



WORKING PAPER č. 9/2006

Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti

Pavλίna Balcarová
Michal Beneš

Červen 2006



Řada studií Working Papers Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky je vydávána s podporou projektu MŠMT výzkumná centra 1M0524.

ISSN 1801-4496

Vedoucí: prof. Ing. Antonín Slaný, CSc., Lipová 41a, 602 00 Brno,
e-mail: slany@econ.muni.cz, tel.: +420 549491111



METODOLOGIE MĚŘENÍ A HODNOCENÍ MAKROEKONOMICKÉ KONKURENCESCHOPNOSTI

Abstract:

This paper focuses on measurement and evaluation of macroeconomic competitiveness. It is therefore necessary first to define this vague buzzword. There are plenty of indicators aimed at measuring and evaluating competitiveness. This article presents a couple of them. Price and costs variables are introduced first, especially unit labour costs and real exchange rate. The next part describes indicators of trade performance, both quantitative and qualitative. Apart from the static point of view, we focus on a long-term development of competitiveness by applying shift-share analysis. The last chapter presents some composite indicators which are the part of the famous competitiveness yearbooks.

Abstrakt:

Tématem předkládané práce je měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti. K tomu je nejprve nutné mít tento poměrně vágní termín nějak definovaný. Existuje celá řada indikátorů, které slouží k měření a hodnocení konkurenceschopnosti. V této práci představujeme nejprve indikátory vývoje cen a nákladů, z nich pak především jednotkové pracovní náklady a reálný měnový kurz. Další část je zaměřena na ukazatele obchodní výkonnosti, a to jak kvantitativní tak kvalitativní. Kromě statického pohledu je zde představena také metoda popisu vývoje konkurenceschopnosti v delším časovém období, tzv. shift-share analysis. Závěrečná kapitola pak seznamuje s některými kompozitními indikátory, které bývají součástí ročenek konkurenceschopnosti.

Recenzoval:

Ing. Zdeněk Tomeš, Ph.D.

ÚVOD

Žijeme v docela pestrém světě, kde můžeme nalézt různé typy krajiny, kterou obývají různé organismy. Liší se však také státy, které v tomto světě existují, podobně jako jejich obyvatelstvo. Tím pádem v těchto zemích také často panuje poměrně odlišné společenské zřízení. Jedním z jeho produktů je politický a ekonomický systém. A právě politika, kterou subjekty hospodářské politiky v jednotlivých zemích provádějí, se mnohdy také velmi liší.

Přesto se už nějaký ten čas zdá, že alespoň jedno mají všechny státy podobné. Cílem takřka všech vlád, alespoň těch z vyspělých zemí, je posílit národní konkurenceschopnost. Aby to nebyl až příliš abstraktní cíl, je tedy nutné plnění tohoto cíle nějak kontrolovat a hodnotit. K tomu jsou zapotřebí dvě věci. Zaprvé potřebujeme vědět, co to vlastně ta konkurenceschopnost na makroekonomické úrovni vůbec je. Zadruhé potom musíme znát nějaké metody jak tuto konkurenceschopnost měřit a hodnotit.

Tématem této práce je právě představení nejpoužívanějších metod sloužících k měření konkurenceschopnosti zemí. Tak jako je problematické samotné vymezení tohoto termínu, také měření konkurenceschopnosti přináší jisté problémy. Příčinou těchto problémů je do značné míry právě vágnost samotného pojmu.

V první kapitole je stručně vymezen pojem makroekonomická konkurenceschopnost. Další části pak představují jednotlivé metody. Nejprve jsou prezentovány indikátory sledující vývoj cen a nákladů, především pak jednotkové pracovní náklady a reálný měnový kurz. Další kapitola je zaměřena na ukazatele obchodní výkonnosti v poměrně širokém spektru. Závěrečná část potom stručně prezentuje některé kompozitní indikátory konkurenceschopnosti.

1. VYMEZENÍ MAKROEKONOMICKÉ KONKURENCESCHOPNOSTI

Sledování konkurenceschopnosti zemí patří mezi relativně nové fenomény ekonomické vědy. Jedná se dosud o poměrně kontroverzní záležitost. Hlavním problémem je správné vymezení pojmu, který je obtížně zachytitelný již na podnikové úrovni. Oproti ní navíc nelze na státy aplikovat kritérium přežití, které jinak na mikroekonomické úrovni slouží jako základní odlišující znak konkurenceschopných a nekonkurenceschopných firem.

Zmíněné problémy logicky vedou k tomu, že řada ekonomů makroekonomickou konkurenceschopnost spíše neuznává. Vede je k tomu právě jiný charakter vztahů mezi státy, které nemohou odejít z byznysu, přičemž jejich vzájemná rivalita nemusí nutně mít podobu hry s nulovým součtem (Krugman 1997).

Na druhou stranu, o národní konkurenceschopnosti se hovoří, spousta odborných prací se jí věnuje, tudíž je zapotřebí brát ji přes všechny problémy jako součást moderní ekonomie. K tomu je však nutné mít alespoň zhruba ujednoceno, co vlastně znamená. Jedině tak ji můžeme správně měřit a hodnotit.

V průběhu posledních desetiletí došlo právě 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. Ukázkou původního pojetí, které se někdy nazývá jako vnější konkurenceschopnost, je následující definice z roku 1964. „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).

Dnes naopak převažuje spíše agregátní pojetí makroekonomické konkurenceschopnosti, 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 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).

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.

Co se zdrojů konkurenční výhody týče, rozlišují se zpravidla její dva základní typy: cenově-nákladová a kvalitativní (Kadeřábková 2006). Faktory, které je ovlivňují a v čase udržují či zvyšují, se poměrně liší, což je třeba si uvědomit právě při interpretaci získaných výsledků. Relevance konkrétních metod je pak v obou případech odlišná.

Důležitou věcí, na kterou se při hodnocení konkurenceschopnosti občas zapomíná, je relativnost tohoto pojmu. Nejedná se totiž o absolutní pojem. Sledovaná ekonomika pak může být konkurenceschopná ve vztahu k jiné zemi, zatímco vzhledem k jiné může být nekonkurenceschopná. Hodnotíme-li konkurenceschopnost dané země, je žádoucí toto brát v potaz. Především u multikriteriálních hodnocení totiž láká považovat je za absolutní.

2. CENOVÉ A NÁKLADOVÉ INDIKÁTORY

Vývoj cen je především v krátkém období považován za klíčový pro udržení či posílení konkurenceschopnosti. Význam vývoje cen je tím větší, čím větší roli hrají cenově-nákladové zdroje konkurenční výhody. 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 provázeny 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 částech, kde bude nejprve nastíněno srovnání cen a jednotkových pracovních nákladů, v závěrečné části potom reálný měnový kurz.

2.1. Cenový vývoj

Sledování vývoje cen patří mezi základní nástroje makroekonomické analýzy, není tudíž nutné nějak zdůrazňovat význam tohoto jevu. Je vcelku logické, že ceny mají svůj význam taktéž při sledování konkurenceschopnosti národní ekonomiky. Podobně jako u analýz vedoucích k jinému účelu, i zde je klíčovým problémem volba správného cenového indexu.

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, které 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 polotovarů (*intermediate goods*) na jeho struktuře. CPI je také ovlivněn daněmi a maržemi obchodníků, což dále snižuje jeho vypovídací schopnost. Použití CPI se tedy nejeví jak příliš vhodným, chceme-li pomocí 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.

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, které se týkají 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 komplikaci 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, které souvisejí 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. Poněvadž je jejich význam širší a týká se taktéž analýzy exportní výkonnosti, bude o nich detailněji pojednáno v příslušné části další kapitoly.

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.

2.2. Produktivita a náklady

K pochopení konkurenceschopnosti je třeba znát především její zdroje. Životní úroveň je totiž determinována produktivitou ekonomiky, kterou měříme jako hodnotu zboží a služeb na jednotku vstupů. Závisí tedy jednak na hodnotě výstupu, ale také na efektivnosti 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 2003).

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 diferenciál v produktivitě převyší mzdový diferenciál (Felipe 2005).

Algebraicky jsou ULC definovány (1) jako podíl nominálních nákladů na pracovníka w_n a produktivity práce, vyjádřené jako podíl fyzického objemu produkce Q a počtu pracovníků L .

$$ULC^Q = \frac{w_n}{Q/L} \quad (1)$$

Tento vztah však platí pouze pro jednu firmu, která vyrábí jediný výrobek. Chceme-li výsledky nějakým způsobem agregovat, musíme (1) upravit na (2) tak, že fyzický objem nahradíme nominální přidanou hodnotou VA_n deflovanou nějakým cenovým indexem P .

$$ULC = \frac{w_n}{(VA_n/P)/L} \quad (2)$$

Volba konkrétního cenového indexu odráží problémy nastíněné v předchozí subkapitole. Možné komplikace nastávají také u ostatních proměnných. Například náklady na pracovníka bývají zpravidla ztotožněny se mzdovou sazbou, což však nemusí být nejpřesnější. 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 (3).

$$\ln(ULC) = \ln(w_n) - \ln(VA_n) + \ln(P) + \ln(L) \quad (3)$$

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 převýší 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 (2) 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 ER , avšak přidaná hodnota je deflovaná přes paritu kupní síly (*purchasing power parities*, PPP).

$$ULC = \frac{w_n/ER}{(VA_n/PPP)/L} = \left(\frac{w_n L}{VA_n} \right) \left(\frac{PPP}{ER} \right) \quad (4)$$

Výsledkem je pak vztah (4), který lze rozložit na dvě složky, pomocí nichž pak můžeme pohyb ULC rozlišovat dle působení dvou efektů: „efekt čistých ULC“ (první člen) a „efekt cenového přizpůsobení“ (druhý člen). Pokud bychom použili první postup, potom dojdeme k obdobnému vztahu, který by se lišil pouze nahrazením parity kupních sil cenovým deflátorem v čitateli druhého činitele.

Podobně jako (2), taktéž (4) můžeme rozložit pomocí přirozených logaritmů, což však tentokrát provádět nebudeme. Ze vzorce (4) je patrné, že k růstu ULC dochází v případě, že rostou pracovní náklady, zaměstnanost a parita kupní síly. Klesají pak při růstu přidané hodnoty a oslabování nominálního měnového kurzu.

Na základě (4) 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 nerovnovážnost 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.

Ačkoliv se analýza vývoje ULC jeví vcelku jasně, tedy pokles faktorů ULC znamená růst konkurenceschopnosti, nebyla by to ekonomie, aby se zde nenalezl nějaký ten zádrhel. Jmenuje se Kaldorův paradox. Jedná se o empirické pozorování, podle něhož země s vyšším růstem ULC dlouhodobě dosahují taktéž vyšších tržních podílů (Fagerberg 1988).

Růst ULC tak sice způsobuje pokles cenové konkurenceschopnosti, avšak patrně nevede k poklesu celkové konkurenceschopnosti. Ukazuje se tak, že celkovou konkurenceschopnost lze chápat jako funkci jejich jednotlivých složek. Kaldorův paradox tak lze vysvětlit jako situaci, kdy význam cen je převyššen technologickou a produkční kapacitou ekonomiky (Fagerberg, Knell, Srholec 2004).

Jistou nelogičností trvání na co nejnižších ULC pochopíme, pokud si uvědomíme jejich význam v rámci národního účetnictví. Na základě prvního činitele ze (4), můžeme totiž celkovou přidanou hodnotu v ekonomice rozložit na podíl práce s^L a kapitálu s^K (5), když bychom podobným způsobem jako ULC zapsali taktéž UCC, kde r_n je nominální míra zisku a K je zásoba kapitálu.

$$1 = \frac{w_n L}{VA_n} + \frac{r_n K}{VA_n} = s^L + s^K \quad (5)$$

Z výše uvedeného vztahu je patrné, že podíl práce a kapitálu na přidané hodnotě v ekonomice je de facto roven podílu ULC a UCC, pokud si všímáme pouze jejich „čisté“ části bez deflování, případně vztahení k reálnému měnovému kurzu. Pokud tedy ULC klesají, potom *ceteris paribus* bude klesat rovněž podíl práce na přidané hodnotě.

Bylo řečeno, že ekonomika je standardně považována za tím více konkurenceschopnou, čím nižší má ULC. Nejvíce konkurenceschopnou ekonomikou by pak ale byla taková, jejíž ULC jsou blízké nule. Prizmatem (5) se ale nezdá příliš logické, aby hospodářská politika usilovala o klesající ULC, neboť to zároveň znamená nižší podíl práce na celkové přidané hodnotě.

Produktivitu ekonomik pomocí ULC lze mezinárodně srovnávat i podle jiných metodologií. Alternativou k použití PPP¹ 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 vyzpozorovat 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.

K ULC lze závěrem říci, že se přes všechny problémy jedná o velmi užitečný nástroj sledování konkurenceschopnosti zemí, především jejich cenových komponentů. Zpravidla se užívají v dynamické podobě, kdy analyzujeme jejich vývoj v určitém časovém období, kdy jej lze rozložit na efekt jednotlivých složek ULC.

Vrátíme-li se k nákladům obecně, potom lze kromě pracovních nákladů sledovat pochopitelně taktéž třeba finanční náklady. Zde stojí za

¹ 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.

pozornost například indikátory typu tržní úrokové míry a jejich mezinárodní srovnání. Nicméně v situaci, kdy existuje poměrně velká mobilita kapitálu, není závislost na domácím finančním trhu až tak velká jako dříve.

Pokud jde o ziskovost, tak 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.

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.

2.3. Reálný měnový kurz

Velmi často užívaným indikátorem cenové konkurenceschopnosti je reálný směnný kurz. Při jeho výpočtu vycházíme z nominálního měnového kurzu, který je následně deflovan diferencíalem cenových hladin (ve statické podobě) nebo diferencíalem 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 sestrojováním, se jedná o vcelku užívaný nástroj analýzy, což nelze tvrdit o nominálním měnovém kurzu, který je sám o sobě pro naše potřeby nepoužitelný.

V rámci kapitoly o ULC nebyla příliš řeč o jejich vážení za celou ekonomiku. Zpravidla se používají váhy podle přidané hodnoty. Struktura ekonomiky podle přidané 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 (6) 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 .

$$ULC_i^{c,D} = e^c \frac{ULC_i^D}{ULC_i^C} \quad (6)$$

Následně vypočítáme „efektivní ULC“ pro odvětví i (7), která vycházejí 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 .

$$efULC_i = \sum_c s_i^c * ULC_i^{c,D} \quad (7)$$

REER pak získáme jako sumu přes všechna odvětví i (8), kde jako váhy w_i použijeme podíl daného odvětví na celkové zaměstnanosti. Alternativně lze použít váhy podle podílu na celkové přidané hodnotě.

$$REER = \sum_i w_i * efULC_i \quad (8)$$

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. Jelikož to platí obecně pro všechny ukazatele této kapitoly, můžeme to považovat za vhodný závěr této části.

3. OBCHODNÍ VÝKONNOST

Konkurenceschopnost zemí byla dříve zpravidla hodnocena podle jejich podílu na světovém obchodu. Vzpomeňme Balassovu definici z první kapitoly. Dnes se používají i jiné indikátory, přesto všimnout si toho, jak si dané země vedou, co se jejich zahraničního obchodu týče, má stále význam. Jak ostatně tvrdí Krugman, konkurenceschopnost lze chápat jako „kombinaci příznivé obchodní výkonnosti a něčeho navíc“ (Krugman 1997, str. 7).

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.

Existuje celá řada teoretických koncepcí, které vysvětlují 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.

3.1. Indikátory na bázi platební bilance

Sledovat celkovou platební bilanci – myšleno jako úplné saldo platební bilance nebo saldo maximální likvidity - nemá příliš smysl. Skrývá se v ní totiž až příliš mnoho věcí, které nemusejí být na první pohled zřejmé. O něco zajímavější je pohled na jednotlivé účty, z nichž je platební bilance vytvořena.

Z hlediska obchodní výkonnosti nás logicky nejvíce zajímá běžný účet platební bilance, v rámci něj pak saldo obchodní bilance. Vzhledem k rostoucí důležitosti služeb jak na celkové produkci, tak v rámci mezinárodního obchodu, stojí za to sledovat taktéž saldo výkonové bilance, která kromě obchodu se zbožím zahrnuje také služby.

Výše uvedená salda jsou však také příliš obecná, neboť v rámci nich mohou být skryty různé strukturální faktory, jež ovlivňují konkurenceschopnost země. Můžeme tak například mít dlouhodobě stabilní výkonovou bilanci, avšak v rámci ní dochází ke strukturálním změnám, kdy roste přebytek ve vývozu služeb případně zboží s vysokou kvalifikační či technologickou náročností, naopak země více dováží výrobky nižší kvalitativní intenzity.

Ukazuje se tak, že hodnotit konkurenceschopnost země podle souhrnných účtů není příliš vhodné. Jejich význam tak lze spatřovat spíše v hrubší analýze zaměřené třeba na skupiny rozvojových zemí,

keré si jsou strukturálně podobné. Případné nepříznivé výsledky pak mohou sloužit jako signál špatné ekonomické výkonnosti. To však může platit také pro vyspělé země, u nichž například permanentní deficit běžného účtu signalizuje závažné makroekonomické problémy.

Rostoucí mobilita kapitálu, která souvisí s procesem globalizace, nabádá taktéž k bedlivějšímu sledování finančního účtu platební bilance. Zejména přímé zahraniční investice je možno chápat jako jistý indikátor konkurenceschopnosti, je-li jejich příliv motivován nevyužitými zisky a potenciálem k růstu. Souvisí tak s jistou atraktivitou země (Cellini, Soci 2002). Mimochodem, podobně je možno nahlížet také na vysokou imigraci.

Stejně jako u běžného účtu, také u finančního účtu je ale nutné sledovat spíše podrobnější strukturu jeho jednotlivých součástí. Ne každý přitékající kapitál lze totiž považovat za pozitivní z hlediska konkurenceschopnosti ekonomiky. V této souvislosti bychom upozornili na rozdíl mezi krátkodobým a dlouhodobým pohledem na sledovaný jev, který je nutné rozlišovat.

3.2. Struktura zahraničního obchodu

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 pouze 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 klasifikací. Jejich smyslem je standardizovat a zjednodušit strukturální analýzu zahraničního obchodu. Jsou 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 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, které v nich převažují. 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, pracovní náročná odvětví, odvětví náročná na rozsah produkce, odvětví specializovaných dodavatelů a odvětví založená na vědě. Obecně lze říct, že z kvalitativního hlediska je nehorší 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: pracovní 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*), která rozlišuje 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 příslušenství kapitálových statků či primární a zpracované průmyslové vstupy. Druhou skupinu pak mohou tvořit kapitálové statky a spotřební statky (Kadeřábková et al. 2002).

Další možný pohled nabízí analýza vnitro-odvětvového 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 vnitro-odvětvový obchod (HIIT) a na vertikální vnitro-odvětvový 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.

VIIT je sice také obchodem se zbožím patřícím do stejné statistické kategorie, avšak liší se kvalitou vnímanou spotřebiteli, což se odráží v cenových rozdílech. Popřípadě jde o obchod se zbožím v odlišných fázích produkčního řetězce (tzv. *intermediate trade*). V automobilovém průmyslu se pak například jedná o směnu aut rozdílné kategorie nebo o import komponent a vývoz hotového vozidla.

Kvantifikace celkového IIT a jeho jednotlivých typů je poměrně komplikovanou záležitostí, jejíž výsledky jsou vždy závislé na stupni agregace. Pro hodnocení konkurenceschopnosti má význam zejména členění na HIIT a VIIT, které se provádí pomocí jednotkových cen příslušných komodit podle (9), kde poměříme jednotkové ceny exportu a importu pro každou komoditu i a každého obchodního partnera k (Fontagné, Freudenberg 1997).

$$\frac{1}{1,15} \leq \frac{JC_{ik}^X}{JC_{ik}^M} \leq 1,15 \quad (9)$$

Obchodní toky, které splňují (9), jsou HIIT, ostatní pak VIIT. Ten se pak dá ještě rozlišit podle toho, kterou podmínku nerovnosti toky nespĺňují. Pokud je podíl jednotkových cen vyšší jak 1,15, jedná se o VIIT vysoké kvality (HQVIIT). Jestliže podíl nespĺňuje podmínku na levé straně, jde o VIIT nízké kvality (LQVIIT).

Tomu všemu však musí předcházet určení samotného IIT. K němu dochází na základě intenzity překrytí dvou proti sobě jdoucích obchodních toků podle (10). Určujeme vždy menšinový (*minority flow*) a většinový tok (*majority flow*), jejich následný podíl potom určí stupeň překrytí. Je nutné zdůraznit, že toto překrytí (tzv. *trade overlap*) se počítá zvlášť pro každou komoditu a daný bilaterální obchodní tok. Je-li podmínka (10) splněna, pak celý příslušný tok (tedy jak export tak i import) je součástí IIT.

$$\frac{\text{Min}(X_{ik}, M_{ik})}{\text{Max}(X_{ik}, M_{ik})} > 10\% \quad (10)$$

Podle (9) následně zkoumáme pouze bilaterální obchodní toky splňující *trade overlap*. Výsledkem celého postupu je určení jednotlivých typů obchodních toků (Abd-el-Rahman 1991). Pro vyspělé ekonomiky a jejich vzájemný obchod je charakteristický vysoký podíl IIT v obou jeho podobách, zejména pak HIIT. Z hlediska konkurenceschopnosti bývá za pozitivní považován zejména HQVIIT ale i HIIT.

Příbuznou analýzou k IIT je určení cenových segmentů, ve kterých 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. Je tedy ideální i zde postupovat na co nejpodrobnějším komoditním členění. Rovněž tady se totiž pracuje s jednotkovými cenami exportu a importu. Ty se však nepoměřují navzájem, nýbrž v relaci k jednotkové ceně příslušné referenční skupiny zemí (11).

$$0,85 \leq \frac{JC_{ik}^{X,M}}{JC_i^{EU}} \leq 1,15 \quad (11)$$

V čitateli zlomku tak máme jednotkovou cenu buďto exportu nebo importu komodity i do (ze) země, k ve jmenovateli potom jednotkovou cenu například v EU. I zde můžeme rozlišovat jednotkovou cenu exportu nebo importu. Podobně jako při rozlišení HIIT a VIIT jsou i zde stanoveny jisté hranice. Pokud je zlomek menší jak 0,85, pohybuje se dané zboží ve spodním cenovém segmentu (*down-market*). Je-li vyšší než 1,15, jde o zboží v horním segmentu (*up-market*), pokud je mezi, jedná se o tovar ve středním cenovém segmentu (*middle-market*).

Zařazení do příslušného cenového segmentu závisí pouze a jen na této nerovnosti a nijak nesouvisí s typem obchodního toku. Zboží, které je například směňováno v rámci VIIT, tak může patřit do

středního cenového segmentu. Dokonce export jako součást HQVIT může být na evropském trhu ve spodním cenovém segmentu. Kritéria pro dělení IIT a určení cenového segmentu jsou sice podobná, ale mohou vést k úplně jiným výsledkům. Především je nutné si uvědomit, že určení cenového segmentu nijak nesouvisí s předešlým zařazením do daného typu obchodního toku, segmentace se provádí rovněž pro obchodní toky patřící do meziodvětvového obchodu

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 vyvázející 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.

3.3. Metody strukturální analýzy

Zatímco v předešlé subkapitole byly popsány různé způsoby klasifikace zahraničního obchodu dle jeho struktury, v této části se 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 říct, 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 (12). 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).

$$CTB = \left(\frac{ex - im}{EX + IM} - \frac{EX - IM}{EX + IM} * \frac{ex + im}{EX + IM} \right) * 1000 \quad (12)$$

Celkový deficit je pak rozdělen mezi jednotlivé komodity podle jejich podílu na celkovém obchodu. Smyslem je najít komodity, které mají skutečnou obchodní bilanci vyšší než očekávanou, takové pak vykazují kladné CTB. Jeho výše pak měří příspěvek této komodity k celkové obchodní bilanci. Výhodou této metody je, že s její pomocí určíme význam sledovaných produktových skupin v zahraničním obchodu dané země. Jedna věc totiž je, pokud má země v dané komoditě komparativní výhodu dle RCA, druhá pak, jak z ní dokáže těžit.

Pokud jde o dynamiku strukturálního vývoje zahraničního obchodu, tak tu můžeme celkově zachytit pomocí ukazatele intenzity strukturálních změn (13), 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 konečné období 2.

$$ISZ = \sqrt{\sum_k (s_k^{t_2} - s_k^{t_1})^2 * (s_k^{t_1} / 100)} \quad (13)$$

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, zda sledovaná ekonomika úspěšně vyváží na náročný trh vyspělých zemí, navíc

produkty vysoké technologické úrovně, než když vyváží do rozvojové země nepříliš vyspělý tovar.

Nicméně nic nelze brát absolutně, tudíž i nižší podíl na trhu může znamenat lepší konkurenceschopnost. Záleží totiž na celé řadě dalších faktorů, které ovlivní 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 společně to, že nějakým způsobem rozkládají změnu tržního podílu exportu zkoumané země. Nejznámější je tzv. *shift-share analysis* (SSA), která však dnes také existuje ve více podobách. Popisovat zde všechny variace těchto analýz nemá příliš význam, proto zde nastíníme pouze jednu modernější podobu SSA (Cheptea, 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, který zahrnuje 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 svojí pozici, přestože se to třeba krátkodobě nedaří.

Jak již bylo zmíněno, SSA není ničím novým. Ve své tradiční podobě rozkládá růst exportu do čtyřech složek: efekt globální poptávky, efekt komoditní (sektorální) skladby, efekt geografické skladby a efekt konkurenceschopnosti. Problémem tradičního přístupu však je závislost výsledků na pořadí, v jakém rozklad provádíme. Metodologie Cheptea, Gauliera a Zignago (2005) tento nedostatek překonává.

Toto pojetí vychází z analýzy vážených rozptylů, díky čemuž lze následně určit taktéž standardní chybu odhadu jednotlivých efektů. Tempo růstu bilaterálních komoditních exportů r_{ijk} zapíšeme jako součet jednotlivých tří efektů (14), kde m zachycuje přibližné tempo růstu světových exportů, α_i , β_j a χ_k jsou pak *dummy* proměnné, které odpovídají zemi, obchodnímu partnerovi a komoditě, ε_{ijk} je náhodnou veličinou.

$$r_{ijk} = m + \alpha_i + \beta_j + \gamma_k + \varepsilon_{ijk} \quad (14)$$

Hodnoty příslušných proměnných odhadujeme metodou nejmenších čtverců, když jako váhy bereme objem obchodu v počátečním období X_{ijk}^0 . Následně pak α_i , β_j a χ_k chápeme jako normalizované hodnoty odhadů podle (14). Efekty struktury poptávky jsou definovány na základě těchto normalizovaných hodnot (15) a začleněny do rozkladu růstu exportu (16)

$$\sum_i \frac{X_{i..}^0}{X_{i..}^0} \alpha_i = \sum_j \frac{X_{.j.}^0}{X_{i..}^0} \beta_j = \sum_k \frac{X_{..k}^0}{X_{i..}^0} \gamma_k = 0 \quad (15)$$

$\sum_j \frac{X_{ij.}^0}{X_{i..}^0} \hat{\beta}_j$ jsou efekty geografické struktury nebo poptávky, $\sum_k \frac{X_{i.k}^0}{X_{i..}^0} \hat{\gamma}_k$ potom jsou efekty komoditní struktury. Tempo růstu exportů země i (značíme r_i) potom vyjádříme podle (16), kde $\hat{\alpha}_i$ hodnotí výkonnost či konkurenceschopnost země i na zahraničních trzích.

$$r_i = \widehat{m} + \widehat{\alpha}_i + \sum_j \frac{X_{ij}^0}{X_{i..}^0} \widehat{\beta}_j + \sum_k \frac{X_{i.k}^0}{X_{i..}^0} \widehat{\gamma}_k \quad (16)$$

Tempo růstu tržního podílu exportů dané země (značíme g_i) vyjádříme následovně:

$$g_i = (1 + r_i)/(1 + \widehat{m}) - 1 \quad (17)$$

Na základě (14) a (16) pak může být g_i rozloženo do tří základních efektů (18). První člen reprezentuje růst tržního podílu z titulu výchozí geografické skladby exportu, druhý člen růst tržního podílu z titulu výchozí komoditní struktury a poslední reziduální člen potom růst tržního podílu tažený exportní výkonností.

$$g_i = GEO_i + SECT_i + PERFORM_i \quad (18)$$

$$\text{kde: } GEO_i = \left[\sum_j \frac{X_{ij}^0}{X_{i..}^0} \widehat{\beta}_j \right] / (\widehat{m} + 1),$$

$$SECT_i = \left[\sum_k \frac{X_{i.k}^0}{X_{i..}^0} \widehat{\gamma}_k \right] / (\widehat{m} + 1)$$

$$\text{a } PERFORM_i = (\widehat{\alpha}_i) / (\widehat{m} + 1)$$

Poslední člen (18) můžeme dále rozložit na tři složky:

$$ADAPTGEO_i = \sum_j \left(\frac{X_{ij}^1}{X_{i..}^1} - \frac{X_{ij}^0}{X_{i..}^0} \right) \beta_j,$$

$$ADAPTSECT_i = \sum_k \left(\frac{X_{i.k}^1}{X_{i..}^1} - \frac{X_{i.k}^0}{X_{i..}^0} \right) \gamma_k$$

$$\text{a } COMPET_i = PERFORM_i - ADAPTGEO_i - ADAPTSECT_i,$$

kteří odpovídají postupně růstu tržního podílu způsobeného změnou geografické skladby exportu, růstu tržního podílu v důsledku adaptace komoditní struktury a konečně konkurenceschopnosti exportu, která je tak zbytkovým členem rozkladu. Růst tržního podílu sledované země i tedy můžeme rozepsat jako:

$$g_i = GEO_i + SECT_i + ADAPTGEO_i + ADAPTSECT_i + COMPET_i$$

V této podobě je SSA poměrně náročnou metodou, na druhou stranu přináší jedinečné výsledky, které jiným způsobem nemůžeme získat.

Využitelnost výstupů SSA je tedy značná. Je asi třeba zdůraznit, že efekt konkurenceschopnosti vzešlý z této analýzy postihuje jak cenovou, tak necenovou konkurenceschopnost.

Závěrem můžeme k indikátorům exportní konkurenceschopnosti říci, že podobně jako ukazatele prezentované v první kapitole, i ony mají svoje přednosti a nedostatky, které vyplývají z někdy příliš parciálního pohledu na věc. Zároveň ale platí, že některé jevy lze vysledovat pouze za použití určitého indikátoru, který je jen velmi obtížně nahraditelný jinou metodou.

4. MULTIKRITERIÁLNÍ UKAZATELE

V posledních letech jdou 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 jejích 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 v následujících pěti letech odrážející kvalitu celkového rámce ekonomických aktivit. 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 také 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*, jež 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 jakémusi 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 multikriteriálních 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, které 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.

ZÁVĚR

Stejně jako její vymezení, měření konkurenceschopnosti je poměrně záludným 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 všimát 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 ekonometrických 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 v poslední kapitole, 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, která má nižší výdaje na výzkum a vývoj.

Tento příklad tedy názorně ukazuje, že především zdroje konkurenceschopnosti je nutné sledovat v co nejkompaktnější 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, kteří způsobují to, že daná země je nebo není konkurenceschopná. Samozřejmě, tyto působí v určitém systému, který je ovlivňuje. Nesmíme však propadat dojmu, že prostřednictvím různých stimulů ovlivníme úplně vše.

Tato práce představila základní nástroje, které je možné použít pro měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti. Byly diskutovány jejich přednosti i nedostatky. Základním poznatkem zůstává, že pokud chceme hodnotit konkurenceschopnost alespoň trochu objektivně, je třeba používat více indikátorů a metod jejich aplikace.

Je těžké říci, že zrovna tento indikátor je nejlepší. Jak již bylo zmíněno, jejich výběr je bohužel dosti subjektivní záležitostí. Ono vlastně vše, co souvisí s konkurenceschopností, je tak nějak subjektivní. Patrně nejlepším způsobem, jak se tomuto alespoň trochu bránit, je vše důsledně zdůvodňovat. Nestačí zahltit čtenáře desítkami ukazatelů, ale je zapotřebí připojit komentáře, že jsme vybrali zrovna tyto indikátory proto, neboť nejlépe odpovídají konkurenceschopnosti, kterou chápeme zrovna tak či onak. Zdroje konkurenceschopnosti jsou podle nás zrovna tyto, protože vycházíme z té či oné teorie atd.

Přes všechny problémy, které s sebou konkurenceschopnost přináší, můžeme říci, že je to stejně celkem hezké téma, protože je poměrně blízké životu lidí. Přes jistou abstraktnost definice je její obsah docela praktický. Ostatně proto je také konkurenceschopnosti všude plno. Nelze proto ani očekávat, že by hned tak zmizela z ekonomické vědy.

POUŽITÁ LITERATURA

ABD-EL-RAHMAN, K. S. (1991): Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Competition, *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, Vol. 127, 83-97.

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.

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.º 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, 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.

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. – 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).

FELIPE, 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.

FONTAGNÉ, L. – FREUDENBERG, M. (1997). *Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*, CEPII, Working Paper 1997-02, Paris.

IMD (2006): World Competitiveness Yearbook. Dostupné na: <http://www01.imd.ch/wcc/yearbook> (27.5.2006).

KADEŘÁBKOVÁ, A. et. al. (2002): Hospodářský růst a strukturální změny. Praha, Oeconomica.

KADEŘÁBKOVÁ, A. (2003): Základy makroekonomické analýzy – růst, konkurenceschopnost, rovnováha. Praha, Linde.

KADEŘÁBKOVÁ, 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.

KADEŘÁBKOVÁ, A. a kol.(2005): Ročenka konkurenceschopnosti České republiky 2005. Praha, Linde.

KADEŘÁBKOVÁ, A. (2006): Kvalitativně založená konkurenční výhoda ČR v mezinárodním srovnání. Working Paper CES VŠEM N°2/2006, Praha, CES VŠEM.

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. (1997): Pop Internationalism. Cambridge, MIT Press.

KUBIŠTA, V. a kol. (1999): Mezinárodní ekonomické vztahy. Praha, HZ Editio.

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.

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 Competitividad 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. (2003): Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. In:

Global Competitiveness Report 2002-2003. World Economic Forum, Harvard University.

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).

V roce 2005 vyšlo:

WP č. 1/2005

Petr Chmelík: Vliv institucí přímé demokracie na hospodářskou politiku ve světle empirického výzkumu

WP č. 2/2005

Martin Kvizda – Jindřiška Šedová: Privatizace a akciové společnosti – k některým institucionálním aspektům konkurenceschopnosti české ekonomiky

WP č. 3/2005

Jaroslav Rektourek: Přístup k inovacím v České republice. Současný stav a možné směry zlepšení.

WP č. 4/2005

Milan Víturka – Vladimír Žítek – Petr Tonev: Regionální předpoklady rozvoje inovací

WP č. 5/2005

Veronika Bachanová: Analýza kvality regulace České republiky

WP č. 6/2005

Hana Zbořilová – Libor Židek: Washingtonský konsenzus v české ekonomické praxi 90. let

WP č. 7/2005

Osvald Vašíček and Karel Musil: The Czech Economy with Inflation Targeting Represented by DSGE Model: Analysis of Behaviour

WP č. 8/2005

Zdeněk Tomeš: Je stárnutí populace výzvou pro hospodářskou politiku?

WP č. 9/2005

Ladislav Blažek – Klára Doležalová – Alena Klapalová: Společenská odpovědnost podniků

WP č. 10/2005

Ladislav Blažek – Alena Klapalová: Vztahy podniku se zákazníkem

WP č. 11/2005

Ladislav Blažek – Klára Doležalová – Alena Klapalová – Ladislav Šiška: Metodická východiska zkoumání a řízení inovační výkonnosti podniku

WP č. 12/2005

Ladislav Blažek – Radomír Kučera: Vztahy podniku k vlastníkům

WP č. 13/2005

Eva Kubátová: Analýza dodavatelských vztahů v kontextu inovací

WP č. 14/2005

Ladislav Šiška: Možnosti měření a řízení efektivnosti a úspěšnosti podniku

V roce 2006 vyšlo:

WP č. 1/2006

Tomáš Otáhal: Je úplatkářství dobrá cesta k efektivnějšímu vymáhání práva?

WP č. 2/2006

Pavel Breinek: Vybrané institucionální aspekty ekonomické výkonnosti

WP č. 3/2006

Jindřich Marval: Daňová kvóta v ČR

WP č. 4/2006

Zdeněk Tomeš – Daniel Němec: Demografický vývoj ČR 1990-2005

WP č. 5/2006

Michal Beneš: Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda

WP č. 6/2006

Veronika Bachanová: Regulace a deregulace v ČR v období 1990-2005

WP č. 7/2006

Petr Musil: Tendence na českém trhu práce v období transformace

WP č. 8/2006

Zuzana Hrdličková: Vliv sociální politiky na konkurenceschopnost české ekonomiky

WP č. 9/2006

Pavína Balcarová – Michal Beneš: Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti