108,4
1999	101,2	105,5	105,0
2000	103,9	116,5	116,3
2001	102,6	111,5	113,0
2002	101,5	102,1	104,9
2003	103,2	107,5	107,9
2004	104,4	121,9	118,4

Zdroj: data z ročenky ČSÚ 2005

2.5.1.3. Vývoj exportu ČR

V této podkapitole se zaměříme na exportní stránku zahraničního obchodu ČR a její komoditní a teritoriální orientaci. Exportní strana zahraničního obchodu má na ekonomický růst vliv prostřednictvím specializace a dělby práce a možnosti realizovat úspory z rozsahu a komparativní výhody. Kromě komoditní strany ovlivňuje ekonomický růst země také teritoriální struktura, neboť reorientace českého exportu byla bezesporu spojena s nutností přizpůsobit produkci náročným požadavkům spotřebitelů na vyspělých trzích.

Vývoj komoditní struktury exportu

Komoditní struktura je úzce spojena se specializačním profilem ekonomiky a její vývoj nám vypovídá o změnách v efektivitě využití výrobních faktorů. Na začátku sledovaného období, tj. v roce 1990, hrála dominantní roli v exportech Československa třída SITC 7 (stroje a dopravní prostředky) tvořící přibližně 39% československého exportu, následovaná třídou SITC 6 (průmyslové zboží).¹³¹

Pokud jde o míru využití komparativních výhod, podle Ebberse a Olsona (1994) mělo Československo v roce 1990 ve vztahu k tržním ekonomikám projevené komparativní výhody

¹³¹ Třídy SITC jsou zbožíové klasifikace (Standard International Trade Classification), pro případ naší studie uvedené ve formě jednomístné klasifikace podle revize 3. Tato klasifikace je následující: 0: potraviny a živá zvířata, 1: nápoje a tabák, 2: suroviny bez paliv, 3: minerální paliva a maziva, 4: živočišné a rostlinné tuky a oleje, 5: chemikálie, 6: průmyslové zboží, 7: stroje a dopravní prostředky, 8: různé hotové výrobky, 9: nespecifikováno.

v produkci tříd SITC 6 (průmyslové zboží), SITC 3 (minerální paliva a maziva) a SITC 8 (různé hotové výrobky). Ve vztahu k zemím RVHP pak byly komparativní výhody v produkci SITC 7 (stroje a dopravní prostředky), SITC 6 a SITC 8. Jejich výsledky se však od reality objemů jednotlivých skupin lišily, což by znamenalo, že Československo nevyužívalo výrobní faktory efektivně v souladu se svými komparativními výhodami.

Třída SITC 7 má dlouhodobě nejvyšší podíl na exportech ČR, její podíl má navíc rostoucí tendenci (v roce 1990: 30%, v roce 2004 téměř 51%). Z toho však vyplývá vysoká komoditní koncentrace, která nemusí být do budoucna optimální. Druhou významnou exportní třídou je dlouhodobě SITC 6, jejíž podíl na celkových exportech ČR spíše klesá a v roce 2004 činil přibližně 23%. Vzhledem k tomu, že se jedná o druhou objemově nejzastoupenější skupinu v českém exportu, je nutné poukázat na propastný rozdíl mezi podílem SITC 7 a SITC 6. Třetí poměrně významnou exportní komoditní třídu tvořila SITC 8, která zahrnuje mimo jiné produkci s vysokou přidanou hodnotou; její podíl na exportech ČR však spíše stagnuje. Tyto tři třídy SITC dohromady v roce 2004 tvořily asi 85% českého exportu. Z hlediska ekonomického růstu je tato skutečnost pozitivní, neboť ČR vyváží převážně produkci s vyšším stupněm zpracování (třídy SITC 6, 7 a 8) a naopak podíl skupin komodit s nižším stupněm zpracování, tedy surovin a meziproductů, klesá (třídy SITC 0, 1, 2, 3, 4, 5). Vývoj podílů jednotlivých komoditních tříd na exportech ČR je zachycen v tabulce č. 45.

Tabulka č. 45: Vývoj podílů jednotlivých skupin SITC na exportu (1990–2004, v %)

rok	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	celkem
1990	5,5	0,4	3,7	4,4	0,3	9,0	25,6	39,2	10,4	1,5	100
1991	7,9	0,9	5,7	5,5	0,2	9,9	28,1	30,4	11,4	0,0	100
1992	8,1	0,7	6,5	5,7	0,1	9,2	32,3	25,4	12,0	0,0	100
1993	6,5	1,2	5,9	6,3	0,2	9,4	30,3	27,6	12,6	0,0	100
1994	5,3	1,2	6,9	5,7	0,3	10,0	30,5	25,9	14,2	0,1	100
1995	5,8	1,0	6,0	5,3	0,2	10,4	32,4	26,3	12,6	0,1	100
1996	4,0	1,0	4,9	4,5	0,2	9,0	28,8	32,7	14,7	0,1	100
1997	3,7	1,3	4,0	3,8	0,2	8,8	26,8	37,7	13,7	0,1	100
1998	3,3	1,1	3,5	3,2	0,2	7,7	26,5	41,3	13,2	0,1	100
1999	2,9	0,9	3,8	2,9	0,1	7,4	26,0	42,4	13,5	0,1	100
2000	2,9	0,7	3,5	3,1	0,1	7,1	25,4	44,5	12,5	0,1	100
2001	2,7	0,7	3,0	3,0	0,1	6,4	24,3	47,4	12,2	0,1	100
2002	2,5	0,7	2,8	2,9	0,1	6,0	23,5	49,6	11,9	0,2	100
2003	2,7	0,6	2,8	2,9	0,1	5,9	23,1	50,1	11,8	0,1	100
2004	2,8	0,5	2,9	2,9	0,1	6,0	22,5	50,9	11,4	0,1	100

Poznámka: 0: potraviny a živá zvířata, 1: nápoje a tabák, 2: suroviny bez paliv, 3: minerální paliva a maziva, 4: živočišné a rostlinné tuky a oleje, 5: chemikálie, 6: průmyslové zboží, 7: stroje a dopravní prostředky, 8: různé hotové výrobky, 9: nespecifikováno. Zdroj: data z ročenek ČSÚ, vlastní výpočty

Některá odvětví na nárůst konkurence reagovala z hlediska ekonomického růstu pozitivně a dosáhla na základě vyšší importní penetrace růstu exportní výkonnosti (dvoustopá motorová vozidla (SITC 7), ostatní potravinářská výroba (SITC 0) a stroje pro hospodářské účely (SITC 7)). V těchto případech tedy platilo, že vystavení konkurenčnímu boji povede ke zvýšení efektivity využívání výrobních faktorů ve výrobě. Naproti tomu však u některých odvětví zvýšení konkuren-

ce šlo ruku v ruce s poklesem exportní výkonnosti (základní chemické látky (patří do SITC 5), železo (SITC 6), masné a mléčné výrobky (SITC 0) a nápoje (SITC 1) (Zemplerová a Benáček, 1999). Na druhou stranu úpadek některých odvětví neschopných konkurovat zahraničním výrobcům znamenal pro ekonomiku přesun výrobních faktorů do jiných, ziskovějších odvětví, což pozitivně ovlivnilo dlouhodobou efektivitu a ekonomický růst země.

Vývoj teritoriální struktury exportu

Dopad faktorů exportní stránky na ekonomický růst lze spojit s teritoriální reorientací struktury českého zahraničního obchodu. Čeští producenti se začali prosazovat na náročných trzích vyspělých tržních ekonomik, a tedy měli motivaci pro zvyšování efektivity výrob. Na druhou stranu je však nutné přiznat, že se na počátku 90. let jednalo o produkci na nižší technické úrovni, jejíž konkurenceschopnost na zahraničních trzích umožnil kurz koruny a nízké mzdové náklady.

Vývoj teritoriální struktury českého exportu je zachycen v grafu č. 40. Jak jsme již uvedli, dala se na počátku 90. let čekat teritoriální reorientace ve prospěch zemí s vyspělou tržní ekonomikou. V roce 1991 činil podíl produkce směřující do země EU asi 50%, zatímco v posledním roce uvedeném v grafu to bylo již 68%. Země EU-15 spolu s ostatními vyspělými tržními ekonomikami znamenaly v roce 2002 pro ČR odbytiště pro český export. Naproti tomu se snižoval podíl zemí s tranzitivní ekonomikou a SNS, ale také zemí rozvojových. Stejně jako v komoditní struktuře, i v teritoriální struktuře českého exportu se projevuje významný faktor koncentrace (vůči zemím EU a z nich zejména Německu), který znamená velkou závislost našeho zahraničního obchodu, a tedy i ekonomického růstu ČR, na jediném trhu.

2.5.1.4. Vývoj importu ČR

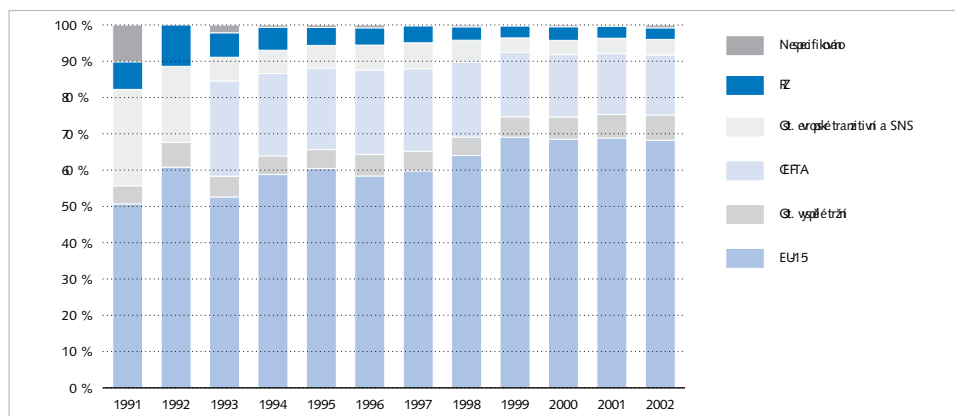
V této podkapitole se zaměříme na vývoj druhé strany zahraničního obchodu, tedy importů. Stejně jako v případě exportů budeme sledovat vývojové trendy v komoditní a teritoriální struktuře a jejich dopad na ekonomický růst země. Obecně lze říct, že importní strana zahraničního obchodu ovlivňuje ekonomický růst prostřednictvím zintenzivnění konkurenčního boje na domácím trhu, na něž museli čeští výrobci reagovat a dále pak prostřednictvím zajištění potřebných importů zejména investičního charakteru.

Vývoj komoditní struktury importu

V roce 1990 hrály v importech ČR důležitou roli dvě třídy, a to SITC 7 a SITC 3, které dohromady čítaly přes 1/2 celkových importů. Další významnou třídou byla SITC 5. Podíl třídy SITC 7 se zvyšoval a dosáhl v roce 2004 přibližně 42% celkových importů ČR. Tento vývoj lze hodnotit pozitivně, neboť tato třída přináší nové technologie potřebné pro intenzivní ekonomický růst. Vývoj třídy SITC 3 však byl naprosto odlišný. Tato třída v rámci českých importů ztrácela na významu a v roce 2004 činil její podíl 7%. Vzhledem k tomu, že se podíl třídy SITC 5 udržoval na přibližně stejné úrovni, tvoří druhou objemově největší komoditní skupinu díky růstu podílu na importech v roce 2004 SITC 6. Tento trend by se také dal považovat jako pozitivní, neboť ji tvoří zejména meziprodukty a její rostoucí podíl znamená, že česká ekonomika tyto meziprodukty následně transformuje do finální produkce s vyšší přidanou hodnotou. Vývoj komoditní struktury je naznačen v tabulce č. 46.

Pro ekonomický růst je především důležité, jakým způsobem je importovaná produkce využita. Problémem je, že jsou objemy toků produkce sledovány podle tříd SITC, které nelze úplně jednoznačně rozdělit. Pokud bychom rozčlenili import podle Mesároše (2000, str. 28) do skupin podle převážujícího užití dané produkce, můžeme v následující tabulce č. 47 vysledovat tyto trendy:

Graf č. 40: Vývoj teritoriální struktury exportu (1991–2002)



Poznámka: V letech 1991 a 1992 skupina „ostatní tranzitivní a SNS“ zahrnuje také země CEFTA, které tvoří od roku 1993 vlastní skupinu. Novější údaje pro roky 2003 a dále nejsou v grafu uvedeny, neboť ČSÚ přešel na jiné členění zemí do skupin. Zdroj: data z ročenek ČSÚ

Tabulka č. 46: Vývoj podílu jednotlivých skupin SITC na importu (1990–2004, v %)

rok	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	celkem
1990	5,6	0,8	8,3	14,3	0,6	10,2	10,7	37,3	9,1	3,1	100
1991	6,7	1,5	7,3	24,0	0,5	10,4	9,5	32,4	7,5	0,1	100
1992	6,2	1,4	5,9	15,6	0,3	9,9	10,4	41,1	9,3	0,0	100
1993	6,3	1,1	5,0	11,1	0,4	12,1	15,9	36,1	11,7	0,4	100
1994	6,9	1,3	4,9	10,0	0,4	13,1	16,5	35,0	11,8	0,1	100
1995	6,5	0,9	5,0	9,4	0,3	13,2	17,9	35,6	11,1	0,0	100
1996	5,7	0,9	3,7	8,7	0,3	11,8	19,3	38,1	11,5	0,0	100
1997	5,2	1,1	3,7	8,6	0,2	12,2	19,3	38,0	11,6	0,0	100
1998	4,9	0,9	3,9	6,5	0,3	12,1	20,9	39,4	11,0	0,1	100
1999	4,7	0,8	3,2	6,6	0,3	12,2	20,9	40,0	11,4	0,0	100
2000	4,0	0,6	3,2	9,7	0,2	11,2	20,8	40,0	10,3	0,0	100
2001	3,9	0,5	2,9	9,1	0,2	10,9	20,2	42,2	10,1	0,0	100
2002	4,1	0,5	2,9	7,6	0,2	11,2	20,6	42,4	10,6	0,0	100
2003	4,0	0,5	2,8	7,5	0,3	11,4	20,1	42,8	10,6	0,0	100
2004	4,1	0,6	3,1	7,0	0,2	11,1	20,7	42,2	10,9	0,0	100

Poznámka: 0: potraviny a živá zvířata, 1: nápoje a tabák, 2: suroviny bez paliv, 3: minerální paliva a maziva, 4: živočišné a rostlinné tuky a oleje, 5: chemikálie, 6: průmyslové zboží, 7: stroje a dopravní prostředky, 8: různé hotové výrobky, 9: nespecifikováno. Zdroj: data z ročenek ČSÚ, vlastní výpočty

Z tabulky je patrné, že na osobní spotřebu směřuje od roku 1990 pouze menší část importů. Podíl této agregované skupiny na celkových importech ČR kolísá kolem úrovně 16%. Hlavní část importů směřovala tedy na výrobní spotřebu a investiční činnost. Podíl tříd SITC sdružených do skupiny výrobní spotřeba má spíše klesající tendenci. Naproti tomu importy převážně určené pro investiční činnost svůj podíl na celkových importech ČR zvyšují. Na základě využití importů a jeho vývoje můžeme konstatovat, že skladba importů má na ekonomický růst ČR pozitivní

■ vliv. Importy na výrobní spotřebu a investiční činnost tvoří po celé sledované období kolem 80 % celkových dovozů země. Závěry ohledně dopadů je však nutné brát s určitou rezervou, neboť rozčlenění do jednotlivých skupin užití je velmi hrubé a svým způsobem zavádějící, neboť například velkou část ze SITC 7 (stroje a dopravní prostředky) tvoří produkce určená spíše pro osobní spotřebu.

■ Vývoj teritoriální struktury importů

■ Z teritoriálního hlediska převažovaly v importech do České republiky, resp. Československa, již od počátku 90. let importy z tržních ekonomik. Tato skutečnost byla zpočátku dána jednak „hladem“ československých spotřebitelů po dříve nedostupné produkci, ale také potřebou technologicky vyspělejší produkce SITC 7, která představovala příliv nové technologie potřebné pro překonání technické zaostalosti československých výrob, a tedy pro intenzivní ekonomický růst. Pro vývoj teritoriální struktury importů platí zhruba stejné vývojové tendence jako pro vývoj exportů. Přesto jsou zde odlišnosti, na které se můžeme podívat v grafu č. 41.

■ Stejně jako pro exporty i pro importy platí, že roste význam trhů vyspělých tržních ekonomik na úkor bývalých obchodních partnerů ze zemí s tranzitivní ekonomikou a SNS. Růst podílu zemí EU-15 na importech ČR však není tak výrazný jako u exportů. V roce 1991 činil podíl této skupiny asi 50%, kdežto v roce 2002 necelých 62%. Na rozdíl od exportů tvoří důležitou importní skupinu rozvojové země (7,3%). To je dáno nutností importovat ropu a jiné suroviny. Pokud jde o vývoj importu ze zemí tranzitivních a zemí CEFTA, jejich podíl je klesající. Objem jejich importu klesal nejrychleji těsně po roce 1989.

■ 2.5.1.5. Institucionální vývoj zahraničního obchodu

■ Tato kapitola je věnována vývoji institucionálních aspektů zahraničního obchodu a jejich dopadu na ekonomický růst. Podíváme se na samotnou liberalizaci zahraničního obchodu, dále pak na obchodní dohody ČR s jinými zeměmi, resp. uskupeními, a na vývoj překážek bránících volnému obchodu.

■ Liberalizace zahraničního obchodu

■ Co se organizace zahraničního obchodu týče, byl v roce 1990 schválen zákon č. 113/1990 Sb., který pokračoval v liberalizaci zahraničního obchodu tím, že rozšířil možnost zahraničně-obchodní transakce také na fyzické osoby.

■ Vzhledem k tomu, že československá ekonomika přecházela na naprosto odlišný koordinační mechanismus, nebylo na začátku 90. let jasné, jak se projeví dopad liberalizace zahraničního obchodu na ekonomiku. Potřeba liberalizace zahraničního obchodu sice nebyla v podstatě zpochybnována (Jonáš, 1997), ale přesto se v praxi zahraničně-obchodní politiky Československa objevovaly protekcionistické tendence. Odpůrci rychlé liberalizace zahraničního obchodu argumentovali neschopností československých firem obstát v konkurenčním boji se zkušenými zahraničními výrobci. Obavy také panovaly ohledně reakce spotřebitelů na nový přístup k zahraničním výrobkům, a tedy obavy z prudkého růstu importu, což by při fixním měnovém kurzu znamenalo velký tlak na devizové rezervy země. Aby k tomu nedošlo, byla začátkem roku 1991 zavedena dovozní přírážka, která měla zbrzdit případný prudký nárůst dovozu a zabránit vyčerpání devizových rezerv.¹³²

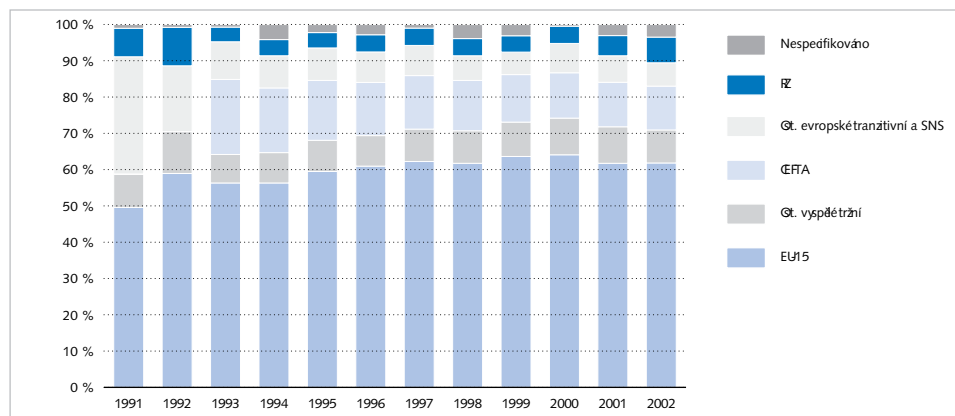
■ ¹³² Dovozní přírážka se týkala většiny spotřebního zboží a činila zpočátku 20 %, postupně se však její výše snižovala a v roce 1992 byla zrušena úplně (Jonáš, 1997).

Tabulka č. 47: Vývoj využití importů (v %)

rok	osobní spotřeba (0,1,8)	výrobní spotřeba (2,3,4,5,6)	investiční činnost (7)
1990	16,0	45,5	38,5
1991	15,8	51,8	32,4
1992	16,8	42,1	41,1
1993	19,1	44,6	36,3
1994	20,0	44,9	35,1
1995	18,5	45,9	35,6
1996	18,1	43,8	38,2
1997	17,8	44,2	38,0
1998	16,9	43,7	39,5
1999	16,9	43,1	40,0
2000	15,0	45,0	40,0
2001	14,5	43,3	42,2
2002	15,1	42,5	42,4
2003	15,1	42,1	42,8
2004	15,6	42,2	42,3

Zdroj: data z ročenek ČSÚ, vlastní výpočty

Graf č. 41: Vývoj teritoriální struktury importu (1991–2002)



Zdroj: data z ročenek ČSÚ

Liberalizace zahraničního obchodu mimo jiné promítla zahraniční tržní ceny do české ekonomiky, což mělo pozitivní dopad na ekonomický růst země vlivem odstranění cenového zkresení a s tím související neefektivnosti. Kromě toho zapojení do zahraničního obchodu znamenalo podkopání monopolního postavení českých, respektive československých výrobců a růst intenzity konkurenčního boje, což ve svém důsledku vedlo ke zvýšení efektivity a intenzivnímu ekonomickému růstu.

Obchodní dohody ČR s jinými zeměmi

Liberalizaci zahraničního obchodu doplňovala smluvní ujednání s významnými obchodními partnery. V roce 1990 byla sjednána Dohoda o obchodu a spolupráci mezi Československem a EU.

Jednalo se o nepreferenční dohodu, která zahrnovala opatření zaměřená na podporu vzájemného obchodu a spolupráce a doplňovala začlenění Československa do Všeobecného systému preferencí (Cihelková, 2003). Kromě této dohody byla v roce 1990 uzavřena také **Dohoda o obchodních vztazích mezi vládou ČSFR a vládou USA**. Koncem roku 1991 podepsalo Československo asociční dohodu s EU. Kvůli rozpadu Československa však musela Česká republika absolvovat kola jednání o asociaci znovu. Nová asociční dohoda se samostatnou ČR vstoupila v platnost v roce 1995. V mezičase fungovala prozatímní dohoda o obchodu a otázkách s obchodem souvisejících. Při jednáních se objevily problémové oblasti, jejichž ochrana byla v zájmu EU.¹³³ Co se týče zapojení do globálního obchodu, podepsala ČR v roce 1993 GATT a do WTO vstoupila dnem jejího vzniku v roce 1995.

Celkově lze říct, že smluvní ujednání v oblasti mezinárodního obchodu vedla v případě ČR k intenzivnějšímu zapojování do mezinárodní dělby práce, a tedy pozitivně ovlivnila ekonomický růst země. Na druhou stranu je otázkou, do jaké míry taková ujednání ovlivnila možnost využití komparativních výhod ČR.

Tarifní a netarifní omezení svobodného obchodu ČR

Pokud jde o celní ochranu, byli českoslovenští výrobci chráněni clem, jehož výše činila v roce 1990 průměrně pouze 5,3 %, což bylo méně, než činil v tom roce průměr EU-15.¹³⁴

Vstupem do EU ČR podléhá společnému celnímu sazebníku. Průměrná celní sazba EU pro nezemědělské výrobky se pohybuje okolo 4 % a pro zemědělskou produkci okolo 16 % (CzechTrade, 2005). Většinu rozvojových zemí poskytuje Evropská unie jednostranně na základě Všeobecného systému preferencí zcela volný nebo nízkým clem zatížený vstup jejich průmyslových výrobků a vybraných zemědělských komodit na svůj trh. Vývoj průměrné celní sazby v ČR je zachycen v tabulce č. 48.

Vedle tarifních překážek obchodu hrají důležitou (spíše důležitější) roli překážky netarifní. My se zaměříme pouze na antidumping. V ČR nebyla před vstupem do EU antidumpingová opatření využívána příliš často. Legislativní úpravou antidumpingu byl zákon č. 152/1997 Sb. na ochranu před dovozem dumpingových výrobků.

Jak lze vidět v tabulce č. 49, v období 1995–2005 podala ČR návrh na šetření ve třech případech s tím, že jeden z nich byl uznán jako oprávněný a vedl k zavedení antidumpingového cla. Odvětví, která disponovala významným politickým vlivem, však získávala legislativní ochranu před zahraniční konkurencí. Ještě těsně před vstupem do EU vznikala v ČR nařízení, která měla za cíl chránit některé ze segmentů hospodářství před konkurencí ze zemí EU (zemědělství) a ostatních zemí (hutnictví, chemický průmysl).¹³⁵

Pokud se podíváme na antidumping z druhé strany, tj. na ČR jako subjekt šetřený, vidíme, že ačkoli řešených případů vůči ČR bylo 18, tj. šestinásobek, nelze říct, že by byl jejich počet natolik vysoký, aby měl negativní dopad na možnosti českých výrobců exportovat, a zprostředkovaně na ekonomický růst.¹³⁶

Do jaké míry ČR brání zahraničnímu obchodu ovlivnit ekonomický růst země, tj. jak dalece se projevují protekcionistické tendence zaměřené na ochranu domácích výrobců můžeme obecně

¹³³ Česká republika sice měla získat poměrně rychle přístup na trh EU, avšak ten se netýkal veškerého zboží. Přísným omezením podléhal obchod se zemědělskou produkcí a výrobky ocelářského a textilního průmyslu. Prioritou zemí EU byla ochrana vlastních průmyslových výrobců a fungování společné zemědělské politiky.

¹³⁴ Tj. 8,7 % (Světová banka, 2002).

¹³⁵ Jednalo se o nařízení č. 54/2003 Sb. (hutnictví), 117/2003 Sb. a 196/2003 Sb. (zemědělství a potravinářství) a 272/2003 Sb. (chemický průmysl).

¹³⁶ Sedm z osmnácti podnětů šlo ze zemí EU, což souvisí s teritoriální orientací českého zahraničního obchodu. V naprosté většině případů se jednalo o šetření proti českým exportérům železa a oceli.

Tabulka č. 48: Vývoj průměrných celních sazeb v ČR (v %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
průměrná celní sazba	5,3	NA	NA	4,8	4,8	5,0	7,7	7,3	6,9	6,8	6,5	6,1	6,0	6,0	NA

Poznámka: Celní sazby jsou založeny na neváženém průměru pro veškeré zboží ve valorických, aplikovaných nebo MFN sazbách. Zdroj: Světová banka

Tabulka č. 49: Počty antidumpingových šetření a opatření

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
AD PROTI ČR:											
AD šetření	1	1	0	2	7	3	2	1	1	0	0
AD opatření	1	1	1	0	1	4	1	3	1	1	0
AD Z PODNĚTŮ ČR:											
AD šetření	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0
AD opatření	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0

Zdroj: WTO

Tabulka č. 50: Vývoj indexu obchodní politiky

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
index obchodní politiky	1,5	1,5	1,5	2,5	1,5	1,0	2,0	2,0	3,0	3,0	2,5	2,0

Zdroj: The Heritage Foundation

soudit na základě indexu obchodní politiky společnosti The Heritage Foundation. Tento index je podle jejich názoru klíčovým faktorem při měření ekonomické svobody. Míra, s jakou vlády omezují svobodný tok zahraničního obchodu, má přímý vliv na schopnost jednotlivců dosáhnout ekonomických cílů. Pokud bychom to dovedli do důsledku, prosazovaná obchodní politika zasahuje do svobodné mezinárodní směny a ovlivňuje ekonomický růst země. V tabulce č. 50 je uveden vývoj hodnocení obchodní politiky ČR pro roky 1995–2006.

Jak je patrné z předchozí tabulky, hodnocení obchodní politiky České republiky se v letech 1995–2006 pohybovalo v rozmezí 1,0–3,0, přičemž nejhoršího hodnocení (3,0) bylo dosaženo v letech 2003 a 2004, což zřejmě souvisí s přípravou na vstup a následným vstupem do EU. I tak lze hodnotit obchodní politiku ČR v daném období jako velmi až středně liberální, neboť hodnota indexu 1,0 představuje nízkou úroveň a hodnota 3,0 mírnou úroveň protekcionismu. Z toho důvodu je zřejmé, že mírná úroveň protekcionismu ovlivnila ekonomický růst ČR zanedbatelně. Zde je však na místě upozornit na omezenou vypovídací schopnost indexu, který je vytvářen na základě celních sazeb a nezachycuje tedy v dnešní době významné netarifní překážky obchodu.

2.5.1.6. Závěr

Nyní shrneme základní vývojové trendy v zahraničním obchodě v letech 1990–2005:

- Z hlediska teritoriální struktury exportů i importů došlo na začátku 90. let k rychlé změně teritoriální orientace ve prospěch vyspělých tržních ekonomik, zejména EU-15.
- Nejvyšší podíl na exportech ČR má dlouhodobě třída SITC 7 (v roce 2004 téměř 51 % celkových importů), jejíž podíl má navíc rostoucí tendenci. Spolu s další objemově významnou třídou SITC 6 tvoří asi 73 % české exportované produkce.
- V roce 1991 hrály v importech ČR důležitou roli dvě třídy, a to SITC 7 a SITC 3 (dohromady 56 % celkových importů). Zatímco podíl SITC 7 rostl, objem importované produkce třídy SITC 3 klesal, a v roce 2004 tvořil druhou největší komoditní skupinu SITC 6.
- Antidumpingová šetření proti výrobcům z ČR nehrála, co se počtu případů týče, až tak významnou roli. V letech 1995–2005 bylo zahájeno proti ČR 18 šetření, z nichž 14 bylo uznáno za oprávněné.
- Obchodní politiku ČR lze podle indexu The Heritage Foundation v letech 1995–2006 hodnotit jako velmi až středně liberální.

Přímé dopady změn v zahraničním obchodu na ekonomický růst v ČR lze jen těžko kvantifikovat. Na druhou stranu lze zhodnotit cesty, které k ekonomickému růstu skrz zahraniční obchod přispívají. Formování konkurenčního prostředí v české ekonomice na počátku 90. let vedlo k eliminaci monopolní struktury českých průmyslových odvětví. Vstup zahraniční konkurence na český trh byl impulsem pro zefektivnění výroby, jeho reálný projev se však nedá zobecňovat. Byla odvětví, pro něž znamenalo zvýšení konkurence impuls ke zvýšení efektivity, a následně pak rostla jejich exportní výkonnost, jiná odvětví však nebyla schopna v konkurenčním boji obstát. Takový proces „kreativní destrukce“ je přirozeným důsledkem zapojení do mezinárodní dělby práce a umožnil přesun výrobních faktorů do odvětví, kde jsou využity efektivněji.

Pozitivní dopad faktorů exportní stránky na ekonomický růst lze spojit s reorientací českých výrobců na náročné západní trhy, která byla nutně doprovázena zvýšením efektivity výroby a kvality produkce a jejich se přizpůsobení vysokým požadavkům spotřebitelů ve vyspělých ekonomikách.

Přechod na tržní mechanismus fungování hospodářství a liberalizace zahraničního obchodu přinesly do české ekonomiky cenové podněty, na jejichž základě mohou ekonomické subjekty rozhodovat o efektivním využití výrobních faktorů, což podpořilo dlouhodobou efektivitu a tím i ekonomický růst.

Z hlediska extenzivního růstu je pro surovinově chudou ČR zahraniční obchod důležitý, neboť umožňuje příliv potřebných výrobních faktorů. Pro dlouhodobý ekonomický růst je však podstatnější stránka intenzivní. Příliv potřebných technologií je zejména spojen se třídou SITC 7, jejíž podíl na importech ČR činil v roce 2004 42 % celkového objemu importu. Jak již bylo zmíněno, tvořila v roce 2004 druhou největší komoditní importní skupinu SITC 6. Tento trend by se dal také vidět jako pozitivní, neboť ji tvoří zejména meziprodukty, které česká ekonomika transformuje do produkce s vyšší přidanou hodnotou.

Pro ekonomický růst je důležité, jakým způsobem je importovaná produkce využita. Na základě zjednodušeného členění importů podle Mesároše jsme došli k závěru, že převážná část importované produkce je určena pro výrobní spotřebu a investiční činnost. Jejich podíl na celkových importech byl v roce 2004 téměř stejný (cca 42 %). Zatímco však podíl importů na výrobní spotřebu klesá, podíl produkce pro investiční činnost roste, což by se opět mělo pozitivně projevit na dlouhodobé ekonomické výkonnosti.

Pokud jde o institucionální dopady zahraničního obchodu, smluvní ujednání vedla v případě ČR k intenzivnějšímu zapojování do mezinárodní dělby práce, a tedy pozitivně ovlivnila ekonomický růst země. Vzhledem k tomu, že míra protekcionismu byla v ČR nízká, mohl zahraniční

obchod pozitivně ovlivňovat ekonomický růst země, neboť tarifní opatření narušovala svobodnou směnu pouze ve velmi omezené míře. Význam netarifních opatření je však větší než v případě tarifních, zejména co se požadavků na produkci týče, a proto netarifní opatření mohla mírně negativně ekonomický růst ovlivnit nemožností ekonomiky realizovat komparativní výhody. Na druhou stranu zkoumaný počet antidumpingových šetření proti českým výrobcům nebyl natolik vysoký, aby měl signifikantní negativní dopad na možnosti českých výrobců exportovat a zprostředkovaně na ekonomický růst.

Závěrem se tedy domníváme, že se vývoj zahraničního obchodu pozitivně odráží na ekonomické výkonnosti české ekonomiky.

2.5.2. Přesuny kapitálu a konkurenceschopnost

Vydeme-li z definice konkurenceschopnosti jako schopnosti dlouhodobého ekonomického růstu, můžeme příliv zahraničního kapitálu považovat za jeden z mnoha faktorů, které k růstu ekonomiky přispívají. Pod pojmem kapitál si budeme představovat jednotlivé složky finančního účtu platební bilance. Příspěvek se zaměří na vývoj pohybu kapitálu v letech 1990–2005 a na jeho vliv na konkurenceschopnost české ekonomiky. Nejvíce prostoru bude věnováno přímým zahraničním investicím, protože se domníváme, že jejich vliv na růst je nejjasnější a nejvýznamnější. Přesto však dále zmíníme vývoj portfoliových investic, krátkodobého a dlouhodobého kapitálu a jejich vliv na dlouhodobý ekonomický růst, protože jsou nemalou součástí pohybu kapitálu a také ovlivňují růst konkurenceschopnosti. Prostor je také věnován problematice odlivu kapitálu, nicméně již v menší míře.

2.5.2.1. Výchozí stav v roce 1990

Po pádu komunismu stála československá ekonomika na počátku devadesátých let na prahu přechodu z komunistické centrálně plánované ekonomiky k tržnímu hospodářství. Společnost čekala neznámá a pracná cesta od totality k modernímu demokratickému státu. Z předchozího období si přinesla nemálo špatně fungujících institucí, nicméně některé ukazatele a skutečnosti vykazovaly určitou dávku kladných hodnocení a vyspělosti.

Výchozí stav pohybu kapitálu

Vzhledem k institucionálnímu uspořádání československé centrálně plánované ekonomiky (její uzavřenosti a formě státního vlastnictví) lze usuzovat, že k pohybům kapitálu v podstatě nedocházelo. Půlpán (1993) při popisu komunistické ekonomiky uvádí: „Přímé investice prakticky ustaly.“

Je dosti těžké představit si příchod přímé zahraniční investice do centrálně plánované ekonomiky se státním vlastnictvím a státním monopolem nad zahraničním obchodem. Stačí připomenout, že stát svého majetku nabyl znárodnováním a kontakty se zahraničím se omezily na nezbytný zahraniční obchod. Pohyb portfoliových či jiných investic si lze při neexistenci finančního trhu těžko představit (Židek, 2004). Navíc neexistovala forma akciové společnosti, dominovalo uspořádání státních podniků. Pokud podnik potřeboval získat finanční prostředky, dělo se tak prostřednictvím bankovní soustavy (Nepožítková, 2003).

Výchozí podmínky české ekonomiky

Mezi příznivé okolnosti, které Československo z předchozího období zdědilo a které měly jistě vliv na pohyb kapitálu, patří především geografická poloha, kvalita lidského kapitálu, relativně

vysoká úroveň vyspělosti ekonomiky a makroekonomická stabilita. Tyto aspekty zřejmě měly velký vliv především na příliv přímých zahraničních investic a tím i na dlouhodobý růst.

Přesto je však nutné uvést i jisté negativní aspekty, které atraktivnost Československa pro zahraniční investory snižovaly. Jde především o zděděnou centrálně řízenou ekonomiku bez tržních signálů v podobě cen, společného vlastnictví, dále pak technologické zaostávání, potlačený sektor služeb, špatný právní systém, morální stav společnosti a jiné. Pohyb kapitálu taktéž zhoršovala nemožnost investovat v zahraničí a zpočátku i omezené možnosti investování u nás (Židek, 2004).

2.5.2.2. Vývoj pohybu kapitálu v průběhu transformace

Než se budeme zabývat faktory ovlivňujícími pohyb kapitálu či jednotlivými položkami finančního účtu, povšimněme si, kterak se tyto položky podílely na celkových čistých tocích. Z grafu č. 42 plyne, že přímé zahraniční investice představují hlavní část toků na finančním účtu, a to především od roku 1998. Do té doby se pohybovaly blízko hodnot přílivu portfoliových investic a např. v letech 1994–1996 příliv ostatního dlouhodobého kapitálu příliv FDI převýšil.

Hlavní obecné faktory ovlivňující pohyb kapitálu

Na pohyb kapitálu mělo v průběhu transformace vliv mnoho faktorů. Vznikající tržní hospodářství předně nabízí veliké množství příležitostí jak pro občany dané země, tak postupně s otevíráním se světu i zahraničním subjektům. Proti těmto možnostem vystupuje riziko spojené s možnou nestabilitou dané země. Je potřeba zdůraznit, že právě stabilita (jak ekonomická, tak politická) byla v průběhu transformace důležitým prvkem přílivu kapitálu. Postupnou liberalizací byly také umožněny investice českých subjektů v zahraničí.

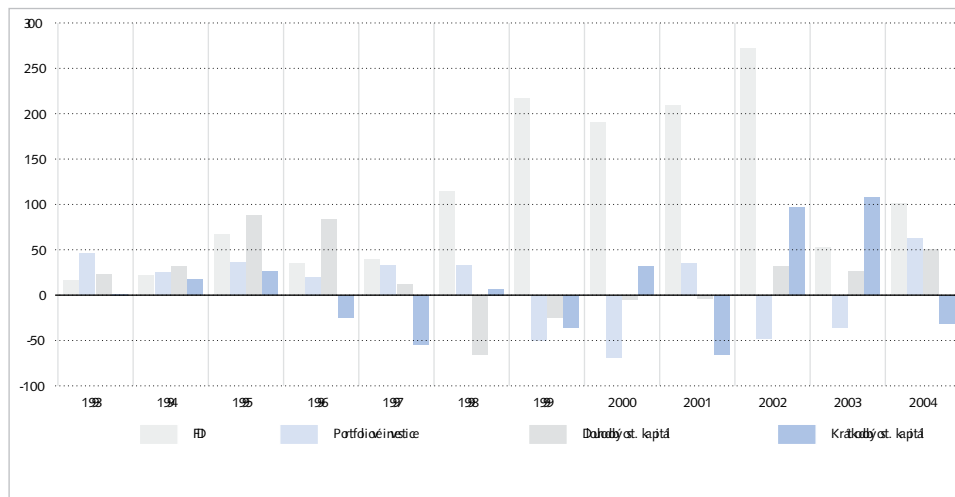
Co se týče ekonomické reformy, vše nasvědčovalo vydařenému přechodu z centrálně plánovaného hospodářství k tržnímu. V prvních letech transformace došlo k důležitým ekonomickým reformám, které zvyšovaly důvěru investorů. Postupně byly liberalizovány ceny a zaveden tržní mechanismus, došlo k institucionalizaci soukromého podnikání, privatizaci. České ekonomice se velmi rychle podařilo zkrotit počáteční inflaci a po transformační recesi byl nastartován hospodářský růst. Postupně byl liberalizován zahraniční obchod, ekonomika rostla bez větších politických či ekonomických otřesů. V říjnu roku 1995 byla zavedena vnější směnitelnost koruny, což v podstatě znamenalo plnou liberalizaci kapitálových toků.

Důležitým prvkem ovlivňujícím pohyb kapitálu bylo jistě zavedení fixního směnného kurzu, který byl použit jako nominální kotva. Tím bylo pro všechny investory sníženo kurzovní riziko. Po měnových turbulencích v roce 1997 však byla centrální banka nucena přejít na režim flexibilního kurzu a riziko vzrostlo.

Z politického hlediska hlediska nazvala naše země relativní stabilitu, a to i přes rozpad federace a pád vlády v roce 1997. V počátcích se dařilo sestavit většinovou demokratickou vládu, která byla nakloněna ekonomickým reformám. Po kratším období nestability a „úřednické“ vlády Tošovského se k moci cestou parlamentních voleb dostala sociální demokracie, jež směr k demokracii zachovala a žádné politické nepokoje nehrozily.

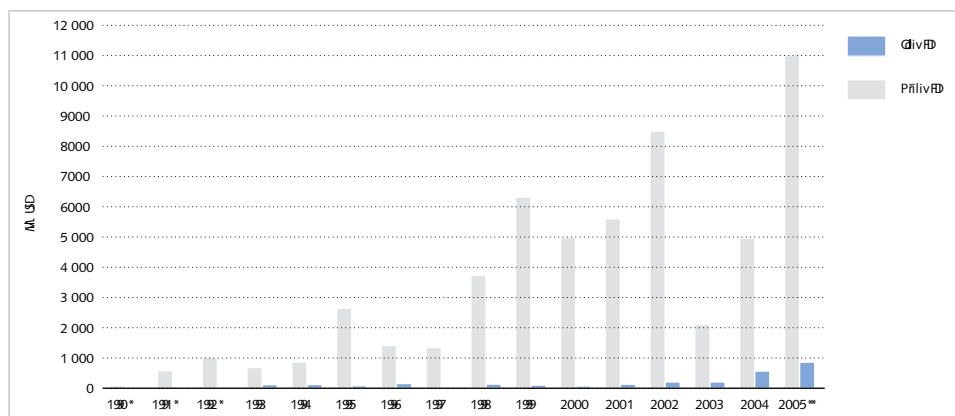
Postup reform, stabilita, změna prostředí směrem k tržnímu hospodářství a demokratické zemi a liberalizace postupně vedly k větší důvěře investorů, růstu pohybu kapitálu a růstu konkurenceschopnosti. Tomuto vývoji odpovídalo i zlepšování ratingu země mezinárodními agenturami a přijetí ČR do OECD, poté do NATO a nakonec do EU. V neposlední řadě je jako faktor ovlivňující pohyb kapitálu nutné zmínit i vnější ekonomické prostředí, jelikož jsme malá země na něm do značné míry závislá.

Graf č. 42: Jednotlivé složky finančního účtu platební bilance v letech 1993–2005 (v mld Kč)



*Poznámka: V roce 2005 se data dlouhodobého ost. kapitálu a krátkodobého ost. kapitálu týkají pouze obchodních bank. Zdroj: ČNB, 2006

Graf č. 43: Příliv a odliv přímých zahraničních investic v letech 1990–2005 v mil. USD



Poznámka: *Zdroj: Beňáček, 2000, hodnoty odlivu FDI nejsou uvedeny; ** Přepočteno kursem 23,95 Kč/USD, původní hodnoty v Kč: 263206,2 mil. Kč, 20500,1 mil Kč. Zdroj: ČNB, 2006

Přímé zahraniční investice (FDI)

Překvapivě již v roce 1990 byl příliv FDI relativně vysoký, což způsobily první odprodeje státních firem zahraničním společnostem. Vývoj v dalších letech demonstruje následující graf. Vyplývá z něj, že odliv FDI tvořil v porovnání s přílivem velmi nepatrnou část, proto se jím následující text nebude více zabývat. Lze však vyzorovat, že i přes nízké hodnoty odliv FDI v letech 1993–2005 pomalu rostl.

V letech 1990–1992 výše FDI značně narůstala. Příčiny lze spatřovat v liberalizaci zahraničního obchodu v roce 1991, zavedení vnitřní směnitelnosti koruny, odstranění kontroly cen a zahájení privatizačního procesu.

V roce 1993 hodnoty poklesly, což lze přisoudit rozpadu státu a oddělení statistik. Období do roku 1996 lze z hlediska výkonu ekonomiky charakterizovat jako velmi úspěšné. Ekonomika rostla, zahraniční investice hojně proudily do země. Povšimněme si, že se jejich výše v roce 1995 oproti roku 1993 zvýšila zhruba čtyřikrát. V pozadí tohoto vysokého čísla stojí zavedení vnější směnitelnosti koruny, tedy odstranění bariér pohybu kapitálu, vstup do OECD, růst ratingu země (Spěváček, 2002).

V roce 1996 lze pozorovat značný pokles. V roce 1997 propukla měnová krize, která byla následována zpomalením růstu hospodářství. V důsledku krize došlo k zavedení flexibilního měnového kurzu. Také příliv investic víceméně stagnoval. V červnu 1998 proběhly volby do Parlamentu ČR, z nichž jako vítěz vyšla sociální demokracie, a ta jako jeden z prostředků oživení ekonomiky zvolila zavedení investičních pobídek. Po roce 1998 tedy dochází k růstu přílivu FDI do České republiky. Ten byl podpořen právě jak investičními pobídkami a značnými investicemi na „zelené louce“, tak znovuobnovením privatizačního procesu.

Makroekonomické dopady přílivu FDI

Teorie vyjmenovává celou řadu pozitivních dopadů přílivu FDI na hostitelskou ekonomiku. Přestože jsou často obtížně kvantifikovatelné a existují samozřejmě i negativní vlivy, dá se předpokládat, že v delším období by měl příliv FDI zvýšit produktivitu a konkurenceschopnost (Novotný, 2004).

Tímto tématem se zabývá například Žďárek (2005). Ten shrnuje zapojení zahraničních firem do ekonomiky v následující tabulce, ze které se dá usuzovat, že zahraniční firmy vliv na HDP měly. Firmy pod zahraniční kontrolou se podílely více než 40 % na hrubé přidané hodnotě ve zpracovatelském průmyslu, zaměstnávaly v tomto segmentu 30,3 % zaměstnanců. Je zde již však patrná tenká hranice mezi makro a mikro přístupem.

Máme-li zhodnotit vliv přílivu FDI na konkurenceschopnost, je potřeba poukázat na celkový význam FDI pro ekonomiku. Skutečnost, že se nejedná o nepatrné částky a že zahraniční investoři ovlivňují naši ekonomiku, ukazuje následující tabulka.

Mikroekonomické dopady přílivu FDI – duální ekonomika

Důležitým prvkem přílivu FDI je tzv. technologické přelévání, tedy přesun technologií od zahraničního investora směrem k domácím firmám.

Nejen v České republice, ale i v jiných transformačních ekonomikách se objevuje problém vzniku tzv. duální ekonomiky. Z českých autorů se mu věnuje například M. Srholec. Ten uvádí (2004), že nadnárodní korporace jsou zpravidla více vývozně orientované, mají vyšší produktivitu práce a bývají větší. To dokazuje následující tabulka, která sleduje srovnání domácích podniků s podniky pod zahraniční kontrolou ve zpracovatelském průmyslu.

Přesto je nutné si uvědomit, že duální ekonomika je v konečném důsledku patrně lepší nežli nepřítomnost zahraničních firem v naší zemi.

Investoři napomohli ekonomickému oživení na konci 90. let, přinesli kapitál, který u nás investovali, přinesli nové technologie, manažerské schopnosti a postupy. Navázáním obchodních kontaktů ovlivnili i domácí podnikatele, kvalitu produkce, kulturu prostředí a celkově přispívají k institucionálním reformám. Jejich vliv na dlouhodobý ekonomický růst je tedy značný. Na druhou stranu nesmíme opomenout záporné stránky. Jde především o prohlubování mezery v produktivitě práce mezi domácími a zahraničními korporacemi ovládanými firmami či riziko, že v okamžiku, kdy vyprší „daňové prázdniny“, se investor přesune do jiné země.

Tabulka č. 51: Údaje za podniky pod zahraniční kontrolou v roce 2002

ukazatel	ČR
HPH ve zpracovatelském průmyslu (v % z celku)	41,4
HPH v sektoru služeb (v % z celku)	29,8
obrat ve zpracovatelském průmyslu (v % z celku)	45,5
obrat ve službách (v % z celku)	26,7
zaměstnanost ve zpracovatelském průmyslu (v %)	30,3
zaměstnanost ve službách (v %)	19,2

Zdroj: Žďárek, 2005a

Tabulka č. 52: FDI připadající na jednotku HDP v letech 1995–2005 v %

rok	1995	1996	1997	1998	1999	2000
FDI/HDP	4,64	2,30	2,28	6,01	10,52	8,79
Rok	2001	2002	2003	2004	2005	
FDI/HDP	9,12	11,27	2,30	4,12	8,84	

Zdroj: ČNB, Český statistický úřad, 2006

Tabulka č. 53: Srovnání podniků pod zahraniční kontrolou s domácími podniky ve vybraných ukazatelích v českém zpracovatelském průmyslu (domácí podniky=100)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Produktivita práce (přidaná hodnota na zaměstnance)	164	156	169	156	184	204
Investiční aktivita (hmotné investice na zaměstnance)	184	198	219	220	255	240
Vývozní orientace (vývozy na výkonech)	215	204	396	321	208	210
Rentabilita vlastního jmění (zisk/vlastní jmění)	288	540	4619	378	253	367

Zdroj: Srholec, 2004

Portfoliové investice

Kapitálový trh v období komunismu vůbec neexistoval. Impulsem pro jeho vznik byla, mimo započítí transformace, také privatizace. Miliony lidí se staly vlastníky akcií a většina z nich si je nehodlala ponechat. Proto v roce 1993 vznikla Burza cenných papírů v Praze a především RM-SYSTÉM. Postupně docházelo k liberalizaci kapitálových toků, podepisování mezinárodních smluv o ochraně investic, změnám v úrovni dozoru nad kapitálovým trhem, a tím k celkovému ovlivňování pohybů zahraničního kapitálu (Novotný, 2004).

Portfoliové investice v průběhu let 1993–2004 procházely nerovnoměrným vývojem. Jedním z faktorů ovlivňujících jejich příliv bylo postupné rozšiřování finančního a kapitálového trhu a nízké ceny akcií (Spěváček, 2002).

Do roku 1998 převyšovaly zahraniční portfoliové investice nad českými v zahraničí, poté začala tato data kolísat. Nejvyšší odliv byl zaznamenán v letech 1999 a 2000. Důvodem byla nedůvěra investorů v důsledku asijské a ruské finanční krize či liberalizace a možnost nákupu zahraničních cenných papírů pro nebankovní subjekty (Spěváček, 2002). Dále došlo v roce 2000 k prasknutí bubliny internetových akcií na amerických trzích (Očko, 2000).

Postupně také docházelo ke změnám ve struktuře investic. Zatímco v letech 2000 a 2001 ještě dominoval příliv portfoliových investic do majetkových cenných papírů, od roku 2002 převážil příliv portfoliových investic do dluhových cenných papírů.

Aktivita českých portfoliových investorů na zahraničních trzích získaly na významu v roce 1999, kdy došlo ke schválení nařízení vlády, které všem tuzemcům umožnilo provádět operace se zahraničními cennými papíry bez devizového povolení. V letech 1999–2000 došlo tedy k významným odlivům finančních prostředků. V roce 2001 zaznamenal odliv pokles z důvodu ochlazení na zahraničních kapitálových trzích. Nicméně v dalších letech opět došlo k investicím do zahraničních cenných papírů, ale tentokrát už dluhovým. Na konci roku 2002 tvořily dluhové cenné papíry 68 % všech zahraničních cenných papírů v rukou českých investorů (Novotný, 2004).

Vazbu na konkurenceschopnost české ekonomiky a možnost ovlivnit dlouhodobý růst lze spatřovat v získání finančních prostředků ze zahraničí (především u dluhopisů) a jejich následné použití k tuzemským investicím. Tímto dochází k zabezpečení nedostatečného kapitálu, investicím a ekonomickému růstu. Zároveň aktivita českých subjektů na zahraničních trzích cenných papírů ukazuje, že české subjekty využívají svých finančních prostředků tržně a snaží se je v zahraničí zhodnotit. Do země pak zpět plynou výnosy z těchto cenných papírů, a tím další možné prostředky pro případné investice a případný růst ekonomiky.

Dlouhodobý kapitál

Pod pojmem dlouhodobý kapitál zahrnujeme platební bilance změny aktiv či pasiv obchodních bank, vlády, České národní banky a ostatních subjektů. Konkurenceschopnost české ekonomiky zřejmě ovlivnil prostřednictvím bankovních úvěrů, které sloužily jako zdroj prostředků pro investiční aktivitu v průběhu transformace.

Do roku 1995 příliv bankovního kapitálu rostl a v tomto roce dosáhl svého maxima. Mezi faktory ovlivňujícími přísun kapitálu byly zlepšující se hodnocení úvěrového rizika ČR, vysoký úrokový diferencál a přebytek volných prostředků na mezinárodním trhu půjček.

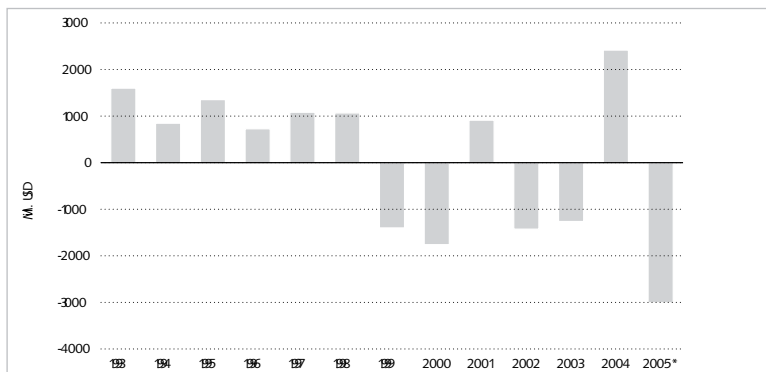
V roce 1998 zaznamenal dlouhodobý kapitál poprvé odliv, a to ve výši 64,1 mld. Kč, který pokračoval i v následujících dvou letech. V pozadí tohoto vývoje stála recese ekonomiky, odliv dlouhodobých zdrojů obchodních bank, menší čerpání zahraničních úvěrů a neobnovení vkladů se splatností nad 1 rok v důsledku malého úrokového diferenciálu mezi krátkodobými a dlouhodobými vklady. V roce 2001 se výše přílivu dlouhodobého kapitálu opět vrátila do kladných čísel (Spěváček, 2002) a jeho výše v následujících letech rostla.

Krátkodobý kapitál

Funkce krátkodobého kapitálu vzhledem ke konkurenceschopnosti ekonomiky je a byla podobná jako u dlouhodobého kapitálu. Tyto prostředky taktéž sloužily k užití tuzemských subjektů k investicím či jiným účelům, přestože byly samozřejmě krátkodobého rázu. Přesto však českou ekonomiku poznávaly i jiným způsobem – masovým odlivem po vypuknutí krize v jihovýchodní Asii. Liberalizace toků na finančním účtu platební bilance v říjnu 1995 v kombinaci s fixním směnným kurzem a vysokým úrokovým diferencialem vytvořily podmínky pro spekulativní útok na českou korunu, ke kterému došlo po měnové krizi v jihovýchodní Asii a celkovém zhoršujícím se stavu ekonomiky.

Jak se tedy vyvíjely krátkodobé ostatní investice a jejich saldo? Následující graf poukazuje na jejich nerovnoměrný vývoj. V počátcích transformace je zaznamenán nízký kladný příliv, nicméně od roku 1995 dochází k postupnému poklesu a následně značné volatilitě, na které se podílely především obchodní banky a která je dána krátkodobým charakterem daných investic (Novotný, 2004).

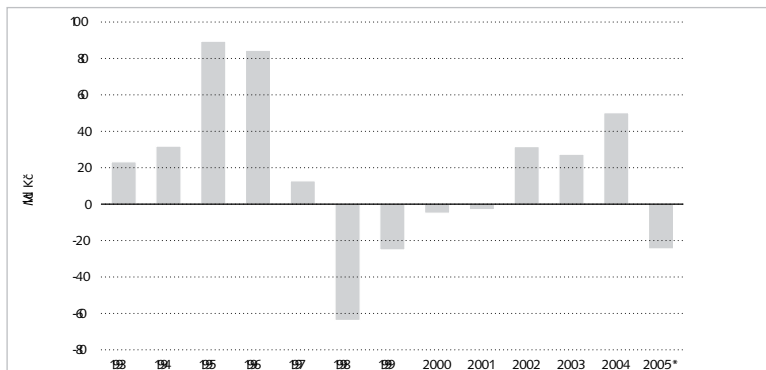
Graf č. 44: Vývoj portfoliových investic v ČR v letech 1993–2005 v mil. USD



Poznámka: *Hodnota roku 2005 je k dispozici pouze v Kč, přepočítáno kursem 23,95 Kč/USD.

Zdroj: ČNB, 2006

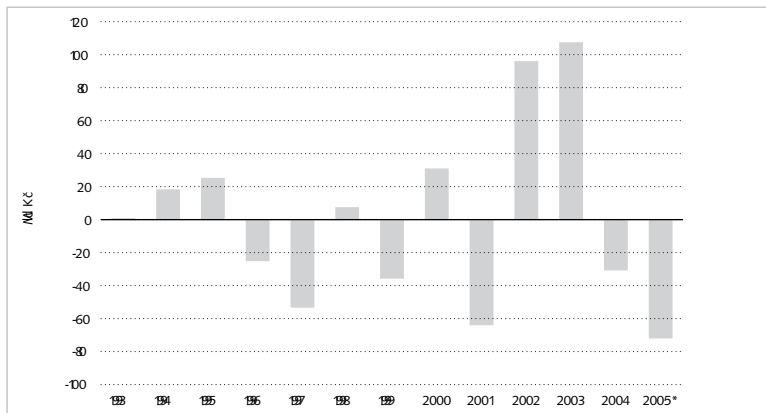
Graf č. 45: Čistý příliv dlouhodobých ostatních investic (v mld. Kč)



Poznámka: *Hodnota roku 2005 se týká pouze dlouhodobých ostatních investic obchodních bank.

Zdroj: ČNB, 2006

Graf č. 46: Čistý příliv krátkodobých ostatních investic (v mld. Kč)



Poznámka: *Hodnota roku 2005 se týká pouze dlouhodobých ostatních investic obchodních bank.

Zdroj: ČNB, 2006

Do roku 1995 byl tedy díky úrokovému diferencíálu zaznamenán čistý příliv krátkodobého kapitálu. V následujícím roce po rozšíření flukuačního pásma kurzu došlo k jeho odlivu, který pokračoval díky měnové krizi i v roce 1997. O obnovení důvěry v českou ekonomiku vypovídá kladná hodnota v roce 1998, avšak vlivem změny úrokového diferencíálu v následujícím roce došlo opět k poklesu. Volatilita pokračovala i v následujících letech. Příliv v roce 2000 byl uskutečněn nejen prostřednictvím obchodních bank, ale také sférou podniku (Spěvák, 2002). Pro rok 2001 byl dle ČNB evidován opět čistý odliv, a to ve výši přes 60 mld. Kč. Příčinou bylo urychlení splácení krátkodobých závazků obchodních bank a současný růst jejich investic v zahraničí. V letech 2002 a 2003 následoval vysoký čistý příliv, který v následujících dvou letech vystřídal opět odliv.

2.5.2.3. Současný stav přílivu kapitálu

V současné době je země i nadále příjemcem velkého množství FDI. Nejnovějším „úlovkem“ je (i přes možné potíže uvnitř firmy) firma Hyundai, která plánuje stavbu závodu v Nošovicích. Stáváme se tak automobilovou velmocí, jelikož u nás působí celá řada automobilek. Nebezpečím tohoto jevu jsou případné negativní dopady při krizi celého odvětví. Navíc se opět jedná o montážní závod zaměstnávající převážně dělnické profese, jejichž platy postupně porostou a pro automobilky možná bude jednou výhodnější továrny zavítat a přesunout výroby na východ za levnější pracovní silou. Na druhou stranu však do ČR v posledních letech mívají firmy, které zaměstnávají vysokoškolsky vzdělané zaměstnance (např. IBM, Accenture, Exxon Mobil) a neorientují se vyloženě na manuální výrobu.

Také se dá očekávat, že příliv FDI bude postupně klesat s vysychajícími kanály privatizace. Sice ještě zůstává dost významných státních podniků (např. ČSA, ČEZ, Budějovický Budvar a jiné), ale otázkou je, zda tyto podniky vůbec privatizovány budou, či kolik času si jejich prodej vybere na přípravných operacích.

Co se týče zbylých položek finančního účtu, pokračuje nadále jejich volatilita. Trh s nimi je liberalizován, investoři se chovají tržně a vyhledávají nejlepší investiční možnosti a reagují taktéž na podněty ze zahraničí.

2.5.2.4. Závěr

Česká republika za 15 let transformace ušla dlouhou cestu. Téměř zcela změnila svůj institucionální rámec. Také se otevřela světu, což se odrazilo na pohybu kapitálu. Postupně se stala oblíbenou destinací zahraničních investorů.

O pozitivních a negativních vlivech přílivu FDI je pojednáno výše. Produktivita firem se zahraniční účastí roste. Tyto firmy zaměstnávají značné množství zaměstnanců, spoluvytvářejí HDP, vylepšují obchodní bilance. Navíc přispěly k restrukturalizaci české ekonomiky. V delším období by se tedy měl projevit pozitivní efekt ve formě růstu konkurenceschopnosti a produktivity celé české ekonomiky (Novotný, 2004), což podtrhuje stabilní trend jejich vývoje.

Portfoliové investice prošly v průběhu transformace dosti nerovnoměrným vývojem. Do roku 1999 převažoval značně jejich příliv (i z důvodu neúplné liberalizace možnosti obchodování se zahraničními cennými papíry českými rezidenty), a to především do majetkových cenných papírů. V dalším období však již dochází k silným výkyvům. Postupně se také změnila jejich struktura ve prospěch dluhových cenných papírů, což však přináší jejich emitentům finanční prostředky, které mohou využít k dalším investicím. V tomto ohledu prostor pro ovlivnění konkurenceschopnosti je. Zda však portfoliové investice reálně ovlivnily konkurenceschopnost české ekonomiky, se můžeme pouze dohadovat, přestože z pozitivního přílivu do ČR to lze usuzovat.

K podobným závěrům docházíme při analýze ostatních investic, tedy krátkodobých a dlouhodobých investic. Ty mohou dlouhodobý růst ovlivnit opět skutečností, že jejich přílivem do ekonomiky mohou být tyto zdroje použity k investování a k rozvoji země.

Nicméně se u krátkodobých investic dá předpokládat, že tato možnost je znesnadněna právě jejich charakterem. Navíc se v průběhu transformace vyvíjely dosti nerovnoměrně. Dále pak sehrály svou roli v průběhu měnové krize, čímž ekonomický vývoj taktéž ovlivnily. Proto je obtížné jejich celkový vliv na konkurenceschopnost kvantifikovat.

Dlouhodobé investice do roku 1997 vykazovaly čistý přírůstek. Došlo tak k nahrazování nedostatečných úspor v ekonomice, a tudíž lze jejich vliv na dlouhodobý růst charakterizovat jako pozitivní. Postupně však docházelo k jejich odlivu převyšujícímú přílivu a upřednostnění investování v zahraničí, což zase na druhou stranu přináší alespoň výnosy z úroků do naší země.

Můžeme tedy shrnout následující: Příliv kapitálu konkurenceschopnost české ekonomiky jistě ovlivňoval a ovlivňuje, přesná kvantifikace je však téměř nemožná. Nicméně se na základě výše uvedených skutečností můžeme domnívat, že celkový dopad přílivu zahraničního kapitálu byl v období 1990–2005 zřejmě pozitivní.

2.5.3. Pracovní migrace v České republice

Pracovní migrace přináší zdrojové a cílové zemi jak přínosy, tak i určité náklady, které jsou rozdílně rozloženy na jednotlivé skupiny obyvatelstva. Tyto efekty kriticky ovlivňují objem migrující pracovní síly, její kvalifikační strukturu, podmínky na trhu práce, demografický profil a ekonomický vývoj v každé zainteresované zemi. Při zkoumání distribuce zisků a ztrát způsobených migrací je důležitou otázkou, zda a do jaké míry imigranti vyplňují nedostatek na domácím trhu práce, nebo do jaké míry přímo konkurují domácím pracovníkům. Jestliže nekvalifikovaní pracovníci přímo konkurují pracovníkům stejné kategorie v cílové zemi, budou tito zřejmě poškozeni v důsledku tlaku na jejich pracovní místa a snižování mezd. Na druhé straně získávat budou zaměstnavatelé, které takové snížení mezd nekvalifikovaných pracovníků může motivovat k rozšíření výroby a k přijetí dalších pracovníků, a také spotřebitelé, jimž v konečném důsledku přinese nižší ceny finálních statků a služeb. Samozřejmě získávají i samotní imigranti.¹³⁷

Pro zdrojovou zemi budou efekty v principu opačné. Zbývá nekvalifikovaní pracovníci zaznamenají zvýšení mezd, což pro zaměstnavatele znamená zvýšení nákladů.¹³⁸ Větším rizikem však bude odchod vysokého podílu kvalifikované pracovní síly (brain drain). Globalizace doprovázená technologickým pokrokem, intenzivní tržní konkurencí, rostoucí důležitostí odvětví založených na znalostech a tedy vyžadujících vysokou kvalifikovanost lidské práce, vede k honbě za znalostmi. Méně vyspělé země pak se strachem z úniku nejslibnějších talentů sledují přijímání selektivních imigračních programů pro kvalifikované pracovníky v rozvinutých zemích.

V této kapitole analyzujeme kvantitativní a kvalitativní charakteristiky migrující pracovní síly včetně dopadu pracovní migrace na českou ekonomiku. Tomu je přizpůsobena i její struktura. Po stručné charakteristice výchozí situace se zabýváme přílivem pracovních migrantů na český trh práce, poté následuje stručný popis pracovní migrace českých občanů do zahraničí.

¹³⁷ Stejně tak by získávali i domácí kvalifikovaní pracovníci, pokud by je zahraniční pracovníci doplňovali.

¹³⁸ Tento efekt se samozřejmě netýká zemí, pro které je typický vysoký převis nabídky práce nad poptávkou po práci.

2.5.3.1. Výchozí situace

Migrační pohyby se v České republice během komunistické éry vyznačovaly specifickými rysy. Díky izolovanosti od západního světa byly v sovětském bloku přirozené migrační pohyby deformovány a redukovány na ilegální emigraci, která byla motivována především politickými důvody. To ovšem neznamená, že by imigrace neexistovala. Docházelo k ní těsně po druhé světové válce v podobě dočasných pracovníků na základě mezivládních dohod mezi Československem a ostatními socialistickými zeměmi. „Permanentní imigrace“ do České republiky byla kromě přílivu Slováků spíše marginální, ten však byl považován za interní migrační pohyb.¹³⁹

V souvislosti s rozvíjením hospodářských vztahů v rámci RVHP pracovalo v České republice v 70. a 80. letech relativně významné množství cizinců.¹⁴⁰ Tito dočasní migranti přicházeli zejména z Polska a Vietnamu, dále pak z Maďarska, Kuby, Mongolska, Angoly a Koreji. V tehdejší Československu získali kvalifikaci a pracovní zkušenosti, zároveň zaplňovali mezery na českém trhu práce.¹⁴¹ Tento systém dočasného přílivu učňů, studentů a pracovníků fungoval na základě mezivládních dohod, v menší míře pak na základě individuálních kontraktů. Po pádu komunistického režimu byla platnost těchto dohod ukončena.

2.5.3.2. Migrace cizích pracovníků do ČR

Při analýze pracovních migrací¹⁴² je z hlediska českého trhu práce vhodné rozlišovat tři hlavní migrační toky:¹⁴³

- cizinci s povolením k zaměstnání v České republice,¹⁴⁴
- cizinci s volným přístupem na český trh práce (občané EU/EHP a Švýcarska),¹⁴⁵
- cizinci podnikající na území ČR na základě živnostenského oprávnění.¹⁴⁶

Období od vzniku České republiky v r. 1993 je charakteristické rychlým přílivem cizinců na český trh práce. To dokládá i graf č. 47, kde můžeme sledovat vývoj podílu zaměstnanosti cizinců¹⁴⁷ na pracovní síle¹⁴⁸ České republiky. Tento podíl se zvyšoval až do r. 1997, kdy dosáhl 3,8%. V letech 1998 a 1999 mírně poklesl, což bylo dáno jednak postupně se zhoršující situací na trhu práce, zejména zvyšující se nezaměstnaností, poklesem počtu volných pracovních míst,

¹³⁹ Příliv Slováků byl typický pro celé období komunistického režimu. Nejvyšší intenzity dosahoval v 50. letech, postupem času se snižoval. Těsně po válce se odehrály také dvě vlny trvalé imigrace ve formě přílivu zhruba 16 tisíc bulharských občanů a asi 12 tisíc Řeků.

¹⁴⁰ V 80. letech na území České republiky pobývalo až 80 tisíc cizích pracovníků.

¹⁴¹ Jednalo se často o mladé lidi, kteří po vyučení absolvovali v našich podnicích praxi. Tato práce byla často chápána jako určitá forma úhrady za získání kvalifikace (Dušánková, 1995). Tito pracovníci se uplatňovali především v potravinářském, textilním, obuvnickém a sklářském průmyslu, dále pak ve strojírenství, důlním průmyslu a zemědělství (Drbohlav, 2004).

¹⁴² Pracovního migranta můžeme úzce definovat jako osobu, která vstupuje do země jako cizí pracovní síla na pozvání vlády nebo budoucího zaměstnavatele, dále to může být osoba, která vstoupila do země samostatně za účelem nalezení práce v zahraničí. Pracovní migraci lze dělit na různé typy dle trvání - dlouhodobější úvazky, sezónní práce, příhraniční pracovní aktivity atd.

¹⁴³ V následujícím textu uvažujeme legální pracovní aktivity cizinců. Problematice nelegální pracovní migrace se budeme věnovat ve speciální části.

¹⁴⁴ Povolení zaměstnávat cizince vydávají úřady práce na základě žádosti zaměstnavatele v případě, že na místním trhu práce není dostatek vhodných domácích zájemců o nabízená pracovní místa.

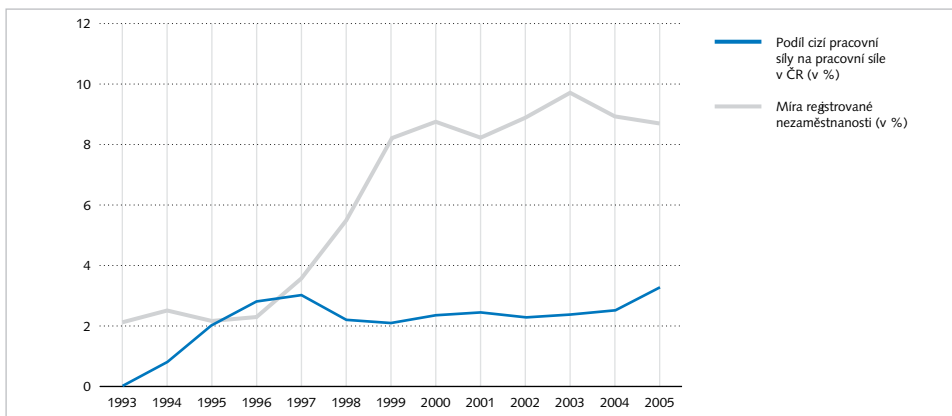
¹⁴⁵ Zaměstnavatelé v tomto případě pouze informují úřady práce o zaměstnávání těchto občanů.

¹⁴⁶ Podnikání cizinců podle Obchodního zákoníku není statisticky sledováno, a proto nejsou tito cizí podnikatelé dále zahrnuti do analýzy pracovních migrací. V mnoha případech jsou různé formy podnikání cizinců cestou, kterou lze obcházet zákon o zaměstnanosti a obcházet institut pracovních povolení.

¹⁴⁷ Zaměstnanost cizinců se rozumí cizinci v postavení zaměstnanců a cizinci podnikající v České republice na základě živnostenského oprávnění.

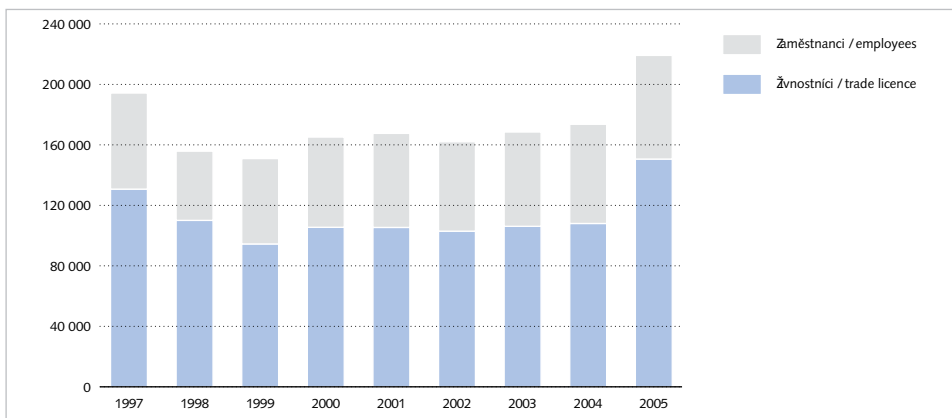
¹⁴⁸ Pracovní silou se má na mysli součet zaměstnaných občanů a uchazečů o zaměstnání evidovaných úřady práce.

Graf č. 47: Podíl cizinců na pracovní síle a míra nezaměstnanosti v ČR v období 1993–2005 (v %)



Zdroj: ČSÚ, Horáková (1998 a 2006)

Graf č. 48: Zaměstnanost cizinců podle typu ekonomické aktivity v období 1997–2005 (v tis. osob)



Zdroj: ČSÚ (http://www.czso.cz/ciz/cizinci.nsf/i/ekonomicka_aktivita)

ale i důsledkem přirozeného procesu sociální integrace cizinců (Horáková, 2005a). Od r. 2000 byl podíl ekonomicky aktivních cizinců¹⁴⁹ víceméně stabilizovaný a mírně přesahoval hranici 3%. V průběhu r. 2005 se zvýšil a ke konci roku dosáhl úrovně 4%.

Graf č. 48 znázorňuje nejen vývoj počtu ekonomicky aktivních cizinců, ale i strukturu jejich zaměstnanosti. V dekadě 1994–2004 se podíl cizinců v závislých zaměstnáních snížil ze 79% na 62%, naopak podíl cizinců podnikajících v ČR na základě živnostenského oprávnění se zvýšil z 21% na 38%.¹⁵⁰ V r. 2005 se podíl zaměstnanců zvýšil na 69%, podíl živnostníků naopak

¹⁴⁹ Podíl pracujících (ekonomicky aktivních) cizinců na celkovém počtu cizinců bydlících v ČR byl v polovině 90. let relativně vysoký (88% v r. 1994, 95% v r. 1996), od r. 1998 tento podíl poklesl na 66% v r. 1999. V období 2000–2005 se pohybuje mezi 70 a 80%.

¹⁵⁰ Mezi občany Slovenska byl podíl živnostenských podnikatelů trvale nízký, což bylo dáno snadným přístupem Slováků na český trh práce. Nejvíce živnostenských podnikatelů bylo naopak mezi cizinci z bývalých socialistických zemí.

poklesl na 31 %. Po vstupu ČR do EU poklesl počet povolení k zaměstnání, ale celkový počet cizinců v postavení zaměstnanců se naopak zvýšil na úkor cizinců podnikajících na základě živnostenského oprávnění.

Kvalifikační a profesní struktura migrantů

Poptávku po zahraničních pracovnících na českém trhu práce lze rozčlenit do tří základních skupin:

- vysoce kvalifikovaní pracovníci, specialisté v oboru, odborní lektoři, manažeři zahraničních firem atd., kteří jsou nezastupitelní z hlediska odbornosti, jazykových znalostí nebo vysokých nároků na určité speciální dovednosti a schopnosti,
- kvalifikovaní pracovníci v některých odvětvích jako stavebnictví, strojírenství, zemědělství, zpracovatelský průmysl nebo v oblasti obchodu a služeb, kdy úřady práce nejsou schopny nabídnout zaměstnavatelům vhodného uchazeče s požadovanou kvalifikací,
- pracovníci méně kvalifikovaní nebo bez kvalifikace, kde jsou zaměstnavatelé rovněž nuceni vyhledat a následně zaměstnat cizí zahraniční pracovníky.

Nabídka zahraničních pracovních sil je u posledních dvou skupin dána především ekonomickými zájmy vyvolanými rozdílem životní úrovně, vyšší mezd a vysokou mírou nezaměstnanosti v zemi jejich pobytu.

Ve sledovaném období cizinci v ČR vykonávali většinou dělnická povolání. Drtivá většina pracovních povolení (75–85 %) se v dekadě 1993–2003 týkala právě dělníků. Podíl cizinců, u nichž bylo na pracovní místo požadováno středoškolské vzdělání, se pohyboval v rozmezí 5 až 7 %, podíl vysokoškolských pak mezi 10 až 18 %.¹⁵¹ V průběhu tohoto období nejsou identifikovatelné žádné zřetelné trendy ohledně změny podílu určité vzdělanostní skupiny.

Tabulka č. 54 obsahuje strukturu zaměstnaných cizinců podle klasifikace KZAM.¹⁵² Z ní vyplývá, že většina cizinců se uplatňuje v kategoriích KZAM-7, KZAM-8 a KZAM-9. V r. 2005 sice největší podíl registrovaných cizinců zahrnuje stále skupina KZAM-7 (řemeslníci a kvalifikovaní výrobci), ten se však ve srovnání s r. 1999 snížil ve prospěch podílu nekvalifikovaných a pomocných pracovníků. U ostatních tříd nejsou změny v podílech tak radikální.

Nejpočetnější skupina cizinců v postavení zaměstnanců je evidována ve zpracovatelském průmyslu (zhruba třetina z celkového počtu cizinců),¹⁵³ a to zejména v profesích šička, svářeč, zámečník, profese v kovozpracujícím průmyslu, sklářský dělník, dělník textilní výroby a pomocné a nekvalifikované profese. Další významná část cizinců byla zaměstnána ve stavebnictví (22 %), především v profesích zedník, stavební dělník a pomocný stavební dělník. Zhruba 10 % cizinců se uplatňovalo v činnostech v oblasti nemovitostí a pronájmu, 12 % pak v oblasti obchodu a oprav. Relativně malý podíl cizinců (necelá 4 %) byl zaměstnán v oblasti zemědělství, těžby nerostných surovin a zdravotní a sociální péče. Nejvíce živnostenských oprávnění bylo vydáno v obchodě (47 %), 20 % ve stavebnictví a 14 % živnostenských aktivit probíhalo v oblasti nemovitostí a pronájmu.

Slovenští zaměstnanci jsou oproti ostatním cizincům početně nejvíce zastoupeni v kvalifikovaných dělnických profesích, včetně profesí, u nichž se předpokládá středoškolské vzdělání. Z hlediska odvětví jde o stavebnictví, strojírenství, hornictví, zemědělství a lesnictví, služby, textilní a kožedělný průmysl.

¹⁵¹ Jedná se o podíly na udělených pracovních povoleních. Nejsou zde uvažovány osoby, jimž stačila registrace na úřadech práce, tedy občané Slovenska. Po vstupu do EU logicky dochází k určité změně poměrů těchto skupin, a to ve prospěch dělníků; jejich podíl byl na konci r. 2004 87 %.

¹⁵² Předmětem klasifikace zaměstnání KZAM je konkrétní činnost, kterou pracovník vykonává a která je zdrojem jeho hlavních pracovních příjmů. V ČR zavedl tuto klasifikaci Český statistický úřad na základě klasifikace OSN. Členění je prováděno až do hloubky pátého místa. V naší tabulce jsou uvedeny jen hlavní třídy zaměstnání.

¹⁵³ Vycházíme z údajů ke konci r. 2004.

Tabulka č. 54: **Zaměstnání cizinců a volná pracovní místa podle KZAM v letech 1999 a 2005**
(v % z celkového počtu)

povolení k zaměstnání (registrace) cizinců, volná pracovní místa podle klasifikace KZAM k 31.12. daného roku	podíl povolení k zaměstnání (registraci) podle výkazů ÚP (v %)		podíl volných pracovních míst (v %)	
	1999	2005	1999	2005
	1 zákonodárci, vedoucí a řídicí pracovníci	3,3	3,1	1,2
2 vědečtí a odborní duševní pracovníci	6,7	7,0	6,1	6,2
3 techničtí, zdravotní a pedagogičtí pracovníci	5,6	7,5	10,5	11,5
4 nižší administrativní pracovníci	0,3	2,7	1,9	4,1
5 provozní pracovníci ve službách a obchodě	1,1	4,8	11,3	8,7
6 kvalifikovaní dělníci v zemědělství a lesnictví	5,9	1,9	2,3	1,8
7 řemeslníci a kvalifikovaní výrobci, zpracovatelé, opraváři	52,4	31,7	41,1	31,9
8 obsluha strojů a zařízení	12,1	16,1	17,5	15,5
9 pomocní a nekvalifikovaní pracovníci	12,6	25,3	8,0	18,3
0 příslušníci armády	0,0	0,0	0,0	0,4

Zdroj: Horáková (2000), SSZ MPSV, vlastní výpočty

Můžeme tedy shrnout, že cizinci obsazují na českém trhu práce hlavně místa v kvalifikovaných a nekvalifikovaných dělnických profesích. Domácí pracovníci s určitou úrovní kvalifikace takováto pracovní místa odmítají, ta zůstávají neobsazena a lze je tak nabídnout cizincům.¹⁵⁴ Přechodné zaměstnávání cizinců bývá preferováno zaměstnavateli z řady důvodů: cizinci nemívají vysoké profesní aspirace, akceptují vyšší mzdy a netlačí na její zvyšování, jejich nároky na pracovní podmínky a pracovní prostředí nebývají přehnané, oproti domácí pracovní síle jsou profesně i prostorově flexibilnější. Vzhledem k tomu, že cizinci víceméně zaplňují mezery na českém trhu práce, lze jejich působení z hlediska vlivu ekonomický růst hodnotit pozitivně.

Zdrojové regiony pracovních migrací

Trh práce v České republice je atraktivní především pro občany z ekonomicky slabších zemí. V průběhu dekády 1995–2005 se pořadí nejvýznamnějších zdrojových zemí nezměnilo, stejně tak se výrazně neměnily ani podíly jednotlivých zemí na celkovém počtu ekonomicky aktivních cizinců. Pozornost budeme dále věnovat těm zdrojovým zemím, jejichž zastoupení je na českém trhu práce nejvyšší.

Jak již bylo naznačeno, nejsilnější migrační proud na český trh práce směřuje ze Slovenska. Geografická, kulturní a jazyková blízkost, úzké vazby, podobné ekonomické prostředí a zvýhodněné legislativní podmínky pro zaměstnávání Slováků vytvořily příznivé podmínky pro zvyšování jejich počtu na českém pracovním trhu. Od rozpadu společného státu počet slovenských pracovních migrantů rostl a rychle dosáhl podílu 40 % cizí pracovní síly.

Druhou nejvýznamnější zdrojovou zemí je Ukrajina. Podíl Ukrajinců na ekonomicky aktivních cizincích se v r. 1995 blížil jedné čtvrtině, v r. 2005 se zvýšil na 28 %. Ukrajinská ekonomika po rozpadu SSSR a RVHP procházela složitým transformačním obdobím, což vytvořilo podmínky, díky kterým je zaměstnání pro ukrajinské občany v ČR výhodné. Ve struktuře zaměstnanosti občanů Ukrajiny registrujeme určité změny; zatímco v r. 1995 byl podíl živnostníků s ukrajinským občan-

¹⁵⁴ Z údajů obsažených v tabulce č. 54 vyplývá, že cizinci se uplatňují hlavně v profesích (třídách klasifikace KZAM), v nichž úřady práce registrují největší počet volných pracovních míst. Sdělovací prostředky zároveň často informují o nedostatku domácích pracovníků na určité pracovní pozice.

stvím minimální (3 %), ve druhé polovině 90. let dochází k výraznému nárůstu (57 % v r. 2000).¹⁵⁵ Je to dáno přijetím kroků majících za cíl limitovat počet vydávaných pracovních povolení.¹⁵⁶

Třetí místo v pomyslném žebříčku zaujímá Vietnam. Zaměstnanost Vietnamců se v období 1996–2005 pohybovala kolem 10 %. Zde je třeba upozornit na fakt, že počet pracovních povolení pro Vietnam po r. 1989 rychle klesal z 1 151 v r. 1991 na 50 v r. 1998. Po r. 1998 došlo k mírnému nárůstu a jejich počet se stabilizoval okolo dvou set. Dále je třeba zdůraznit, že Vietnamci se dlouhodobě uplatňují především v oblasti podnikání, podíl zaměstnanců se v uplynulém desetiletí pohybuje okolo 1 %.

Poslední významnou zdrojovou zemí bylo Polsko. Podíl zaměstnanosti občanů Polské republiky se pohyboval mezi 5 a 8 %. Drtivá většina Poláků (87–95 %) na pracovním trhu ČR je v postavení zaměstnanců. Poláci bývali oproti jiným cizincům zaměstnáváni většinou na základě povolení k zaměstnání vydaných v rámci obchodních kontraktů českých a polských firem.¹⁵⁷

Z hlediska společného pracovního trhu EU jsou pro Českou republiku podstatné pracovní migrace z EU, které tvoří 49 % z celkového stavu. Jedná se samozřejmě především o pracovní migranty ze zemí EU-10 (92 %). V jejich rámci tvoří 85 % pracovní migrace ze Slovenska a 14 % migrace z Polska. Pracovní migrace občanů zemí EU-15 jsou nízké a nehrají na českém trhu práce významnější roli.

Více než polovina (51 %) pracovních migrací proudí z nečlenských zemí EU. Nejvýznamnější zastoupení zde mají občané Ukrajiny (54 %) a Vietnamu (20 %). S velkým odstupem následují v pořadí občané Ruska (3,5 %), Moldavska (necelá 3 %) a Bulharska (2,5 %). Občané ostatních zemí nepřevyšují 2 % z celkové zaměstnanosti cizinců.

Regionální distribuce ekonomických aktivit imigrantů

Nejatraktivnějším prostorem pro uplatnění cizinců je dlouhodobě Hlavní město Praha, kde se nabízí nejvyšší počet pracovních příležitostí a míra nezaměstnanosti je zde trvale velmi nízká. Na druhém místě podle výše podílu cizinců na pracovní síle regionu je oblast Středočeského kraje. V průběhu sledovaného období docházelo k relativnímu zpomalení dynamiky růstu zaměstnanosti cizinců v uvedených regionech a ekonomické aktivity cizinců postupně expandovaly i do ostatních míst České republiky (Horáková, 1998). V období 1996–2005 došlo opět k mírnému zvýšení podílu cizinců na domácí pracovní síle v Praze a Středočeském kraji zejména na úkor Moravskoslezského kraje. Právě v tomto kraji, který spolu s Ústeckým krajem patří mezi regiony nejvíce postižené nezaměstnaností v ČR, je největší počet uchazečů o práci registrovaných úřady práce na jedno volné pracovní místo. Můžeme to tedy interpretovat jako mírný odliv cizinců z oblasti postižené napětím na trhu práce do regionů s nízkou nezaměstnaností a vysokým počtem volných pracovních míst.

Migrační politika vlády

Drbohlav (2003) rozlišuje čtyři etapy v migrační politice české vlády:

- 1990–1992: období realizace základních kroků politické a ekonomické reformy, vytvoření základních migračních mechanismů;
- 1993–1996: období úspěšného ekonomického vývoje, liberální politika v oblasti migrace cizí pracovní síly, masivní příliv ekonomických imigrantů;

¹⁵⁵ V r. 2005 se tento podíl snížil na 35 %.

¹⁵⁶ V r. 1996 byla (jako reakce na prudký nárůst počtu pracovních povolení vystavených Ukrajincům) podepsána dohoda o vzájemném zaměstnávání občanů ČR a Ukrajiny, na základě které je počet pracovních povolení pro Ukrajince omezen kvótou. Ta však nikdy nebyla vyčerpána zcela.

¹⁵⁷ To je zároveň i příčinou nižšího výskytu nelegální zaměstnanosti mezi Poláky ve srovnání například s Ukrajinci.

- 1997–1999: zpomalení ekonomického růstu, nárůst nezaměstnanosti, restrikce migrační politiky (např. v oblasti vydávání pracovních povolení cizincům) a následný pokles přílivu zahraniční pracovní síly;
- 2000–2003: fáze oživení ekonomiky, přijetí nových migračních zákonů, stále trvá spíše restriktivní imigrační politika.

V r. 2001 byl implementován pilotní projekt aktivního výběru cizí kvalifikované pracovní síly. Vláda tím dala najevo snahu o získání a stabilizaci kvalifikované pracovní síly. Obávala se totiž, že poptávku na českém trhu práce nebude možno saturovat z vnitřních zdrojů EU. Za cíl své migrační politiky vláda pokládá výběrovou migraci a postupně rozšiřuje spektrum zemí, jejichž občané se mohou ucházet o přijetí do zmiňovaného projektu. Projekt má ambici přivést do ČR zahraniční odborníky, kteří se zde chtějí usadit i se svými rodinami. Ti, jež úspěšně splní všechny podmínky, mohou požádat o trvalý pobyt v ČR v kratší lhůtě. Výběr do projektu probíhá na základě procedury, v níž jsou zohledňovány např. zkušenosti se zaměstnáním v České republice, dosažené vzdělání, věk, předchozí zkušenosti se životem v ČR, jazykové znalosti a hodnocení rodiny. Tyto výběrové pracovní migrace však tvoří jen nepatrnou část ekonomických aktivit cizinců v České republice.¹⁵⁸ Rozhodující část připadá na spontánní pracovní migrace cizinců iniciované aktuálními potřebami trhu práce.¹⁵⁹

Nelegální imigrace

Podstatou nelegální zaměstnanosti je porušování obecně závazných předpisů umožňujících zaměstnávání, podnikání, vstup a pobyt cizinců. Nejčastěji se to týká Ukrajinců a jiných cizinců bývalého SSSR, pro které je český trh práce ve srovnání s domácími podmínkami atraktivní. Studie Kroupy (1997) uvádí, že z hlediska národního hospodářství docházelo k nelegálnímu zaměstnávání v těchto odvětvích: stavebnictví, lesnictví, zemědělství, obchod a služby, restaurace a pohostinství, textilní průmysl, potravinářský průmysl, strojírenství, doly a hutě. K porušování předpisů o zaměstnanosti docházelo ve většině případů v oborech, které nájímají ve větším počtu pomocné pracovníky s nízkou kvalifikací. Stejně tak podle výsledků kontrol úřadů práce z r. 2004 byli mezi nelegálními pracovníky obvykle cizinci zaměstnaní v profesích nevyžadujících kvalifikaci nebo nízkou kvalifikaci (mytí nádobí, úklid, pomocná pracovní síla, dělník v potravinářském průmyslu, stavebnictví, svářeč, betonář, obráběč kovů apod.), zaměstnaní byli v mnoha různých oborech a odvětvích národního hospodářství (např. zahradnictví, zpracovatelský průmysl, stavebnictví, ubytování a stravování, obchod, zemědělství, osobní služby apod.) (Horáková, 2005). Odhad vytvořený z výsledků kontrol úřadů práce, cizinecké a pohraniční policie a celních úřadů na konci r. 2004 byl 17 tisíc černých zaměstnanců (Horáková, 2005).¹⁶⁰

2.5.3.3. Pracovní migrace českých občanů do zahraničí

Odliv pracovníků z České republiky za hranice je nižší než příliv cizinců na český trh práce. Úplné statistické údaje o celkovém počtu českých občanů, kteří vyhledali pracovní příležitost za hranicemi státu, nejsou k dispozici. Statisticky byla zachycena pouze část pracovních migrací směřující do Německa (Horáková, 1998). Do vstupu České republiky do EU to bylo vedle Rakouska prá-

¹⁵⁸ Ke konci r. 2005 bylo do projektu zapojeno 340 zahraničních pracovníků.

¹⁵⁹ Pro úplnost dodáváme, že ČR v současnosti nestanovuje žádné kvóty, které by limitovaly vstup cizinců z třetích zemí na český trh práce.

¹⁶⁰ To představuje zhruba 16 % z celkového počtu cizinců zaměstnaných legálně. Jiné odhady jsou však podstatně vyšší. Např. Zpráva o stavu populace a rozvoje České republiky z dílny MPSV z r. 1998 uvádí odhad ve výši 100 tisíc osob.

vě Německo, kam směřoval hlavní proud legální pracovní migrace z ČR. Tento proud v průběhu sledovaného období postupně slábnul.

Nejsilněji zastoupenou skupinou byli tzv. pendleři, kteří dojíždějí denně za prací přes hranice. Forma pendlerství byla nejvíce rozšířena na začátku 90. let, nejvyššího počtu pendleři dosáhli v r. 1992, kdy přes německé hranice pendlovalo 12 400 osob (Vavrejšnová, 2004). Jejich počet se postupně snižoval. Ke konci r. 1997 dosahoval podle okresních úřadů práce přibližně 10 000 osob,¹⁶¹ v současnosti je odhadován na 5 000 osob. Ostatní typy pracovních migrací občanů České republiky do SRN nejsou významné.

Existuje i ilegální práce, zejména u sezónních zaměstnání v zemědělství a stavebnictví. Počet těchto pracovníků se těžko odhaduje, ale v důsledku přísnějších hraničních kontrol a větších sankcí pro zaměstnavatele klesá (Vavrejšnová, 2004).

Naši analýzu poněkud komplikuje fakt, že přesné údaje o počtech Čechů, kteří se rozhodli odejít za prací do zemí EU, nejsou k dispozici. Své trhy práce občanům nových členských států uvolnily v r. 2004 jen Velká Británie, Irsko a Švédsko.¹⁶² Podle údajů, které se Ministerstvu práce a sociálních věcí podařilo získat, v r. 2005 v zemích EU a dalších třech západoevropských státech pracovalo 27 017 občanů České republiky. V Británii působilo 17 600 Čechů, v Irsku 5 761 a v Německu 2 010. To je v souladu s výsledky terénního šetření provedeného VÚPSV,¹⁶³ které zjistilo, že potenciální migranti prioritizují anglicky mluvící země s otevřeným trhem práce – Velkou Británií a Irskem.¹⁶⁴

Výše uvedené šetření dále potvrdilo relativně vysokou vzdělanostní úroveň potenciálních českých pracovních migrantů. Ve sledovaných letech¹⁶⁵ dosahovaly osoby s řádným středoškolským nebo vysokoškolským vzděláním více než polovinu všech, kteří uvažovali o migraci. V r. 2005 se zvýšil počet vysokoškoláků, což se dá zdůvodnit i nabídkovými programy ze zahraničí, které se specializovaly na vymezené profese s vysokou kvalifikací (IT, lékaři atd.). Dominantní skupinu potenciálních migrantů tvoří zaměstnaní občané mladšího věku, počet nezaměstnaných s kladným postojem k zahraniční migraci je minimální.

Tato studie dále uvádí, že ve vlastním oboru pracovala v cizině minoritní část respondentů s pracovními zkušenostmi v zahraničí (asi 40%). Jasnou převahu (asi 70%) v charakteru vykonávané práce českých občanů měly jednoduché a kvalifikačně nenáročné činnosti.¹⁶⁶

Migrační potenciál občanů ČR není významný. Potvrzují to nejen ona terénní šetření, ale i fakt, že nedošlo k výraznému zvýšení migračních tendencí v souvislosti s uvolněním pracovního trhu ve Velké Británii, Irsku a Švédsku v r. 2004. Charakter pracovní emigrace českých občanů v období po r. 1990 není takový, že by docházelo k masivnímu odlivu kvalifikované pracovní síly (brain drain) a následnému negativnímu vlivu na ekonomický růst.

¹⁶¹ Odhady počtu pendlerů jsou nepřesné. V letech 1992–1993 německé úřady práce uváděly počet 13 000–15 000 českých pracovníků denně dojíždějících do Německa za prací. České úřady práce odhadovaly v r. 1995 počet pendlerů na 18 000–20 000 osob (Horáková, 1998).

¹⁶² V roce 2006 uvolnily pracovní trh některé další „staré“ členské státy EU. Jde o Finsko, Řecko, Španělsko, Portugalsko a Itálii. Pro vybrané profese je částečně uvolněn přístup k zaměstnání ve Francii a Belgii.

¹⁶³ Viz Vavrejšnová (2006).

¹⁶⁴ Počet českých občanů zaměstnaných v dalších státech není k dispozici, ani nejsou dostupné jakékoli odhady.

¹⁶⁵ Šetření bylo prováděno v letech 2000, 2003 a 2005.

¹⁶⁶ Na úrovni vysokoškolského vzdělání pracoval zhruba každý šestý.

2.5.3.4. Závěr

Po r. 1990 začala proudit na český trh práce cizí pracovní síla. Jedná se hlavně o občany ze zemí střední a východní Evropy, kteří se uplatňují zejména v kvalifikovaných a nekvalifikovaných dělnických profesích, v nenasyčených odvětvích české ekonomiky s vysokým počtem volných pracovních míst. Je složité jakkoliv kvantifikovat dopad pracovní imigrace na ekonomický růst v ČR, z hlediska české ekonomiky je hlavním přínosem pracovních migrantů zmírňování nedostatku pracovních sil v určitých oborech. Toto vyplňování strukturálních deficitů trhu práce v ČR je v současnosti pouze částečné, média často referují o nedostatku např. technických specialistů. Otevřenější přístup k běžnému legálnímu přistěhovalectví by mohl pomoci zmírnit nejen tyto nedostatky na trhu práce, ale i problémy způsobené stárnutím české populace. V tomto směru je určitým pozitivním náznakem v textu zmiňovaný pilotní projekt, mající za cíl usnadnit udělení trvalého pobytu kvalifikovaným cizincům. Vzhledem k počtu lidí zapojených do projektu je jeho význam zatím spíše marginální. Odliv českých pracovníků do zahraničí je nesrovnatelně menší. Podle dostupných údajů se jejich kvalifikační struktura v posledních letech zvyšuje, nejedná se však o masivní odliv vysoce kvalifikovaných českých pracovníků.

Použitá literatura ke druhé kapitole

- AIDT, T. – TZANNATOS, Z. (2001): The Cost and Benefits of Collective Bargaining: A Survey. Social Protection Discussion Paper Series, No. 0120, The World Bank. 2001, 51 str.
- ALDCROFT, D. (1996): Rich nations – Poor Nations: the penalty of lateness: the long run perspective, Cheltenham: Edward Elgard.
- ARCHÍV IHNED.CZ (2006): Praha: Economia, 2006.
- Atkinson, A. B. – Rainwater, L. – Smeeding, T. M. (1995): Income Distribution in OECD Countries. Evidence from the Luxembourg Income Study, Paris: OECD, 1995.
- BABIŠ, J. (2005): Obchodování se zahraničím – Zahraniční obchod po vstupu České republiky do Evropské unie. Poradce, 2005.
- Bachanová, v. (2006): Analýza ukazatelů kvality regulace – aplikace na členské země EU. Národohospodářský obzor No. 1, 2006, str. 3–11.
- BAILLIU, J. – LAFRANCE, R. – PERRAULT, J. (2002): Does Exchange Rate Policy Matter for Growth? Bank of Canada, Working Paper No. 2002-17.
- Baldwin, R. – Cave, M. (1999): Understanding regulation: theory, strategy, and practice. Oxford: Oxford University Press, 1999.
- BANFIELD, E. C. (1975): Corruption as the Feature of Governmental Organization. Journal of Law and Economics, č. 18, 1975, str. 587–605.
- BARRO, R. J. (1997): Macroeconomics. Cambridge: MIT Press, 1997.
- BECKER, G. S. – STIGLER, G. J. (1974): Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers. The Journal of Legal Studies, January, 1974, str. 1–18.
- BENÁČEK, V. (2000): Přímé zahraniční investice v české ekonomice: praxe, teorie a aplikace. Institut ekonomických studií, Praha: Karlova univerzita, 2000.
- BENÁČEK, V. (2006): FDI, International Trade and the Adjustment to World Markets in a Small Open Economy of Transition: the Case of Czech Economy, Praha: Karlova univerzita, 2006.
- BENSON, B. L. (1981): A Note on Corruption by Public Officials: The Black Market for Property Rights. The Journal of Libertarian Studies, summer 1981, č. 5, str. 305–311.
- BENSON, B. L. (1988): An Institutional Explanation of Criminal Justice Officials. Cato Journal, spring/summer 1988, č. 1, 1988, str. 139–163.
- BERNAKE, B. S. – MISHKIN, F. S. (1997): Inflation Targeting: A New Framework for Monetary Policy? Working Paper 5893, Cambridge: NBER, 1997.
- Bertola, G – Boeri, T. – Cazes, S. (1999): Employment Protection and Labour Market Adjustment in OECD Countries: Evolving Institutions and Variable Enforcement. Geneva: International Labour Office, 1999, 103 str. ISBN 92-2-111766-9.
- Betcherman, G. – Luinstra, A. – Ogawa, M. (2001): Labour Market Regulation: International Experience in Promoting Employment and Social Protection. Social Protection Discussion Paper Series, No. 0128. The World Bank. 2001, 65 s.
- BHAGWATI, N. J. (1982): Directly Unproductive, Profit-Seeking Activities, The Journal of Political Economy, č. 5, 1982, str. 988–1002.
- BINDER, A. S. (1999): Central Bank Credibility: Why Do We Care? How Do We Build It? NBER Working Paper No. W7161, 1999.
- BLOOM, D. E. – CANNING, D. – SEVILLA, J. (2003): The Demographic Dividend. RAND. 2003. http://www.rand.org/pubs/monograph_reports/MR1274/index.html.
- Boeri, T. – Nicoletti, G. – Scarpetta, S. (1999): Regulation and Labour Market Performance. 1999, 48 str. <ftp://ftp.igier.uni-bocconi.it/wp/1999/158.pdf>.
- BOHATÁ, M. – BOUŠE, V. – FISHER, M. – PETŘÍČEK, Z. (1991): Analytická východiska tvorby průmyslové politiky v transformačním období. Praha: Ústřední ústav národohospodářského výzkumu, 1991.
- Borghijs, A. – Poecq Van, A. (2001): EMU and Labour Reform: Needs, Incentives and Realisations. 2001, 22 str. <http://www.ingentaconnect.com/content/bpl/twec/2001/00000024/00000010/art00414>.
- BORISH, M. S. – NOEL, M. (1996): Private Sector Development During Transition – The Visegrad Countries. World Bank Discussion Papers no. 318, 1996.
- BREINEK, P. (2006): Ekonomický význam institucí, Národohospodářský obzor, ročník 6, číslo 1, ISSN 1213-2446.
- BREINEK, P. (2006): Ekonomický význam institucí. Národohospodářský obzor, č. 1, 2006, str. 12–25.
- BRENNAN, G. – HAMLIN, A. (2000): Democratic Devices and Desires. Cambridge: C.U.P., 2000.
- BRENTON, P. – GROS, D. (1997): Trade Reorientation and Recovery in Transition Economies. <http://oxrep.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/13/2/65> (cit. dne 29.5.2006).
- BRIAULT, C. (1995): The Costs of Inflation. Bank of England Quarterly Bulletin, No 35, 1995, str. 33–45.

- BRONCHI, CH. – BURNS, A. (2000): The tax system in the Czech Republic, economics department. Working Papers No. 245. OECD 2000. [http://www.oilis.oecd.org/olis/2000doc.nsf/4f7adc214b91a685c12569fa005d0ee7/c125685b0057c558c12568ef002ea0ff/\\$FILE/20078013.PDF](http://www.oilis.oecd.org/olis/2000doc.nsf/4f7adc214b91a685c12569fa005d0ee7/c125685b0057c558c12568ef002ea0ff/$FILE/20078013.PDF).
- BROUČEK, S. (1998): Some Issues Concerning the Migration to the Czech Republic after the Second World War. In: National Round Tables, On Community Relations. Praha: MV ČR, 1998, str. 89–94.
- Bruthansová a kol. (2001): Vliv pracovního práva na situaci na trhu práce. Praha: VÚPSV. 2001, 62 str. <http://www.vupsv.cz>.
- BUCHANAN, J. M. (1992): Doména konstituční ekonomie. Politická ekonomie, č. 2, 1992, str. 439–450.
- Buscher, H. – Dreger, Ch. – Ramos, R. – Surinach, J. (2005): The Impact of Institutions on Employment Performance in European Labour Markets. IZA Discussion Paper No.1732, 2005, 29 str.
- Calmfors, L. (2001): Unemployment, Labour-Market Reform and Monetary Union. Institute for International Economic Studies, 2001, 35 str. <http://rincewind.iies.su.se/publications/seminarpapers/639.pdf>.
- CARBAUGH, R. J. (2005): International Economics. Thomson South-Western, 2005.
- CARDIFFSKÁ ZPRÁVA: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/CardiffskaZprava.pdf>.
- CARSTENS, A. – JÁCOME, L. I. H. (2005): Taming the Monster, Finance & Development, December.
- Cazes, S. – Nesporova, A. (2004): Labour Markets in Transition: Balancing Flexibility and Security in Central and Eastern Europe. 2004, 32 str. <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/revue/03-89bis.pdf>.
- Cazes, S. (2002): Do Labour Market Institutions Matter in Transition Economies? An Analysis of Labour Market Flexibility in the Late Nineties. International Institute for Labour Studies: Geneva, 2002, 34 str. ISBN 92-9014-661-3. <http://www-ilonmirror.cornell.edu/public/english/bureau/inst/download/dp14002.pdf>.
- Cenia (2005): Životní prostředí v České republice 1989–2004. Cenia: česká informační agentura životního prostředí, Praha, 2005.
- CIHELKOVÁ, E. (2003): Vnější ekonomické vztahy Evropské unie. C.H. Beck, 2003.
- COASE, R. (1960): The Problem of Social Cost, The Journal of Law and Economics, č. 3, 1960, str. 1–44.
- CRONIN, T. E. (1989): Direct Democracy: The Politics of Initiative, Referendum, and Recall. Cambridge, Harvard University Press, 1989.
- CZECHTRADE (2004): Základní vývojové trendy zahraničního obchodu České republiky v letech 1993 až 2002. CzechTrade, 2004.
- CZECHTRADE (2005): Česká republika v roce 2004: Základní ekonomické informace (pro vyhodnocení programu Marketing). http://www.czechtrade.cz/dokumenty/country_profile/Ceska_republika_v_roce_2004.pdf (cit. dne 1.6.2006).
- CZESANÝ, S. (2006): Hospodářský cyklus, 2006.
- ČERNOCH, P. (2003): Cesta do EU – východní rozšíření Evropské unie a Česká republika v období 1990–2004. Linde, 2003.
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA (1998): Zpráva o vývoji platební bilance České republiky za rok 1997, Praha: ČNB, 1998.
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA (1999): Cílování inflace v České republice. ČNB, 1999.
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA (2005): Statistika platební bilance za 1. čtvrtletí 2005, Praha: ČNB, 2005.
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA (2006)a: Měsíční platební bilance – rok 2005. Praha: ČNB, 2006. http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/statistika/platebni_balance_stat/platebni_balance/BOP_M_2005_CS.HTM.
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA (2006)b: Přímé zahraniční investice, různé roky. Praha: ČNB, 2006. http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/statistika/platebni_balance_stat/pzi/index.html.
- Český statistický úřad (2006)c: Ukazatele sociálního a hospodářského vývoje České republiky, 2006.
- ČSÚ (1990–2005): Statistické ročenky České republiky.
- ČSÚ (2001): Porodnost a plodnost 1993–2000.
- ČSÚ (2003)a: Vývoj věkové struktury obyvatelstva a její tendence. ČSÚ Praha.
- ČSÚ (2003)b: Projekce obyvatelstva České republiky. ČSÚ Praha, 2003.
- ČSÚ (2004): Mandatorní výdaje státního rozpočtu jako riziko vnitřní nerovnováhy české ekonomiky. ČSÚ Praha, 2004. <http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/p/1526-04>.
- ČSÚ (2005): Retrospektivní údaje statistiky rodinných účtů za období 1989–2003. ČSÚ Praha 2005. <http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/p/3011-05>.
- ČSÚ (2006): Česká republika: Hlavní makroekonomické ukazatele. ČSÚ Praha, 2006. http://www2.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr_makroekonomicke_udaje.
- ČSÚ (2006)a: Příjmy, vydání a spotřeba domácností podle statistiky rodinných účtů za roky 1993–2004, I.díl – sociální skupiny, příjmová pásma. ČSÚ Praha, 1994–2006.
- ČSÚ (2006)b: Vnitřní stěhování v České republice. 2006. [http://www2.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/5A003110D9/\\$File/402905a1.pdf](http://www2.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/5A003110D9/$File/402905a1.pdf).
- DANČÍK, B. – FIALA P. (eds.) (2000): Národnostní politika v postkomunistických zemích. 2000.
- DAVID, R. (1999): Politologie, základy společenských věd, 1999.

- DEMENY, P. (2003): *Encyclopaedia of Population*. Macmillan Reference, 2003.
- Dlouhý J. (1997): *Vzájemné vazby daní a dávek v České republice*. SOCIOKLUB, Praha: Nakladatelství Sociopress, 1997.
- DLOUHÝ, V. (2002): *Situace české ekonomiky*, Praha: CEP, 2002. <http://www.cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=113&PHPSESSID=81606d0c094934716161342a0a7a3f5a>.
- DOWNS, A. (1957): *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper and Row, 1957.
- DRBOHLAV, D. (2003): *Immigration and the Czech Republic (with Special Respect to the Foreign Labour Force)*. *International Migration Review*, č. 1, 2003, str. 194–224.
- DRBOHLAV, D. (2004): *Migration Trends in Selected EU Applicant Countries. Volume II – The Czech Republic*. Vienna: IOM, 2004.
- DUŠÁNKOVÁ, O. et al. (1995): *Cizinci a trh práce*. Praha: SZS MPSV ČR 1995.
- DŮVODOVÁ ZPRÁVA K ZÁKONU č. 182/2006 Sb., *INSOLVENČNÍ ZÁKON*. In: www.psp.cz.
- DŮVODOVÁ ZPRÁVA K NÁVRHU NOVÉHO OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU. <http://server.juristic.cz>.
- DYBA, K. (2002): *Nejen měnová krize v květnu 1997*. <http://www.cepin.cz/cepin/asp/ clanek.asp?id=RFRWpQgh43bZ>.
- Eamets, R. – Masso, J. (2003): *Labour Market Flexibility and Employment Protection Regulation in the Baltic States*. 2003. 39 s. http://www.mtk.ut.ee/doc/Jaan_Masso.pdf.
- EBBERS, H. – OLSON, J. E. (1994): *The European Union – Closed or Open Market for the former Czechoslovakia?*. <http://www.pitt.edu/~ibcmod/journal/articles/czech2.htm> (cit. dne 9.5.2006).
- EC (2000): *Accession Report on the Czech Republic*, European Commission, Brussels, 2000.
- EDWARDS, S. (1993): *Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries*. <http://www.jstor.org/browse/00220515/dm990853?frame=noframe&userID=93f8e091@muni.cz/01cc9933980050e1b23&dpi=3&config=jstor> (cit. dne 2.6.2006).
- ENCYKLOPEDIJE VEŘEJNÉ ZPRÁVY: http://info.mestochodov.cz/ost/dopluky/encyklopedie/ORGANY/organy_ss.htm.
- ERBENOVÁ, M. – ŠTĚPÁNEK, P. (1998): *Pasti a výzvy fiskální politiky*, Praha, 1998. <http://www.cse.cz/soubory/bulletiny/etce-04.pdf> (cit. dne 27.6.2006).
- Ettlerová, S. (2003): *Příjmová diferenciacie rodin a domácností, vliv dávek státní sociální podpory na příjmy rodiny*. Praha: VÚPSV, 2003. http://www.vupsv.cz/Ettlerova_prijmova_dif.pdf.
- EUCKEN, W. (1994): *Zásady hospodářského řádu, podle 6. německého vydání* Praha, Liberální institut, 1994.
- EVROPSKÁ BANKA PRO OBNOVU A ROZVOJ: www.ebrd.com
- EVROPSKÁ UNIE JAKO INSTITUCIONÁLNÍ KOTVA ČESKÉ REPUBLIKY: http://nb.vse.cz/icre/students/mo431/_EUkotva.pdf
- FIALA, P. (ed.), (1998): *Politický extremismus a radikalismus v České republice*, 1998.
- FILÁČEK, J. (2004): *Role očekávání v měnové politice*. Disertační práce, FSV UK, Praha: 2004.
- FINANCE.CZ: *Údaje o HDP České republiky*. http://www.finance.cz/home/hospodarstvi/cr_v_cislech/produkce (cit. květen 2006).
- FOND NÁRODNÍHO MAJETKU (1999): *Výroční zpráva 1999*. <http://www.mfcr.cz>.
- FOND NÁRODNÍHO MAJETKU (2002): *Výroční zpráva 2002*. <http://www.mfcr.cz>.
- FOND NÁRODNÍHO MAJETKU (2004): *Výroční zpráva 2004*. <http://www.mfcr.cz>.
- FRANKEL, J. A. – ROMER, D. (1999): *Does Trade Cause Growth?*. 1999. <http://www.jstor.org/view/00028282/ap000011/00a00040/0> (cit. dne 17.6.2006).
- FRIEDBERG, R. M., – HUNT, J. (1995): *The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment and Growth*. *Journal of Economic Perspectives*. č. 2, 1995, str. 23–44.
- FRIEDMAN, M. (1993): *Kapitalismus a svoboda*, Praha, Liberální institut 1993.
- FUNKE, M. – RUHWEDEL, R. (2003): *Trade, product variety and welfare: A quantitative assessment for the transition economies in Central and Eastern Europe*. 2003. <http://gulliver.econ.uni-hamburg.de/IWWT/homepage/qmwp/qm104.pdf> (cit. dne 29.5.2006).
- GERŠL, A. (2006): *Development of formal and informal institutions in the Czech republic and other new EU member states before their EU entry: Did the EU pressure have impact*. *Prague Economic Papers*, č. 1, 2006, str. 78–90.
- GFK PRAHA (2001a): *„Žijeme v korupčním státě!“. Závěrečná zpráva z reprezentativního sociologického výzkumu*, 2001.
- GFK PRAHA (2001b): *Úplatek dát nebo nedát? Kde se dávají úplatky nejvíce? Závěrečná zpráva z reprezentativního sociologického výzkumu*, 2001.
- GHOSH, B. (2005): *Economic Effects of International Migration: A Synoptic Overview*. In *World Migration Report*, 2005. http://www.old.iom.int/DOCUMENTS/PUBLICATION/wmr_sec02.pdf.
- GLOVER, S. et al. (2001): *Migration: an economic and social analysis*. RDS Occasional Paper, č. 67, 2001. <http://www.homeoffice.gov.uk/rds/pdfs/occ67-migration.pdf>.
- GYLFASON, T. (2004): *Institutions and Economic Performance*, CESifo DICE Report, číslo 2.

- HÁJEK, L. – HYNEK, J. – JANEČEK, V. (2005): Hodnocení investic do vyspělých technologií, 1. vydání, Hradec Králové: Gaudeamus, 2005, 291 stran, ISBN 8070417870.
- HÁJEK, M. a kol. (1995): Makroekonomická analýza české ekonomiky 1990–1994, Praha: ČNB, 1995.
- HÁJEK, M. a kol. (1996): Makroekonomická analýza české ekonomiky 1995, Praha: ČNB, 1996.
- HÁJEK, M. a kol. (1997): Makroekonomická analýza české ekonomiky 1996, Praha: ČNB, 1997.
- HÁJEK, M. a kol. (1997): Makroekonomická analýza české ekonomiky 1997 (vybrané problémy), Praha: ČNB, 1997.
- HARROD, R. F. (1948): *Towards a Dynamic Economics: Some Recent Developments of Economic Theory and Their Application to Policy*. London: Macmillan, 1948.
- HAVEL, J. (2004): Budování institucí v České republice. *Politická ekonomie*, č. 6, 2004, str. 723–739.
- HAVLÍK, P. (2000): Trade and cost competitiveness in the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovenia, Washington: World Bank technical paper N.482, 2000, ISBN:0-8213-4796-9.
- HAVRYLYSHYN, O. (1999): Privatization in transition countries: lessons of the first decade, Washington, International Monetary Fund, 1999.
- HAYEK, F. A. V. (1945): The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*, 1954, str. 519–530.
- HAYRI, A. (1995): Restructuring in the Czech Republic: beyond ownership and bankruptcy, Praha: CERGE-EI, 1995.
- HEYWOOD, A. (1994): *Politické ideologie*, 1994.
- HICKS, J. R. (1937): Mr. Keynes and the Classics. *Econometrica*, Vol. 5 (April 1937).
- HOLMAN, R. (2000): Transformace České ekonomiky v komparaci s dalšími zeměmi střední Evropy, Praha: CEP, 2000, ISBN 80-902795-6-2.
- HOLMAN, R.: (2002): Měnová krize 1997 byla trest za nezavedení volného floatingu, Praha: CEP, 2002. <http://cep.cz/cze/prednaska.php?ID=147>.
- holub, a. a kol. (2003): česká ekonomika na cestě do Evropské unie: (se zaměřením na mezinárodní podmínky). Praha: Professional Publishing, 2003, 238 str. ISBN 8086419436.
- HORÁKOVÁ, M. (1998): Vývoj mezinárodních pracovních migrací v České republice. Praha: VÚPSV 1998.
- HORÁKOVÁ, M. (2000): Vývoj pracovních migrací v České republice. Praha: VÚPSV 2000.
- HORÁKOVÁ, M. (2004): Trendy v zahraničních pracovních migracích v České republice v letech 1995–2004. Praha: VÚPSV 2004.
- HORÁKOVÁ, M. (2005a): Cizinci na trhu práce v České republice v letech 1994–2005. Praha: VÚPSV 2005.
- HORÁKOVÁ, M. (2005b): Migrace v České republice před vstupem ČR do Evropské unie. Praha: VÚPSV 2005.
- HORÁKOVÁ, M. (2006): Mezinárodní pracovní migrace v České republice. Praha: VÚPSV 2006.
- HORÁKOVÁ, M.: Proměny trhu práce v České republice po roce 1989 se zřetelem na pracovní migraci. VÚPSV Praha 2005. http://www.epolis.cz/download/pdf/materials_50_1.pdf (květen 2006).
- HOSPODÁŘSKÁ SOUTĚŽ: http://europa.eu.int/eur-lex/budget/data/COL22006_VOL4/CS/nmc-titleN116D5/index.html
- HUČKA, M. (2001): Strukturální politika a její regionalizace, Ostrava: Nepromis, 2001, ISBN 80-86122-90-5.
- Hutter, B. (1997): *Compliance: Regulation and Environment*. Oxford: Oxford University Press, 1997.
- IMF (2005): World Economic Outlook Database. September 2005. <http://www.imf.org>.
- Jackman, R. – Layard, R. – Nickell, S. (1996): *Combating Unemployment: Is Flexibility Enough?* Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, 1996, 41 str. ISBN 0 7530 0539 5.
- Jahoda, R. (2003): Srovnávací analýza českého daňového systému s důrazem na trh práce. VÚPSV Praha, výzkumné centrum Brno, 2003. http://www.vupsv.cz/Jahoda_Komparace_dan_systemu.pdf.
- Jahoda, R. (2004): Interakce sociálního a daňového systému a pracovní pobídky. VÚPSV Praha, výzkumné centrum Brno, 2004. http://www.vupsv.cz/Jahoda-Interakce_soc-danoveho_systemu.pdf.
- Jelínek, T. – Schneider, O. (2002): Vliv českého sociálního systému a daňových úlev na rozdělení příjmů. ISEA, 2002. <http://www.isea-cz.org/index.php?operation=display&id=39>.
- JIRÁSEK, J. A. (2000): *Konkurenčnost, vítězství a porážky na kolbišti trhu*, Praha, Professional Publishing, 2000.
- JIRÁSEK, J. A.: *Konkurenčnost a inovace*. <http://www.svses.cz/akce/inovace/jirasek1.pdf>.
- JOHNSON, D. G. (1999): Population and economic development, *China Economic Review* 10
- JONÁŠ, J. (1997): *Ekonomická transformace v České republice, makroekonomický vývoj a hospodářská politika*, Praha: Management press, 1997, ISBN 80-85943-22-0.
- KADERÁBKOVÁ, A. (2002): *Hospodářský růst a strukturální změny*, Praha: Nakladatelství Oeconomia, 2002, ISBN: 80-245-0566-9.
- KADERÁBKOVÁ, A. (2002): *Hospodářský růst a strukturální změny*, Praha: Nakladatelství Oeconomia, 2002, ISBN 80-245-0566-9.

- KADERÁBKOVÁ, A. (2004): Strukturální změny české ekonomiky v období transformace, Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, 2004.
- KADERÁBKOVÁ, A. (2004): Strukturální změny české ekonomiky v období transformace, Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, 2004.
- Kadeřábková, A. a kol (2005): Ročenka konkurenceschopnosti České republiky 2005. Praha, Linde, 2005. ISBN 80-86131-64-5.
- KARPÍŠEK, Z. (2003): Nabídka pracovních sil (Vybrané problémy dalšího vývoje zdrojů pracovních sil v ČR). VÚPSV Praha, 2003. http://www.vupsv.cz/Karpisek_Nabidak_prac_sil.pdf (cit. květen 2006).
- KASAN, J. (1994): Cenová politika a politika hospodářské soutěže, Praha: VŠE, 1994.
- KAUFMANN, D. – KRAAY, A. – MASTRUZZI, M. (2005): Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996–2004. World Bank Policy Research Working Paper No. 3630, 2005.
- Kavalíř, P. (2005): Hodnocení corporate governance v České republice. Working Paper CES VSEM No 14/2005, 2005, ISSN 1801-2728.
- KEYNES, J. M. (1936): The General Theory Employment, Interest, and Money. Amherst, NY : Prometheus Books, 1997.
- KHAN, M. – SENHADJI, A. (2001): Threshold effects in the relationship between inflation and growth. IMF Staff Papers, 48 str., 2001.
- KINDL, J. – MUNKOVÁ, J. – SVOBODA, P. (2006): Soutěžní právo, Praha, C. H. Beck, 2006.
- KLAUS, V. – ČEŠKA, R. – KYSELKA, P. – SINGER, M. – FIALA, P. (1999): Ekonomika, právo a politika, č. 2, 1999.
- KLAUS, V. (1991): Nemám rád katastrofické scénáře, Sagit Ostrava 1991, ISBN 80-900336-6-0.
- KLAUS, V. (2002): Investiční pobídky snižují ekonomickou efektivnost, Praha:, Hospodářské noviny, 2002. <http://www.klaus.cz/klaus2/asp/clanek.asp?id=klogBGqHZJQV>.
- KLAUS, V. (2002): Tři roky po měnové krizi: rekapitulace událostí a jejich souvislostí. Politická ekonomie, č. 5, 2002, str. 595–604.
- KLAUS, V. et al. (2000): Tři roky od měnové krize. Praha: CEP. ISBN 8090279538.
- KLÍKOVÁ, Ch. – KOTLÁN, I. (2003): Hospodářská politika, Ostrava, Sokrates, 2003.
- KLÍMA, M. (2002): Volební inženýrství v České republice. Vědecký časopis Vysoké školy ekonomické v Praze, č. 4, 2002, str. 43–50.
- KLVAČOVÁ, E. (xxxx): Evropská unie jako institucionální kotva České republiky. http://nb.vse.cz/icre/students/mo431/_EUKotva.pdf.
- KOČÁRNÍK, I. (2002): Některé postřehy jednoho z „obětí beránek“ měnové krize z roku 1997. 2002. <http://www.cepin.cz/asp/clanek.asp?id=EL9jGW1HFLFK>.
- KOČENDA, E. – VALACHY, J. (2001): Secondary Privatization in the Czech Republic: Changes in Ownership and Enterprise Performance in Voucher-Privatized Firms. 2001. http://www.case.com.pl/upload/publikacja_plik/RC45.pdf.
- KOFRONOVÁ, O. et al. (2003): Problémy trhu práce a politiky zaměstnanosti. Masarykova univerzita, VÚPSV Praha, Národní vzdělávací fond, 2003. <http://portal.mpsv.cz/sz/politikazamest/vyzkumnestudie/zprava.pdf> (cit. Květen 2006).
- KÖRNER, P. – KUDRNA, Z. – VYCHODIL, O. (2002): Měření kvality podnikatelského prostředí ve střední Evropě. Finance a úvěr, 2002, č. 12, 2002, str. 674–697.
- KOTLÁN, V. (2001): Politická ekonomie nezávislosti centrální banky. Studie Národohospodářského ústavu J. Hlávky, červen 2001.
- KOUBA, K. – VYCHODIL, O. – ROBERTS, J. (2005): Privatizace bez kapitálu, 2005.
- KOUBA, K. (2000): Teorie pravidel a realita našeho života. 2000. <http://nis.fsv.cuni.cz/npeZS2000docs/KoubaPravidla.pdf>.
- KREBS, V. a kol. (2005): sociální politika. Praha: ASPI, 2005. 502 s. ISBN 8073570505.
- Kroupa, A. – Hála, J. – Vašková, R. – Mansfeldová, Z. – Šimoník, P.: odbory, zaměstnavatelé, sociální partneři odborová organizovanost v ČR a hlavní faktory jejího vývoje. Praha: VÚPSV. 2004, 166 str. <http://www.vupsv.cz>.
- KROUPA, A. a kol. (1997): Nelegální zaměstnávání a podnikání cizinců na českém trhu práce. 1997. <http://www.vupsv.cz/neleg.pdf>.
- KRUEGER, A. O. (1967): The Political Economy of Rent-seeking Society. American Economic Review, č. 64, 1967, str. 291–303.
- KRUGMAN, P. R. – OBSFELD, M. (2003): International Economics – Theory and Policy. Pearson Education, 2003.
- KUBIŠTA, V. a kol. (1999): Mezinárodní ekonomické vztahy. HZ Editio, 1999.
- KUČERA, M. (1994): Populace České republiky 1918–1991. Praha: Sociologický ústav AV ČR 1994.
- KUNŠTÁT, D. (2004): Veřejná podpora KSČM po roce 1989: historická východiska, politické a sociální souvislosti, perspektivy. 2004. http://www.cvvm.cas.cz/upl/nase_spolecnost/100033s_Kunstat-kscm.pdf

- LEE, R. – TULJAPURKAR, S. (2001): Population Forecasting for Fiscal Planning: Issues and Innovations. In AUERBACH, A. J. – LEE, R. D.: Demographic Change and Fiscal Policy, Cambridge University Press 2001.
- LÍZAL, L. – KOČENDA, E. (2001): The paradox of Czech crusaders: will they ever learn the corruption lesson? (corruption and anticorruption in the Czech Republic). Prague: CERGE-EI, 2001.
- MADDISON, A. (1991): Dynamic Forces in Capitalist Development, Oxford a New York: Oxford University Press.
- MACH, M. (1995): Makroekonomie II pro inženýrské studium. VŠE. Praha 1995. ISBN 80-7079-498-4.
- MACH, M. (1998): Makroekonomie 2 : pro inženýrské studium. Druhá část, Slaný : Melandrium, 1998. ISBN 8086175049.
- MACH, M. (1998): Makroekonomie 2: pro inženýrské studium. Druhá část, Slaný: Melandrium, 1998. ISBN: 8086175049.
- MALÍŘ, J. – MAREK, P. a kol. (2005): Politické strany. Vývoj politických stran a hnutí v českých zemích a Československu v letech 1861–2004. 2. díl: 1938–2004, 2005.
- MARSHALL, A. (1890): Principles of Economics: an Introductory Volume. Houndmills: Macmillan, 1998.
- Matějů, P. – Vlachová, K. (1998): Role politicky relevantních hodnot ve volebním rozhodování v České republice. Sociologický časopis, Vol. 34, No. 2, 1998, str. 171–194.
- MATĚJŮ, P. – VLACHOVÁ, K. a kol. (2000): Nerovnost, spravedlnost, politika. Česká republika 1991–1998, 2000.
- MAURO, P. (1995): Corruption and Growth. Quarterly Journal of Economics, August 1995, č. 3, str. 681–712, 1995.
- MAURO, P. (1997): Why worry about corruption. IMF Economic Issues, č. 6, 1997.
- MEDVEDEV, A. – ZEMPLINEROVÁ, A. (2005): Competition and Performance in Manufacturing Sector in the Czech Republic: dostupné na: http://home.cerge-ei.cz/zemplinerova/pub%05Cdp_andrei.pdf#search=%22herfindahl%20index%20czech%22
- MESÁROŠ, O. (2000): Vývoj a hlavní strukturální změny v zahraničním obchodě České republiky. VŠE, 2000.
- Ministerstvo financí České republiky (2002)a: Rozpočtový výhled 2003–2006, Ministerstvo financí ČR, 2002. www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/RV_doc.doc.
- Ministerstvo financí České republiky (2002)b: Predikce vývoje základních makroekonomických agregátů České republiky za rok 2002, 2002.
- Ministerstvo financí České republiky (2003): Vývoj a současný rozsah cenové regulace. <http://www.mfcr.cz> (cit. dne 20.4.2006).
- Ministerstvo financí České republiky (2006)a: Státní závěrečný účet za rok 2004, Ministerstvo financí ČR, 2006. http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/hs.xml/statni_zav_ucet.html?year=PRESENT.
- Ministerstvo financí České republiky (2006)b: Liberalizace cen. <http://www.mfcr.cz> (cit. dne 20.4.2006).
- Ministerstvo financí České republiky (2006)c: Výhled změn regulovaných cen do roku 2007. <http://www.mfcr.cz> (cit. dne 20.4.2006).
- Ministerstvo financí České republiky (2006)d: Predikce vývoje základních makroekonomických agregátů České republiky za rok 2006, 2006.
- ministerstvo práce a sociálních věcí: Základní ukazatele z oblasti práce a sociálního zabezpečení v České republice ve vývojových řadách a grafech. 2005, 56 str. ISBN 80-86878-23-6.
- MINISTERSTVO ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ (1999): Státní politika životního prostředí. Praha, 1999. <http://www.env.cz>.
- MINISTERSTVO ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ 2004-2010 (2004): Státní politika životního prostředí. Praha, 2004. <http://www.env.cz>.
- MINISTERSTVO ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ (2001): Státní politika životního prostředí. Praha, 2001. <http://www.env.cz>.
- MISES, L. V. (2002): Byrokracie, Praha: Liberální institut, 2002.
- MISHKIN, F. S. – POSEN, A. S. (1997): Inflation Targeting: Lessons from Four Countries, Federal Reserve Bank of New York, Economic Policy Review, vol. 3, 1997.
- MISHKIN, F. S. (2002): Inflation Targeting. In Howard Vane and Brian Snowdon, Encyclopedia of Macroeconomics, Edward Elgar: Cheltenham, 2002.
- MOŽNÝ, I. (2002): Česká společnost stárne. Portál Praha. 2002.
- MPSV (2006): Státní sociální podpora, Ministerstvo práce a sociálních věcí 2006. <http://www.mpsv.cz/cs/2#dsp>.
- MVČR (2000): Střednědobá koncepce resortní politiky Ministerstva vnitra ČR v letech 2000–2003. http://www.mvcr.cz///dokumenty/koncepce/2000_3/vnit_sprav.html (29. 5. 2006).

- MVČR (2005): Zpráva o korupci v České republice v roce 2004 a o plnění Aktualizovaného vládního programu boje proti korupci. Praha: Ministerstvo vnitra České republiky, 2005. http://www.mvcr.cz/rs_atlantic/data/files/zprava_04.pdf (29. 5. 2006).
- NÁRODNÍ VZDĚLÁVACÍ FOND (2006): Lidské zdroje v kostce. http://www.nvf.cz/publikace/pdf_publikace/observator/cz/lidske_zdroje_letak.pdf (Květen 2006).
- Návrh novely nového obchodního zákona. In: <http://zcu.juristic.cz/download/rekodifikace/obchod/obchz.doc>.
- NEPOŽITKOVÁ, I. (2003): Přejchod jednodupňového bankovního systému na dvoudupňový v České republice. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2003.
- Newbery, D. M. (1995): Tax and benefit reform in Central and Eastern Europe. Center for Economic Policy Research: London, 1995.
- NEWTON HOLDING, a. s. (2001): Různé pohledy na přímé zahraniční investice, Ekonomické zprávy – duben 2001, Praha: Newton Holding, 2001.
- Nickell, S. (2003): A picture of European Unemployment: Success and Failure. Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, 2003, 46 str. ISBN 0 7530 1638 9.
- NORTH, D. C. (1992): Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance: Occasional Papers. San Francisco, CA: International Center for Economic Growth, 1992.
- NOVÁK, M., LEBEDA, T. a kol. (2004): Volební a stranické systémy ČR v mezinárodním srovnání, 2004.
- NOVOTNÝ (2004): Analýza finančních toků platební bilance, uveřejněno v publikaci Růst, stabilita a konkurenceschopnost II: aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU, Praha: Linde, 2004.
- NYE JOSEPH S. (1967): Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis, American Political Science Review, Vol. 61 No, str. 417–427, 1967.
- OČKO, P. (2005): Rok 2000 a křížovatky informační ekonomiky, roč. 9, č. 10, Ikaros, 2005. <http://www.ikaros.cz/node/2018>.
- OECD (1997): The OECD Report on Regulatory Reform: Synthesis. Paris, 1997. <http://www.oecd.org>.
- OECD (2006): Factbook 2006: Economic, Environmental and Social Statistics., OECD, 2006. <http://puck.sourceoecd.org/vl=524437/cl=19/nw=1/rpsv/factbook/data/09-03-01-t01.xls>.
- OECD Employment Outlook 2004 (2004): Employment Protection Regulation and Labour Market Performance. <http://www.oecd.org>.
- OECD Employment Outlook 2005. <http://www.oecd.org>.
- OECD Statistics (DSI World Statistics).
- ONDRČKA, P. (1997): Specifika transformačního procesu ČR, Brno: Katedra ekonomie ESF MU, 1997.
- OTÁHAL, T. (2006a): Ekonomická analýza definice korupce, Národohospodářský obzor, 2006, č. 1, 2006, str. 50–60.
- OTÁHAL, T. (2006b): Vývoj korupce v ČR v období transformace. Working Paper CVKSČE, Brno: ESF MU, č. 14, 2006.
- PAVLÍK, Z. et al. (2002): Population Development in the Czech Republic 1990–2002, Prague, 2002.
- PELC, V. (1995): Hospodářská soutěž, Praha, Grada 1995.
- PELEŠOVÁ, P. (2002): Reflexe k hospodářské politice české republiky v procesu transformace, Karviná: Slezská univerzita v Opavě, obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, 2002, ISBN: 80-7248-165-7.
- Person, T. – Tabellini, G. (1994): Is inequality harmful for growth?, The American Economic Review, No. 84, 1994.
- PERSSON, T. – TABELLINI, G. (2002): Political Economics. Explaining economic policy, 2002.
- PETŘÍČEK, V. (2003): Vývoj investičního prostředí v České republice, 2003.
- PETŘÍČEK, V. (2006): Vývoj podnikatelského prostředí v České republice, Praha, Corona 2006.
- PLCHOVÁ, B. (?): Zahraničněobchodní politika ČR v procesu přidružení k EU. <http://nb.vse.cz/icre/books/sb-006/sb-006-03.pdf> (cit dne 6.6.2006).
- PLNĚNÍ ZÁVAZKU VYPLÝVAJÍCÍCH PRO ÚOHS Z EVROPSKÉ DOHODY: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanky/hospodarska-soutez/plneni-zavazku-vyplyvajicich-pro-uohs-z/1000511/8207/#b5>.
- Potůček M. – Radičová I. (1998): Sociální politika v Čechách a na Slovensku po roce 1989. Sborník Karolinum, Praha, 1998.
- Potůček M. (1999): Křížovatky české sociální reformy. Sociologické nakladatelství, Praha, 1999.
- PRAVIDELNÁ ZPRÁVA EVROPSKÉ KOMISE O POKROKU ČR V PROCESU PŘISTOUPENÍ 1999, [online], http://www2.euroskop.cz/data/index.php?p=detail&c-id=42793&id=5657&kap_id=115465.
- PRAVIDELNÁ ZPRÁVA EVROPSKÉ KOMISE O POKROKU ČR V PROCESU PŘISTOUPENÍ 2000, [online], http://www2.euroskop.cz/data/index.php?p=detail&c-id=42793&id=5657&kap_id=115465.
- PRAVIDELNÁ ZPRÁVA EVROPSKÉ KOMISE O POKROKU ČR V PROCESU PŘISTOUPENÍ 2001, [online], http://www2.euroskop.cz/data/index.php?p=detail&c-id=42793&id=5657&kap_id=115465.
- PRAVIDELNÁ ZPRÁVA EVROPSKÉ KOMISE O POKROKU ČR V PROCESU PŘISTOUPENÍ 2002, [online], http://www2.euroskop.cz/data/index.php?p=detail&c-id=42793&id=5657&kap_id=115465.

- PRAVIDELNÁ ZPRÁVA O ČR 1998, [online], http://www2.euroskop.cz/data/index.php?p=detail&cid=42793&id=5657&kap_id=115465.
- Programové prohlášení vlády České a slovenské federativní republiky 1990. 1990. http://wtd.vlada.cz/vlada/vlada_historie.htm.
- Programové prohlášení vlády České republiky 1990 (Vláda Petra Pitharta). 1990. <http://wtd.vlada.cz/scripts/detail.php?id=2198>
- Programové prohlášení vlády České republiky 1992 (Vláda Václava Klause). 1992. <http://wtd.vlada.cz/scripts/detail.php?id=2197>.
- Programové prohlášení vlády České republiky 1996 (Vláda Václava Klause). 1996. <http://wtd.vlada.cz/scripts/detail.php?id=501>.
- Programové prohlášení vlády České republiky 1998 (Vláda Josefa Tošovského). 1998. <http://wtd.vlada.cz/scripts/detail.php?id=505>.
- Programové prohlášení vlády České republiky 1998 (Vláda Miloše Zemana). 1998. Dostupné <http://wtd.vlada.cz/scripts/detail.php?id=2441>
- Programové prohlášení vlády České republiky 2002 (Vláda Vladimíra Špidly). 2002. <http://www.mzv.cz/servis/soubor.asp?id=3192>
- Programové prohlášení vlády České republiky 2004 (Vláda Stanislava Grosse). 2004. <http://wtd.vlada.cz/files/vlada/prohlaseni.pdf>.
- PROROK, V. (2002): Česká politická scéna v parlamentních volbách 2002. Vědecký časopis Vysoké školy ekonomické v Praze, č. 4, 2002, str. 9–18.
- Průša, L. (2004): K vybraným otázkám charakteru sociálních transferů rodinám s dětmi v České republice. VÚPSV Praha, 2004. http://www.vupsv.cz/Prusa-soc_transfery.pdf.
- PŠEJA, P. (2005): Stranický systém české republiky, 2005.
- PŮLPÁN, K. (1993): Nástin českých a československých hospodářských dějin do roku 1990, I. díl, Praha: Univerzita Karlova, 1993.
- RABUŠIC, L. (2001): Kde ty všechny děti jsou? Sociologické nakladatelství Praha. 2001.
- RAUS, D. – NERUDA, R. (2005): Hospodářská soutěž po vstupu ČR do EU, Brno: CP Books, 2005.
- RAZIN, O. – COLLINS, S. (1997): Real exchange rate misalignments and growth. In: Razin, A. Sadka, E. (eds.): International Economic Integration: Public Economics Perspectives. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- REGIONÁLNÍ ROZVOJOVÁ AGENTURA JIHOMORAVSKÉHO KRAJE (2005): Přímé zahraniční investice – Příručka pro místní samosprávu, Brno, 2005.
- ROČENKA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN (2001), Praha: Economia, ISBN 80-85378-49-3.
- ROČENKA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN (2002), Praha: Economia, ISBN 80-85378-40-X.
- ROČENKA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN (2003), Praha: Economia, ISBN 80-85378-52-3.
- ROČENKA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN (2004), Praha: Economia, ISBN 80-85378-22-1.
- ROČENKA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN (2005), Praha: Economia, ISBN 80-85378-23-X.
- ROČENKA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN (2006), Praha: Economia, ISBN 80-85378-24-8.
- ROČNÍ NÁRODNÍ ÚČTY ČSÚ, (online): <http://dw.czso.cz/pls/rocenka/rocenka.indexnu>.
- ROJEC, M. (2005): Balance of Privatisation Policies Related to Foreign Direct Investment in the Transition Countries of Central and Eastern Europe, Ljubljana: University of Ljubljana, 2005.
- ROJÍČEK, M. (2006): Strukturální analýza – příklad české ekonomiky. In Bulletin CES VŠEM, vydání 07, Praha: CES VŠEM, 2006, ISSN: 1801-1578. http://www.vsem.cz/data/docs/gf_bulletin706.pdf (cit. dne. 19.5.2006).
- ROLAND, G. (2001): The Political Economy of Transition. 2001. http://www.econ.berkeley.edu/~groland/pubs/polectrans_jpe.pdf.
- ROMER, P. M. (1986): Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5 (October 1986), str. 1002–1037.
- RUPNIK, J. (2002): Dějiny komunistické strany Československa, 2002.
- RYCHTÁŘIKOVÁ, J. (1996): Současné změny charakteru reprodukce v České republice a mezinárodní situace. *Demografie* 38 (2), 1996, s. 77–89.
- Samuelson, P. A. (1995): *Ekonomie*. Přel. kolektiv překladatelů. Nakladatelství Svoboda, Praha 1995.
- SASS, M. (2003): Competitiveness and Economic Policies Related to Foreign Direct Investment, Ministry of Finance, Hungary, 2003.
- Scarpetta, S. (1996): Assessing the Role of Labour Market Policies and Institutional Settings on Unemployment: A Cross-Country Study. *OECD Economic Studies* No. 26, 1996, 56 str. ISBN 085328 754 6.
- SHEETAL, K. CH. – HENRI, R. L. (1995): Fiskální politika. In *Ekonomie reformy, vybrané stati o teoretických a praktických otázkách přechodu k tržní ekonomice*, Management Press Praha, 1995, ISBN 80-85603-84-5.

- SHLEIFER, A. – VISHNY, R. W. (1993): Corruption, *Quarterly Journal of Economics*, August 1993, č. 3, 1993, str. 519–617.
- SCHELLEOVÁ, I. (2005): Konkurz a vyrovnání, třetí vydání, Eurolex Bohemia, Praha, 2005, ISBN 80-86861-47-3.
- Schneider, O. – Jelínek, T. (2004): Vliv sociálního a daňového systému na přerozdělování příjmů v České republice – dynamika na přelomu století, Praha: Institute of Economic Studies FSV UK, Working Paper No. 67, 2004. http://ies.fsv.cuni.cz/storage/work/516_wp67_schneider.pdf.
- SIROVÁTKA a kol. (2003): Problémy trhu práce a politiky zaměstnanosti. Ministerstvo práce a sociálních věcí, Masarykova univerzita a Národní vzdělávací fond. Brno, Praha, 2003. 154 str.
- SIROVÁTKA, T. (1996): K úloze a perspektivám politiky pracovního trhu. *Politická ekonomie* 1/1996. VŠE Praha, 1996, ISSN 0032-3233.
- SIROVÁTKA, T. a kol. (2003): Problémy trhu práce a politiky zaměstnanosti. Brno, Praha: Masarykova Univerzita, VÚPSV, Národní vzdělávací fond, 2003.
- SLANÝ, A. a kol. (2003): Makroekonomická analýza a hospodářská politika, Praha, C. H. Beck 2003.
- SOJKA, M. a kol. (1999): Dějiny ekonomických teorií, Praha, Karolinum 1999.
- SPĚVÁČEK, V. a kol (2002): Transformace české ekonomiky, Praha: Linde, 2002, ISBN: 80-86131-32-7.
- SRHOLEC, M. (2004): Význam podniků pod zahraniční kontrolou pro restrukturalizaci, uveřejněno v publikaci Růst, stabilita a konkurenceschopnost II: aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU, Praha: Linde, 2004.
- Statistická ročenka České a slovenské federativní republiky 1992.
- Statistické ročenky České a slovenské federativní republiky 1990–1992.
- Statistické ročenky České republiky 1993–2005.
- STIGLER, G. (1971): The Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics*, 1971, str. 3–21.
- Stiglitz, J. (1997): Ekonomie veřejného sektoru. Přel. O. Schneider a T. Jelínek. Grada Publishing, Praha, 1997.
- SUKUP, R. – VOJTĚCH, J. (2003): Analýza profesní struktury pracovních sil v České republice z pohledu sféry vzdělávání. Národní ústav odborného vzdělávání, Praha, 2003. http://www.nuov.cz/public/File/vzdelavani_a_trh_prace/profesni_struktura/profes_struktura.pdf (Květen 2006).
- Světová banka (2005): Doing business in 2005 – Removing Obstacles to Growth. The World Bank, the International Finance Corporation and Oxford University Press copublication, Washington, 2005.
- Světová banka (2006): Doing business in 2006 – Removing Obstacles to Growth. The World Bank, the International Finance Corporation and Oxford University Press copublication, Washington, 2006.
- ŠIK, O. (1991): Ekonomický růst, nerovnováha a hospodářská politika, Litera NOVA, 1991.
- ŠIROKÝ, J. (2003): Daňová teorie s praktickou aplikací, C.H. Beck, 2003, ISBN 80-7179-413-9.
- ŠTĚPÁNEK, P. (2001): Veřejný dluh – mýty a řešení. In CEP: Sborník č. 10, Ekonomika, právo, politika, 2001, <http://www.cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=202&PHPSESSID=0cda0a64953b8c5e9b908a5f40a88939> (cit 27.6.2006).
- Šumpíková, M. (1997): Vlastnictví a výkon vlastnických práv a povinností, *Acta oeconomica pragensia*, č. 5/5, Praha:VŠE, 1997, str. 25–52, ISSN 0572-3043.
- TANZI, V. – DAVOODI, H. (1998): *IMF Economic Issues*, č. 12, 1998.
- TANZI, V. (1995): Finanční trhy a veřejné finance v procesu transformace. In *Ekonomie reformy*, vybrané stati o teoretických a praktických otázkách přechodu k tržní ekonomice, Management Press, Praha, 1995, ISBN 80-85603-84-5.
- The Fraser Institute: dostupné na: www.fraserinstitute.ca.
- The Heritage Foundation: dostupné na: www.heritage.org.
- THE WORLD BANK (1999): Czech Republic: Toward EU Accession, Main Report. Washington: The World Bank. 1999, 350 str., ISBN 0-8213-4590-7.
- THE WORLD BANK: Doing Business. Dostupné na <http://www.doingbusiness.org>.
- Tomášek, M. (1997): Bankovníctví jednotného vnitřního trhu Evropské unie. Linde, Praha, 1997.
- TOMEŠ, Z. (2005): Demografie české důchodové reformy. *Národohospodářský obzor* 2/2005. Brno: ESF MU, 2005.
- TOMŠÍK, V. (1997): Komparace makroekonomického vývoje transformačních ekonomik – České republiky, Maďarska a Polska s důrazem na vývoj zahraničního obchodu a platebních bilancí, Praha, VŠE, 1997. <http://archiv.soc.cas.cz/download/71/97-11.doc>.
- TRANSPARENCY INTERNATIONAL (2000): Kniha protikorupčních strategií. Praha: Transparency International Česká republika, 2000.
- TRANSPARENCY INTERNATIONAL (2006a): Data o míře vnímané korupce. <http://www.transparency.cz> (cit. dne 29.5.2006).
- Trbola, R. – Sirovátka, T. (2006): Efektivnost sociálních transferů při eliminaci chudoby v České republice. Praha, VÚPSV – výzkumné centrum Brno, 2006. http://www.vupsv.cz/Fulltext/vz_184.pdf.

- TRÍSKA, D. (2002): Východiska, cíle a principy provedení kupónové privatizace. Praha: CEP, 2002.
- Tríska, D. (2003): Law and Economics – Úvod do problému. 2003. <http://www.e-klub.org/>.
- TULLOCK, G. (1987): Rent-seeking, *The New Palgrave a Dictionary of Economics* 1998, book 4, 1988, str. 147–149.
- TULLOCK, G. (1996): Corruption Theory and Practise, *Contemporary Economic Policy*, July 1996, č. 3, 1996, str. 9–20.
- TUPÝ, M.L. (2003): EU Enlargement – Costs, Benefits, and Strategies for Central and Eastern European Countries. <http://www.cato.org/pubs/pas/pa489.pdf> (cit dne 6.6.2006).
- ÚLOVCOVÁ, H. et al.: Uplatnění absolventů škol na trhu práce – 2005. Národní ústav odborného vzdělávání, Praha, 2006. http://www.nuov.cz/public/File/periodika_a_publicace/uplatneni_2005.pdf (září 2006).
- Úřad pro ochranu hospodářské soutěže: dostupné na: www.compet.cz.
- ÚSTŘEDNÍ ÚSTAV NÁRODOHOSPODÁŘSKÉHO VÝZKUMU (1991): Analytická východiska tvorby průmyslové politiky v transformačním období. ÚÚNV, 1991.
- Vančurová, A. (2004): Daňový systém ČR 2004, aneb Učebnice daňového práva. Nakladatelství Vox, Praha, 2004.
- VAVREČKOVÁ, J. (2006): Migrační potenciál po vstupu ČR do EU (výsledky terénního šetření). Praha: VÚPSV, 2006.
- VAVREJNOVÁ, M. (2004): Mobilita pracovní síly před a po vstupu ČR do EU. *Acta Oeconomica Pragensia*. Aktuální otázky vstupu České republiky do Evropské unie. č. 3, 2004, s. 195–219.
- VAVREJNOVÁ, M. (2006): Mobilita pracovní síly před a po vstupu ČR do EU. <http://nb.vse.cz/icre/books/sb-027/Vavrejnova.pdf> (Květen 2006).
- Večerník, J. (2001): Mzdová a příjmová diferenciacie v České republice v transformačním období. Sociologický ústav, Akademie věd České republiky, 2001. http://studie.soc.cas.cz/upl/texty/files/181_SP%2001-05%20cely%20text.pdf.
- VEČERNÍK, J. (2001): *Labour Market Flexibility and Employment Security*. Geneva: International Labour Organization. 2001, 100 s. ISBN 92-2-112750-8.
- Velký naučný slovník, 1999.
- Vencovský, F. – Jindra, Z. – Novotný, J. – Půlpán, K. – Dvořák, P. a kol. (1999): Dějiny bankovníctví v českých zemích. Bankovní institut, a. s. Praha, 1999.
- VÍT, K. (2005): Vliv rozpočtového deficitu na devizový kurz, In *Politická ekonomie*, ročník LIII, 2005.
- VODIČKA, K. – CABADA, L. (2003): *Politický systém České republiky*, 2003.
- VÚPSV (2006): Vývoj hlavních ekonomických a sociálních ukazatelů České republiky. VÚPSV 2006. <http://www.vupsv.cz/fakta/fakta.htm>.
- Vývoj české ekonomiky v roce 2003, Český statistický úřad, [online], http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/publ/1109-04-v_roce_2003.
- Vývoj české ekonomiky v roce 2004, Český statistický úřad, [online], http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/publ/1109-04-v_roce_2004.
- Vývoj české ekonomiky v roce 2005, Český statistický úřad, [online], <http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/p/1109-05>.
- WB (2002): Trends in Average Tariff Rates for Developing and Industrial Countries 1981–2003. <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/tar2002.xls> (cit. dne 6.6.2006).
- WEIL, D.N. (2005): *Economic Growth*. Pearson Addison Wesley, 2005.
- WINTEROVÁ, A. (2004): *Civilní právo procesní*, Praha: Linde, 2004, ISBN 80-7201-464-1.
- WTO (2006): Anti-dumping. http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm (cit. dne 5.6.2006).
- Zastoupení Evropské komise v ČR: <http://www.evropska-unie.cz/cz/>.
- ZEMPLINEROVÁ, A. – BENÁČEK, V. (1999): Růst a strukturální změny v zahraničním obchodě českého zpracovatelského průmyslu v letech 1993–1997. *Finance a úvěr*, č. 12, 1999, str. 737–756.
- ZEMPLINEROVÁ, A. (1999): Tržní koncentrace ve zpracovatelském průmyslu a antimonopolní politika, 1999. http://home.cerge-ei.cz/zemplinerova/pub/%5CPE_koncentrace.pdf#search=%22herfindahl-hirschman%5C%AFv%20index%22.
- ZIMMERMANN, K. (1994): Labour Market Impact of Immigration. In *Immigration as an Economic Asset: The German Experience*. IPPR, 1994.
- Žák, M. (2005): Kvalita správy a měření. Working Paper CES VŠEM No 13/2005, 2005, str. 35–36. ISSN 1801-2728.
- ŽÁK, M. a kol. (2001): Vnitřní a vnější podmínky restrukturalizace a hospodářská politika v ČR, Praha: VŠE, 2001, ISBN 8024502577.
- ŽÁK, M. a kol. (2001): Vnitřní a vnější podmínky restrukturalizace a hospodářská politika v ČR, 2001.
- ŽALOUDEK, K. (2004): *Encyklopedie politiky*, 2004.

- ŽDÁREK, V. (2005): Přímé zahraniční investice a problém vzniku duální ekonomiky (na příkladu ČR a SR), Praha, Centrum ekonomických studií VŠEM, 2005.
- ŽÍDEK, L. (2004): Česká ekonomika v 90. letech, Masarykova univerzita, 1. vydání, Brno, Masarykova univerzita, 2004, 105 str., ISBN 802103551X.
- ŽÍDEK, L. (2005): „Došlo v průběhu transformace k podcenění úlohy práva?“ Národohospodářský obzor č. 2/2005, str. 70–84. ISSN 1213 2446.
- ŽÍDEK, L. (2006): Transformace české ekonomiky. 1989–2004, Praha, C.H.Beck, 2006, ISBN 80-7179-922-X

Legislativa:

- Vyhláška č. 112/1985 Sb., o státním řízení cen. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 105/1990 Sb., o soukromém podnikání občanů. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 107/2006 Sb., o jednostranném zvyšování nájemného z bytu. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 17/1992 Sb., o životním prostředí. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 2/1993 Sb., listina základních práv a svobod. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 20/1966 Sb., o péči o zdraví lidu. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 21/1992 Sb., o bankách. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 212/1992 Sb., o soustavě daní. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 258/2000 Sb., o veřejném zdraví. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 286/1993 Sb., kterým se mění a doplňuje zákon č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění zákona 495/1992 Sb., a zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění zákona č. 264/1992 Sb., zákona č. 591/1992 Sb. a zákona č. 600/1992 Sb. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 3/1993 Sb., o České národní bance. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 40/1995 Sb., o regulaci reklamy. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 458/2000 Sb., Energetický zákon. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže v původním znění a ve znění zákona 495/1992 Sb. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 65/1965 Sb., zákoník práce v aktuálním znění. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 65/1965 Sb., zákoník práce v původním znění a ve znění zákona 188/1988 Sb., zákona zákon 3/1991 Sb., zákona 74/1994 Sb. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon č. 127/2005 Sb., o elektronických komunikacích a o změně některých souvisejících zákonů. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon č. 145/1970 Sb., o národohospodářském plánování. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon č. 526/1990 Sb., o cenách (aktualizované znění pozdějších předpisů). <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 320/2002 Sb., o změně a zrušení některých zákonů v souvislosti s ukončením činnosti okresních úřadů. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele. <http://www.mvcr.cz/sbirka>
- Zákon č. 40/1964 sb., občanský zákoník
- Zákon č. 65/1965 sb., zákoník práce
- Zákon č. 104/1990 sb., o akciových společnostech
- Zákon č. 105/1990 sb., o soukromém podnikání občanů
- Zákon č. 111/1990 sb., o státním podniku
- Zákon č. 116/1990 sb., o nájmu a podnájmu nebytových prostor
- Zákon č. 427/1990 sb., o převodech vlastnictví státu na právnické a fyzické osoby
- Zákon č. 119/1990 sb., o soudní rehabilitaci
- Zákon č. 403/1990 sb., o zmírnění následků některých majetkových krivd
- Zákon č. 63/1991 sb., o ochraně hospodářské soutěže
- Zákon č. 87/1991 sb., o mimosoudních rehabilitacích
- Zákon č. 229/1991 sb., o úpravě vlastnických vztahů k půdě
- Zákon č. 92/1991 sb., o podmínkách převodu majetku státu na jiné osoby
- Zákon č. 513/1991 sb., obchodní zákoník
- Zákon č. 509/1991 sb., občanský zákoník
- Zákon č. 94/1963 sb., o rodině
- Zákon č. 328/1991 sb., o konkurzu a vyrovnání
- Zákon č. 42/1992 sb., o úpravě majetkových vztahů ve družstvech
- Zákon č. 265/1992 sb., o zápisech vlastnických a jiných práv k nemovitostem
- Ústavní zákon č. 1/1993 sb., ústava české republiky
- Ústavní zákon č. 2/1993 sb., listina základních práv a svobod
- Ústavní zákon č. 100/1960 sb., ústavní zákon

Ústavní zákon č. 100/1990 sb., ústavní zákon
Zákon č. 216/1994 sb., o rozhodčím řízení
Zákon č. 227/1997 sb., o nadacích a nadačních fondech 167

Internetové zdroje:

www.cepin.cz
www.cnb.cz
www.czso.cz
www.mfcr.cz
www.mpsv.cz
www.freetheworld.org
www.heritage.org
www.imf.org
www.cnb.cz
www.czso.cz
www.mpsv.cz

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

3. RŮSTOVÁ VÝKONNOST A STABILITA

Kapitola obsahuje tři úhly pohledu na růstovou výkonnost a stabilitu české ekonomiky.

Jsou to:

- analýza chování české otevřené ekonomiky, zaměřená na zkoumání možností jejího růstu a udržení stability, zejména z hlediska vlivu monetární politiky a důsledků inflačního cílení,
- analýza cyklického vývoje české ekonomiky na základě kvantitativního hodnocení stylizovaných faktů a
- analýza fiskální politiky zaměřená na kvantitativní hodnocení vývoje složek daňové kvóty.

Podkapitola 3.1. se zabývá růstovými možnostmi a stabilitou české ekonomiky s ohledem na monetární politiku, prosazovanou centrální bankou. Ke kvantitativní analýze chování ekonomiky byly využity ve značné míře výsledky získané simulacemi na původním úspěšně identifikovaném dynamickém stochastickém modelu otevřené české ekonomiky, zohledňujícím také vnější vlivy na domácí ekonomiku, viz Vašíček a Musil (2006).

Podkapitola 3.2. je zaměřena na zkoumání stylizovaných faktů hospodářského cyklu české ekonomiky. Závěry analýzy hodnotí stabilitu ekonomiky a napomáhají lepšímu uchopení teoretických modelů, které se zabývají cyklickými fluktuacemi, viz Hloušek (2006).

Podkapitola 3.3. je věnována fiskální politice, konkrétně je zde analyzován vývoj složek daňové kvóty, viz Marval (2006). Vývoj daňové kvóty a jejích složek (tzn. její struktury) je jedním z velmi důležitých faktorů konkurenceschopnosti a růstového potenciálu ekonomiky.

3.1. Monetární politika a vývoj české otevřené ekonomiky

3.1.1. Monetární politika České národní banky

Česká národní banka přešla v roce 1998 na režim cílení inflace, který měl vymezit nový rámec pro volbu a prosazování měnové politiky centrální autority a napomoci stabilnějšímu vývoji národního hospodářství. Přijatý přístup zvyšuje, dle závěrů bankovní rady ČNB, kredibilitu provádění měnové politiky a značnou měrou přispívá k makroekonomické stabilitě české ekonomiky. Vede také k lepšímu souladu inflačních očekávání, a tím vytváří vhodnější podmínky pro dosažení minimálních nákladů desinflačního procesu a udržení relativně nízké úrovně ve vývoji úrokových sazeb. To se stává základním předpokladem pro rychlý a udržitelný hospodářský růst, podrobněji viz ČNB (2002).

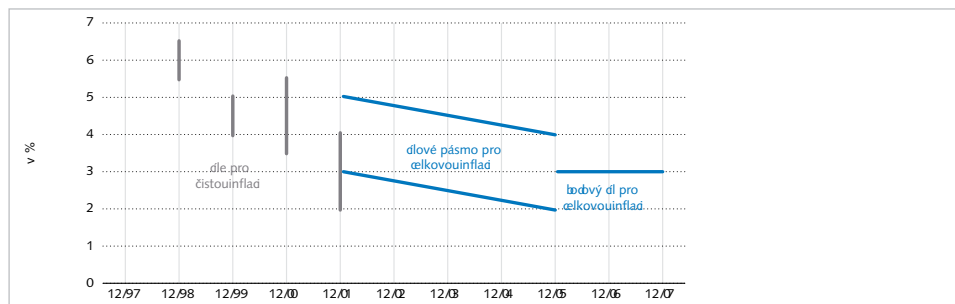
Od ledna 2006 stanovila ČNB úroveň inflačního cíle ve výši 3 % meziročního relativního přírůstku indexu spotřebitelských cen (CPI), viz ČNB (2005). Vývoj inflace se dle zvolené strategie nemá odchylovat od stanoveného cíle o více než jeden procentní bod nad nebo pod úrovní cíle. Platnost inflačního cíle byla stanovena až do očekávaného připojení k eurozóně (v roce 2010). Vývoj volby různých typů inflačních cílů ČNB je ilustrován na grafu č. 49.

ČNB provádí monetární politiku v režimu flexibilního inflačního cílení. Není tedy orientována pouze na splnění stanoveného inflačního cíle, ale na dva základní stejně významné cíle:

- nízkou inflaci kompatibilní s inflačním cílem,
- stabilitu ekonomického růstu.

Podrobněji viz Filáček (2006).

Graf č. 49: Inflační cíle ČNB



Zdroj: Česká národní banka

V období let 2002 až 2005 došlo v ČR ke zvýšení ročního růstu HDP na obyvatele z 2 % na 6 %, což převyšuje průměr růstu ekonomiky zemí OECD, podrobněji viz OECD (2000). Pokračující pozitivní růst trendu vývoje ekonomiky je předpokládán v prognózách ČNB na rok 2007, ve kterých je odhadován meziroční růst HDP na 3,8 % – 6,4 %, viz ČNB (2006). Dalším očekávaným stimulem růstu je plánovaný vstup ČR do eurozóny v roce 2010.

Nízká inflace spojená s ekonomickým růstem v posledním období je některými analytiky, viz např. Antoš (2005), označována jako „zlatá éra“ české ekonomiky, kdy její vývoj vykazuje jednu z nejvyšších dynamik růstu a zároveň je hospodářský růst jedním z nejzdravějších v Evropě.

Jsou však ekonomové, kteří režim inflačního cílení vážně kritizují a pokládají jej za nejméně vhodný způsob pro zvládnutí monetární politiky, viz např. Mízen (1998) nebo Kvasnička (2001). V souvislosti s vývojem české ekonomiky byly v nedávné minulosti prezentovány úvahy, které poukazovaly na nepříznivé důsledky volby monetární politiky na snížení tempa ekonomického růstu. Vytýkaly centrální bance nešetrnou monetární politiku „podvazující“ ekonomický výkon, či nezanedbatelné velké odchylky skutečného vývoje inflace a požadovaného inflačního cíle, které markantně vybočovaly z pásma stanovených intervalů cíle.

Politika ČNB přirozeně neovlivňuje pouze monetární sektor ekonomiky, ale je jedním z určujících vlivů vývoje reálného výkonu české ekonomiky. Fundovaná kvantitativní analýza dynamiky a rovnováhy české ekonomiky, prováděná s akcentem na důsledky politiky centrální banky, může přispět k lepšímu objasnění jejího chování, a zejména pak k vymezení možností jejího růstu a podmínek její stability. Jako nástroj, který může pomoci při řešení uvedených problémů, byl koncipován model reprezentující malou otevřenou českou ekonomiku, který byl v roce 2006 kvantifikován na reálných datech ekonomik ČR a EU. Výsledky simulací získané na kvantifikovaném modelu ukazují, že model je přijatelnou aproximací chování české ekonomiky v kontextu s rozhodujícími vlivy ekonomiky EU, a může proto být pro dané účely vhodným nástrojem.

Těžiště analýzy chování české ekonomiky, v kontextu s ekonomikou EU, představované modelem, spočívá ve vysvětlení odezev výstupů modelu na vstupní náhodné šoky, typické pro otevřenou ekonomiku. Charakteristické rysy chování ekonomiky je možné zkoumat na základě kvantifikovaných a zobrazených funkcí odezev výstupů na exogenní šoky, odhadnutých pomocí modelových simulací.

Výsledky simulací získané na kvantifikovaném modelu ukazují, že model je přijatelnou aproximací chování české ekonomiky, ovlivňované hlavními vlivy ekonomiky EU a může tedy být účinným nástrojem makroekonomické analýzy.

3.1.2. Model

Model byl koncipován jako novokeynesovský dynamický stochastický model všeobecné rovnováhy (NK DSGE model). Struktura modelu vychází z teoretického přístupu nové otevřené makroekonomie (NOEM). Model je důsledně odvozen z teoretických mikroekonomických základů. Popisuje chování reprezentativních agentů a zahrnuje vztahy, které do modelu vnášejí rozhodující vlivy okolí na malou otevřenou ekonomiku.

Je zaveden předpoklad, že reprezentativní domácí i zahraniční agenti optimalizují své chování v nekonečném časovém horizontu. Model obsahuje sektory popisující chování reprezentativní domácnosti, reprezentativní firmy (jednak firmy vyrábějící statky a také firmy dovážející zahraniční statky), centrální monetární autority a agentů zahraniční ekonomiky.

Zahraniční sektor je uvažován jako exogenní. Domácí ekonomika je brána jako malá otevřená ekonomika v kontextu s ekonomikou zahraniční (EU). Proměnné, představující vliv zahraničí na

malou otevřenou ekonomiku, jsou chápány jako exogenní, vliv malé ekonomiky na zahraničí je zatím v modelu zanedbáván.

Model se více přibližuje reálné ekonomice tím, že zahrnuje vybrané rigidity, kterými jsou:

- setrvačnost ve spotřebě domácností,
- strnulost při stanovování nových cen produkce u domácích firem a
- neplatnost zákona jedné ceny (ovlivňující jak cenovou politiku firem zabývajících se importem zahraničního zboží, tak i chování domácností při optimalizaci).

Model se snaží zachytit dynamiku vzájemných vztahů mezi základními ekonomickými proměnnými a důsledky jejich interakcí, viz model z prací Liu (2006, 2005), z článků Galí a Monacelli (2005, 2002), Lubik a Schorfheide (2006, 2005a, 2005b). Je podrobně odvozen, kvantifikován a aplikován v podmínkách malé otevřené české ekonomiky, viz Vašíček a Musil (2006). Snahou autorů bylo zdůraznit ekonomické souvislosti a důsledky monetární politiky ČNB, zejména s ohledem na možnosti ekonomického růstu české ekonomiky.

Model je tzv. „gapový“, znamená to, že vývoj modelových proměnných je zadán ve tvaru odchylky skutečného vývoje od jejich rovnovážné úrovně.

3.1.2.1. Chování reprezentativní domácnosti

Reprezentativní domácnost se snaží maximalizovat svůj užitek, který je pozitivně závislý na spotřebě statků C_t a negativně na množství vynaložené práce N_t . Je při tom limitována rozpočtovým omezením. Na straně výdajů vystupuje nákup spotřebních statků za cenu P_t a nákup obligací D_{t+1} za jejich diskontovanou hodnotu (hrubá nominální úroková sazba je značena R_t). Příjmy jsou dány nominální mzdou W_t a výnosem z obligací D_t . Vztahy je možno vyjádřit pro všechna t následovně:

$$\max_{\substack{C_t \\ N_t}} U_t(C_t, N_t) \quad \text{při omezení} \quad P_t C_t + \frac{D_{t+1}}{R_t} = D_t + W_t N_t$$

Výsledkem optimalizačního chování jsou vztahy pro intratemporální a intertemporální spotřebu. Optimální spotřeba v daném období srovnává mezní užitek ze spotřeby s poslední vynaloženou jednotkou práce. Intertemporální spotřeba (Eulerova rovnice) vyjadřuje vztah mezi spotřebou ve dvou po sobě jdoucích obdobích.

Rozhodnutí o velikosti současné spotřeby je ovlivněno také setrvačností ve spotřebě, tedy velikostí spotřeby v minulém období.

Chování reprezentativní zahraniční domácnosti je analogické ve smyslu stejného typu optimalizačního chování, tedy i v obecném vyjádření podmínek optimality jejich chování.

Domácí ekonomika je otevřená, proto mohou domácnosti spotřebovávat nejen zboží vyprodukované domácí ekonomikou, ale i zboží ze zahraničí. Celková spotřeba v daném období se skládá z těchto dvou komponent a je ještě ovlivňována mírou otevřenosti ekonomiky a možnostmi substituce mezi domácím a zahraničním zbožím.

Reprezentativní domácnost se snaží optimálně alokovat své výdaje mezi nákup doma vyprodukovaných a importovaných statků. Výsledkem jsou optimální alokační funkce. Rozhodnutí o spotřebovaném množství domácích a zahraničních statků je ovlivňováno velikostí celkové spotřeby, mírou otevřenosti ekonomiky, možnostmi substituce těchto dvou skupin statků a relativní cenou daných statků.

Jestliže domácnost rozhodla, jak rozdělí svoje prostředky mezi tyto dvě skupiny, řeší ještě další problém. Jde o volbu konkrétního zboží v rámci doma vyprodukovaných nebo dovezených statků. Získáme tak optimální poptávkové funkce, podle kterých je poptávka po konkrétním i -tém zboží funkcí relativní ceny i -tého zboží, jeho možnosti substituce a jeho velikostí spotřeby.

Významným modelovým vztahem jsou směnné relace (terms of trade), vystihující mezinárodní konkurenční cenový index domácích producentů. Je vyjádřen jako vztah mezi agregátní cenovou hladinou exportů $P_{H,t}$ a importů $P_{F,t}$ vztahem:

$$S_t = \frac{P_{F,t}}{P_{H,t}}.$$

Současně se vztahem pro celkovou inflaci (měřenou relativním přírůstkem CPI)

$$\pi_\tau = (1 - \alpha)\pi_{H,\tau} + \alpha\pi_{\Phi,\tau},$$

kde $\pi_{H,\tau}$ je domácí inflace (inflace cen zboží vyrobeného v domácí ekonomice), $\pi_{\Phi,\tau}$ je importovaná inflace (inflace cen dováženého zboží ze zahraničí) a α parametry vyjadřující míru otevřenosti domácí ekonomiky, získáme vztah pro změnu směnných relací jako rozdíl mezi importovanou a domácí inflací.

Získaný vztah je pak využit dále. Jak bylo naznačeno dříve, model zahrnuje některé rigidity. Jednou z nich je možnost neplatnosti zákona jedné ceny. V souvislosti s tím zavedeme odchylku zákona jedné ceny, vymezenou vztahem:

$$\Psi_t = \frac{P_t^*}{Z_t P_{F,t}},$$

kde P_t^* je zahraniční cenový index, Z_t je nominální směnný kurz (vyjádřený jako množství zahraniční měny za jednotku měny domácí, tedy v nepřímé kotaci) a $P_{F,t}$ je agregátní cenová hladina importovaných statků.

Jestliže platí zákon jedné ceny, pak $\Psi_t = 1$ a zahraniční cenový index se rovná cenovému indexu importů vyjádřených v zahraniční měně ($P_t^* = Z_t P_{F,t}$). Jiná hodnota proměnné vyjadřuje neplatnost zákona jedné ceny a lze ji proto chápat jako míru odchylky mezi zahraničním cenovým indeksem a cenovým indexem dováženého zboží v zahraniční měně.

Po úpravách je mezera zákona jedné ceny vyjádřena jako proměnná negativně závislá na:

- převrácené hodnotě reálného směnného kurzu, tj. reálný kurz je definován jako domácí agregátní cenová hladina, vyjádřená v zahraniční měně vztažená k zahraniční cenové hladině,
- převrácené hodnotě směnných relací, tj. poměru mezi cenou importované a domácí produkce,
- míře otevřenosti ekonomiky, tj. míře vlivu zahraničí na domácí ekonomiku.

Předpoklad dokonalého mezinárodního finančního trhu má společně s perfektní kapitálovou mobilitou dva důsledky – nekrytá úroková parita a podmínka současné optimalizace domácností uvnitř ekonomiky a v zahraničí.

Za předpokladu existence dokonalého mezinárodního finančního trhu musí platit, že cena stejných aktiv (ve smyslu stejné likvidity a rizikovosti aktiv) musí být stejná v domácí i zahraniční ekonomice. To lze vyjádřit pomocí míry výnosu:

$$R_t = R_t^* E_t \left(\frac{Z_t}{Z_{t+1}} \right),$$

kde výnosnost domácích aktiv R_t musí být stejná jako výnosnost zahraničních aktiv R_t^* nakoupených v období t při nominálním směnném kurzu Z_t a zpětně převedeném do domácí měny při očekávaném kurzu Z_{t+1} .

Úpravou předchozího vztahu dostáváme výraz pro vztah mezi očekávanou změnou reálného kurzu a diferencíalem reálných úrokových měr – nekrytou úrokovou paritu v logaritmickeém vyjádření:

$$E_t \Delta q_{t+1} = (r_t^* - E_t \pi_{t+1}^*) - (r_t - E_t \pi_{t+1}) ,$$

kde diferenciál úrokových sazeb je dán jako rozdíl mezi zahraniční nominální úrokovou sazbou očištěnou o očekávanou zahraniční inflaci ($r_t^* - E_t \pi_{t+1}^*$) a domácí reálnou úrokovou mírou ($r_t - E_t \pi_{t+1}$).

Druhou implikací je podmínka současné optimalizace reprezentativních domácích a zahraničních domácností. Použijeme intertemporální rovnici domácností (Eulerova rovnice), o které předpokládáme, že je výsledkem optimalizačního chování domácností nejen uvnitř ekonomiky, ale i v zahraničí. Zahrnutím těchto vztahů do podmínky stejné výnosnosti domácích a zahraničních aktiv získáme vztah vyjadřující paralelní optimalizaci všech domácností. Pro domácí ekonomiku platí, že současná spotřeba reprezentativní domácnosti je závislá na vývoji výkonu zahraniční ekonomiky, reálném směnném kurzu a elasticitě mezičasové substituce ve spotřebě, společně s vlivem setrvačnosti ve spotřebě. Závislost lze odvodit také intuitivně.

3.1.2.2. Chování reprezentativní firmy

Firmy, které si monopolisticky konkurují, vyrábí i -tý diferencovaný produkt $Y_t(i)$ při zavedení produkční funkce:

$$Y_t(i) = A_t N_t(i) ,$$

kde A_t představuje technologický pokrok a $N_t(i)$ je množství práce, vynaložené na výrobu i -tého produktu. Pro vývoj užité technologie zvolíme vztah popisující AR(1) proces:

$$a_t = \rho_a a_{t-1} + \varepsilon_t^a ,$$

kde $a_t = \log A_t$.

Celkové reálné náklady firmy TC_t jsou funkcí reálné mzdy a množství vynaložené práce (počet odpracovaných hodin N_t lze vyjádřit ze zobecněné produkční funkce firem jako $N_t = \frac{Y_t}{A_t}$):

$$TC_t = \frac{W_t}{P_{H,t}} \frac{Y_t}{A_t} .$$

Parciální derivací reálných nákladů dle produkce získáme vztah pro mezní náklady

$$MC_t = \frac{\partial TC_t}{\partial Y_t} = \frac{W_t}{P_{H,t}} \frac{1}{A_t} .$$

Po dalších úpravách a s využitím podmínky optimality reprezentativní domácnosti (intratemporalní rovnice spotřeby) lze dojít ke vztahu, který vyjadřuje závislost nominálních nákladů na velikosti spotřeby reprezentativní domácností (včetně vlivu setrvačnosti ve spotřebě), na velikosti produkce reprezentativní domácí firmy, na míře technologického pokroku a na směnných relacích. Směnné relace zahrnují, s ohledem na míru otevřenosti, vliv zahraniční ekonomiky na domácí producenty.

Reprezentativní firmy se snaží maximalizovat svůj zisk. Ceny produkce jsou nastavovány dle Calvova efektu. Strnulé ceny, které tak vzniknou, jsou v modelu významným zdrojem rigidity.

Dle Calvova efektu může pouze $(1 - \theta_H)$ -tá část domácích firem změnit ceny své produkce. Zbývající (θ_H) -tá část to učinit nemůže. Celková úroveň cenové hladiny je dána jako souhrn vlivu firem, které nastavují novou cenu optimalizací a vlivu zbývajících firem, které nejsou schopny (nebo nemohou) ceny produkce optimalizovat a jejich ceny se indexací pouze přizpůsobí domácí inflaci z minulého období. Domácí inflace v běžném období tak může být popsána vztahem:

$$\pi_{H,t} = (1 - \theta_H)(\bar{P}_{H,t} - P_{H,t-1}) + \theta_H^2 \pi_{H,t-1} ,$$

tedy jako závislost na inflaci nově vytvořených cen té části firem, které optimalizují své chování $(\bar{P}_{H,t} - P_{H,t-1})$ a inflaci cen zbytku domácích firem, které jsou výsledkem indexace domácí inflace z předchozího období $(\pi_{H,t-1})$.

Cena produkce firem neoptimalizující své chování $(\bar{P}_{H,t})$ je výsledkem pouhé indexace pomocí domácí inflace z minulého období $\left(\Pi_{H,t-1} = \frac{P_{H,t-1}}{P_{H,t-2}} - 1 \right)$ a může být popsána vztahem:

$$\bar{P}_{H,t} = P_{H,t-1} \left(\frac{P_{H,t-1}}{P_{H,t-2}} \right)^{\theta_H} = P_{H,t-1} (1 + \Pi_{H,t-1})^{\theta_H} ,$$

kde $P_{H,t}$ je cenový index zboží vyprodukovaného domácí ekonomikou.

Jestliže firma optimalizuje své chování a nastavuje novou cenu $(\bar{P}_{H,t})$ tak, aby maximalizovala svůj zisk, lze její chování popsat vztahem, který vyjadřuje, že firma maximalizuje očekávanou současnou hodnotu všech jejích dividendových toků s ohledem na poptávkové omezení. Maximalizační funkce má tvar:

$$E_t \sum_{k=0}^{\infty} \beta_{t+k} Y_{t+k} (\bar{P}_{H,t} - MC_{t+k}^n) ,$$

kde je velikost zisku na jednotku produkce vyjádřena jako $(\bar{P}_{H,t} - MC_{t+k}^n)$, tedy rozdíl mezi nově stanovenou cenou a nominálními náklady, Y_t je velikost produkce a β_t je diskontní faktor.

Řešením maximalizační funkce dostáváme podmínku optimalizace prvního řádu. Úpravou získáme pravidlo pro vývoj domácí inflace:

$$\pi_{H,t} = \gamma(1 - \theta_H) E_t \pi_{H,t+1} + \theta_H \pi_{H,t-1} + \lambda_H mc_t ,$$

kde γ a λ_H jsou odvozené parametry a $mc_t = \log MC_t$.

Vztah představuje novokeynesovskou Phillipsovu křivku – dynamika domácí inflace není závislá pouze na inflaci z minulého období $(\pi_{H,t-1})$, ale i na očekávané budoucí inflaci $(E_t \pi_{H,t+1})$. Pravidlo je zároveň konzistentní s výše naznačeným dopadem Calvova efektu. Jestliže není žádná firma schopna optimalizovat novou cenu $(\theta_H \rightarrow 1)$, Phillipsova křivka pak pouze hledí vzad s adaptivními očekáváním. V opačném případě, kdy všechny firmy svoji cenu optimalizují $(\theta_H \rightarrow 0)$, je současná domácí inflace závislá pouze na inflačních očekáváním.

Phillipsova křivka pro importovanou inflaci je odvozena analogicky. Firmy zabývající se dovozem zboží, zvyšují cenu oproti ceně, za kterou ho nakupují v zahraničí. To je důvod, proč neplatí zákon jedné ceny.

Chování firem, které importují zboží, může být také popsáno dle Calvova efektu. Pouze (θ_F) -tá část firem neoptimalizuje své chování, zbývající $(1 - \theta_F)$ -tá část firem stanovuje novou optimální cenu. Nová optimální cena je stanovena tak, aby maximalizovala rozdíl mezi prodejní cenou a cenou nákupů dováženého zboží. Rozdíl je představován odchylkou zákona jedné ceny. Kladná odchylka zákona jedné ceny představuje odchylku mezi domácí cenou importovaného zboží a cenou stejného zboží vyrobeného a prodávaného v zahraniční ekonomice. V tom smyslu se odchylka zákona jedné ceny stává faktorem zapřičiňujícím vliv zahraničních cen na celkovou domácí cenovou hladinu.

Phillipsova křivka pro importovanou inflaci je analogická Phillipsově křivce pro domácí inflaci (včetně její interpretace), rozdíl je v tom, že jsou mezní náklady nahrazeny odchylkou zákona jedné ceny:

$$\pi_{F,t} = \gamma(1 - \theta_F)E_t\pi_{F,t+1} + \theta_F\pi_{F,t-1} + \lambda_F\psi_t ,$$

kde γ a λ_F jsou odvozené parametry a $\psi_t = \log \Psi_t$.

V předchozí části byly odvozeny vztahy, popisující vývoj domácí a importované míry inflace. Obě míry inflace jsou ovlivňovány inflačním očekáváním, minulým vývojem inflace a snahou firem maximalizovat svůj zisk stanovením nových cen svého zboží. V obou případech však také existují skupiny firem, které nemohou (nebo nejsou schopny) cenu svého zboží optimalizovat a mění vývoj ceny jen s ohledem na vývoj inflace v minulém období.

Firmy, které stanovují novou cenu, se jí snaží vyhladit (aby nedocházelo k jejím častým velkým změnám, neboť tím vznikají další náklady spojené s přeceňováním a častými změnami cen může dojít ke zhoršení reputace firmy; podrobněji např. Rotemberg, 1982). Tím se ceny stávají nepružnými, což na trhu vyvolává nominální rigiditu. V případě, že firma ceny neoptimalizuje, snaží se alespoň minimalizovat náklady spojené s inflací tím, že cenu jednoduše přizpůsobí této inflaci.

Zbývá ještě zavést vztah, určující vývoj celkové inflace, který determinuje její závislost na domácí inflaci a na inflaci importované ze zahraničí:

$$\pi_t = (1 - \alpha)\pi_{H,t} + \alpha\pi_{F,t} .$$

Zvýšení domácí i zahraniční inflace se projeví v růstu celkové inflace. Velikost vlivu té či oné inflace je dána komplementárně parametrem α představujícím míru otevřenosti ekonomiky. Čím více je ekonomika otevřenější, tím větší jsou pro ni dopady inflace ze zahraničí. V případě uzavřené ekonomiky ($\alpha = 0$) neexistuje na domácí ekonomiku žádný zahraniční inflační tlak a celková inflace je dána pouze domácí inflací (změnou cen produkce doma vyrobených statků).

3.1.2.3. Centrální monetární autorita

Modelový sektor třetího reprezentativního agenta v ekonomice představuje centrální banku jako autoritu prosazující monetární politiku a její dopady na vývoj inflace, ekonomický růst a stabilitu národního hospodářství. Monetární politika centrální banky je v modelu reprezentována modifikovaným Taylorovým pravidlem, podrobněji viz např. Ball (1997):

$$r_t = \rho_r r_{t-1} + (1 - \rho_r)(\phi_1\pi_t + \phi_2 y_t) ,$$

dle kterého je nominální úroková sazba (r_t^*), zvolená centrální bankou, závislá na její minulé úrovni, na inflační mezeře (π_t) a na mezeře výkonu domácí ekonomiky (Y_t); ρ_r , ϕ_1 a ϕ_2 jsou parametry zvoleného monetárního pravidla.

Parametr ρ_r vyjadřuje stupeň vyhlazení úrokové sazby (velikost setrvačnosti úrokové sazby při její změně). Parametry ϕ_1 a ϕ_2 jsou relativní váhy, představující různé preference pro inflační mezeru (rozdíl mezi inflací a inflačním cílem) a pro mezeru výkonu ekonomiky. Poměr hodnot parametrů ϕ_1 a ϕ_2 vyjadřuje, do jaké míry centrální banka preferuje dosažení inflačního cíle oproti růstu výkonu ekonomiky.

Monetární pravidlo ukazuje, že čím nižší je stupeň setrvačnosti úrokové sazby, tím víc se při volbě sazby uplatňuje vliv inflační mezery a vliv mezery výstupu. V případě, že $\rho_r \rightarrow 0$, centrální banka hledí vpřed, při volbě sazby nebere ohled na minulý vývoj a nastavuje preference tak, aby dosáhla přiměřeně jak inflačního cíle, tak předpokládaného růstu ekonomického výkonu. Základním cílem centrální banky je cenová stabilita, proto se dá předpokládat, že odhadnutá hodnota parametru ϕ_1 by měla být přiměřeně větší než hodnota parametru ϕ_2 .

3.1.2.4. Zahraniční ekonomika

Zahraniční sektor byl tvořen na základě zjednodušujícího předpokladu, že vazby zahraniční ekonomiky na malou otevřenou ekonomiku se projevují pouze jako vlivy exogenní, předpokládáme tedy, že malá ekonomika ovlivňuje zahraniční ekonomiku jen zanedbatelně.

Vývoj výkonu zahraniční ekonomiky je v této fázi výzkumu představován (exogenním) náhodným AR(1) procesem:

$$y_t^* = \rho_{y^*} y_{t-1}^* + \varepsilon_t^{y^*},$$

kde je současná produkční mezeru zahraniční ekonomiky vysvětlována produkční mezerou z minulého období (parametr ρ_{y^*} vyjadřuje setrvačnost vývoje výkonu zahraniční ekonomiky) a zahraničním náhodným produkčním šokem $\varepsilon_t^{y^*}$.

Vývoj zahraniční reálné úrokové sazby je také představován (exogenním) náhodným AR(1) procesem:

$$r_t^* - E_t \pi_{t+1}^* = \rho_{r^*} (r_{t-1}^* - \pi_t^*) + \varepsilon_t^{r^*},$$

kde zahraniční reálná úroková sazba (nominální zahraniční úroková sazba r_t^* , očištěná o inflační očekávání $E_t \pi_{t+1}^*$) je vysvětlována vlastní minulou hodnotou a náhodnými zahraničními monetárními šoky $\varepsilon_t^{r^*}$.

Úplnosti modelové struktury chybí ještě jedna důležitá podmínka – rovnováha na domácím trhu zboží. Ta je mimo jiné ovlivňována i zahraničním výkonem ekonomiky.

Domácí produkt je složen z domácí spotřeby ($C_{H,t}$) a ze zahraniční spotřeby zboží, vyprodukovaného v domácí ekonomice, tj. exporty domácí ekonomiky do zahraničí ($C_{H,t}^*$):

$$Y_t = C_{H,t} + C_{H,t}^*.$$

Logaritmus domácího produktu je složen z logaritmů domácí a zahraniční spotřeby, a to s ohledem na míru otevřenosti domácí ekonomiky – část zvýšené produkce je spotřebována v domácí ekonomice a zbytek je exportován

$$y_t = (1 - \alpha) c_{H,t} + \alpha c_{H,t}^*.$$

V případě uzavřené ekonomiky (pro $\alpha = 0$) dostáváme vztah $y_t = c_t$.

Současně s domácími a zahraničními poptávkovými funkcemi reprezentativních domácností získáme podmínku rovnováhy domácího trhu zboží. Ta je závislá především na velikosti celkové spotřeby a na velikosti zahraničního produktu, jehož vliv je korigován směnnými relacemi, zákonem jedné ceny a mírou otevřenosti domácí ekonomiky (opět v případě uzavřené ekonomiky se podmínka rovnováhy redukuje na rovnost celkového produktu s celkovou domácí spotřebou bez dalšího vlivu jiných proměnných).

3.1.2.5. Kvantifikace modelu

Model je tvořen soustavou 14ti rovnic doplněných rovnicemi představujícími procesy domácích a zahraničních náhodných šoků. Jsou to rovnice popisující:

- odchylku zákona jedné ceny,
- směnné relace (s šokem představujícím chybu měření),
- nekrytou úrokovou paritu (s šokem v podobě rizikové prémie),
- vztah pro celkovou inflaci,
- novokeynesovské Phillipsovy křivky pro domácí a importovanou inflaci (s příslušnými inflačními šoky),
- vymezení mezních nákladů,
- AR(1) proces pro technologický pokrok (s inovačním šokem),
- Eulerovy rovnice pro intertemporální spotřebu,
- podmínky současné optimalizace domácností uvnitř ekonomiky a v zahraničí,
- podmínky rovnováhy domácího trhu zboží,
- modifikované Taylorovo pravidlo (s monetárním šokem),
- exogenní AR(1) procesy pro zahraniční výkon ekonomiky a zahraniční reálnou úrokovou sazbu (doplněných příslušnými šoky).

Celkem má model 14 parametrů.

Model je log-linearizován (proměnné označené malými písmeny jsou logaritmované proměnné původně označené písmeny velkými) a restrukturován jako model lineárních racionálních očekávání (LRE model). Řešením LRE modelu získáme rekurzivní pravidlo všeobecné rovnováhy (GE), vyjádřené stavovým modelem, který je stabilní a který lze využít pro odhad parametrů.

K odhadu parametrů je užita Bayesiánská metoda, která hledá posteriorní hustoty pravděpodobnosti parametrů na základě Monte Carlo simulovaných vzorků.

Pro odhad modelu v podmínkách české ekonomiky jsou užita čtvrtletní data od I. Q 1995 do I. čtvrtletí 2006. Model je tzv. gapový. Všechna data kromě směnných relací jsou zadána jako odchylky jednotlivých veličin od jejich dlouhodobého vývoje. Mezera celkové inflace je odchylka od vývoje inflačního cíle české národní banky. Jako zahraniční ekonomika je uvažována celá eurozóna.

3.1.3. Analýza chování české ekonomiky

Dříve než se budeme podrobněji zabývat analýzou chování malé otevřené české ekonomiky, vysvětlíme, jaký význam mají odhadnuté hodnoty některých parametrů, které mohou pomoci odhalit některé základní souvislosti a charakteristické rysy české ekonomiky.

3.1.3.1. Výsledky odhadu

Odhad parametru, vyjadřujícího setrvačnost ve spotřebě, má relativně velmi vysokou hodnotu. Současná spotřeba závisí dle odhadu z 88 % na spotřebě v minulém období. To naznačuje, že je snahou reprezentativní domácnosti vyhlazovat svoji spotřebu v čase.

Odhadnutá hodnota elasticity substituce mezi domácím a zahraničním zbožím je nízká (0,28), naznačuje to velmi malou možnost substituce mezi zbožím. Může to být způsobeno velkou heterogenitou produkce jednotlivých zemí eurozóny. Roli může hrát i skutečnost, že použitá data pro odhad jsou od roku 1995, kdy možnost vzájemného nahrazování domácích a zahraničních statků mohla být velmi obtížná.

Pravděpodobnost toho, že se v daném období (čtvrtletí) nezmění cena produkce, je pro domácí producenty 0,63 (hodnota parametru θ_H) a pro importéry zahraničního zboží 0,47 (hodnota parametru θ_F). Můžeme tedy předpokládat, že 37 % domácích firem a 53 % firem, zabývajících se dovozem zboží do české ekonomiky, optimalizuje své nové ceny každé tři měsíce. Hodnota parametrů může být převedena na průměrnou dobu trvání cenových kontraktů. Tato průměrná doba je pro české výrobce necelých 2,75 měsíce, pro importérské firmy je téměř 2 měsíce. Jde o relativně velmi krátkou dobu, která však pravděpodobně odpovídá podmínkám panujícím v transformující se české ekonomice. Častější změna podmínek uvnitř české ekonomiky vede v porovnání se zahraničím i ke kratší době trvání smluv, jejichž předmětem je dovoz zboží účtovaný v zahraniční měně.

Zajímavá je hodnota parametru procesu technologického pokroku v domácí ekonomice. Odhadnutá hodnota parametru ρ_a je 0,97. AR(1) proces je tak hodně blízký náhodné procházce, a proto proces jen velmi zvolna konverguje ke své rovnovážné hodnotě. Každý šok pak významným způsobem ovlivňuje vývoj technologického pokroku. To znamená, že každá technologická změna (např. krátkodobě vyšší produktivita práce) ovlivňuje prostřednictvím produkční funkce úroveň výstupu reprezentativní firmy a dopad je dlouhodobý. Odezva krátkodobých technologických šoků neodezní za krátkou dobu, ale je dlouhotrvající. To do značné míry odpovídá podmínkám v české ekonomice.

Pro analýzu monetární politiky centrální banky jsou podstatné odhady parametrů ρ_r , ϕ_1 a ϕ_2 . Kvantifikované modifikované Taylorovo pravidlo je popsáno vztahem:

$$r_t = 0,60 r_{t-1} + (1 - 0,60)(1,22 \pi_t + 0,51 y_t) .$$

Současná hodnota úrokové sazby je volena jednak s ohledem na minulý vývoj a s uvážením stavu ekonomiky. Odhadnutá hodnota parametru ρ_r je 0,60, to představuje 60% ovlivnění současné úrokové sazby sazbou z minulého období, zbývajících 40% je vyhrazeno pro souhrné vyjádření váženého vlivu inflační mezery a vlivu mezery výstupu na volbu výše úrokové sazby. Poměr mezi váhou inflační mezery ($\phi_1 = 1,22$) a mezerou výstupu ($\phi_2 = 0,51$) je 2,4, což je míra preference. To znamená, že Česká národní banka preferuje 2,4 krát vliv inflační mezery oproti produkční mezeře. Dle modifikovaného Taylorova pravidla jsou reakce centrální banky následující:

- změna mezery inflace od inflačního cíle o 1 % vede ke změně úrokové sazby 0,44 %,
- změna produkční mezery o 1 % způsobí pouze změnu 0,20 % úrokové sazby.

Odhady parametrů odrážejí základní charakteristiky malé otevřené české ekonomiky. Zvolená metoda odhadu dobře kvantifikuje parametry, které ukazují i některé specifické vlastnosti českého hospodářství, které budou dokresleny analýzou chování ekonomiky na základě odhadnutých funkcí impulsních odezev.

3.1.4. Analýza chování ekonomiky

K analýze chování české malé otevřené ekonomiky byly využity impulsní funkce odezev modelových proměnných na náhodné exogenní šoky, odhadnuté na základě simulací na kvantifikovaném modelu. Exogenní šoky jsou při simulaci odezev představovány kladnými jednotkovými (1%) impulsy, a způsob chování ekonomiky se vyvozuje z odhadnutého vývoje odezev na uvedené impulsy. Při analýze odezev je zpravidla nejdůležitější sledovat, zda odezva cyklicky konverguje, jestli vývoj pouze odeznívá nebo dosahuje maxima, jaká byla hodnota maxima odezvy na daný šok, při jakém zpoždění bylo maxima odezvy dosaženo, zda vůbec dojde k úplnému odeznění odezvy a s jakým zpožděním.

Impulsní funkce odezvy je zobrazena jako odhad vývoje její střední hodnoty s horním a dolním pásmem, představujícím 95% interval spolehlivosti odhadovaného vývoje.

Jsou zde uvedeny šoky ovlivňující ekonomickou výkonnost (graf č. 50 – šok v produktivitě), analyzující chování centrální banky (graf č. 51 a graf č. 52 – šoky v inflacích), mezinárodní konkurenceschopnost domácích producentů (graf č. 53 – šok ve směnných relacích) a chování malé otevřené ekonomiky (graf č. 54 a graf č. 55 – šok v zahraničním výstupu a úrokové sazbě).

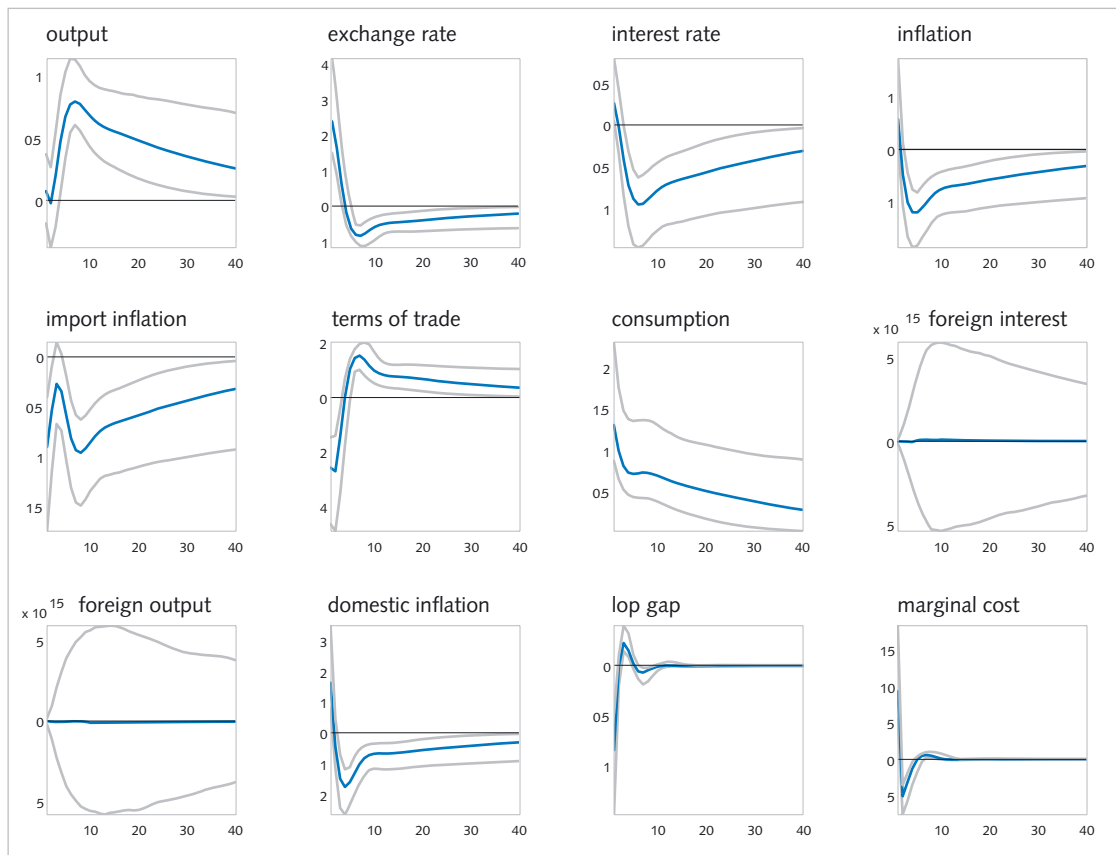
Na každém obrázku je uveden medián impulsních odezev (modrá čára) a 95% interval spolehlivosti (světle šedá hranice). V rámci každého obrázku nebudou interpretovány všechny jeho části, ale pouze ty skutečnosti, které se stávají významnými v analyzovaných souvislostech. Skutečnost, že model je gapový, musí být respektována i v rámci impulsních odezev modelu – vývoj proměnné je nutné chápat v kontextu mezery její skutečné a rovnovážné hodnoty, tedy jako odchylku od jejího rovnovážného vývoje.

Graf č. 50 ukazuje dopady dočasného jednotkového šoku v produktivitě práce. Ten významně ovlivňuje domácí výrobce – snižuje mezní náklady, což umožňuje postupně zvýšit rozsah produkce až o 0,8%. Pokles mezních nákladů vyvolává podle Phillipsovy křivky pokles domácí inflace, která tlačí na snižování celkové inflace. Reakcí centrální banky podle modifikovaného Taylorova pravidla je snížení úrokové sazby tak, aby se celková inflace vrátila k inflačnímu cíli. Snížení úrokové sazby (expanzivní monetární politika) dále podporuje zvyšování výkonu ekonomiky. Navzdory počáteční apreciaci kurzu (v důsledku zvýšení úrokové sazby) dochází k následné depreciaci, podporující exporty domácích producentů, a tak i dalšímu zvyšování výroby. Změna úrokové sazby působí i na inerteemporální spotřebu – relativně vysoké zvýšení spotřeby (až o 2%) se stává významným faktorem, zvyšujícím celkovou agregátní poptávku.

Ačkoliv je změna v produktivitě pouze krátkodobá, její dopad je dlouhodobý. Celkový dopad na ekonomiku (z pohledu změny ve výkonu a celkové inflace) vymizí až po 40 čtvrtletích. To je podporováno i odhadnutou hodnotou parametru, popisující vývoj technologického pokroku v domácí ekonomice (parametr ρ_a). Podle předcházejícího popisu působí šok v produktivitě jako velmi významný šok na nabídkové straně ekonomiky s dlouhodobými dopady. Podrobněji dopady tohoto šoku řeší Musil (2006).

Jednotkový pozitivní šok v importované inflaci uvádí graf č. 51. Nižší cena importovaného zboží se promítá jednak do zvýšení celkové inflace a zvýšení mezních nákladů. Vyšší celková inflace nutí centrální banku ke zvýšení úrokových sazeb, což následně musí podle nekryté úrokové parity vyvolat zhodnocení domácí měny (s postupným uvolňováním restriktivní monetární politiky dochází k znehodnocování kurzu a návratu k jeho rovnovážné úrovni). Vyšší ceny zahraničního zboží se promítají do vyšších cen vstupů výroby (měřeno vyššími mezními náklady výrobců, které se vyvíjejí podle importované inflace). Vývoj mezních nákladů je zohledněn ve vývoji inflace podle Phillipsovy křivky. Zvýšení domácí inflace se stává dalším zdrojem pro zvyšování celkové inflace. Vyšší ceny zahraničního zboží zpočátku vedou v zahraniční ekonomice k přeorientování domác-

Graf č. 50: Impulsní odezvy na jednotkový šok produktivity práce



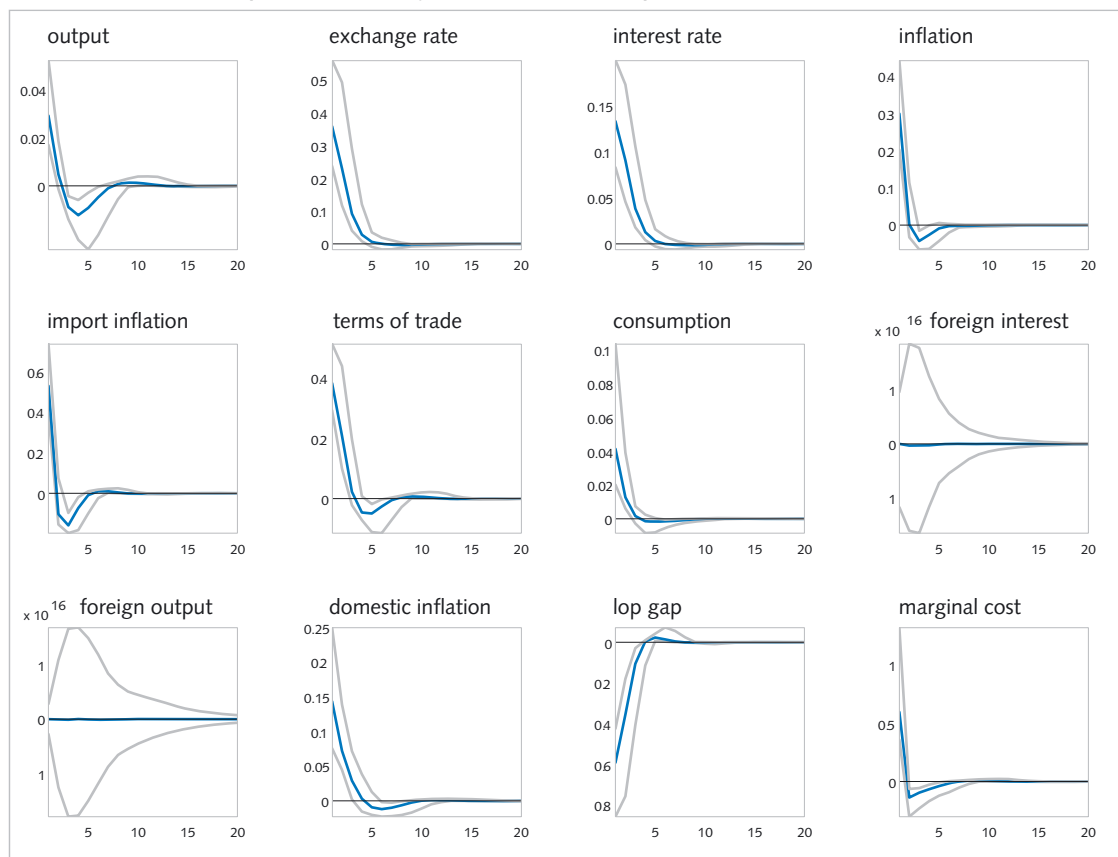
Zdroj: vlastní výpočty

ností na levnější importované zboží. To se projeví u domácích producentů zvýšením produkce. Tato výhoda však postupem času vymizí (dražší zahraniční vstupy, zhodnocení kurzu,...).

Z analýzy však vyplývá, že vliv zahraničního inflačního šoku na domácí ekonomiku není příliš významný. Změna výkonu ekonomiky (0,03 %), spotřeby (0,05 %), úrokové sazby (0,17 %) či domácí inflace (0,15 %) jsou velmi malé až zanedbatelné. Podstatnější vliv můžeme zaznamenat pouze u vývoje měnové kurzu a mezních nákladů, kde se změny pohybují okolo 0,5 %, avšak vymizí během čtyř čtvrtletí. Důsledky zahraničního inflačního šoku nejsou pro české hospodářství, tedy malou otevřenou ekonomiku, nikterak hroživé.

Významný vliv očekávání je patrný na grafu č. 52, kde je zachycen dopad pozitivního jednotkového šoku v domácí inflaci. Původní 1% šok v domácí inflaci se díky změně v inflačních očekáváních domácích agentů projeví jako šok o velikosti 1,4 %. To zvýší celkovou inflaci o více než 1 %. Protože domácí ekonomika je malá a otevřená, ovlivní tento vývoj především konkurenceschopnost domácích producentů na zahraničních trzích (dochází ke zhoršení směnných relací o téměř 1,5 %). Podle Taylorova pravidla přistupuje centrální banka k restriktivní monetární politice, projevující se zvýšením úrokové sazby o necelé 0,5 %. Vliv na směnný kurz podle nekryté úrokové parity je evidentní. Jeho apreciacie dále podporuje zhoršení konkurenční schopnosti domácích

Graf č. 51: Funkce impulsních odezev z jednotkového šoku v importované inflaci



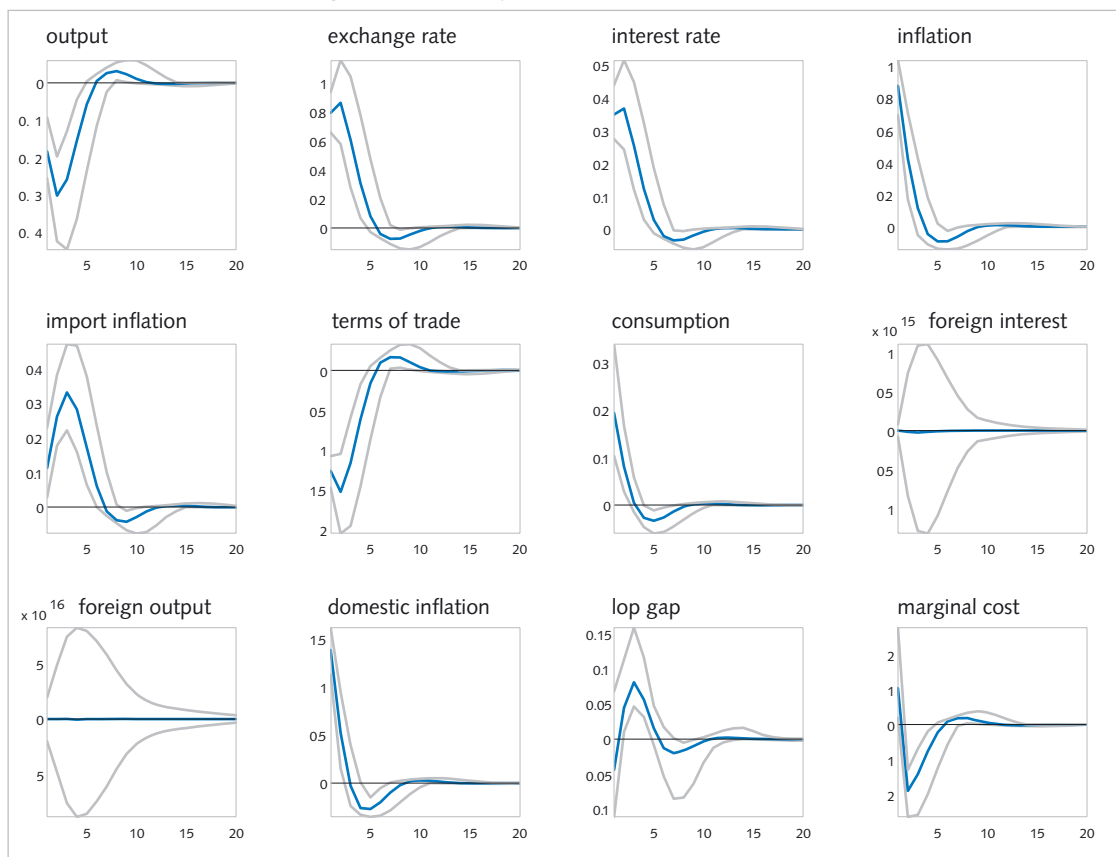
Zdroj: vlastní výpočty

výrobců zaměřených na export. Logickou reakcí producentů se stává omezení výroby. Tyto negativní důsledky pro domácí výrobce v určitém pohledu zmírňuje vývoj mezních nákladů. Jestliže domácí inflace roste, dochází k poklesu velikosti reálných mezd placených producenty. Změny v domácí inflaci jsou relativně vysoké, tzn. že i dopad do změny reálných mezd a mezních nákladů je nezanedbatelný (-1,5%).

Analýza tohoto druhu šoku se stává důležitým nástrojem k posouzení účinnosti monetární politiky centrální bankou. Jde o šok, který nemění pouze celkovou inflaci, ale i inflační očekávání subjektů v ekonomice. To může mít důležité dopady nejen pro provádění měnové politiky, ale i ostatních složek celkové hospodářské politiky.

Z impulsních odezev je zřejmé, že když se proměnné navrátí ke svým rovnovážným hodnotám, nezůstávají na jejich úrovni, ale začnou oscilovat. To je způsobeno relativně velkou změnou v domácí (a následně i celkové) inflaci, která mění (a v určitém slova smyslu i destabilizuje) inflační očekávání. Reakce centrální banky musí být silná, což má dopad na vývoj celé ekonomiky. Tento budoucí vývoj je znovu ovlivňován očekáváními.

Graf č. 52: Funkce impulsních odezev z jednotkového šoku v domácí inflaci



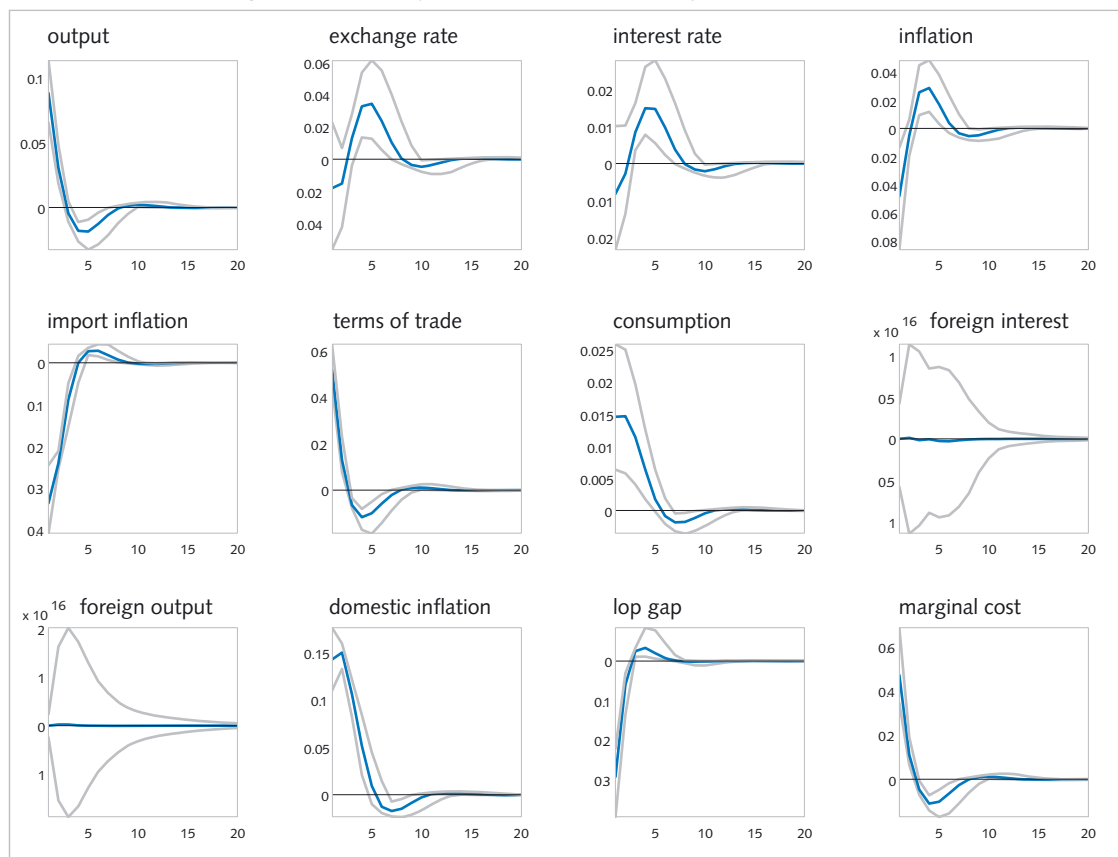
Zdroj: vlastní výpočty

Lze předpokládat, že domácí inflace je ovlivňována především inflačními očekáváním. Čím více je monetární politika důvěryhodná (a v režimu inflačního cílení by měla být), tím by měl být negativní dopad domácího inflačního šoku menší a vývoj ekonomiky hladší (bez oscilací).

Graf č. 53 popisuje efekty dočasněho pozitivního šoku v mezinárodní konkurenceschopnosti domácích producentů (šok ve směnných relacích). Tato pozitivní změna pro domácí producenty se projeví v jejich snaze produkovat větší množství statků (určeného převážně na export, neboť výrobci mají v porovnání se zahraničními výrobci výhodu). Větší produkce s sebou přináší i zvýšení mezních nákladů a vyšší domácí inflaci o necelých 0,15 % (v souladu s Phillipsovou křivkou). Postupně však dochází ke zhoršení směnných relací, na což ekonomika reaguje poklesem výkonu a současným snižováním domácí inflace.

Podle odchytky zákona jedné ceny existuje přímý vliv směnných relací na neplatnost tohoto zákona (zachyceno na obrázku jako odchytka „lop gap“ od své rovnovážné úrovně). Vyšší produkce tak umožňuje vyšší spotřebu domácích agentů. Tato změna je však zanedbatelná, protože není podporována výraznější změnou úrokové sazby a možností uplatnění intertemporální substituce ve spotřebě (zvýšená produkce je tedy určena převážně na vývoz do zahraničí).

Graf č. 53: Funkce impulsních odezev z jednotkového šoku ve směnných relacích



Zdroj: vlastní výpočty

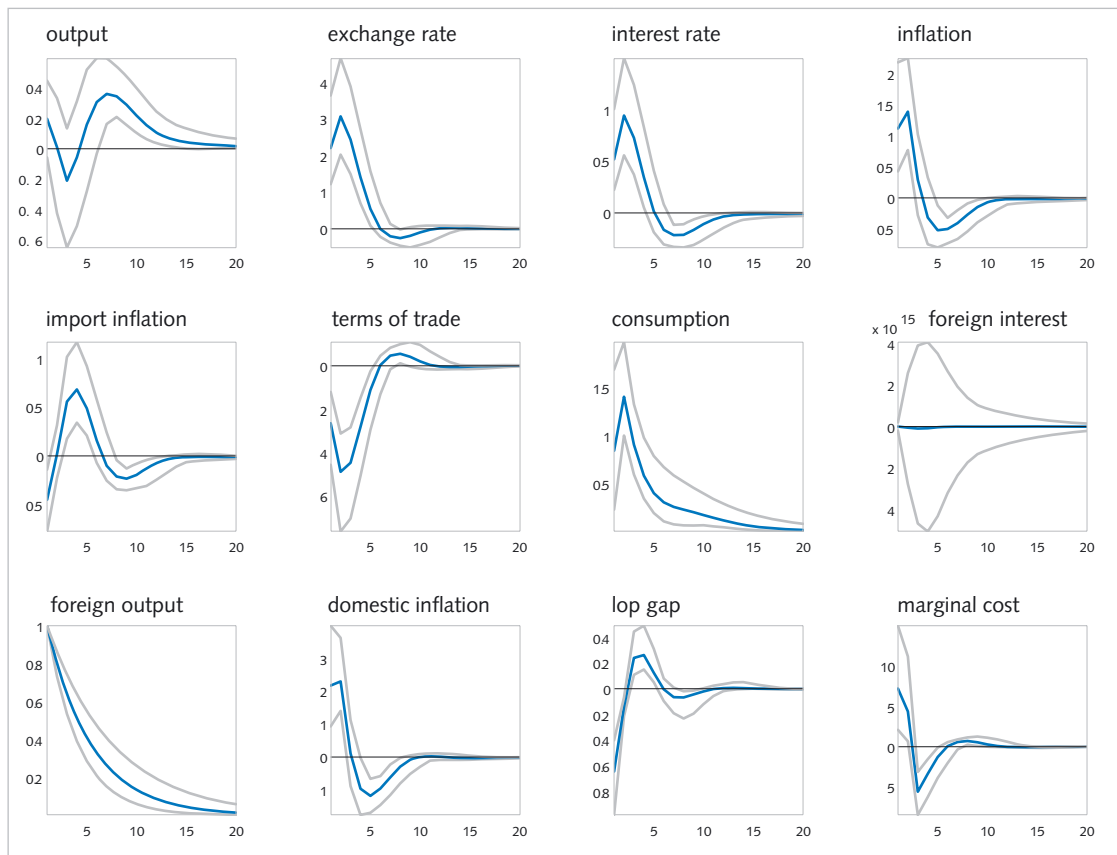
Zlepšení konkurenčního postavení domácích výrobců znamená převrácenou situaci pro zahraniční producenty. Aby mohly zahraniční firmy uspět se svým zbožím pro vývoz, musí snížit jeho cenu. To se projevuje snížením importované inflace o více než 0,3%.

Vliv poklesu importované inflace je pro domácí ekonomiku silnější než zvýšení inflace domácí, což na počátku vede k poklesu celkové inflace. Tato změna však není nikterak významná (pouze pokles o 0,05%). Tomu odpovídá i nepatrná změna úrokové sazby a měnového kurzu (obě změny menší než 0,01%).

Je logické, že zlepšení konkurenčního postavení domácích výrobců ovlivňuje jejich chování žádoucím způsobem. Dochází k rozšiřování výroby u firem zaměřených převážně na export. Vzájemné vlivy změny směnných relací, domácí a importované inflace nakonec vyústí v nepatrné posuny v úrovni celkové inflace, úrokové míry, kurzu a domácí spotřeby.

Dopad dočasného pozitivního šoku ve výkonu zahraniční ekonomiky ukazuje graf č. 54. Vyšší zahraniční produkce se rozdělí mezi vyšší zahraniční a domácí spotřebu. V malé otevřené ekonomice spotřeba vzroste až o 1,3%. Na počátku zahraniční producenti snižují svoji cenu tak, aby se jejich produkce stala pro zahraniční spotřebitele atraktivnější (pokles importované inflace o 0,5%). Větší rozsah produkce je obecně podle vztahu v Phillipsově křivce spojen s vyšší cenou,

Graf č. 54: Funkce impulsních odezev z jednotkového šoku v zahraničním výkonu



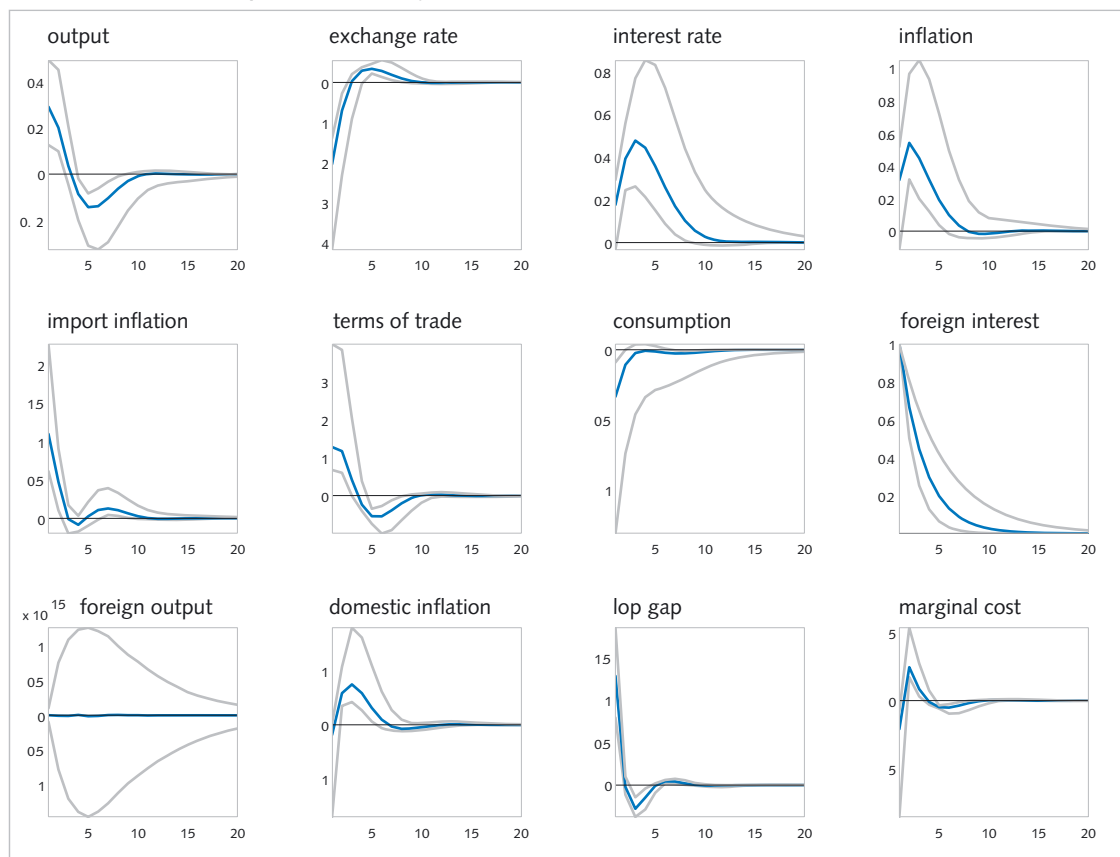
Zdroj: vlastní výpočty

proto ceny importovaného zboží rostou (zvýšení importované inflace až na 0,5 %). Následné problémy s realizací vyrobeného množství vedou k tlaku na pokles cen importovaného zboží až do doby dosažení rovnovážné úrovně importované inflace.

Růst zahraniční ekonomiky se stává významným tahounem i domácí malé otevřené ekonomiky. Dochází k růstu výkonu přes 0,3 % a dopady do změny velikosti produkce trvají skoro dvacet čtvrtletí. Tento vyšší výkon je spojen i s růstem reálných mezd, které umožňují tak obrovské zvýšení spotřeby. Zvýšení mezd však působí i na růst mezních nákladů. To je podporováno i zvýšením celkového rozsahu produkce. Růst mezních nákladů dosahuje až 4 %. Přes Phillipsovou křivku získáváme dopad na domácí inflaci. Ta dosahuje na počátku hodnoty 1,5 % a během tří čtvrtletí klesá o 2,5 %. Tyto prudké výkyvy nacházejí svůj odraz v celkové inflaci – počáteční růst o 1 % je následován desinflačními tlaky. Tomu odpovídá přiměřená reakce centrální banky v podobě změn úrokové sazby.

Na prudký nárůst úrokové sazby reaguje i finanční trh. Podle nekryté úrokové parity dochází k velmi silné apreciaci (až o 2,5 %), což se negativně promítá do konkurenčního postavení domácích producentů (vyjádřeno směnnými relacemi).

Graf č. 55: Funkce impulsních odezev z jednotkového šoku v zahraniční úrokové sazbě



Zdroj: vlastní výpočty

Je zřejmé, že změna ve výkonu zahraniční ekonomiky je velmi významná. Dochází k žádoucímu dlouhodobému výkyvu výkonu domácího hospodářství spojeného s vyšší spotřebou domácností. Vývoj celkové inflace však vyžaduje silné monetární zásahy (zvláště na počátku silnou restrikcí), které redukuje potenciální vyšší zisky (pro domácí spotřebitele a producenty), plynoucí z tohoto typu šoku a postavení ekonomiky jako malé a otevřené.

Efekt jednotkového pozitivního šoku v zahraniční úrokové míře na domácí ekonomiku přináší graf č. 55. Podle nekryté úrokové parity vyvolá růst zahraniční úrokové sazby depreciační domácí měny o necelé 2%. Jakmile šok vymizí, dosahuje směnný kurz své rovnovážné úrovně.

Relativně silná depreciační měny ovlivňuje i ostatní veličiny v domácí ekonomice. Domácí exportéři mají možnost zvýšit produkci a následně i zvýšit export do zahraničí. To ovlivňuje jak mezní náklady, tak i vývoj domácí inflace. Znehodnocení domácí měny činí dovozy dražšími (importovaná inflace roste asi o 1%). Celková inflace reaguje jak na zvýšení domácí, tak i importované inflace a roste o více než 0,6%.

Vyšší celková inflace se podle modifikovaného Taylorova pravidla stává impulsem pro centrální banku ke zvýšení úrokové sazby o 0,6%. V této souvislosti dochází vlivem růstu domácí úrokové sazby k dalšímu tlaku pro vyrovnání nekryté úrokové parity. Ve čtvrtém čtvrtletí je domácí úro-

ková sazba vyšší než zahraniční (v důsledku reakce na vývoj skutečné inflace vůči inflačnímu cíli) a dochází ke zhodnocování kurzu a přesně opačnému vývoji ekonomických veličin.

Výsledek šoku do zahraniční úrokové sazby je zřejmý. Ovlivňuje především domácí, importovanou a celkovou inflaci společně se směnným kurzem a domácí úrokovou sazbu tak, aby změna těchto proměnných zabezpečila co nejrychlejší návrat k platnosti podmínky nekryté úrokové parity.

3.1.5. Závěr

Jedním z možných způsobů popisu chování české ekonomiky je modelový přístup. Za tímto účelem je představen novokeynesiánský DSGE model malé otevřené ekonomiky. Model je založen na optimalizačním chování reprezentativních domácností a firem. Model se také snaží zachytit chování centrální banky v podmínkách inflačního cílení, které Česká národní banka používá v rámci své monetární politiky již od roku 1998. Zároveň se očekává jeho používání až do doby přistoupení České republiky k eurozóně.

Odhadnuté parametry modelu naznačují některá specifika české ekonomiky. Jde především o velmi vysokou setrvačnost ve spotřebě domácností, spojenou s obtížnou možností substituce mezi domácím a zahraničním zbožím. Zajímavý je i dlouhodobý dopad nových inovací v používaných technologiích.

Analýza chování ekonomiky pomocí impulsních odezev poskytla užitečné výsledky. I zde se potvrdil dlouhodobý vliv šoku do produkčních schopností domácích výrobců. To naznačuje skutečnost, že ekonomický růst může být dlouhodoběji tažen nabídkovou stranou ekonomiky.

Je zřejmé, že otevřenost české ekonomiky s sebou nese jak potenciální příležitosti, tak i možné hrozby. Podle provedené analýzy není nutné se obávat problému importované inflace, její hrozba není pro českou ekonomiku vážná. Zcela opačný vliv má však vývoj výkonu zahraniční ekonomiky. Ekonomický růst v zahraničí je schopen nastartovat „slibný“ dlouhodobý růst i v domácí ekonomice. Vliv změny zahraniční úrokové sazby (případně i domácí úrokové sazby) tak, aby nedošlo k porušení podmínky nekryté úrokové parity, nesmí být na dnešním globálním finančním trhu nikterak podceňován.

Model ukazuje také nutnost respektovat vliv očekávání subjektů v ekonomice. Tento faktor by měl být respektován při provádění hospodářské politiky. V souvislosti s monetární politikou v režimu inflačního cílení může být tento prvek vnímán pozitivně, neboť může napomoci jednoduššímu formování této politiky.

Motivační zkušeností by se pro české výrobce mělo stát zlepšování jejich konkurenceschopnosti na zahraničních trzích. Proexportně orientované firmy mohou významným dílem přispět ke zvýšení ekonomického výkonu, spojeného pouze s nepatrnými negativními dopady na subjekty domácí ekonomiky.

Model je relativně jednoduchý. Neuvažuje vládní sektor, existenci kapitálu ani trhu výrobních faktorů. Přijatelně však vysvětluje základní souvislosti a charakteristiky otevřené české ekonomiky. Snaží se zachytit obecné relace a jejich kauzality. Výsledky prokázaly, že model je přijatelnou aproximací pro chování malé otevřené české ekonomiky a může být použit při makroekonomické analýze.

3.2. Stylizovaná fakta o hospodářském cyklu v ČR

3.2.1. Úvod

Stylizovaná fakta jsou empirické pravidelnosti, které se vyskytují v chování dat, nemusí však platit vždy a všude (ve všech státech). Jejich význam spočívá v tom, že zachycují některé důležité vlastnosti v chování ekonomických proměnných, které pak můžeme využít při budování ekonomických modelů.

V této části se budeme zabývat stylizovanými fakty hospodářského cyklu v České republice. Porovnání stylizovaných fakt se závěry ekonomických teorií o chování agregátních veličin může napomoci k posouzení oprávněnosti těchto teorií – posouzení zda jsou vhodné pro vysvětlení hospodářského cyklu v ČR. Dalším podstatným důvodem pro zkoumání stylizovaných fakt je možnost jejich porovnání mezi zeměmi. V případě shody můžeme usoudit, že teorie či modely úspěšně použité pro zahraniční ekonomiky můžeme rovněž aplikovat na naši ekonomiku. V opačném případě, tedy když se fakta mezi zeměmi liší, zřejmě existují nějaké institucionální či jiné faktory, které hrají významnou roli při vysvětlení hospodářského cyklu. V případě České republiky je to obzvláště relevantní, protože česká ekonomika prošla procesem transformace a oproti vyspělým ekonomikám se může vyznačovat odlišnými rysy, které stojí za to prozkoumat.

Jak bylo naznačeno výše, budeme se zabývat fakty hospodářského cyklu – fluktuacemi, tedy spíše krátkodobými vlastnostmi dat.¹ Závěry z této analýzy tak mají dopad spíše pro stabilitu ekonomiky než její růstový potenciál.

3.2.2. Separace cyklické složky

Fluktuace veličin během hospodářského cyklu můžeme definovat jako odchylky těchto veličin od svých trendových hodnot. Tyto fluktuace časových řad se pak nazývají růstové cykly.² Významnou otázkou ovšem zůstává, jak tyto fluktuace odhadnout, či lépe řečeno, jak zjistit ty změny v časových řadách, které souvisí s cyklem a nikoliv se změnou trendu.

Existuje několik způsobů, jak se tímto problémem vypořádat; my v naší analýze využijeme pro separaci cyklické složky bandpass filtr, který vychází z teorie spektrální analýzy časových řad,

1 Na rozdíl od fakt týkajících se dlouhodobého růstu, viz např. Burda, Wyplosz (2005), str. 48–49.

2 Rozdíl mezi klasickými a růstovými cykly rozebírá např. Stock, Watson (1998).

viz Baxter a King (1999). Cyklická složka časové řady jsou ty pohyby, které jsou spojeny s určitou frekvencí fluktuací. Rozsah frekvencí hospodářského cyklu definujeme mezi 6 a 32 čtvrtletími.³ Bandpass filtr tedy zachová fluktuace s touto frekvencí a eliminuje vysoko a nízkofrekvenční fluktuace. Vysokofrekvenční fluktuace (méně než 6 čtvrtletí) jsou spojeny například s chybami měření, fluktuace s nízkou frekvencí (více než 8 let) představují změny trendu.

V mnoha studiích je používán Hodrick-Prescottův filtr (Hodrick, Prescott, 1997). Nevýhodou tohoto filtru je však to, že do frekvence hospodářského cyklu propouští vysokofrekvenční šum. Abychom tento problém eliminovali, použijeme k separaci cyklické složky právě bandpass filtr, který vyvinuli Christiano a Fitzgerald (1999). Bandpass filtr, stejně jako ostatní jednorozměrné filtry, však má tu nevýhodu, že odhady cyklické složky na koncích časové řady jsou nespolehlivé. Možností, jak tento nedostatek zmírnit, je použití vícerozměrného např. Kalmanova filtru.⁴ Tento filtr využívá informace z více časových řad a stojí na určitém strukturálním modelu.⁵ Nevýhodou tohoto filtru je jednak to, že je citlivý vzhledem ke struktuře modelu a že výsledek odhadu hodně závisí na počátečních podmínkách stavových proměnných a na nastavení parametrů modelů a rozptylů šoků. Druhou nevýhodou Kalmanova filtru je také jeho relativní složitost: pro odhad cyklických složek velkého množství časových řad je třeba sestavit velké množství modelů. Proto použijeme k filtraci časových řad výše zmíněný bandpass filtr i za cenu nespolehlivosti odhadů na koncích datového vzorku.

3.2.3. Data

Data použitá pro analýzu byla získána z databáze Českého statistického úřadu a České národní banky. Data mají čtvrtletní frekvenci, zkoumané období je od 1. čtvrtletí 1995 do 4. čtvrtletí 2005. Data jsou sezónně očištěna pomocí Kalmanova vyhlazovače.

Většina časových řad je transformována pomocí logaritmu. Jelikož čisté exporty a změna zásob mohou nabývat záporných hodnot, jsou tyto veličiny brány jako relativní podíly vůči HDP. Úrokové míry, míra nezaměstnanosti a míry inflace jsou použity bez transformace. Cyklické složky (odhadnuté pomocí bandpass filtru) jsou pak vyjádřeny jako procentní odchylky od trendu.

3.2.4. Statistické charakteristiky

Ačkoliv se hospodářský cyklus projevuje v mnoha oblastech a sektorech, fluktuace reálného výstupu jsou pro definici cyklu nejdůležitější. Reálné HDP tedy slouží jako proxy proměnná pro celkovou hospodářskou aktivitu a ostatní veličiny jsou s cyklem HDP srovnávány.

Cyklické složky jednotlivých veličin jsou vykresleny společně s cyklickou složkou HDP na grafu č. 58 až grafu č. 61. Cyklus HDP je vykreslen tečkovanou čarou, cyklická složka příslušné proměnné je vykreslena plnou čarou. Obě veličiny jsou vyjádřeny jako procentní odchylka od trendu. Je nutno poznamenat, že měřítko vertikální osy se u jednotlivých obrázků liší, amplitudu cyklu je

3 Tento rozsah frekvencí je stejný jako ve studii Stock, Watson (1998), což umožňuje lepší porovnání výsledků s jejich analýzou provedenou na datech Spojených států.

4 Další možností je časovou řadu po odhadu zkrátit. Vzhledem k faktu, že časové řady českých dat jsou poměrně krátké, je tato možnost diskutabilní.

5 Kalmanův filtr je úspěšně využíván v analýze ČNB pro identifikaci mezery výstupu a fáze cyklu, kde se ekonomika nachází.

třeba posuzovat relativně vůči cyklické složce výstupu. Pohledem na grafy můžeme předběžně posoudit, jak se která veličina během cyklu chová.⁶

3.2.5. Korelace

U některých veličin je však vizuální zhodnocení problematické, mnohem přesněji můžeme stupeň závislosti (mezi cyklem HDP a cyklem příslušné veličiny) měřit pomocí korelačního koeficientu. Velikost korelace určuje zda se jedná o veličinu procyklickou, proticyklickou nebo acyklickou. Korelační koeficient je také počítán s fázovým posunem až do období pěti čtvrtletí (dopředu i dozadu), což naznačuje, zda veličina cyklus HDP předbíhá či se za ním zpožďuje. Konkrétně je počítána korelace mezi y_t a x_{t+k} , kde y_t je mezera HDP a x_{t+k} je mezera příslušné proměnné.⁷ Vysoká hodnota korelačního koeficientu znamená procyklické chování veličiny, vysoká negativní hodnota znamená proticyklické chování. Hodnota korelačního koeficientu kolem nuly naznačuje nepřítomnost korelace: acyklické chování. Pokud je velikost korelačního koeficientu v absolutní hodnotě nejvyšší pro posun, tak v případě $k < 0$ veličina předbíhá cyklus HDP a v případě $k > 0$ se za ním zpožďuje o čtvrtletí. Např. pokud je pro nějakou veličinu největší kladná hodnota korelace v $k = -2$, znamená to, že veličina je procyklická a předbíhá cyklus HDP o 2 čtvrtletí. Je také testována statistická významnost každého koeficientu korelace. Testujeme hypotézu, zda je koeficient korelace roven nule ($\rho_r = 0$), tedy zda je chování veličin acyklické.⁸

Výsledné výpočty jsou uvedeny v tabulce č. 58 a tabulce č. 59. Pro lepší orientaci má největší absolutní hodnota koeficientu korelace šedé pozadí a koeficient korelace, který je statisticky významný (různý od nuly), je zvýrazněn tučně. Můžeme rovněž rozlišovat sílu závislosti, zda jsou veličiny slabě ($\rho_r < 0$) nebo silně ($\rho_r > 0$) korelovány. Toto rozlišení je spíše subjektivní a není statisticky testováno. Pro měření variability veličin během cyklu je použita standardní odchylka cyklické složky. Tyto hodnoty jsou rovněž uvedeny v tabulce č. 58 a tabulce č. 59.

3.2.6. Kauzalita

Nakonec jsou testovány kauzální relace (příčinné vztahy) mezi cyklickou složkou HDP a ostatními proměnnými (pomocí testu Grangerovy kauzality). Kauzalita je zkoumána v obou směrech, tedy jak od příslušné veličiny směrem k HDP, tak opačně, od HDP k příslušné veličině. Tento test je založen na přidání zpožděných hodnot vysvětlujících proměnných do regresní rovnice a zkoumání, zda tyto proměnné zlepšily vysvětlovací schopnost regrese. Tento test je proveden i s vyměněním obou proměnných. Abychom mohli vyvodit, že jedna veličina X, „způsobuje“ změny v chování druhé veličiny Y, musíme testovanou hypotézu „X nezpůsobuje Y“ zamítnout a „Y nezpůsobuje X“ přijmout.⁹

Zpožděné hodnoty proměnných jsou přidávány postupně až do maximálního počtu pěti zpoždění, což koresponduje s fázovým posunem počítaným u korelací.

Slabinou tohoto testu kauzality je, že nějaká třetí proměnná (např. Z) může ve skutečnosti způsobovat změny v Y, ale zároveň je korelována s veličinou X. Můžeme tak mylně vyvodit závěr,

6 Veličiny jsou pozitivně korelovány, pokud je veličina nad (pod) trendem a HDP rovněž nad (pod) trendem. V případě negativní korelace je příslušná veličina nad (pod) trendem, když se HDP nachází pod (nad) trendem.

7 Pojem mezera (gap) je jiný výraz pro cyklickou složku (odchylku od trendu).

8 Statistika má t-rozdělení, hladina významnosti je stanovena na 5 %: $t_{stat} = \frac{\rho}{\sqrt{1-\rho^2}} \sqrt{n-2}$, kde n je počet pozorování a ρ je korelační koeficient.

9 Podrobnější informace o testu lze nalézt např. v Pindyck, Rubinfeld (1998).

že X je příčinou změn v Y , i když jsou změny způsobeny veličinou Z . Z tohoto musíme být při interpretaci a závěrech tohoto testu opatrní. Místo slova příčinný vztah (kauzalita) je možná lepší použít, že veličina „ X pomáhá vysvětlovat veličinu Y “, nesmíme však zapomenout, že skutečným determinantem Y může být veličina Z .

Úplné výsledky testu Grangerovy kauzality zde nejsou uvedeny kvůli nedostatku místa, lze je ale nalézt v Hloušek (2006). V dalším textu jsou zmíněny při analýze vztahů mezi veličinami.

3.2.7. HDP a jeho složky

Před tím, než se pustíme do rozboru chování veličin během cyklu, bude užitečné podívat se na samotný hrubý domácí produkt a jeho jednotlivé složky. Na grafu č. 56 jsou vykresleny komponenty HDP podle identity národního účetnictví $Y = C + I + G + NX$.¹⁰ Jednotlivé složky jsou zobrazeny jako podíly vůči celkovému HDP. V tabulce č. 55 jsou uvedeny průměrné podíly za celé sledované období.¹¹

Nejvýznamnější složku HDP tvoří soukromá spotřeba, průměrný podíl je 52%. Druhou největší část tvoří hrubé investice, jejich průměrný podíl je 33%. Zatímco podíl spotřeby je u ostatních států podobný, výše investic je v ČR poměrně vysoká. Například ve Spojených státech se podíl investic na celkovém výstupu pohybuje kolem 20%. Průměrný podíl vládních výdajů je asi 22%. Pokles tohoto poměru, který je patrný v posledních dvou letech, je ale spíše zapříčiněn růstem HDP nežli poklesem vládních výdajů. Průměrný podíl čistých exportů (exporty minus importy) je -9%. V poslední dvou letech je zjevný nárůst čistých exportů, což je odrazem zlepšujícího se běžného účtu platební bilance.

Zajímavým faktem je vysoká a rostoucí otevřenost české ekonomiky, kterou ilustruje graf č. 57. Za celé sledované období se objem dovozu a vývozu téměř zdvojnásobil. Na počátku pozorovaného období (v roce 1995) činil podíl dovozů a vývozu na HDP 55% a 51%. V posledním roce (2005) jsou tyto hodnoty 109% a 103% (opět v pořadí dovoz, vývoz). Průměr za celé sledované období činí 82% pro dovozy a 73% pro vývozy.

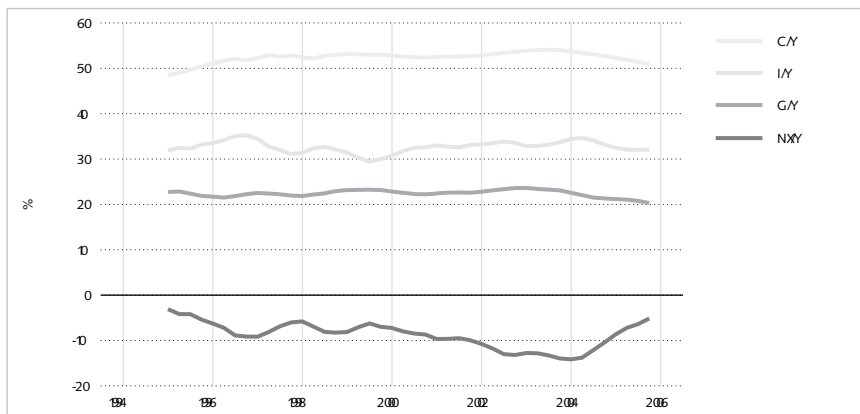
Je ovšem nutné poznamenat, že tyto hodnoty jsou částečně zkresleny tím, že ČSÚ přepočítává údaje o HDP a jeho složkách na stálé ceny roku 1995. Za tak dlouhé období je pravděpodobné, že například změny v kvalitě statků působí jisté distorze při tomto přepočítávání. Údaje o podílu vývozu a dovozu v běžných cenách pro rok 2005 jsou 64,0% (vývoz) a 62,6% (dovoz), což ukazuje, že dynamika vývozu již překročila dynamiku dovozu.

Zajímavým faktem je rovněž struktura dovozu dle předpokládaného užití, která je uvedena v tabulce č. 56 (pro poslední čtyři roky). Přibližně polovina dovozů je použita pro výrobní užití, což svědčí o vitalitě ekonomiky a celkovém hospodářském růstu. Hodnota dovozů pro investice v roce 2005 mírně poklesla, celkově však činí něco málo pod 30%. To naznačuje, že domácí dodavatelé jsou schopni uspokojovat náročné potřeby investorů. Dovoz pro osobní spotřebu činí nejmenší část, zhruba pětinu celkové hodnoty dovozů. Dovážené spotřební zboží činí nabídku atraktivnější, zároveň je to však faktor zatěžující obchodní bilanci. Celkově však můžeme konstatovat, že podíl zboží pro osobní spotřebu je relativně malý a Česká republika je spíše zemí, která dováží statky určené k dalšímu zpracování, z nichž velká část je opět vyvezena.

¹⁰ Hrubý domácí produkt Y je součtem spotřeby domácností C , investic I , spotřeby vlády G a čistého vývozu NX .

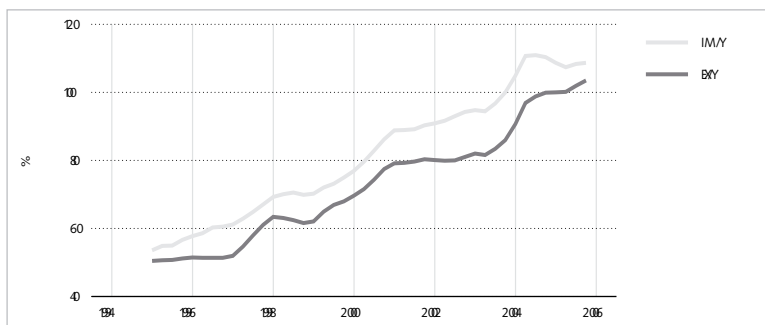
¹¹ Český statistický úřad používá pro výpočet reálných hodnot HDP (ve stálých cenách) a jeho složek metodu zřetězení. Tato konvence se používá ve všech členských zemích EU. Tato metoda poskytuje správnější obraz o reálném vývoji každého přepočítávaného ukazatele, ovšem za cenu neaditivní komponent se zřetězené složky HDP v součtu obvykle nerovnajjí zřetězenému HDP. To je také důvod, proč součet procentních podílů jednotlivých složek není roven 100%.

Graf č. 56: Složky HDP (procentní podíl)



Zdroj: vlastní výpočty

Graf č. 57: Podíl dovozu a vývozu na celkovém HDP



Zdroj: data ČSÚ, vlastní výpočty

Tabulka č. 55: Složky HDP (průměrné podíly v %)

C	I	G	NX
52	33	22	-9

Zdroj: data ČSÚ, vlastní výpočty

Tabulka č. 56: Struktura dovozu dle užití v %

Dovoz pro	2002	2003	2004	2005
– výrobní užití	50,6	49,7	49,2	50,5
– investiční užití	28,6	29,2	29,0	27,5
– osobní spotřebu	20,8	21,1	21,8	22,0
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0

Zdroj: MPO

Z tabulky č. 57 je patrné, že se celkové krytí dovozu vývozem od roku 2000 zlepšilo o 11,9 procentního bodu, u strojírenské skupiny zboží dokonce o 29,1 p.b.. Zvýšení vývozu se projevilo především v odvětvích, kam směřovaly v předchozích letech přímé zahraniční investice (osobní automobily a zařízení k automatickému zpracování dat). Mírné zhoršení krytí oproti roku 2000 nastalo u surovin (pokles o 9 p.b.), zlepšení je naopak patrné u potravin (8,2 p.b.) a minerálních paliv (5,2 p.b.).

Tabulka č. 57: **Krytí dovozu vývozem u vybraných komoditních skupin (v %, v běžných cenách)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
celkem	90,3	91,6	94,6	95,2	98,5	102,2
0 potraviny	65,7	64,1	57,4	63,8	65,7	73,9
2 suroviny	100,5	96,4	91,9	93,8	89,4	91,5
3 minerální paliva	28,6	30,3	35,9	36,6	40,9	33,8
5 chemikálie	57,2	54,1	50,3	49	53,4	58,2
6 tržní výrobky tříděné	110,6	110,3	107,6	109,2	107,7	109,1
7 stroje a dopravní prostředky	100,3	102,8	110,9	111,5	118,4	129,4
8 průmyslové spotřební zboží	109,5	110,7	106,7	105,8	104,1	108,0

Zdroj: MPO

Veškeré tyto údaje naznačují, že česká ekonomika je velmi otevřená a mezinárodní obchod hraje důležitou roli při determinaci růstu HDP. Na druhou stranu to také znamená, že naše země je hodně citlivá a zranitelná vůči externím šokům. Jinými slovy, náš vývoj je velmi ovlivněn situací na zahraničních trzích. Nenadále změny (šoky) přicházející zvnějšku mohou být zdrojem hospodářských cyklů nebo mohou přinejmenším k těmto fluktuacím výraznou měrou přispívat.

3.2.8. Stylizovaná fakta hospodářského cyklu

V další části se podíváme na stylizovaná fakta týkající se hospodářského cyklu, a to u těchto proměnných: HDP a jeho komponent, ostatních reálných veličin a nominálních veličin. Výsledky lze vyčíst z tabulky č. 58 a tabulky č. 59 a z grafu č. 58 až grafu č. 61.

3.2.8.1. Složky HDP

Nejdříve prozkoumáme samotné chování cyklické složky HDP. Hodnota autokorelačního koeficientu prvního řádu činí 0,92. Ve srovnání s hodnotou tohoto koeficientu pro Spojené státy, kde vychází zhruba 0,82, je to poměrně vysoké číslo. Tento výsledek nám říká, že HDP je hodně persistentní veličina. Pokud se skutečný HDP odchýlí od své trendové hodnoty (např. v důsledku šoku), trvá daleko delší dobu, než se výstup navrátí na svou trendovou trajektorii a než se mezera HDP uzavře.

A nyní se budeme věnovat jednotlivým složkám HDP. Spotřeba je silně procyklická proměnná a zpožďuje se za cyklem HDP o jedno čtvrtletí. Chování spotřeby je v souladu s chováním této veličiny i v ostatních státech. Zajímavé však je, že je spotřeba volatilnější než agregátní výstup, což odporuje faktům pozorovaným v ostatních státech i ekonomické teorii (nižší volatilita spotřeby je vysvětlována hypotézou permanentního důchodu a vyhlazováním spotřeby v čase). Testy Grangerovy kauzality neprokázaly žádnou spojitost mezi spotřebou a HDP.

Korelace investic s výstupem je rovněž vysoká a svědčí o proticykličnosti investic. Rovněž volatilita investic je značně vyšší než volatilita výstupu, což souhlasí jak s ekonomickou teorií, tak s fakty v jiných zemích. Investice mají slabou predikční schopnost vzhledem k HDP, bylo to prokázáno pouze pro zpoždění jednoho čtvrtletí.

Změna stavu zásob (vyjádřeno jako podíl vůči HDP) je silně procyklická veličina a zpožďuje se za cyklem HDP o jedno čtvrtletí. Je to nejméně volatilní složka HDP. Z testu Grangerovy kauzality je vidět, že HDP pomáhá vysvětlovat cyklické změny zásob pouze při zahrnutí pěti zpoždění. Chování této veličiny se neslučuje s teorií, podle které jsou v boomu čerpány zásoby a v období recese se naopak hromadí. Chování zásob je právě opačné.

Vládní výdaje jsou acyklickou veličinou (korelační koeficient není významný ani pro jeden fázový posun). Pokud nebereme ohled na statistické testování, objevuje se velmi slabá záporná korelace dvě a tři čtvrtletí před cyklem HDP. To by znamenalo, že pokles vládních výdajů je zhruba za tři čtvrtletí následován expanzí výstupu. To je zajímavý fakt, který může mít vliv na stabilizační politiku vlády. Test Grangerovy kauzality vypovídá, že vládní výdaje pomáhají vysvětlovat výstup pro zpoždění dvou a čtyř čtvrtletí (pro ostatní zpoždění je výsledek nejasný). Otázku, zda vláda vytváří politicko-hospodářský cyklus, není snadné zodpovědět. Tato problematika bude předmětem dalšího výzkumu.

Exporty jsou slabě pozitivně korelovány s cyklem HDP a předbíhají ho o dvě čtvrtletí. Importy jsou silně procyklické a souběžné s cyklem HDP. Chování importu je ve shodě s ekonomickou teorií – množství importu závisí pozitivně na domácím důchodu (výstupu).¹² Exporty by měly záviset na zahraničním důchodu a mírná pozitivní korelace s domácím výstupem může být způsobena synchronizací hospodářských cyklů mezi zeměmi v Evropě. Z testu kauzality je zřejmé, že výstup pomáhá predikovat importy, tento vztah byl prokázán pro zpoždění od dvou do čtyř čtvrtletí. To znovu potvrzuje výše zmíněnou teorii. Jak exporty, tak importy jsou mnohem volatilnější než výstup. Čisté exporty (jejich podíl vůči HDP) jsou slabě procyklické a předbíhají cyklus výstupu o více než rok. Jejich predikční schopnost vzhledem k výstupu se prokázala při zahrnutí zpoždění jednoho a dvou čtvrtletí.

3.2.8.2. Reálné veličiny

Reálná mzda je slabě procyklická veličina a časový průběh je shodný s cyklem HDP. Toto chování reálné mzdy je stejné i v ostatních zemích. Z pohledu ekonomické teorie je tento stylizovaný fakt ve shodě s teorií reálného hospodářského cyklu či monetárního přístupu s předpokladem strnulých cen (spíše než strnulých mezd). Ovšem z grafu č. 59 je patrné, že chování reálné mzdy vzhledem k výstupu se během času mění. Do konce 90. let se mzda chová procyklicky, ale od roku 2000 již proticyklicky. To může odrážet nějakou strukturální změnu na trhu práce či zboží. Je otázkou času, zda se tento měnící se trend potvrdí či vyvrátí. Každopádně to má důsledky pro budování modelů, v nichž by se měl tento fakt odrazit.

Chování reálné úrokové míry je poněkud zvláštní. Největší záporná hodnota korelačního koeficientu se objevuje pro posun čtyř čtvrtletí před cyklem HDP, což znamená proticyklickou a cyklus předbíhající reálnou úrokovou míru. Tato veličina však není souběžně s cyklem korelována vůbec a navíc se objevuje významná pozitivní závislost pro zpoždění čtyř až pěti čtvrtletí za cyklem HDP. Tento fakt je poněkud obtížné vysvětlit. Reálná úroková míra je obecně považována za předbíhající indikátor, což v našem případě souhlasí. Centrální banka může ovlivnit reálnou úrokovou míru (prostřednictvím řízení nominální míry) a následně tak ovlivňovat reálnou eko-

¹² Kromě závislosti na reálném směnném kurzu.

nomickou aktivitu. Testy Grangerovy kauzality však nepotvrdily hypotézu, že by reálná úroková míra byla příčinnou změn výstupu.

Jako nejhodnější představitel peněz jsme zvolili peněžní agregát M1, pro reálné vyjádření je vydělen indexem spotřebitelských cen (CPI).¹³ Reálné peněžní zůstatky jsou mírně procyklické a předbíhají cyklus HDP o jedno čtvrtletí. Testy Grangerovy kauzality však nepotvrdily monetaristický názor, že peníze způsobují cyklus. Reálné peníze jsou nejvíce volatilní reálná proměnná.

Zaměstnanost se chová procyklicky a časově souběžně s cyklem HDP. Její volatilita je pouze o trochu menší než volatilita výstupu. Produktivita práce (počítaná jako výstup dělený počtem pracujících) je mírně procyklická veličina a rovněž je synchronizována s cyklem HDP. Oba tyto stylizované fakty jsou ve shodě s teorií reálného hospodářského cyklu a jsou běžné i v ostatních zemích. Nezaměstnanost je silně proticyklická veličina a zpožďuje se za cyklem výstupu o dvě čtvrtletí. Tato vysoká záporná korelace s výstupem podporuje dobře známý Okunův zákon. Směrodatná odchylna míry nezaměstnanosti činí zhruba polovinu směrodatné odchylny výstupu – je to nejméně volatilní reálná proměnná. U žádné z těchto tří veličin se neprokázal kauzální vztah vzhledem k výstupu.

Vzhledem k vysoké otevřenosti české ekonomiky stojí za to prozkoumat vztah mezi cyklem v ČR a v ostatních zemích – konkrétně v Německu a na Slovensku. Německo je naším hlavním obchodním partnerem, Slovenská republika tvořila spolu s Českou republikou bývalé Československo a je také důležitým obchodním partnerem, proto prozkoumáme vztah k těmto dvěma zemím.

Cykly HDP naší země je silně a souběžně korelován s cyklem v Německu. Test kauzality prokázal příčinný vztah pouze pro zahrnutí tří zpoždění a to ve směru od české ekonomiky směrem k německé. Vysoká míra korelace je ve shodě s našimi předpoklady, avšak kauzalitu bychom očekávali v opačném směru (od Německa k ČR), protože Německo je tahounem naší ekonomiky. Tento výsledek je však citlivý vzhledem k počtu zahrnutých zpoždění, proto není příliš významný a může být náhodným jevem.

Korelace se slovenským výstupem je slabá a většinou nevýznamná. Relativně významné záporné hodnoty korelace se objevují jeden rok před cyklem v ČR. Testy kauzality nebyly úspěšné pro žádné zpoždění a v žádném směru.

3.2.8.3. Nominální veličiny

V teorii hrají peníze důležitou roli při determinaci cenové hladiny a kvůli nominálním fricím v ekonomice mohou způsobit i změny reálných veličin. V praxi je však velmi obtížné toto spojení (mezi nominálními a reálnými veličinami) kvantifikovat, protože to vyžaduje nějakým způsobem peníze definovat a měřit. Zde budeme uvažovat čtyři definice peněz: peněžní bázi, monetární agregáty M1 a M2 a tzv. kvazi peníze (rozdíl mezi M2 a M1). U těchto agregátů prozkoumáme jak jejich absolutní úroveň, tak míry růstu (vždy však jako odchylny od trendových hodnot).

Peněžní báze je velmi volatilní a není souběžně s cyklem korelována. Největší záporná hodnota korelace je pět čtvrtletí před cyklem HDP, pozitivní korelace se objevuje i několik čtvrtletí za cyklem. Silná záporná korelace vyvrací teorie, které vysvětlují boom jako důsledek peněžní expanze. Jak ale bylo zmíněno výše, např. změny ve finančním sektoru činí způsob měření peněz velmi obtížným. Dříve než učiníme nějaké konečné závěry, podívejme se i na ostatní peněžní agregáty.

Peněžní agregát M1 je slabě procyklický a souběžný s cyklem výstupu. Peněžní agregát M2 se chová podobně jako M1, pouze je korelován výrazněji a je méně volatilní. Tzv. kvazi peníze jsou slabě procyklické a zpožďují se za cyklem o dvě až tři čtvrtletí. Testy Grangerovy kauzality pro peníze měřené v absolutních hodnotách neprokázaly žádnou souvislost mezi penězi a reálným

¹³ Analýza ostatních peněžních agregátů je uvedena v další sekci.

cyklem. Mnohem zajímavější situace nastane, když se podíváme na míry růstu peněz. Růst peněžní báze je silně procyklický a mírně předbíhá cyklus HDP. Míry růstu peněžních agregátů jsou pouze slabě korelovány a předcházejí cyklu HDP o čtyři až pět čtvrtletí. Z testu kauzality je vidět, že míra růstu peněžní báze pomáhá vysvětlovat výstup. Tento výsledek je poměrně robustní vůči zvolenému počtu zpoždění.¹⁴ Míra růstu peněžních agregátů M1 a M2 má předpovědní charakter vůči výstupu pouze při zahrnutí čtyř (u M1) a tří (u M2) zpožděných hodnot. Tyto výsledky naznačují, že peněžní non-neutralita může hrát důležitou roli v teoriích hospodářského cyklu.

Čenová hladina vyjádřená indexem spotřebitelských cen je silně proticyklická a předbíhá cyklus o tři čtvrtletí. Korelace se však mění s časovým posunem, můžeme tak identifikovat poměrně silnou pozitivní korelaci při zpoždění čtyř či pěti čtvrtletí za cyklem. To může naznačovat, že ceny jsou rigidní a přizpůsobují se pouze pomalu, aby vyčistily trhy. Tento fakt je však vyvrácen, pokud se podíváme na chování deflátoru HDP. Toto měřítko cenové hladiny je silně proticyklické a předbíhá cyklus HDP o jedno čtvrtletí. Tato fakta jsou podobná i v ostatních zemích a vyvracejí tradiční Keynesovskou domněnku o procyklické cenové hladině. Jak index spotřebitelských cen, tak deflátor HDP pomáhají vysvětlit fluktuace ve výstupu, ale pouze pro zpoždění jednoho čtvrtletí.

Míra inflace vyjádřená pomocí CPI (jak meziroční, tak mezičtvrtletní) není s cyklem souběžně korelována. Pokud uvážíme fázový posun, čtyři nebo pět čtvrtletí za cyklem HDP se vyskytuje mírná pozitivní korelace. To může být opět vysvětleno cenovými rigiditami. Mírně významnou negativní korelaci inflace s cyklem, která se objevuje čtyři až pět čtvrtletí před ním, je však obtížné vysvětlit. Podobné chování vykazuje inflace vyjádřená pomocí deflátoru, pouze korelace je výraznější. Z testu Grangerovy kauzality není patrný nějaký silný vztah mezi inflací a HDP.

Nominální mzda je proticyklická a předbíhá cyklus HDP (o více než rok), mírná pozitivní korelace se objevuje několik čtvrtletí za cyklem, což může naznačovat jistou mzdovou strnulost. Na druhou stranu, mzdová inflace se chová mírně procyklicky s předstihem dvou či tří čtvrtletí. Testy Grangerovy kauzality pro tyto nominální veličiny jsou nejednoznačné a nejsou robustní vůči zvolenému počtu zpoždění. Nominální mzda a mzdová inflace pomáhají vysvětlovat výstup pouze při zahrnutí zpoždění jednoho čtvrtletí.

Nominální úroková míra se chová podobně jako reálná úroková míra, pouze korelace je výraznější. Nízké úrokové míry jsou následovány expanzí výstupu se zpožděním přibližně jednoho roku a rok poté, co dosáhne výstup vrcholu, jsou úrokové míry také vysoké. Mezi chováním úrokových měr pro tříměsíční či roční depozita není příliš velký rozdíl. Nominální úroková míra předpovídá výstup při zpoždění čtyř čtvrtletí.

Z pohledu teorie se ekonomické subjekty zajímají spíše o reálné veličiny, nominální faktory (jako např. nominální úroková míra nebo nominální mzda) hrají pouze doplňkovou úlohu. To stejné platí pro agregátní úroveň, proto nám analýza těchto nominálních veličin poskytuje jen malé vodítko pro testování teorií.

3.2.8.4. Závěr

Výše uvedená analýza je empirická, a jako taková je spojena s některými statistickými obtížemi. Výsledky mohou být ovlivněny způsobem filtrace – jiné nastavení bandpass filtru či použití jiného filtru je může významně pozměnit. Dalším problémem jsou data, zejména malý počet pozorování. V případě české ekonomiky můžeme identifikovat nanejvýše dva úplné hospodářské cykly. Také spolehlivost dat je otázkou. Český statistický úřad čas od času zveřejňuje revidované údaje za uplynulá čtvrtletí. Analýza provedená se „starými“ časovými řadami proto musí být také re-

¹⁴ Hypotéza kauzality byla přijata pro zpoždění jednoho, dvou a čtyř čtvrtletí.

dována. Tyto problémy tak přispívají k obtížné interpretaci výsledků. Další výzkum bude proto zaměřen na zkoumání robustnosti výsledků vůči metodě filtrace.

Závěry z provedené studie mohou být shrnuty do následujících bodů. Česká ekonomika je velmi otevřená a tím pádem zranitelná k potenciálním externím šokům. Na druhou stranu, mezinárodní obchod může být zdrojem pro hospodářský růst naší ekonomiky. Ve skutečnosti již hraje mezinárodní obchod podstatnou roli. V posledních letech hodnota exportu a importu (ve stálých cenách roku 1995) převýšila hodnotu zboží a služeb vyprodukovaných v naší zemi. Obchod však závisí na mnoha faktorech, jako je zahraniční výstup, směnné relace či reálný směnný kurz. Vztah mezi těmito proměnnými, mezinárodním obchodem a růstem ekonomiky bude předmětem dalšího zkoumání.

Z hlediska ekonomické teorie musíme bohužel konstatovat, že neexistuje jedna teorie, která vysvětluje vše. Mnoho stylizovaných faktů hovoří ve prospěch teorie reálného hospodářského cyklu. Monetární veličiny (a nominální rigidity) však mohou také podstatně přispět k vysvětlení cyklických fluktuací. Výsledky Grangerovy kauzality ukazují, že některé nominální veličiny (např. růst peněžní báze) mají poměrně silnou vysvětlovací schopnost vzhledem k chování HDP. Tato oblast si zaslouží podrobnější prozkoumání.

Posledním vztahem, který má smysl zmínit, je vliv vládních výdajů na fluktuace výstupu a otázka policko-hospodářského cyklu. Na základě korelací není možné hovořit o nějaké výrazné souvislosti, testy Grangerovy kauzality ovšem naznačují opak, tedy že fluktuace agregátního výstupu mohou záviset na vládních výdajích. Užitečné může být rovněž to, pokud rozdělíme celé sledované období podle volebních období a prozkoumáme tyto periody odděleně.

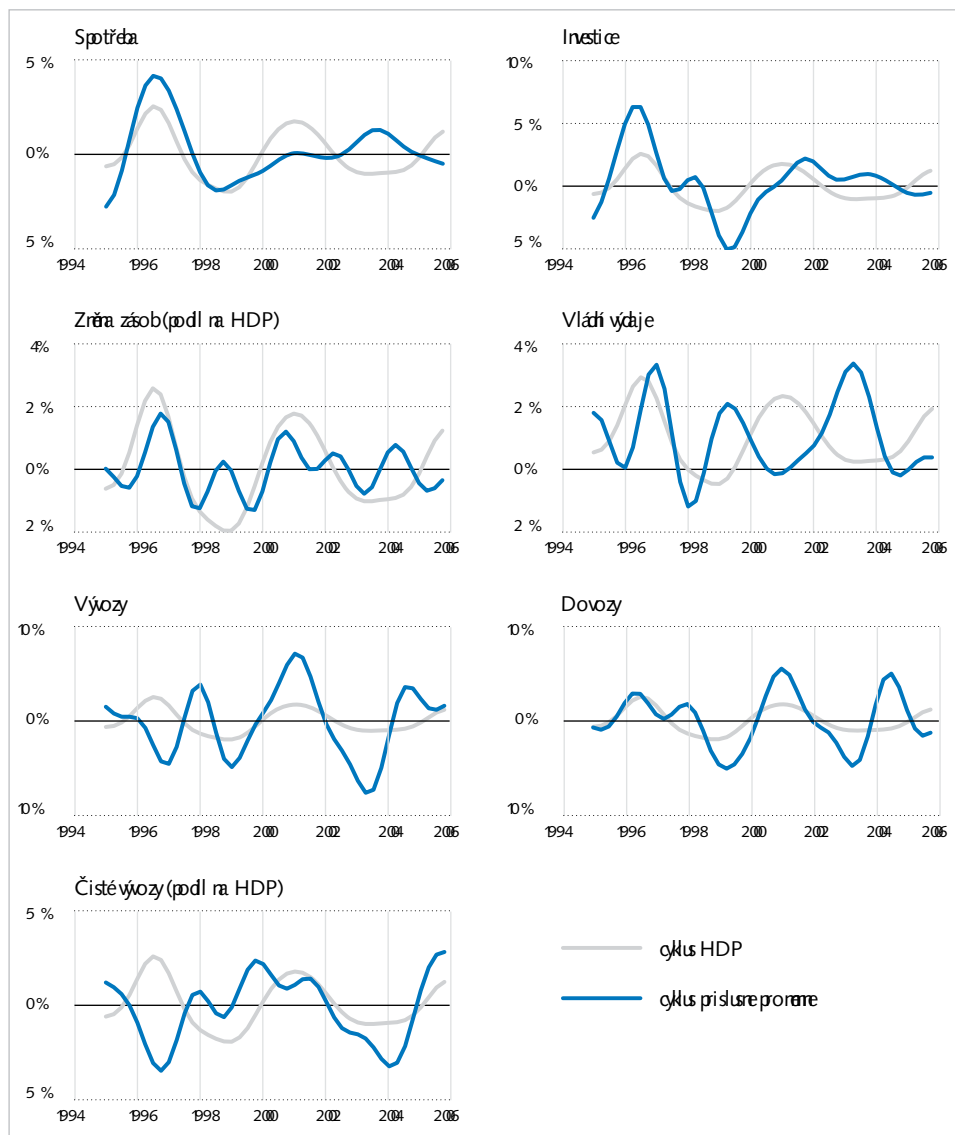
Odpovědi na výše uvedené otázky mohou přispět k většímu porozumění stabilizační úlohy vlády a jejímu potenciálu při ovlivňování výstupu.

Je ovšem nutné upozornit, že činit závěry pouze na základě empirických vztahů není vhodné (jak již zmínil Lucas (1976) ve svém stěžejním článku).¹⁵ Abychom mohli vyvozovat závěry, je nejprve nutné najít vhodnou teorii a tu podpořit empirickými fakty, které jsme zde pro případ české ekonomiky uvedli.

¹⁵ O Lucasově kritice se stručně zmiňuje např. Romer (2002), str. 196–197 a 251–252.

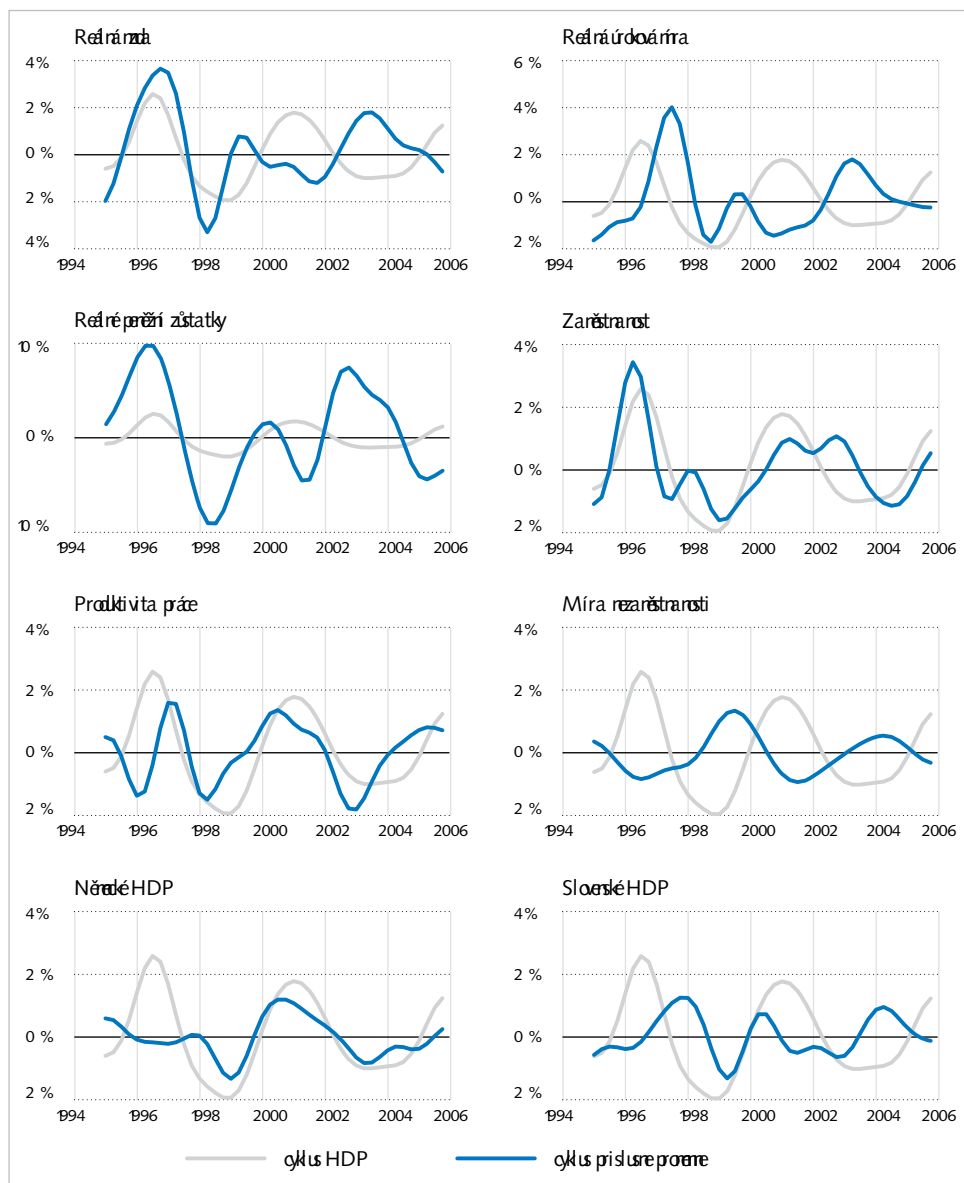
3.2.8.5. Příloha

Graf č. 58: Cyklické složky – HDP a jeho komponenty



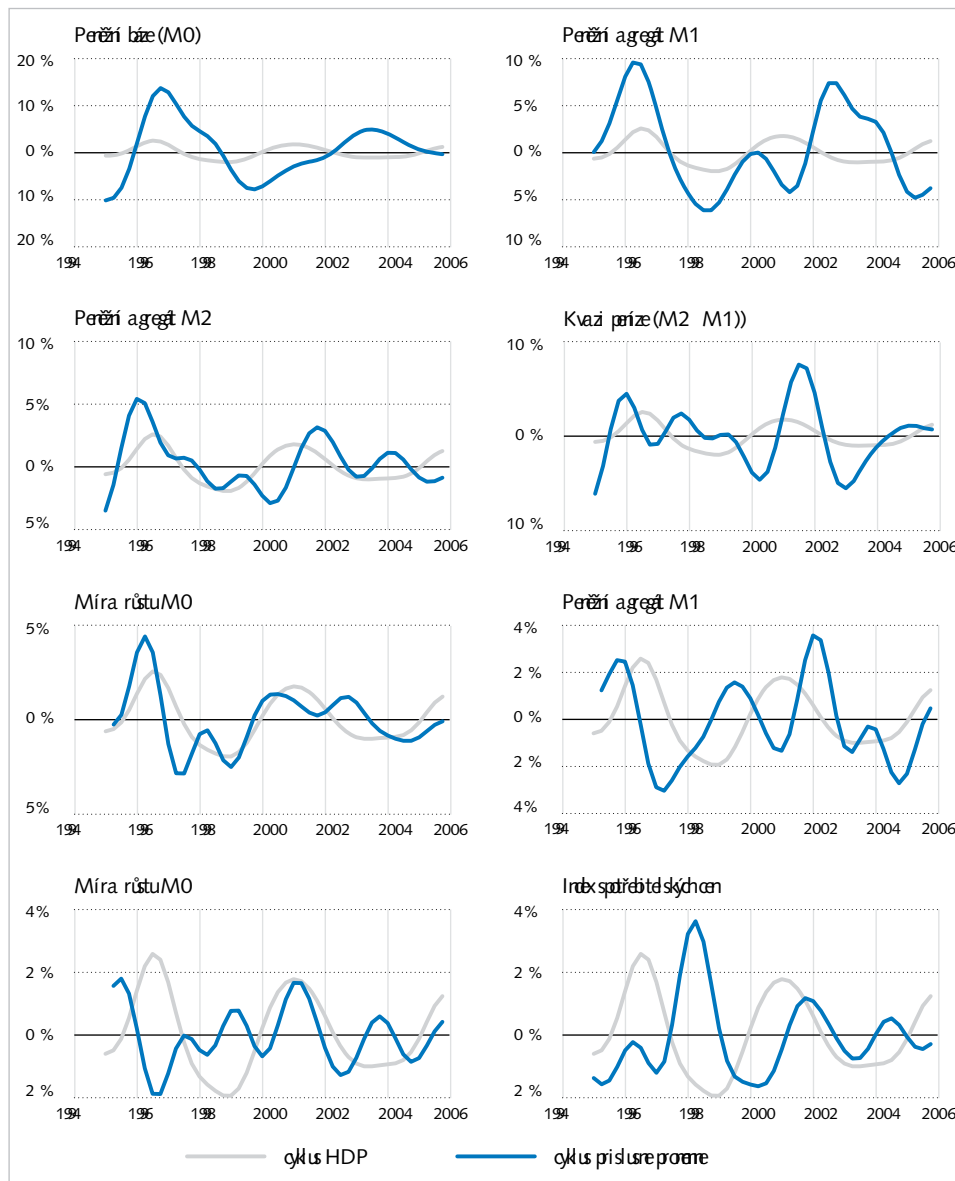
Zdroj: ČSÚ, vlastní filtrace

Graf č. 59: Cyklické složky – reálné veličiny



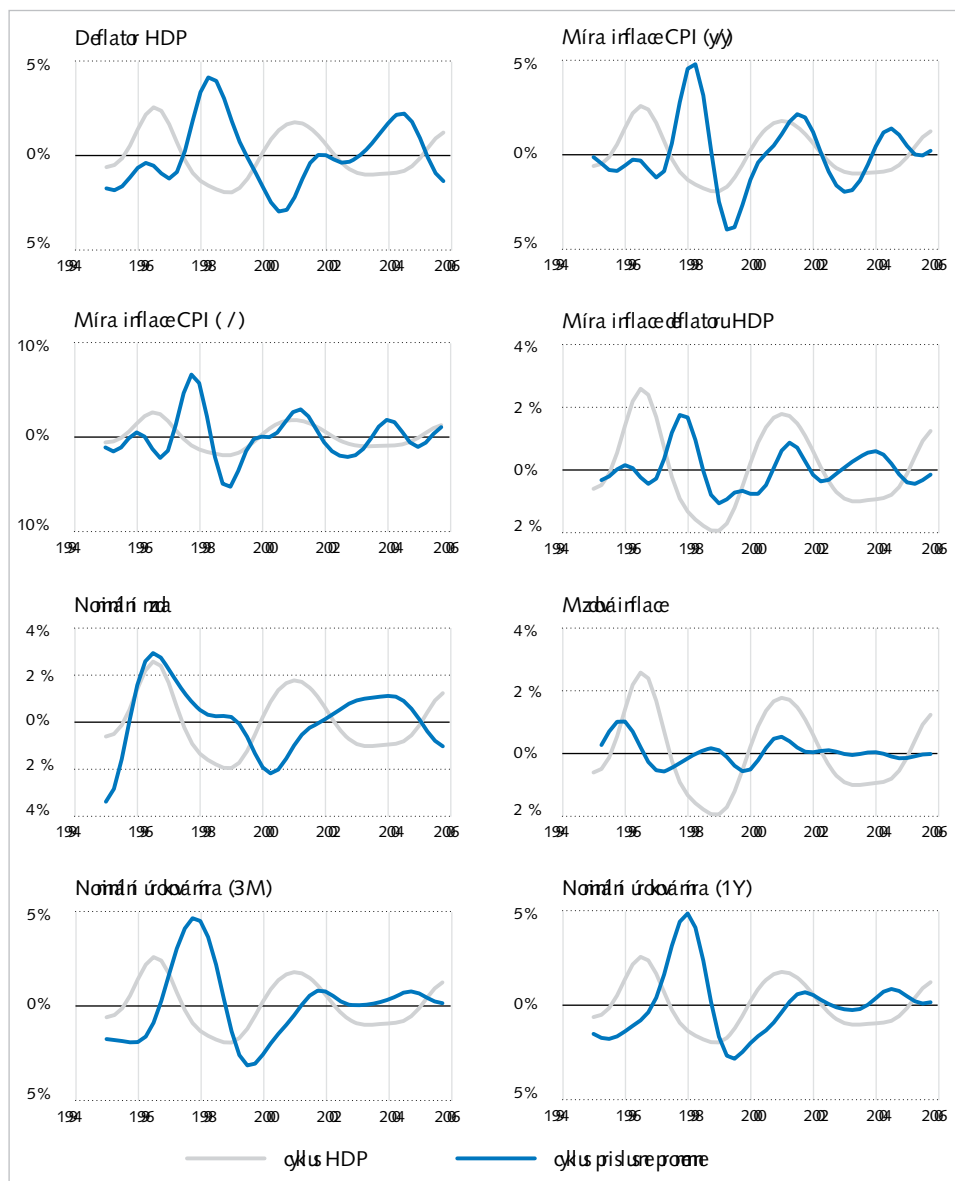
Zdroj: ČSÚ, ČNB, ŠÚ SR, Bundesbank, vlastní filtrace

Graf č. 60: Cyklické složky – nominální veličiny



Zdroj: ČSÚ, ČNB, vlastní filtrace

Graf č. 61: Cyklické složky – nominální veličiny



Zdroj: ČSÚ, ČNB, vlastní filtrace

Tabulka č. 58: Korelace reálných veličin

Proměnná x	Std v %	Křížové korelace reálného HDP s veličinou x(t)										
		x(t-5)	x(t-4)	x(t-3)	x(t-2)	x(t-1)	x(t)	x(t+1)	x(t+2)	x(t+3)	x(t+4)	x(t+5)
Hrubý domácí produkt	1,26	-0,13	0,15	0,45		0,92	1,00	0,92	0,72	0,45	0,15	0,13
Spotřeba	1,60	-0,45	-0,23	0,03	0,28	0,48	0,59	0,59	0,51	0,38	0,22	0,08
Investice	2,43	-0,45	-0,23	0,04	0,31	0,51	0,63	0,64	0,58	0,49	0,40	0,32
Změna zásob (podíl k HDP)	0,75	-0,17	-0,06	0,07	0,24	0,42	0,57	0,63	0,55	0,36	0,11	-0,10
Vládní výdaje	1,57	-0,09	-0,16	-0,20	-0,20	-0,14	-0,06	0,03	0,08	0,07	0,04	0,02
Export	3,69	0,18	0,30	0,37	0,40	0,39	0,34	0,27	0,20	0,11	0,01	-0,12
Import	2,88	-0,13	0,06	0,24	0,39	0,50	0,56	0,56	0,49	0,36	0,20	0,02
Čistý export	1,77	0,37	0,36	0,32	0,24	0,13	0,03	-0,08	-0,15	-0,18	-0,19	-0,22
Reálná mzda	1,60	-0,15	0,00	0,15	0,28	0,36	0,37	0,33	0,23	0,10	-0,05	-0,17
Reálná úroková míra	1,41	-0,59	-0,60	-0,55	-0,47	-0,34	-0,17	0,02	0,21	0,37	0,45	0,44
Reálné peněžní zůstatky	5,19	0,03	0,18	0,29	0,37	0,40	0,38	0,33	0,25	0,15	0,06	-0,01
Zaměstnanost	1,17	-0,30	-0,05	0,23	0,48	0,65	0,70	0,62	0,49	0,36	0,26	0,20
Produktivita práce	0,95	0,19	0,26	0,31	0,37	0,43	0,47	0,45	0,35	0,15	-0,12	-0,42
Nezaměstnanost	0,62	0,62	0,41	0,14	-0,17	-0,45	-0,68	-0,81	-0,86	-0,83	-0,74	-0,58
Německé HDP	0,62	0,17	0,32	0,45	0,55	0,61	0,63	0,59	0,49	0,35	0,16	-0,05
Slovenské HDP	0,64	-0,32	-0,32	-0,27	-0,20	-0,11	-0,01	0,07	0,14	0,18	0,19	0,16

Zdroj: Data ČSÚ, ČNB, vlastní výpočty

Tabulka č. 59: Korelace nominálních veličin

Proměnná x	Std v %	Křížové korelace reálného HDP s veličinou x(t)										
		x(t-5)	x(t-4)	x(t-3)	x(t-2)	x(t-1)	x(t)	x(t+1)	x(t+2)	x(t+3)	x(t+4)	x(t+5)
Peněžní báze (M0)	5,86	-0,78	-0,70	-0,52	-0,28	-0,02	0,21	0,36	0,44	0,46	0,44	0,41
Peněžní agregát M1	4,59	-0,11	0,03	0,15	0,25	0,31	0,33	0,32	0,28	0,23	0,18	0,15
Peněžní agregát M2	2,05	-0,29	-0,09	0,12	0,29	0,40	0,45	0,45	0,43	0,40	0,37	0,31
Kvazi peníze	3,21	-0,27	-0,12	0,04	0,19	0,29	0,35	0,36	0,37	0,37	0,34	0,25
Míra růstu M0	1,60	0,11	0,34	0,55	0,69	0,72	0,63	0,44	0,22	0,03	-0,07	-0,11
Míra růstu M1	1,74	0,36	0,37	0,34	0,27	0,17	0,06	-0,05	-0,11	-0,11	-0,07	-0,01
Míra růstu M2	0,92	0,46	0,42	0,32	0,18	0,04	-0,07	-0,11	-0,11	-0,11	-0,12	-0,17
Index spotřebitel. cen	1,28	-0,54	-0,64	-0,65	-0,60	-0,50	-0,36	-0,20	-0,01	0,20	0,42	0,59
Deflátor HDP	1,75	-0,32	-0,50	-0,63	-0,70	-0,72	-0,69	-0,58	-0,41	-0,19	0,06	0,31
Míra inflace CPI (y/y)	1,83	-0,39	-0,39	-0,32	-0,22	-0,09	0,04	0,15	0,25	0,34	0,42	0,44
Míra inflace CPI (q/q)	2,36	-0,32	-0,24	-0,13	-0,01	0,10	0,19	0,26	0,33	0,39	0,40	0,33
Míra inflace (deflátor)	0,64	-0,51	-0,49	-0,42	-0,31	-0,18	-0,03	0,14	0,32	0,49	0,60	0,61
Nominální mzda	1,41	-0,66	-0,57	-0,42	-0,23	-0,05	0,10	0,20	0,26	0,29	0,32	0,34
Mzdová inflace	0,37	0,27	0,40	0,48	0,48	0,40	0,27	0,14	0,04	-0,01	-0,02	0,00
Nomin. úrok. míra (3M)	1,90	-0,79	-0,83	-0,78	-0,64	-0,43	-0,17	0,10	0,35	0,56	0,69	0,72
Nomin. úrok. míra (1Y)	1,74	-0,72	-0,77	-0,72	-0,60	-0,42	-0,20	0,03	0,26	0,47	0,62	0,69

Zdroj: Data ČSÚ, ČNB, vlastní výpočty

3.3. Analýza vývoje daňové kvóty v ČR

3.3.1. Úvod

Ke srovnání daňového zatížení v čase a prostoru se používá ukazatel tzv. daňové kvóty, což je obecně vzato podíl daní (případně ještě dalších veřejných příjmů) a hrubého domácího produktu. Udává se tedy jako procento, čímž vlastně dostatečně vyhovuje účelu srovnávání. Podle „rozsahu“ čitatele (tj. „rozsahu“ veřejných příjmů braných v úvahu) rozlišujeme daňovou kvótu jednoduchou a složenou (někdy též nazývanou souhrnnou):

- **Daňová kvóta jednoduchá** = podíl daní na hrubém domácím produktu (HDP), a to bez pojistného.
- **Daňová kvóta souhrnná (složená)** = podíl daní včetně cla a povinných příspěvků na sociální zabezpečení a veřejné zdravotní pojištění na HDP.

Cla jsou problematická z toho důvodu, že jsou v literatuře obvykle klasifikována jako specifická, nepřímá daň. To vede některé ekonomy k tomu, že rozlišují jednoduchou a složenou daňovou kvótu jen o odvody na sociální a zdravotní pojištění (dále v textu SZP), clo tak zahrnují už do jednoduché daňové kvóty. Tento přístup se nám zdá správnější ve smyslu obsahovém, a proto ho v příspěvku také používáme. Pokud bychom se drželi daňové praxe ČR, postupovali bychom pochopitelně trochu jinak.

3.3.1.1. Plnění státního rozpočtu v letech 1998–2006

Rozhodujícím veřejným rozpočtem je státní rozpočet. Státní rozpočet je centralizovaný peněžní fond, který je vytvářen, rozdělován a používán především s využitím nenávratného a neekvivalentního způsobu rozdělování. Sestavuje se každý rok jako zvláštní zákon, což v našem případě označujeme jako plán. Ještě než se budeme věnovat analýze daňové kvóty v ČR, podíváme se na státní rozpočet a jeho plnění za roky 1998–2006.¹⁶

Srovnání plánu a samotného (reálného) plnění poskytuje tabulka č. 60, graf č. 62 a graf č. 63.

Jak je patrné, pouze v roce 2006 (dle posledních dat MF) byl návrh rozpočtu v reálu na straně příjmů překonán, ale bylo to pochopitelně méně než v letech minulých, kdy plnění nesplnilo

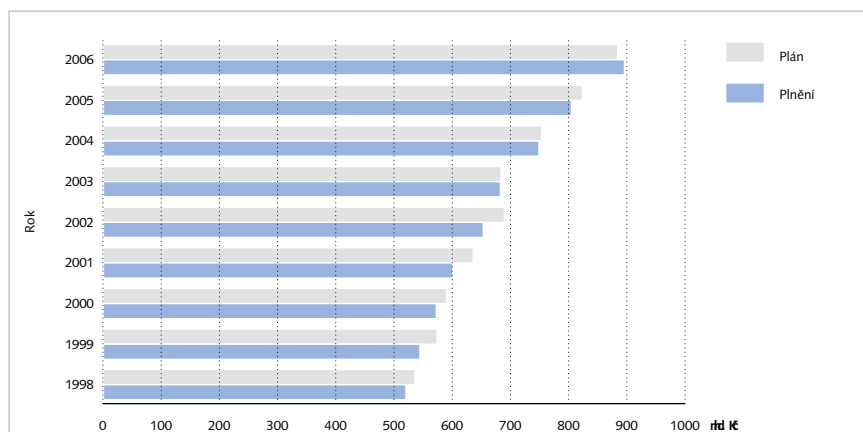
¹⁶ Je možné namítnout, že během sledovaného období došlo k určitým úpravám, kdy např. agenda FNM přešla pod MF. Státní rozpočet však bereme včetně státních finančních aktiv, takže tím náš výsledek ovlivněn nebude.

Tabulka č. 60: Plnění státního rozpočtu v letech 1998–2006

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Plnění	521	546	574	602	654	684	750	806	896
Plán	537	574	592	636	690	684	754	825	884
Rozdíl	-15,5	-28,3	-18,7	-34,4	-36,5	-0,2	-3,7	-19,2	11,3

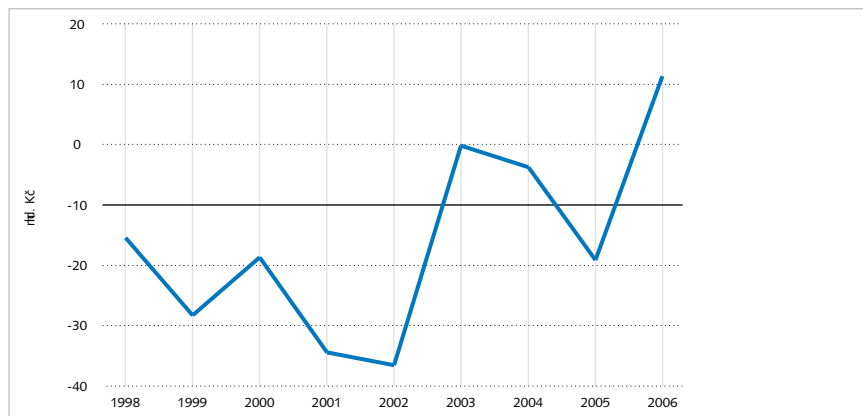
Zdroj: MF ČR, vlastní výpočet

Graf č. 62: Plnění státního rozpočtu v letech 1998–2006



Zdroj: MF ČR

Graf č. 63: Rozdíl mezi plánem a plněním státního rozpočtu v letech 1998–2006



Zdroj: MF ČR, vlastní filtrace

představy MF obsažené v návrzích rozpočtu. Téměř vyrovnaná bilance byla rovněž v letech 2003 a 2004. Největší rozdíl byl v roce 2002, kdy činil 36,5 mld. Kč.

Z uvedených dat lze tedy snadno vypočítat příjmovou výnosnost státního rozpočtu oproti jeho návrhu v jednotlivých sledovaných letech. To v procentech ukazuje tabulka č. 61.

3.3.2. Vývoj daňové kvóty v ČR

Podle výše uvedených vzorců můžeme vypočítat obě daňové kvóty (tj. jednoduchou i složenou) v ČR od roku 1996 do roku 2004.

Je patrné, že daňová kvóta je poměrně stabilní na úrovni kolem 34 % HDP (složená daňová kvóta), resp. 21 % (jednoduchá daňová kvóta). Přesto je z grafu patrný růst jednoduché daňové kvóty od roku 2001 až do konce sledovaného období, naproti tomu složená začala růst od roku 2000, ale v roce 2004 oproti roku 2003 klesla. Rozdíl mezi nimi je pochopitelně dán vývojem odvodů na zdravotní a sociální pojištění.

Nyní se zaměříme na vývoj jednotlivých složek daňové kvóty, abychom si utvořili představu, co stálo právě za jejím vývojem.

3.3.2.1. Vývoj „hrubých“ složek složené daňové kvóty

„Hrubé“ složky složené daňové kvóty v tomto případě znamenají rozdělení daní na přímé a nepřímé a na odvody na sociální a zdravotní pojištění. Vývoj je pro uvedené veličiny proveden jako poměr k HDP.

Nebude jistě na škodu vymežit přímé a nepřímé daně, jak je vidí teorie veřejných financí. Přímé daně se vyznačují uvalením na konkrétní subjekt, který tuto daň nemůže přesunout na někoho jiného (příkladem jsou daně z příjmu). Nepřímé daně jsou rovněž uvaleny na konkrétní subjekt, ten však tuto daň může přesunout na jiný subjekt (DPH, spotřební daň). Obecně je problém s tím, že daň z příjmu právnických osob lze aspoň zčásti přesunout na jiný subjekt, je to však daň přímá.

Podíváme-li se nejdříve na veličinu odvodů na sociální a zdravotní pojištění (SZP) ku HDP, vidíme, že vývoj „kopíruje“ vývoj (myšleno z hlediska trendu) složené daňové kvóty. To znamená, že podíl SZP/HDP od roku 2000 roste a v posledním sledovaném období naopak tato veličina klesá. Svou výší tato veličina zaujímá největší podíl na složené daňové kvótě v ČR, což (jak jsme uvedli ve zmiňovaném příspěvku) není v EU rozhodně pravidlem.

Co se týče přímých a nepřímých daní, tak vidíme, že nepřímé daně na rozdíl od daní přímých svůj podíl snižovaly. Výjimku z tohoto tvrzení tvoří v posledních letech pouze rok 2004, kdy tomu bylo naopak.

3.3.2.2. Nepřímé daně

Jak již bylo zmíněno v úvodu, nepřímé daně (dále ND) jsou takové daně, které jsou uvaleny na konkrétní subjekt, ten je však může přesunout na subjekt jiný. Podle údajů MF ČR nepřímé daně dělíme na daň z přidané hodnoty (dále DPH), spotřební daně, clo a ostatní nepřímé daně.

V předcházející části jsme viděli, že nepřímé daně celkem vzato snižovaly svůj podíl na HDP, nicméně se drží mezi 11 a 12 % HDP, vyjma roku 2002, kdy jako v jediném sledovaném roce tento ukazatel klesl pod 11 % HDP. V posledních sledovaných letech, tj. v letech 2003 a 2004 ukazatel nepřímých daní ku HDP vykazuje opět rostoucí tendenci.

Tabulka č. 61: Výnosnost státního rozpočtu oproti jeho návrhu v %

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Výnosnost	0,97	0,95	0,97	0,95	0,95	1,00	1,00	0,98	1,01

Tabulka č. 62: Vývoj daňové kvóty v ČR

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
SDK	0,34	0,34	0,33	0,34	0,34	0,34	0,34	0,35	0,35
DK	0,21	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,21	0,21	0,21

Poznámka: Výpočet za rok 2004 je vypočítán z předběžných dat
 DK – složená daňová kvóta | DK – (jednoduchá) daňová kvóta Zdroj: MF ČR, ČSÚ, vlastní výpočet

Tabulka č. 63: Vývoj složek složené daňové kvóty v ČR

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
SZP/HDP	13,38	13,83	13,41	13,29	13,37	13,77	13,87	14,10	13,96
ND/HDP	11,82	11,84	11,03	11,77	11,52	11,04	10,99	11,06	11,26
PD/HDP	9,06	8,55	8,82	8,65	8,66	8,97	9,64	9,91	9,71

Poznámka: PD: přímé daně, ND: nepřímé daně, SZP: odvody na sociální a zdravotní pojištění. Zdroj: MF ČR, ČSÚ, vlastní výpočet

Tabulka č. 64: Vývoj ND a jejich jednotlivých složek

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ND	196,2	211,3	216,5	240,3	247,6	255,5	265,4	282,1	309,7
DPH	109,3	117,7	119,4	138,3	145,9	150,9	154,4	164,4	184,1
SpD	61,2	64,2	67,8	73,1	70,9	76,3	79,5	84,2	104,1
Clo	19,7	14,9	13,6	12,1	13,6	10	9,8	10,3	4,9
Ostatní ND	6,1	14,5	15,7	16,7	17,2	18,3	21,7	23,3	16,6

Zdroj: MF ČR

Tabulka č. 65: Podíly složek ND na celkových ND

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
DPH/ND	55,71	55,70	55,15	57,55	58,93	59,06	58,18	58,28	59,44
SpD/ND	31,19	30,38	31,32	30,42	28,63	29,86	29,95	29,85	33,61
Clo/ND	10,04	7,05	6,28	5,04	5,49	3,91	3,69	3,65	1,58
OstND/ND	3,11	6,86	7,25	6,95	6,95	7,16	8,18	8,26	5,36

Zdroj: MF ČR, vlastní výpočet

Podívejme se nyní na vývoj jednotlivých složek nepřímých daní, jak byly vymezeny výše, nejdříve pouze v nominálním vyjádření. To ilustruje tabulka č. 64, graf č. 66 a graf č. 67.

Nepřímé daně v nominálním vyjádření jako celek soustavně rostly stejně jako DPH, která, jak je patrné, je „nejsilnější“ složkou nepřímých daní – obě veličiny mají hodnotu řetězového indexu ve všech sledovaných obdobích vyšší než jedna. Spotřební daně rostly vyjma roku 2000 (v roce 2000 řetězový index dosáhl hodnoty 0,97), kdy i v nominálním vyjádření klesly. Naproti tomu clo, resp. výnosy ze cla, vzhledem k postupnému přistupování ČR k EU, se i v nominálním vyjádření snižovaly, tedy vyjma mírného „záchrěvu“ v roce 2000 a 2003 opačným směrem.

Jak již bylo řečeno, DPH je „nejsilnější“ složkou nepřímých daní, následovaná spotřebními daněmi a od roku 1998 ostatními nepřímými daněmi a clem. Konkrétně tyto poměry uvádí tabulka č. 65 a graf č. 68.

DPH zaujímá 55% až 60% podíl na celkových nepřímých daních, kdy se s postupujícím časem ve sledovaném období tento podíl zvyšoval (i když se jedná jen o obecnou tendenci), ve sledovaném období byl podíl DPH na celkových nepřímých daních nejvyšší v roce 2004.

U spotřebních daní je obecná tendence jejich vývoje opačná, i když i ony v tomto ukazateli dosáhly vrcholu v roce 2004.

Je pochopitelné, že hodnoty podílů jednotlivých složek nepřímých daní na celkových nepřímých daních jsou závislé na vývoji všech ostatních složek. Pro lepší názornost tedy ještě doplníme naši analýzu o vývoj jednotlivých složek nepřímých daní jako procento HDP, což obsahuje následující obrázek.

Podíváme-li se na daň z přidané hodnoty a spotřební daně, vidíme, že jak podíl DPH/HDP, tak SpD/HDP v roce 2004 poměrně prudce vzrostly – u spotřebních daní je hodnota tohoto ukazatele (3,78 %) nejvyšší za celé sledované období. Naproti tomu u DPH je hodnota z roku 2004 (6,69 %) stále pod úrovní let 1999 (6,77 %) a 2000 (6,79 %).

3.3.2.3. Přímé daně

Na tomto místě si opět zopakujeme vymezení přímých daní, jak bylo uvedeno na začátku práce, a to, že přímé daně se vyznačují uvalením na konkrétní subjekt, který tuto daň nemůže přesunout na někoho jiného (příkladem jsou daně z příjmu). Pro naše účely budeme přímé daně dělit na daň z příjmu fyzických osob, daň z příjmu právnických osob a majetkové daně (opět podle dat MF ČR).

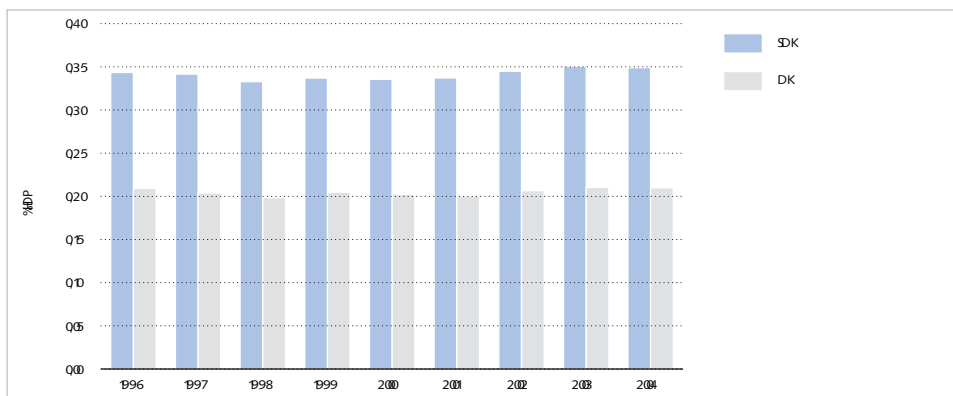
Jak je patrné z grafu č. 65, přímé daně jako procento HDP nedosahují výše nepřímých daní. Jejich rozdíl vyjádřený v tomto ukazateli činí cca 2 p.b., tj. podíl daní se pohybuje mezi 8–10%. Ve sledovaném období ukazatel výše přímých daní na HDP dosáhl svého minima v roce 1997, kdy jeho hodnota činila 8,55 %, naopak svého maxima dosáhl v roce 2003, kdy jeho hodnota činila 9,91 %. V posledním sledovaném roce, tj. v roce 2004, přímé daně na HDP oproti předcházejícímu roku klesly na hodnotu 9,71 %.

Nejdříve se podíváme opět na vývoj přímých daní v nominálním vyjádření, což zobrazuje tabulka č. 66, graf č. 70 a graf č. 71.

Přímé daně jako celek v nominálním vyjádření po celé sledované období rostly, řetězový index je v každém roce vyšší než jedna.

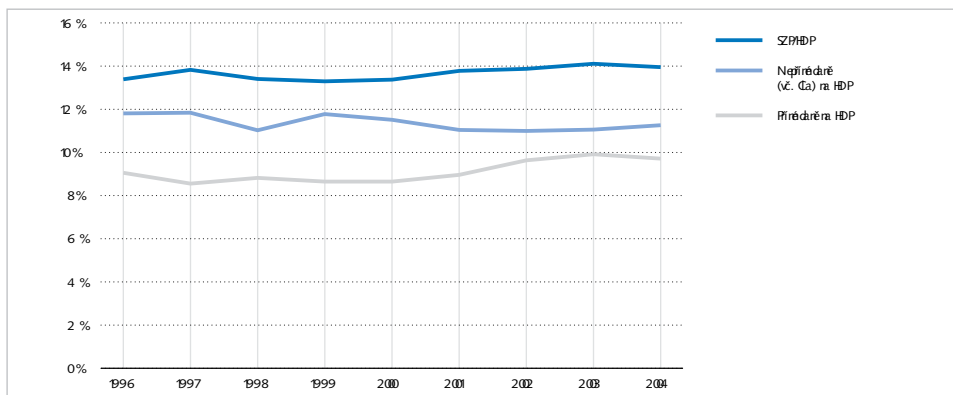
Totéž tvrzení platí i pro daň z příjmu fyzických osob, i když zde má v roce 1999 řetězový index hodnotu jedna. V posledních letech sledovaného období měl řetězový index hodnotu kolem 1,08. Naproti tomu daň z příjmu právnických osob v roce 1997 vykázala hodnotu řetězového indexu 0,9 %, tj. výnosy z této daně klesly oproti předchozímu roku o 10%. V letech 1998 a 2001 se naopak index vyšplhal nad hodnotu 1,2, konkrétně v roce 1998 1,22 a v roce 2001 1,21. Od

Graf č. 64: Vývoj daňové kvóty v ČR



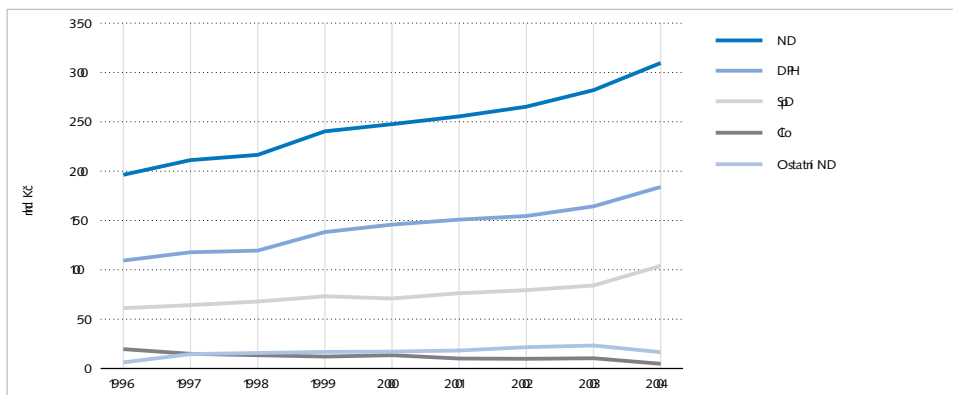
Zdroj: MF ČR, ČSÚ, vlastní výpočet

Graf č. 65: Vývoj složek složené daňové kvóty v ČR



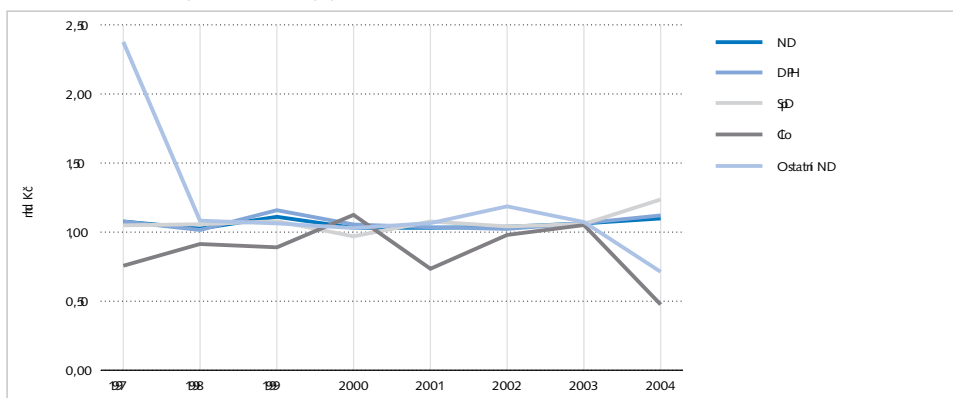
Zdroj: MF ČR, ČSÚ, vlastní výpočet

Graf č. 66: Vývoj ND a jejich jednotlivých složek



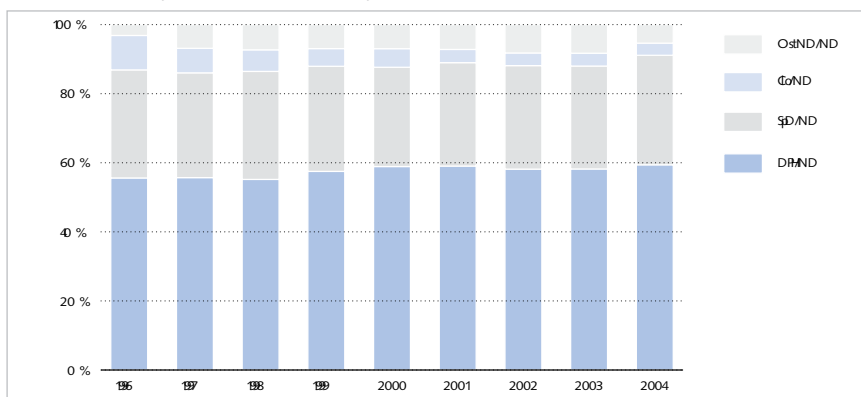
Poznámka: ND jsou nepřímé daně a SpD jsou spotřební daně. Zdroj: MF ČR

Graf č. 67: Řetězový index ND a jejich složek



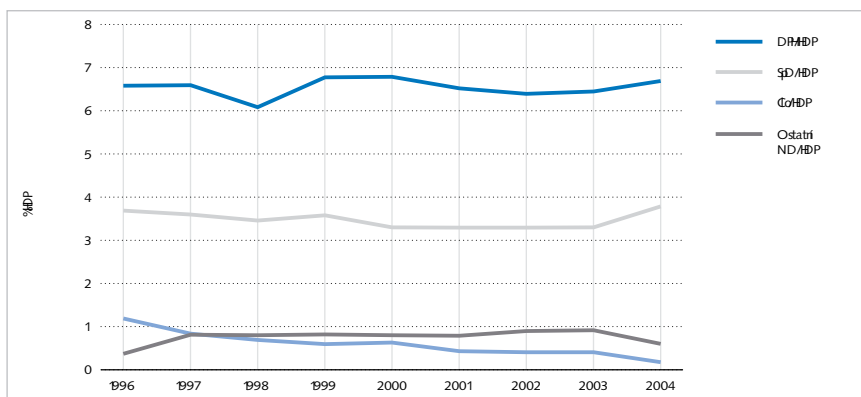
Zdroj: MF ČR

Graf č. 68: Podíly složek ND na celkových ND



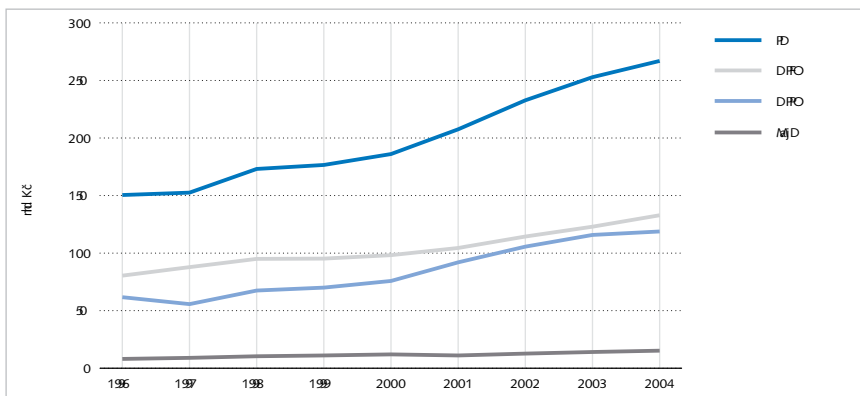
Zdroj: MF ČR, vlastní výpočet

Graf č. 69: Vývoj jednotlivých složek ND jako procento HDP



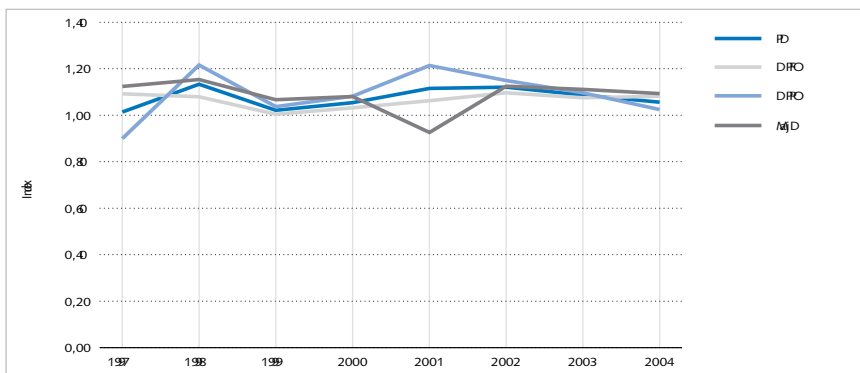
Zdroj: MF ČR, ČSÚ, vlastní výpočet

Graf č. 70: Vývoj přímých daní v nominálním vyjádření



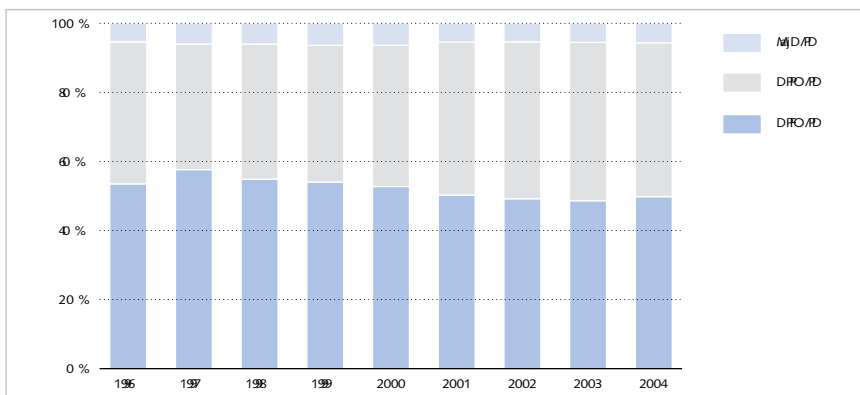
Poznámka: PD jsou přímé daně, DPFO je daň z příjmu fyzických osob, DPPO je daň z příjmu právnických osob, MajD jsou majetkové daně. Zdroj: MF ČR

Graf č. 71: Řetězový index PD a jejich složek



Zdroj: MF ČR, vlastní výpočet

Graf č. 72: Podíl složek PD na celkových PD



Zdroj: MF ČR, vlastní výpočet

roku 2001 do roku 2004 výnosy z této daně ztrácely svoji dynamiku (v roce 2004 jeho hodnota činila jen 1,02).

Majetkové daně měly ve všech letech řetězový index vyšší než jedna, kromě roku 2001, kdy jeho hodnota činila 0,93, což znamená pokles o 7% proti předcházejícímu roku.

Majetkové daně jsou velmi stálé v poměru k celkovým přímým daním, a to na hodnotě 5 až 6%, ve všech letech sledovaného období kromě roku 2000, kdy dosáhly 7% z celkových přímých daní. Volatilita daní z příjmu je vyšší.

Podíl daně z příjmu fyzických osob se pohyboval v hodnotách 49 až 58% s tím, že od roku 1997 (kdy byl tento podíl nejvyšší) soustavně klesal až do roku 2002, resp. 2003 (v obou letech tento podíl činil 49%). V roce 2004 podíl DPFO na celkových přímých daních vzrostl oproti dvěma předchozím letům o 1 p.b.

U daně z příjmu právnických osob byl vývoj vzhledem k použitému členění pochopitelně zcela opačný. Podíl DPPO na celkových přímých daních se pohyboval v rozmezí 36 až 46%, kdy tento podíl rostl soustavně od roku 1997 (v tomto roce byl tento podíl nejnižší) až do roku 2003 (tehdy byl tento podíl naopak nejvyšší). V posledním sledovaném roce, tj. v roce 2004, klesl podíl DPPO na celkových přímých daních o 2 p.b.

Musíme na tomto místě zopakovat, co již bylo řečeno při analýze nepřímých daní. Je opět zcela evidentní, že hodnoty podílů jednotlivých složek nepřímých daní na celkových nepřímých daních jsou závislé na vývoji všech ostatních složek.

Nyní opět přejdeme k analýze přímých daní a jejich složek jako procenta HDP, což znázorňuje graf č. 73.

Je patrné, že majetkové daně si ve vyjádření jako podílu na HDP udržovaly poměrně stabilní výši po celé sledované období. Nejnižší hodnotu měl tento ukazatel v roce 2001, kdy dosahoval hodnoty 0,48%. Naopak nejvyšší hodnotu měl tento ukazatel v letech 2000 a 2004, zde dosáhl hodnoty 0,56%.

Naproti tomu daně z příjmu (především daň z příjmu právnických osob jako procento na HDP) fluktovaly mnohem více. Ukazatel daně z příjmu fyzických osob na HDP měl nejvyšší hodnotu v roce 1997, kdy dosáhl hodnoty 4,92% a naopak nejnižší hodnoty nabyl v roce 2001, a to hodnoty 4,51%.

Největší výkyvy ve skupině přímých daní pozorujeme u daně z příjmu právnických osob jako procenta na HDP. Tady vidíme propad v roce 1997 oproti roku 1996 na hodnotu 3,11%, která je jasně nejnižší za celé sledované období. Nejvyšší příjmy z daně právnických osob jako procento na HDP byly dosaženy v roce 2003, kdy dosáhly 4,54%. V posledním sledovaném roce, tj. v roce 2004, došlo k poklesu hodnoty tohoto ukazatele na úroveň 4,31%.

3.3.2.4. Závěr

Tento příspěvek se zabýval analýzou daňové kvóty v České republice v časovém období od roku 1996 až do roku 2004, jakožto i vývojem jednotlivých komponent daňové kvóty. Jedná se o srovnání v čase, nikoliv v prostoru. Dosažené výsledky zde stručně shrneme.

Než jsme začali analyzovat vývoj daňové kvóty a jejích složek v ČR, uvedli jsme výnosnost příjmové strany (ze které daňovou kvótu počítáme) u nejvýznamnějšího veřejného rozpočtu – státního rozpočtu oproti jeho návrhům v letech 1998–2006. Výnosnost se pohybovala od 94,75% (rok 2001) do 100,56% (rok 2006).

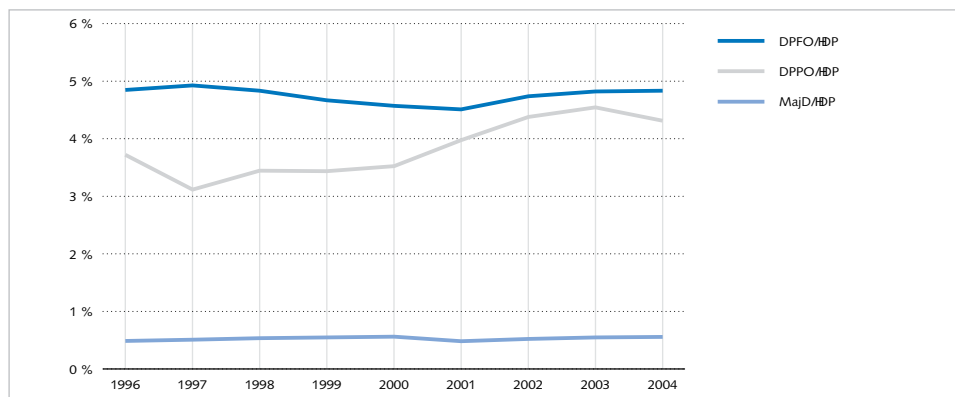
Bylo zjištěno, že daňová kvóta se dle použitých dat pohybuje na úrovni cca 35% ve smyslu složené daňové kvóty, zatímco jednoduchá daňová kvóta se pohybuje na úrovni cca 21%. Obě daňové kvóty od roku 2001 rostly, přičemž složená daňová kvóta v roce 2004 oproti roku předchozímu mírně klesla.

Tabulka č. 66: Vývoj přímých daní v nominálním vyjádření

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PD	150,5	152,6	173	176,6	186,1	207,6	232,7	252,9	267
DPFO	80,5	87,9	94,9	95,3	98,3	104,4	114,4	123	133
DPPO	61,8	55,6	67,6	70,1	75,8	92	105,7	115,9	118,7
MajD	8,1	9,1	10,5	11,2	12,1	11,2	12,6	14	15,3

Zdroj: MF ČR

Graf č. 73: Vývoj složek PD jako procento HDP



Zdroj: MF ČR, ČSÚ, vlastní výpočet

Složenou daňovou kvótu jsme rozdělili na „hrubé“ složky, a to na přímé daně, nepřímé daně a odvody na sociální a zdravotní pojištění. Po vztahování těchto složek k HDP jsme zjistili, že nejvyšší podíl na HDP mají odvody na sociální a zdravotní pojištění. Tento ukazatel nabývá hodnoty mezi 13 a 14 %, přičemž relativně vyšších hodnot dosahoval na konci sledovaného období (pouze jednou, a to v roce 2003, překročil hranici 14 %). Druhý nejvyšší podíl mají v tomto ohledu nepřímé daně, které se – vztahovány k HDP – pohybují na úrovni mezi 11 a 12 %. Tento ukazatel prozřetelně nabýval relativně vyšších hodnot na počátku sledovaného období (kromě roku 1998) a nejnižší hodnoty zde bylo dosaženo v roce 2002, a to 10,99 %. Konečně poslední „hrubá“ složka daňové kvóty v našem členění – přímé daně na HDP – dosahovaly ve sledovaném období výše mezi 8,5 a 10 % vzhledem k HDP. Zde platí (podobně jako u odvodů na sociální a zdravotní pojištění), že relativně vyšších hodnot tento ukazatel dosahoval na konci sledovaného období. Nejnižší hodnoty dosáhl v roce 1997 (8,55 %) a nejvyšší hodnoty v roce 2003 (9,91 %).

Složku nepřímých daní jsme dále rozdělili na DPH, spotřební daně, clo a ostatní nepřímé daně. Nejsilnější složkou nepřímých daní je jasně DPH, která jako procento HDP dosahovala hodnoty mezi 6 a 6,8 %. Spotřební daně jsou druhé, a to s hodnotami mezi 3,3 a 3,8 %. Clo svou hodnotu soustavně ztrácelo a z hodnoty cca 1,2 % se postupně snižovalo až na hodnotu 0,18 %. Ostatní nepřímé daně si držely poměrně stabilní úroveň kolem hodnoty 0,8, resp. 0,9 %, vyjma počátečního a koncového roku sledovaného období, kdy dosahovaly hodnot nižších (v roce 1996 hodnoty 0,37 % a v roce 2004 hodnoty 0,6 %).

Složka přímých daní byla dále rozdělena na daň z příjmu fyzických osob, daň z příjmu právnických osob a majetkové daně. Opět porovnáním těchto daní jako procenta na HDP jsme zjistili, že nejsilnější složkou přímých daní je daň z příjmu fyzických osob, která během sledovaného období dosahovala hodnot cca mezi 4,5 a 5 %, přičemž nejvyšší hodnoty tento ukazatel dosáhl v roce 1997 (4,92 %) a nejnižší hodnoty naproti tomu v roce 2001, kdy měl hodnotu 4,51 %. Tento ukazatel od roku 1997 klesal až do zmíněného roku 2001, kdy se trend otočil a až do konce sledovaného období naopak rostl. Vývoj daně z příjmu právnických osob vykazoval mnohem vyšší rozmezí, ve kterém se během sledovaného období pohyboval. Nejnižší hodnota tohoto ukazatele byla 3,11 %, a to v roce 1997 (oproti 3,72 % v roce 1996), poté víceméně rostl až do roku 2003, kdy dosáhl hodnoty 4,54 %, což je nejvyšší hodnota tohoto ukazatele za celé sledované období. V roce 2004 došlo opět k poklesu na úroveň 4,31 %. Majetkové daně si jako procento HDP udržovaly poměrně stabilní úroveň kolem hodnoty 0,5 %.

Použitá literatura ke třetí kapitole

- AGRESTI, A. M. – MOJON, B. (2001): Some Stylised Facts on the Euro Area Business Cycle, Frankfurt am Main: European Central Bank, Working paper, No. 95.
- ANTOŠ, O. (2005): Udržíme pohádkový růst ekonomiky? *Děni v ekonomice*, Měšec.cz, Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/udrzime-pohadkovy-rust-ekonomiky/>, (cit. dne 14.8.2006).
- BALL, L. (1997): Efficient Rules for Monetary Policy. NBER, Working Paper 5952, Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/W5952>, (cit. dne 16.8.2006).
- BARRO, R. J. (1997): *Macroeconomics*, 5th ed., Cambridge: MIT Press.
- BAXTER, M. – KING, R. G. (1999): Measuring business cycles: Approximate bandpass filters for economic time series. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 81, No. 4, 575–593.
- BURDA, M. – WYPLOZS, C. (2001): *Macroeconomics: A European Text*, Oxford: Oxford University Press.
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA (2006): Aktuální hodnoty základních MP veličin. Měnová politika, ČNB, Dostupné z: http://www.cnb.cz/cz/menova_politika/aktualni_hodnoty.html, (cit. dne 14.8.2006).
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, (2005): Inflační cíl ČNB od ledna 2006. Strategické dokumenty měnové politiky, ČNB, Dostupné z: http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/menova_politika/strategie_dokumenty/download/inflacni_cil_2006.pdf, (cit. dne 14.8.2006).
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA (2002): Stanovení inflačního cíle pro období 2002–2005. Strategické dokumenty měnové politiky, ČNB, Dostupné z: http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/menova_politika/strategie_dokumenty/download/inflacni_cil_2002_05.pdf, (cit. dne 14.8.2006).
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA nedatováno: Cílování inflace v ČR. Měnová politika, ČNB, Dostupné z: http://www.cnb.cz/cz/menova_politika/cilovani.html, (cit. dne 14.8.2006).
- ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD (ČSÚ) (2006): Makroekonomické údaje ČR. Dostupné z: http://www2.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr_makroekonomicke_udaje, (cit. dne 15.8.2006).
- DVOŘÁK, P. (1998): Vybrané problémy fiskální politiky. Praha, skripta VŠE.
- FILÁČEK, J. (2006): Inflační cíl ČNB není dogma. *Hospodářské noviny* 5.6.2006, rubrika: Finanční noviny, str. 28.
- GALÍ, J. – MONACELLI, T. (2005): Monetary Policy and Exchange Rate Volatility in a Small Open Economy. In *Review of Economic Studies*, Vol. 72.
- GALÍ, J. – MONACELLI, T. (2002): Monetary Policy and Exchange Rate Volatility in a Small Open Economy. NBER, Working Paper 8905, Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w8905>, (cit. dne 15.5.2006).
- HLOUŠEK, M. (2006): Czech Business Cycle Stylized Facts, Brno: ESF, CVKS Working Paper No.10.
- HODRICK, R. J. – PRESCOTT, E. C. (1997): Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 29, No. 1, February, str. 1–16.
- CHRISTIANO, L. J. – FITZGERALD, T. J. (1999): The band pass filter, Cambridge, MA: NBER Working Paper 7257.
- KVASNIČKA, M. (2000): Cílování inflace: teorie a praxe, *textit{Politická ekonomie}*, Praha: Vysoká škola ekonomická, XLVIII, 5, str. 647–659.
- KYDLAND, F. E. – PRESCOTT, E. C. (1990): Business Cycles: Real Facts and a Monetary Myth. *Federal Reserve Bank of Minneapolis: Quarterly Review* Vol. 14, No. 2.
- LIU, P. (2006): A Small New Keynesian Model of the New Zealand Economy. Reserve Bank of New Zealand, Discuss Paper, Dostupné z: <http://www.rbnz.govt.nz/research/discusspaper/dp0603.pdf>, (cit. dne 23.5.2006).
- LIU, P. (2005): A Small New Keynesian Model of the New Zealand Economy. Reserve Bank of New Zealand and Research School of Pacific and Asian Studies – The Australian National University, Working Paper, osobní internetová stránka P. Liu, Dostupné z: <http://www.rspas.anu.edu.au/~liuphi/files/rednek/rednek.pdf>, (cit. dne 25.9.2005).
- LUBIK, T. A. – SCHORFHEIDE, F. (2006): Testing for Indeterminacy: A Reply to Comments by A. Beyer and R. Farmer. University of Pennsylvania, osobní internetová stránka F. Schorfheid, Dostupné z: <http://www.econ.upenn.edu/~schorf/papers/bf-replyv4.pdf>, (cit. dne 25.5.2006).
- LUBIK, T. A. – SCHORFHEIDE, F. (2005a): A Bayesian Look at New Open Economy Macroeconomics. University of Pennsylvania, osobní internetová stránka F. Schorfheida, Dostupné z: <http://www.econ.upenn.edu/~schorf/papers/nber-final.pdf>, (cit. dne 12.1.2006).
- LUBIK, T. A. – SCHORFHEIDE, F. (2005b): Do Central Banks Respond to Exchange Rate Movement? A Structural Investigation. University of Pennsylvania, osobní internetová stránka F. Schorfheid, Dostupné z: <http://www.econ.upenn.edu/~schorf/papers/soe.pdf>, (cit. dne 12.1.2006).
- LUCAS, R. E. Jr. (1976): *Econometric Policy Evaluation: A Critique*, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 1, str. 19–46.

- MINISTERSTVO FINANCÍ (MF) (2006): Makroekonomická predikce 2006, Vládní sektor. Dostupné z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/MakroPre200603_TG_08_pdf.pdf, (cit. dne 20.9.2006).
- MIZEN, P. (1998): Message to Inflation Targeting Central Banks: Say what you do and Do what you say. Royal Economic Society, Dostupné z: <http://www.res.org.uk/society/mediabriefings/pdfs/1998/November/Mizen2.pdf>, (cit. dne 19.5.2005).
- MARVAL, J. (2006): Daňová kvóta v ČR, Brno: ESF, CVKS Working Paper č. 3.
- MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU (MPO) (2006): Analýza vývoje ekonomiky ČR a odvětví v působnosti MPO za rok 2005, Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7912.html>, (cit. dne 16.5.2006).
- MUSIL, K. (2006): Význam produktivity práce pro českou ekonomiku: modelový přístup. Přípraveno k publikaci.
- OECD (2006): Ekonomický přehled České republiky. OECD, Dostupné z: <http://www.oecd.org/dataoecd/42/28/36682701.pdf>, (cit. dne 10.8.2006).
- PEKOVÁ, J. (2002): Veřejné finance, úvod do problematiky. Praha, ASPI.
- PINDYCK, R. S. – RUBINFELD, D. L. (1998) *Econometric Models and Economic Forecasts*, Irwin/McGraw-Hill, Fourth edition.
- ROTEMBERG, J. J. (1982): Sticky Prices in the United States. In *Journal of Political Economy*, Vol. 90, No. 60.
- SOLOW, R. M. (1957): Technical Change and the Aggregate Production Function *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, No. 3, August, 1957, str. 312–320.
- STOCK, J. H. – WATSON, M. W. (1998) *Business Cycle Fluctuations in U.S. Macroeconomic Time Series*. Cambridge, MA: NBER Working Paper 6528.
- STRECKOVÁ, Y. – MALÝ, I. (1998): *Veřejná ekonomie pro školu i praxi*. Praha: Computer Press.
- VASIČEK, O. – MUSIL, K. (2006): Behavior of the Czech Economy: New Open Economy Macroeconomics DSGE Model. Working Paper 23/2006, Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. ISSN 1801-4496.
- WILLIAMSON, S. D. (2005): *Macroeconomics*. 2nd ed. Boston: Pearson Addison Wesley.

4. INOVAČNÍ VÝKONNOST A KONKURENCESCHOPNOST

4.1. Úvodem

Primárním zdrojem konkurenceschopnosti národních ekonomik, a tím pádem i nadnárodních integrací, je konkurenceschopnost jejích jednotlivých podniků.¹ Konkurenceschopnost a na ni úzce navazující hospodářská úspěšnost těchto základních podnikatelských jednotek je určována:

- faktory obecného prostředí,
- specifickými faktory prostředí regionu, ve kterém daný podnik realizuje svoji činnost,
- specifickými faktory vnitřního a vnějšího prostředí daného podniku.

Tato kapitola se zaměřuje na faktory ad b) a ad c). Jejím cílem je shrnout dosavadní výsledky již provedených výzkumů či metodické přípravy výzkumů, které budou realizovány v dalších etapách řešení.

Daná problematika je prezentovaná v rámci pěti relativně autonomních podkapitol.

První dvě z uvedených podkapitol jsou věnovány specifickým faktorům prostředí regionů. V podkapitole 3.2. je shrnuta metodika regionálního hodnocení inovační kvality podnikatelského prostředí, které je charakterizováno faktory obchodními, pracovními, infrastrukturními, lokálními, cenovými a environmentálními. Výsledky aplikace dané metodiky se odrážejí v hodnotách ukazatele kvality podnikatelského prostředí uvedeného dle jednotlivých krajů České republiky. V další části je provedeno vyhodnocení inovačního potenciálu podniků dle jednotlivých krajů na základě údajů z šetření ČSÚ, realizovaného dle metodiky tzv. Oslo manuálu. V podkapitole 3.3. je uvedeno hodnocení regionální konkurenceschopnosti. Za jednotlivé kraje je analyzován regionální HDP, průměrné hrubé mzdy, nezaměstnanost, vzdělanost a saldo migrace obyvatelstva.

V následující podkapitole 3.4. je prezentována analýza empirických šetření v oblasti inovací. Rozbor se týká organizační, metodické i obsahové stránky těchto šetření.

Zbývající tři podkapitoly se zabývají problematikou empirického šetření konkurenceschopnosti podniků. Podkapitola 3.5. je věnována jeho metodické a organizační přípravě. Je prezentována charakteristika modelu, z něhož se odvíjí celkový přístup k řešení, jsou formulovány hlavní zdroje informací, vymezení základního a výběrového souboru šetřených podniků a způsob komunikace s respondenty. V podkapitole 3.6. jsou shrnuty výsledky analýzy finanční úspěšnosti podniků, provedené s využitím dat z databáze úvěrových informací CreditInfo. Podkapitola 3.7. je zaměřena na koncepci dotazníku použitého při empirickém šetření a rozboru jeho jednotlivých otázek.

¹ M. E. Porter dokládá význam mikroekonomických souvislostí svým indexem konkurenceschopnosti podniků (*Business Competitiveness Index, BCI*), pomocí kterého se mu podařilo vysvětlit 81 % variability ve vývoji HDP na osobu ve 103 zemích světa.

4.2. Metodika regionálního hodnocení inovační kvality podnikatelského prostředí

4.2.1. Úvodní poznámky

Ekonomický rozvoj je v tržní ekonomice neodmyslitelně spojen s pojmem konkurenceschopnosti jako základního měřítka dlouhodobé úspěšnosti firem a rovněž států, příp. i jeho regionů. V ekonomické teorii není ovšem pojem konkurenceschopnost chápán jednoznačně. Lze konstatovat, že tato nejednoznačnost vychází již ze samotného „uchopení“ základní logiky tržní ekonomiky, ve které je rozhodujícím zdrojem konkurenceschopnosti soukromá podnikatelská sféra. V tomto ohledu proto někteří teoretikové (např. P. Krugman) omezují tento pojem pouze na tuto sféru a s používáním termínu konkurenceschopnost pro teritoriální jednotky včetně státní úrovně nesouhlasí. Rozhodujícím argumentem jsou obvykle rozdílné dopady nepříznivých vývojových trajektorií konkurenceschopnosti, kdy v případě soukromé sféry jsou neúspěšné firmy vytlačovány z trhu, kdežto v případě států, resp. regionů, vede dlouhodobé snižování celkové konkurenceschopnosti (generované ovšem nejčastěji nepříznivým vývojem v soukromé podnikatelské sféře) „pouze“ ke snižování životní úrovně jejich obyvatelstva a k případnému následnému poklesu jejich společenské atraktivity. Proti tomu lze ovšem namítnout, že kvalita fungování veřejné sféry a jí vytvářené rozvojové politiky, podnikateli vnímaná z pohledu všeobecné kvality podnikatelského prostředí, nepochybně ovlivňují náklady a výnosy soukromých firem (viz např. snižování nákladů díky kvalitní dopravní infrastruktuře či zvyšování výnosů díky veřejným zakázkám či transferu poznatků ze základního a aplikovaného výzkumu financovaného z veřejných prostředků), a tedy i jejich konkurenceschopnost. V tomto kontextu se proto prosazuje spíše systémové chápání konkurenceschopnosti v intencích tzv. participativního modelu, ve kterém jsou konkurenční výhody firem chápány jako výsledek multidimenzionálního spolupůsobení tržních a společenských (politických) sil. V rámci uvedeného modelu jsou procesy a faktory ovlivňující konkurenceschopnost posuzovány na čtyřech systémových úrovních: úroveň meta (rozvojová orientace společnosti), úroveň makro (stabilita společenských podmínek ekonomického rozvoje), úroveň mezo (politiky a podpůrné instituce orientované na posilování konkurenceschopnosti) a úroveň mikro (firmy a jejich seskupení). Společným působením těchto sil dochází k vývojové diferenciaci socioekonomických systémů determinujících hierarchickou strukturaci, resp. společenskou organizaci prostoru. Ve výše uvedeném kontextu je ovšem potřebné poznamenat, že vztah mezi konkurenceschopností zemí a regionů a konkurenceschopností v nich usazených firem není zcela jednoznačný, neboť je v podmínkách globální ekonomiky neustále modifikován různorodým působením faktorů vyšších řádů (viz např. význam pozice firmy v rámci nadnárodní společnos-

ti), a dále rovněž latentně přítomnou inercií společenské, resp. geografické, organizace prostoru. Konkurenceschopnost států a regionů proto nelze chápat pouze jako prostou agregaci konkurenceschopnosti odpovídajících podnikatelských subjektů. V této souvislosti se rovněž setkáváme s názorem, že globalizace ekonomiky nejen nesnižuje, ale naopak zvyšuje význam lokalizace ekonomických aktivit. V tomto ohledu např. M. Porter uvádí, že konkurenční výhody jsou v globální ekonomice velmi silně lokalizovány a vznikají z koncentrace vysoce specializovaných dovedností a znalostí, institucí, příbuzných podniků a zákazníků.²

V moderních teoriích ekonomického růstu je konkurenceschopnost ve stále větší míře spojována s tvorbou a transferem inovací jako rozhodujícího předpokladu pro získání dlouhodobých konkurenčních výhod (vedle inovací je dále zdůrazňován růstový význam vzdělanosti, resp. kvality lidských zdrojů a informační a komunikační infrastruktury). K výraznému zpřesnění chápání pojmu konkurenceschopnosti na makroekonomické úrovni přispěli R. Solow, v jehož základním neoklasickém modelu (nové teorie ekonomického růstu) byl jako klíčový určen exogenně chápaný faktor technického pokroku, a dále R. Lucas a P. Romer, kteří se zabývali úlohou lidského/znalostního kapitálu interpretovaných prostřednictvím endogenních modelů ekonomického růstu. Z mikroekonomických teorií konkurenceschopnosti pak lze uvést zejména teorii M. Portera se známým modelem diamantu.

Z pohledu ovlivňování ekonomického rozvoje lze pokládat za inspirativnější modely endogenního (vnitřního) růstu reagující na zřejmou skutečnost, že základní neoklasický model není schopen uspokojivě interpretovat dlouhodobý růst produkce. V tomto směru proto tyto modely usilují o internalizaci základních ovlivňujících faktorů a je pro ně charakteristická určitá forma přelévání účinků, která zajišťuje individuální i společenskou návratnost investovaných prostředků. V této souvislosti můžeme rozlišovat dva hlavní typy endogenních modelů.

Představitelem prvního typu zdůrazňujícího akumulaci lidského kapitálu je model R. Lucase předpokládající, že budoucí úroveň lidského kapitálu závisí na způsobu, jakým jednotlivci rozdělují disponibilní čas mezi práci a vzdělávání. Produkční funkce je pak definována takto (zjednodušeno):

$$Y = A \cdot f(K, H_e, H_a)$$

Kde:

Y = úroveň produkce (výstupu),

A = autonomní proměnná (technologická úroveň, resp. souhrnná produktivita),

K = objem fyzického kapitálu,

H_e = efektivní práce, tj. množství času věnovaného pracovníky na výrobu vynásobené hladinou dovedností každého z nich,

H_a = průměrná hladina lidského kapitálu pro danou populaci.

Lidský kapitál se v tomto modelu projevuje dvěma základními efekty přelévání. Vnitřní efekt lidského kapitálu vychází z realistického předpokladu, že výtělky každého pracovníka pozitivně závisí na jeho dovednostech a stimulují tedy úsilí jednotlivců dosáhnout vyšší kvalifikace. Vnější efekt pak vychází z předpokladu, že průměrná hladina, resp. úroveň lidského kapitálu, přispívá k produktivitě všech zahrnutých výrobních faktorů. Klíčovým parametrem ekonomického růstu je tedy nepřetržitá návratnost prostředků vkládaných do akumulace lidského kapitálu.

2 Odstraňování obchodních bariér podporuje jak dekoncentraci (mobilní investice), tak koncentraci (shlukování) firem. Regionální výhody se v moderních ekonomikách uplatňují zejména v rozvoji znalostně založených segmentů ekonomiky, zatímco v rozvoji klasických výrobních odvětví se (spíše ovšem selektivně) uplatňují vyrovnávací mechanismy popsané již v neoklasických modelech rovnováhy v interakci s interními úsporami z rozsahu, dosažovanými zejména velkými nadnárodními firmami.

Představitelem druhého typu kladoucího důraz na akumulaci tzv. znalostního kapitálu je model P. Romera předpokládající, že snaha jednotlivých firem inovovat (motivovaná dosažením dočasně monopolního postavení na trhu) zvyšuje celkový rozsah společenských vědomostí, resp. znalostí. Odpovídající produkční funkce má pak následující tvar:

$$Y = A \cdot f(R, K, L)$$

Kde:

Y, K, A mají stejný význam jako u předchozího modelu,

L = objem práce,

R = objem firemních výdajů na výzkum a vývoj.

Model tedy předpokládá, že rozvoj objemu společenských znalostí (technologická úroveň) vzniká především přelévacími efekty z privátního výzkumného úsilí. Ekonomické využití znalostí je logicky určováno na mikroekonomické úrovni, v důsledku nedokonalé ochrany intelektuálního vlastnictví ovšem dochází k nekontrolovatelnému přelévání znalostí jako tzv. pozitivních externalit. Model anticipuje trvalý růst výstupu na hlavu, jehož rozhodujícím zdrojem je neustálé zavádění technických inovací (jde o nerovnoměrný a víceméně náhodný proces).

Pro hodnocení regionální konkurenceschopnosti lze využít zejména již zmíněného Porterova modelu diamantu, kde je konkurenceschopnost determinována působením faktorů vstupů (nabídka výrobních faktorů), faktorů poptávky (v tomto ohledu je zdůrazněn signální význam domácí poptávky), faktorů generovaných přítomností příbuzných a podpůrných odvětví (s přímými vazbami na dělbu práce), faktorů generovaných strategiemi firem a charakterem konkurence (významně ovlivňujících investiční klima) a faktorů generovaných odpovídajícími vlivy vlády a dále náhodných faktorů. Zjednodušeně lze konstatovat, že na regionální úrovni je konkurenceschopnost determinována dvěma základními komponentami – kvalitou podnikatelského prostředí a kvalitou firem, které je potřebné interpretovat v interakci s celkovým společensko-politickým rámcem ekonomického rozvoje (váha a vnitřní struktura jednotlivých komponent, resp. faktorů, se přirozeně mění v souladu s dosaženou úrovní společenského rozvoje).

Význam hodnocení kvality podnikatelského prostředí pro konkurenceschopnost regionů vyplývá z prakticky ověřeného faktu, že odpovídající nabídka představuje hlavní oblast, ve které mezi sebou regiony soutěží ve snaze vytvořit co nejlepší podmínky pro rozvoj podnikatelských aktivit. Kvalita firem spolu s rozvinutostí příslušných trhů determinuje mikroekonomický základ regionální konkurenceschopnosti, jejíž dynamika se odvíjí z výsledků konkurenčního soupeření firem (v tomto směru pak není prioritní, která odvětví a firmy spolu soutěží, ale jakým způsobem spolu soutěží). Tzv. externí úspory firem, jež jsou obvykle členěny na lokalizační a urbanizační, jsou pak rozdělovány na všeobecně dostupné úspory a selektivně dostupné úspory indukované společnými akcemi jednotlivých subjektů ekonomického rozvoje (výrobní kooperace, obchodní aliance, klastry atd.). Tento přístup naznačuje stále těsnější propojování obou základních komponent regionální konkurenceschopnosti. Výsledné strukturální změny v ekonomice se v tomto kontextu přirozeně projevují jak dekoncentračními (např. vznik nových průmyslových prostorů), tak koncentračními (např. centra mezinárodně obchodovatelných služeb) tendencemi. K tomu je potřebné poznamenat, že význam koncentračně působících faktorů je v souladu s nástupem tzv. znalostní ekonomiky, rozvíjející se na základě inovací (innovation driven economy) ve stále větší míře chápán z pohledu rozvíjení kvalitativních forem této koncentrace ve smyslu „koncentrace významů“.³

3 V této souvislosti lze upozornit na existující systémové vazby mezi hierarchií regionů a hierarchií organizačních jednotek velkých, zejména nadnárodních, firem (Massey, 1984).

Na základě výše uvedených teoretických i praktických poznatků byla růstová funkce upravena do následujícího tvaru zdůrazňujícího hierarchii externích ovlivňujících faktorů a inovační potenciál firem (Viturka, 2005):

$$Y = A [t, ea, eb] \cdot f(I, K, L),$$

Y = úroveň produkce (výstup),

A = multifaktorová autonomní proměnná s faktorovými komponentami t – úroveň technického rozvoje (vyjádřitelná ve formě vybraných makroekonomických indikátorů), ea – makroekonomická (územně volná) kvalita podnikatelského prostředí a eb – regionální (územně vázaná) kvalita podnikatelského prostředí,

I = inovační potenciál firem,

K = fyzický objem kapitálu,

L = objem práce.

V duchu uvedeného participativního modelu je tedy regionální konkurenceschopnost chápána jako výsledek společného úsilí o co nejproduktivnější využívání vnitřních zdrojů v interakci s efektivním zapojováním vnějších zdrojů, cíleného na trvale udržitelné zvyšování produkčního potenciálu regionů, resp. získávání dlouhodobých konkurenčních výhod (stimulující tvorbu pozitivních a redukující tvorbu negativních externalit). Lze ji popsat i jako celkovou schopnost regionů dlouhodobě generovat vysokou úroveň příjmu a zaměstnanosti v daných podmínkách národní a mezinárodní konkurence.

V souladu se zaměřením výzkumu, anticipujícího nutnost perspektivního přechodu České republiky ke znalostní ekonomice, je pozornost soustředěna na regionální hodnocení kvality podnikatelského prostředí (územně vázané faktory kvality podnikatelského prostředí) a inovačního potenciálu firem (všeobecné hodnocení vycházející z úlohy inovací v rámci rozvojových priorit firem). Vypracovaná metodika respektuje interaktivní působení obou hlavních komponent regionální konkurenceschopnosti a lze ji proto označovat jako metodiku regionálního hodnocení inovační kvality podnikatelského prostředí.

4.2.2. Vlastní metodika a výsledky regionálního hodnocení inovační kvality podnikatelského prostředí

Jak již bylo výše naznačeno, regionální hodnocení inovační, kvality podnikatelského prostředí zahrnuje dvě základní komponenty: kvalitu podnikatelského prostředí interpretovanou prostřednictvím územně vázaných faktorů (dále jen KPP) a kvalitu regionálních firem interpretovanou prostřednictvím jejich základního inovačního potenciálu (IPF). Obě komponenty jsou v dalším textu podrobněji specifikovány.

4.2.2.1. Kvalita podnikatelského prostředí

Hodnocení KPP vychází z identifikace vybraných faktorů určených na základě investičních a rozvojových preferencí, firem příslušných k národohospodářsky rozhodujícím odvětvím zpracovatelského průmyslu a produktivních, resp. vyšších tržních služeb (bankovníctví, pojišťovnictví, telekomunikace, informatika, věda a výzkum a další podnikatelské služby).⁴ Tyto preference byly zjištěny z průzkumů názorů zejména nadnárodních investorů, které byly následně verifikovány

4 Vybrané odvětvové skupiny představují rozhodující segmenty národního hospodářství s přibližně polovičním podílem na úhrnné tvorbě přidané hodnoty.

v podmínkách ČR prostřednictvím aplikace metod vícerozměrných statistických analýz (Viturka, 1998, 2000, 2003). Inovačně orientované hodnocení KPP akcentuje perspektivní potřebu přechodu ke znalostní ekonomice s konkurenceschopností založenou na intenzivním využívání výsledků vědy, výzkumu a vývoje, a vyvolává tak potřebu rozšíření výzkumu o preference vtažené k inovačním firmám a následné syntézy získaných výsledků s výsledky původních investičně orientovaných analýz (s důrazem na významové váhy faktorů). Popsaným způsobem vybrané faktory jsou členěny do šesti dále specifikovaných typologických skupin – obchodní, pracovní, infrastrukturní, regionální a lokální, cenové a environmentální faktory.

Tabulka č. 67: **Faktory kvality podnikatelského prostředí a jejich významové pořadí**

faktory	typologické skupiny
Nejvíce významné faktory:	
podnikatelská a znalostní báze	regionální a lokální faktory
blízkost trhů	obchodní faktory
dostupnost pracovních sil	pracovní faktory
blízkost velkých firem (hlavních zákazníků)	obchodní faktory
kvalita pracovních sil	pracovní faktory
Středně významné faktory:	
cena nemovitostí	cenové faktory
kvalita silnic a železnic	infrastrukturní faktory
cena práce	cenové faktory
informační a komunikační technologie	infrastrukturní faktory
podpůrné služby	obchodní faktory
urbanistická a přírodní atraktivita území	environmentální faktory
Méně významné faktory:	
přítomnost zahraničních firem	obchodní faktory
environmentální kvalita území	environmentální faktory
finanční asistence	regionální a lokální faktory
blízkost mezinárodních letišť	infrastrukturní faktory
flexibilita (podnikavost) pracovních sil	pracovní faktory

Poznámka: Konkrétní váhy jednotlivých výše uvedených faktorů lze zjistit v publikaci Viturka, M. – Žittek, V. – Tonev, P. (2005).
Zdroj: Vlastní výzkum

Obchodní faktory

Faktor blízkosti trhů

Faktor blízkosti trhů informuje o polohových výhodách daných využíváním ekonomického potenciálu dostupných trhů. Jeho vyšší objem znamená vyšší konkurenci na trzích výrobků a služeb, která firmy nutí k vyššímu inovačnímu úsilí. Zahrnuje domácí i zahraniční trhy, jejichž váhy byly stanoveny podle poměru domácí a zahraniční poptávky (identifikovaného na základě relací exportu k HDP) – odpovídající vážené hodnoty činí pro průmysl 1 : 1,1 a pro služby 1 : 2,5.

Faktor blízkosti velkých firem

Faktor interpretuje inovační přínosy generované přítomností významných zákazníků představovaných zejména kapitálově silnými firmami, stimulujičích šíření inovací v rámci jimi vytvořených

sítí výrobní, technické a obchodní spolupráce (v případě průmyslu byly vybrány firmy s tržbami přesahujícími 1,5 mld. Kč a v případě služeb firmy s více než 100 zaměstnanci).

Faktor přítomnosti zahraničních firem

Zařazení faktoru odráží obecně pozitivní vliv zahraničních firem na KPP zejména v méně rozvinutých zemích s nedostatečným objemem domácího kapitálu. V případě průmyslových investic se v tomto směru v ČR projevuje západovýchodní gradient, v případě služeb je zájem zahraničních investorů jednoznačně koncentrován na Prahu.

Faktor podpůrných služeb

Faktor interpretuje nezanedbatelný význam outsourcingu podpůrných služeb (např. obchodní, finanční a informační služby), zajišťovaného zejména menšími specializovanými firmami pro rozvoj různých typů inovací.

Syntéza obchodních faktorů

Syntéza obchodních faktorů poskytuje agregované informace charakterizující tržní prostředí jednotlivých regionů z hlediska potenciálních vlivů zahraniční a domácí poptávky na ekonomický rozvoj včetně tvorby a transferu inovací. Z prostorového pohledu se zřetelně projevuje výjimečná pozice Prahy jako nejvýznamnější koncentrace poptávky, se kterou kontrastuje podprůměrná pozice moravských krajů (zejména Moravskoslezského a Zlínského). Vnitrokrajská diferenciací v nabídce obchodních faktorů je pak výrazně ovlivněna lokalizací velkých, zejména zahraničních firem.

Pracovní faktory

Faktor dostupnosti pracovních sil

Faktor poskytuje informace o celkové regionální nabídce pracovních sil, představující základní a relativně stabilní rámec pro uspokojování různorodých preferencí poptávajících subjektů. Pro regionální rozložení hodnot faktoru je charakteristická značná nerovnoměrnost, determinovaná historickým vývojem urbanizačních procesů.

Faktor kvality pracovních sil

Kvalita pracovních sil, odvíjející se z dosaženého stupně školního vzdělání, je významným faktorem ovlivňujícím regionální rozvoj. Jeho hodnocení zahrnuje manuální i nemanuální složku pracovních sil. V regionálním rozložení hodnot faktoru se zřetelně projevuje závislost na hierarchickém postavení regionálních, resp. sídelních center.

Faktor flexibility pracovních sil

Pro hodnocení faktoru je obvyklé použití určitých indikátorů, z nichž byl vybrán indikátor interpretující kvalitativně nejvyšší komponentu flexibility, tj. podnikavost obyvatelstva (podnikatelské aktivity fyzických osob).

Syntéza pracovních faktorů

Syntéza pracovních faktorů poskytuje informace o nejvýznamnějších charakteristikách vztahujících se k regionální nabídce pracovních sil, která je všeobecně považována za jeden z nejvýznamnějších regionálních předpokladů ekonomického rozvoje. Zjištěné výsledky potvrzují dominantní postavení krajských center (zejména Prahy, Plzně, Brna a Zlína) z hlediska odpovídajících předpokladů pro ekonomický rozvoj včetně rozvoje inovačních aktivit. Z celkového pohledu zauímají nejhorší pozici regiony Moravskoslezského, Karlovarského a Ústeckého kraje.

Infrastrukturní faktory

Faktor kvality silnic a železnic

Faktor interpretuje napojení regionálních center na nejvýznamnější segmenty železniční a silniční sítě (se zohledněním odpovídajících podílů na dělbě přepravní práce). Celkově lze konstatovat,

že s klesající velikostí těchto center dochází k vcelku plynulému zhoršování jejich pozice v rámci daného faktoru.

Faktor blízkosti mezinárodních letišť

Faktor informuje o potenciální dostupnosti mezinárodních letišť (Praha a dále Ostrava, Brno, Karlovy Vary a Pardubice), která příznivě ovlivňuje podnikatelské prostředí zejména v případě rozvoje vyšších tržních služeb.

Faktor informačních a komunikačních technologií

Tento dynamicky se vyvíjející faktor poskytuje informace vypovídající o potenciálu vnějších úspor, generovaných pokrytím území odpovídajícími sítěmi – identifikace na základě vybavenosti domácností telefony a osobními počítači. Charakteristická je zde koncentrace podobných hodnot faktoru kolem hierarchicky nejvýznamnějších center.

Syntéza infrastrukturních faktorů

Úroveň infrastrukturních faktorů vypovídá především o základních předpokladech pro zapojení místních podnikatelských subjektů do globální ekonomiky. Kromě Hlavního města Praha vykazují v daném směru nejlepší pozici Středočeský a Jihomoravský kraj a naopak nejhorší pozici Moravskoslezský a Olomoucký kraj (z krajských center mají nejslabší pozici Ostrava a Ústí n. L. následované Libercem a Zlínem).

Regionální a lokální faktory

Faktor podnikatelské a znalostní báze

Jde o regionálně nejvýznamnější faktor trvale a všestranně ovlivňující kvalitu ekonomického rozvoje ve vazbě na inovační procesy. Jeho hodnocení zohledňuje úroveň rozvoje tzv. podnikatelské infrastruktury reprezentované zejména průmyslovými zónami (vyhodnocenými na základě vybraných ukazatelů), a dále lokalizaci institucí s rozhodujícím podílem na všeobecném rozvoji regionální znalostní báze, tj. vysokých škol, vědecko-výzkumných ústavů a vědecko-technických parků.

Faktor finanční asistence

Faktor interpretuje potenciální možnosti finanční asistence regionálních center při zlepšování KPP, které jsou primárně determinované výší jejich daňových příjmů (nejstabilnější složka rozpočtových příjmů).

Syntéza lokálních faktorů

Syntéza lokálních faktorů poskytuje informace o základních předpokladech jednotlivých regionů aktivně ovlivňovat podnikatelské prostředí. Z provedených analýz jednoznačně vyplývá dominantní pozice krajských měst, potvrzující roli krajů jako základního prostorového rámce pro tvorbu tzv. regionálních inovačních strategií (zdůrazňujících spolupráci soukromého a veřejného sektoru, např. v oblasti zakládání horizontálních klastrů).

Cenové faktory

Faktor ceny práce

Cenu práce lze vnímat jako průmět různorodých vztahů poptávky a nabídky na regionálních trzích práce. Hodnocení faktoru je založeno na originální metodice vycházející z průměrných mezd nejvýznamnějších firem (se zohledněním specifické situace v oblasti služeb).

Faktor ceny nemovitostí

Faktor podává informace o průměrných cenách pozemků nabízených v průmyslových zónách a průměrných cenách pronájmů kancelářských prostor. Shromážděné údaje potvrzují silnou závislost cen pozemků a zejména cen pronájmů na hierarchickém postavení regionálních center (s nadprůměrnými hodnotami se lze kromě krajských měst dále setkat ve Středočeském kraji).

Syntéza cenových faktorů

Cenové faktory lze nepochybně pokládat za specifické indikátory KPP, vypovídající o úrovni poptávky a nabídky na relevantních trzích. Z všeobecného pohledu indikuje nadprůměrná až vysoce nadprůměrná úroveň cenových faktorů příznivou dynamiku ekonomického rozvoje, která prostřednictvím různorodých zpětných vazeb pozitivně ovlivňuje i rozvoj investičních aktivit v příslušných regionech včetně alokace investic externích investorů.

Environmentální faktory

Faktor urbanistické a přírodní atraktivity území

Faktor významným způsobem ovlivňuje celkový „image“ regionů. Metodika jeho hodnocení zahrnuje vybrané charakteristiky přírodní atraktivity území, kulturně-historických památek a atraktivit a turistického významu regionů.

Faktor environmentální kvality území

Jeho hodnocení vychází z analýzy údajů charakterizujících hygienickou úroveň životního prostředí (včetně údajů o intenzitě silniční dopravy a ekologické stabilitě krajiny), které ovlivňují celkovou atraktivitu daného území.

Syntéza environmentálních faktorů

Syntéza environmentálních faktorů poskytuje informace o vybraných specifických faktorech kvality života spoluvytvářejících podnikatelské prostředí. Jejich rostoucí význam je spojován zejména se životním stylem vysoce kvalifikovaných a dobře situovaných zaměstnanců pracujících v produktivních službách či v průmyslových oborech hi-tech.

Z provedených analýz vyplývá, že strukturální změny v poptávce inovačních firem cílené na regionální KPP je možné charakterizovat především oslabováním významu skupiny infrastrukturálních faktorů a některých dílčích faktorů (např. faktorů finanční asistence ze strany obcí) a zvyšováním významu skupiny pracovních faktorů (zejména faktor kvality pracovních sil s vůbec nejvyšším nárůstem významu) a některých dílčích faktorů (zejména faktorů podnikatelské a znalostní báze a blízkosti trhů). Z praktického pohledu tyto změny naznačují optimální skladbu perspektivních priorit národních a regionálních veřejných programů zaměřených na zvyšování KPP.

Jako základní územní jednotky hodnocení KPP byly zvoleny kraje, které v našich podmínkách nepochybně hrají významnou roli v procesech utváření územní dělby práce, resp. ekonomické specializace. Z pohledu hierarchické struktury prostorových socioekonomických systémů lze kraje ztotožnit s mezoregionální úrovní hodnocení. Odpovídající informace o prostorové diferenciaci v KPP byly získány agregacemi hodnot zjištěných v rámci výchozí soustavy mikroregionů a vztahujících se vesměs k období 2000 až 2002 – územní obvody pověřených obcí s rozšířenou působností 3. stupně, které svým charakterem do značné míry odpovídají tzv. nodálním regionům, v jejichž rámci dochází k uzavírání rozhodující části denních pohybů obyvatelstva.⁵ K tomu je účelné poznamenat, že z ekonomického pohledu tyto mikroregiony tvoří základní územní rámec procesů utváření trhů práce, zohledňujících historickým vývojem vzniklé územní disproporce v rozmístění obytných, výrobních a obslužných funkcí. Vlastní metodický postup hodnocení KPP vychází ze statistických analýz variability agregovaných hodnot faktorů vážených počtem obyvatel příslušných mikroregionů, jejichž výsledky jsou interpretovány v rámci standardního 5ti stupňového klasifikačního schématu.

S výjimkou Pražského kraje, tvořeného ovšem pouze statutárním územím hlavního města, nejsou rozdíly mezi zbývajícími třinácti kraji v celkové úrovni KPP příliš výrazné. Ve všech těchto krajích totiž zaujímají významný podíl relativně málo urbanizované „venkovské“ mikroregiony

5 Celkem 203 územních obvodů pověřených obcí 3. stupně včetně Prahy – nezařazeny celkem 3 územní obvody s detašovaným pracovištěm příslušného úřadu v Praze, Plzni a Brně.

s velmi nízkou úrovní KPP. V daném směru proto mají pravděpodobně vyšší vypovídací schopnost rozdíly mezi jednotlivými krajskými centry disponujícími nejvyšší úrovní KPP (všeobecná dominance krajských měst signalizuje jejich rozhodující význam při vytváření příznivých podmínek pro rozvoj, šíření a adopci inovací, který koresponduje s jejich rolí hlavních pólů socioekonomického rozvoje i ekonomického růstu).⁶ Po zohlednění těchto skutečností byly kraje zařazeny do tří základních skupin: do první skupiny byl zařazen pouze Pražský kraj, do průměrné skupiny většina devíti krajů a do podprůměrné skupiny pak zbývající kraje, tj. Zlínský, Ústecký, Moravskoslezský a Karlovarský kraj. Z krajských center vykazuje jednoznačně nejvyšší úroveň KPP (podobně jako ve většině západoevropských zemí) hlavní město, s odstupem následované Brnem, Plzní a Pardubicemi. Na druhé straně tohoto pomyslného žebříčku se pak nacházejí Ústí n. L., Zlín a Karlovy Vary (nejvýznamnější vnitřní rozdíly v KPP mezi mikroregionem krajského města a zbytkem kraje byly zjištěny v Jihomoravském, Plzeňském a Pardubickém kraji).

Tabulka č. 68: **Hodnoty kvality podnikatelského prostředí podle krajů**

kraj	obyvatelstvo v tis.	HDP/ob. v tis. Kč	KPP celého kraje	KPP centra
Pražský	1169	584	1,31	1,31
Středočeský	1205	269	2,90	2,28 (Ml.Boleslav)
Jihočeský	625	256	3,00	2,12
Plzeňský	551	266	2,79	1,69
Karlovarský	304	227	3,20	2,42
Ústecký	820	240	3,32	2,70
Liberecký	428	234	3,02	2,34
Královéhradecký	551	254	3,01	2,08
Pardubický	508	244	3,06	1,91
Vysočina	519	247	3,18	2,30
Jihomoravský	1128	270	2,74	1,61
Olomoucký	639	222	3,19	2,36
Zlínský	595	236	3,27	2,54
Moravskoslezský	1270	233	3,34	2,25
Česká republika	10312	286	2,90	1,31 (hl. město)

Poznámka: Hodnoty HDP dle odhadu ČSÚ za rok 2005. Zdroj: Technické inovace 2002–2003, (2004)

Hodnoty KPP v souladu s teorií centrálních míst vykazují významnou závislost na populační velikosti regionálních center, přičemž nejvýznamnější rozdíly byly zjištěny mezi stanovenou první (centra s více než 100 tis. obyvateli) a druhou (centra s více než 50 tis. obyvateli) velikostní skupinou. Tato skutečnost potvrzuje zcela zásadní roli center mezoregionálního významu, resp. krajských měst, při vytváření příznivých podmínek pro rozvoj inovačních procesů v ČR. Vzhledem ke zjištěné skutečnosti, kdy uvedená centra rovněž rozhodujícím způsobem ovlivňují žádoucí ekonomickou integraci území prostřednictvím vytvářeného systému růstových os, lze očekávat, že tato jejich role se bude s rozvojem znalostní ekonomiky pravděpodobně dále zvyšovat.

6 Jako pól rozvoje nadnárodního významu se prosazuje pouze Praha, ostatní póly mají národní význam – kromě krajských měst mezi ně patří i Mladá Boleslav s podnikem Škoda Auto a. s. (z aktuálního pohledu byl z nich jako nefunkční identifikován pól rozvoje krajského města Ústí n. L.; pól rozvoje krajského města Zlín byl primárně identifikován jako nerozvinutý, pokud jej však posuzujeme v územním kontextu celé aglomerace včetně pověřené obce 3. stupně Otrokovice, lze jej přiřadit k ostatním pólům národního významu) – bližší viz Víturka, 2003.

Závěrem této části je účelné poznamenat, že ve srovnání s dále hodnocenou komponentou IPF představuje KPP relativně stabilní komponentu regionálního rozvoje se silnými vazbami na úroveň vytvořeného regionálního HDP, které lze dokumentovat odpovídající hodnotou korelačního koeficientu 0,97.⁷

4.2.2.2. Inovační potenciál firem

Komponenta IPF představuje agregované regionální vyjádření inovačních schopností, resp. výkonnosti firem, lokalizovaných v příslušném regionu (v daném případě v kraji). Její hodnocení je poměrně složitou otázkou jak z pohledu výchozí parciálnosti teoreticko-metodologických poznatků, tak z pohledu neúplnosti disponibilních informačních zdrojů. Nejvýznamnější mezinárodní aktivitou usilující o řešení těchto problémů je vydávání tzv. Oslo manuálu (součást série Frascati manuálů), orientovaných na hodnocení technických výrobových a procesních inovací v soukromém sektoru. V našem případě byly využity vybrané informace zjištěné v rámci provedených šetření ČSÚ o technických inovacích, které vycházejí z uvedeného manuálu (v současnosti probíhá již třetí šetření, jenž respektuje novou metodiku Eurostatu).

V letech 2002–2003 provedl ČSÚ druhé šetření o inovacích, ve kterém byly shromážděny údaje za přibližně 6,2 tis. firem působících v odvětvích OKEČ č. 10 až 37, 40 až 41, 51, 60 až 67 a 72 až 74 (šetřeno bylo téměř 24 tis. firem působících ve zpracovatelském průmyslu a službách, z nichž bylo mezi inovující zařazeno přibližně 26 % firem – inovaci produktu zavedlo téměř 22 %, procesní inovaci téměř 12 % a oba typy inovací 19 % firem). Celkově lze konstatovat, že podíl inovujících firem je v ČR v rámci EU podprůměrný – v tomto směru spadá až do čtvrté pětiny členských zemí (úhrnný podíl zaměstnanců pracujících ve výzkumu a vývoji v ČR činil v roce 2003 2,9 %, přičemž celkové náklady na inovace dosáhly 46 mld. Kč). Největší zastoupení inovujících podniků v průmyslu vykazují podle výsledků šetření odvětví koksárenství a chemického průmyslu, výroby dopravních prostředků a výroby strojů a zařízení, a v případě služeb pak logicky odvětví výzkumu a vývoje a zpracování dat (opačnou pozici v tomto případě zaujímají odvětví dopravy, skladování a telekomunikací a dále obory architektonických a inženýrských poradenských služeb). Podíl tržeb z prodeje inovovaných výrobků činil téměř 19 % z celkových tržeb inovujících firem (průmysl 22 %, služby 14 %). Podle zjištěných výsledků se inovační schopnosti výrazně zvyšují s velikostí firem, přičemž inovační výkonnost zahraničních firem byla téměř 1,7krát vyšší než u domácích firem. Z hlediska nákladů na inovace zaujímaly největší podíl náklady na pořízení strojů a zařízení a dále náklady na vnitropodnikový výzkum a vývoj a uvádění inovací na trh. Pokud jde o zdroje inovací, pokládalo 45 % firem za nejvýznamnější vnitřní zdroje informací a 40 % firem pak podněty svých zákazníků. Z prostorového pohledu lze za strategicky významné zjištění považovat skutečnost, že inovující firmy se ve srovnání s neinovujícími firmami výrazně lépe prosazují na mezinárodních trzích (vzájemný poměr mezinárodních, národních a regionálních trhů činil u inovujících firem přibližně 1 : 0,6 : 0,2 oproti poměru 1 : 1,1 : 0,7 u neinovujících firem).⁸

Největší počet inovujících firem se nachází v Pražském kraji (s cca 31 % podílem v rámci šetřených firem), následovaném krajem Středočeským a Jihomoravským. Jednoznačně nejnižší počet těchto firem pak byl zjištěn v kraji Karlovarském (se 14 % podílem inovačních firem), s výrazným odstupem následovaném krajem Plzeňským. Kromě Pražského kraje byl nadprůměrný podíl inovačních firem na celkovém počtu šetřených firem dále zaznamenán v krajích Pardubickém,

7 Při nezahrnutí Prahy, která má rozhodující podíl na celkové variabilitě statistického souboru, je intenzita této vazby sice výrazně nižší, i tak však hodnota příslušného korelačního koeficientu činí přibližně 0,8.

8 Za regionální trh je považována oblast v okruhu 50 km a za národní trh oblast v okruhu větším než 50 km v rámci ČR.

Tabulka č. 69: Počet a podíl inovujících firem podle krajů

kraj	počet šetřených firem celkem		počet inovujících firem celkem		podíl inovujících firem v %		
	P	S	P	S	P	S	C
Pražský	1137	3087	437	885	38,4	28,7	31,3
Středočeský	1593	1124	358	250	22,4	22,2	22,3
Jihočeský	950	348	244	86	25,7	24,8	25,5
Plzeňský	807	310	169	77	20,9	24,9	22,0
Karlovarský	523	77	82	1	15,6	1,3	13,8
Ústecký	806	388	240	34	29,8	8,7	23,0
Liberecký	801	318	265	35	33,1	11,0	26,9
Královéhradecký	1032	457	328	82	31,7	17,9	27,5
Pardubický	708	491	243	114	34,3	23,2	29,8
Vysočina	828	266	266	44	32,2	16,5	28,4
Jihomoravský	1592	1117	318	281	30,0	25,2	22,1
Olomoucký	962	479	273	89	28,4	18,5	25,1
Zlínský	1150	489	363	116	31,5	23,6	29,2
Moravskoslezský	1326	763	403	120	30,4	15,8	25,1
Česká republika	14215	9714	3989	2214	28,1	22,8	25,9

Poznámka: P = průmysl, S = služby, C = P + S. Zdroj: ČSÚ, (2004)

Zlínském, Vysočina, Královéhradeckém a Libereckém (tento podíl rozhodujícím způsobem ovlivňují průmyslové firmy, jejichž celkový počet byl 1,8krát vyšší než v případě firem působících ve službách). Pokud se zaměříme pouze na firmy působící v odvětvích vyšších tržních služeb, zaujímá po Praze nejlepší postavení Jihomoravský kraj, následovaný kraji Plzeňským a Jihočeským. Ke zjištěným výsledkům je účelné ještě poznamenat, že podíl inovačních firem silně koreluje s adekvátními počty pracovníků vědy a výzkumu.

Vzhledem ke skutečnosti, že vypovídací schopnost výše prezentovaných údajů je negativně ovlivněna působením celé řady faktorů (např. nezohledněním velikostní struktury firem) byla informační základna doplněna dalšími údaji. Jejich zdrojem jsou informace shromážděné v databázi Asociace pro inovační podnikání (AIP). Na rozdíl od firem zahrnutých do výběrového šetření ČSÚ jde tedy o firmy, které prostřednictvím svého členství a participace na činnosti AIP zřetelně deklarovaly svůj zájem o problematiku tvorby a transferu inovací.

Z databáze AIP byly pro další hodnocení vybrány firmy působící v odvětvích zpracovatelského průmyslu (OKEČ č. 15 až 37) a dále ve vybraných odvětvích vyšších tržních služeb (OKEČ č. 72 až 74). Tato odvětví nepochybně představují dominantní oblasti vzniku výrobních inovací a rozhodující oblast vzniku procesních inovací, indukující jejich tvorbu i v dalších odvětvích (velkoobchod, doprava, peněžnictví atd.). Shromážděné údaje z přelomu let 2004/2005 byly ověřeny v RES a srovnány s dalšími údaji, zjištěnými zejména z výběrových šetření pracovních sil (údaje o počtu pracovních sil skutečně alokovaných v krajích), z výročních zpráv firem (zejména údaje o přesném počtu zaměstnanců velkých firem) a z dalších zdrojů. Konečný soubor zahrnul přibližně 1,8 tis. jednotek (necelá 1/3 ve srovnání s výběrovým souborem ČSÚ) s přibližně 446 tis. zaměstnanci. Odpovídající podíl zaměstnanců inovačních firem na celkovém počtu zaměstnanců daných odvětví činí necelých 29 %, a příliš se tedy neliší od podílu inovačních firem na celkovém počtu firem, zjištěného v šetření ČSÚ.

Tabulka č. 70: Počet a podíl inovačních firem (IF) podle krajů

kraj	počet firem celkem	% podíl IF na zaměstnanosti	% podíl P na počtu IF
Pražský	385	27,8	42,6
Středočeský	145	36,6	78,6
Jihočeský	85	23,9	78,3
Plzeňský	68	25,5	80,9
Karlovarský	37	22,6	91,9
Ústecký	112	31,9	85,6
Liberecký	85	30,0	90,4
Královéhradecký	87	32,4	83,8
Pardubický	95	29,4	78,9
Vysočina	77	32,2	84,0
Jihomoravský	216	22,3	65,3
Olomoucký	95	25,4	79,5
Zlínský	128	25,7	75,8
Moravskoslezský	159	31,2	68,4
Česká republika	1774	28,7	70,0

Zdroj: AIP, vlastní výzkum

Z hlediska podílu inovačních firem na zaměstnanosti byly zjištěny nadprůměrné hodnoty zejména v krajích Středočeském (téměř 37% podíl, podmíněný lokalizací největší české firmy Škoda Auto), Královéhradeckém, Vysočina a dále Ústeckém. Na opačné straně pak stojí kraje Jihomoravský a Karlovarský (s méně než 23% podíly), následované kraji Jihočeským, Olomouckým a Plzeňským. Pokud jde o vybraná odvětvích služeb, prosazují se inovační firmy kromě Pražského kraje ve výraznější míře díky odpovídajícím významným krajským centrům v kraji Jihomoravském a Moravskoslezském.

Nejvýznamnějšími centry inovačních firem (národně významná inovační centra s 5 velkými inovačními firmami, resp. s 5 a více tis. zaměstnanci všech inovačních firem) jsou především aglomerace krajských měst. Konkrétně jde o aglomerace Prahy, Ostravy, Mladé Boleslavi, Brna, Plzně, Liberce s Jabloncem n. N., Jihlavy, Zlína, Pardubic a Olomouce. Druhá nejvýznamnější skupina (regionálně, resp. mezoregionálně, významná inovační centra se 3 velkými inovačními firmami, resp. s 2,25 až 5 tis. zaměstnanci těchto firem) pak zahrnuje více než dvojnásobný počet zástupců. Národně a regionálně významná inovační centra tvoří v některých případech jádra rozsáhlejších inovačních zón, ze kterých lze za nejvýznamnější považovat pražskou inovační zónu, zahrnující kromě pražské aglomerace mikroregiony Berouna, Brandýsa n. L., St. Boleslavi, Kladna, Benešova, Hořovic a Kralup n. V. s převážně nadprůměrnou úrovní KPP a příznivými až velmi příznivými mikroregionálními rozvojovými tendencemi (nositeli inovací jsou zde zejména firmy Zentiva, Mitas, PVT, Siemens, Siemens – kolejová vozidla, Siemens VDO Automotive, Aero Vodochody, Kostal CZ, Sklárný Kavalier, Spolana a Kaučuk). Dále pak ostravskou zónu, zahrnující kromě ostravské aglomerace mikroregiony Frýdku-Místku, Karviné, Českého Těšína a Trhince s různorodou KPP od podprůměrné až po nadprůměrnou úroveň a s nepříznivými až velmi nepříznivými rozvojovými tendencemi (hlavními nositeli inovací jsou firmy Mittal Steel Ostrava, Třinecké železárny, Vítkovice Heavy Machinery a ŽDB). Z dalších zón lze uvést podkrušnohorskou inovační zónu zahrnující mikroregiony Ústí n. L., Teplic, Litvínova, Děčína, Chomutova, Mostu a Bíliny s převážně střední úrovní KPP a s nepříznivými až velmi nepříznivými rozvojovými tendencemi (nositeli inovací jsou zejména firmy Chemopetrol, Česká rafinářská, Spolek

pro chemickou a hutní výrobu, Setuza, Glaverbel Czech a Grammer CZ), podkrkonošskou zónu zahrnující mikroregiony Trutnova, Dvora Králové n. L., Vrchlabí, Jilemnice a Semil s převážně střední úrovní KPP a s příznivými, resp. nejednoznačnými rozvojovými tendencemi (nositeli inovací jsou zejména firmy Infineontechnologies, pobočný závod Škody Auto a Juta; významné inovace jsou generovány i rozvojem cestovního ruchu), podoorlickou zónu zahrnující mikroregiony Náchoda, Nového Města n. M., Rychnova n. K, Dobrušky, Ústí n. O., České Třebové, Lanškrouna a Žamberka s převážně střední úrovní KPP a s nejednoznačnými, příp. příznivými rozvojovými tendencemi (hlavními nositeli inovací jsou firmy AVX Czech Republic, Rieter CZ, OEZ, Rubena a pobočný závod Škody Auto), a podbeskydskou zónu zahrnující mikroregiony Nového Jičína, Kopřivnice, Frenštátu p. R, Valašského Meziříčí a Rožnova p. R. s vesměs střední úrovní KPP a nejednoznačnými rozvojovými tendencemi (nositeli inovací jsou zejména firmy Autopal, Siemens Automobilové systémy, Tatra, ON Semiconductor Czech Republic a Deza).

Na základě agregace výsledků získaných v obou předchozích evaluačních krocích byly v závěrečné syntéze do první skupiny s nejvyšší úrovní IPF zařazeny kraje Pražský, Středočeský, Královéhradecký, Pardubický a Vysočina, do druhé skupiny se střední úrovní IPF kraje Jihočeský, Plzeňský, Ústecký, Liberecký, Jihomoravský, Olomoucký, Zlínský a Moravskoslezský (tj. většina krajů) a do třetí skupiny s nejnižší úrovní IPF pak pouze kraj Karlovarský.

4.2.2.3. Syntéza výsledků

Výsledky výše prezentovaných analýz KPP a IPF poskytují dostatečnou informační základnu pro generalizované vyhodnocení celkové inovační kvality podnikatelského prostředí, které lze z uživatelského hlediska chápat jako regionální inovační potenciál (inovační potenciál krajů). V souladu s informacemi obsaženými v následující tabulce lze konstatovat, že vysoce nadprůměrným regionálním inovačním potenciálem disponuje Pražský kraj a nadprůměrnou pozici zaujímají i kraje Středočeský, Královéhradecký, Pardubický a Vysočina. V těchto krajích byly zjištěny nadprůměrné hodnoty IPF a (s výjimkou nadprůměrného ohodnocení Pražského kraje) průměrné hodnoty KPP. Jde v podstatě o centrální rozvojový prostor, jehož ekonomický rozvoj, resp. růst, je stimulován přítomností hlavního města (důkazem je silná integrace daného prostoru prostřednictvím růstových os národního významu). Je pravděpodobné, že v tomto prostoru budou i nadále alokovány rozhodující aktivity a procesy determinující konkurenční pozici České republiky. Do skupiny s průměrným regionálním inovačním potenciálem byly zařazeny kraje Jihočeský, Plzeňský, Liberecký, Jihomoravský a Olomoucký. Centra těchto krajů, tzn. České Budějovice, Plzeň, Liberec, Brno a Olomouc, jsou jako významné rozvojové póly národního významu přímo napojeny prostřednictvím hlavních nebo vedlejších os ekonomického růstu na centrální rozvojový prostor. Zbývající kraje, tzn. Karlovarský, Ústecký, Zlínský a Moravskoslezský, pak byly zařazeny do třetí skupiny charakterizované podprůměrnou úrovní regionálního inovačního potenciálu. Jde o struk-

Tabulka č. 71: **Regionální inovační potenciál krajů**

inovační potenciál firem	kvalita podnikatelského prostředí		
	vysoká	střední	nízká
vysoký	PR	STČ, HK, PU, VY	
střední		JČ, PL, LB, JM, OL	UL, ZL, MS
nízký			KV

Poznámka: PR – Pražský, STČ – Středočeský, JČ – Jihočeský, PL – Plzeňský, KV – Karlovarský, ÚL – Ústecký, LB – Liberecký, HK – Královéhradecký, PU – Pardubický, VY – Vysočina, JM – Jihomoravský, OL – Olomoucký, ZL – Zlínský, MS – Moravskoslezský kraj. Zdroj: Vlastní výzkum

turálně či geopoliticky (periferní poloha v rámci ČR) postižené kraje, jejichž odpovídající pozice je vesměs pozitivně ovlivňována komponentou IPF, která je srovnatelná s předchozí skupinou (v tomto směru tvoří výjimku Karlovarský kraj s nízkým podílem inovačních firem). Z krajských center této skupiny disponuje nejvyšší úroveň KPP Ostrava, která navíc stále představuje po Praze nejvýznamnější koncentraci inovačních firem v České republice.

Výše uvedené informace lze ještě doplnit v tom směru, že z hlediska zařazení v rámci obou hodnotících komponent vykazuje poziční disproporce zejména Zlínský kraj a dále kraje Pardubický, Moravskoslezský a Ústecký, jejichž regionální inovační potenciál je pozitivně ovlivňován komponentou IPF (u ostatních krajů se obě komponenty pozičně nacházejí v přibližné rovnováze). Obecně je možné nepochybně konstatovat, že IPF představuje dynamickou komponentu inovační kvality podnikatelského prostředí, resp. regionálního inovačního potenciálu, a prostřednictvím jeho zvyšování tak lze, zejména na nižších hierarchických úrovních regionů (nedisponujících např. potřebnými předpoklady pro rozvoj znalostní báze či dynamický rozvoj podnikatelské infrastruktury), do jisté míry překonávat existující omezení generovaná dosaženou úrovní KPP. Na mezoregionální úrovni by však úroveň obou komponent, nemá-li docházet k nárůstu výrazných disproporcí mezi poptávkou a nabídkou na regionálních trzích výrobních faktorů, měla v delší perspektivě dosáhnout rovnovážného stavu.

4.2.3. Závěrečné úvahy a doporučení

Z pohledu praktického využití výsledků hodnocení inovační kvality podnikatelského prostředí se logicky nabízí především oblast regionální politiky, jejímž efektivním základem je volba optimální strategie regionálního rozvoje, která musí pochopitelně respektovat celkové podmínky a z nich se odvíjející strategické priority makroekonomického rozvoje. V tomto kontextu lze za klíčovou považovat zejména opožděnou inkorporaci globálních trendů generovaných nástupem post-industriálního vývojového stadia do české ekonomiky (viz např. teze M. Hampla o ekonomické transformaci jako souboru nápravných opatření směřujících k návratu na přirozenou vývojovou trajektorii). Za základní strategický cíl jejího rozvoje v dlouhodobém časovém horizontu je proto pokládán přechod k tzv. znalostní ekonomice, založené na inovacích a vysoké vzdělanosti obyvatelstva. Z regionálního pohledu je účelné poznamenat, že pro post-industriální stadium ekonomického rozvoje je charakteristický přesun od extenzivních forem rozvoje (spojených s územní koncentrací jevů při dominanci principů konkurence) k jeho intenzivním formám (spojených s územní koncentrací významů v podmínkách zvyšujícího se propojování konkurenčních a kooperačních principů). V post-industriálním stadiu je sice zachována „zděděná“ hierarchická organizace prostoru, dochází však k výrazné významové selekci řídicích center, spojené s adekvátními odpady na konkurenceschopnost jednotlivých regionů.

Z výše uvedených skutečností nepochybně vyplývá perspektivní potřeba výrazných změn v regionální politice, jejíž základní ekonomickou prioritou by se měla stát podpora konkurenceschopnosti založená na rozvoji inovačních procesů. Realizace naznačených změn tedy vyžaduje propojení regionální a inovační politiky. Nalezení účinného systému všeobecné i regionální podpory procesů tvorby a transferu inovací je nepochybně složitou záležitostí. Za korespondující krok lze v tomto směru pokládat zpracování Národní inovační politiky na léta 2005–2010, za jejíž hlavní cíle byly stanoveny:

- posílit výzkum a vývoj jako zdroj inovací;
- vytvořit funkční spolupráci veřejného a soukromého sektoru;
- zajistit lidské zdroje pro inovace;
- zefektivnit výkon státní správy ve výzkumu, vývoji a inovacích.

Ve výše uvedeném kontextu v souladu s rozhodující rolí soukromých firem v praktickém využívání výsledků vědy a výzkumu doporučujeme postupně přesouvat hlavní důraz na transfer a osvojování moderních technologií v soukromém sektoru jako na klíčové prvky dynamického zlepšování inovační výkonnosti domácích firem (většina odvětví českého průmyslu svým charakterem spadá do skupiny tzv. low-tech odvětví, které ve srovnání s high-tech odvětvími disponují výrazně nižším inovačním potenciálem). To vyvolává potřebu hlubší věcné a územní konkretizace inovační politiky, kde lze účelně využít konceptu regionálních inovačních strategií (zdůrazňujících mj. i zásadní roli osobního přenosu informací). Tento postup koresponduje s mikroekonomickou podstatou inovačních procesů, kdy hlavní ohniska inovací jsou vytvářena spontánně, příp. organizovaným způsobem vzniklými územními shluky, resp. klastry firem, reprodukcí se v systému obousměrně probíhajících endogenních (firma – firma) i exogenních (firma – okolí) vazeb. Z toho logicky vyplývá, že přímou podporu inovujících firem nelze oddělovat od nepřímé podpory zvyšování regionální kvality podnikatelského prostředí.

Nejlepší kvalitou podnikatelského prostředí, stimulující tvorbu všeobecně a selektivně dostupných externích úspor s adekvátními dopady na globální konkurenceschopnost regionů, přirozeně disponují nejvýznamnější sídelní centra (zastávající v našich podmínkách vesměs funkci krajských měst). Tato centra obvykle představují i nejvýznamnější ohniska inovací, které se z nich následně šíří do okolního prostoru. Z obecného pohledu jde o zákonitý proces difúze změn primárně vznikajících v kvalitativně nejvíce rozvinutých systémech směrem k méně vyspělým systémům, stimulujících konstituování růstových/rozvojových os. Programovou podporu šíření inovačních efektů tak lze považovat za významnou součást inovační strategie, neboť jeho prostřednictvím dochází nejen ke stimulaci poptávky po inovačních produktech vytvářených v nejvyspělejších regionech, ale i ke zvyšování kvality nabídky výrobků a služeb v mezilehlých a (selektivně) i v periferních regionech. K tomu lze ještě poznamenat, že v případě průmyslových firem není výjimečná jejich lokalizace v ekonomicky méně rozvinutých regionech, kde tak vytvářejí „ostrovy pozitivní deviace“. Vzhledem k tomu, že vyšší tržní služby se v dominantní míře koncentrují v metropolitních areálech, představuje tak podpora těchto firem významný stimul ekonomického rozvoje „venkovských“ regionů.

Z mikroekonomické podstaty procesu vzniku inovací vyplývají významné podněty pro další výzkum, cílený na doplnění všeobecného popisu procesu šíření inovací reálným „individualizovaným“ popisem tohoto procesu, směřujícího od mikrostruktur (úspěšně inovující firmy, resp. sítě firem, propojujících se s podpůrnými institucemi a institucemi znalostní báze) k makrostrukturám (hospodářská odvětví, národní ekonomika). Navazující výzkumné úsilí by mělo být koncentrováno na tvorbu optimálního systému přímé podpory tvorby inovací, orientovanou v souladu s pravidly EU na MSP (nedostatek finančních zdrojů je firmami pokládán za nejvýznamnější faktor limitující tvorbu inovací). Jak dokládají výše uvedené informace, podpora tvorby inovací přispívá i k růstu exportu, a v tomto smyslu tedy naplňuje strategii tzv. dvojnásobného vítězství. Uvedená fakta dostatečně odůvodňují prospěšnost inovační politiky a rovněž její integraci do ostatních politik zaměřených na podporu ekonomického rozvoje včetně regionální politiky.

Závěrem je potřebné zdůraznit, že ekonomický výzkum orientovaný na podporu rozvoje znalostní ekonomiky představuje v podmínkách ČR relativně nový směr výzkumu. V jeho rámci byla zatím relativně malá pozornost věnována jeho regionálním aspektům. Tento výzkum je proto nedílnou součástí aktivit Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, založeného na Ekonomicko-správní fakultě Masarykovy univerzity, čímž byly vytvořeny potřebné předpoklady pro snížení uvedeného deficitu.

4.3. Hodnocení regionální konkurenceschopnosti a její vývojové trendy

V ekonomické úrovni regionů České republiky (krajů, NUTS3) existují poměrně významné rozdíly. Řada studií omezuje svá hodnocení ve světle zaměření strukturální politiky Evropské unie na konstatování nadprůměrnosti Prahy a podprůměrnosti ostatních regionů. Toto klišé neumožňuje postihnout rozdílné postavení krajů.

Z hlediska zaměření této studie je podstatné, jak si stojí regiony z hlediska své konkurenceschopnosti. Za tímto účelem jsou vytipovány takové indikátory, které jsou jednak dostupné (sledují se v požadované kvalitě a časovém období) a které mohou popsat stav a zachytit vývoj.

Těmito indikátory jsou: regionální hrubý domácí produkt, výše průměrných mezd, úroveň nezaměstnanosti, vzdělanostní struktura obyvatelstva a migrace obyvatelstva. Jako doplňující byly vybrány i některé indikátory orientované na globální posouzení konkurenční pozice českých krajů (dostupnost, ekonomická citlivost).

Jednotlivé ukazatele jsou v analýzách reprezentovány těmito ukazateli: regionální HDP na 1 obyvatele ve stálých cenách, průměrná hrubá měsíční mzda, míra nezaměstnanosti, index vzdělanosti a migrační saldo. Pozornost je věnována jak jejich absolutním hodnotám, tak jejich vývoji v letech 1995–2004.

Cílem studie je na základě syntézy indikátorů porovnat regiony mezi sebou navzájem, a to jak z hlediska absolutních hodnot ukazatelů, tak z hlediska jejich změny ve sledovaném období 1995–2004. Hlavním cílem je pak především vytvoření vývojové typologie regionů České republiky. Jejím výsledkem je rozdělení krajů na nadprůměrné, průměrné, podprůměrné a silně podprůměrné.

Veškeré prezentované indikátory jsou uváděny, jak již bylo řečeno výše, za kraje.⁹ Pouze kraje Středočeský a Hlavní město Praha byly pro účely této studie sloučeny. Takový postup vedl k částečné eliminaci extrémních hodnot Prahy i Středočeského kraje a též k většímu zreálnění údajů, neboť Praha tvoří přirozené centrum Středočeského kraje, a ten je zase naopak přirozeným zázemím hlavního města.

⁹ Kraje dle územní struktury platné k 31.12.2004 (koresponduje se sledovaným obdobím a umožňuje srovnatelnost dat).

4.3.1. Regionální indikátory konkurenceschopnosti a jejich dynamika

Jak už bylo řečeno výše, za regionální indikátory konkurenceschopnosti jsou zvoleny regionální HDP, průměrné hrubé mzdy, nezaměstnanost, vzdělanost obyvatelstva a saldo migrace.

4.3.1.1. Regionální HDP

HDP je hodnota veškerých finálních statků a služeb vyprodukovaných v ekonomice během daného časového období. Započítávání pouze finálních statků a služeb je nutné k zabránění opakovaného započítání některých produktů (tzv. meziprodukty). Při výpočtu HDP proto pracujeme s tzv. přidanou hodnotou.

Významné je rozlišení nominálního a reálného HDP. Pro měření výstupu v aktuálním období se používá HDP nominální, který je oceňován v tržních cenách. Pokud však chceme porovnat úroveň výstupu v jednotlivých letech, ztrácí tento ukazatel vypovídací hodnotu. Důvod je ten, že kromě fyzického výstupu statků a služeb se v čase mění rovněž úroveň cenové hladiny. Proto je konstruován reálný HDP, který ocení úroveň výstupu v různých letech tzv. stálými cenami.

Výpočet regionálního HDP byl v ČR založen na rozvrhování hodnot ukazatelů národních účtů do regionů podle regionálně zjištěných indikátorů, tzv. klíčů (metoda „top-down“, nebo-li „shora dolů“). Odvětvová struktura hrubé přidané hodnoty byla rozvrhována do krajů a okresů podle objemu mzdových prostředků zjištěných za jednotlivá pracoviště. Tím bylo zabezpečeno přiřazení vytvořené přidané hodnoty (a tedy i HDP) do toho regionu, kde byla skutečně vytvořena. Tato metoda je v Evropě běžně používaná. Její použití v ČR akceptoval EUROSTAT v roce 1997.

Český statistický úřad od samotného počátku regionalizace HDP předpokládal, že přejde k přesnější metodě „bottom-up“, ale pro využívání této metody si musel nejprve vytvořit podmínky. Díky pochopení zejména výrobních podniků se mu podařilo zabezpečit potřebná data k regionalizaci hrubé přidané hodnoty, a tudíž i HDP za sektor nefinančních institucí (zvláště za podniky výrobní sféry a služeb). Změny spočívají v přechodu na metodu přímé agregace jednotlivých složek hrubé přidané hodnoty za místní jednotky (samostatná pracoviště). Výpočet regionálního HDP za finanční sektor a za sektor veřejné správy se nadále provádí metodou „top-down“.

Nejvyšší absolutní hodnoty regionálního HDP v roce 2004 dosahuje Praha se Středočeským krajem (590,7 mld. Kč). Druhé místo patří s velkým odstupem Jihomoravskému kraji (181,5 mld. Kč), třetí je Moravskoslezský kraj (179,3 mld. Kč) a hodnotu přesahující 100 mld. Kč dosahuje ještě Ústecký kraj (118,2 mld. Kč). Mezi roky 1994 došlo k výměně pořadí mezi Jihomoravským a Moravskoslezským krajem.

Z hlediska hodnocení ekonomické úrovně jednotlivých krajů má zřejmě vyšší vypovídací schopnost regionální HDP přepočtený na 1 obyvatele. I tady si nejlépe stojí Praha se Středočeským krajem s více než 256 tis. Kč na obyvatele následovaná Plzeňským (162 tis. Kč) a Jihomoravským (161,7 tis. Kč). Nejnižší HDP na obyvatele je v krajích Karlovarském (136,8 tis. Kč) a Olomouckém (136,9 tis. Kč).

Ve sledovaném období 1995–2004 došlo k největšímu růstu regionálního HDP ve stálých cenách v Praze a Středočeském kraji o 35,5%, dále v Královohradeckém a kraji Vysočina o 22,1% a Jihomoravském o 21,0%. Naopak nejnižšího růstu regionálního HDP dosáhly kraje Karlovarský 2,0% a Ústecký 3,1%.

Nejvyššího tempa růstu HDP na 1 obyvatele mezi roky 1995 a 2004 dosáhla Praha se Středočeským krajem ve výši 36,4%, s odstupem následují kraje Královohradecký (23,7%), Vysočina (23,5%) a Jihomoravský (23,1%). Naopak nejnižší přírůstek vykázal kraj Karlovarský s 2,5% a kraj Ústecký se 3,7%. Ostatní kraje se pak pohybují v intervalu od 12,5% do 20,0%.

Z hlediska vývoje je též zajímavé sledovat meziroční změny regionálního HDP ve stálých cenách. Přestože se dá říct, že regionální meziroční růst kopíruje národní HDP, lze vysledovat některé zajímavé regionální odlišnosti. HDP v ČR meziročně klesalo v letech 1997 a 1998, pokud jde o kraje, tak v roce 1997 meziročně rostlo ve čtyřech krajích a v roce 1998 už jen v Praze se Středočeským krajem. V dalších letech se objevuje ojediněle jednorozhodný pokles. Reálné HDP roste ve všech krajích v letech 2000 a 2004.

4.3.1.2. Průměrné mzdy

Na počátku devadesátých let se pohybovala průměrná měsíční mzda v České republice na úrovni 3,2 tis. Kčs. Mezi jednotlivými regiony nebyly výraznější rozdíly v její výši, činily řádově stovky korun. Finančně preferovaný byl především těžký průmysl (těžba uhlí, uranu, hutnictví, těžké strojírenství, apod.). Tržní mechanismus se začal teprve vytvářet a průměrné měsíční mzdy byly v prvních letech reformy stále provázány s hospodářským mechanismem centrálního plánování.

Průměrná hrubá měsíční mzda zaměstnanců v civilním sektoru národního hospodářství v České republice v roce 1995 dosáhla zhruba 8,2 tis. Kč. Nad republikovým průměrem se pohybovaly v tomto roce pouze dva kraje – Moravskoslezský (8,4 tis. Kč) a agregovaný Středočeský kraj s Prahou (9,5 tis. Kč). Zaměstnanci v samotném Hlavním městě Praha vykázali průměrnou měsíční mzdu ve výši 10,5 tis. Kč. Nejnižší průměrná měsíční mzda byla zaznamenána v kraji Vysočina, Olomouckém a Pardubickém kraji (shodně 7,3 tis. Kč)

Reálné mzdy v dalších letech rostly poměrně rovnoměrně, v řádu 700–1 200 Kč ročně podle ekonomické výkonnosti jednotlivých regionů. Výjimkou byla Praha a Středočeský kraj, kde byl růst mezd rychlejší. „Problémovým“ rokem v kontinuitě vývoje hodnot reálných mezd se stal rok 2001, kdy česká statistika upustila od načítání průměrných výdělků do regionů tzv. pracovní metodou a přistoupila k hůře srovnatelné a méně korektní podnikové metodě. To znamená, že průměrné měsíční platy zaměstnanců byly načítány do regionů podle sídla (vedení) podniku, nikoliv podle skutečného pracoviště, jako tomu bylo dříve. Statistickým důsledkem byl skokový pokles růstu průměrných mezd ve všech regionech (nárůst oproti předchozím rokům pouze o 400–700 Kč), nejvíce pak v samotné Praze, kde došlo dokonce v roce 2002 k meziročnímu poklesu výše průměrné měsíční mzdy. Tato skutečnost se samozřejmě neprojevila v kontextu celé ČR, kde dynamika růstu mezd zůstala zachována.

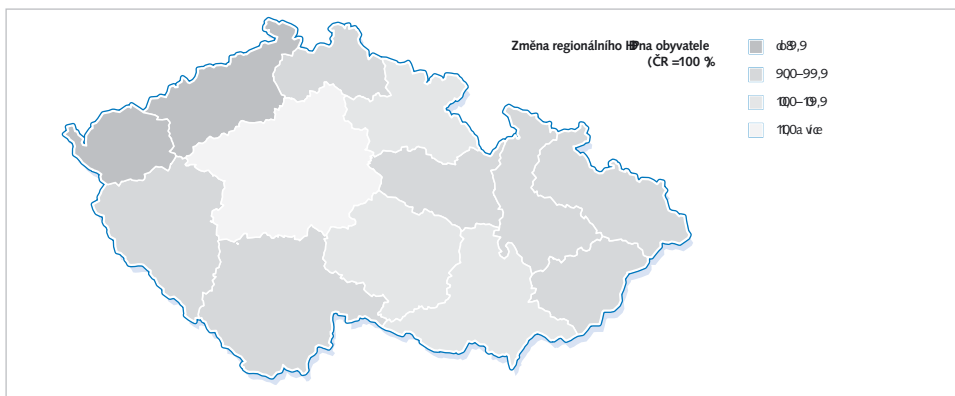
V dalších letech rostou průměrné měsíční mzdy již zase vyšším tempem, v roce 2004 se v České republice tento ukazatel zastavil na hodnotě nepatrně vyšší než 18 tis. Kč. Nejvyšší hodnoty i nejvyšší dynamiku růstu si zachoval Středočeský kraj s Prahou (21,4 tis. Kč; samotná Praha 22,4 tis. Kč), následovaný Moravskoslezským (16,9 tis. Kč) a Plzeňským krajem (16,8 tis. Kč). Žádný z regionů tedy již nedosahoval průměru ČR a Hlavní město Praha tak výrazně ovlivňuje výši průměrných hrubých měsíčních mezd v celé ČR. Nejnižší hodnoty průměrných mezd byly zjištěny v kraji Karlovarském a kraji Olomouckém (15,4 tis. Kč).

Index vývoje průměrných hrubých měsíčních mezd v letech 1995–2004, kdy rok 1995=100%, je opět nejvyšší u Prahy a Středočeského kraje (224,4%) a dále u Libereckého kraje (214,6%) a kraje Vysočina (214,0%). Nejnižší dlouhodobý růst průměrných měsíčních mezd byl registrován u Karlovarského kraje (196,7%) a obou nejvíce strukturálně postižených krajů – Ústeckého (201,2%) a Moravskoslezského (202,4%).

4.3.1.3. Nezaměstnanost

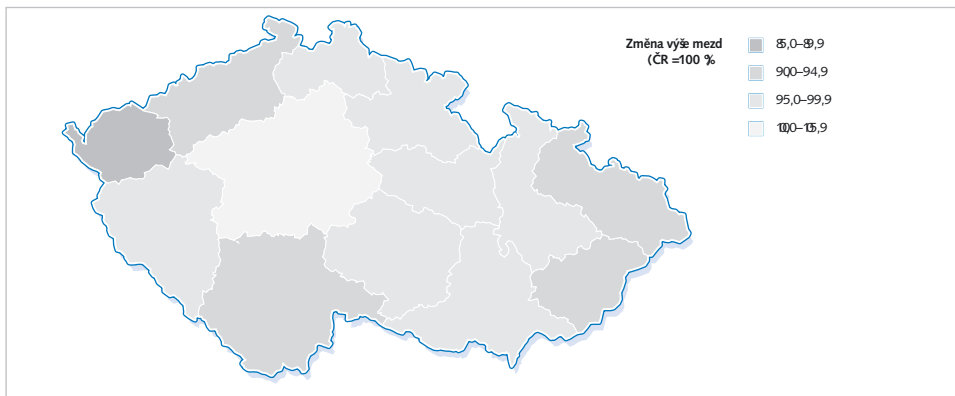
Do konce listopadu roku 1989 neexistovala v České republice oficiálně nezaměstnanost, byla považována za „příživnictví“ a trestně stíhána. Vznik tohoto fenoménu je dán právě listopadový-

Graf č. 74: Změna regionálního hrubého domácího produktu na obyvatele v regionech ČR v letech 1995–2004 (ve stálých cenách roku 1995)



Zdroj: ČSÚ: regionální hárrodní účty 2004, Demografické ročenky v krajích ČR 1991–2003, vlastní výpočty

Graf č. 75: Vývoj průměrných hrubých měsíčních mezd zaměstnanců v civilním sektoru národního hospodářství (fyzické osoby) v regionech ČR v letech 1995–2004



Zdroj: ČSÚ: Časové řady základních ukazatelů statistiky práce 1948–2001, Evidenční počty zaměstnanců a jejich mzdy 2002–2004, vlastní výpočty

mi společensko-politickými změnami, takže hned v prosinci téhož roku byli zjištěni první nezaměstnaní v ČR po více než 40 letech. Ke konci roku 1989 tak bylo v evidenci několik set nezaměstnaných osob. V roce 1990 začínají v ČR vznikat první úřady práce, které začaly ve své okresní působnosti registrovat uchazeče o zaměstnání. Ke konci roku 1990 bylo v evidenci úřadů práce v ČR 39,4 tis. lidí bez práce, míra nezaměstnanosti dosahovala za celou Českou republiku 0,7%.

Po dramatickém zvýšení počtu nezaměstnaných hned v prvních letech ekonomické reformy a vyšplhání míry nezaměstnanosti v ČR až k hranici 4,1% (tzn. 221,7 tis. nezaměstnaných) v roce 1991 se situace do poloviny devadesátých let relativně ustálila, počet nezaměstnaných se pohyboval od 130 do 200 tis. a míra nezaměstnanosti se pohybovala kolem hranice 3–4%. Tento stav byl do značné míry vytvořen uměle, byl ovlivněn fiskální politikou vlády ČR. Svůj význam zde měl také fakt, že umělá přezaměstnanost z konce osmdesátých let v zemědělství a průmyslu, odkud pocházelo nejvíce nezaměstnaných, byla saturována poddimenzovaným sektorem služeb, který

byl částečně schopen první vlnu nezaměstnanosti zachytit. Dalším pozitivním faktorem byla skutečnost, že lidé v ČR byli zvyklí pracovat a byli ochotni pracovat i za nízké platové ohodnocení.

Největší relativní nárůst míry nezaměstnanosti ve sledovaných letech zaznamenal kraj Olomoucký (index 2004/1995: 125,4 %), následovaný krajem Moravskoslezským a Jihomoravským (oba přes 120 %). Přes hranici 100 %, tedy nad průměr ČR se dostaly také kraje Karlovarský, Jihočeský a Královéhradecký. V souvislosti s vysokou úrovní nezaměstnanosti již v polovině devadesátých let měl nepatrně příznivější vývoj nezaměstnanosti než celá ČR kraj Ústecký, který je v rámci regionů ČR asi nejvíce poznamenán strukturální nezaměstnaností. Na druhé straně pomyslného žebříčku stojí Praha a Středočeský kraj (index 71,1 %), a také Liberecký, Plzeňský a Zlínský kraj (všechny pod 90 %).

Míra nezaměstnanosti dosáhla v roce 1995 v ČR výše 4 %, vyprofilovány již byly také problémové regiony, které byly nejvíce postiženy restrukturalizací své jednostranně orientované hospodářské základny – Ústecký a Moravskoslezský kraj (míry nezaměstnanosti 7,1 %, resp. 5,8 %). Nad průměrem ČR se nacházely 4 kraje – mimo jmenovaných ještě Olomoucký a Zlínský kraj. Nejlepší pozici měly v té době kraje Jihočeský (2,5 %), Královéhradecký a sloučený Středočeský kraj s Prahou (oba regiony 3,1 %).

Výrazným mezníkem ve vývoji nezaměstnanosti v ČR jsou roky 1998 a 1999, kdy vrcholila hospodářská recese a míra nezaměstnanosti skokově vzrostla (v roce 1997: 4,8 %, v roce 1999: 8,7 %). Nejhorší pozici mezi regiony ČR měl v roce 1999 opět Ústecký kraj (míra nezaměstnanosti 15,4 %) a Moravskoslezský kraj (13,0 %), hranici 10 % překročil ještě kraj Olomoucký (10,6 %). Tyto tři kraje byly také jediné nad průměrem ČR. Nejlepší pozici si opět udržely kraje Jihočeský a Středočeský s Prahou (shodně 5,8 %).

V dalších letech míra nezaměstnanosti kolísala, do roku 2002 klesala, ale od následujícího roku opět mírně rostla. K výraznějším výkyvům či skokům však již nedošlo. Na konci roku 2004 činila její výše v ČR 8,3 %, nad tímto průměrem se mimo již „tradičních“ regionů (Ústecký i Moravskoslezský kraj shodně 14,5 %, Olomoucký kraj 12,0 %), nacházel také kraj Karlovarský (9,4 %), na stejné úrovni byl kraj Jihomoravský. Nejlepší postavení si již od roku 2001 udržuje Středočeský kraj s Prahou (4,6 %), následují kraje Jihočeský (5,7 %) a Plzeňský (5,8 %).

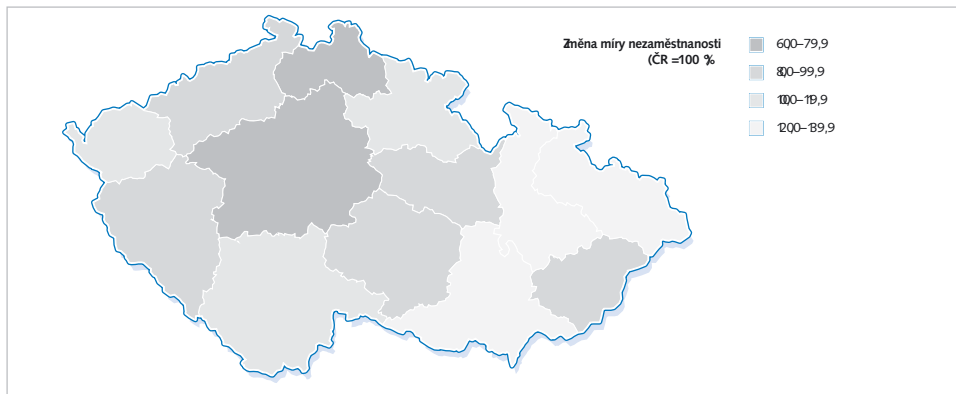
4.3.1.4. Vzdělanost obyvatelstva

Vzdělanost obyvatelstva je jedním z důležitých sociálně-ekonomických indikátorů, který v pozitivním i negativním ohledu přispívá k regionální konkurenceschopnosti. Nejde totiž pouze o výši dosaženého vzdělání obyvatel, jež v daném regionu žijí, ale také o kvalifikační předpoklady, které jsou se vzděláním obyvatel úzce provázány a mají vliv na místní a regionální pracovní trh.

Vzdělanost je za celou 15letou a starší populaci v celé šíři sledována pouze v době sčítání lidu, tedy jedenkrát za 10 let. V rámci výběrových šetření pracovních sil je vzdělanost obyvatelstva sledována a publikována (podobně jako např. nezaměstnanost) každý rok čtvrtletně, což umožňuje srovnání časové řady také mimo roky vlastních censů. Výběrový vzorek obyvatel je opět reprezentativní do úrovně krajů. Pro srovnání jednotlivých regionů, jejich vývoje a konkurenčních výhod či nevýhod resp. dynamiky rozvoje, je účelné zabývat se především nejvyšším dosaženým vzděláním, tj. ukončeným vysokoškolským, příp. středoškolským vzděláním.

V roce 1991 dosahoval podíl obyvatel s vysokoškolským vzděláním (VŠ) na celkovém počtu obyvatel starších 15 let hodnotu 7,2 %, což bylo ve srovnání s ekonomicky vyspělými zeměmi velmi málo. Podíl obyvatel s nejméně maturitním vzděláním (SŠ a VŠ) se zdaleka nepřibližoval třetině 15leté a starší populace (30,1 %). Nejvyšší vzdělání obyvatel vykazovaly regiony, jejichž nejvýznamnější městská sídla bylo a je možné označit za centra především vysokého, ale i středního školství, tedy Praha a Středočeský kraj (10,9 %; samotná Praha 16,0 %), Jihomoravský (8,4 %)

Graf č. 76: Vývoj míry nezaměstnanosti v regionech ČR podle výběrového šetření pracovních sil v letech 1995–2004



Zdroj: ČSÚ, Trh práce v ČR za roky 1993–2004

– jediné regiony nad průměrem ČR, a pak už s velkým odstupem kraje Olomoucký, Jihočeský a Plzeňský (všechny 6,3%). Na druhém konci pomyslného žebříčku se nacházely kraje Ústecký (4,3%) a Karlovarský (4,7%).

Srovnání dat o vysokoškolsky vzdělaných osobách ze sčítání v roce 2001 a VŠPS ke 4. čtvrtletí 2000 ukazuje na největší nesrovnalosti v Jihočeském kraji a kraji Vysočina, kde výsledky z výběrového šetření byly o 0,9 procentního bodu nižší. V případě celé České republiky se jedná o „odhad“ nižší pouze o 0,3 procentního bodu (VŠPS 8,6%; SLDB 8,9%).

Při sčítání lidu 2001 se pořadí na prvních i posledních místech mezi regiony ČR nemění, nejvyšší podíl VŠ vzdělaných obyvatel byl zjištěn u Prahy a Středočeského kraje (13,1%; samotná Praha 18,8%), na dalších místech se seřadily kraje Jihomoravský (10,3%) a Olomoucký (8,1%). Nejméně vzdělané obyvatelstvo starší 15 let (z pohledu VŠ vzdělání) bydlelo v kraji Ústeckém (podíl 5,4%) a Karlovarském kraji (5,6%). Podobné postavení regionů v době posledního censusu prokázal také podíl obyvatel starších 15 let s maturitním a vyšším vzděláním – na čelních pozicích Praha a Středočeský kraj (45,0%) a Jihomoravský kraj (38,4%) a na posledních místech Ústecký (30,5%) a Karlovarský kraj. Přesto lze v tomto případě, vzhledem k daleko širší základně obyvatel s maturitním a vyšším vzděláním, hovořit o mírném snížení meziregionálních rozdílů, oproti populaci pouze s VŠ vzděláním.

Na konci roku 2004 měla podle VŠPS již téměř desetina obyvatel (9,9%) České republiky starších 15 let vysokoškolské vzdělání a více než dvě pětiny (40,8%) vzdělání nejméně středoškolské s maturitou. Průměru za celou ČR se opět vymykala zejména Praha a Středočeský kraj (VŠ 15,2%, samotná Praha 22,1%; VŠ+SŠ 50,5%, samotná Praha 62,2%), nad republikovým průměrem byl také kraj Jihomoravský (12,5%, resp. 42,3%). Trojnásobně nižší podíl obyvatel s VŠ vzděláním než Praha a Středočeský kraj vykázal kraj Ústecký (5,1%), velmi nízké hodnoty měly také kraje Liberecký a Karlovarský. Podobně se na posledních místech nacházely posledně jmenované kraje u hodnot charakterizujících středoškolské a vyšší vzdělání, nikoliv však v takových poměrových relacích vůči Praze a Středočeskému kraji jako v případě VŠ vzdělání.

Zajímavým ukazatelem, který dokresluje převahu či naopak nedostatky již několikrát jmenovaných regionů co se týče vzdělanosti obyvatel, je tzv. „index vzdělanosti“, který je konstruován jako podíl obyvatel se SŠ vzděláním (s váhou 1) a VŠ vzděláním (s váhou 3) na celkovém počtu obyvatel starších 15 let. Dominanci Prahy a Středočeského kraje (index 81%) dotváří samotné Hlavní město Praha (106,5%), Jihomoravský kraj dosahuje již daleko nižší hodnoty (67,4%) a jako jediný

je mimo „pražské aglomerace“ nad průměrem ČR (60,7%). Velmi nízkých hodnot indexu dosahují již „tradičně“ Ústecký, Karlovarský a Liberecký kraj (hodnoty indexu pod 50%).

Poslední analyzovanou proměnnou, kterou zde užíváme, je relativní nárůst indexu vzdělanosti mezi roky 1995–2004 (v podstatě výsledná šíře intervalu). Určitou zvláštností této charakteristiky může být daleko vyšší nárůst indexu během sledovaných let u pěti „moravských krajů“ (tedy i kraje Vysočina), který činil ve všech případech více než 10 procentních bodů. V případě „českých krajů“ lze k této skupině regionů zařadit pouze Středočeský kraj a Prahu (13,6 procentních bodů) a Plzeňský kraj (10,8), u ostatních krajů byla šíře intervalu výrazně nižší (5,3–8,4 procentních bodů). Tato prostorová dimenze se projevuje také při analýze růstu podílu obyvatel s VŠ vzděláním, resp. SŠ a VŠ vzděláním, během sledovaných let. Jde o určité popření modelu tzv. západovýchodního gradientu, kdy většina „prorůstových“ ukazatelů klesá ve směru západ-východ a naopak indikátory negativně působící na regionální konkurenceschopnost rostou.

4.3.1.5. Saldo migrace

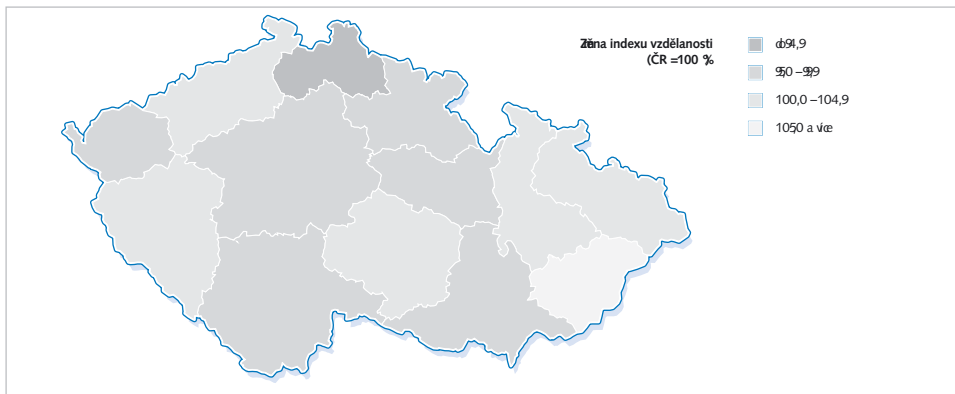
Migrace je jedním ze základních procesů ovlivňujících rozmístění a strukturu obyvatelstva v území. Vzhledem k současným demografickým poměrům v České republice a relativně vyrovnaným hodnotám přirozeného přírůstku (resp. úbytku) obyvatelstva ve sledovaných územních jednotkách je migrační saldo dokonce rozhodující komponentou celkového přírůstku obyvatelstva. Na druhé straně je ovšem nutné upozornit, že na rozdíl od výše analyzovaných ukazatelů se migrace týká jen relativně malé části obyvatelstva a samotné migrační saldo regionů se pohybuje více-méně v jednotkách promile. Faktický vliv migračního salda na posuzovanou konkurenceschopnost regionů je tedy výrazně menší, nicméně přes tento a některé další nedostatky je přestěhování projevem jistých preferencí migrantů, a vzhledem k jejich nerovnoměrné struktuře (především věkové a vzdělanostní) lze stěhování vnímat jako určitý indikátor jednak stávající kvality prostředí regionů, ale i perspektiv jejich budoucího rozvoje.

Rozsah vnitřní migrace prodělal v ČR po roce 1989 výrazný propad, a to i přesto, že zejména v první polovině 90. let se rychle zvyšoval počet obcí, což objem migrací uměle navyšovalo. Zatímco v 80. letech bylo ročně zaznamenáno cca 220–250 tis. případů stěhování, během první poloviny 90. let došlo k poklesu na úroveň 175 tisíc. Obecně se tento pokles dává do souvislosti především s ukončováním tzv. komplexní bytové výstavby, a tedy výrazně nižším počtem dokončovaných bytů, růstem jejich cen a dalšími změnami, které přinášely započaté ekonomické reformy.

V období let 1995–2004, na něž je tato studie zaměřena, lze považovat objem vnitřní migrace za víceméně stabilizovaný. Ještě v roce 1996 pokračoval mírný pokles, v roce 1997 potom došlo ke změně tohoto trendu z předchozích let a objem migrací začal mírně růst, nicméně i při lokálním maximu v roce 2002 nepřekročil hranici 200 tis. stěhování za rok. Na stěhování mezi kraji připadala ve sledovaném období stabilně cca třetina celkového počtu, přičemž trend je prakticky totožný – minima bylo dosaženo v roce 1996 (55 tis.) a maxima v roce 2002 (71 tis.). Značný podíl na tomto nárůstu však má metodická změna sledování cizinců, při vyloučení tohoto vlivu by počet stěhování přes hranice kraje v roce 2002 dosáhl jen 63 tisíc.

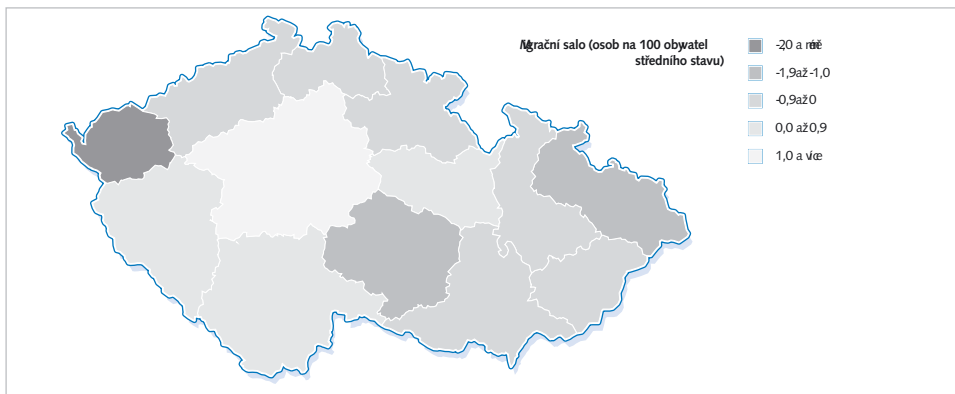
Přímá závislost platí pro intenzitu stěhování a nejvyšší dokončené vzdělání migrantů – čím vyšší vzdělání, tím vyšší intenzita stěhování. Tuto závislost je možné sledovat k datu sčítání lidu, z nichž to poslední v roce 2001 spadá do intervalu sledovaného období. Zatímco u osob se středním vzděláním byla v roce 2001 intenzita migrace zhruba stejná jako průměr celé populace (tedy 17 případů stěhování na 1000 osob), u osob se základním vzděláním je výrazně nižší (cca 13), kdežto u dvou nejvyšších kategorií vzdělání (úplně střední a vysokoškolské) se pohybovala mírně nad průměrem (18 a 20).

Graf č. 77: Vývoj indexu vzdělanosti v regionech ČR podle Výběrového šetření pracovních sil v letech 1995–2004



Zdroj: ČSÚ, Trh práce v ČR za roky 1993–2004, vlastní výpočty

Graf č. 78: Průměrné roční saldo vnitřní migrace v regionech ČR v letech 2002–2004



Zdroj: ČSÚ: Demografická ročenka o krajích ČR 1991–2003, Pohyb obyvatelstva v ČR za rok 2004, vlastní výpočty

Z hlediska zvoleného regionálního měřítka je potom důležitá další relace, a sice mezi dokončeným vzděláním a vzdáleností stěhování. Zatímco přibližně polovina migrantů se základním vzděláním se ve sledovaném období stěhovala v rámci okresu, tedy pouze na relativně krátké vzdálenosti, s vyšším dosaženým vzděláním úměrně rostla i průměrná vzdálenost stěhování. Tato skutečnost je dána větší prostorovou koncentrací pracovních příležitostí vyžadujících vyšší kvalifikaci. U migrantů s vysokoškolským vzděláním se tak v rámci okresu stěhovala jen čtvrtina celkového počtu, a naopak o něco více než polovina celkového počtu stěhování vysokoškoláků se uskutečňuje přes krajské hranice.

Zánik centrálně plánovaného hospodářství, které rozvoj určitých regionů cíleně preferovalo (naposledy severozápadní Čechy, dříve např. Ostravsko), a samozřejmě také celkový pokles objemu migrace přispěly k situaci, kdy na počátku 90. let byly z hlediska migračního salda mezi regiony jen velmi malé rozdíly – hodnota migračního salda regionů v těchto letech jen výjimečně překračovala hodnotu jednoho promile. Tento stav trval víceméně celá 90. léta, navíc saldo většiny regionů spíše oscillovalo kolem nuly, než že by drželo určitý trend, a přírůstky obyvatelstva stěho-

váním se tak střídaly s úbytky. Jednoznačně a relativně silně ztrátové byly už po celá 90. léta pouze Karlovarský a Moravskoslezský kraj, v menší míře to platí o Vysočině. Naopak pravidelné zisky obyvatelstva stěhováním vykazovaly kraje Jihočeský a Plzeňský a také „pražský“ region (v prvních letech hlavně díky Praze, poté už i díky Středočeskému kraji).

Teprve ve druhé části sledovaného období (zhruba od roku 2001) se zřejmě díky rostoucím regionálním rozdílům začaly i zbývající regiony jednoznačněji profilovat jako emigrační či imigrační prostory. Tento proces je doprovázen dalším posilováním středních Čech a Prahy a výrazným zvýšením emigrace z Karlovarského kraje. Z grafu č. 78, kde je zachycen trend posledních tří sledovaných let, je zřejmá rostoucí polarizace vnitřního stěhování, vedle Prahy se Středočeským krajem jsou ziskové jen Plzeňský a Jihočeský kraj, v případě Pardubického kraje lze mluvit pouze o vyrovnané bilanci vystěhovalých a přistěhovalých. Všechny ostatní kraje jsou migračně ztrátové.

Praha se Středočeským krajem získávaly ve sledovaném období 1995–2004 stěhováním obyvatelstvo od všech krajů s výjimkou Ústeckého (díky atraktivnímu Litoměřicku). Zatímco samotná Praha je atraktivní pro všechny ostatní kraje kromě svého zázemí, samotný Středočeský kraj má se svými vnějšími sousedy většinou víceméně vyrovnanou bilanci a obyvatelstvo získává především ze vzdálenějších regionů (moravských krajů včetně Vysočiny a Karlovarského kraje), a potom samozřejmě díky procesu suburbanizace zejména ze samotného hlavního města. Při analýze migrace mezi regiony nebylo stěhování mezi Prahou a Středočeským krajem vzhledem ke sloučení do jednoho celku bráno v potaz, ale pro úplnost je vhodné zmínit, že v rámci krajského členění jde tradičně o nejintenzivnější vztah, na který připadá cca třetina veškerého mezikrajského stěhování. Příznivou bilanci téměř se všemi kraji mají samozřejmě i Plzeňský a Jihočeský kraj. Na druhé straně Moravskoslezský kraj ztrácel stěhováním obyvatelstvo ve prospěch všech ostatních krajů. Vzhledem k postavení Ostravy jako třetího města v zemi jsou ty nejvyšší ztráty, bez ohledu na větší vzdálenost, ve prospěch regionů s vyššími centry – tedy Prahy se Středočeským krajem a Jihomoravského kraje.

Účelné je zmínit ještě jeden kvalitativní aspekt mezikrajského stěhování, který se (vzhledem k agregovaným údajům) váže k širěji vymezenému období let 1991–2004. Jedinými regiony v tomto období, které měly pozitivní bilanci při stěhování osob s vysokoškolským a úplným středoškolským vzděláním, jsou pouze Praha se Středočeským krajem a Jihomoravský kraj. V případě osob jen s úplným středoškolským vzděláním mají pozitivní bilanci ještě kraje Jihočeský, Plzeňský a Liberecký.

4.3.2. Doplnkové ukazatele

4.3.2.1. Dostupnost

Prvním vybraným doplnkovým ukazatelem je dostupnost zohledňující primární výhody či nevýhody geografické polohy regionů. Pro analýzu pozice jednotlivých krajů byl přijat model zohledňující chápání potenciálu dostupnosti jak z pohledu regionálního rozvoje (interpretace potenciálu dostupnosti prostřednictvím gravitačního modelu), tak z pohledu jednotlivých firem či spotřebitelů (interpretace potenciálu dostupnosti vycházející z prosté vzdálenosti relevantních trhů). Tímto způsobem je respektován všeobecný i individuální význam dostupnosti pro rozhodování výrobců a spotřebitelů.

V prvním kroku byl vymezen soubor cílových regionů. V souladu se zvoleným přístupem, korepondujícím i se zásadním významem zahraničních trhů pro další rozvoj české ekonomiky, byl tento výběr vztážen k regionům zahraničních zemí (úroveň NUTS 2). Hodnocení dostupnosti bylo účelně orientováno na silniční dopravu, která má v zemích EU dominantní podíl na dělbě

přepravní práce. Zahrnuty byly ovšem pouze cílové regiony vyhovující předem stanovenému kritériu „efektivní vzdálenosti“. Specifikace kritéria efektivní vzdálenosti reflektuje vliv vzdálenosti na přímé i nepřímé náklady spojené se zahraničním obchodem či zahraniční ekonomickou spoluprací, a v souladu s tím byla jako limitující použita osmihodinová izochrona v nákladní dopravě při průměrné rychlosti 80 km/hod. v dopravních vztazích se starými členskými zeměmi EU a 70 km/hod. v dopravních vztazích s novými členskými zeměmi EU, příp. s dalšími méně vyspělými nečlenskými zeměmi (nižší kvalita silničních komunikací). Soubor cílových regionů je tak v první skupině zemí určen limitem 640 km vzdálenosti centra regionu (většinou sídlo regionálních orgánů) od posuzovaného českého regionu (sídlo kraje) a ve druhé skupině zemí limitem 560 km. Ve druhém kroku byly příslušné objemy ekonomické aktivity výchozích a cílových regionů kvantifikovány na základě ukazatele objemu vytvořeného regionálního HDP, který byl za účelem eliminace vlivů odlišné cenové úrovně přepočten podle koeficientů parity kupní síly (konsolidované údaje EUROSTATu za rok 2000). Ve třetím kroku pak byly vypočteny konkrétní hodnoty podle obou výše specifikovaných potenciálů dostupnosti za definované soubory regionů.

Pro výpočet hodnot všeobecného potenciálu dostupnosti, zohledňujícího reálný ekonomický význam jednotlivých regionů, byl použit gravitační model upravený do následujícího tvaru:

$$P_{vc} = \sum_{c=1}^n \frac{M_v \cdot M_c}{D_{vc}}$$

kde P_{vc} = potenciál regionu v (výchozí region) v interakci s regiony c (cílové regiony), M_v = objem ekonomické aktivity v regionu v , M_c = objem ekonomické aktivity v regionech c , D_{vc} = vzdálenost mezi regionem v a regiony c , n = počet cílových regionů.

Podle zjištěných výsledků lze soubor českých krajů rozčlenit do tří základních klasifikačních skupin. Do první skupiny spadá pouze Praha se Středočeským krajem s vysoce nadprůměrnou hodnotou všeobecného potenciálu dostupnosti. Do následující druhé skupiny s mírně nadprůměrnou až mírně podprůměrnou úrovní potenciálu dostupnosti spadá Jihomoravský, Ústecký, Plzeňský, Moravskoslezský a Jihočeský kraj. Zbývajících sedm krajů, tj. Královéhradecký, Pardubický, Liberecký, Karlovarský, Vysočina, Olomoucký a Zlínský, bylo zařazeno do třetí skupiny s podprůměrnou úrovní potenciálu dostupnosti.

Podle úrovně individuálního potenciálu dostupnosti, konstruovaného na základě vyjádření reálného významu vzdálenosti z pohledu firem a spotřebitelů prostřednictvím agregovaných hodnot regionálního HDP příslušných cílových regionů splňujících stanovená kritéria efektivní vzdálenosti, se do první skupiny s vysoce nadprůměrnými hodnotami řadí Karlovarský, Plzeňský a Ústecký kraj. Do následující skupiny s odpovídajícími hodnotami potenciálu dostupnosti oscilujícími kolem průměru byla zařazena Praha se Středočeským krajem a dále Liberecký, Jihočeský, Královéhradecký a Pardubický kraj. Do nejhorší skupiny pak přísluší zbývajících pět krajů – Vysočina, Jihomoravský, Olomoucký, Zlínský a Moravskoslezský.

Syntézou obou potenciálů dostupnosti byly vytvořeny tři konečné typologické skupiny s vysokou, střední a nízkou hodnotou potenciálu dostupnosti. Do první skupiny byla vzhledem k extrémním hodnotám všeobecného potenciálu dostupnosti zařazena Praha se Středočeským krajem. Výrazná většina krajů byla zařazena do průměrné skupiny. Odpovídající soubor tvoří Plzeňský, Ústecký, Jihomoravský, Jihočeský, Karlovarský, Liberecký, Královéhradecký a Pardubický kraj (pouze v případě Jihomoravského kraje se setkáváme s lepším zařazením v případě všeobecného potenciálu dostupnosti, u Středočeského a Jihočeského kraje je zařazení shodné). Zbývajících čtyři kraje, tj. Moravskoslezský, Vysočina, Olomoucký a Zlínský, pak byly zařazeny do třetí skupiny s nízkými hodnotami dostupnosti (z nich pouze Moravskoslezský kraj byl v případě všeobecného potenciálu dostupnosti zařazen do lepší než nejhorší skupiny).

V širším „západoevropském“ kontextu se geografická poloha ČR jeví v rámci nových členských zemí EU jako jednoznačně nejvýhodnější. Z výsledků dále vyplývá zřetelná dominance němec-

kých regionů. Význam faktoru sousedství pro ekonomický rozvoj ČR dokumentují údaje o zahraničním obchodu, ukazující v období 2000 až 2004 téměř 57 % podíl čtyř sousedních zemí na exportu a více než 46 % podíl na importu ČR. Sousední země tak zauímají první čtyři místa v žebříčku nejvýznamnějších dovozců zboží z ČR. Na exportu ČR se z těchto zemí nejvýznamněji podílelo Německo (s téměř 65 % podílem), následované Slovenskem (15 %), Rakouskem (11 %) a Polskem (9 %).

Závěrem je účelné zdůraznit, že regiony s vyššími hodnotami celkového potenciálu dostupnosti mají přístup k většímu objemu ekonomické aktivity v daném rozsahu „efektivní“ vzdálenosti než regiony s nižším potenciálem dostupnosti. Z makroekonomického pohledu jsou proto tyto regiony považovány za regiony s relativně výhodnou pozicí pro další ekonomický rozvoj.

4.3.2.2. Ekonomická citlivost

Ekonomická citlivost obecně charakterizuje míru strukturálního přizpůsobení, resp. adaptace zkoumané ekonomiky, rozhodujícím trendům a procesům indukovaným na vyšších hierarchických úrovních světové ekonomiky. V tomto směru vycházíme z hypotézy, že vyšší úroveň přizpůsobení dané ekonomiky obecně stimuluje i vyšší úroveň její konkurenceschopnosti, neboť to logicky znamená i její vyšší zapojení do globální ekonomiky.

Jako ukazatel hodnocení ekonomické citlivosti byl použit strukturální podíl odvětví, u kterých země EU 15 dlouhodobě ztrácejí konkurenceschopnost (zejména ve vztahu k rozvojovým zemím s výrazně nižšími náklady práce či dalšími výhodami generovanými např. dostupností nerostných surovin) či jejichž vývoj je poznamenán dlouhodobou stagnací.¹⁰ Jde především o těžební průmysl (kromě těžby ropy a zemního plynu), a dále odvětví, resp. odvětvové skupiny, textilní výroby (včetně oděvní a kožedělné výroby), rafinérské, chemické, hutnické, strojírenské a rovněž potravinářské výroby. Mezi citlivá odvětví je dále v EU-15 řazen potravinářský průmysl a rovněž zemědělství (stagnace poptávky v důsledku populačního vývoje). Nejsou tedy mezi ně zahrnována odvětví spadající do terciárního sektoru, která jsou z velké části orientována na regulované národní, příp. pouze regionální trhy.

Výše uvedený soubor „citlivých“ odvětví byl na základě provedených analýz upraven na podmínky ČR. V tomto směru lze konstatovat, že v souladu s výraznou závislostí české ekonomiky na trhu EU nemají provedené změny ve vymezení souboru průmyslových citlivých odvětví zásadní charakter. Nejvýznamnější změnou je zúžení odvětvové skupiny strojírenského průmyslu pouze na výrobu ostatních dopravních zařízení, jejímž hlavním důvodem jsou odlišné vývojové charakteristiky příslušných odvětví v ČR ve srovnání s celkovým vývojem v EU-15. České zemědělství získává po vstupu do EU značné dotace v rámci Společné zemědělské politiky, které pochopitelně příznivě ovlivňují ekonomickou situaci příslušných podnikatelských subjektů (potenciální hrozby lze očekávat až po ukončení nastupujícího plánovacího období EU v souvislosti s reformou této politiky indukovanou tlakem WTO). V souladu s výše uvedenými skutečnostmi bylo proto zemědělství dočasně vyjmuta ze souboru citlivých odvětví.

Vyjádření pravděpodobnostního vlivu faktoru ekonomické citlivosti na ekonomický rozvoj jednotlivých krajů vychází z relativního významu zaměstnanosti v citlivých odvětvích (dobývání nerostných surovin, zpracovatelský průmysl). Zastoupení ekonomicky citlivých odvětví (ECO) v jednotlivých krajích je přehledně dokumentováno v tabulce.

¹⁰ Ukazatel nezaměstnanosti, který lze považovat za alternativní ukazatel charakterizující míru strukturálního přizpůsobení ekonomiky, byl zahrnut do souboru základních ukazatelů.

Tabulka č. 72: Zastoupení ekonomicky citlivých odvětví v průmyslové výrobě podle krajů ČR (počet pracovníků v tis. osob v roce 2004)

OKEČ Kraj	10, 12, 13, 14	15	17, 18, 19	23, 24	27	35	mezi- součet	celk. součet 10–37	% podíl ECO
PR+STČ	2,4	28,1	7,5	11,0	5,4	6,9	61,3	250,2	24,5
JČ	1,0	10,0	8,3	1,2	1,2	0,5	22,2	84,1	26,4
PL	0,9	10,0	4,4	0,6	2,4	1,4	19,7	88,0	22,4
KV	5,9	2,7	4,4	0,6	0,6	0,1	14,3	43,4	32,9
UL	11,7	9,4	7,3	7,3	2,4	1,3	39,4	100,1	39,4
LB	2,1	3,4	6,1	0,8	1,2	0,5	14,1	77,1	18,3
HK	0,1	6,7	12,5	1,8	2,7	0,3	24,1	85,8	28,1
PU	1,0	8,0	8,5	5,2	1,2	1,0	24,9	89,4	27,9
VY	1,6	9,4	9,4	0,6	0,6	0,3	21,9	82,0	26,7
JM	1,6	14,7	11,5	4,0	4,8	0,5	37,1	137,3	27,0
OL	0,8	10,7	9,0	1,2	4,2	2,5	28,4	86,5	32,8
ZL	0,2	8,7	7,7	2,6	1,8	1,5	22,5	98,0	23,0
MS	25,9	12,0	9,1	5,0	31,5	3,6	87,1	171,9	50,7
ČR	55,2	133,8	105,7	41,9	60,0	20,4	416,3	1393,8	29,9

Zdroj: MPO, ČSÚ, vlastní výpočty

V souladu se silným tlakem na restrukturalizaci citlivých odvětví průmyslu dochází k relativně rychlému poklesu jejich významu v rámci celého průmyslu, který lze dokumentovat téměř 20% poklesem jejich podílu na zaměstnanosti v období let 1998 až 2004 (nejvyšší absolutní pokles zaměstnanosti zaznamenal hutnický průmysl, těžba nerostných surovin a potravinářský průmysl).

Na základě uvedených informací byly do první skupiny s nízkým zastoupením citlivých odvětví (a tedy i se srovnatelně nízkým tlakem na strukturální přizpůsobení) zařazeny Liberecký, Plzeňský, Zlínský a Praha se Středočeský krajem. Většina krajů – Jihočeský, Vysočina, Jihomoravský, Pardubický, Královéhradecký, Olomoucký a Karlovarský – byla zařazena do střední skupiny (z této skupiny se nadprůměrným podílem citlivých odvětví poněkud vyčleňují kraje Karlovarský a Olomoucký). Do poslední skupiny s vysokou mírou ekonomické citlivosti pak byly zařazeny pouze dva kraje: Moravskoslezský (s přibližně polovičním podílem citlivých odvětví determinovaným historickým rozvojem hutního a těžebního průmyslu) a dále Ústecký (těžební a chemický průmysl). Se stabilizujícími vlivy terciárního sektoru, který je relativně méně citlivý na externí (globální) vlivy podmíněné výkyvy v poptávce, lze ve výše uvedeném kontextu kromě Prahy a Středočeského kraje počítat zejména v krajích Jihomoravském a Karlovarském.

4.3.2.3. Potenciál ovlivnění

Díličí syntéza obou ukazatelů, tj. dostupnosti a ekonomické citlivosti, vypovídá o pravděpodobné míře pozitivního, resp. negativního, ovlivnění ekonomického rozvoje jednotlivých krajů, zejména pokud jde o rozhodující procesy vyššího řádu, generované globalizací světové ekonomiky a v našem případě i politicko-ekonomickou integrací Evropy. Výsledkem klasifikační procedury je syntetický ukazatel potenciálu ovlivnění. K jeho konstrukci je nutné poznamenat, že zatímco v případě dostupnosti je větší blízkost k nejvýznamnějším koncentracím ekonomických aktivit obecně hodnocena jako rozvojová výhoda (viz všeobecně pozorovaná tvorba územně integrovaných konvergenčních klubů sdružujících regiony s podobnou úrovní ekonomického rozvoje),

v případě ekonomické citlivosti její vyšší úroveň obecně indikuje nedostatečnou míru strukturálního přizpůsobení rozhodujícím trendům a procesům probíhajícím na nadregionální/globální úrovni, a je tedy hodnocena jako rozvojová nevýhoda.

Tabulka č. 73: **Potenciál ovlivnění**

ekonomická citlivost	potenciál dostupnosti		
	vysoká	střední	nízká
vysoký	PR+STČ	PL, LB	ZL
střední		JČ, KV, HK, PU, JM	VY, OL
nízký		UL	MS

Zdroj: *Vlastní výzkum*

V souladu s údaji uvedenými v tabulce zjišťujeme nadprůměrný (rozvojově pozitivní) potenciál ovlivnění u Prahy se Středočeským krajem (typ 1 s vysokou dostupností a nízkou citlivostí) a dále u krajů Libereckého a Plzeňského (typ 2 se střední dostupností a nízkou citlivostí). Naopak podprůměrný (rozvojově negativní) potenciál ovlivnění vykazují kraje Moravskoslezský (typ 9 s nízkou dostupností a vysokou citlivostí), a dále kraj Ústecký (typ 8 se střední dostupností a vysokou citlivostí) a kraje Vysočina a Olomoucký (typ 6 s nízkou dostupností a střední citlivostí). Do skupiny se střední úrovní potenciálu ovlivnění pak spadají zbývající kraje Jihočeský, Karlovarský, Královéhradecký, Pardubický a Jihomoravský (typ 5 se střední úrovní dostupnosti i citlivosti) a rovněž Zlínský (typ 3 s nízkou úrovní dostupnosti i citlivosti).

Lze konstatovat, že zejména ve střednědobém časovém horizontu mají lepší rozvojové předpoklady s pozitivními dopady na konkurenceschopnost kraje spadající do nadprůměrné skupiny, neboť mohou lépe využívat pozitivní efekty generované větší blízkostí k hlavním domácím a zejména zahraničním koncentracím ekonomických aktivit. Naopak pozici regionů spadajících do podprůměrné skupiny lze obecně hodnotit jako nevýhodnou, neboť tyto regiony vesměs disponují srovnatelně nízkým potenciálem dostupnosti, a většina z nich je dále vystavena silným konkurenčním tlakům na přizpůsobení své ekonomické struktury, spojeným s vysokou úrovní nezaměstnanosti (dlouhodobý tlak na přizpůsobení strukturálně postižených regionů ovšem na druhé straně indukuje i výrazné podněty k jejich perspektivnímu rozvoji).

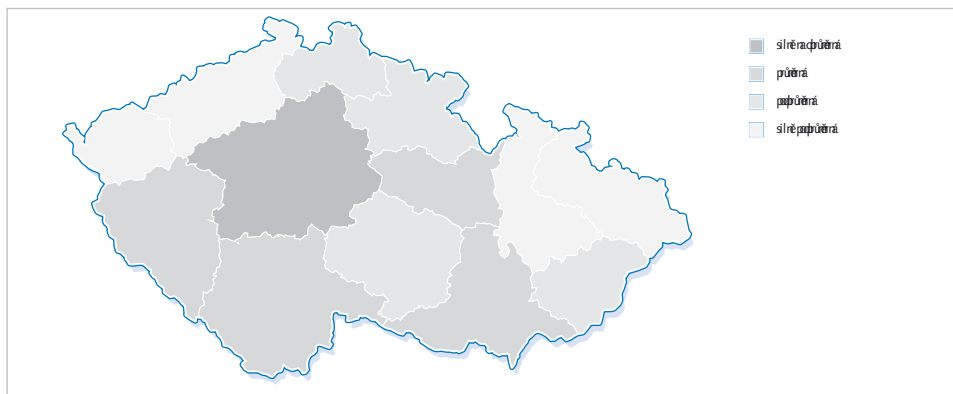
Závěrem je potřebné poznamenat, že v konkrétních podmínkách jednotlivých zemí a regionů hraje potenciál ovlivnění často rozdílnou významovou roli, neboť jeho vlivy mohou být zastíněny působením dalších faktorů, např. celkovým charakterem socioekonomické regulace včetně rozdílné úrovně liberalizace trhu či charakterem jejich ekonomiky, resp. konkurenceschopnosti – nákladově či znalostně založená konkurenceschopnost.

4.3.3. Vývojová typologie krajů

Do celkového hodnocení konkurenceschopnosti českých regionů vstupovalo pět komponent analyzovaných v předchozím textu, tedy:

- HDP,
- průměrná mzda,
- nezaměstnanost (resp. míra nezaměstnanosti),
- vzdělanost (resp. index vzdělanosti),
- migrace (resp. migrační saldo).

Graf č. 79: Úroveň konkurenceschopnosti regionů ČR v roce 2004



Zdroj: vlastní výpočty

Tabulka č. 74: Typologie regionů ČR na základě hodnocení konkurenceschopnosti

stav v roce 2004	dynamika v letech 1995–2004			
	silně nadprůměrná	průměrná	podprůměrná	silně podprůměrná
silně nadprůměrná	PR+STČ			
průměrná	JM, PL, PU		JČ	
podprůměrná	HK, VY		LB, ZL	
silně podprůměrná			MS, OL	KV, UL

Použité zkratky krajů: PR + STČ – Praha + Středočeský, JČ – Jihočeský, PL – Plzeňský, KV – Karlovarský, UL – Ústecký, LB – Liberecký, HK – Královéhradecký, PU – Pardubický, VY – Vysočina, JM – Jihomoravský, OL – Olomoucký, ZL – Zlínský, MS – Moravskoslezský.

Pro výpočet za rok 2004 (statický stav) byly absolutní hodnoty komponent za jednotlivé regiony vyjádřeny v procentech, přičemž základ (tedy 100 %) představovala hodnota (průměr) za celou ČR. V případě nezaměstnanosti byly výsledné hodnoty invertovány tak, aby regiony s nižší mírou nezaměstnanosti než průměr ČR měly hodnotu vyšší než 100 %. V případě migračního salda, kde je u vnitřního stěhování součet za republiku logicky nulový a které může nabývat i záporných hodnot, byla jeho výše přičtena k pomocné hodnotě 100,0. Pro stanovení celkového skóre byly jednotlivým komponentám přiřazeny následující váhy (HDP – 0,4; mzdy – 0,05; nezaměstnanost – 0,2; vzdělanost – 0,3 a migrace – 0,05), které odpovídají, dle názoru autorů, významu zvolených ukazatelů pro hodnocení konkurenceschopnosti regionů ČR.

V případě období 1995–2004 (dynamický vývoj) byl postup analogický, změna daného ukazatele mezi roky 1995 a 2004 za celou ČR byla brána za základ pro výpočet hodnot za jednotlivé regiony. Výjimkou bylo opět migrační saldo, kde byl pro zjištění trendu použit průměr z posledních tří sledovaných let a jeho hodnota přičtena k číslu 100,0. Pro stanovení celkového skóre byly jednotlivým komponentám opět přiřazeny výše zmíněné váhy.

Pro statický stav roku 2004 i dynamický vývoj v letech 1995–2004 byly regiony ČR dle výsledného skóre rozčleněny do 4 významových kategorií. V obou případech se vlastnímu hodnocení do značné míry vymyká Hlavní město Praha a Středočeský kraj, které byly pro účely této studie sloučeny v jeden region. Jejich ekonomický potenciál je v konkurenci s ostatními regiony ČR nesouměřitelný, jeho reálné hodnocení by příslušelo teprve na relevantní mezinárodní úrovni. Pro oba

sledované časové horizonty byl tento region v hodnocení konkurenceschopnosti označen jako silně nadprůměrný (prakticky ve všech dílčích ukazatelích dosahuje nejvyššího hodnocení; hodnoty celkového skóre přes 130%).

Za průměrné byly pro stav v roce 2004 označeny regiony, které se svým celkovým skóre pohybovaly v intervalu 95–105%. Jednalo se tedy o kraje Plzeňský, Jihomoravský, Jihočeský a Pardubický. Hodnoty dílčích komponent byly poměrně vyrovnané, pouze Jihomoravský kraj se vymyká vysokou úrovní vzdělanosti, na druhé straně je jeho negativem vysoká nezaměstnanost. Vývoj sledovaných ukazatelů v letech 1995–2004 přinesl na tuto kategorii poněkud jiný pohled, její intervalové rozpětí bylo nastaveno v hranicích 90–110%. Na prvním místě se s velkým bodovým odstupem objevuje kraj Vysočina, jehož dynamika vychází zejména z nižšího výchozího potenciálu roku 1995 a příznivého vývoje HDP, nezaměstnanosti i vzdělanosti v posledních letech. Do kategorie „průměrných“ regionů se dostaly navíc kraje Královhradecký, Zlínský a Olomoucký, naopak z ní vypadl dlouhodobě méně dynamicky se rozvíjející kraj Jihočeský.

Skupinu regionů, které ke stavu roku 2004 získaly hodnocení podprůměrné, tvoří kraje Zlínský, Královhradecký, Vysočina, a Liberecký (intervalové rozpětí hodnot celkového skóre v hranicích 85–95%). Nepříliš příznivý vývoj v letech 1995–2004 znamenal totožné označení pro již zmíněný kraj Jihočeský a také Moravskoslezský (interval hodnot v hranicích 80–90%), který k velmi nízkým hodnotám dílčích komponent připojil pouze vysokou dynamiku růstu vzdělanosti.

Nejhorší postavení v hodnocení konkurenceschopnosti regionů ČR v roce 2004 – označení silně podprůměrné – bylo přisouzeno krajům Karlovarskému, Olomouckému, Moravskoslezskému a Ústeckému (hodnoty celkového skóre pod hranicí 85%). Na poslední příčky pomyslného žebříčku v souboru krajů ČR sráží poslední dva jmenované kraje především velmi nepříznivý vývoj nezaměstnanosti. Z hlediska dynamického hodnocení se do této skupiny dostaly kraje Liberecký, Ústecký a Karlovarský (hodnoty pod hranicí 80%). Liberecký kraj má ve srovnání s ostatními kraji této skupiny velmi příznivý vývoj nezaměstnanosti, ale na druhé straně ze všech regionů ČR nejhorší dynamiku vývoje vzdělanosti. Ústecký a Karlovarský kraj vyčleňuje mezi jednoznačně nejhorší regiony ČR „extrémně“ nízká dynamika vývoje HDP.

Výslednou typologii krajů ČR na základě hodnocení konkurenceschopnosti přehledně představuje následující tabulka. Je kombinací statického stavu v roce 2004 a dynamického vývoje v letech 1995–2004. V obou případech bylo krajům ČR dle vypočteného celkového skóre přiřazeno obdobné slovní hodnocení konkurenceschopnosti jako v případě hodnocení odděleného „stavu“ a „dynamiky“.

Označení pozice silně nadprůměrná získala v obou případech (statickém stavu i dynamickém vývoji) pouze Praha a Středočeský kraj. Tento region má výjimečné postavení i podle výše uvedených doplňkových ukazatelů akcentujících globální konkurenceschopnost krajů ČR. Průměrné postavení při hodnocení konkurenceschopnosti bylo, opět v obou případech, přiznáno Pardubickému, Plzeňskému a Jihomoravskému kraji, stavové hodnoty za rok 2004 zařadily do této skupiny také kraj Jihočeský, naopak dlouhodobý vývoj v letech 1995–2004 jej posunul do kategorie podprůměrné. Kraje Královhradecký a Vysočina, na rozdíl právě od kraje Jihočeského, vykázaly lepší pozici v dynamickém vývoji (hodnocení průměrné), horší postavení však při analýze stavu roku 2004 (hodnocení podprůměrné). V rámci doplňkových ukazatelů získal nejlepší hodnocení Plzeňský kraj, u kterého lze předpokládat nadprůměrné přínosy generované ekonomickými procesy vyššího (nadmárodního) řádu.

Podprůměrné označení dle výsledků celkového skóre bylo přiřazeno pro stav i dynamický vývoj Libereckému a Zlínskému kraji, hodnocení dynamiky posouvá do této skupiny také kraje Moravskoslezský a Olomoucký. Posledně dva jmenované kraje však prokázaly na základě stavu roku 2004 jen velmi malou konkurenceschopnost mezi regiony ČR a spadly do kategorie silně podprůměrných. S pozitivními externími vlivy lze v souladu s výsledky hodnocení doplňkových

ukazatelů počítat především u Libereckého kraje, naopak nejhorší pozici v tomto směru zaujímá kraj Vysočina.

Nejhorší pozici v meziregionální konkurenceschopnosti prokázaly, na základě hodnocení dílčích komponent a následného celkového skóre (stavu i dynamického vývoje), kraje Karlovarský a Ústecký, a jejich hodnocení nemohlo být tedy jiné, než silně podprůměrné. Z krajů zařazených do silně podprůměrné skupiny má z pohledu potenciálních dopadů dostupnosti a ekonomické citlivosti výhodné postavení Karlovarský kraj, zatímco jednoznačně nejhorší postavení má v tomto směru kraj Moravskoslezský.

4.3.4. Závěr

Regionální konkurenceschopnost je důležitým faktorem bezprostředně ovlivňujícím rozvoj a šíření inovací, které jsou předpokladem budoucí prosperity území. Její úroveň lze hodnotit ve světle vybraných indikátorů. Pro účely této studie byly zvoleny takové indikátory, které jsou obecně považovány ve vztahu k řešené problematice za klíčové. Regionální hrubý domácí produkt, průměrná mzda, míra nezaměstnanosti, index vzdělanosti a migrační saldo takovými ukazateli bezpochyby jsou. Uvedené indikátory byly za účelem potřebné percepce dopadů faktorů vyššího (nadanárodního) řádu doplněny dvěma pomocnými ukazateli.

Provedené dílčí analýzy dle jednotlivých indikátorů umožnily postihnout nejen rozdílnou úroveň v jednotlivých krajích ČR v letech 1995–2004, ale též zachytit jejich vývoj a procentuální změnu mezi hraničními roky sledovaného období.

Syntézou studie se pak stalo vytvoření souhrnného hodnocení krajů ČR. Za důležitý fakt je třeba označit její provedení jak pro stavové veličiny roku 2004, tak pro vývojové ukazatele změny hodnot analyzovaných indikátorů. Míra jejich vlivu je však rozdílná, což bylo beze zbytku akceptováno přiřazením rozdílných vah.

Na základě syntézy indikátorů (včetně zakomponování potenciálního vlivu doplňkových ukazatelů) byla vytvořena typologie krajů ČR, jejímž výsledkem bylo rozdělení krajů na silně nadprůměrné, průměrné, podprůměrné a silně podprůměrné. Studie potvrdila dominantní postavení Prahy a Středočeského kraje, a též špatnou pozici krajů Karlovarského a Ústeckého a dále Moravskoslezského a Olomouckého.

Studie vytváří dobrá východiska pro další výzkum. Jeho cílem bude další precizace hodnocení regionální konkurenceschopnosti, a také hledání širších souvislostí mezi vývojem zvolených indikátorů a ekonomickými změnami v regionech.

4.4. Empirická šetření v oblasti inovací

V 90. letech bylo provedeno srovnání inovační výkonnosti EU, USA a Japonska. Výsledky ukázaly, že EU zaostává za USA a Japonskem v technologické a ekonomické výkonnosti v oblasti high-tech (elektronika a informační technologie). Na základě tohoto zjištění byl vyhlášen v EU první akční plán pro inovace (Evropský inovační akční plán – European Innovation Action Plan) a další inovační aktivity. V březnu 2000 byla na zasedání Evropské rady v Lisabonu ustanovena tzv. Lisabonská strategie, v rámci které byla, vedle dalších opatření, vyhlášena Evropská inovační politika. Inovační procesy byly zařazeny i do 6. rámcového programu, resp. nyní již do 7. rámcového programu.¹¹ 7. rámcový program je doplněn Rámcovým programem pro konkurenceschopnost a inovace CIP (pro roky 2007–2014), který se skládá ze 3 dílčích programů: program pro podnikavost a inovaci, program na podporu politiky komunikačních a informačních technologií a program na podporu Inteligentní energie – Evropa.¹² Program pro podnikavost a inovaci je zaměřen převážně na malé a střední podniky průmyslové podniky a na podniky sektoru služeb (v ČR je uplatňován operačním programem podnikání a inovace).

4.4.1. Nástroje inovační politiky

4.4.1.1. Trendchart

Trendchart¹³ je databáze obsahující informace o různých aspektech inovačních politik států v EU, a to konkrétně v oblastech: podpora inovačního podnikání, využití duševního vlastnictví pro podporu inovací, nové přístupy k financování inovací, transfer znalostí a technologií mezi výzkumem a průmyslem. Zdrojem informací jsou tři základní informační bloky: přehled opatření inovačních politik (Annual country reports), evropský inovační zpravodaj (EIS – European Innovation Scoreboard), recenze inovačních politik.

Doplňujícími nástroji jsou Evropský inovační Scoreboard (obsahuje 16 indikátorů založených na dostupné statistice), Databáze inovačních metrik (Database of Innovation policy measures

¹¹ Podporuje opatření, která jsou nutná k posílení technických schopností Evropy a zlepšení výsledků v oblasti inovací.

¹² <http://cordis.europa.eu/innovation/en/policy/cip.htm>.

¹³ Trendchart of innovation in Europe, překlad Přehled inovačních trendů v Evropě.

– identifikováno 250 schémat), workshopy politiků (workshops of policy makers – peer reviews politických metrik).

4.4.1.2. EIS

Evropský inovační zpravodaj (EIS) vznikl na základě jednání v Lisabonu v březnu 2000. Poskytuje přehled evropské inovační výkonnosti analýzou dat ve 26 indikátorech (v roce 2005), rozdělených do dvou hlavních skupin, a to indikátory na vstupu a na výstupu. Na vstupu je indikátor hnací síly inovací, vytváření znalostí, inovace a podnikání, na výstupu pak bloky aplikace a intelektuální kapitál. Pro porovnání jednotlivých států je určován nezávazný Souhrnný inovační index (SII) a celkové inovační trendy.

4.4.1.3. Innobarometr

Innobarometr je databáze, která obsahuje výsledky průzkumu zkušeností a priorit evropských manažerů v oblasti inovací, zachycuje výsledky průzkumů veřejného mínění a spadá pod Eurobarometr, provozovaný Evropskou komisí. Innobarometr (2004)¹⁴ se zaměřil na dopad veřejných podpor na inovace a ohodnocení nejlepších systémů veřejné podpory z pohledu podniků. Výsledky lze analyzovat ve vztahu k jednotlivým zemím, ve vztahu k různým typům organizací, například co do počtu zaměstnanců, k oboru působnosti podniku, k obrátům z exportu a ke stáří podniku.

Innobarometr (2004) má určitá omezení pro interpretaci výsledků.

- Zavádějíci může být skutečnost, že šetření probíhá v malých a středních podnicích od 20 do 499 zaměstnanců. S tím jsou spojeny dva problémy. Pokud budeme interpretovat výsledek korelace například indikátory Innobarometru s indexem SII, pak je třeba zmínit, že výsledky jsou platné pouze pro malé a střední podniky. Dále jsou vyřazeny mikropodniky, které tvoří převážnou část malých a středních podniků v ČR.
- Innobarometr získává data o využití určitých postupů. Tato data korelují například s tržbami. Ve skutečnosti zde není žádná kauzalita, poněvadž použité postupy se neprojeví v tržbách téhož sledovaného období.
- Dále jsou v Innobarometru zachyceny postupy pouze inovativních podniků a neinovativní podniky zde obsaženy nejsou. Neinovativní podniky jsou však přítomny v indikátorech EIS nebo SII. Proto lze očekávat slabý vztah mezi užitím určitých praktik a těmito indexy.¹⁵

Innobarometr 2006 se zaměřil na roli klastrů v podpoře inovací v EU.¹⁶ Společnosti působící v klastrech nejsou nijak významně odlišné od ostatních společností v EU. Společnosti působící v rámci klastrů zaměstnávají více pracovníků, vzájemně spolupracují v delším časovém horizontu a vykazují stabilnější obraty posledních dvou let.

Přístup EU ke klastrovým aktivitám je v souladu s novou inovační teorií, která se přiklání k tomu, že inovační proces by měl být organizován v sítích (koncept inovačních sítí) (Gilbert, Pyka, Ahrweiler, 2001).

14 [ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/innovation-smes/docs/f_innobarometer_2004_en_report.pdf](http://ftp.cordis.europa.eu/pub/innovation-smes/docs/f_innobarometer_2004_en_report.pdf)

15 Dostupné na [ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/innovation-smes/docs/innobarometer_2004_merit_analysis.pdf](http://ftp.cordis.europa.eu/pub/innovation-smes/docs/innobarometer_2004_merit_analysis.pdf), citováno 1. 9. 2006.

16 Dostupné na [ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/innovation/docs/innobarometer_2006.pdf](http://ftp.cordis.europa.eu/pub/innovation/docs/innobarometer_2006.pdf), citováno 1.9.2006.

4.4.1.4. CIS

Údaje o inovacích jsou v rámci EU získávány prostřednictvím Celoevropského šetření o inovacích (CIS – Community Innovation Survey). Šetření v jednotlivých zemích probíhá na základě metodického manuálu, kterým je Oslo manuál ve své třetí edici z roku 2005 (dále jen Manuál 3). Oslo manuál vznikl ve spolupráci OECD a Eurostatu.

Před rokem 1990 byly využívány pouze nepřímé indikátory inovací, a to výdaje na VaV a data spojená s patenty. CIS nabízí komplexnější statistiku, která by pomohla lépe porozumět inovačnímu procesu. CIS, resp. Oslo manuál, pro metodický postup šetření znamenal určitý krok vpřed směrem k přímému měření inovací (přesto původně se zaměřením na technologické inovace (viz kapitola 1.3.).

CIS probíhá ve čtyřletých intervalech. Poprvé proběhl v roce 1992, následně 1996 a 2001 a 2005. CIS je základním zdrojem dat pro Evropský inovační zpravodaj (EIS).

4.4.2. Oslo manuál a jeho kritika

Oslo Manuál je metodickou příručkou určenou k měření a interpretaci dat, která jsou spojena s inovacemi. S dokonalejším poznáním podstaty inovací se mění i to, co a jakým způsobem chceme měřit. Z toho důvodu i Oslo manuál podléhá revizi. Poslední třetí revize Oslo manuálu proběhla v roce 2005. Je zde velmi citelný posun od technologických inovací k inovacím netechnologickým, a od zaměření na sektor výrobců k sektoru služeb. Níže budou uvedeny nedostatky druhé edice Oslo manuálu (dále jen Manuál 2) a zda byly v nové edici napraveny.

Oblasti kritiky a jejich změna ve třetí edici:

1. V Manuálu 2 byly v klasifikaci inovací dle velikosti podniku vynechány podniky pod 10 zaměstnanců.

V Manuálu 3 je opět uvedena klasifikace dle velikosti od 10 zaměstnanců výše. Je zde však nabídnuta i alternativní podrobnější klasifikace, v které je již uvedena i třída pod 10 zaměstnanců, tedy třída mikropodniků, které v ČR tvoří nejpočetnější skupinu v rámci malých a středních podniků.

2. Celkově nevhodný dotazník vůči respondentům ze sektoru služeb.

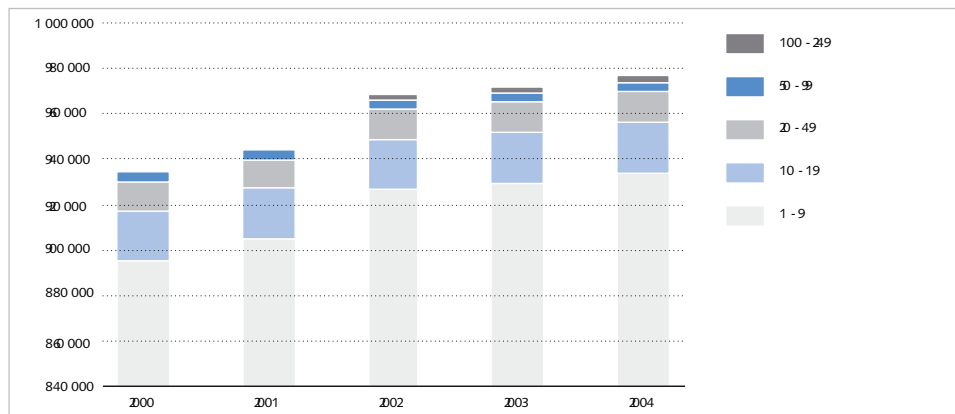
- Dotazník odvozený na základě poznatků z výrobních podniků¹⁷ a používání pojmu „technologická inovace“, nevhodného pro sektor služeb.¹⁸
- Složitě matoucí definice.

Došlo ke kompletnímu přepracování definic, které plyne ze změny samotné logiky vnímání inovací jako záležitosti nejen výrobních podniků, ale i podniků služeb. Pojmy „inovace produktu“ a „inovace služeb“ byly nahrazeny pojmy „produktové inovace ‚produktu‘ (good) a služeb“. Paralelně pak vznikly pojmy „procesní inovace ‚zboží‘ a služeb“. Tímto se vyřešil i problém, že v předchozích šetřeních bylo upuštěno od inovací služeb v sektoru výrobních podniků. V takto

¹⁷ Podniky služeb dodávají „produkt“ s jinými charakteristikami, než podniky výrobní. Z toho vyplývá, že není možné v definicích pouze nahradit slovo produkt za slovo služba. Služby nejsou hmotné a jako takové existují pouze tehdy, pokud je začnou užívat; je nutná spolupráce uživatele, služba je velmi často procesem a je tudíž náročné odlišit od sebe inovací služeb a inovací v procesu produkce služby.

¹⁸ O inovacích se v druhé Oslo manuálu mluví jako o technologických (technological) inovacích. Jak uvádí Gallouj a Weinstein (1997), v sektoru služeb je velmi těžké vymezit pojem technologie. Technologii v sektoru služeb představují znalosti a dovednosti jednotlivců, popř. týmu a vznikají až v okamžiku, kdy vzniká transakce, jak dokazují výsledky Tetherovy studie.

Graf č. 80: Mikropodniky od 1–9 zaměstnanců



Zdroj: ČSÚ, vlastní zpracování

strukturovaném dotazníku mohou výrobci uvést, že zavedli produktovou inovaci jak produktu samotného, tak například služby s ním spojené.

V následující kapitole je uvedena klasifikace inovací, založená na Manuálu 3 (inovace produktu, procesu, organizační a marketingové inovace), včetně definic. Označení „technický“ z definic vymizelo a lze tak očekávat lepší pochopení pojmu.

3. Pojem ‚významně zdokonalená‘ v definici inovace je příliš subjektivní: ‚Inovace je,, která je nová či ‚významně zdokonalená‘ s ohledem na své charakteristiky či očekávané užití‘.

Tento pojem v dotazníku přetrvává i nadále. Problematické může být toto označení, pokud budeme provádět komparaci inovací jednotlivých zemí. Jak se ukázalo, pojem významně zdokonalený je velmi subjektivní a může na něj mít vliv i národní kultura. Menší dopad bude mít toto subjektivní označení při porovnávání vývojového trendu inovací v rámci jednotlivých zemí.

4. Ač byla v Manuálu 2 zmínka o netechnologických inovacích, jejich význam byl v Manuálu a následně v jednotlivých šetřeních potlačen.

V Manuálu 3 jsou nově zahrnuty inovace organizační a inovace marketingové. Organizační inovace lze považovat za faktor ovlivňující výkon podniku samotný (Coriat, 2000), tak i produktové či procesní inovace, jak je uvedeno v Manuálu.

5. Časové nesrovnalosti mezi obdobími, kdy byly zavedeny inovace a jejich dopadem na výkonnost podniku.

Tento nedostatek nebyl z Manuálu 3 odstraněn. Vliv inovací na výkonnost podniku je sledován na konci období, které je určující pro zavádění inovací. Odezva těchto inovací v podobě finančních měřítek se však s velkou pravděpodobností projeví později.

6. Pojem inovace může být zavádějící (Tether, 2001, str. 30).

Tether v reakci na Manuál 2 uvedl, že inovace je jako pojem velmi často používána a je obecně vnímána jako něco pokrokové, něco dobré. Některé podniky v otázce na to, zda inovují, automaticky mohou odpovědět záporně v domněnce, že inovace je něco víc. Tether proto navrhuje substituci pojmu „inovace“ pojmem „změna“. Ani v tomto Manuálu ke změně pojmu nedošlo.

4.4.3. Klasifikace inovací

Schumpeter považoval inovace za elementární prvek vedoucí k dynamickému vývoji ekonomiky a vymezil je následovně¹⁹:

- zavedení výroby nového druhu výrobku, nebo existujícího výrobku s novými vlastnostmi,
- zavedení nového výrobního procesu (postupu) do výroby nebo nového druhu prodeje či koupě,
- otevření nového trhu,
- použití nových zdrojů surovin nebo nových polotovarů,
- vytvoření nové organizace výroby (nová forma organizace práce), nebo nového výrobního či obchodního seskupení.

Schumpeter považoval za inovaci vše, co je nějakým způsobem pro podnik nové a může podnik rozvíjet. Inovaci lze pak chápat jako změnu ve výrobě, a to změnu druhu vyráběného produktu či způsob výroby samotné, změnu v organizaci výroby či změny výrobního zařízení, nabídka tohoto produktu na nový zahraniční trh.

Peter Drucker (1993) definoval inovace jako specifický nástroj podnikatelů; prostředek, který umožňuje využít změn prostředí jako příležitosti pro podnikání v odlišné oblasti nebo poskytování odlišných služeb. Podnikatelé musejí cílevědomě hledat zdroje inovací, to znamená změny a jejich symptomy, které jsou signálem k úspěšným inovacím.

Inovacemi se v ČR zabýval **Valenta**, který rozpracovával teorii inovací v ČR a identifikoval sedm inovačních řádů (Valenta, 1969). Jedná se o určité stupně změny. Velmi zajímavými jsou inovace řádu minus (degenerace) a nultého řádu (regenerace). Degenerací nazývá samovolnými změnami výrobních faktorů, které jsou anulovány inovacemi nultého řádu, které pouze anulují vliv degeneračních procesů.²⁰

Na základě věcného hlediska lze inovace klasifikovat jako:

- *Výrobní a materiálové* inovace, které se zaměřují buďto na zdokonalení vlastností stávajících produktů nebo se jedná o vytvoření zcela nových výrobků
- *Technologické inovace* (inovace přinášející zlepšení stávajícího procesu výroby nebo zcela nové technologie)
- *Inovace v řízení a ve správě podniku* (inovace v oblasti manažerských přístupů)²¹ V empirických šetřeních věnovaných inovacím se také můžeme setkat s pojmem organizační inovace.

Inovace technologické a inovace v řízení a ve správě se nazývají velmi často jako inovace procesní. Procesní inovace bývají zaměřeny na snížení materiálové a energetické spotřeby, mzdových nákladů, zmetkovitosti, zlepšení pracovních podmínek a životního prostředí (Synek, 2000, str. 153).

Tato klasifikace vychází z jednotlivých výzkumů prováděných v různých firmách, a je v souladu s metodikou Oslo manuálu vyjma technologických, resp. technických inovací, kterým se snaží Manuál 3 vyhnout (4 typy inovací, a to inovace produktu, procesu, organizační a marketingové inovace).

Definice dle Oslo manuálu

- *Produktová inovace* je uvedení zcela nového nebo významně zdokonaleného produktu (good) či služby s ohledem na jeho charakteristiky nebo předpokládané užití. Jedná se o významná zdokonalení technických specifikací, komponent a materiálů, začleněného softwaru, uživatelsky

¹⁹ Převzato z Mlčoch 2002, str. 12.

²⁰ Jedná se o velmi zajímavou skutečnost, poněvadž podle Manuálu 3 ukončení nějakého produktu není inovací. To znamená, že inovace nemohou vykazovat zápornou hodnotu.

²¹ Jáč, Rydvalová, Žižka (2005).

Tabulka č. 75: Řády inovací

řád inovace	označení	co se zachovává	co se mění	příklad
minus n	degenerace	nic	úbytek vlastností	opotřebení
0	regenerace	objekt	obnova vlastnosti	údržba, opravy
racionalizace				
1	změna kvanta	všechny vlastnosti	četnost faktorů	další pracovní síly
2	intenzita	kvality a propojení	rychlost operací	zvýšený posun pásu
3	reorganizace	kvalitativní vlastnosti	dělba činností	přesuny operací
4	kvalitativní adaptace	kvalita pro uživatele	vazba na jiné faktory	technologická konstrukce
kvalitativní inovace				
5	varianta	konstrukční řešení	díličí kvalita	rychlejší stroj
6	generace	konstrukční koncepce	konstrukční řešení	stroj s elektronikou
7	druh	princip technologie	konstrukční koncepce	tryskový stav
8	rod	příslušnost ke kmeni	princip technologie	netkaná textilie
technologický převrat – mikrotechnologie				
9	kmen	nic	přístup k přírodě	genová manipulace

Zdroj: Valenta, 2001

přátelských a funkčních charakteristik. Produktovou inovací v sektoru služeb je pak jakákoliv významná změna v zajištění služeb (z pohledu efektivnosti a rychlosti služeb), přidání nové funkce nebo charakteristiky k existující službě nebo představení zcela nové služby.

- *Procesní inovace* je implementace nové nebo významně zdokonalené výrobní nebo dodávkové metody. Jedná se o významné změny v technice, vybavení nebo softwaru. Procesní inovace představují mimo jiné nové nebo významně zdokonalené metody k tvorbě a zajištění služeb. Mohou zahrnovat významné změny ve vybavení a softwaru používaném ve firmách v sektoru služeb nebo v postupech a technikách využívaných k dodávce služeb.
- *Marketingová inovace* představuje implementaci nové marketingové metody, která zahrnuje významnou změnu v designu produktu nebo balení, umístění produktu, propagaci produktu nebo cenu produktu (nová cenová strategie). Musí jít o změnu v rámci nové marketingové strategie, nebo o významný odklon od existující marketingové metody používané firmou.
- *Organizační inovace* je implementací nové organizační metody v podnikové praxi (nové metody organizování záležitostí a postupů při vykonávání práce, jedná se například o metody zdokonalující učení a sdílení informací v podniku), inovace při organizaci pracoviště (implemmtace nových metod distribuce odpovědností a rozhodování mezi zaměstnanci, nové koncepce strukturování práce apod.) či externích vztazích (nový způsob řízení vztahů s externími firmami nebo veřejnými institucemi, nový způsob spolupráce s výzkumnou organizací apod.).

Dle úrovně novosti znalosti obsažené v inovaci je možné klasifikovat inovace jako:

- *Radikální* inovace – zavádění zcela nových výrobků a technologií s vysokou mírou rizika či nejistoty.
- *Inkrementální* inovace – minimální zlepšení současné existující technologie a výrobky s nízkou, téměř neexistující mírou nejistoty. Jedná se o prevenci společnosti proti úpadku vůči konkuren-
tům, a tak si společnost těmito inovacemi zajišťuje dlouhodobé přežití.

■ **Podstatné** (substantial) inovace – tento typ inovací klasifikoval Wright (2005). Jedná se o inovace s mírou novosti znalostí mezi radikálními a inkrementálními inovacemi. Jak uvádí Dewar a Dutton (1986), je velmi náročné rozlišovat mezi dvěma základními typy inovací a identifikovat další úroveň tak bude ještě náročnější.

S principem *otevřených* a *uzavřených* inovací přišel Chesbrough.²² Inovace rozlišoval na základě toho, zda vznikají za přispění externích a interních nápadů (předpokládá, že interní nápady lze licencovat), nebo zda vznikají pouze v rámci hranic organizace a duševní vlastnictví společnosti je tak přísně střeženo.

Velmi zajímavým a pro pochopení tvorby hodnoty z pohledu inovací přínosným je koncept **Christensena**. Inovace jsou klasifikovány jako udržující inovace (sustaining) a inovace disruptivní.

■ **Udržující** inovace se orientují na dokonalejší výrobky, které lze prodávat s vyšším ziskem (avšak dočasně) a je otázkou, kdo přijde s disruptcí, zda to bude v lepším případě podnik sám, nebo jeho konkurent.

■ **Disruptivní** inovace přináší na trh jednodušší, levnější, užitečnější výrobky, které nejsou předmětem zájmu pro hlavní zákazníky, ale spíše pro ostatní.

Při realizaci udržujících inovací se podniky pohybují po tradiční trajektorii svého výkonu (trajektorie představuje výkon inovace, za který je většina zákazníků ochotna zaplatit v čase při určité úrovni naplnění očekávání zákazníků). V případě disruptivních inovací však vzniká zcela nová trajektorie výkonu, po které se podnik pohybuje. Pohyb po trajektorii této zpočátku pro hlavní trhy a zákazníky nevýznamné inovace, může být zastaven právě disruptivní inovací, která se také pohybovala po své trajektorii. Tento přístup k inovacím je velmi inspirujícím pro podniky samotné. Podniky vybízí k tomu, aby vyhledávaly příležitosti disruptivních inovací a ty pak realizovaly. Příklad disruptivní inovace (telefon jako alternativa k poště a telegrafu atd.) je uveden v prezentaci Carda (2006).

Klasifikace inovací je základem pro hledání vazeb mezi kritérii, na základě kterých jsou inovace vymezeny, a faktory na výstupu (tzn. na počet produktových inovací v případě hledání efektů organizačních inovací, či na zisk, tržby apod.).

4.4.4. Inovace v podnikových šetřeních

V rámci této kapitoly jsou uvedeny studie, které si kladly za cíl zjistit více o tvorbě inovací v podniku, resp. faktorech charakterizujících podnik a majících vliv právě na tvorbu inovací.

4.4.4.1. Inovace jako závisle proměnná

Existuje mnoho výzkumů identifikujících faktory, které mají vliv na adopci inovací²³ v podniku či na počet inovací v podniku a na jejich následnou difuzi (šíření).

Autorem, který se zabýval hledáním vztahu mezi organizační strukturou, resp. jejími charakteristikami podniku ve třech dimenzích – *formalizace*, *centralizace* a *komplexita* – a inovacemi byl Russel (1990). Dalšími proměnnými byly míra nejistoty v prostředí a existence inovačních norem, pravidel a pod. Vliv jednotlivých proměnných na inovace byl zkoumán pro každou proměnnou zvlášť, ale i ve vzájemné interakci. Závěry potvrzují výsledky jiných studií, že na počet inovací má vliv interakce mezi nejistotou prostředí a strukturou (prezentována mírou decentralizace a inovačních

²² Citováno z Vacek (2005).

²³ Proces adopce (přijetí) inovace v sobě zahrnuje tvorbu, rozvoj a implementaci nového.

norem). V prostředí s vysokou mírou nejistoty dosáhly vyšších inovací podniky organické struktury,²⁴ tzn. podniky s decentralizovanou rozhodovací pravomocí, neformálními vztahy a vyznačující se komplexitou. Dále výzkum podporuje existenci norem, které by zajistily otevřenost ve sdílení informací napříč formálními hranicemi podniku.²⁵

Dalším velmi důležitým faktorem je komunikace, která má svoji neodmazitelnou roli v inovačním procesu. Ebadi a Utterback (1984) řešili význam komunikace mezi řešiteli výzkumných projektů a v rámci výzkumného projektu a její vliv na technologické inovace. Jednalo se o proměnné frekvence, komunikace, centralitu komunikace, diverzitu a formalitu. První tři jsou pozitivně korelovány s technologickými inovacemi, frekvence komunikace vykazuje nejsilnější korelaci. Formalita komunikace má naopak negativní vliv na technologické inovace. V případě mezipodnikové komunikace má pozitivní vliv na technologické inovace koheze komunikační sítě, centralita komunikace a diverzita.²⁶ Na základě těchto výsledků lze k řízení těchto projektů doporučit podporu výměny informací mezi řešiteli a organizacemi a společně výzkumné projekty.

Výzkum Dewara a Duttona (1986) se zaměřil na analýzu radikálních a inkrementálních inovací, resp. na identifikaci proměnných, které mají vliv na adopci těchto typů novacích (byly zkoumány technologické inovace ve výrobních procesech). Autoři navrhli 3 proměnné, které mohou být spojeny s přijetím inovací organizací. Prvním faktorem je distribuce znalostí (hloubka a diverzita znalostí a rozsah, v jakém byl podnik vystaven informacím získaným z externích zdrojů). V rámci tohoto faktoru se jedná o to, že radikální inovace jsou lépe přijaty ve specializovaných podnicích s větší koncentrací specialistů a také s větším rozsahem profesionálních školení. U inkrementálních inovací je naopak pro přijetí inovací důležitá účast ve svazích a různých institucích. Druhým faktorem jsou postoje manažera, které velmi úzce souvisí s třetím faktorem – centralizace autority (viz předchozí výzkum). Vysoce centralizované společnosti jsou méně náročné při zavádění inovací, poněvadž akce ke změně bude započata dříve, pokud je jasné, kdo má změnu začít (ne jako v případě necentralizovaných forem). Pro adopci radikálních inovací je centralizace rozhodnutí zjemňujícím faktorem mezi postojem manažera a adopcí radikální inovace. Přímý efekt centralizace na adopci inovací autoři analyzují s ohledem na fakt, že v literatuře se setkali se dvěma odlišnými názory – jeden výzkum prezentuje pozitivní vliv centralizace na přijetí inovací, druhý naopak negativní. Autoři upozorňují na to, že je třeba vzít do úvahy fázi inovačního procesu (v počátečních fázích je lepší uplatňovat rozvolněnější strukturu a postupně rozhodování centralizovat, na počátku je dobré centralizaci nebránit toku informací). Dále se domnívají, že centralizace bude mít negativní dopad na adopci inovací inkrementálních a naopak pozitivní na inovace radikální. Na základě šetření na vzorku 40 firem dospěli autoři k závěru, že tyto hypotézy nebyly potvrzeny. Ve větší míře se autorům potvrdily závěry spojené s radikálními spíše než inkrementálními inovacemi. Hloubka znalostních zdrojů, to znamená počet specialistů, má větší efekt na radikální než inkrementální inovace. Totéž platí i pro velikost podniku.²⁷ Tyto dva faktory jsou tím, co určuje adaptaci radikálních inovací. Vystavení externím inovacím, centralizace ani manažerské postoje upřednostňující změnu vliv na přijetí radikální inovace neměly.

24 Důležitost organické struktury již zdůrazňovali Burns a Stalker v roce 1961. Mechanistická organizace se vyznačuje nižší mírou komplexity, a tudíž i nižší mírou specializace, diferenciací a profesionalismu, vysokou formalizací a centralizací, nízkou úroveň komunikací navenek i uvnitř organizace a vyšší úroveň vertikální diferenciací, než je tomu u organické struktury organizace.

25 Proměnná počet inovací byla vyjádřena jako suma všech inovací. Inovace jsou chápány ve významu Schumpetera, to znamená nový trh, nový produkt, nová služba, nový proces, nová organizační struktura atd.

26 Všechny tyto proměnné lze analyzovat v rámci podniku za pomoci programů na analýzu sociálních sítí jako jsou Ucinet a Visone.

27 Velikost podniku je velmi zavádějící a problematickou proměnnou. Aby srovnání podniků co do jejich velikosti mohlo být korelováno s nějakou proměnnou, je vhodné, aby podniky pocházely ze stejného odvětví.

Damanpour (1991) ve své metaanalýze inovací dospěl k statisticky signifikantním závěrům ohledně potenciálních determinantů inovací jako jsou specializace, funkční diferenciace, profesionalita, centralizace (jediná má negativní spojení s inovacemi), manažerský postoj ke změně, zdroje technických znalostí, administrativní intenzita, volné zdroje, externí a interní komunikace. Výsledky nebyly dostatečně signifikantní v případě formalizace, vertikální diferenciace a manažerského majetku. Vedle determinantů inovací byly identifikovány faktory, které zmírňují vztah mezi inovací a jejich determinanty. Jedná se o *typ organizace*²⁸ a *rozsah inovací*²⁹, které vztah zjemňují více než v případě *typu inovace*³⁰ a *fáze přijetí inovace*.³¹ Zajímavým výsledkem bylo, že je rozdíl mezi vztahem mezi inovacemi a mírou formalizace v sektoru služeb a ve výrobním sektoru. Zatímco výrobní sektor přispívá k inovacím formalizací, v sektoru služeb je vztah opačný. Formalizace organizace nepřispívá k inovacím v sektoru služeb.³² Výše již byla uvedena zmínka o rozdělení organizací na mechanistické a organické. V mnoha studiích bylo řečeno, že organická struktura je pro přijetí inovací lepším prostředím než struktura mechanická. Závěry Damanpoura toto tvrzení podporují s výjimkou vertikální diferenciace.

Z Manuálu 3 vyplývá, že inovace jsou dnes více hnány trhem než dříve. Podniky hledají nápady na inovace produktů nebo procesů za hranicemi podniku, tzn. u dodavatelů, odběratelů, resp. zákazníků, apod. Baker a Sinkula (1999) se pokusili najít vztah mezi orientací organizace (orientace na trh nebo orientace na učení) a inovacemi. Tržní orientace reprezentuje, do jaké míry je firma získává, distribuuje, využívá a ve finále závisí na zákazníkovi, dodavateli, konkurentovi a dalších, resp. na jejich tržních informacích jako vstupu do inovačního procesu. Učíci se orientace organizace vyjadřuje míru, do jaké si organizace cení znalostí, otevřeného přístupu a sdílené vize. Empirické šetření proběhlo na vzorku 250 podniků napříč odvětvími a různou velikostí podniků. Obě dvě proměnné (orientace) mají vliv na výkon podniku řízený inovacemi, resp. mají vliv na produktové inovace. Obě dvě proměnné mají vliv na výkonnost podniku nepřímo prostřednictvím produktových inovací, přičemž učení je důležitější, nežli orientace na trh. Orientace na učení má i přímý efekt na výkonnost organizace. Tento závěr upřednostňuje orientaci na učení před orientací na trhy. Je proto dobré zvážit, do jaké míry se zaměřit na orientaci trhem.

Velmi populárním tématem se v dnešní době stává problematika kooperace. Cílem kooperace je dosahování společného cíle partnerů, kterým může být například sdílení znalostí, informací a vzájemné učení, ale také přímo inovace. Kitson a Mitchie (viz 16) ve své studii malého podnikání ve Velké Británii zjistili, že inovující a rychle rostoucí podniky měly tendenci ke vzájemné spolupráci. Partneri zaznamenali větší nárůst v zisku než podniky, které nespolupracovaly a nebyly inovátory. V této studii však nebyl měřen přímo efekt těchto faktorů na inovace. Důležitost tomu faktoru navíc přisuzuje i EU svým zaměřením na regionální spolupráci firem a snaží se podporovat klustrové iniciativy firem.

Z výzkumu Aranda, Rata, Duarte (2001) vyplývá, že množství inovací³³ v sektoru služeb (poradenství ve strojírenství a technologii ve Španělsku) je pozitivně spojeno s velikostí podniku (měřeno obratem podniku). Vedle této proměnné výzkum uvádí důležitost míry standardizace služeb.

28 Rozlišení na sektor služeb – výrobní podniky, ziskové – neziskové podniky.

29 Rozlišení dle počtu přijatých inovací za daný časový okamžik.

30 Rozlišení na technické – administrativní inovace, inovace v iniciační fázi – implementační fázi, produktové – procesní inovace, inkrementální – radikální inovace.

31 Jedná se o rozlišení na fázi iniciační a fázi implementační.

32 Podrobnější výsledky je možné najít v Damanpour (1991). Autor se zde podrobně zabývá jednotlivými moderátory daných korelací, a to pro jednotlivé vztahy.

33 Inovací se v tomto výzkumu rozuměl kreativní proces, prostřednictvím kterého jsou rozvíjeny nové procesy produktů, služeb a výrobní procesy v obchodní jednotce. Inovace je obvykle radikální změnou v produktu nebo ve výrobních konfiguracích. Za inovaci se nepovažuje inkrementální inovace. V případě inkrementálních inovací by mohly být výsledky rozdílné.

U podniků s vyšší standardizací služeb bylo realizováno méně inovací. Kustomizace služeb (služby na míru) je faktorem, který podporuje množství inovací v podniku. Co se týče standardizace, většina podniků se snaží standardizovat činnosti systému dodávky služeb, ale nabízí různé, diferencované produkty. Dopad na míru inovací však nemá počet zaměstnanců ani množství různých aktivit podniků. Malé podniky co do počtu zaměstnanců mohou vytvářet efektivní flexibilní struktury, vytvořené za účelem inovací a větší množství lidí se tak může účastnit inovačního procesu. Navíc lze předpokládat, že u velkých firem co do počtu zaměstnanců dochází k nárůstu byrokracie, v jejímž důsledku jsou inovační aktivity směřovány přímo do VaV oblasti.

Kim a Strivastava (1998) navrhli několik dimenzí, které by mohly mít vliv na šíření inovace v podniku. První dimenzi možných vlivů na šíření inovací tvoří charakteristiky nakupující organizace. Do této oblasti autoři řadí hlavně *organizační strukturu podniku*,³⁴ *organizační klima podniku*³⁵ a *postoje organizace*³⁶. Další dimenzí je dynamika nakupujícího centra, na kterou dle autorů mají vliv *centralizace rozhodování* v nákupním centru, *participace jednotlivců* na daném nákupním úkolu a *velikost nákupního centra*. Míra centralizace organizace v celém podniku je navrhována jako indikátor pozitivně působící na difuzi inovací, míra centralizace v nákupním centru negativně ovlivňuje dynamiku nákupního centra, a tak negativně působí na difuzi inovací jako takovou. Třetí dimenzí jsou charakteristiky prostředí, ve kterém nakupující organizace působí. *Nejistota prostředí*, *intenzita konkurence* jsou faktory, které mají vliv na to, zda se bude organizace dané transakce uskutečňovat, a tak nepřímo ovlivňují i difuzi inovací. Autoři environmentální charakteristiky zobecnili do 3 parametrů: *turbulence trhu*, *technologická turbulence* a *konkurenční turbulence*. Nejedná se o faktory, které by měly přímý vliv na difuzi inovací, ale působí zprostředkovaně. *Tržní turbulence* (míra změny ve skladbě zákazníků a jejich preferencí) bude negativně ovlivňovat míru centralizace nákupního centra, která, jak jsme uvedli výše, má negativní vliv na vnitroorganizační difuzi inovací. Naopak pozitivně bude působit míra tržní turbulence na participaci v nákupním centru a podporu managementu. Tyto mají pozitivní vliv na difuzi inovací. *Technologická turbulence* má pozitivní vliv na participaci v nákupním centru a na podporu top managementem. Poslední faktor, *intenzita konkurence*, je pozitivně korelována s podporou top managementu, a má tak pozitivní vliv na difuzi inovací. Čtvrtou dimenzí vlivů na difuzi inovací jsou charakteristiky produktu, prezentované *kompatibilitou* inovace s existujícími hodnotami podniku, *viditelností* výsledků inovace s ostatními a složitost technologie, která může mít negativní vliv na difuzi inovací, poněvadž může odradit potenciální uživatele od jejího užití. První dva uvedené parametry jsou s difuzí inovací korelovány pozitivně.

4.4.4.2. Inovace jako nezávisle proměnná

Mnoho podniků si klade za cíl zvýšení inovativnosti podniku. S tímto cílem je spojena základní otázka, na kterou si podnik musí umět odpovědět. Mají inovace opravdu vliv na konkurenceschopnost podniku, popřípadě na jaké konkrétní veličiny na výstupu má inovativnost vliv.

34 Struktura podniku v sobě zahrnuje ukazatele formalizace a centralizace, kdy autoři předpokládají pozitivní vztah mezi těmito proměnnými a mírou difuze inovace v organizaci.

35 Klima podniku lze zachytit pomocí ukazatelů vzájemné závislosti oddělení na úkolech, otevřenost komunikace a podpora vrcholovým managementem mají pozitivní vliv na difuzi inovace. Naopak negativní vliv, jak autoři předpokládají, má míra konfliktů mezi odděleními.

36 Poslední z charakteristik organizace je postoj managementu, který je možné charakterizovat na základě citlivosti organizace k inovacím, citlivosti nakupujícího na cenu, pozitivní postoj k riziku a v neposlední řadě otevřenost k externím informacím. Jedná se o charakteristiky pozitivně korelované s mírou difuze inovací. Posledním rysem postoje, který je však navržen jako působící negativně na difuzi inovací, je odpor ke změnám.

Různé studie věnované problematice inovací se však nezaměřují výhradně na inovace jako závisle proměnnou, ale snaží se naopak zjistit, zda inovace mají opravdu vliv na podnik a jeho konkurenceschopnost.³⁷

Studie organizované mezinárodním ústavem aplikované systémové analýzy prokázaly, že inovační aktivita není v podnicích hodnocena izolovaně, ale ve vazbě na to, jak realizace inovací přispěla k plnění základních cílů podniku (růst zisku, kapitálu). Je velmi náročné rozdělit zisk na jednotlivé výrobky, a to zejména díky existenci režijních nákladů. Jak uvádí Synek (2000, str. 160), praktické zkušenosti ukazují, že je velmi těžké vyčíslit přínosy spojené s realizací konkrétních inovací, podniky nejsou s to dostatečně odhadnout ani náklady na vyřešení a zavedení inovace, ani vyšší efektů, které v souvislosti s inovací vznikají.

Pianta (citováno v Hage, 1999) hledal vztah mezi radikálními inovacemi a zaměstnaností. Radikální inovace procesu snižují zaměstnanost a naopak radikální inovace produktu zaměstnanost zvyšují. Tyto výsledky jsou však závislé na rychlosti zavádění jednotlivých typů radikálních inovací. Z tohoto závěru by se dalo vyvodit, že země, které jsou první v zavádění procesních inovací, by dosahovaly nejvyšší míry nezaměstnanosti. Skutečnost však tuto domněnku nepotvrzuje.

Hage ve svém review (1999) strukturalizoval způsob zpětné odezvy (*feedback*) inovací na organizaci v podobě komplexnosti dělby práce či druhu konkurence na přežití. Konkrétním projevem v případě první odezvy byla v některých případech snaha o další investici do zaměstnanců, pokles potřeby nekvalifikovaných dělníků a naopak nárůst vzdělanějších pracovníků. Druhý způsob odezvy se projevil v poklesu počtu firem v sektorech, kde došlo k velkému nárůstu v počtu radikálních inovací. Co se týče odezvy inovací na přežití podniku, dlouhodobá studie autora prokázala, že ty podniky, které přežily (výrobní závody), byly ty, které zaměstnávaly dostatek odborného personálu, byly méně byrokratickými organizacemi, investovaly více do flexibilní výroby, byly decentralizovanými apod. Zajímavé bylo zjištění, že firmy v sektorech, kde bylo investováno do výzkumu v celém odvětví, dosahovaly vyšší míry přežití než ty, kde k investicím do výzkumu nedocházelo.

4.4.5. Organizační inovace

4.4.5.1. Organizační inovace v EU šetřeních

Oslo manuál definuje organizační inovace jako implementaci nových organizačních metod v podniku, organizaci práce a externích vztazích. Jako příklad je uvedeno zavedení štíhlé výroby, řízení jakosti (TQM), Just-in-time, nové metody rozvoje zaměstnanců, nový školící systém, nové manažerské systémy, reengineering organizací a pod.

Šetření prováděná na území Německa **Fraunhoferským institutem ISI**³⁸ byla zaměřena především na identifikaci způsobů dělby práce (nové výrobní koncepty). Zkoumání jsou zpravidla rozdělena do několika skupin, a to zkoumání existence inovací v rámci organizačních principů (týmová práce, integrace úkolů, decentralizace, vývojové týmy), inovací v rámci managementu jakosti (kroužky jakosti, audit vlivu na ŽP, proces kontinuálního zlepšování, zavádění certifikátů jakosti, zřeknutí se kontroly na vstupu), inovace resp. změny ve vnímání tvorby hodnoty ve výrobním řetězci (systém JIT s dodavateli, JIT vůči zákazníkům, systém KANBAN, koncentrace subdodavatele, výrobní segmentace) (ISI 1997).

Další z typu šetření o inovacích je zaměřen na způsob koordinace úkolů firem, jedná se například o dánské šetření **DISKO**. Kladené otázky jsou zaměřeny na identifikaci implementace principů,

³⁷ Konkurenceschopnost v různé podobě. Například rostoucí podíl na trhu, růst výkonnosti apod.

³⁸ Das Fraunhofer-Institut für System und Innovationsforschung.

kteří korespondují s některými charakteristickými vlastnostmi vnitropodnikových koordinačních metod (stanovení pracovních skupin napříč organizací, systémy sbírání návrhů od zaměstnanců, job rotation, delegace odpovědnosti, integrace funkce, mzdy založené na kvalitě a výsledcích).

V Britském šetření (ERSC) je naopak za inovaci považována jakákoliv změna ve způsobu dělby práce či koordinace.

Francouzské šetření (SESSI) rozlišuje mezi změnou a inovací.

4.4.5.2. Vlastní přístup k organizačním inovacím

Jak už bylo uvedeno výše, první Oslo manuál a první CIS vycházely z výrobní sféry a byly zaměřeny na technologické inovace (zavedení nového nebo zcela zdokonaleného produktu či procesu). Vytváření technologických inovací se snaží podniky velmi často zvyšovat pomocí výdajů do výzkumu a vývoje, jakožto i vlády jednotlivých ekonomik jsou zaměřeny na plnění Lisabonské strategie, která stanovuje procento z HDP, které by mělo být odvedeno na výzkum a vývoj.

Velmi zajímavý výzkum provedl **Morbey** (1989), který se pokoušel hledat korelaci mezi investicemi do výzkumu a vývoje a ziskovostí podniku. Výzkum proběhl ve velkých korporacích v USA a byla analyzována data za 10 let. Výsledky jsou velmi zajímavé, odrazují totiž od investic do výzkumu a vývoje. Výzkum probíhal na třech úrovních – na úrovni všech průmyslových podniků bez rozlišení odvětví v rámci daného státu, na úrovni odvětví a na úrovni jednotlivých podniků. Na úrovni všech průmyslových podniků bylo výsledkem zkoumání zjištění, že zatímco investice do výzkumu a vývoje na národní úrovni rostly, ziskovost naopak klesala. Podobný výsledek byl získán i z dat pro jednotlivá odvětví. Neexistuje korelace mezi výdaji na výzkum a vývoj a ziskovostí podniků v odvětví. Autor rozdělil podniky do dvou skupin, a to do skupin, které investují do vývoje a výzkumu nad odvětvovým průměrem a skupinu, která investuje pod odvětvovým průměrem. Ač byla velmi slabá, korelace mezi skupinou nadprůměrně investujících do výzkumu a vývoje existovala. Otázkou je, zda není pro podnik riskantní investovat příliš mnoho pro menší růst zisku. S takovým to rizikem podnik může investovat výnosněji. Zkoumání na úrovni jednotlivých podniků přišlo se zjištěním, že ve většině podniků existuje nízká úroveň korelace mezi intenzitou výzkumu a vývoje (nákladů investovaných do výzkumu a vývoje) a jejich růstem zisku a v některých je mírně negativní. Ziskovost podniku a růst zisku na všech třech zkoumaných úrovních jsou na základě výsledků studie ovlivněny jinými faktory než investice do vývoje a výzkumu.

Na základě mnoha faktorů, např. výsledků Morbeyho studie, výše uvedených studií (inovace jako závisle proměnná) a na základě rostoucí tendence zavádění organizačních změn do podniku (tato tendence je znatelná i z Manuálu 3) je zřejmé, že existují i jiné faktory než výdaje do vědy a výzkumu,³⁹ které mohou mít zásadní vliv na úspěšnost podniku. Je třeba tyto faktory identifikovat a zkoumat, jak významný mají vliv na výkonnost podniku, a to buď přímo nebo nepřímo skrz produktové inovace. Jednou skupinou těchto faktorů jsou i určité řídicí postupy v podniku. Inovací lze v rámci našeho výzkumu nazvat jakoukoliv změnu v těchto postupech. V rámci našeho výzkumu bude použit stakeholderský přístup k modelování reality. Dojde-li k jakékoliv změně (inovaci) v podniku, existuje tato změna v rámci některého ze stakeholderů. Zachytíme-li tuto změnu, můžeme hledat její vztah k úspěšnosti podniku. Je třeba si uvědomit, že organizační inovace může být na úrovni produktové inovace a jako taková ovlivňovat přímo výkonnost podniku, nebo může mít vliv na produktové inovace a skrze ně pak na výkonnost.

39 Výdaje do vědy a výzkumu vytvářejí potenciál pro tvorbu inovací, ale tento potenciál, resp. jeho realizaci zprostředkovávají jiné faktory. Aby byl tento potenciál realizován například v podobě produktových inovací nebo procesních inovací, je třeba zdokonalit proces přeměny tohoto vstupu na výstup. Toto zdokonalení je možné právě změnou řízení této přeměny.

4.5. Metodika empirického šetření konkurenceschopnosti podniků

4.5.1. Východiska

Metodika empirického šetření konkurenceschopnosti podniků je založena na těchto definicích, zásadách a předpokladech:

- Konkurenceschopnost⁴⁰ je potenciál (schopnost) podniku uspět v hospodářské soutěži s jinými podniky.⁴¹
- Výsledkem této soutěže je úspěšnost (či neúspěšnost) podniku, vyjádřená jeho hospodářskými výsledky a měřená finančními ukazateli.
- Vztah mezi konkurenceschopností a úspěšností podniku je vztahem mezi příčinou a důsledkem, s vědomím zpětné vazby, tj. vlivu stávající úspěšnosti na budoucí konkurenceschopnost.
- Přístup k řešení problematiky konkurenceschopnosti podniků se opírá o stakeholderský model podniku.⁴² Důvodem pro tuto volbu je hypotéza, že rozhodující faktory konkurenceschopnosti a úspěšnosti podniku tkví ve vzájemných vztazích mezi podnikem a stakeholdery.⁴³
- Empirické šetření se zaměřuje na podniky s padesáti a více zaměstnanci, tedy na podniky střední a velké, a to s právní formou akciových společností a společností s ručením omezeným.
- Z hlediska odvětvové struktury se šetření týká odvětví skupin C až K odvětvové struktury OKEČ.

Z důvodu zajištění přiměřené reprezentativnosti se předpokládá účast cca 500 respondentů.

Pro empirické šetření jsou využívány dva základní zdroje:

- a) disponibilní databáze, ve kterých jsou obsaženy zejména finanční a další ekonomické údaje z účetních závěrek, popřípadě z výročních zpráv podniku,
- b) informace z dotazníkového šetření realizovaného na podnicích.

První výsledky analýz využívajících informačního zdroje ad a) jsou uvedeny v kapitole 3.6.

Dotazníkové šetření proběhne ve dvou etapách. První etapa na podzim roku 2006, druhá etapa na jaře roku 2007. Pro přípravu daného šetření a interpretaci jeho výsledků i pro posílení jeho pub-

⁴⁰ Ve smyslu mezipodnikové konkurence.

⁴¹ Dlužno předeslat, že takto vymezujeme konkurenci a konkurenceschopnost v užším smyslu, o konkurenci v širším smyslu viz dále.

⁴² Podrobněji viz Blažek, Doležalová, Klupalová, Šiška: Metodická východiska zkoumání řízení inovační výkonnosti. Working Papers, Brno : ESF Brno, ISSN 1801-4496, 2005.

⁴³ Pod pojmem stakeholder je míněn subjekt, který do podniku přináší určitý vklad a od podniku očekává odpovídající reciprocitu.

licity a aplikace výsledků v praxi budou využity expertní skupiny, složené z předních odborníků manažerské praxe.

Vedle tohoto šetření, tvořícího páteř výzkumných aktivit, jsou pro jednotlivé dílčí oblasti realizovány sekundární analýzy empirických šetření a statistik týkajících se České republiky a Evropské unie. Tato šetření budou integrována do hlavního šetření realizovaném na zmíněném vzorku 500 podniků.

4.5.2. Stručná charakteristika modelu

Konkurenceschopnost podniku jsme definovali jako potenciál (schopnost) podniku uspět v hospodářské soutěži s jinými podniky. Implicitně se má za to, že se jedná o konkurenceschopnost na trhu výrobků a služeb, kde podnik soutěží s jinými podniky o svoje stávající, resp. potenciální zákazníky. Konkurenceschopný podnik má předpoklady vítězit v boji o přízeň zákazníků nad producenty vyrábějícími stejné či podobné výrobky, resp. poskytujícími stejné či podobné služby. Tím posiluje svoje postavení na trhu, zvyšuje tržní podíl, vytváří si předpoklady pro zvyšování ziskové marže apod. Takto je konkurence běžně chápána a hovoří-li se o konkurenceschopnosti, má se na mysli obvykle toto.

Je však třeba připomenout, že na trhu výrobků a služeb předmětný podnik nevystupuje pouze jako dodavatel (producent), ale též jako odběratel. Nesoutěží tedy pouze s jinými dodavateli o svoje zákazníky (odběratele), ale též s jinými odběrateli o svoje dodavatele. Soutěží rovněž na jiných trzích: Na trhu práce o svoje stávající resp. potenciální zaměstnance, na trhu kapitálu o svoje vlastníky apod.

Pro konkurenceschopnost podniku a na ni se vážící úspěšnost je sice klíčová konkurenceschopnost na trhu výrobků a služeb, protože jedině prostřednictvím prodeje jsou za vytvořenou hodnotu získávány potřebné finanční prostředky. Nicméně je třeba mít na paměti, že konkurenceschopnost na ostatních zmíněných trzích je, když ne vždy v krátkém období, tak jednoznačně v dlouhém období, jedním z nejvýznamnějších faktorů ovlivňujících úroveň konkurenceschopnosti na trhu výrobků a služeb, které produkuje, resp. poskytuje.

Uvedené trhy se vztahují ke skupinám subjektů, které mají s podnikem určité, zřetelné hodné vztahy. Jedná se o tzv. stakeholdery. Tyto subjekty, jak již bylo zmíněno, dávají do podniku určitý vklad a očekávají jeho zúročení. V opačné pozici je podnik, který očekává zúročení svého vkladu do stakeholderů.

Stakeholderi, jimiž jsou fyzické nebo právnické osoby, jsou aktivními činiteli, kteří svým volným jednáním ovlivňují podnik a jeho chování, a tím pádem také důsledky v podobě úspěšnosti podniku v hospodářské soutěži.

Vedení svou vlastní vůlí se rozhodují vstoupit či nevstoupit na „tržiště jménem podnik“ a tam směřovat s ostatními svůj majetek, resp. práva k jeho užívání, svou práci a své služby, tedy různorodé vzácné statky, které obecně mají svou užitečnost, a tím i ekonomickou hodnotu. Zároveň z uvedeného plyne, že mluvíme-li o podniku, tak mluvíme o konstrukt, jehož existence spočívá ve vzájemné interakci stakeholderů. Podnik je tedy ve smyslu daného modelu pouhý pojem pro souhrn interakcí stakeholderů, včetně výsledků těchto interakcí. Je tomu tak proto, aby byly zdůrazněny různé aspekty vzájemných interakcí stakeholderů a jejich vliv na chování podniku, jeho konkurenceschopnost a jeho hospodářské výsledky.⁴⁴

44 Obdobně fiktivně a účelově si konstruuje například právní teorie právnickou osobu, aby následně upravila pravidla pro její strukturu a její vztahy k okolí (vlastnická práva, v tzv. společenstevním právu, základní pravidla organizace a dělby pravomocí a odpovědnosti v podniku apod.). Ovšem bez fyzických osob jednajících za právnickou osobu i tato zůstává pouhou smyšlenkou mimo realitu.

V modelu, o který se opírá předmětná metodika, se jedná o tyto stakeholdery: vlastníky, zaměstnance, odběratele (zákazníky), dodavatele, věřitele a stát.

Model předpokládá mnohočetné konkurenční a kooperativní vztahy. Předpokládá, že mezi předmětným podnikem a stakeholderem je vztah konkurenčně-kooperativní. Směna, která mezi podnikem a stakeholderem probíhá, musí být výhodná pro obě strany, tj. musí vést na obou stranách k dosahování očekávané úrovně hodnoty získávané z daného vztahu. Pokud tomu tak není, pak ta strana, jejíž očekávání nejsou splněna, má tendenci hledat alternativní řešení: Stakeholder jiný podnik, podnik jiného stakeholdera. Mezi předmětným podnikem a podnikem, který nabízí stakeholderovi předmětného podniku alternativní vztah, nebo má navázaný vztah ke stakeholderovi, o kterého má zájem předmětný podnik, existují vztahy konkurenční.⁴⁵

Takto mnohostranně pojaté konkurenčně kooperativní vztahy mezi předmětným podnikem a subjekty charakteru stávajících a potenciálních stakeholderů podniku a ostatními podniky, vytvářejí předpoklad pro úspěšnou aplikaci daného modelu při analýze faktorů konkurenceschopnosti na podnikové úrovni.

4.5.3. Struktura zjišťovaných informací

Základním metodickým principem, uplatněným v rámci řešené úlohy, je zjišťování informací a na jejich základě následné statistické vyhodnocení relace mezi hospodářskou úspěšností podniků a jejich konkurenceschopností.

Strana „hospodářské úspěšnosti“ se opírá o „tvrdá“ data, informace z účetních závěrek podniků. Tyto informace jsou přebírány z dostupných databází. Za ukazatele hospodářské úspěšnosti jsou voleny podílové ukazatele rentability.

Strana „konkurenceschopnosti“ se opírá jak o tvrdá data, tedy získávaná stejně jako v předchozím případě z dostupných databází, tak o „tvrdá“ a „měkká“ data získaná na základě dotazníkového šetření. Jedná se o množinu ukazatelů coby potenciálních faktorů hospodářské úspěšnosti podniku, jejichž síla, resp. směr vlivu bude testován a analyzován při statistickém vyhodnocení šetření. Faktory ovlivňující hospodářskou úspěšnost jsou předmětem výzkumu a jsou formulovány na základě výběru z výše uvedené množiny ukazatelů na straně „konkurenceschopnost“.

Jak už bylo uvedeno, vztah mezi konkurenceschopností a hospodářskou úspěšností je vztahem kauzálním – konkurenceschopnost je příčinou hospodářské úspěšnosti. Při zkoumání tohoto vztahu je nezbytné počítat s časovou prodlevou mezi obdobími, kdy nastává působení faktoru a obdobími, kdy se vliv tohoto faktoru projeví na hospodářské úspěšnosti.

Další skutečností, kterou je třeba brát v úvahu, je dosti obvyklý jev volatility ukazatelů vyjadřujících hospodářskou úspěšnost. Tato volatilita může být často způsobena náhodnými vlivy, přesněji řečeno, faktory, které do množiny potenciálních faktorů daného šetření nejsou zahrnuty. Pokud by za takové situace byl daný ukazatel zjišťován pouze k jednomu období, mohlo by dojít ke značnému zkresení.

Obě jmenované skutečnosti vedou k požadavku sledovat a vyhodnocovat uvedené ukazatele ne k jednomu časovému období, ale v časových řadách, tedy zabývat se nikoliv statikou, ale dynamikou. Respektování tohoto požadavku ovšem je s ohledem na disponibilní informace v databázích a zejména pak na možnosti dotazníkového šetření realizovatelné pouze v omezené míře. Ukazatele hospodářské úspěšnosti budou získávány a vyhodnocovány v časové řadě zachycující minimálně tři poslední roky. Dynamický aspekt informací získávaných prostřednictvím dotazníku

⁴⁵ Blíže Blažek, Doležalová, Klapalová, Šiška: Metodická východiska zkoumání a řízení inovační výkonnosti podniku. Working paper č.11/2005. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, 2005. str. 16 až 26.

bude zabezpečen tak, že otázky budou vztaženy k současné situaci a k situaci před třemi roky. Na obou stranách daného vztahu, tj. na straně hospodářské úspěšnosti a na straně konkurenceschopnosti jde tedy nejen o sledování znaků daných veličin k určitému období, ale též o rozpoznání vývojových trendů.

4.5.4. Výběr respondentů

Jak již bylo uvedeno, předmětem realizovaného výzkumu je konkurenceschopnost středních a velkých podniků se sídlem v České republice. Empirické šetření je zaměřeno na podstatnou část národního hospodářství. Z hlediska odvětvového jsou předmětem zájmu podniky v převážné většině odvětví, a to v odvětvích C až K dle jednotné odvětvové klasifikace ČSÚ. Z hlediska velikosti se jedná o podniky s počtem zaměstnanců větším než 50, tedy o podniky střední a velké. Z hlediska právní formy o akciové společnosti a společnosti s ručením omezeným.

Základní soubor podniků, které splňují výše vyjmenovaná kritéria, čítá dle informací ČSÚ doplněných o údaje z firemní databáze podniků následující počty:⁴⁶

Tabulka č. 76: Základní soubor podniků

odvětví	počet zaměstnanců			celkem
	50–99	100–249	nad 250	
C – dobývání nerostných surovin	17	18	12	47
D – zpracovatelský průmysl	1 624	1 308	823	3 755
E – výroba a rozvod elektřiny, plynu, vody	48	57	51	156
F – stavebnictví	461	203	64	728
G – obchod, opravy motorových vozidel a spotřebního zboží	682	315	106	1 103
H – pohostinství a ubytování	129	67	22	218
I – doprava, skladování, pošty a telekomunikace	177	112	99	388
J – peněžnictví a pojišťovnictví	28	26	27	81
K – činnosti v oblasti nemovitostí, pronajímání movitostí, služby pro podniky, výzkum a vývoj	491	307	122	920
celkem	3 657	2 413	1 326	7 396

Zdroj: ČSÚ

⁴⁶ Z uvedených počtů jsou vyloučeny podniky v likvidaci, konkurzu nebo s informací o konkurzu nebo soudní exekuci.

Jak již bylo zmíněno, šetření počítá s cca 500 respondenty. Tento počet byl zvolen s ohledem na reprezentativnost daného vzorku a s tím související chyby odhadu, dále pak s ohledem na náklady na realizaci šetření a na předpokládanou relaci mezi počtem oslovených (potenciálních) respondentů a počtem respondentů, kteří budou ochotni se šetření zúčastnit a schopni dodat dostatečně kvalitní informace. Předpokládá se, že daný vzorek bude vybrán cestou kombinace náhodného a kvótního výběru, při nezanedbatelném vlivu samovýběru. Je totiž nutno velmi vážně počítat s převažující nechtí podniků se dotazníkových akcí zúčastňovat.

Je proto třeba věnovat maximální úsilí motivaci respondentů ke spolupráci a přesvědčit je o významnosti a užitečnosti dotazníkového šetření jak pro ně samotné, tak pro jejich podnik a rovněž o širším společenském významu dané akce. Je rovněž třeba rozptýlit jejich nedůvěru a obavy z toho, že poskytnuté informace mohou být zneužity. V neposlední řadě je nutné realizovat šetření tak, aby bylo minimalizováno zatížení respondentů, ale zároveň je však nezbytné dosáhnout toho, aby spolupráci věnovali dostatečnou pozornost.

Při šetření se počítá se spoluprací a podporou asociací, jako například s Obchodní a hospodářskou komorou, Českou manažerskou asociací, Svazem průmyslu a dopravy, Asociací textilního, oděvního a kožedělného průmyslu a řadou dalších, které mohou svým vlivem na své členy přispět k větší ochotě potenciálních respondentů se šetření zúčastnit. Zmíněné asociace dále mohou být zdrojem cenných informací pro přesnější pochopení specifik jednotlivých odvětví při přípravě šetření a interpretaci jeho výsledků a v neposlední řadě mohou být užitečné v procesu využití výsledků šetření, zejména cestou informování orgánů státu, resp. artikulace návrhů či požadavků vůči nim.

4.6. Finanční úspěšnost tuzemských podniků

Na konkurenceschopnost podniku lze nahlížet z mnoha úhlů pohledu. Pro naše účely vymezujeme konkurenceschopnost jako potenciál podniku uspět v konkurenci, tedy v soutěži s jinými podniky. Zdůrazňujeme, že se nejedná o soutěž sportovní, ani politickou – byť řada rysů z těchto oblastí se najde i v mezipodnikovém soutěžení – ale primárně o soutěž hospodářskou. Pro podpoření intuitivní představy hospodářské soutěže si ocitujeme § 41 obchodního zákoníku, který o účasti v hospodářské soutěži říká: „Fyzické i právnické osoby, které se účastní hospodářské soutěže, i když nejsou podnikatelé (dále jen „soutěžitelé“), mají právo svobodně rozvíjet svou soutěžní činnost v zájmu dosažení hospodářského prospěchu a sdružovat se k výkonu této činnosti, jsou však povinny přitom dbát právně závazných pravidel hospodářské soutěže a nesmějí účast v soutěži zneužívat.“

Úspěch v hospodářské soutěži znamená dosažení hospodářského prospěchu, které se měří finančními (peněžními, hospodářskými, ekonomickými) kritérii, zejména dlouhodobými zisky jako základním ukazatelem efektivnosti podniku. Ziskovost nám vypovídá o výsledcích, kterých podniky dosáhly v hospodářské soutěži. Neříká však nic o tom, jak podniky výsledků dosáhly.

Jinak řečeno, z finančních výsledků se nedozvídáme, které z prvků svého potenciálu (své konkurenceschopnosti) podniky použily, aby byly úspěšné. V letošním roce proto proběhne pilotní empirické šetření Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky (dále jen „empirické šetření“). Cílem empirického šetření bude nalézt typické kombinace hodnot parametrů konkurenceschopnosti, které vedou k dosažení určitých finančních ukazatelů úspěšnosti. Z řady důvodů při parametrizaci konkurenceschopnosti vycházíme ze stakehoderského modelu podniku. Ten sestává pouze z aktivních subjektů (=stakeholderů) uvnitř i vně podniku, které, vedeny svou vlastní vůlí, rozhodují se vstoupit, resp. nevstoupit na tržiště jménem „podnik“ a tam s ostatními směřovat svůj majetek, práva k jeho užívání, svou práci a své služby, tj. různorodé vzácné statky, které obecně mají pro lidi svou užitečnost, a tím i z pohledu ekonomie nějakou ekonomickou hodnotu.

Cílem této kapitoly je analyzovat finanční úspěšnost podniků se sídlem v České republice a poskytnout tím vstupní informaci pro připravované empirické šetření konkurenceschopnosti, jehož metodiku představuje kapitola 4.5. Z výše uvedeného zároveň plyne, že text se zaměří na druhou stranu naznačené relace konkurenceschopnost~úspěšnost, tedy na finanční úspěšnost tuzemských podniků.

K dosažení vytýčeného cíle bude analyzována struktura tržního sektoru národního hospodářství. Konkrétně se bude jednat o analýzu kapitálových obchodních společností (a.s. a s.r.o.)

s více než 50⁴⁷ zaměstnanci a s hlavním předmětem činnosti spadajícím do oddílů C až K Odvětvové klasifikace ekonomických činností (OKEČ). Takto vymezené střední a velké podniky jsou zvažovány jako základní soubor pro připravované empirické šetření.

Veškerá data pro analýzu byla čerpána z databáze úvěrových informací CreditInfo, která tvoří dominantní součást databáze společnosti Albertina Data. Celkem byly z databáze vyexportovány údaje o 7 983⁴⁸ obchodních společnostech, které splňují uvedená kritéria. Z tohoto počtu přibližně o čtyřech stovkách subjektů nebyla k dispozici informace o jejich obratu. Po vyloučení těchto záznamů tak zbylo 7 501 subjektů, jež tvoří základní soubor, u kterého byla k dispozici kompletní data, která uvádí tabulka.

Tabulka č. 77: **Datové proměnné subjektů**

Databázové pole	Popis
ICO	IČ
OKRES	Okres, do kterého spadá město sídla společnosti
REGFIRMA	Registrovaná firma
DATVZN	Datum vzniku
PRAVFOR	Právní forma
Vlastnictví	Vlastnictví odvozené od označení užívaného ČSÚ pro sektory
POC_ZAM	Příslušnost podniku k stanoveným intervalům počtu zaměstnanců
Z_JMENI	Základní kapitál zapsaných o obchodním rejstříku
OKEC5A	Převažující činnost (pětimístný kód OKEČ)
OBRAT	Obrat za rok 2004 (7 168 podniků), popř. 2003 (218), či 2005 (72)

Zdroj: *Vlastní vyobrazení*

4.6.1. Charakteristika základního souboru

Následující text přibližuje hlavní informace o struktuře základního souboru, který zastupuje 7 501 podniků, o kterých byla k dispozici základní identifikační data. Současně je sledován soulad struktury takového základního souboru s výběrovým souborem 182 podniků, na kterém bude následně analyzována ziskovost.

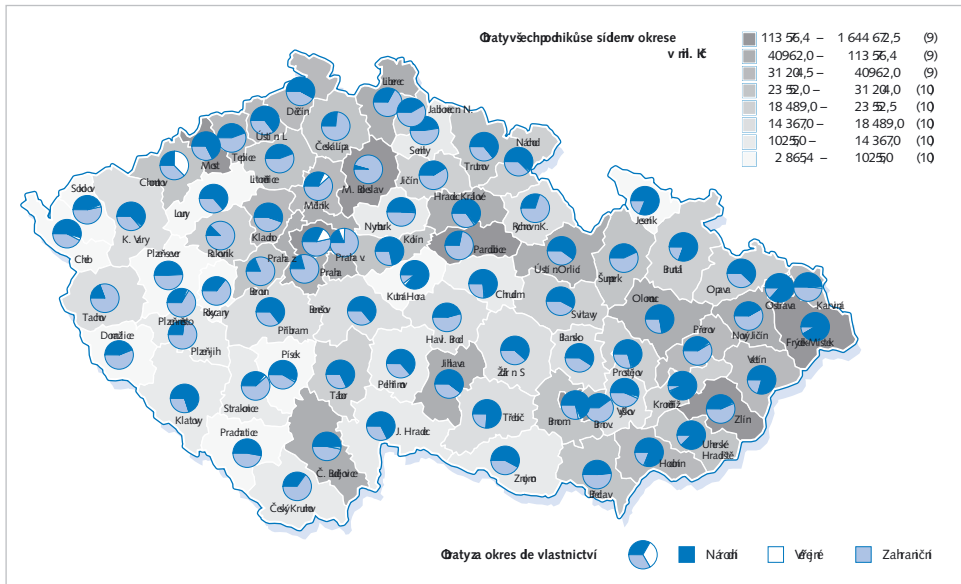
4.6.1.1. Teritoriální struktura

Základní soubor tvořily podniky s více než 50 zaměstnanci. Jako základní měřítko velikosti podniku by se proto nabízelo vyjádřit ji počtem zaměstnanců. V databázi CreditInfo však tato podrobná informace chybí a je nahrazena pouze údajem o tom, do kterého intervalu počet zaměstnanců patří. Nahrazení intervalu jeho střední hodnotou by mohlo zanechat do srovnávání podniků velkou nepřesnost. V celém dalším textu proto bude pro odlišení velikosti podniků preferováno kritérium obratu.

47 Smyslem tohoto omezení je eliminovat cíle malých podniků, které jsou často převážně mimoekonomické (pocit nezávislosti, samostatnosti v rozhodování, vlastní jméno na vývěsním štítě, ...).

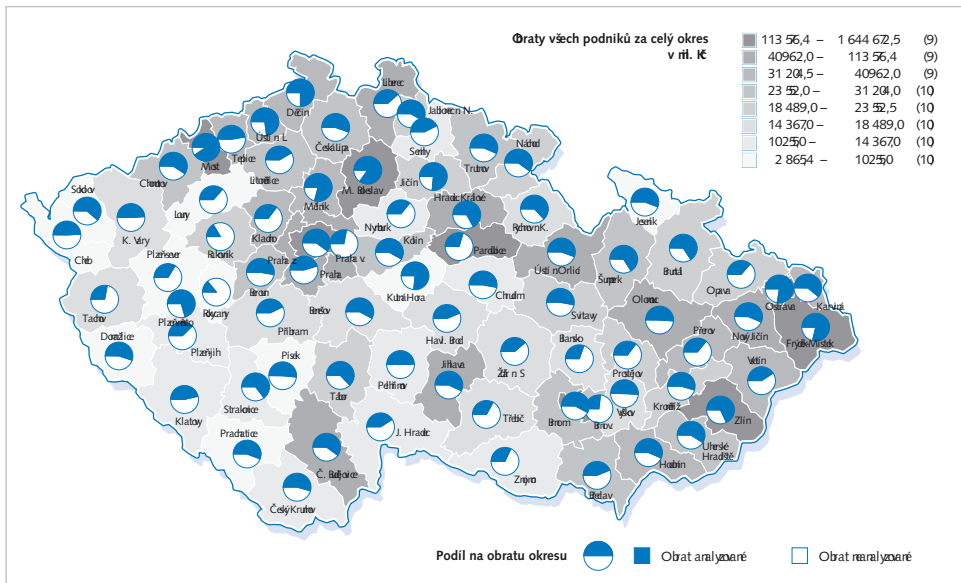
48 V zájmu úplnosti uvedme, že Český statistický úřad udává 8 394 kapitálových obchodních společností s více než 50 zaměstnanci. Protože však z ČSÚ nebylo ze zákonných důvodů možné získat individuální data, využili jsme údaje citované databáze, která na českém trhu představuje patrně nejkompletnější zdroj firemních informací. V celém textu proto na vlastnosti základního souboru usuzujeme s pomocí jejich údajů a nikoliv údajů ČSÚ, který má pro své účely k dispozici kompletní údaje z vyčerpávajících šetření.

Graf č. 81: Teritoriální a vlastnická struktura



Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty a grafické zobrazení

Graf č. 82: Podíl obrátů podniků z výběrového souboru



Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty a grafické zobrazení

Graf č. 81 podává povšechnou informaci o teritoriální struktuře základního souboru. Na půdorysu naší republiky jsou zde barevně odstupňovány okresy podle úhrnné výše obratu všech podniků se sídlem na jejich území. Podle intenzity červené barvy můžeme usuzovat, ve kterých okresech se produkuje většina tržní produkce ČR. Jmenovitě v takovém pomyslném žebříčku vedou okresy Praha, Brno-město, Ostrava-město a Mladá Boleslav. Na paměti však je přitom třeba mít, že koncentrace sídel podniků v těchto okresech ještě nemusí znamenat, že kromě ústředí v nich je rovněž soustředěna také většina výrobních a provozních zařízení podniků.

Koláčovými grafy u každého okresu jsou poté vyznačeny podíly na souhrnném obratu okresu, které připadají na podniky s tuzemskými vlastníky, na podniky ve vlastnictví státu či municipality a na podniky pod vlastnickou kontrolou zahraničních subjektů. Lze tak vyčíst, že kromě Prahy např. vlastnil stát a municipality nejvýznamnější podíly v podnicích se sídlem v Chomutově (Severočeské doly a.s.) nebo v okrese Praha-východ (AERO Vodochody a.s.) apod.

Pro účely analýzy ziskovosti, které se bude věnovat následující kapitola, má zásadní význam ověřit, jak se obraty analyzovaných podniků z výběrovém souboru podílí na celkových obratech každého okresu. Ke zobrazení následující graf rovněž používá koláčové grafy, ve kterých je podíl analyzovaných podniků vyznačen černou barvou. Názorně je tak vidět, že k nejvíce pokrytým okresům patří Most a Mladá Boleslav, zatímco v okresech Rakovník a Rokycany nedosahoval podíl analyzovaných podniků ani pětiny celkového obratu základního souboru podniků se sídlem v těchto okresech.

4.6.1.2. Odvětvová struktura

Patrně nejvýznamnější dopady na ziskovost podniku bude mít jeho příslušnost k odvětví. Následující tabulka zobrazuje, jak se odvětví národního hospodářství svými obraty podílejí na základním souboru.

Tabulka č. 78: Podíly odvětví na obratech podniků

odvětví	základní soubor	výběrový soubor
C – těžba nerostných surovin	1,4 %	1,9 %
D – zpracovatelský průmysl	46,0 %	46,5 %
E – výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody	6,7 %	10,7 %
F – stavebnictví	6,2 %	5,2 %
G – obchod; opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní potřebu	23,4 %	20,5 %
H – ubytování a stravování	0,7 %	0,3 %
I – doprava, skladování a spoje	9,6 %	9,3 %
J – finanční zprostředkování	2,8 %	3,5 %
K – činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu; podnikatelské činnosti	3,4 %	2,1 %
celkový počet	100,0 %	100,0 %

Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty

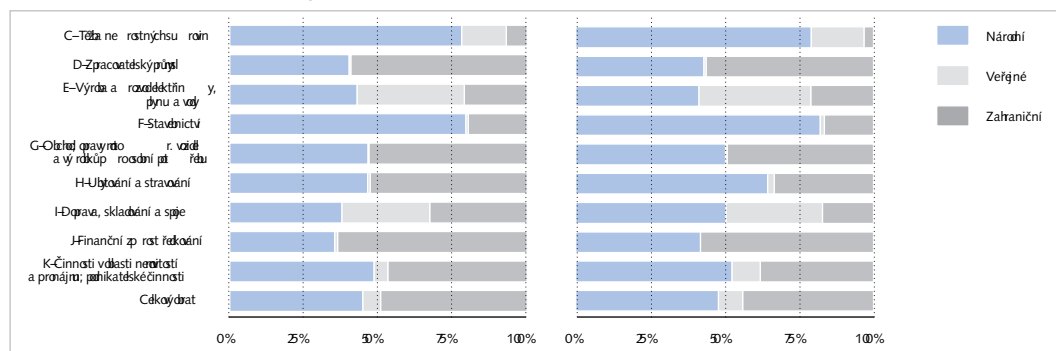
Z tabulky je patrné, že největší obraty uskutečňovaly podniky z odvětví zpracovatelského průmyslu. Poloviční podíl proti zpracovatelskému průmyslu dosahují obchodní organizace, a čtvrtinový pak organizace, jejichž předmětem činnosti je poskytování dopravních, skladovacích a komunikačních služeb. Z dalších hlavních odvětví připadalo po 6 % na odvětví energetiky a na odvětví stavebnictví. Podíly ostatních odvětví jsou relativně okrajové.

Této struktuře základního souboru odpovídá poměrně přesně i struktura výběrového souboru 1 825 podniků, na kterém bude ve třetí kapitole analyzována ziskovost. Ze zásadnějších neshod stojí za pozornost zejména vyšší podíl podniků z odvětví energetiky a finančního zprostředkování. Naopak ve srovnání se základním souborem jsou málo zastoupené podniky zaměřené na poskytování ubytování a stravování.

4.6.1.3. Vlastnická struktura

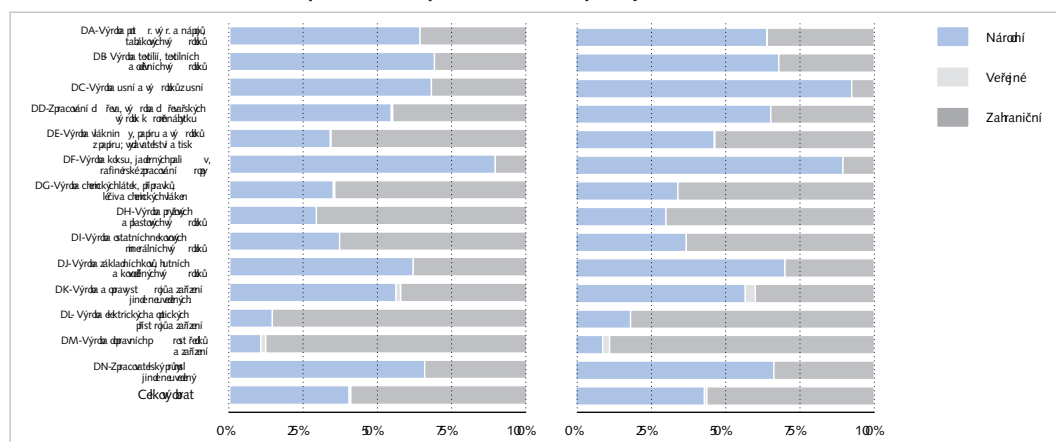
Vlastnická struktura byla již naznačena při analýze místní příslušnosti podniků. Jedná se však o velice důležitý faktor. Druh vlastnictví totiž do značné míry ovlivňuje míru autonomie, kterou má podnikový management pro své rozhodování. Není tajemstvím, že např. dceřiné společnosti zahraničních nadnárodních společností nemají zpravidla volnost při rozhodování o své investiční a často ani obchodní politice. Na druhou stranu jim zapojení v síti koncernové skupiny dává např. značné možnosti minimalizovat výši zapojeného kapitálu až pod hranici, která by v případě autonomního tuzemského subjektu mohla znamenat značné existenční ohrožení. Díky nízké

Graf č. 83: Vlastnická struktura podle odvětví



Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty

Graf č. 84: Vlastnická struktura pododvětví zpracovatelského průmyslu



Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty

úrovni kapitálu poté mohou zahraniční dceřiné společnosti dosahovat vyšších úrovní rentability, nežli tuzemské.

Graf odhaluje, že více než polovinu obratu společností se sídlem v ČR kontroluje zahraniční kapitál v odvětvích zpracovatelského průmyslu, obchodu, ubytovacích a stravovacích služeb a finančního zprostředkování. Na celém základním souboru poté vykonává kontrolu nad přibližně polovinou souhrnného obratu všech odvětví (konkrétně 49,3 % obratu). Veřejný sektor si ponechává významnou kontrolu zejména v odvětví energetiky, spojů a těžby nerostných surovin. Ve srovnání s počátkem 90. let, kdy stát kontroloval téměř veškerou produkci, jeho vlastnický podíl dosahoval na celém základním souboru 6,0 % úhrnného obratu podniků. Doplněk k jmenovaným vlastnickým podílům zahraničí a veřejného sektoru připadá na tuzemské podniky.

Graf ve své pravé části ukazuje strukturu výběrového souboru 1 825 podniků vybraných pro analýzu ziskovosti. Jeho odvětvová struktura nevykazuje zásadní nesoulad. Za pozornost stojí zejména nižší informační otevřenost zahraničně vlastněných společností, které se na tomto výběru podniků s kompletními účetními daty podílejí 43,9 % z obratu, zatímco jejich celkový obrat v základním souboru byl vyčíslen na 49,3 %.

Tabulka č. 78 odhalila zásadní podíl průmyslového sektoru na úhrnných obrazech. Z těchto důvodů se následující graf zaměřuje na detailnější rozbor vlastnictví v hlavních pododvětvích zpracovatelského průmyslu. Z něj je patrné, že zcela dominantní je účast zahraničního kapitálu v pododvětvích výroby dopravních prostředků a elektrických přístrojů. Nadpoloviční objem produkce zajišťují podniky pod zahraniční kontrolou i v pododvětvích papírenství, výroby chemikálií, plastů a minerálních výrobků (sklo, keramika či stavební hmoty).

Dominantní vlastnický podíl má naopak národní sektor v podnicích zaměřených na výrobu koksu a dalších paliv. Převaha tuzemské kontroly nad většinou produkce se projevuje ještě v pododvětví potravinářském, textilním, kožedělném, dřevařském, v hutnictví a v reziduálních pododvětvích s řadou minoritních předmětů činnosti, které nejsou ve statistikách důsledně odlišovány.

4.6.1.4. Stáří podniků

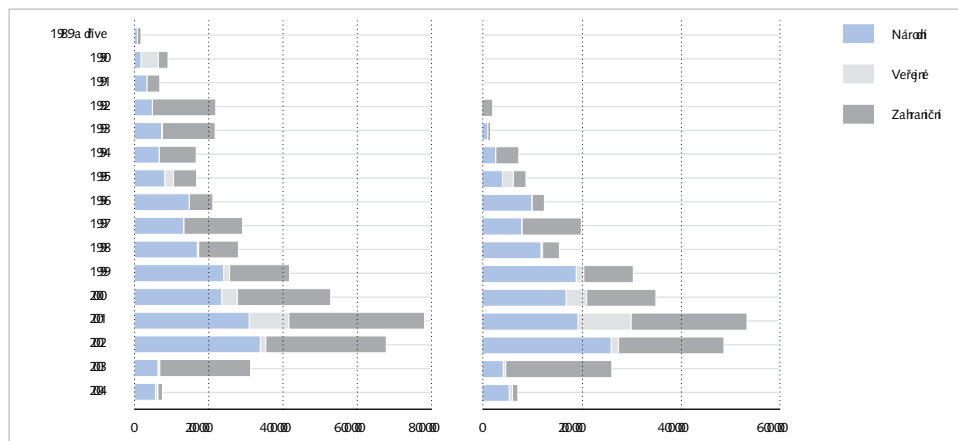
Posledním zajímavým strukturálním údajem je rozložení obrátů podniků podle roku, ve kterém byl podnik založen. Následující graf dokumentuje, že dvě třetiny celkového obratu sektorů C až K zajišťují obchodní společnosti, které vznikly do poloviny devadesátých let. Z grafu je zároveň patrné, že úspěšnější vstup na trh provází nově založené společnosti, jejichž vlastníky jsou zahraniční společnosti.

Při interpretaci výsledků je třeba mít na paměti, že rok vzniku je čerpán z údajů o právním vzniku dané společnosti. Ve většině případů se tak jedná o různým způsobem transformované společnosti,⁴⁹ nikoliv společnosti vzniklé „na zelené louce“. Nejpatrnější je to na roku 2003, ve kterém došlo k transformaci Českých drah ze státního podniku na akciovou společnost plně vlastněnou státem.

Ve výběrovém souboru pro posouzení ziskovosti nenalezneme až na jedinou výjimku podniky s datem vzniku pozdějším než je rok 2000. Důvodem je skutečnost, že pro výběrový soubor byla vyžadována pětiletá časová řada finančních údajů. Jedinou výjimku představuje podnik založený 2001, který byl nástupnickým subjektem dvou konsolidovaných podniků, proto měl historii za 5 let.

⁴⁹ Např. se může jednat o dceřiné společnosti stávajících velkých podniků, které do nich vyčlenily některé své činnosti. Mohlo se jednat o činnosti podpůrného charakteru, ale také o vzájemně nesourodé činnosti, které podnik soustředil do relativně samostatných divizí reprezentovaných právně samostatnými dceřinými subjekty. Ke změně data vzniku dojde i v případech splynutí dvou stávajících podniků, které splynou v jediného nově založeného právního nástupce. Pro úplnost dodáme, že nový subjekt nevzniká v případě sloučení (fúze) dvou podniků, při kterém jeden ze stávajících podniků k sobě přičlení podnik zanikající.

Graf č. 85: Obraty podniků podle roku jejich založení



Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty

4.6.1.5. Závěr

Rozbor struktury základního souboru 7 501 podniků prokázal:

- soustředění produkce velkých a středních podniků z odvětví C až K OKEČ do velkých měst,
- z pohledu krajového členění největší objem podnikové produkce připadá na Hlavní město Praha (36%), Středočeský kraj (12%), Moravskoslezský kraj (10%), Jihomoravský kraj (8%) a Ústecký kraj (6%);
- přibližně vyrovnanou celkovou produkční sílu podniků vlastněných tuzemským a zahraničním kapitálem;
- převahu zahraničního kapitálu v obchodu a v průmyslových pododvětvích výroby dopravních prostředků a elektrických přístrojů;
- převahu tuzemské kontroly v těžbě, energetice, stavebnictví; z pododvětví zpracovatelského průmyslu v potravinářském, textilním, kožedělném, dřevařském průmyslu, ve výrobě paliv a v hutnictví;
- soustředění data vzniku největších podniků do první poloviny 90. let minulého století.

Kromě uvedených poznatků analýza prokázala poměrně značnou shodu základního souboru 7 501 podniků s výběrovým souborem 1 825 podniků, pro které byly k dispozici finanční údaje za léta 2000 až 2004. Tuto časovou řadu podrobí následující kapitola rozboru ziskovosti.

4.6.2. Analýza ziskovosti

4.6.2.1. Metodika

Ziskovost byla posuzována na základě ukazatelů rentability:

- celkového kapitálu (aktiv)

$$ROA = \frac{\text{provozní výsledek hospodaření}}{\frac{\text{počáteční stav aktiv} + \text{konečný stav aktiv}}{2}}$$

- vlastního kapitálu

$$ROE = \frac{\text{výsledek hospodaření za účetní období}}{\frac{\text{poč.stav vlastního kapitálu} + \text{kon.stav vl.kapitálu}}{2}}$$

Za každý z pěti sledovaných roků byly samostatně vypočteny hodnoty rentabilit. Takto získané vektory o deseti souřadnicích za každý podnik byly následně standardizovány pomocí průměru a směrodatné odchylky,⁵⁰ aby v následné shlukové analýze nedošlo ke zkrácení výpočtu vzdáleností rozdílnými měřítky. Podnik, který dosahuje např. průměrné rentability aktiv ze sledovaných 1 825 podniků, bude díky této standardizaci vykazovat hodnotu 0, nadprůměrně úspěšný bude vykazovat kladné hodnoty (a vice versa), přičemž standardní odchylka normalizovaných veličin bude rovna 1.

Dalším krokem bylo nehierarchické shlukování, pro které byla použita metoda nejbližších středů (k-means). Její algoritmus hledá optimální rozklad na k shluků tím způsobem, že přerazuje subjekty ze shluku do shluku s cílem minimalizovat celkový součet čtverců vzdáleností⁵¹ mezi středy shluků. Výpočet probíhá v několika iteracích, dokud se nedosáhne lokálního optima, kdy již přerazování podniků mezi shluky nevede k výraznému snížení minimalizované sumy čtverců vzdáleností.

4.6.2.2. Skupiny podniků podle ziskovosti

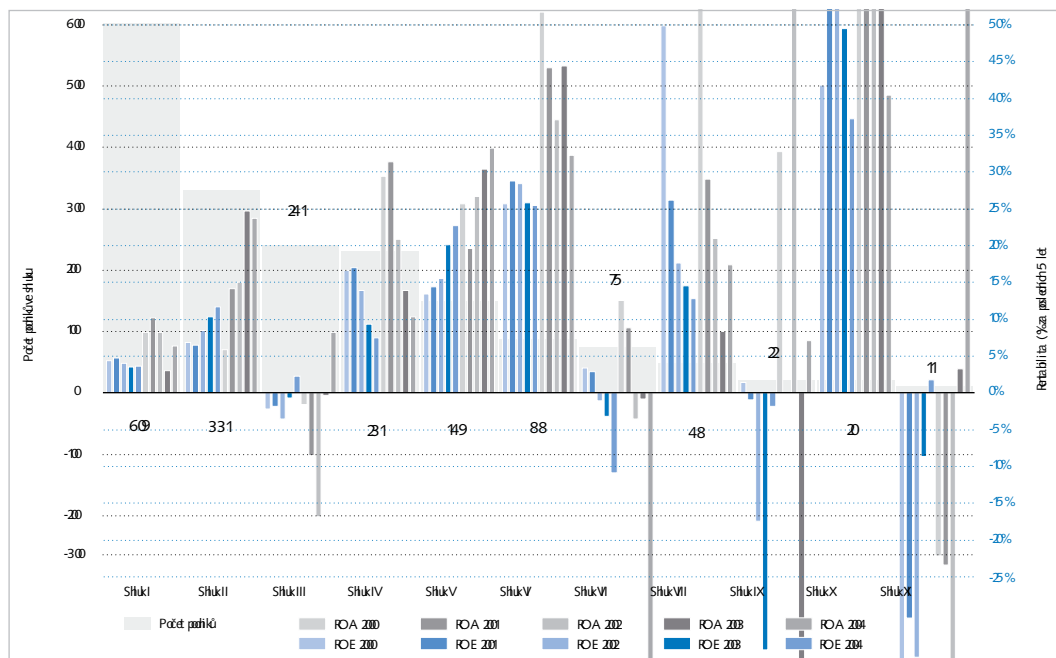
Výsledky shlukování přibližuje následující graf, ve kterém šedé obdélníky značí počet podniků v jednotlivých shlucích. Jak je možné vyčíst ze zarámovaných čísel v obdélnících, příp. z levé osy, ve shluku I se umístilo 609 podniků, tedy přibližně třetina podniků z analyzovaného vzorku. Jedná se o podniky, které slovy mikroekonomie dosahují „normální“ ziskovosti, jež osciluje kolem v grafu modře vyznačené rentability aktiv v úrovni 4 % p.a. Použijeme-li rentabilitu vlastního kapitálu, která je vyznačena v grafu žlutohnědými úsečkami, zaznamenává větší výkyvy, které v žádném ze sledovaných let nepřesáhly 10 % p.a., jak se lze přesvědčit na měřítku vpravo.

Přibližně šestina podniků (331) se umístila ve shluku II. Z každoročního nárůstu rentability je patrné, že se jedná o poměrně dynamické společnosti, jež se postupně vzdalují „normální“ ziskovosti, kterou dosahuje většina trhu soustředěná ve shluku I.

50 Tzn. pro každý ukazatel jsem odečetl od každé hodnoty konkrétního podniku průměrnou hodnotu ze všech 1825 hodnot podniků v daném ukazateli a vydělil ji směrodatnou odchylkou za všech 1825 podniků.

51 Byla použita nejběžnější euklidovská vzdálenost: $\text{distance}(X, Y) = \sqrt{\sum_{i=1}^{10} (x_i - y_i)^2}$, kde x je konkrétní hodnota i -té souřadnice vektoru ukazatelů za podnik X ; y je konkrétní hodnota i -té souřadnice vektoru ukazatelů za podnik Y .

Graf č. 86: Shluky podniků, jejich průměrná ziskovost a počty členů



Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty v programu Statistica, MS Excel, MS Access

Necelá osmina podniků (241) připadá na mírně ztrátové podniky ve shluku III, které však vykazují pozitivní tendenci k návratu do černých čísel ziskovosti.

Další přibližně osmina podniků (231) ve shluku IV jsou podniky původně nadprůměrně ziskové, které však postupně ztrácí na své dynamice a propadají se k „normální“ ziskovosti kolem 10% rentability vlastního kapitálu. Obdobný, ovšem ještě strmější pokles dynamiky provází i 48 podniků ve shluku VIII.

Necelá desetina podniků (149) ze shluku V vykazuje protikladnou tendenci k podnikům ze shluku IV a meziročně strmě zvyšuje svou nadprůměrnou ziskovost až k extrémně vysokým hodnotám rentabilit.

Pouhá dvacetina podniků (88) soustředěných do shluku VI vykazuje extrémně vysokou ziskovost, kterou předčí pouze setina (20) podniků ve shluku X. Oba shluky vykazují setrvalou extrémně vysokou ziskovost, která ve všech sledovaných pěti letech neklesá pod čtvrtinu vloženého kapitálu.

Na rozdíl od podniků extrémně úspěšných, podniky (75) ve shluku VII zaznamenávají prudký, nezadržitelný pád do červených čísel.

Z hlubokých ztrát, v mnoha případech provázených předlužením, které prozrazuje záporná hodnota ROA a současně kladná ROE ve stejném roce, se naopak zotavuje necelé procento podniků (11) ve shluku XI.

Rozkolísané hospodaření končící ve ztrátách a předlužení vykazuje 22 podniků ve shluku IX.

Pro účely další analýzy zjednodušíme již provedený rozbor:

- podniky, které dosahují slovy mikroekonomie „normálního“ zisku, náleží do shluků I, II, IV a souhrnně je označíme jako skupinu C;
- nadprůměrně ziskové podniky soustředí skupina B ve shlucích V a VIII;

- zcela mimořádně ziskové podniky patří do skupiny A, tj. shluků VI a X;
- mírně ztrátové podniky nalezneme ve shlucích III a VII, pro které zavedeme skupinu D;
- rozkolísané, extrémně ztrátové hospodaření provází podniky ze shluků IX a XI souhrnně označené jako skupina E.

4.6.2.3. Teoritoriální rozdělení ziskovosti

Následující graf porovnává ve své levé části koncentraci skupin nadprůměrně ziskových podniků (A, B) a v pravé ztrátových podniků (D, E). Ze značné podobnosti obou částí lze usoudit, že umístění sídla podniku nemá zásadní vliv na jeho ziskovost. Mírnou převahu nadprůměrně ziskových podniků lze nalézt pouze v západočeských okresech. Možnou příčinou může být vyšší koncentrace úspěšných dceřiných podniků německých mateřských společností.

4.6.2.4. Odvětvová příslušnost

Vliv odvětvové příslušnosti na ziskovost naznačuje graf č. 87.

Z grafu lze snadno vyčíst, že k relativně nejvíce ziskovým odvětvím patří doprava a telekomunikace, podnikání s nemovitostmi a poradenství, ubytování a stravování⁵² a celek zpracovatelského průmyslu, který bude ještě dále podrobněji strukturován. Na druhou stranu stojí za povšimnutí, že v týchž odvětvích jsou nadprůměrně i podíly ztrátových skupin D a E. Podíl ztrátových skupin je přitom vyšší v odvětvích, která vyžadují rozsáhlejší investice do činnosti podniku, tj. v podnikání spojeném s nemovitostmi, či potřebou specifických výrobních zařízení, která jsou v případě neúspěchu obtížně prodejná.

Níže uvedený graf konkretizuje hrubou strukturu zpracovatelského průmyslu na jednotlivá pododvětví. Ze srovnání s posledním řádkem průměrných hodnot za celý soubor analyzovaných podniků plyne, že k nejvíce ziskovým pododvětvím patří papírenství, sklářský a keramický průmysl, potravinářský průmysl, gumárenský a dřevozpracující průmysl.

Největší podíly ztrátových podniků zaznamenává po otevření evropského trhu asijské konkurenci textilní průmysl. Velké podíly ztrátových podniků nalezneme i ve strojírenství, výrobě elektrických přístrojů a chemikálií. Naopak nejméně ztrátových podniků je v pododvětvích gumárenského průmyslu a dopravního strojírenství.

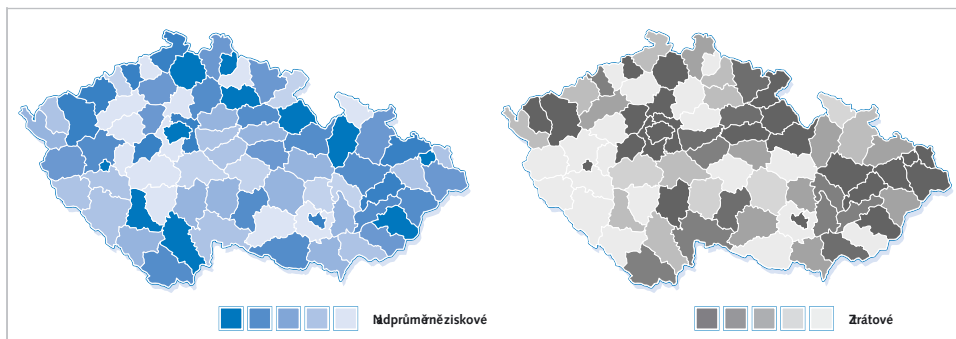
4.6.2.5. Vlastnická kontrola

Z pohledu vlastnické struktury následující graf odhaluje, že podíl na obrazech nejziskovějších podniků ve skupině A je přibližně rovnoměrně rozdělen mezi národní a zahraniční sektor. Ve druhé skupině B nadprůměrně ziskových podniků však již jednoznačně dominují podniky pod kontrolou zahraničních subjektů. Připojíme-li další informace, shledáme, že podniky vlastněné zahraničními vlastníky převažují i v silně ztrátové skupině E, zatímco ve skupině C, tedy podniků s „normálním“ ziskem, mají menší podíl. Popisované rozdělení by bylo možné interpretovat tak, že zahraniční investoři se zaměřují na rizikovější oblasti podnikání, které však úměrně tomu přinášejí vyšší zisk, resp. v případě neúspěchu vyšší ztrátu. Vyšší ziskovost může být také důsledkem snahy zahraničních subjektů zapojit do podnikání v ČR pouze nezbytně nutné množství kapitálu.

Veřejně vlastněné podniky naopak nenalezneme ani v jedné nadprůměrně ziskové skupině. Prokazuje se tak zjištění z předlistopadové doby, že hospodaření s majetkem „všech“ nikdy nedo-

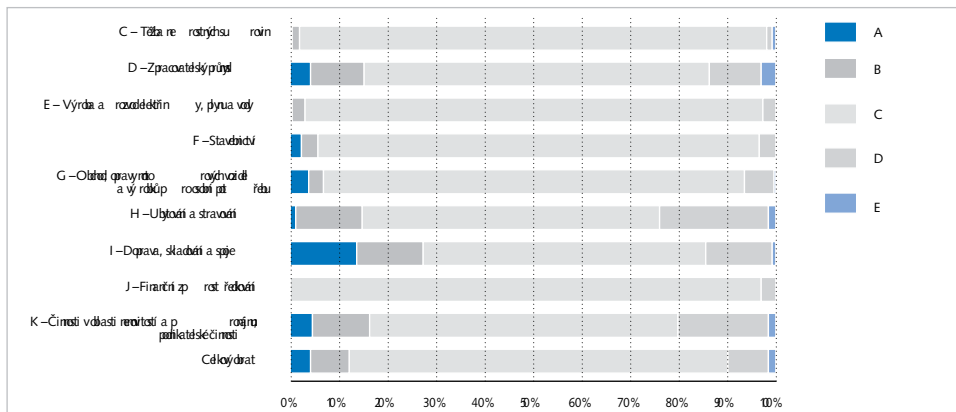
⁵² Zde je však třeba mít na paměti omezenou vypovídací schopnost takového závěru, protože výběrový vzorek se výrazně lišil od struktury základního souboru.

Graf č. 87: Srovnání míst sídla ziskových a ztrátových podniků



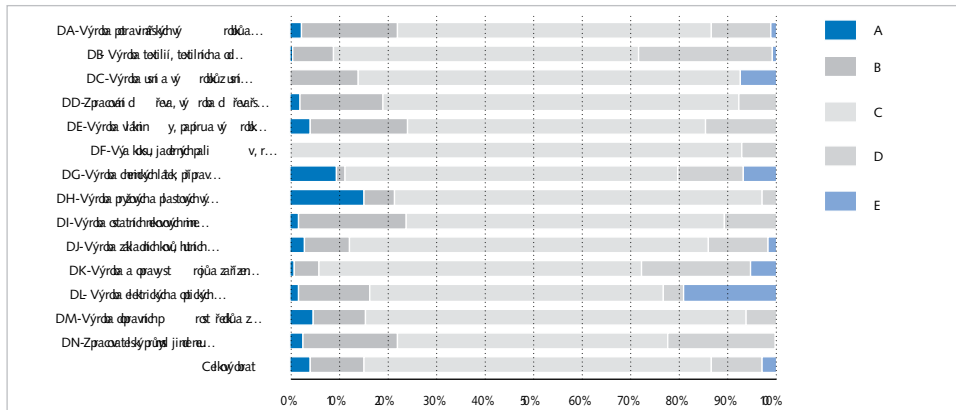
Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty v programu MS Access, MapInfo

Graf č. 88: Podíly ziskových skupin na obrazech odvětví



Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty v programu MS Access

Graf č. 89: Podíly ziskových skupin na obrazech průmyslových odvětví



Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty v programu MS Access

sahuje úrovně péče o majetek vlastní. Na vině však mohou být i významné mimoekonomické cíle, které sledují státem vlastněné společnosti.

4.6.2.6. Stáří podniků

Zkoumáme-li rozdělení nadprůměrně ziskových a ztrátových podniků vzhledem k jejich datu vzniku, neshledáme zásadní rozdíly. Tuto skutečnost dokumentuje následující graf. Protože obraty podniků vzniklých v daných letech se výrazně liší, je v něm bílými pruhy připomenut obrat, aby bylo zřetelné, o jak velkou skupinu podniků se v daném roce jedná.

Za pozornost stojí skutečnost, že podniky vzniklé v době před listopadem 1989 nevykazovaly vůbec nadprůměrnou ziskovost. V ostatních letech vzniklé podniky zaznamenaly v hrubých rysech obdobné rozdělení mezi nadprůměrně ziskové, ziskové a ztrátové. Jedinou výjimku představuje rok 1999, kdy vznikly společnosti s více než miliardovými obraty jako Continental výroba pneumatik, s.r.o., Lucas Varity, s.r.o., Czech Coal, a.s., či Opavia – LU, a.s.

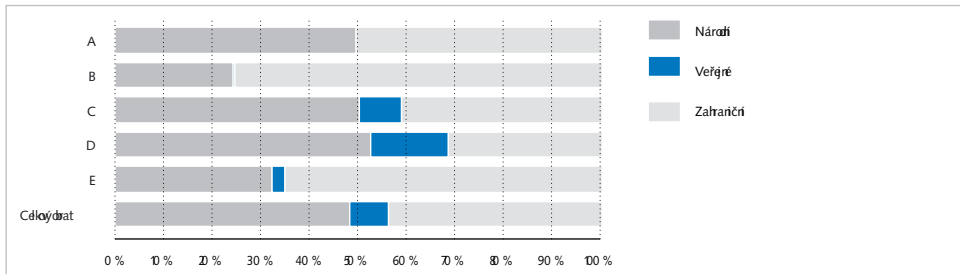
4.6.3. Závěr

Předložená analýza se zaměřila na zkoumání podobnosti, kterou vykazují rentability dosahované 1 825 podniky v analyzovaných letech 2000 až 2004. Bylo identifikováno nerovnoměrné rozdělení rentabilit, jež dokumentuje následující graf.

Nadprůměrně ziskové podniky dosahovaly největší podíl na obrotech v odvětví dopravy a telekomunikací, podnikání s nemovitostmi a poradenství. Na druhou stranu v těchto odvětvích současně nacházely vyšší podíly na celkovém obratu i ztrátové podniky. Vysvětlení může spočívat v řadě protichůdných faktorů, např. ve vyšší rizikovosti podnikání v těchto odvětvích, slabší konkurenci, bariérách vstupu apod. Rovněž zpracovatelský průmysl soustředil velké procento nadprůměrně ziskových podniků. Konkrétně se jednalo o papírenský, sklářský a keramický průmysl, potravinářský průmysl, gumárenský a dřevozpracující průmysl. Protiklad s převahou ztrátových podniků představoval textilní průmysl, velké obraty zaznamenaly ztrátové podniky i ve strojírenství, výrobě elektrických přístrojů a chemikálií.

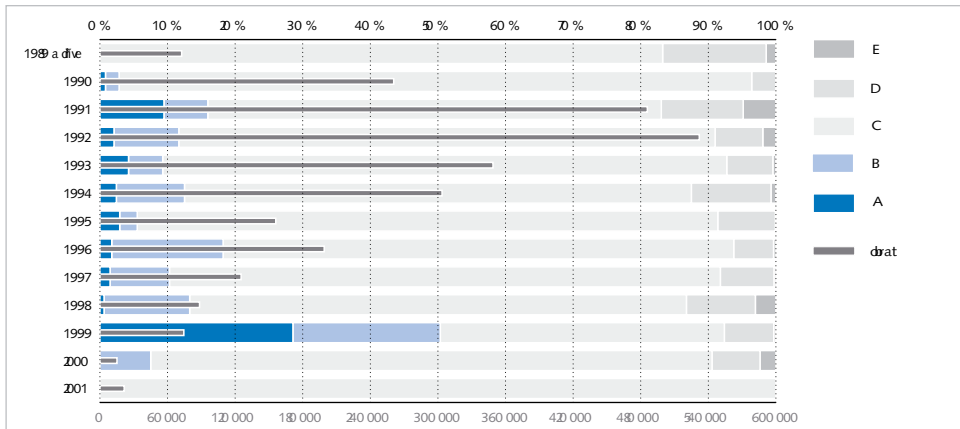
Analýza neprokázala významný vliv místa sídla na ziskovost podniku. Jinak tomu bylo v případě vlastnictví. Ve srovnání s podniky tuzemských vlastníků podniky vlastněné zahraničím vykazují daleko častěji nadprůměrné zisky, ale i ztráty. Může se jednat o důsledek většího důrazu zahraničních vlastníků na zhodnocování vloženého kapitálu na úkor mimoekonomických cílů. Naopak důraz na plnění mimoekonomických cílů, ale často spíše nedostatečnou péči lze spatřovat u veřejně vlastněných podniků, z nichž ani jeden nedosahuje nadprůměrné rentability.

Graf č. 90: Vlastnická struktura ziskových skupin podniků



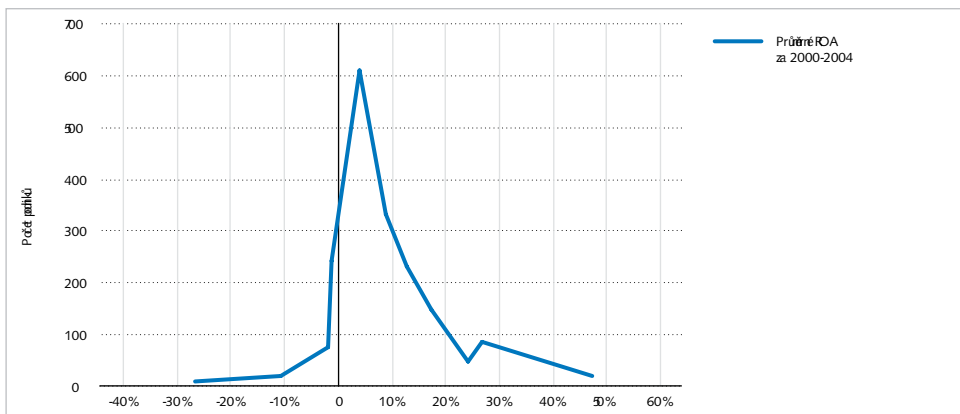
Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty v programu MS Access

Graf č. 91: Podíly ziskových skupin podniků podle roku vzniku



Zdroj: CreditInfo, vlastní výpočty v programu MS Access

Graf č. 92: Počty podniků ve sluchách v závislosti na průměrném ROA shluku



Zdroj: Vlastní výpočty z údajů databáze CreditInfo

4.7. Koncepce dotazníku

4.7.1. Celková charakteristika

Zatímco veškerá data pro analýzu uvedenou v předchozí kapitole jsou čerpána z disponibilní databáze, podstatná část dalších informací potřebných pro předmětný výzkum bude zjišťována prostřednictvím dotazníku.

Rozsah i forma dotazníku jsou voleny tak, aby vyhovovaly dvěma víceméně protichůdným požadavkům, a to požadavku:

- maximalizace kvantity a kvality získaných informací,
- minimalizace pracovní zátěže respondenta.

Platí zásada, že dotazník bude respondent vyplňovat ve spolupráci se speciálně vyškoleným tazatelem.

Vzhledem k širokému odvětvovému záběru šetřených organizací (průmyslové podniky na straně jedné, peněžní ústavy a poradenské organizace na straně druhé), je třeba dotazník koncipovat poměrně univerzálně, aby odpovídal specifikům toho kterého odvětví, a to jak po stránce věcné, tak terminologické. V dotazníku není proto například používán pojem podnik, ale společnost,⁵³ byť se jedná o podnikatelské subjekty. Existuje samozřejmě řada dalších a významnějších specifik, na která je třeba reagovat, což bude řešeno cestou manuálu k vyplňování dotazníku a prostřednictvím školení tazatelů. Po předběžném testování dotazníku se možná jako potřebné ukáže modifikovat konečnou verzi dotazníku pro vybraná odvětví, resp. odvětvové segmenty, to ovšem při zachování srovnatelnosti a možnosti společného statistického zpracování.

Dotazník zjišťuje strukturu každé základní skupiny stakeholderů (zpravidla podíly pěti hlavních subjektů a jejich domovskou zemi). Následují otázky na důležitost daného stakeholdera pro dlouhodobé a úspěšné podnikání a otázky zaměřené na parametry řízení vztahů se stakeholdery a nástroje k řízení používané.

Všechny otázky zjišťují stav aktuální a stav před 3 lety. Jak již bylo výše uvedeno, účelem je zachytit dynamiku vývoje v dané oblasti a z ní usuzovat možný dopad na konkurenční výhodu podniku. Zároveň je možné ke každé ze základních částí dotazníku doplnit komentář, aby respondent nebyl svázán pouze předem připravenými odpověďmi, ale mohl i volně vyjádřit svůj názor.

⁵³ Pro řadu organizací, byť podnikatelského charakteru (banky, pojišťovny, poradenské organizace), není označení podnik v běžné terminologii adekvátní.

Jak je naznačeno výše, finální verzi dotazníku bude provázet manuál s definicemi pojmů a instrukcemi k vyplnění. S manuálem bude pečlivě seznámen každý tazatel, aby mohl účinně napomáhat při vyplnění dotazníku a zároveň byly jednotně interpretovány otázky a pojmy.

Za jednotlivé základní skupiny stakeholderů se – kromě jejich vnitřní struktury – zjišťují následující parametry konkurenceschopnosti:

Vlastníci

- kritéria pro obsazení postů v představenstvu a dozorčí radě (otázka č. 5),
- úroveň společností užívané technologie (otázka č. 6),
- úroveň a stupeň integrace informačního systému společnosti (otázka č. 7).

Zaměstnanci a management

- fluktuace zaměstnanců (otázka č. 9),
- nedostatkové klíčové profese (otázka č. 11),
- pronájem pracovní síly (otázka č. 12),
- počet stupňů řízení, počet SBU, resp. divizí dceřiných společností (otázka č. 13),
- počet nejvýznamnějších procesních inovací v posledních dvou letech a jejich iniciátoři (otázka č. 14),
- podíl pohyblivé složky ku základní složce mzdy (otázka č. 15),
- hlavní typy zaměstnaneckých výhod (otázka č. 16).

Zákazníci

- vnímaný význam skupin odběratelů (otázka č. 17),
- teritoriální rozsah trhu, tržní podíl dané společnosti a jejich 3 konkurentů (otázka č. 19),
- hrozba nahraditelnosti hlavních produktů podniku produkty jiných odvětví a oborů (otázka č. 20),
- počet nejvýznamnějších druhů produktových inovací v posledních dvou letech a jejich iniciátoři (otázka č. 21),
- intenzita využívání nástrojů řízení vztahů se zákazníky (otázka č. 22).

Dodavatelé

- klíčové dodávky malého objemu a země jejich původu (otázka č. 24),
- procento dodavatelsky zajišťovaných činností z obecně formulovaných hlavních procesů (otázka č. 25),
- kritéria výběru dodavatele (otázka č. 26).

Věřitelé

- nejvýznamnější procesy, do jejichž rozvoje a zkvalitnění směřuje podnik největší objemy finančních prostředků (otázka č. 28),
- kritéria při výběru věřitele (otázka č. 29).

Komunita

- vnímaný význam skupin z komunity pro dlouhodobé a úspěšné podnikání (otázka č. 30),
- nejužívanější formy aktivit společnosti ve vztazích s komunitou (otázka č. 31),
- výhody aktivit a spolupráce s komunitou (otázka č. 32).

Poslední otázka (č. 33) se vztahuje k souhrnnému názoru respondenta na vztah mezi konkurenční schopností společnosti a jejími silnými a slabými stránkami, příležitostmi a hrozbami (aplikace analýzy SWOT).

4.7.2. Rozbor jednotlivých otázek dotazníku

4.7.2.1. Společné otázky pro všechny stakeholderské skupiny

- 1** Seřadte níže vyjmenované stakeholderské skupiny podle důležitosti, kterou jim přikládá Vaše společnost pro zajištění svého dlouhodobého a úspěšného podnikání:

(1=nejdůležitější, 2=důležitý, 3=spíše důležitý, 4=spíše nedůležitý, 5=nedůležitý, 6=zcela nedůležitý)

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Vlastníci		
2 Zaměstnanci (vč. managementu)		
3 Zákazníci		
4 Dodavatelé		
5 Věřitelé		
6 Stát		
7 Komunita (lidé v okolí, neziskové subjekty)		
8 Oborové a odvětvové asociace podniků		

Poznámky k formulaci:

- pokud bude 1 v bodovací škále označena jako „nejdůležitější“, pak může být takto označena pouze jedna skupina stakeholderů. Pokud bude 1 označena jako „velmi důležitý“, může být takto označeno, podobně jako v případě ostatních stupňů bodovací škály, označeno více skupin stakeholderů.

Charakter odpovědi: názor na základě souhrnného kvalitativního hodnocení.

Ověřitelnost: velmi obtížná, cestou srovnávání s odpověďmi v dalších částech dotazníku.

Hypotéza dílčího vlivu: Jednotlivé skupiny stakeholderů ovlivňují hospodářskou úspěšnost diferencovaně.

Faktorů této diferenciaci je celá řada. Patří k nim:

- odvětvová příslušnost,
- diferenciaci situace na trhu výrobků a služeb, trhu práce, kapitálovém a finančním trhu,
- způsob uplatňování státní moci,
- fáze vývoje podniku.

Důležitost otázky: 1

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- jediná souhrnná otázka na vzájemné porovnání významu hlavních stakeholderů, tj. aktérů podnikového dění s vlastní vůlí,
- kontrolní otázka ve vztahu k odpovědím ohledně dílčích faktorů z oblastí jednotlivých stakeholderů.

2 Poskytuje Vaše společnost níže uvedené informace pravidelně alespoň jedenkrát do roka? Kterým ze základních stakeholderských skupin jsou tyto informace sdělovány?

(kódy základních stakeholderů VI=vlastníci, Z=zaměstnanci, O=odběratelé, zákazníci, D=dodavatelé, Věř=věřitelé, K=komunita v okolí podniku, A=oborové a odvětvové asociace)

	Stav před 3 lety (2003)		Současný stav (2006)	
	Poskytování	Adresáti (stakeholderi)	Poskytování	Adresáti (stakeholderi)
1 Hospodářské výsledky společnosti	ano/ne		ano/ne	
2 Cíle společnosti	ano/ne		ano/ne	
3 Kodex správy (corporate governance) a informace o jeho aplikaci v praxi společnosti	ano/ne		ano/ne	
4 Předvídatelná budoucí rizika	ano/ne		ano/ne	
5 Informace o zajištění kvality produktů	ano/ne		ano/ne	
6 Bezpečnost práce a její dodržování	ano/ne		ano/ne	
7 Společností oficiálně vyznávané hodnoty	ano/ne		ano/ne	
8 Etický kodex společnosti	ano/ne		ano/ne	
9 Environmentální politika podniku	ano/ne		ano/ne	
10 Jiné (jaké?)	ano/ne		ano/ne	

Poznámky k formulaci:

- nabízí se rozšířit o podotázku na obsah informace či formu informování, ovšem v tom případě se obtížně vymezí univerzální nabídka odpovědí.

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: částečná dle publikovaných firemních materiálů (výroční zpráva, etický kodex apod.).

Hypotéza dílčího vlivu: Důvěryhodné informace o podniku vytvářejí pozitivní image, což posiluje důvěru, vstřícnost a zájem stakeholderů o podnik. To ve svých důsledcích pozitivně podporuje dlouhodobou hospodářskou úspěšnost.

Jinak řečeno, zákazníci upřednostňují produkty daného výrobce, rozvíjí se loajalita stávajících zaměstnanců a zájem potencionálních zaměstnanců o práci v daném podniku, dodavatelé jsou vstřícní s nadějí na dlouhodobé, oboustranně výhodné vztahy (mj. bezproblémové platby za dodané zboží resp. služby), „průhledný“ podnik je méně rizikový při poskytování úvěrů atd.

Důležitost otázky: 2.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- otázka odkrývá, jak transparentní je chování podniku,
- kontrolní otázka ve vztahu k odpovědím na otázky z oblasti komunity, etiky.

3 Které z následujících hrozeb nejsilněji oslabují/oslabovaly konkurenční schopnost Vaší společnosti?

(1=zásadní hrozba, 2=významná, 3=spíše významná, 4=nepříliš významná, 5=minimální, 6=žádná hrozba)

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Zostření konkurence v odvětví		
2 Produkce substitutů k Vaším produktům		
3 Státní zásahy, právní regulace		
4 Výše daňové zátěže		
5 Měnový kurz a měnová politika		
6 Korupce		
7 Nezájem vlastníků		
8 Problémy se zákazníky		
9 Problémy s dodavateli		
10 Pracovní nekázeň		
11 Nedostatek finančních prostředků		
12 Nedostatek kvalifikovaných pracovníků		
13 Nedostatek informací o technologiích a know-how pro výrobu a poskytování služeb		
14 Nedostatek fyzických vstupů pro výrobu, resp. pro poskytování služeb		
15 Jiné		

Charakter odpovědi: názor.

Ověřitelnost: částečným srovnáním odpovědí z jiných částí a s odpověďmi podniků ze stejného odvětví.

Hypotéza dílčího vlivu: Hrozba tlumící dlouhodobou prosperitu nebývá jediná, ale jedná se zpravidla o kombinace faktorů, které se meziodvětvově liší.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- jediná otázka zahrnující i faktory z nejšířšího podnikatelského prostředí (právní regulace, korupce apod.), kterým se zabývá samostatná komponenta Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky,
- polouzavřená forma umožňuje doplnit chybějící faktory,
- kontrolní otázka k otázce č. 33.

3A Které z následujících faktorů nejvíce posilují konkurenční výhodu Vaší společnosti?

(1=zásadní faktor, 2=významný, 3=spíše významný, 4=nepříliš významný, 5=minimálně významný, 6=zcela nevýznamný)

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Nízké náklady na práci		
2 Nízké materiálové náklady		
3 Kvalifikovaná pracovní síla		
4 Vysoká přidaná hodnota produktů podniku		
5 Neustálé inovace a přizpůsobivost podniku		
6 Účinný marketing		
7 Dobré vztahy s odběrateli		
8 Snadný přístup k zdrojům financování		
9 Tradice a dobré jméno podniku v očích nejširší veřejnosti		
10 Ochrana a vymahatelnost vlastnických práv		
11 Výše daňové zátěže		
12 Měnový kurz a měnová politika		
13 Jiné		

Charakter odpovědi: názor.

Ověřitelnost: částečná srovnáním odpovědí z jiných částí a s odpověďmi podniků ze stejného odvětví.

Hypotéza dílčího vlivu: Konkurenční výhoda podporující dlouhodobou prosperitu nebývá jediná, ale jedná se zpravidla o kombinace faktorů, které se meziodvětvově liší.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- jediná otázka zahrnující i faktory z nejširšího podnikatelského prostředí, kterým se zabývá samostatná komponenta Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky,
- polouzavřená forma umožňuje doplnit chybějící faktory,
- kontrolní otázka k otázce č. 33.

4.7.2.2. Vlastníci

- 4** Za níže vyjmenované vlastníky doplňte velikost jejich vlastnických podílů ve Vaší společnosti (resp. jejich počet), kódem jejich náležitost k vyjmenované podskupině a domovskou zemi, resp. zemi sídla jejich ústředí.

(kódy podskupin vlastníků FO=fyzická osoba, B=banka, I=institucionální investor, P=jiná obchodní společnost, S=stát)

	Stav před 3 lety (2003)			Současný stav (2006)		
	Podíl	Kód	Země	Podíl	Kód	Země
1 Vlastník s největším podílem	%			%		
2 Druhý největší vlastník	%			%		
3 Třetí největší vlastník	%			%		
4 Čtvrtý největší vlastník	%			%		
5 Pátý největší vlastník	%			%		
	Počet	Kód	Země většiny	Počet	Kód	Země většiny
6 Ostatní vlastníci						

Poznámky k formulaci:

- kategorizaci zkratk zemí lze převzít např. od Světové banky, či Eurostatu a musí tvořit obsah manuálu, který bude dotazník provázet,
- pro účely regionálního posouzení rozšířit seznam zemí v položce CZ (Česká republika) o kategorii „CZ50“ (subjekty nacházející se ve vzdálenosti do 50 km od sídla společnosti).

Charakter odpovědi: fakta dle kvantitativních údajů.

Ověřitelnost: dobrá dle zápisu v podnikovém rejstříku.

Hypotéza dílčího vlivu: Podniky vlastněné jediným zahraničním vlastníkem (dceřiné společnosti nadnárodních společností) dosahují vyšší hospodářské úspěšnosti než ostatní modely vlastníků.

Důvod pro hypotézu: Hospodářská síla nadnárodní společnosti (dostatek finančních prostředků, know-how, přístup na trhy), podpora ze strany státu včetně daňových prázdin apod.

Důvod proti hypotéze: Odlévání zisku do zahraničí (skutečně docílený zisk je vyšší než vykazovaný), z důvodů vnitrokoncernové redistribuce hospodářských výsledků a snížení daňového základu.

Silné potvrzení uvedené hypotézy není příliš pravděpodobné. Lze spíše předpokládat, že vliv určitého modelu vlastníků se bude projevovat pouze v kombinaci s dalšími faktory, a to zejména odvětvovou příslušností a velikostí podniku.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

Lze předpokládat, že odpovědi povedou ke kategorizaci, která bude reprezentovat podstatnou část hlavních třídících kritérií. V návaznosti na to se jednotlivé modely se budou lišit:

- reálnou pravomocí: vlastníci versus top management,
- disponibilitou finančních prostředků a kapitálu,
- mírou samostatnosti (samostatný podnik – podnik v rámci holdingu, způsob ovládnání ze strany holdera),
- redistribucí zisku.

- 5** Správní orgány zodpovídají vlastníkům za rozvoj strategického řízení společnosti. Z tohoto pohledu jsou významná kritéria pro přijetí nových členů do představenstva nebo dozorčí rady. Jakou důležitost hrají níže uvedená kritéria ve Vaší společnosti?

(1=nejdůležitější, 2=důležité, 3=spíše důležité, 4=spíše nedůležité, 5=nedůležité, 6=zcela nedůležité)

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Výjimečné odborné znalosti a zkušenosti v určité oblasti		
2 Výjimečné manažerské schopnosti		
3 Tvůrčí invence a strategické myšlení		
4 Cenné kontakty v určité oblasti		
5 Schopnost vytvořit etické klima v podniku		
6 Jiná kritéria		

Poznámky k formulaci:

- týká se pouze akciových společností.

Charakter odpovědi: názor na základě souhrnného kvalitativního hodnocení.

Ověřitelnost: prakticky žádná.

Hypotéza dílčího vlivu: Hypotéza není formulována.

Důležitost otázky: 4.

- 6** Na jaké technické úrovni je/byla většina zařízení, která využívá Vaše společnost? V kterých zemích sídlí hlavní dodavatelé Vašich nejdůležitějších zařízení?

(1=plně funkční nejnovější světová technologie, 2=bezporuchová technologie běžného světového standardu, 3=starší, v tuzemsku však spíše nadprůměrná, minimálně poruchová technologie, 4=starší, v tuzemsku však průměrná technologie, poruchová, 5=stará, i v tuzemsku podprůměrná technologie, značně poruchová, 6=zcela zastaralá zařízení na pokraji morální a fyzické životnosti)

	Stav před 3 lety (2003)		Současný stav (2006)	
	Úroveň	Země původu	Úroveň	Země původu
1 Výrobní / provozní zařízení				
2 Skladovací, resp. Přepavní zařízení				
3 Prostředky informační a komunikační techniky				

případné doplnění:

- 6a** Existují v produkčních, logistických či informačních tocích úzká místa?

ano/ne

Pokud ano, která a jak se projevují?

Poznámky k formulaci:

- v případě, že podnik bude mít diverzifikovaný výrobní program a jeho výroba bude lokalizovaná do různých výrobních jednotek (provozů, závodů, divizí), je možné (a u starších, postupně se vyvíjejících podniků i značně pravděpodobné), že technická úroveň zařízení se bude mezi jednotlivými výrobními jednotkami značně lišit. V těchto případech bude potřeba vyplňovat tuto tabulku pro každou výrobní jednotku zvlášť,

- ve sledovaném výrobním toku může také existovat vysoce produktivní moderní úsek, jehož využití je blokováno úsekem zastaralým, poruchovým, pracujícím s nízkou kvalitou.

Charakter odpovědi: fakta, uvedená patrně na základě kvalifikovaného odhadu.

Ověřitelnost: částečná, na základě účetních údajů (odpisy).

Hypotéza dílčího vlivu: Podnik s dokonalejším, produktivnějším a kvalitnějším zařízením je schopen produkovat výrobky s nižšími náklady a s vyšší kvalitou. Příznivý poměr mezi cenou a kvalitou má pozitivní vliv na poptávku. Dané skutečnosti se mohou též odrážet v pozitivním image. To vše vede k růstu hospodářské úspěšnosti.

Související faktory: Pořizovací náklady, odpisy, provozní náklady zařízení, vytíženost kapacit, potřebná úroveň kvality. (Může se stát, že dané zařízení produkuje výrobky s vyšší kvalitou, než je zákazníkem požadována a s vyšší cenou /náklady/, než je zákazník ochoten /schopen/ zaplatit. To vede ke snižování poptávky).

Důležitost otázky: 2.

7 Které z níže uvedených softwarových aplikací užívá Vaše společnost? Na jaké úrovni jsou tyto aplikace a na jaké úrovni je jejich propojení do jediného celku v podobě funkčního informačního systému (integrace)?

(Kódy pro technickou úroveň softwaru jsou A=software komplexně kryjící potřebnou funkcionalitu, B=software podporující většinu nejdůležitějších funkcí, C=software podporuje pouze několik málo vybraných funkcí; kódy pro integraci softwaru jsou 1=plně propojená aplikace s ostatními aplikacemi, se kterými sdílí data v reálném čase, 2=propojení existuje, doba odezvy je však dlouhá, 3=propojení existuje, data však mohou být až den stará, 4=propojení lze zajistit pouze manuálně uživatelem, 5=propojení zajistí manuálně pouze specialista na informatiku, 6=chybí propojení a není možné z důvodu nekompatibility aplikace s ostatními prvky informačního systému)

	Stav před 3 lety (2003)			Současný stav (2006)		
	Užíváno	Úroveň	Integrace	Užíváno	Úroveň	Integrace
1 Moduly MRP (nástroj pro řízení výroby)	ano/ne			ano/ne		
2 Moduly pro personální agendy	ano/ne			ano/ne		
3 Moduly pro účetní agendy	ano/ne			ano/ne		
4 Moduly CRM (řízení vztahů se zákazníky)	ano/ne			ano/ne		
5 Moduly SCM (řízení dodavatelského řetězce)	ano/ne			ano/ne		
6 MIS (podpora rozhodování manažerů)	ano/ne			ano/ne		
7 Intranet (vnitropodniková informační síť)	ano/ne			ano/ne		
8 Kancelářské aplikace (MS Office apod.)	ano/ne			ano/ne		

Charakter odpovědi: fakta, uvedená patrně na základě kvalifikovaného odhadu.

Ověřitelnost: obtížná.

Hypotéza dílčího vlivu: Růst kvality software a růst jeho propojenosti má pozitivní vliv na řízení podniku a prostřednictvím něho na růst hospodářské úspěšnosti. Vliv tohoto faktoru se zvyšuje s velikostí podniku.

Související faktory: zejména odvětví.

Důležitost otázky: 3.

4.7.2.3. Zaměstnanci a management

- 8** Za níže vyjmenované podskupiny zaměstnanců uveďte počet zaměstnanců ve Vaší společnosti. Rozvedte, kolik procent zaměstnanců z tohoto stavu má dosažené středoškolské (SŠ) a vysokoškolské (VŠ) vzdělání.

	Stav před 3 lety (2003)			Současný stav (2006)		
	Počet	SŠ	VŠ	Počet	SŠ	VŠ
1 Vrcholový management		%	%		%	%
2 Nižší management		%	%		%	%
3 Techničtí pracovníci		%	%		%	%
4 Marketingoví pracovníci		%	%		%	%
5 Administrativní pracovníci		%	%		%	%
6 Výrobní, obslužní/provozní pracovníci		%	%		%	%
7 Pomocní pracovníci		%	%		%	%

Poznámky k formulaci:

- manuál rozvede náležitost jednotlivých skupin zaměstnanců podle klasifikace zaměstnanců (KZAM), kterou používá ČSÚ a která je k dispozici na jeho internetových stránkách,
- počty je třeba uvádět v průměrných ročních přepočtených stavech, rovněž tak při stanovení procentuálních podílů SŠ a VŠ je třeba vycházet z tohoto ukazatele.

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: obtížná, nepřímo z výroční zprávy, kde musí být zvláště uveden počet členů managementu, zmínek v tisku, zařazení podniku do velikostní skupiny v Automatizovaném registru ekonomických subjektů (ARES) vedeném ČSÚ, komerční databáze CreditInfo.

Hypotéza dílčího vlivu: Hypotéza není formulována.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- odhalení struktury podnikového personálu,
- úzká vazba na otázku ohledně outsourcingu č. 25.

9 Kolik pracovních poměrů bylo uzavřeno a ukončeno během posledních dvanácti měsíců v níže uvedených skupinách?

	Stav před 3 lety (2003)			Současný stav (2006)		
	uzavřené	ukončené	z toho z iniciativy zaměstnanců	uzavřené	ukončené	z toho z iniciativy zaměstnanců
1 Vrchol. management						
2 Nižší management						
3 Techničtí pracovníci						
4 Marketing. pracovníci						
5 Administr. pracovníci						
6 Výrobní, obslužní / provozní pracovníci						
7 Pomocní pracovníci						

Poznámky k formulaci:

- ve sloupci „z toho z iniciativy zaměstnanců“ se uvedou případy, kdy došlo k ukončení pracovního poměru výpovědí ze strany zaměstnance, či dohodou, nicméně lze odhadnout, že iniciativa byla na straně zaměstnance.

Charakter odpovědi: Sloupec „uzavřené“ a „ukončené“ jsou fakta dle statistik personálního útvaru. Sloupec „z toho z iniciativy zaměstnanců“ jsou v případě výpovědi ze strany zaměstnance fakta v ostatních případech spíše názory, dle odhadů respondenta.

Ověřitelnost: obtížná.

Hypotéza dílčího vlivu: Fluktuace je odrazem kvality řízení lidských zdrojů, a proto čím nižší fluktuace, tím vyšší růst hospodářské úspěšnosti.

Související faktory: zejména odvětví.

Důležitost otázky: 2.

10 Kolik cizinců zaměstnává Vaše společnost? Jaká je jejich státní příslušnost?

	Stav před 3 lety (2003)		Současný stav (2006)	
	Počet	Země příslušnosti	Počet	Země příslušnosti
1 Vrcholový management				
2 Nižší management				
3 Techničtí pracovníci				
4 Marketingoví pracovníci				
5 Administrativní pracovníci				
6 Výrobní, obslužní/provozní pracovníci				
7 Pomocní pracovníci				

Poznámky k formulaci:

- manuál rozvede náležitost jednotlivých skupin zaměstnanců podle klasifikace zaměstnanců (KZAM), kterou používá ČSÚ a která je k dispozici na jeho internetových stránkách.

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: obtížná.

Hypotéza dílčího vlivu: Značně zprostředkovaný vliv. Zahraniční pracovníci.

- na vyšších stupních řízení podniku (zvláště u dceřiných společností nadnárodních společností) mohou přinášet know-how na vysoké úrovni ve světovém měřítku,
- na výkonném stupni (zejména zahraniční dělníci ve stavebnictví i jiných odvětvích) znamenají zpravidla nízké mzdové náklady,

což obojí má pozitivní vliv na hospodářskou úspěšnost.

Důležitost otázky: 2.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- bližší pohled na strukturu zaměstnanců podniku,
- úzká vazba na otázky vlastnické struktury, protože lze předpokládat významný podíl zejména manažerů ze zahraniční ústředny mateřské společnosti.

11 U kterých klíčových profesí zaměstnanců se Vaše společnost setkává s nedostatkem kvalifikovaných zaměstnanců na pracovním trhu?

Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)

Poznámky k formulaci:

- klasifikace se provede dle rozšířené Klasifikace zaměstnání ČSÚ (KZAM-R, částka 160/2003 Sb.).

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: obtížná.

Hypotéza dílčího vlivu: Nedostatek kvalifikovaných pracovníků určitých profesí

- způsobuje vyšší náklady na udržení stávajících, resp. získání nových,
- znemožňuje plnit některé zakázky, resp. snižuje jejich kvalitu,

což má nepříznivý vliv na hospodářskou úspěšnost podniku.

Důležitost otázky: 3.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- zjištění nedostatkových profesí na českém trhu práce – možná komparace s výsledky šetření MPSV a vazba na komponentu Lidské zdroje Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky,
- úzká vazba na otázky hrozeb č. 3.

12 Využívá Vaše společnost tzv. pronájem pracovní síly? Kolik pracovníků takto ve společnosti působí a ve kterých oblastech činnosti?

Stav před 3 lety (2003)			Současný stav (2006)		
	Počet	Oblast, profese		Počet	Oblast, profese
ano/ne			ano/ne		

Poznámky k formulaci:

- manuál musí rozvést podnikové oblasti (pravděpodobně by měly sledovat podnikové procesy v ostatních otázkách).

Počty je třeba uvádět v průměrných ročních přepočtených stavech.

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: obtížná.

Hypotéza dílčího vlivu: Vyšší podíl pronájmu pracovní síly vytváří

- možnost zaměřit se na jádrovou činnost podniku a minimalizovat náklady např. na personální řízení v oblastech s malým podílem jedinečné duševní práce,
- řešit sezónní výkyvy,

což obojí přispívá k hospodářské úspěšnosti.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky: Otázka může vysvětlit případný extrém v počtu pracovníků zjišťovaných otázkou č. 8 a z něj chybně spočtené údaje o produktivitě práce a podobné ukazatele.

13 Naznačte organizaci Vaší společnosti, resp. skupiny společností (holdingu) tím, že uvedete počet níže uvedených prvků organizační struktury.

(Nevyskytuje-li se daný prvek v podniku, uveďte 0)

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Počet hierarchických stupňů řízení		
2 Počet SBU, či divize s vysokou autonomií		
3 Počet dceřiných společností, ve kterých má Váš podnik majoritu		

Poznámky k formulaci:

- manuál musí vymezit pojmy „SBU“, „divize s vysokou autonomií“ apod.

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: obtížná, do jisté míry je možná z organizační struktury obsažené ve výroční zprávě (závazná forma organizačního schématu však není předpisy stanovena).

Hypotéza dílčího vlivu: Dlouhodobé trendy managementu naznačují, že redukce hierarchických úrovní řízení a větší decentralizace vede k větší efektivnosti podniku a k jeho dlouhodobé hospodářské úspěšnosti.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- organizace úzce váže na strategii podniku (viz Chandlerovo: „Structure follows strategy“) a styl řízení podniku,

- jediná otázka na některé parametry z oblasti organizace, která je poměrně uchopitelným a zřetelným vyjádřením způsobu řízení podniku.

14 Odhadněte, kolik procesních inovací provedla Vaše společnost ve dvou posledních letech, jež vedly alespoň k 5 % zlepšení ve veličině, kterou byl měřen efekt změny. Kdo byl hlavním iniciátorem těchto změn?

(Nevyskytuje-li se daný proces v podniku, škrtněte jej.)

(Kódy pro hlavní iniciátory jsou GR = generální ředitelství, Výr = útvar výroby, T = útvar technický, V/V = útvar vývoje a výzkumu, O = útvar obchodní/prodejní/marketingový, S = útvar strategického rozvoje, N = útvar nákupu/zásobování/logistiky, E = útvar ekonomický/finanční/controllingu, J = jiný)

	Stav před 3 lety (2002/03)		Současný stav (2005/06)	
	Počet	Iniciátor(-ři)	Počet	Iniciátor(-ři)
1 Procesy komunikace s dodavateli				
2 Hlavní výrobní/provozní procesy				
3 Obslužné provozní procesy (údržba, opravy)				
4 Procesy dopravy, skladování, balení				
5 Procesy získávání a zpracování informací				
6 Procesy komunikace se zákazníky				
7 Procesy personální				
8 Procesy administrativní a evidenční				

Poznámky k formulaci:

- manuál rozvede podnikové procesy.

Charakter odpovědi: fakta na základě odhadu.

Ověřitelnost: obtížná až žádná.

Hypotéza dílčího vlivu: Procesní inovace vedou k větší efektivnosti podnikových procesů, což má pozitivní vliv na růst dlouhodobé hospodářské úspěšnosti.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky: Vazba na šetření technických inovací ČSÚ a inovační komponentu Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky.

15 Naznačte způsob odměňování zaměstnanců odhadem podílu pohyblivé složky ku základní složce mzdy v níže uvedených skupinách.

	Stav před 3 lety (2003)		Současný stav (2006)	
	%		%	
1 Vrcholový management	%		%	
2 Nižší management	%		%	
3 Techničtí pracovníci	%		%	
4 Marketingoví pracovníci	%		%	
5 Administrativní pracovníci	%		%	
6 Výrobní, obslužní/provozní pracovníci	%		%	
7 Pomocní pracovníci	%		%	

Poznámky k formulaci:

- vhodné doplnit, že posouzení poměru se má vyjádřit jako podíl celkových celoročních příjmů zaměstnance,
- manuál vymezí termín „pohyblivá složka mzdy“ (resp. užije jiný pojem) výčtem možných plnění jako jsou nenárokové složky mzdy, odměny, apod.

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: obtížná.

Hypotéza dílčího vlivu: Vyšší podíl pohyblivé složky představuje vyšší motivační působení na zaměstnance k plnění zadaných úkolů, což pozitivně působí na hospodářskou úspěšnost.

Důležitost otázky: 3

Zdůvodnění důležitosti otázky: Z odpovědi lze soudit na charakter motivačního systému.

16 Které typy zaměstnaneckých výhod nabízí Vaše společnost zaměstnančům níže uvedených skupin? Jakým objemem se v úhrnu podílí náklady na zaměstnanecké výhody na celkových osobních nákladech společnosti?

(Kódy pro zaměstnanecké výhody jsou A=výhody související se zaměstnáním, jako stravování, doprava, poskytování osobního vozu, přechodného ubytování apod., B=výhody spojené s volným časem zaměstnanců a jejich rodinných příslušníků v podobě zajištění možnosti rekreace, sportu, kultury, C=výhody spojené s pomocí v tíživých životních situacích zaměstnanců a jejich prevencí jako poskytování půjček, příspěvky na spoření na stáří apod., D=výhody spočívající v prohlubování a zvyšování kvalifikace zaměstnanců, E=umožnění zaměstnancům účastnit se na vlastnictví společnosti, např. formou akciových opcí, F=tzv. kafeteria systém).

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Vrcholový management		
2 Nižší management		
3 Techničtí pracovníci		
4 Marketingoví pracovníci		
5 Administrativní pracovníci		
6 Výrobní, obslužní/provozní pracovníci		
7 Pomocní pracovníci		
8 Podíl nákladů na výhody z osobních nákladů	%	%

Poznámky k formulaci:

- manuál vymezí podrobnější výčty položek, které spadají do kódovaných skupin zaměstnaneckých výhod.

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: obtížná.

Hypotéza dílčího vlivu: Vyšší podíl výhod mimo mzdu představuje širší paletu motivačních nástrojů, směřujících zejména ke spokojenosti a loajalitě zaměstnanců. To vede jak ke zvyšování výkonnosti zaměstnanců, tak zejména ke snižování fluktuace a nákladů spojených se zaškolováním nových lidí, což má pozitivní vliv na hospodářskou úspěšnost.

Důležitost otázky: 3.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- z odpovědi lze soudit na podrobnosti z oblasti způsobu řízení lidských zdrojů,
- vztah k otázce č. 9 týkající se fluktuace zaměstnanců.

4.7.2.4. Zákazníci

17 Seřadte níže vyjmenované skupiny zákazníků hlavních produktů Vaší společnosti podle důležitosti, kterou jim přikládáte z pohledu zajištění dlouhodobého a úspěšného podnikání:

(0=skupina neexistuje; 1=nejdůležitější, 2=důležitý, 3=spíše důležitý, 4=spíše nedůležitý, 5=nedůležitý, 6=zcela nedůležitý)

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Fyzické osoby		
2 Maloobchod		
3 Velkoobchod		
4 Ostatní podnikatelské subjekty		
5 Stát, obce		
6 Neziskové organizace		

Poznámky k formulaci:

- V návaznosti na odvětvové začlenění respondenta se pod pojmem fyzické osoby (ř. 1) např. rozumí
 - zákazníci podnikové prodejny, ve které výrobní podnik prodává své výrobky,
 - zákazníci (stavebníci) stavebních podniků, pro které podnik realizuje výstavbu či rekonstrukci,
 - klienti bank, pojišťoven, popř. poradenských organizací,
 - hosté (klienti) ubytovacích a stravovacích zařízení,
 - zákazníci podniků poskytujících další služby (dodavatelé energií, opravárenská a servisní zařízení, cestovní kanceláře, komunikační služby atd.).
- Všechny ostatní řádky se týkají právnických osob. Jedná o dodávky výrobků nebo služeb
 - obchodním organizacím (ř. 2 a 3),
 - dalším podnikatelským subjektům (ř. 4),
 - státu, obcím, nebo organizacím, které stát či obce vlastní – tzv. státní zakázky (ř. 5),
 - neziskovým organizacím, včetně veřejnoprávních organizací (např. vysoké školy) (ř. 6).

Charakter odpovědi: názory.

Ověřitelnost: obtížná, nepřímá z rozboru tržeb ve výroční zprávě (je-li proveden), deklarace podniku v jeho materiálech.

Hypotéza dílčího vlivu: Široké a diverzifikované portfolio zákazníků umožňuje diverzifikaci podnikatelského rizika, což může mít pozitivní vliv na hospodářskou úspěšnost podniku. Na druhé straně však vede ke snižování koncentrace vynakládaných prostředků a snižování efektu výnosů (úspor) z rozsahu, což může mít negativní vliv na hospodářskou úspěšnost podniku.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- odkrytí struktury zákazníků,
- vazba na následující otázku č. 18.

18 Za níže vyjmenované zákazníky doplňte velikost jejich podílu na tržbách Vaší společnosti (resp. počet zbývajících zákazníků), kódem jejich náležitost k vyjmenované podskupině a jejich domovskou zemi, resp. zemi sídla jejich ústředí.

(kódy podskupin zákazníků FO = fyzické osoby, VO = velkoobchod, MO = maloobchod, SO = stát, obec, OP = ostatní podnikatelské subjekty, NO = neziskové organizace + za každým kódem značí personálně či vlastnický propojenou osobu)

	Stav před 3 lety (2003)			Současný stav (2006)		
	Podíl	Kód	Země	Podíl	Kód	Země
1 Zákazník s největším podílem na tržbách	%			%		
2 Druhý největší zákazník	%			%		
3 Třetí největší zákazník	%			%		
4 Čtvrtý největší zákazník	%			%		
5 Pátý největší zákazník	%			%		
	Počet	Kód	Země většiny	Počet	Kód	Země většiny
6 Ostatní zákazníci						

Možné doplnění:

18a K jak velké obměně zákazníků došlo v období mezi rokem 2003 a 2006?

_____ %

Poznámky k formulaci:

- jedná se o stav, který panoval v průběhu daného roku,
- podotázka 18a sleduje dynamiku obměny konkrétních zákazníků. Stanoví se jako procentuální podíl tržeb roce 2006 od odběratelů, kteří se v období od roku 2003 do roku 2006 stali novými zákazníky podniku k celkovému objemu tržeb vytvořených v roce 2006.

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: obtížná, nepřímo z podílů dodavatelů a rozboru jejich dodávek ve výroční zprávě (je-li obsažen).

Hypotéza dílčího vlivu: Závislost na jednom či několika málo velkých zákaznících snižuje vyjednávací sílu podniku, což může vést ke snižování hospodářské úspěšnosti.

Značná dynamika obměny zákazníků svědčí o

- flexibilitě, která umožňuje úspěšně konkurovat velkým podnikům a dosahovat úspěšnosti,
- nedostatečné zakázkové náplni, paběrkování na trhu, což má negativní vliv na hospodářskou úspěšnost.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- odkrytí struktury zákazníků,
- vazba na otázku č. 17.

19 Jak rozsáhlý je odbytový trh Vaší společnosti? Jaké podíly na něm Vaše společnost dosahuje a jaké podíly dosahují tři největší konkurenti působící na tomto trhu?

(kódy pro trh jsou R=regionální, ČR=Česká republika, E=Evropa, S=celosvětový trh)

	Stav před 3 lety (2003)						Současný stav (2006)					
	Charakter trhu	Podíl vlastní	Tržní podíl největších konkurentů			Charakter trhu	Podíl vlastní	Tržní podíl největších konkurentů				
			1.	2.	3.			1.	2.	3.		
1	R	%	%	%	%	R	%	%	%	%		
2	ČR	%	%	%	%	ČR	%	%	%	%		
3	E	%	%	%	%	E	%	%	%	%		
4	S	%	%	%	%	S	%	%	%	%		

Poznámky k formulaci:

- „regionální“ vymezit jako odběratele do 50 km od sídla společnosti.

Charakter odpovědi: názory, v některých případech až fakta (např. podíly na řadě maloobchodních trhů sledují pro podniky specializované agentury).

Ověřitelnost: obtížná, nepřímá z údajů externích agentur, v některých případech žádná.

Hypotéza dílčího vlivu: Velikost tržního podílu je obrazem konkurenceschopnosti podniku a vytváří zároveň podmínky pro její další růst, což se pozitivně promítá do vývoje hospodářské úspěšnosti.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- odkrytí konkurenčního postavení podniku a jeho záměrů,
- třeba počítat s minimálním zájmem podniku na zodpovězení.

20 Jak ohrožené jsou Vaše hlavní produktové skupiny (výrobků/služeb) substitucí za produkty z jiných odvětví či oborů? Existují vysoké náklady Vašeho zákazníka na přechod k substitutům?

(kódy pro substituty A=nemožnost substituce, B=obtížná nahraditelnost našeho produktu substitutem, C=snadná nahraditelnost produktu, D=celá řada substitutů;

kódy pro zákaznické náklady přechodu jsou 1=nesmírně vysoké, 2=velmi vysoké, 3=relativně vysoké, 4=relativně nízké, 5=velmi nízké, 6=naprosto zanedbatelné)

	Stav před 3 lety (2003)			Současný stav (2006)		
	Podíl z tržeb	Hrozba substitutů	Náklady přechodu	Podíl z tržeb	Hrozba substitutů	Náklady přechodu
1 Produkty s největším podílem na tržbách	%			%		
2 Produkty s 2. největším podílem na tržbách	%			%		
3 Produkty se 3. největším podílem na tržbách	%			%		
	Počet skupin	Hrozba substitutů	Náklady přechodu	Počet produktů	Hrozba substitutů	Náklady přechodu
4 Ostatní produktové skupiny						

Poznámky k formulaci:

- manuál vymezí příklady „nákladů přechodu“.
- Charakter odpovědi: názor.

Ověřitelnost: obtížná, až žádná.

Hypotéza dílčího vlivu: Nízká hrozba ze strany substitutů podporuje hospodářskou úspěšnost.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- struktura meziodvětvové konkurence,
- vazba na předchozí otázku.

21 Odhadněte, kolik inovací provedla Vaše společnost ve dvou posledních letech v oblasti výroby a služeb, které vedly alespoň k 5 % zlepšení ve veličině, kterou byl měřen efekt takové změny. Kdo byl hlavním iniciátorem těchto změn?

(Kódy pro hlavní interní iniciátory jsou GR = generální ředitelství, Vyr = útvar výroby, T = útvar technický, V/V = útvar vývoje a výzkumu, P = útvar prodejní/ obchodní /marketingový, S = útvar strategického rozvoje, N = útvar nákupu/zásobování/logistiky, E = útvar ekonomický/finanční/controllingu, O=ostatní; kódy pro hlavní externí iniciátory jsou K = konkurenti, U = univerzity a výzkumné ústavy, Z = zákazníci, D = dodavatelé, J = jiné subjekty)

	Stav před 3 lety (2002/03)		Současný stav (2005/06)	
	Počet	Iniciátor(-ři)	Počet	Iniciátor(-ři)
1 Nový produkt (výrobek/služba) na trhu				
2 Nový produkt pohledu Vašeho podniku				
3 Rozšíření sortimentu stávajících produktů				
4 Zlepšení kvalitativních vlastností produktu				
5 Průnik stávajícími produkty na nový trh				

Poznámky k formulaci:

- manuál rozvede vymezení výčtu inovací shodně s manuálem k šetření inovací, které provádí ČSÚ.

Charakter odpovědi: názor.

Ověřitelnost: obtížná, až žádná.

Hypotéza dílčího vlivu: Četnými, správně orientovanými inovacemi získává podnikatelský subjekt konkurenční výhodu, což vede k růstu jeho hospodářské úspěšnosti.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- vazba na zjištění ze šetření ČSÚ a tzv. inovační komponentu Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky,
- vazba na podstatu konkurenční výhody v otázce č. 3a a na předchozí otázky.

22 Jak intenzivně Vaše společnost užívá níže uvedené nástroje řízení vztahů se zákazníky.

(1=každodenně, 2=pravidelně měsíčně, 3=pravidelně s delší než měsíční periodicitou, 4=ad hoc, 5=spíše výjimečně, 6=vůbec)

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
	intenzita	intenzita
1 Sledování spokojenosti zákazníků		
2 Sledování fluktuace zákazníků		
3 Sledování ziskovosti zákazníků		
4 Sledování efektivnosti propagace produktů		

Poznámky k formulaci:

- *manuál rozvede obsah kategorií jednotlivých nástrojů řízení vztahů se zákazníky.*

Charakter odpovědi: názory.

Ověřitelnost: obtížná, až žádná.

Hypotéza dílčího vlivu: Účinné řízení vztahů se zákazníky vede k jejich spokojenosti, růstu tržeb a ziskovosti podniku, což má nepochybně vliv na jeho hospodářskou úspěšnost.

Důležitost otázky: 3.

Zdůvodnění důležitosti otázky: Jediná otázka směřující k managementu vztahů se zákazníky. Sama o sobě spíše indicií z této oblasti.

4.7.2.5. Dodavatelé

23 Za níže vyjmenované dodavatele doplňte velikost jejich ročního podílu na objemu dodávek Vaší společnosti (resp. počet zbývajících dodavatelů), kódem náležitost jejich dodávek k vyjmenované podskupině a jejich domovskou zemi, resp. zemi sídla jejich ústředí.

(kódy druhů dodávek jsou E=energie, S=suroviny, M=materiál, K=komponenty, D=doprava a provozní služby, A=administrativní a poradenské služby;
+ za každým kódem značí personálně, či vlastnický propojenou osobu se společností)

	Stav před 3 lety (2003)			Současný stav (2006)		
	Podíl	Kód	Země	Podíl	Kód	Země
1 Dodavatel s největším objemem dodávek	%			%		
2 Druhý největší dodavatel	%			%		
3 Třetí největší dodavatel	%			%		
4 Čtvrtý největší dodavatel	%			%		
5 Pátý největší dodavatel	%			%		
	Počet	Kód a	země většiny	Počet	Kód a	země většiny
6 Ostatní dodavatelé						

Možno doplnit:

23a K jak velké obměně dodavatelů došlo v období mezi rokem 2003 a 2006?

%

Poznámky k formulaci:

- *objem dodávek je vyjádřen v peněžních jednotkách,*
- *explicitně by měly být manuálem vyloučeny dodávky investic – na ty míří otázka č. 28,*
- *při školení tazatelů zdůraznit význam označení propojených osob,*
- *podotázka 23a sleduje dynamiku obměny konkrétních dodavatelů. Stanoví se jako procentuální podíl dodávek v roce 2006 od dodavatelů, kteří se v období od roku 2003 do roku 2006 stali novými dodavateli společnosti k celkovému objemu dodávek v roce 2006.*

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: obtížná, nepřímá z podílů dodavatelů a rozboru jejich dodávek ve výroční zprávě (je-li obsažen).

Hypotéza dílčího vlivu: Závislost na jednom či několika málo velkých dodavatelích snižuje vyjednávací sílu podniku, což může vést ke snižování hospodářské úspěšnosti.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- odkrytí struktury dodavatelů,
- kontrolní otázka k otázce č. 24 a č. 28.

24 Existují v níže uvedených skupinách takoví dodavatelé Vaší společnosti, kteří nevykávají objemem dodávek, ale přesto jsou pro společnost klíčoví? Označte podíl jejich dodávek, jak velké by byly transakční náklady přechodu Vaší společnosti k dodávkám jiného dodavatele a domovskou zemi stávajícího dodavatele.

(pokud specifikovaný dodavatel neexistuje, uveďte do podílu z dodávek 0 %;
kódy pro náklady přechodu jsou 1=nesmírně vysoké, 2=velmi vysoké, 3=relativně vysoké, 4=relativně nízké,
5=velmi nízké, 6=naprosto zanedbatelné)

	Stav před 3 lety (2003)			Současný stav (2006)		
	Podíl z dodávek	Náklady přechodu	Země	Podíl z dodávek	Náklady přechodu	Země
1 Dodavatelé energií	%			%		
2 Dodavatelé surovin	%			%		
3 Dodavatelé materiálu	%			%		
4 Dodavatelé komponent	%			%		
5 Dodavatelé dopravy a služeb souvisejících s výrobou /provozem	%			%		
6 Dodavatelé poradenských a administrativních služeb, resp.výrobních pro admin.	%			%		
7 Dodavatelé investic – výrobních/provozních zařízení	%			%		
8 Dodavatelé investic – celých výrobních/provozních systémů	%			%		

Poznámky k formulaci:

- v příslušném řádku se uvede procentuální podíl z celkového objemu dodávek v daném roce,
- manuál vymezí příklady, které činnosti zahrnout do kterých procesů.

Charakter odpovědi: názory,

Ověřitelnost: obtížná, nepřímo z podílů dodavatelů a rozboru jejich dodávek ve výroční zprávě (je-li obsažen).

Hypotéza dílčího vlivu: Závislost na klíčových dodavatelích zvyšuje riziko negativních důsledků nedodání a snižuje vyjednávací sílu podniku. To vše může snižovat hospodářskou úspěšnost podniku.

Důležitost otázky: 3,

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- bližší rozkrytí struktury dodavatelů,
- kontrolní např. k otázce č. 3, kde by se při vysokém podílu měly objevit vztahy k dodavatelům jako hrozba.

25 Odhadněte jaké procento činností z níže jmenovaných procesů pro Vaši společnost zajišťují externí subjekty (outsourcing)?

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Procesy výzkumu a vývoje	%	%
2 Hlavní výrobní/provozní procesy	%	%
3 Obslužné provozní procesy (údržba, opravy)	%	%
4 Procesy dopravy, skladování, balení	%	%
5 Procesy získávání a zpracování informací	%	%
6 Procesy komunikace se zákazníky	%	%
7 Procesy personální	%	%
8 Procesy administrativní a infrastrukturní	%	%

Poznámky k formulaci:

- manuál vymezí příklady, které činnosti zahrnout do kterých procesů,
- je třeba zvážit, jak má manuál vymežit „procento činností“ ze zadání (nabízí se např. možnosti objemem finančních prostředků, objemem práce – lidské i strojní – potřebné k provádění činnosti, fyzickými jednotkami spotřebovaných zdrojů k zabezpečení činnosti, ponechání volné úvaze respondenta).

Charakter odpovědi: fakta, zpravidla dle odhadu respondenta.

Ověřitelnost: obtížná, nepřímo z podílů dodavatelů a rozboru jejich dodávek ve výroční zprávě (je-li obsažen).

Hypotéza dílčího vlivu: Koncentrace na rozvoj hlavních procesů (core business) je úspěšnější strategií k dosažení dlouhodobé ziskovosti než zajištění všech procesů „pod jednou podnikovou střechou“.

Důležitost otázky: 2.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- odhalení činností, ve kterých nespočívá jádro činnosti podniku, a proto je podnik přenáší na externí subjekty,
- kontrolní otázka k otázce č. 24 a č. 28.

26 Ohodnoťte důležitost uvedených kritérií při výběru dodavatele (popřípadě doplňte další kritéria).

(1=nejdůležitější, 2=důležité, 3=spíše důležité, 4=spíše nedůležité, 5=nedůležité, 6=zcela nedůležité)

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Cena		
2 Platební podmínky		
3 Ostatní dodací podmínky (doprava, převzetí rizika)		
4 Kvalita dodávaných produktů		
5 Doba působení na trhu		
6 Certifikát jakosti		
7 Zkušenosti z předchozích vazeb		
8 Reference jiných odběratelů		
9 Jiná		

Poznámky k formulaci:

- nutno zvážit doplnění vymezení dodavatelů, na které se otázka ptá (např. dodávek pro hlavní provoz apod.).

Charakter odpovědi: fakta dle odhadu respondenta.

Ověřitelnost: minimální, až žádná.

Hypotéza dílčího vlivu: Váha ceny jako faktoru hospodářské úspěšnosti podniku je sice vysoká, nicméně postupně relativně klesá, váha faktorů souvisejících s kvalitou a dodacími podmínkami naopak roste.

Důležitost otázky: 4.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- rozvíjí poznání struktury dodavatelů,
- při složitější struktuře výrazně odlišných dodavatelů obtížně zodpověditelná.

4.7.2.6. Věřitelé

27 Za níže vyjmenované věřitele doplňte velikost jejich podílu na objemu závazků Vaší společnosti (resp. počet zbývajících věřitelů), kódem jejich náležitostí k vyjmenované skupině a jejich domovskou zemi, resp. zemi sídla jejich ústředí.

(kódy podskupin věřitelů B=banky, N=nebankovní subjekty, D=dodavatelé, L=leasingové společnosti, F=faktoringové a forfaitingové společnosti, K=kapitálový trh;
+ za každým kódem značí personálně či vlastnický propojenou osobu s podnikem)

	Stav před 3 lety (2003)			Současný stav (2006)		
	Podíl	Kód	Země	Podíl	Kód	Země
1 Věřitel s největším objemem půjček a úvěrů	%			%		
2 Druhý největší věřitel	%			%		
3 Třetí největší věřitel	%			%		
4 Čtvrtý největší věřitel	%			%		
5 Pátý největší věřitel	%			%		
	Počet	Kód a	země většiny	Počet	Kód a	země většiny
6 Ostatní věřitelé						

Poznámky k formulaci:

- klasifikaci zemí rozvede manuál, příp. vč. CZ50,
- při školení tazatelů je velmi důležité zdůraznit význam propojených osob. V případě dceřiných společností se propojení s kapitálově silným koncernem projevuje např. v minimalizaci prostředků vázaných v podniku. Podnik se tak jeví jako kapitálově méně vybavený, než by byl autonomní podnik.

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: finanční výkazy společnosti v její výroční zprávě (ne vždy je však struktura detailně známa a zůstávají zpravidla utajeny vlastnické vztahy).

Hypotéza dílčího vlivu:

- finanční trh je poměrně silně konkurenční ve srovnání s jinými trhy (chybí specifická aktivita). Koncentrace na hlavního věřitele a dobré vztahy s ním přinášejí výhodnější podmínky, za kterých je získáván kapitál, což má pozitivní vliv na dlouhodobou hospodářskou úspěšnost,
- dceřiné společnosti nadnárodních koncernů nečerpají finance od českých subjektů.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- otázka odkrývá strukturu věřitelů podniku,
- váže se úzce na otázku ohledně vlastnické struktury (zejména č. 4), pro které může být kontrolní otázkou.

28 Do rozvoje a zkvalitnění kterých procesů alokuje Vaše společnost největší objemy finančních prostředků? Jakým podílem se na této alokaci podílí věřitelé svými financemi?

(Pro označení objemu finančních prostředků alokovaných do rozvoje níže jmenovaného procesu užíjte stupně 1=téměř veškeré dostupné finanční prostředky podniku, ..., 6=žádné finanční prostředky)

	Stav před 3 lety (2003)		Současný stav (2006)	
	Kód	Podíl věřitelů	Kód	Podíl věřitelů
1 Procesy výzkumu a vývoje		%		%
2 Hlavní výrobní/provozní procesy		%		%
3 Obslužné provozní procesy (údržba, opravy)		%		%
4 Procesy dopravy, skladování, balení		%		%
5 Procesy získávání a zpracování informací		%		%
6 Procesy komunikace se zákazníky		%		%
7 Procesy personální		%		%
8 Procesy administrativní a infrastrukturní		%		%

Poznámky k formulaci:

- manuál vymezí příklady, které činnosti zahrnout do kterých procesů.

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: finanční výkazy společnosti, zmínky o investicích v její výroční zprávě.

Hypotéza dílčího vlivu: Koncentrace na rozvoj hlavních procesů (core business) je úspěšnější strategií k dosažení dlouhodobé ziskovosti než zajištění všech procesů „pod jednou podnikovou střechou“.

Důležitost otázky: 2.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- nastínění hlavních směrů investiční politiky podniku, a tím i strategických záměrů sledovaných podnikem,
- úzká vazba na otázku č. 6, č. 7 a č. 25.

29 Ohodnoťte důležitost kritérií při výběru věřitele (popřípadě doplňte další kritéria).

(1=nejdůležitější, 2=důležité, 3=spíše důležité, 4=spíše nedůležité, 5=nedůležité, 6=zcela nedůležité)

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Úroková sazba		
2 Poplatky spojené s uzavřením vztahu		
3 Výše a nutnost zajištění dluhu		
4 Administrativní náročnost sjednání		
5 Možnost předčasného splacení		
6 Komplexní nabídka dalších služeb souvisejících s úvěrovým vztahem		
7 Zkušenosti z jiných vazeb s věřitelem		
8 Reference jiných dlužníků věřitele		
9 Jiná		

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: minimální, až žádná.

Hypotéza dílčího vlivu: Kromě úrokových sazeb se konkurenční boj věřitelů přenáší i do oblasti poplatků a širší nabídky služeb.

Důležitost otázky: 4.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- rozvíjí otázku č. 28,
- kontrolní vzhledem k otázce č. 28 (při koncentraci na jediného věřitele by např. měla hrát významnou roli kritéria komplexní nabídky dalších služeb).

4.7.2.7. Místní komunita

30 Seřadte níže vyjmenované podskupiny subjektů v komunitě podle důležitosti, kterou jim přikládá Vaše společnost z pohledu zajištění svého dlouhodobého a úspěšného podnikání:

(1=nejdůležitější, 2=důležitá, 3=spíše důležitá, 4=spíše nedůležitá, 5=nedůležitá, 6=zcela nedůležitá)

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Veřejná správa		
2 Vzdělávací organizace		
3 Zdravotnické organizace		
4 Kulturní organizace		
5 Ostatní neziskové organizace		
6 Lidé žijící v okolí podniku		
7 Aktivistické skupiny		

Poznámky k formulaci:

- *jedná se subjekty, které působí v dané komunitě (lokálně),*
- *manuál musí definovat pojmy jako „cause-related marketing“ apod.*

Charakter odpovědi: názor na základě souhrnného kvalitativního hodnocení.

Ověřitelnost: částečná dle publikovaných materiálů podnikem, tiskem, ale i příjemci (např. uvedení sponzorských jmen, darů ve výročních zprávách nadací apod.).

Hypotéza dílčího vlivu: Není formulována.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- pojmenování hlavních skupin v širokém okolí stakeholderských subjektů podniku.

31 Označte, kterou z níže uvedených forem Vaše společnost využívá ve vztahu ke komunitě a konkrétně ke kterým jejím skupinám. Jak vysoké finanční prostředky Vaše společnost na tyto aktivity vynakládá?

(kódy pro příjemce S=stát, V=vzdělávací organizace, Z=zdravotnické organizace, K=kulturní organizace, N=ostatní neziskové organizace, L=lidé v okolí podniku, A=aktivistické skupiny)

	Stav před 3 lety (2003)		Současný stav (2006)	
		Kód		Kód
1 Peněžní dary, cause-related marketing	ano/ne		ano/ne	
2 Darování výrobků podniku	ano/ne		ano/ne	
3 Darování jiného majetku	ano/ne		ano/ne	
4 Sponzorování událostí v komunitě, poskytování stipendií	ano/ne		ano/ne	
5 Bezplatné využití služeb Vašeho podniku	ano/ne		ano/ne	
6 Partnerství s organizacemi	ano/ne		ano/ne	
7 Zapojování znevýhodněných skupin do činnosti Vašeho podniku	ano/ne		ano/ne	
8 Podíl ročního úhrnu prostředků na výše uvedené aktivity k celkovým tržbám podniku		%		%

Poznámky k formulaci:

- manuál musí definovat pojmy jako „cause-related marketing“ apod.

Charakter odpovědi: fakta.

Ověřitelnost: částečná dle publikovaných materiálů podnikem, tiskem, ale i příjemci (např. uvedení sponzorských jmen, darů ve výročních zprávách nadací apod.).

Hypotéza dílčího vlivu: Širší spektrum aktivit spíše než vysoké částky prostředků vede k větší viditelnosti aktivit společnosti v sociální oblasti. To podporuje pozitivní image společnosti, což má pozitivní vliv na dlouhodobou hospodářskou úspěšnost.

Důležitost otázky: 2.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- otázka odkrývá formy, kterými společnost usiluje o uznání a začlenění do okolní komunity,
- výpověď o faktické podobě, nikoliv názoru, navíc často ověřitelná z veřejně publikovaných zdrojů.

32 Jakou důležitost přikládá Vaše společnost níže jmenovaným výhodám, které přináší jeho zapojení do aktivit v komunitě?

(1=nejdůležitější, 2=důležitá, 3=spíše důležitá, 4=spíše nedůležitá, 5=nedůležitá, 6=zcela nedůležitá)

	Stav před 3 lety (2003)	Současný stav (2006)
1 Zlepšení image podniku a jeho produktů		
2 Nástroj odlišení se od konkurence		
3 Zlepšení podmínek pro podnikání		
4 Posílení podnikové kultury a sociální odpovědnosti zaměstnanců podniku		
5 Posílení vnímání podniku jako atraktivního zaměstnavatele		
6 Způsob, jak získat nové podněty k vývoji nových výrobků a služeb		
7 Jiné		

Charakter odpovědi: názor člena vrcholového vedení podniku.

Ověřitelnost: částečná, dle publikovaných materiálů podnikem, ale i příjemci (např. uvedení sponzorů).

Hypotéza dílčího vlivu: Není formulována.

Důležitost otázky: 3.

Zdůvodnění důležitosti otázky:

- otázka odkrývá motivy chování podniku, kterými usiluje o uznání a začlenění do okolní komunity,
- kromě otázek z oblasti komunity vazba na otázku 3, příp. 3a.

33 Ve vztahu ke konkurenční schopnosti Vaší společnosti uveďte její silné stránky (S), slabé stránky (W), příležitosti (O) a hrozby (T). Jaký význam jim přisuzujete?

(1=zásadní, 2=důležitý, 3=méně důležitý)

	Stav před 3 lety (2003) /	důležitost	Současný stav (2006)	důležitost
1 S				
2				
3				
4				
5 W				
6				
7				
8				
9 O				
10				
11				
12				
13 T				
14				
15				
16				

Poznámky k formulaci:

- jedná se o otevřenou otázku. Seskupení a klasifikaci podskupin v rámci skupin SWOT bude třeba udělat cestou kvalitativní analýzy,
- bude třeba vysvětlit, co se myslí pod skupinami SWOT (S a W hledat v podniku, O a T v jeho okolí).

Charakter odpovědi: názor na základě souhrnného kvalitativního hodnocení.

Ověřitelnost: částečná dle odpovědí na předchozí otázky (předpokládá to kvalitativní analýzu).

Hypotéza dílčího vlivu: Převaha silných stránek společnosti nad jeho slabými stránkami a převa-
ha rozvojových příležitostí nad ohroženími vytváří předpoklady k růstu hospodářské úspěšnosti.

Toto by mělo korelovat velmi významně, protože se jedná o souhrnné, nikoliv parciální faktory.

Důvody situace, kdy tomu tak nebude, mohou být následující:

- obsahově chybná odpověď, tj. respondentův subjektivní názor, neodpovídá realitě; lze mj. předpokládat, že zejména rozvojové příležitosti "O" budou respondenty vnímány spíše jako budoucí stav, ze kterého se efekt teprve dostaví a nikoliv jako stav současný,
- nepřesnosti při „kvantifikaci“ kvalitativních znaků, zejména při vyjadřování váhy (závažnosti) faktorů obsažených v jednotlivých položkách (S, W, O, T),
- neschopnost podniku docílit pozitivního synergického efektu, např. podnik nedokáže své silné stránky koncentrovat na využití rozvojových příležitostí, či odvrácení hrozeb.

Důležitost otázky: 1.

Zdůvodnění zařazení otázky:

- jde o syntézu hodnocení dle jednotlivých stakeholderů. Lze kontrolovat souhlasnost odpovědí. Manažeři jsou na SWOT zvyklí.

4.7.3. Závěr

Rozsah i forma dotazníku jsou voleny tak, aby vyhovovaly dvěma víceméně protichůdným požadavkům, a to požadavkům:

- maximalizace kvantity a kvality získaného informačního fondu,
- minimalizaci pracnosti na straně respondenta.

Platí zásada, že dotazník bude respondent vyplňovat ve spolupráci se speciálně vyškoleným tazatelem.

Vzhledem k širokému odvětvovému záběru šetřených organizací (průmyslové podniky na straně jedné, peněžní ústavy a poradenské organizace na straně druhé), je třeba dotazník koncipovat poměrně univerzálně, aby odpovídal specifikům toho kterého odvětví, a to jak po stránce věcné, tak terminologické. V dotazníku není proto například používán pojem podnik (byť se jedná o podnikatelské subjekty, nicméně v mnoha šetřených odvětvích není tento pojem adekvátní), ale společnost. Existuje samozřejmě řada dalších (a významnějších specifik), což bude řešeno cestou manuálu k vyplňování dotazníku a prostřednictvím školení tazatelů. Po předběžném testování dotazníku se možná jako potřebné ukáže konečnou verzi dotazníku pro vybraná odvětví, resp. odvětvové segmenty, modifikovat (při zachování srovnatelnosti a možnosti společného statistického zpracování).

Použitá literatura ke čtvrté kapitole

- ARANDA, D. A. – RATA, B. M. – DUARTE, A. (2001): R. Innovation and firm size: an empirical study for Spanish engineering consulting companies. *European Journal of Innovation Management*, roč. 4, č. 3, str. 133–141. 2001. ISSN 1460-1060.
- ARUNDEL, A. *Trend Chart Statistical Papers Series*, 2004. Dostupné na ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/innovation-smes/docs/innobarometer_2004_merit_analysis.pdf.
- BAKER, W. E. – SINKULA, J. M. (1999): Learning orientation, market orientation, and innovation: Integrating and extending models of organizational performance. *Journal of Market Focused Management*, č. 4, str. 295–308, 1999.
- BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2002): *Teorie regionálního rozvoje*. Praha, PrF UK, Nakladatelství Karolinum, 2002. ISBN 80-246-0624-0
- BLAŽEK, J. (2001): Regionální důsledky vstupu České republiky do Evropské unie: pokus o prvotní kvalitativní analýzu. In: Hampel, M. a kol.: *Specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie*. Praha : Univerzita Karlova, 2001, str. 201–225.
- BLAŽEK, L. – DOLEŽALOVÁ, K. – KLAPALOVÁ, A. – ŠIŠKA, L. (2005): Metodická východiska zkoumání a řízení inovační výkonnosti podniku. Working paper č.11/2005. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. 2005.
- BLAŽEK, L. – DOLEŽALOVÁ, K. – KLAPALOVÁ, A. (2005): Společenská odpovědnost podniků. Working paper č.9/2005. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. 2005.
- BLAŽEK, L. – KUČERA, R. (2005) Vztahy podniku k vlastníkům. Working paper č.12/2005. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. 2005.
- BLAŽEK, L. – KLAPALOVÁ, A. (2005): Vztahy podniku se zákazníkem. Working paper č.10/2005. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. 2005. ISSN 1801-4496.
- BUDD, L. – HIRMIS, A. K.: Conceptual framework for regional competitiveness. *Regional Studies*, 38(9), 2004, str. 1015–1028.
- CARDA, A. (2006). Disruptivní inovace a telekomunikace v roce 2006. Výzkum, inovace a informační společnost, Seminář CES VŠEM, 21.3.2006. Dostupné na http://www.vsem.cz/data/docs/gf_Carda_CSE3.pdf. (cit. dne 1.9.2006).
- CORIAT, B. (2000): Organizational innovation in European firms: A critical overview of the survey evidence. *The Globalizing Learning Economy*, ed. Archubugi, D., Lundvall, Oxford University Press B.A., 2000. ISBN 13: 978-0-19-925817-8.
- ČSÚ (1994): Sčítání lidu, bytů a domů 1991, datové soubory.
- ČSÚ (2001): Porovnání krajů – vybrané ukazatele 1995–2000. Praha, 145 str.
- ČSÚ (2002): Časové řady základních ukazatelů statistiky práce 1948–2001.
- ČSÚ (2005): Demografická ročenka v krajích České republiky 1991–2003.
- ČSÚ (2005): Pohyb obyvatelstva v ČR za rok 2004.
- ČSÚ (2005): Regionální národní účty 2004.
- ČSÚ (2005): Sčítání lidu, bytů a domů 2001, CD-ROM.
- ČSÚ (2005): Technické inovace v ČR za rok 2002–2003, Praha, 2005.
- ČSÚ (2005): Trh práce v ČR za roky 1993–2004.
- ČSÚ (2005): Vnitřní stěhování v ČR 1991 až 2004. Praha, 50 str.
- ČSÚ (2005, 2004, 2003): Evidenční počet zaměstnanců a jejich mzdy v ČR.
- ČSÚ (2006): Analýza regionálních rozdílů v ČR v letech 1995–2004. Praha, 13 str.
- ČSÚ (1997): Oslo manuál – navrhované směrnice pro sběr a interpretaci údajů o technických inovacích OECD/Eurostat 1997. Dostupné na <http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/publ/0203-01-1997>. (cit. dne 1.9.2006).
- DAMANPOUR, F. (1991): Organizational innovation: a meta-analysis of effects of determinants and moderators. *Academy of Management Journal*, roč. 34, č. 4, str. 555–590. 1991. ISSN 00014273.
- DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY – NATIONAL STATISTICS (2005): *Regional Competitiveness & State of the Regions*. London, 92 str.
- DETR, P. (2000): *Planning for clusters – a research report*. London, 2000.
- DEWAR, R. D. – DUTTON, J. E. (1986): The adoption of radical and incremental innovations: An empirical analysis. *Management Science*, roč. 32, č. 11, str. 1422–1433, 1986. ISSN 0025-1909.
- DRUCKER, P. F. (1994): *Věk diskontinuity*. Praha, Management Press, 1994. ISBN 80-85603-44-6.
- DRUCKER, P. F. (1993): *Inovace a podnikavost*. Praha, Management Press. 1993. ISBN 80-85603-29-2.
- EBADI, Y. M. – UTTERBACK, J. M. (1984): The effects of communication on technological innovation. *Management Science*, roč. 30, č. 5, str. 572-585. 1984. ISSN 0025-1909.

- EUROPEAN COMMISSION (1996): Regional development studies – The impact of the development of the countries of Central and Eastern Europe on the Community territory. Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities, 1996.
- EUROPEAN COMMISSION (1997): Aggregate and regional impact – Regional growth and convergence. Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities, 1997.
- EUROPEAN COMMISSION (2004): European competitiveness report 2004. Luxemburg, 284 str.
- GALLOUJ, F. – WEINSTEIN, O. (1997): Innovation in services. *Research Policy*, č. 26, str. 537–556. 1997. ISSN 0048-7333.
- GARDINER, B.: Regional Competitiveness Indicators for Europe – Audit, Database Construction and Analysis. In: *Regional Studies Association International Conference*. Pisa : RSA, 2003, 21 str.
- HAGE, J. T. (1999): Organizational innovation and organizational change. *Annual Review Sociology*, č. 25, str. 597–622. 1999. ISSN 0360-0572.
- HAMPL, M. (2005): Geografická organizace společnosti v České republice: transformační procesy a jejich obecný kontext. Praha, PpF UK, 2005.
- HAMPL, M. A KOL. (2001): Regionální vývoj: specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie. Praha, PpF UK, 2001.
- HENDL, J. (2004): Přehled statistických metod zpracování dat. Praha, Portál. 2004. ISBN 80-7178-820-1.
- CHRISTENSEN, C. M. (1997): The innovator's dilemma. Boston MA, Harvard Business School Publishing, 1997.
- JÁČ, I. – RYDVALOVÁ, P. – ŽIŽKA, M. (2005): Inovace v malém a středním podnikání. Praha, Praxe manažera, 2005. ISBN 80-251-0853-8.
- KIM, N. – SRIVASTAVA, R. K. (1998): Managing intraorganizational diffusion of technological innovations. *Industrial Marketing Journal*, č. 27, str. 229–246, 1998.
- KLIMOVA, V. – ŽÍTEK, V. (2004): Nezaměstnanost jako důsledek nízké úrovně malého a středního podnikání. In VII. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Brno : Masarykova univerzita, 2004, str. 73–78.
- KOZEL, R. a kol. (2006): Moderní marketingový výzkum. Praha, Grada, 2006. ISBN 80-247-0966-X.
- KUBÁTOVÁ, E. (2005): Analýza dodavatelských vztahů v kontextu inovací. Working paper č.13/2005. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. 2005.
- MALECKI, E. J.: Knowledge and regional competitiveness. *Erdkunde*, 54(4), 2000, str. 334–451.
- MLČOCH, L. (2002): Inovace a výnosnost podniku. Praha: Linde Praha. 2002. ISBN 80-7201-302-5.
- MORBAY, G. K. (1989): R&D expenditures and profit growth. *Research Technology Management*, roč. 32, č. 3, str. 20–23, 1989. ISSN 0895-6308.
- NETHERLANDS ECONOMIC INSTITUTE IN COOPERATION WITH ERNST & YOUNG (1993): New location factors for mobile investment in Europe. Brussel – Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities, 1993.
- OECD (2005): Building Competitive Regions: Strategies and Governance. Paris, 139 str.
- OECD, EUROSTAT. (2005): Oslo manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data. 3. edice, 2005. Dostupné na http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/OSLO/EN/OSLOEN.PDF#search=%22oslo%20manual%202005%22. (cit. dne 1.9.2006).
- RUSSEL, R. D. (1990): Innovation in organizations: toward an integrated model. *Review of Business*, 1990, roč. 12, č. 2, str. 19–47, 1990. ISSN 0034-6454.
- SKOKAN, K (2002): Industry clusters – odvětvová seskupení podniků v rozvoji. In: V. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Brno: ESF MU. 2002.
- SKOKAN, K. (2003): Průmyslové klustry a konkurenceschopnost regionů. Habilitační práce. Ostrava: VŠB – TU. 2003.
- SPĚVÁČEK, V. a kol. (2002): Transformace české ekonomiky. Praha: VŠE, 2002. vyd. Linde s.r.o., ISBN 80-86131-32-7.
- SYNEK, M. (2000): Manažerská ekonomika. Praha , Grada Publishing, 2000. ISBN 80-247-0515-X.
- ŠIŠKA, L. (2005): Možnosti měření a řízení efektivity a úspěšnosti podniku. Working paper č.14/2005. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. 2005.
- TETHER, B. (2001): Identifying Innovation, Innovators and Innovative behaviours: a critical assessment of the Community Innovation Survey (CIS). Manchester: Centre fo Research on Innovation & Competition, 2001. Dostupné na <http://les.man.ac.uk/cric//dp48.htm>. (cit. dne 1.9.2006).
- THIERSTEIN, A. (1996): In search of regional competitiveness: key factors and influences. *Raumforschung und Raumordnung*, 54(2–3), 1996, str. 193–202.
- TONEV, P. – TOUSEK, V.: Typologie okresů České republiky (podle struktury zaměstnaných s důrazem na odvětví zpracovatelského průmyslu). In: Balej, M. (editor): XX. Jubilejní sjezd ČGS „Evropská integrace – česká společnost a krajina“. Sborník tematického okruhu Regionální rozvoj/regionalizace. Ústí nad Labem : UJEP, 2002, str. 67–77.

- TOUŠEK, V. – TONEV, P. (2002): Změny ve struktuře zaměstnanosti v regionech České republiky; vliv zahraničních investic. In: Vybrané aspekty kvality podnikatelského prostředí jako výchozího faktoru efektivnosti regionálních rozvojových projektů. Brno: ESF MU, 2002.
- VACEK, J. (2005): Management inovací a duševní vlastnictví. Komeracionalizace duševního vlastnictví ve veřejných výzkumných institucích, 6. seminář Inženýrské akademie ČR, 2005. Dostupné na http://www.kip.zcu.cz/kursy/imi/IMI2006/IAdoc_JV.pdf#search=%22%20%22model%20disruptivn%C3%ADch%20inovac%C3%AD%22%22. (cit. dne 1.9.2006).
- VALENTA, F. (2001): Inovace. Od Schumpetera k nové ekonomice. Verze určena pro zveřejnění na internetu dostupná na <http://fph.vse.cz/katedry/kpe/inovace.asp>.
- VALENTA, F. (1969): Tvůrčí aktivita – inovace – efekty. Praha: Svoboda, 1969.
- VITURKA, M. – HALÁMEK, P. (2005): Spatial model of economic development of the Czech Republic. In Policy modeling (International conference EcoMod 2005) – CD. Brusel, EcoMod Net, Bilgi Universites Istanbul, 2005.
- VITURKA, M. – ŽÍTEK, V. – TONEV, P. (2005): Regionální předpoklady rozvoje inovací. Working papers, č. 4, Brno: ESF MU, 2005.
- VITURKA, M. a kol. (1998): Investiční atraktivita vybraných měst České republiky. Brno, ESF MU, 1998. ISBN 80-7194-058-5.
- VITURKA, M. a kol. (2003): Regionální vyhodnocení kvality podnikatelského prostředí v České republice. Brno: ESF MU, 2003. ISBN 80-210-3304-5.
- VITURKA, M. (2000): Zahraniční investice a strategie regionálního rozvoje. Brno: ESF MU, 2000. ISBN 80-210-2297-3.
- VITURKA, M. a kol. (2002): Vybrané aspekty kvality podnikatelského prostředí jako výchozího faktoru efektivnosti regionálních rozvojových projektů. Brno: Masarykova univerzita, 2002. ISBN 80-210-2813-0.
- VITURKA, M. (2001): Makroekonomické souvislosti rozvoje krajů ČR. In: IV. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Brno: Masarykova univerzita, 2001. str. 33–62. ISBN 80-210-2748-7.
- WRIGHT, P. (2005): The three levels of Innovation. Dostupné na http://www.ceoforum.com.au/200502_innovation.cfm

Seznam tabulek a grafů

Seznam tabulek

- [1] Nárůst jednotek v registru ekonomických subjektů (78)
- [2] Nápad konkurzů a stav projednání (80)
- [3] Nápad konkurzů a stav projednání (81)
- [4] Ukazatel kvality správy pro Českou republiku v letech 1996–2004 (89)
- [5] Věková skladba k 31.12.1989 (91)
- [6] Plodnost a živě narození podle věku matky v roce 1989 (92)
- [7] Počty narozených dětí od roku 1990 (93)
- [8] Reprodukční míry dle věku (93)
- [9] Naděje dožití po roce 1990 (95)
- [10] Vývoj čisté migrace od roku 1990 (95)
- [11] Vývoj počtu obyvatel od roku 1990 (v tis.) (95)
- [12] Věk populace (95)
- [13] Věková struktura populace od roku 1990 (96)
- [14] Hodnocení České republiky v indexu CPI od roku 1998 (103)
- [15] Souhlasíte s výrokem, že ČR je zkorumpovaným státem? (103)
- [16] Dostal(a) jste se v následujících oblastech do situace, kdy jste dal(a) úplatek? (103)
- [17] Ve které oblasti je úplatkářství nejvíce rozšířeno? (103)
- [18] Která vláda nebo které vlády se podle Vás nejvíce přičinily o rozšíření korupce a úplatkářství v naší zemi? (104)
- [19] Index EFW od Fraser Institutu pro ČR (110)
- [20] IEF od Heritage Foundation pro ČR (111)
- [21] Vývoj indexu spotřebitelských cen v jednotlivých letech (113)
- [22] Komodity podléhající cenové regulaci (květen 2006) (123)
- [23] Vývoj struktury zaměstnaných podle dosaženého vzdělání v letech 1991–2002 (v%) (128)
- [24] Vývoj vzdělanostní struktury populace ČR (ČSSR) v letech 1980–2002 (absolutní počty v tisících) (128)
- [25] Objem vnitřního stěhování v ČR v letech 1991–2004 (130)
- [26] Míra regulace trhu práce dle Světové banky
- [27] Regulace trhu práce dle OECD v ČR (2003)
- [28] Vývoj členské základny odborových organizací v ČR (138)
- [29] Odborové organizace a kolektivní smlouvy v ČR (139)
- [30] Délka pobírání podpory v nezaměstnanosti (v měsících) (141)
- [31] Výše podpory v nezaměstnanosti (v% předchozí čisté mzdy) (141)
- [32] Vývoj výše minimální mzdy v ČR (141)
- [33] Vývoj počtu podnikatelských subjektů (147)
- [34] Složení měnového koše (v%) (164)
- [35] Vývoj průměrné míry inflace měřené pomocí CPI v letech 1990–1996 (165)
- [36] Vývoj průměrné míry inflace měřené pomocí CPI v letech 1997–2005 (166)
- [37] Daně z příjmu a sociální dávky podle kategorií příjmu v ČR (175)
- [38] Vývoj Giniho koeficientu v ČR (176)
- [39] Podíl zaměstnanců v jednotlivých sektorech (v% z celkového počtu) (181)
- [40] Podíl zaměstnanců v jednotlivých sektorech (v% z celkového počtu) (185)
- [41] Podíl odvětví na tvorbě HDP (%) (185)
- [43] Produkce podle odvětví OKEČ (v%) (185)
- [42] Podíl nestát sektoru na tvorbě HDP (v%) (185)
- [44] Indexy vývoje HDP, exportu a importu (vůči předchozímu roku) (190)
- [45] Vývoj podílu jednotlivých skupin SITC na exportu (1990–2004, v%) (191)
- [46] Vývoj podílu jednotlivých skupin SITC na importu (1990–2004, v%) (193)
- [47] Vývoj využití importů (v%) (195)
- [48] Vývoj průměrných celních sazeb v ČR (v%) (197)
- [49] Počty antidumpingových šetření a opatření (197)
- [50] Vývoj indexu obchodní politiky (197)
- [51] Údaje za podniky pod zahraniční kontrolou v roce 2002 (203)
- [52] FDI připadající na jednotku HDP v letech 1995–2005 v% (203)
- [53] Srovnání podniků pod zahraniční kontrolou s domácími podniky ve vybraných ukazatelích v českém zpracovatelském průmyslu (domácí podniky=100) (203)
- [54] Zaměstnání cizinců a volná pracovní místa podle KZAM v letech 1999 a 2005 (v% z celkového počtu) (211)
- [55] Složky HDP (průměrné podíly v%) (253)

- [56] Struktura dovozu dle užití v% (253)
- [57] Krytí dovozu vývozem u vybraných komoditních skupin (v%, v běžných cenách) (254)
- [58] Korelace reálných veličin (263)
- [59] Korelace nominálních veličin (263)
- [60] Plnění státního rozpočtu v letech 1998–2006 (265)
- [61] Výnosnost státního rozpočtu oproti jeho návrhu v% (267)
- [62] Vývoj daňové kvóty v ČR (267)
- [63] Vývoj složek složené daňové kvóty v ČR (267)
- [64] Vývoj ND a jejich jednotlivých složek (267)
- [65] Podíly složek ND na celkových ND (267)
- [66] Vývoj přímých daní v nominálním vyjádření (273)
- [67] Faktory kvality podnikatelského prostředí a jejich významové pořadí (283)
- [68] Hodnoty kvality podnikatelského prostředí podle krajů (287)
- [69] Počet a podíl inovujících firem podle krajů (289)
- [70] Počet a podíl inovačních firem (IF) podle krajů (290)
- [71] Regionální inovační potenciál krajů (291)
- [72] Zastoupení ekonomicky citlivých odvětví v průmyslové výrobě podle krajů ČR (počet pracovníků v tis. osob v roce 2004) (305)
- [73] Potenciál ovlivnění (306)
- [74] Typologie regionů ČR na základě hodnocení konkurenceschopnosti (307)
- [75] Řády inovací (315)
- [76] Základní soubor podniků (325)
- [77] Datové proměnné subjektů (328)
- [78] Podíly odvětví na obrazech podniků (330)

Seznam grafů

- [1] Vztah mezi podílem investic na HDP a růstem HDP na osobu 1960–2000 (58)
- [2] Vztah mezi přímými produkcí jako podílu na HDP a růstem HDP na osobu 1960–2000 (58)
- [3] Vztah politických svobod a ekonomického růstu na osobu 1960–2000 (61)
- [4] Vztah Indexu vnímání korupce a ekonomickým růstem (63)
- [5] Vztah Indexu vnímání korupce a přímých zahraničních investic (63)
- [6] Vztah ekonomické svobody a růstu důchodu a ekonomického růstu (64)
- [7] Vztah mezi růstem exportu (% HDP) a růstem HDP na osobu (71)
- [8] Vývoj ukazatele kvality regulace v České republice (123)
- [9] Pracovní síla a zaměstnaní v národním hospodářství (v tis.) (127)
- [10] Míra ekonomické aktivity a míra zaměstnanosti obyvatel ČR 15+ (v%) (127)
- [11] Vývoj vzdělanostní struktury populace 15+ ČR v letech 1993–2002 (1993=100) (129)
- [12] Vývoj produktivity práce a reálných mezd pracovníků v ČR (1990=100) (131)
- [13] Registrovaná nezaměstnanost a volná pracovní místa v ČR (132)
- [14] Podíl průměrné měsíční podpory v nezaměstnanosti (v% hrubé měsíční mzdy) (142)
- [15] Vývoj výše minimální mzdy vůči průměrné hrubé mzdě (v%) (142)
- [16] Index politiky hospodářské soutěže podle EBRD (145)
- [17] Průměrné hodnoty CR1 a CR5 pro Českou republiku (147)
- [18] Průměrné hodnoty Herfindahl-Hirschmanova indexu pro Českou republiku (148)
- [19] Podíl největších firem na výrobě ve zpracovatelském průmyslu (148)
- [20] Medián a průměrná hodnota Herfindahl-Hirschmanova indexu ve zpracovat. průmyslu (148)
- [21] Veřejné příjmy (v% HDP) (153)
- [22] Konsolidovaná daňová kvóta (153)
- [23] Hlavní daňové příjmy (153)
- [24] Veřejné výdaje (v% HDP) (155)
- [25] Vztah transferů a růstu HDP (155)
- [26] Výdaje veřejných rozpočtů na rozvoj prac. síly (v% HDP) (155)
- [27] Rozpočtová rovnováha (157)
- [28] Vývoj hrubých úspor (v% HDP) (157)
- [29] Strukturální deficit (v% HDP) (157)
- [30] Fiskální impuls (158)
- [31] Vývoj důchodové rychlosti oběhu peněz agregátu M2 (163)
- [32] Rozklad zvýšení cen v průběhu roku (167)
- [33] Vývoj čisté inflace vzhledem ke stanoveným cílům (1998–2001) (167)
- [34] Vývoj celkové inflace vzhledem ke stanoveným cílům (2002–2005) (167)

- [35] Nominální kurs koruny vůči bývalému měnovému koši (169)
- [36] Meziroční změny kursu koruny vůči USD a EUR (169)
- [37] Lorenzova křivka pro rok 1993 a 2004 (176)
- [38] Odvětvová struktura HDP 1990–1995, mil. Kčs (Kč), st. c. 1995 (181)
- [39] Vývoj otevřenosti české ekonomiky (EX/HDP, %) (189)
- [40] Vývoj teritoriální struktury exportu (1991–2002) (193)
- [41] Vývoj teritoriální struktury importu (1991–2002) (195)
- [42] Jednotlivé složky finančního účtu platební bilance v letech 1993–2005 (v mld Kč) (201)
- [43] Příliv a odliv přímých zahraničních investic v letech 1990–2005 v mil. USD (201)
- [44] Vývoj portfoliových investic v ČR v letech 1993–2005 v mil. USD (205)
- [45] Čistý příliv dlouhodobých ostatních investic (v mld. Kč) (205)
- [46] Čistý příliv krátkodobých ostatních investic (v mld. Kč) (205)
- [47] Podíl cizinců na pracovní síle a míra nezaměstnanosti v ČR v období 1993–2005 (v%) (209)
- [48] Zaměstnanost cizinců podle typu ekonomické aktivity v období 1997–2005 (v tis. osob) (209)
- [49] Inflační cíle ČNB (231)
- [50] Impulsní odezvy na jednotkový šok produktivity práce (242)
- [51] Funkce impulsních odezev z jednotkového šoku v importované inflaci (243)
- [52] Funkce impulsních odezev z jednotkového šoku v domácí inflaci (244)
- [53] Funkce impulsních odezev z jednotkového šoku ve směnných relacích (245)
- [54] Funkce impulsních odezev z jednotkového šoku v zahraničním výkonu (246)
- [55] Funkce impulsních odezev z jednotkového šoku v zahraniční úrokové sazbě (247)
- [56] Složky HDP (procentní podíl) (253)
- [57] Podíl dovozu a vývozu na celkovém HDP (253)
- [58] Cyklické složky – HDP a jeho komponenty (259)
- [59] Cyklické složky – reálné veličiny (260)
- [60] Cyklické složky – nominální veličiny (261)
- [61] Cyklické složky – nominální veličiny (262)
- [62] Plnění státního rozpočtu v letech 1998–2006 (265)
- [63] Rozdíl mezi plánem a plněním státního rozpočtu v letech 1998–2006 (265)
- [64] Vývoj daňové kvóty v ČR (269)
- [65] Vývoj složek složené daňové kvóty v ČR (269)
- [66] Vývoj ND a jejich jednotlivých složek (269)
- [67] Řetězový index ND a jejich složek (270)
- [68] Podíly složek ND na celkových ND (270)
- [69] Vývoj jednotlivých složek ND jako procento HDP (270)
- [70] Vývoj přímých daní v nominálním vyjádření (271)
- [71] Řetězový index PD a jejich složek (271)
- [72] Podíl složek PD na celkových PD (271)
- [73] Vývoj složek PD jako procento HDP (273)
- [74] Změna regionálního hrubého domácího produktu na obyvatele v regionech ČR v letech 1995–2004 (ve stálých cenách roku 1995) (297)
- [75] Vývoj průměrných hrubých měsíčních mezd zaměstnanců v civilním sektoru národního hospodářství (fyzické osoby) v regionech ČR v letech 1995–2004 (297)
- [76] Vývoj míry nezaměstnanosti v regionech ČR podle výběrového šetření pracovních sil v letech 1995–2004 (299)
- [77] Vývoj indexu vzdělanosti v regionech ČR podle Výběrového šetření pracovních sil v letech 1995–2004 (301)
- [78] Průměrné roční saldo vnitřní migrace v regionech ČR v letech 2002–2004 (301)
- [79] Úroveň konkurenceschopnosti regionů ČR v roce 2004 (307)
- [80] Mikropodniky od 1–9 zaměstnanců (313)
- [81] Teritoriální a vlastnická struktura (329)
- [82] Podíly obrátů podniků z výběrového souboru (329)
- [83] Vlastnická struktura podle odvětví (331)
- [84] Vlastnická struktura pododvětví zpracovatelského průmyslu (331)
- [85] Obraty podniků podle roku jejich založení (333)
- [86] Shluky podniků, jejich průměrná ziskovost a počty členů (335)
- [87] Srovnání míst sídla ziskových a ztrátových podniků (337)
- [88] Podíly ziskových skupin na obrazech odvětví (337)
- [89] Podíly ziskových skupin na obrazech průmyslových odvětví (337)
- [90] Vlastnická struktura ziskových skupin podniků (339)
- [91] Podíly ziskových skupin podniků podle roku vzniku (339)
- [92] Počty podniků ve slucích v závislosti na průměrném ROA shluku (339)

CENTRUM VÝZKUMU KONKURENČNÍ SCHOPNOSTI ČESKÉ EKONOMIKY
EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA MASARYKOVY UNIVERZITY

prof. Ing. Antonín Slaný, CSc.
vedoucí výzkumného centra

KONKURENCESCHOPNOST ČESKÉ EKONOMIKY (VÝVOJOVÉ TRENDY)

prof. Ing. Antonín Slaný, CSc. a kolektiv

Ediční rada: L. Bauer, L. Blažek, H. Hušková, F. Kalouda, M. Kvizda,
L. Lukášová, R. Lukášová, J. Nekuda, J. Rektorič (předseda),
A. Slaný, J. Šedová, V. Žitek

Vydala Masarykova univerzita roku 2006
1. vydání, 2006, náklad 200 výtisků

Tisk: PRINTECO s.r.o., Hněvkovského 77, 617 00 Brno
Návrh a sazba: EXACTDESIGN, Pavel Jílek, www.exactdesign.cz

55-984B-2006 02/58 20/ESF

ISBN 80-210-4157-9

Tato publikace neprošla redakční ani jazykovou úpravou v redakci vydavatele.



**CENTRUM VÝZKUMU
KONKURENČNÍ SCHOPNOSTI
ČESKÉ EKONOMIKY**



**MASARYKOVA UNIVERZITA
EKONOMICKO-SPRÁVNÍ
FAKULTA**

ISBN: 80-210-4157-9