Masarykova univerzita

Ekonomicko-správní fakulta

Studijní obor: Národní Hospodářství



Vnímání a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti

Bakalářská práce

Vedoucí bakalářské práce:
Mgr. Ing. Pavlína BALCAROVÁ

Autor:
Filip SKŘIVAN

Brno, červen 2009

Jméno a příjmení autora:	Filip Skřivan
Název bakalářské práce:	Vnímání a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti
Název práce v angličtině:	The perception and evaluation of macroeconomic competitiveness
Katedra:	Katedra ekonomie
Vedoucí bakalářské práce:	Mgr. Ing. Pavlína Balcarová
Rok obhajoby:	2009

Anotace

Předmětem bakalářské práce „Vnímání a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti“ je prezentace možných náhledů na obsah pojmu makroekonomické konkurenceschopnosti, popis způsobů jejího měření a posouzení jejich vhodnosti. První část je zaměřena na definici pojmu a přehled nejvýznamnějších konceptů makroekonomické konkurenceschopnosti. V druhé části jsou poté nastíněny nejpoužívanější metody hodnocení konkurenceschopnosti, jejich výhody a možné problémy, které mohou v souvislosti s měřením konkurenceschopnosti na úrovni národních států nastat.

Annotation

The aim of this bachelor thesis is: „The perception and evaluation of macroeconomic competitiveness“. It is a presentation of possible views on the content of notions of macroeconomic competitiveness, the description of ways of measuring and judging its pertinence. The first part of the thesis deals with the definiton of the notion and with the overview of the most significant concepts of macroeconomic competitiveness. In the second part, there are then outlined the most used methods of evaluation of competitiveness, its advantages and possible problems, which might occur in connection with measurement of competitiveness on the level of national states.

Klíčová slova

Konkurenceschopnost, mezinárodní obchod, měření konkurenceschopnosti, ukazatele konkurenceschopnosti, zdroje konkurenceschopnosti

Keywords

Competitiveness, international trade, measuring competitiveness, competitiveness indicators, sources of competitiveness

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci *Vnímání a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti* vypracoval samostatně pod vedením Mgr. Ing. Pavlíny Balcarové a uvedl v ní všechny použité literární a jiné odborné zdroje v souladu s právními předpisy, vnitřními předpisy Masarykovy univerzity a vnitřními akty řízení Masarykovy univerzity a Ekonomicko-správní fakulty MU.

V Brně dne 25. června 2009

vlastnoruční podpis autora

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval Mgr. Ing. Pavlíně Balcarové za cenné připomínky a rady, kterými přispěla k vypracování této bakalářské práce.

Obsah

1. Úvod 6
2. Vymezení konkurenceschopnosti.....8
2.1 Konkurenceschopnost na mikroúrovni.....8
2.2 Konkurenceschopnost na mezzoúrovni.....10
2.3 Konkurenceschopnost na makroúrovni.....11
2.3.1 Definice konkurenceschopnosti.....11
2.3.2 Zdroje konkurenceschopnosti.....14
2.3.3 Zdroje konkurenční výhody.....15
2.3.4 Porterův diamant konkurenční výhody.....16
2.3.5 Konkurenceschopnost podle OECD.....18
2.3.6 Reinertův koncept konkurenceschopnosti.....19
2.3.7 Kritika konceptu konkurenceschopnosti.....20
3. Měření konkurenceschopnosti.....22
3.1 Cenově-nákladové metody.....23
3.1.1 Jednotkové pracovní náklady.....23
3.1.2 Reálný efektivní směnný kurz.....25
3.2 Indikátory ziskovosti.....29
3.3 Indikátory exportní výkonnosti.....30
3.3.1 Indikátor relativní síly specializace.....30
3.3.2 Transformační výkon ekonomiky.....31
3.3.3 Ostatní exportní ukazatele.....32
3.4 Multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti.....32
3.4.1 Zpráva o globální konkurenceschopnosti.....33
3.4.2 Ročenka světové konkurenceschopnosti.....36
4. Závěr 39
Seznam použité literatury.....41

1. Úvod

Nepostižitelný ale klíčový koncept. Taková nebo podobná označení se stále častěji objevují v literatuře v souvislosti s pojmem národní konkurenceschopnosti. Vyjadřují skutečnost, že konkurenceschopnost na úrovni národních ekonomik není jednoznačně a jasně definována, neexistuje všeobecně akceptovatelné vymezení pojmu a snahy o jeho nalezení vedou často naopak ke vzniku nových a nových, více či méně podobných, definic.

Někteří autoři dokonce odmítají připustit vůbec smysluplnost konkurenceschopnosti ná úrovni států, jiní pochybují o vypovídací schopnosti používaných měření konkurenceschopnosti a další kritizují dopady, které může mít implementace doktríny konkurenceschopnosti do praktické hospodářské politiky.

Za této situace se však minimálně od poloviny osmdesátých let minulého století, kdy se začíná intenzivně hovořit o globalizaci a mezinárodní obchod nabývá stále většího významu, začíná pojem makroekonomické konkurenceschopnosti těšit stále větší pozornosti politiků. Nejprve se diskutuje v USA, jako reakci na úspěch japonského zboží na americkém trhu navrhuje administrativa opatření, jejichž cílem je posílit kunkurenceschopnost Spojených států na mezinárodních trzích.

Ani Evropa nezůstává pozadu. Konkurenceschopnost bývá označovaná jako „buzz-word“, idiom, známý zejména z manažerské a politické sféry, který označuje pojem, který má na posluchače zapůsobit svou sofistikovaností, jeho význam je však vágní a nejednoznačný. Celková strategie Evropské Unie se podle některých autorů formuje právě okolo tří „buzz-words“. Mimo konkurenceschopnosti, která má vztah k tvorbě bohatství, je to ještě pojem koheze, který sovisí s distribucí příjmů a subsidiarita, která má vztah k úrovním rozhodování.

Popularitu konkurenceschopnosti v Evropské unii ilustruje také tzv. Lisabonská strategie, která si vytkla za cíl udělat z EU do roku 2010 nejkonkurenceschopnější region světa a předehnat tak Spojené státy.

V bakalářské práci budou nejprve prezentovány možné náhledy na konkurenceschopnost zemí a uveden přehled definic tohoto pojmu. Dále bude prostor věnován vymezení pojmů s konkurenceschopností ekonomik úzce souvisejících a budou představeny metody používané

k hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti. Cílem práce tedy bude uvést přehled možných způsobů hodnocení konkurenceschopnosti zemí a posoudit jejich vhodnost.

2. Vymezení konkurenceschopnosti

2.1 Konkurenceschopnost na mikroúrovni

Pojem konkurenceschopnosti na úrovni firem se objevuje dříve než se začalo hovořit o konkurenceschopnosti mezinárodní a jeho vymezení přináší asi nejméně problémů, i když ani zde není situace úplně jasná.

Lze vycházet z pojmu konkurence, který je možné chápat ve dvou rovinách. Jednak jako stav na trhu, kdy je možné za splnění určitých podmínek hovořit o dokonalé nebo nedokonalé konkurenci. Druhá dimenze vyjadřuje dynamický proces rivality mezi firmami, které v měnícím se prostředí usilují o cíle jako je maximalizace zisku nebo zvýšení tržního podílu.[1] Konkurenceschopnost pak vyjadřuje úspěch, s kterým se daří firmám tyto cíle naplňovat.

Nejjednoduší a často používanou definicí konkurenceschopnosti na mikroúrovni lze shrnout do jendné věty. „Firma je konkurenceschopná, pokud dokáže obsloužit trh, opačném případě odchází z byznysu.“[2] Tato definice sice popisuje výsledek a umožňuje snadno odlišit konkurenčně úspěšné od neúspěšných, ale neříká nic o zdrojích konkurenceschopnosti. Z toho důvodu je třeba se krátce věnovat situaci firem v různých tržních strukturách.

Dokonalá konkurence je nejjednodušší případ, protože jedinou věcí, kterou se od sebe mohou firmy odlišovat, je tvar jejich nákladových křivek. Při analýze je ještě třeba odlišit krátké období od dlouhého, protože v dlouhém období bduou firmy operovat na minimu svých průměrných nákladů.

Pro zjištění konkurenceschopnosti firmy v krátkém období lze použít v zásadě dva ukazatele, a to ziskovost nebo velikost tržní podíl. V případě dokonalé konkurence však bude zřejmě vhodnější první z ukazatelů, protože firmy z definice nemohou sledovat v podmínkách dokonalé konkurence zvýšením svého tržního podílu žádné strategické cíle.

1) METCALFE, J.S., RAMLOGAN, R. & UYARRA, E.: Competition, innovation and development: the instituted connectio, 2003.
2) CELLINI, Roberto, SOCI, Anna: Pop competitiveness, 2002.

Konkurenceschopnost jednotlivých firem tedy bude záviset na tvaru jejich nákladových funkcí. Není to však jediný faktor, který bude třeba brát v úvahu. Ziskovost podniku totiž bude určovat také poptávková strana neboli hloubka trhu.[3] Firmy se mohou jednak lišit svými body zvratu, pokud bude poptávka nízká, může to pro některé firmy znamenat ztrátu konkurenceschopnosti a odchod z odvětví. I když už však firmy operují za svým bodem zvratu, může rozdílný tvar nákladových křivek způsobit se změnou ceny a množství produkce relativní změnu ziskovosti mezi jednotlivými firmami. Tuto skutečnost názorně ilustruje na příkladě Beneš.[4]

Co se týče dalších tržních struktur, lze ještě popsat situaci v případě duopolu nebo oligopolu obecně, k tomu může posloužit Bertrandův nebo Cournotův model konkurence.

Bertrandův model předpokládá, že produkt je homogenní, mezní náklady obou firem jsou stejné a konstatní a firmy mezi sebou soutěží cenou. Výsledkem jednání firem je Nashova rovnováha, která se utvoří přesně na úrovni mezních nákladů. V tomto bodě nemůže žádná z firem zvýšit svůj zisk změnou ceny, protože pokud by cenu zvýšila, přišla by o tržní podíl. Firmy si tak trh rozdělí a situace se přiblíží podmínkám dokonalé konkurence. V Cournotově modelu mezi sebou soutěží firmy pomocí množství vyrobené produkce, přičemž odhadují množství, které dodá na trh konkurent. Různé indikátory konkurenceschopnosti (průměrné náklady, podíl na trhu nebo zisk) mohou přinést různé výsledky hodnocení a pro firmy někdy může být výhodnější spolupracovat než si navzájem konkurovat.

Pokud opustíme předpoklad homogenního produktu, dostane se do popředí necenová konkurence. Firmy budou soupeřit o kupující jednak různou kvalitou produkce, ale také skrze další související služby jako poprodejní servis nebo služby finanční a svojí roli sehrají také faktory jako důvěra spotřebitelů. Zohlednit tyto faktory může pomoci použití tzv. stínových cen, které lze vyjádřit vztahem:[5]

3) BENEŠ, Michal: Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda, 2006.
4) BENEŠ, Michal: Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda, 2006.
5) BENEŠ, Michal: Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda, 2006.

$$p_A - p_K(K_A - K_B) < p_B$$

kde vyjadřuje

p_A – cena, za kterou prodává firma A

p_B – cena, za kterou prodává firma B

p_K – stínová cena

K_A – kvalita zboží firmy A

K_B – kvalita zboží firmy B

Tento vztah vyjadřuje, že konkurenceschopnější je ta firma, která nabízí zboží srovnatelné kvality za nižší cenu. Stínové ceny však nevyjadřují vždy přesně skutečnou situaci. Pokud například na trhu převažují kupující s nižšími příjmy, mohou tito volit častěji produkci nižší ceny a nižší kvality, i když se u konkurenčního zboží odrazí vyšší kvalita na změně ceny proporcionálně méně.

Opuštěním statického modelu, kde se nemění v čase technologie se dostaneme na pole dynamické konkurence, kde hlavní roli hraje hlavně inovační výkonnost. Neustále se měnící prostředí nutí firmy k reakci na změny. Konkurenceschopná již není firma, která dosahuje dobrých hodnot indikátorů ziskovosti, ale naopak firma, která dokáže rovnováhu narušit, inovovat rychleji než ostatní a čerpat z této výhody krátkodobě monopolní rentu. Firmy již neoperují pouze s konkurenčními výhodami, které spočívají ve výrobní efektivnosti a schopnosti a ochotě přetavit ziskovost v růst tržního podílu. Profitují hlavně ze schopnosti inovovat technologie a zlepšovat organizaci a skrze tato zlepšení zvyšovat efektivitu.

2.2 Konkurenceschopnost na mezzoúrovni

V literatuře se setkáme často také s konkurenceschopností na mezzoúrovni, nejčastěji na úrovni regionů a měst. Zavedení této úrovně se ospravedlňuje tím, že region není pouhou agregací firem, které na jeho území působí ani na něj nelze jednoduše aplikovat přístup národní.

Přesto lze v přístupu k této meziúrovni vysledovat obě tendence. Pokud vyjdeme z konkurenceschopnosti firem, lze použít následující definici: „Konkurenceschopnost regionu předpokládá přítomnost firem na území regionu, které jsou schopny soustavně a se ziskem vyrábět produkci, která splňuje požadavky volného trhu co se týče kvality, ceny atd.“[6] Tato definice však může být problematická, jelikož předpokládá, že regiony a firmy sledují stejné cíle.

6) MARTIN, Ronald L.: A Study on the Factors of Regional Competitiveness, 2004.

Konkurenceschopnost však obvykle předpokládá splnění dalších podmínek jako je nízká úroveň nezaměstnanosti nebo vysoká kvalita života.

Definici, která má blízko k makropřístupu, lze vyjádřit následovně: „Konkurenceschopnost je schopnost regionální ekonomiky optimalizovat své vnitřní zdroje za účelem konkurence a prosperity na národním a globálním trhu a za účelem adaptace na změny na těchto trzích.“[7] I tento přístup, který má blízko k definici národní konkurenceschopnosti, má však svá omezení. V případě regionů nefungují tak docela mechanismy mezinárodního obchodu jako přizpůsobení směnného kurzu nebo úrokové míry či mzdová flexibilita. Také mobilita výrobních faktorů, práce a kapitálu, bude jistě vyšší.

2.3 Konkurenceschopnost na makroúrovni

2.3.1 Definice konkurenceschopnosti

Vymezení makroekonomické konkurenceschopnosti se jeví jako úkol nejobtížnější. Neexistuje všeobecná shoda ohledně významu tohoto pojmu a definic, které lze v literatuře najít jsou desítky. Přesto se však ve slovnících ekonomie tento pojem prakticky nevyskytuje.

Výjimku v tomto ohledu představuje Ekonomický slovník R. Hindlse, který definuje konkurenceschopnost takto:

„Konkurenceschopnost ekonomiky je pojem, který syntetickým způsobem vyjadřuje schopnost země proniknout svým zbožím a službami na zahraniční trhy a z mezinárodní směny získávat komparativní výhody.“ [8]

V tomto případě jde však o starší definici, která ztotožňuje konkurenceschopnost s úspěchem země v mezinárodním obchodě. Úspěch na mezinárodních trzích představuje důležitou podmínku konkurenceschopnosti. Modernější pojetí však přidává další podmínky, které musí být splněny, aby mohla být země označena za konkurenceschopnou. Jde hlavně o udržení vysoké úrovně zaměstnanosti nebo vysokou kvalitu života obyvatelstva. Pro přehled lze uvést některé definice konkurenceschopnosti, které se v literatuře objevují nejčastěji.

7) MARTIN, Ronald L.: A Study on the Factors of Regional Competitiveness, 2004.
8) HINDLS, R. A kol.: Ekonomický slovník., Praha: C.H. Beck, 2003. ISBN 80-7179-819-3.

„Konkurenceschopnost předpokládá produktivitu, efektivnost a ziskovost. Ale to není cílem samo o sobě. Míří zejména k dosažení rostoucí kvality života a sociálního blahobytu. Obecně lze říci: zvyšováním produktivity a efektivnosti v podmínkách mezinárodní specializace představuje konkurenceschopnost základ pro zvyšování příjmů obyvatelstva neinflační cestou.“
(Competitiveness Advisory Group: „Enhancing European Competitiveness“, 1995)

„Konkurenceschopnost se vztahuje ke schopnosti země naplňovat nejdůležitější cíle hospodářské politiky, zejména růst příjmů a zaměstnanosti, aniž by se dotala do problémů s platební bilancí.“
(Fagerberg., Knell, Srholec: The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region, 2004)

„Konkurenceschopnost je schopnost ekonomiky produkovat zboží a služby, které které jsou schopny projít úspěšně testem mezinárodní konkurence, přičemž se občané země mohou těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně.“
(US Competitiveness Policy Council: „The First Report to President and Congress“, 1992, překlad podle Klvačová, 2007)

„Konkurenceschopnost zemí je oblastí ekonomické teorie, která analyzuje skutečnosti a politiky, které utvářejí schopnost země vytvořit a udržet prostředí, které zajistí větší přidanou hodnotu pro její firmy a větší prosperitu pro její obyvatelstvo.“
(IMD, 2007)

„Konkurenceschopnost je soubor institucí, politik a faktorů, které determinují úroveň produktivity.“
(World Economic Forum: „Global Competitiveness Report“. 2008)

Další definice je možné najítnapříklad v Cellini a Soci[9] nebo Garelli[10]. Přestože se jednotlivé definice v ledasčem liší, lze vysledovat určité znaky, které jsou společné alespoň většině z nich.

Konkurenceschopnost je spojena s výstupem ekonomiky, a to jak v podobě růstu HDP a potažmo příjmů obyvatelstva, tak zejména s úrovní života. Na tomto místě je možné vznést otázku, jestli je to konkurenceschopnost, která ovlivňuje růst nebo naopak ekonomický růst způsobuje konkurenceschopnost. Nepříklad Ezeala-Harrisson tu vidí reciproční vztah, obě veličiny

9) CELLINI, Roberto, SOCI, Anna: Pop competitiveness, 2002.
10) GARELLI, S.: Competitiveness of Nations, The Fundamentals, 2006.

se navzájem ovlivňují.[11] Konkurenceschopnost dále souvisí s obchodní výkonností. Cílem konkurenceschopnosti je získat a udržet vysoký tržní podíl na zahraničních trzích, jinými slovy zajistit úspěch domácího zboží v zahraničí. To však nemusí platit absolutně, bude zřejmě problematické na základě tohoto kritéria hodnotit velkou ekonomiku, která je do značné míry soběstačná a zahraniční obchod tak nemusí hrát rozhodující roli.

Předpokladem je také liberalizace obchodu. Aby bylo možné o konkurenceschopnosti vůbec hovořit, musí být trhy otevřené skutečné nebo potenciální konkurenci ze zahraničí.[12]

Na druhé straně krátkodobé snahy o dosažení konkurenceschopnosti nesmí vést v dlouhém období k nerovnováhám v ekonomice, které se stanou neudržitelnými.

Ezeala-Harrison rozlišuje nutné a dostačující podmínky konkurenceschopnosti.[13] Nutné (mikro) podmínky vychází z firemního prostředí. Země je konkurenceschopná, pokud domácí firmy vykazují vyšší produktivitu výrobních faktorů nebo nižší jednotkové náklady. Na úrovni dostačujících podmínek neboli makro podmínek hraje klíčovou roli stupeň ekonomické liberalizace a institucionální prostředí. Domácí firmy mohou být efektivní pokud jde o produktivitu nebo nákladovost a přesto nemusí být úspěšné kvůli ekonomické rigiditě a chabému institucionálnímu prostředí. Velkou roli hraje také podpůrný institucionální rámec, zejména:

- stupeň internacionalizace ekonomiky (orientace na zahraniční trhy)
- výše veřejného dluhu, zejména zahraničního dluhu
- stupeň diverzifikace zahraničních odbytových trhů
- úroveň protekcionismu
- kvalita finančního trhu
- kvalita infrastruktury

Podle Lawrence lze problém konkurenceschopnosti shrnout do tří oblastí.[14]

Jak dobře si vede země v porovnání s jinými ekonomikami?
To se netýká přímo obchodní výkonnosti. Půjde zde jednak o ukazatele jako HDP, míra inflace nebo

11) EZEALA-HARRISON, Fidel: On the competing notions of international competitiveness, 2006.
12) MARTIN, Ronald L.: A Study on the Factors of Regional Competitiveness, 2004.
13) EZEALA-HARRISON, Fidel: On the competing notions of international competitiveness, 2006.
14) LAWRENCE, Robert Z.: Competitiveness.

nezaměstnanost, ale nejzásadnější význam bude mít indikátor kvality života.

Jak dobře si vede země v mezinárodním obchodě?

Zde už jde o obchodní výkonnost, ale nebude ji jistě možné hodnotit pouze podle výsledků obchodní bilance. Přebytek obchodní bilance nemůže být bez dalšího označen jako pozitivum, pokud nebude mít odpovídající odezvu v domácí spotřebě a zvýšení životní úrovně obyvatel.

Dělá země to, co je v jejích silách?

Některé země jsou ve výjimečné míře obdařeny přírodními či lidskými zdroji. V tomto případě není tak důležité porovnání výkonnosti jednotlivých ekonomik, ale fakt, zda daná země využívá své výrobní faktory nejlepším možným způsobem. Otázka tedy není v rovině, zda je určitá země konkurenceschopná, ale zda může ještě něco udělat, aby se stala konkurenceschopnější.

Existuje všeobecná shoda o tom, že konkurenceschopnost je relativní pojem. Není možné tvrdit, že je země konkurenceschopná sama o sobě. Vždy je nutné vymezit okruh subjektů, vůči kterým se bude tento pojem uplatňovat. To může být, a většinou i bude, kterákoliv jiná země. To však nemusí platit vždy. Například Cho podmiňuje smysluplnost použití konceptu konkurenceschopnosti na užší okruh zemí. „Konkurenceschopnost... má smysl pouze pokud jde o země, které jsou nadány podobnými komparativními výhodami v podobných odvětvích.“[15]

Slabinou definic konkurenceschopnosti je skutečnost, že konkurenceschopnost je zde definována skrze výstupy (HDP, životní úroveň atd.) spíše než faktory, které ji způsobují. Skutečným problémovým okruhem by tak měla být identifikace těchto faktorů spíše než definice výstupu.[16]

2.3.2 Zdroje konkurenceschopnosti

Za zdroj konkurenceschopnosti se považuje konkurenční výhoda.[17] V souvislosti s konkurenční výhodou bývá zmiňován ještě pojem příbuzný, a to komparativní výhoda. Komparativní výhoda je již klasický ekonomický pojem, jehož kořeny sahají k pracím Davida Ricarda.[18] Z nich později vychází Heckscher-Ohlinův model, který je založen na relativní vybaveností země výrobními faktory. Pakliže různá odvětví používají různé výrobní faktory v odlišných poměrech, potom se bude země specializovat na produkci zboží, která intenzivněji využívá výrobní faktor, kterým je

15) CHO, D.S., MOON, H.C.: A nation's international competitiveness in different stages of economic development, 1998.
16) MARTIN, Ronald L.: A Study on the Factors of Regional Competitiveness, 2004.
17) KADEŘÁBKOVÁ, Anna: Kvalitativně založená konkurenční výhoda ČR v mezinárodním srovnán, 2006.
18) Podrobněji viz např. Krugman, Paul R. - Obstfeld, Maurice: International Economics : Theory and Policy, 2000.

daná země lépe vybavena.[19] Technologie je v tomto případě exogenně daná a neměnná, jde tudíž o statický koncept a základem je statická efektivnost.[20] Výše řečené se při aplikaci však jeví problematickým a patrně neodpovídá skutečnosti. Pojem konkurenceschopnosti pak v tradičním paradigmatu komparativních výhod nemá zřejmě v dlouhém období žádný význam.

Konkurenční výhoda naproti tomu představuje dynamický koncept, který je spojen se strukturálními a technologickými faktory.[21] Technologie již není dána, ale je výsledkem inovačních procesů, plodem výzkumu minulého období nebo napodobování postupů vyspělejších zemí.

2.3.3 Zdroje konkurenční výhody

Podle zdrojů lze rozdělit konkurenční výhody na cenově-nákladové a kvalitativní, přičemž kvalitativním výhodám bývá věnována zpravidla větší pozornost, jelikož je to její právě kvalitativní stránka, která je v největší míře odpovědná za celkovou konkurenceschopnost.[22] Méně rozvinuté země konkurují zejména cenou, kterou určují nízké výrobní náklady nebo podhodnocená měna. To může být zpočátku výhoda, způsob jak nastartovat ekonomiku, v dlouhodobém horizontu je však cenová konkurenceschopnost neudržitelná, protože se jen stěží odrazí v dlouhodobě rostoucí kvalitě života.

Naproti tomu kvalitativně založená konkurenční výhoda, jíž disponují rozvinuté země, je založena zejména na technologické úrovni a inovační výkonnosti. Podle druhu kvalitativní konkurenční výhody lze dále rozlišit ještě tři skupiny konkurenceschopnosti:[23]

1) Technologická konkurenceschopnost – konkurenční výhoda spočívá ve schopnosti úspěšně konkurovat na trzích s novým zbožím a službami. Souvisí tedy se schopností inovovat. Indikátory, které lze použít, jsou objem investic do výzkumu nebo počet přihlášených patentů.

2) Kapacitní konkurenceschopnost – rozdíl mezi technologickou konkurenceschopností a kapacitní konkurenceschopností spočívá v tom, že při technologické

19) MARTIN, Ronald L.: A Study on the Factors of Regional Competitiveness, 2004.
20) BENEŠ, Michal: Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda, 2006.
21) KADEŘÁBKOVÁ, Anna: Kvalitativně založená konkurenční výhoda ČR v mezinárodním srovnání, 2006.
22) KADEŘÁBKOVÁ, Anna: Kvalitativně založená konkurenční výhoda ČR v mezinárodním srovnání, 2006.
23) FAGERBEG, J., KNELL, M., SRHOLEC, M: The Competitiveness of Nations, 2004.

konkurenceschopnosti jde zejména o inovaci samotnou, kdežto u kapacitní jde potom o schopnost komerčního využití inovací. Kapacita zde tedy znamená schopnost ekonomického využití plodů výzkumu. Sledovat lze zejména kvalitu lidského kapitálu, informační infrastrukturu, schopnost rychle využívat nové technologie nebo některé sociální faktory. Fagerberg a kol. ukazuje silnou pozitivní korelaci mezi úrovní kapacitní konkurenceschopnosti a růstem produktu.[24]

3)Poptávková konkurenceschopnost - souvisí se vztahem struktury domácí produkce oproti struktuře světové poptávky. Čím větší podobnost zde existuje, tím má země větší šanci úspěšného rozvoje.

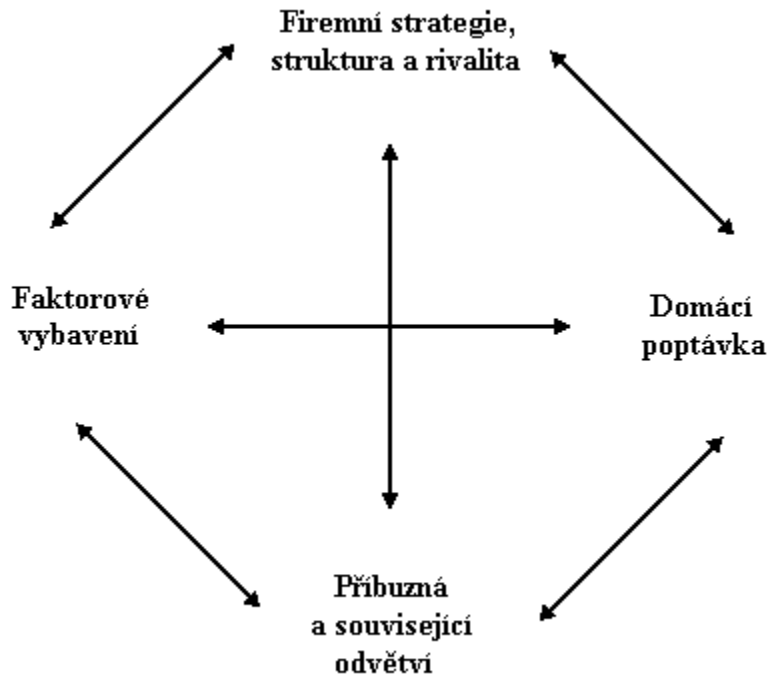
2.3.4 Porterův diamant konkurenční výhody

Jedním z nejvlivnějších autorů, kteří zkoumají konkurenční výhody, ať již na úrovni firem nebo na úrovni makroekonomické, je americký ekonom Michael Porter. Porter píše o konkurenceschopnosti: „Jediný smysluplný koncept konkurenceschopnosti na národní úrovni je produktivita.“[25]

Produktivity a potažmo konkurenční výhody lze dosáhnou jedině skrze inovace technologií a procesů. Tyto inovace mohou nabývat různých podob, vždy ale vyžadují investice do vzdělání stejně jako do fyzického kapitálu. Celkovou konkurenceschopnost formují podle Portera čtyři atributy, které jednotlivě i jako celek tvoří prostředí, ve kterém každá země provozuje svá průmyslová odvětví. Na základě těchto čtyř atributů sestrojil Porter svůj známý diamant konkurenční výhody.[26]

24) FAGERBEG, J., KNELL, M., SRHOLEC, M: The Competitiveness of Nations, 2004.
25) PORTER, M.: Competitive advantage of nations, 1990. cit. podle REINERT, E.: Competitiveness and its predecessors, 1995.
26) PORTER, M.: Competitive advantage of nations, 1990.

Obrázek 1: Diamant konkurenční výhody



Zdroj: Porter, M.: Competitive advantage of nations, 1990, vlastní úprava.

Faktorové vybavení – v souladu s ekonomickou teorií půjde o faktory práce, půdu a kapitál nebo o přírodní zdroje či infrastrukturu. Bude záležet také na vzdělané pracovní síle nebo vědecké základně. Nedostatková vybavenost základními faktory jako jsou přírodní zdroje může v některých případech být i pozitivem, protože tím větší tlak je vytvářen na inovace. Aby tento efekt působil je však třeba příznivých podmínek v ostatních částech diamantu.

Domácí poptávka – země získávají konkurenční výhodu v odvětvích, ve kterých dává domácí poptávka firmám jasnější a dřívější obraz o potřebách kupujících. Poptávka tlačí firmy k rychlejším inovacím a sofistikovanější produkci. Skrze tento efekt pak firmy získávají konkurenčních výhodu v těch kterých odvětvích. Země také v některých případech může díky své domácí poptávce, která způsobí rozvoj určitého odvětví, skrze exporty formovat nebo spíše ovlivňovat preference zahraničních spotřebitelů.

Příbuzná a související odvětví – příbuzná odvětví, která jsou mezinárodně konkurenceschopná přinášejí výhodu v podobě snadnějších inovací a těsné spolupráce při technologickém vývoji. Komunikace a přelévání informací se tak stává snazším.

Strategie, struktura a rivalita – tento bod také souvisí s domácími podmínkami. Rivalita mezi domácími firmami je pro Portera jedním z nejdůležitějších faktorů, protože stimuluje aktivitu firem. Ve statickém pojetí by se sice jevilo jako nejlepší podporovat pouze jednoho hráče v konkurenceschopném odvětví, ale inovační aktivitu probudí pouze rivalita mezi silnými firmami. Čím větší a koncentrovanější tato rivalita je, tím lépe pro konkurenceschopnost ekonomiky.

2.3.5 Konkurenceschopnost podle OECD

Také OECD rozlišuje přístupy ke konkurenceschopnosti dle jejích zdrojů. Pod hlavičkou projektu „Framework Conditions for Industrial Competitiveness“ rozlišila OECD na základě předmětu a metody studia konkurenceschopnosti čtyři skupiny přístupů k definování tohoto pojmu.[27]

Při prvním přístupu, který je označován jako „inženýrský“, závisí konkurenceschopnost na schopnosti domácích firem přijmout nejlepší praxi ve svém oboru, jinými slovy to znamená maximalizovat produktivitu a příjmy z výrobních faktorů. Konkurenceschopnost se tak odvozuje od produktivity firem, které na jejím území působí.

Druhý přístup je označován jako „enviromental“.[28] S prvním přístupem má společné to, že v obou případech je za klíčový faktor konkurenceschopnosti považována produktivita domácích firem. Ta však nyní rozhodující měrou závisí na prostředí, ve kterém firmy operují, to jest zejména na podnětech konkurenčního trhu, pracovních či kapitálových zdrojích nebo dostupné infrastruktuře.

Třetí přístup nese název „capital development“.[29] Základem konkurenceschopnosti zemí je schopnost akumulovat kapitál, a to jak fyzický tak technologický nebo lidský kapitál. Konkurenceschopnější jsou potom ty země, jejichž firmy díky diferencovaným nebo monopolním příjmům z výrobních faktorů na zahraničních trzích jsou schopny zajistit svým investorům a zaměstnancům dlouhodobé příjmy na vysoké úrovni.

Poslední přístup je označován jako „akademický“. Vychází z komplexního výzkumu při použití různých analytických nástrojů a často nedochází k jednoznačným závěrům. Z vágnosti vymezení

27) HATZICHRONOGLOU, T.: Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators, 1996.
28) Český ekvivalent by mohl být „založena na prostředí“.
29) Přeložit lze jako „stupeň kapitálového rozvoje“.

tohoto přístupu vyplývá snaha autorů podřadit pod něj zbývající studie, u nichž není možné zařazení do některé z předchozích kategorií. Může jít také o skeptické pohledy na konkurenceschopnost, které ve větší či menší míře zpochybňují smysluplnost používání tohoto pojmu.

2.3.6 Reinertův koncept konkurenceschopnosti

Jiný pohled na konkurenceschopnost předkládá Reinert.[30] Podle něj termín konkurenceschopnosti, i když bývá často nesprávně definovaný a užívaný, ve skutečnosti reflektuje důležitou vlastnost světové ekonomiky. O konkurenceschopnosti je však možné mluvit pouze tehdy, pokud zavrhneme neoklasický předpoklad vyrovnávání cen na mezinárodních trzích výrobních faktorů. Konkurenceschopnost má podle Reinerta úzký vztah k pojmům jako „picking winners“ nebo odvětví s vysokou přidanou hodnotou, pojmům které například Krugman považuje za nesmyslné. Konkurenceschopnost není pouze efektivnost, i když vztah k efektivnosti zde existuje. Důležité však je aby se mikroekonomická efektivnost odrazila ve zvýšení příjmů obyvatelstva. Některé země, ač v určitém ohledu velmi efektivní, zůstávají stále chudé. Jako příklad je uveden průmysl výroby baseballových míčků na Haiti. I když je zde toto odvětví velmi efektivní, není tím odvětvím, které by přinášelo vyšší příjmy místnímu obyvatelstvu a podle Reinerta tak v tomto případě nezajišťuje mezinárodní konkurenceschopnost ekonomiky. Důvodem je skutečnost, že jde o odvětví velmi blízké dokonalé konkurenci. Konkurenceschopnost ve smyslu zvyšování příjmů může přinést pouze takové odvětví, kde existuje nedokonalá konkurence, úspory z rozsahu a neúplné informace.

Důsledkem zvýšení efektivity v klasickém modelu na trzích blízkých dokonalé konkurenci bude skrze rozšíření technologie snížení ceny, z nějž budou profitovat všichni spotřebitelé. Reinert naopak předkládá kolizní model nedokonalé konkurence, kde významná část prospěchu ze zvýšení produktivity, které je způsobeno technologickou změnou, zůstává ve formě zvýšení rent v zemi původu. Pouze za této situace je možné hovořit o konkurenceschopnosti. „V Schumpeterovském procesu kreativní destrukce zasahují vlny inovace různá odvětví v různém čase a poskytují tak odlišné zisky napříč odvětvími. Odvětví ve kterých existují vysoké úrovně zisků společností také budou těmi odvětvími, která poskytují konkurenceschopnost.“[31]

Na základě toho potom mohou být různé druhy ekonomické aktivity seřazeny podle jejich schopnosti přinést zemi vyšší zisky. Reinert definoval charakteristiky, které popisují aktivity „vyšší

30) REINERT, E.: Competitiveness and its predecessors, 1995.
31) REINERT, E.: Competitiveness and its predecessors, 1995.

kvality“ a „nižší kvality“. Přitom nejde o dva ostré póly, ale jednotlivá odvětví se budou danému extrému více či méně přibližovat.

Charakteristiky aktivit „vyšší kvality“ / „nižší kvality“[32]

- –strmé učební křivky / rovné učební křivky
- –vysoký růst výstupu / nízký růst výstupu
- –velký technologický pokrok a nutné vysoké výdaje do výzkumu a vývoje / malý pokrok a malé náklady na personální nebo institucionální vzdělávání
- –nutnost „learning-by-doing“ /
- –nedokonalé informace, nedokonalá dynamická konkurence / úplné informace, dokonalá konkurence
- –vysoké mzdy / nízké mzdy
- –vysoká koncentrace, úspory z rozsahu, bariéry vstupu a výstupu z odvětví / fragmentace, nízké nebo žádné úspory z rozsahu, neexistují bariéry vstupu

Lze ale říci, že je velmi obtížné, ne-li nemožné, prognostikovat, která odvětví budou v budoucnu na které straně, natož pak formulovat hospodářskou politiku reflektující Reinertův ojedinělý přístup ke konkurenceschopnosti.

2.3.7 Kritika konceptu konkurenceschopnosti

Existuje také množství autorů, kteří zpochybňují smysluplnost konceptu konkurenceschopnosti na makroekonomické úrovni. Jistě nejvlivnějším a nejradikálnějším odpůrcem je americký ekonom Paul Krugman. Krugman doslova říká: „Posedlost konkurenceschopností není pouze špatná, ale také nebezpečná... uvažování v mezích konkurenceschopnosti vede k celé řadě špatných hospodářsko-politických rozhodnutí.“[33]

Jádro jeho kritiky lze shrnout do dvou bodů:

1)Na úrovni státu neexistuje nic jako bod zvratu. Pokud je firma nekonkurenceschopná,

32) REINERT, E.: Competitiveness and its predecessors, 1995.
33) KRUGMAN, Paul: Pop internationalism, 1997. cit. podle CELLINI, Roberto, SOCI, Anna: Pop competitiveness.

jednoduše odejde z byznysu a zaniká. Na země toto pravidlo aplikovat nelze, jednotlivé státy existovat nepřestanou.

2)Firmy soutěží o tržní podíl a větší úspěch jedné firmy tudíž znamená neúspěch pro jinou. Jde tedy o hru s nulovým součtem, zatímco v případě mezinárodního obchodu mezi zeměmi půjde o hru s nenulovým součtem. Růst produktivity v jedné zemi, který způsobí zlepšení obchodní výkonnosti dané země, není na úkor země jiné.[34]

Podle Krugmana je konkurenceschopnost „jakousi nepostižitelnou esencí, kterou nelze definovat ani měřit.“[35] Většinu ekonomů, politiků a novinářů, kteří hovoří o konkurenceschopnosti považuje Krugman za merkantitlisty, kteří nerozumí podstatě zahraničního obchodu.

U nás patří k odpůrcům konkurenceschopnosti například Klvačová. Podle ní jsou trhy, na nichž bojují národní státy o svou konkurenceschopnost, trhy podnikatelského prostředí nebo jinými slovy podnikatelského pohodlí. Investoři tady poptávají co nejlepší prostředí pro podnikání a národní státy se je snaží nabídnout. „Ideální stát ve smyslu doktríny konkurenceschopnosti je stát, který je prodlouženou rukou podnikové sféry a současně ji nikterak neomezuje, tedy stát, který je vůči podnikové sféře paternalistický a současně liberální ve smyslu benevolentní, nic nezakazující, vše dovolující.“[36] Klvačová potom kritizuje dopady, které může taková doktrína přinést do sociální oblasti. Nejatraktivnější pro investory je taková země, která nabízí nízké daně (ovšem za cenu nižších výdajů na veřejné statky) nebo menší ochranu pracovního trhu.

34) MARTIN, Ronald L.: A Study on the Factors of Regional Competitiveness, 2004.
35) KRUGMAN, Paul: Pop internationalism, 1997. cit. podle) CELLINI, Roberto, SOCI, Anna: Pop competitiveness, 2002.
36) KLVAČOVÁ, Eva: Konkurenceschopnost zemí a světových regionů: racionální cíl, nebo dobře ukrytá past?, 2007.

3. Měření konkurenceschopnosti

Stejně jako samotné definování pojmu mezinárodní konkurenceschopnosti přináší různá úskalí, tak i metody měření konkurenceschopnosti jsou provázeny řadou námitek a kritik. Většina prací, které se tímto tématem zabývají, zdůrazňuje skutečnost, že indikátory používané k měření jsou vždy do určité míry spíše kompromisem než komplexním postihnutím reality. Tyto indikátory často postihují pouze určité aspekty konkurenceschopnosti a vždy je nutné je interpretovat v celkových sovislostech.

Ideálně by metody měření konkurenceschopnosti měly splnit tři základní kritéria.[37] Měly by pokrýt všechny sektory, které jsou součástí mezinárodní konkurence a všechno mezinárodně obchodovatelné zboží. Dále by měly zahrnout všechny trhy otevřené mezinárodní konkurenci. Třetí podmínkou je to, že používaná data by měla být mezinárodně plně srovnatelná. Je zřejmé, že indikátor, který by naplňoval všechny uvedené podmínky je spíše ideálem, v praxi je vždy nutný určitý kompromis.

Metody měření konkurenceschopnosti je možné rozdělit na „měřitelné“ ukazatele konkurenceschopnosti a komplexní ukazatele konkurenceschopnosti. Měřitelné ukazatele postihují pouze určitou část konkurenceschopnosti a jsou založeny na výpočtech za použití tvrdých dat. Lze je dále rozdělit na cenově-nákladové indikátory a indikátory obchodní výkonnosti, někdy se ještě odlišují indikátory ziskovosti. Komplexní ukazatele potom měří celkovou konkurenceschopnost ekonomiky. Používají jak tvrdých dat, tak i rozsáhlých dotazníkových šetření pro podchycení faktorů, které je buď obtížné měřit nebo je jejich měření vůbec nemožné. Výstupem potom jsou žebříčky, které řadí jednotlivé země od nejkonkurenceschopnějších po ty nejméně konkurenceschopné. Poskytují tedy o konkurenceschopnosti souhrnný obraz, avšak za cenu určitého zkreslení, které je způsobeno právě použitím měkkých dat. Výsledky dotazníkových šetření mohou totiž být do značné míry zkresleny subjektivním pohledem dotazovaných.

37) DURAND M., GIORNO C.: Indicators of international competitiveness, 1987.

3.1 Cenově- nákladové metody

Cenově-nákladové metody bývají hojně používány pro měření cenové konkurenceschopnosti ekonomiky. Reflektují tedy pouze jednu ze součástí celkové konkurenceschopnosti, ale měření je zde snadnější, narozdíl od konkurenceschopnosti kvalitativní, která je za pomoci tvrdých dat velmi těžko měřitelná.

Přesto však nejsou zcela prosty nejasností. Problémem může být určení toho, zda je cenová pozice země příčinou nebo důsledkem dobré ekonomické výkonnosti. Na jednu stranu mohou příliš vysoké náklady omezit konkurenční schopnost ekonomiky, na druhé straně mohou být výsledkem předchozího úspěchu země na mezinárodních trzích. Velmi obtížné je také podchycení některých služeb, které hrají v mezinárodním obchodě stále větší význam, ale nebývají mnohdy součástí statistik. Také mezinárodní obchod se surovinami skýtá problémy. Díky mezinárodní arbitráži se cena surovin v jednotlivých zemích prakticky neliší, hovořit tudíž o cenové konkurenceschopnosti nemá smysl.[38]

3.1.1 Jednotkové pracovní náklady

Jednotkové pracovní náklady (ULC) jsou používány k měření cenové konkurenceschopnosti, protože mzdy jsou hlavní složkou nákladů a tudíž i ceny. Svou roli zde hraje také fakt, že sběr relevantních dat a jejich porovnání co se týče kapitálových nákladů a jiných vstupů bude jistě složitější než je tomu u jednotkových pracovních nákladů.

Přitom při posuzování konkurenceschopnosti nezáleží pouze na rozdílu mzdových sazeb mezi zeměmi, ale také na rozdílech v produktivitě práce. Země s vyšší mzdovou sazbou může produkovat zboží při stejné ceně jako země s nižšími mzdami, pokud je tento rozdíl vyvážen rozdílem v produktivitě práce mezi oběma zeměmi.

ULC lze tedy vyjádřit tímto způsobem:[39]

38) DURAND M., GIORNO C.: Indicators of international competitiveness, 1987.
39) FELIPE, J. : A Note on Competitiveness, 2005.

$$ULC^{Q} = \frac{w_n}{Q/L}$$

kde vyjadřuje w_n – nominální mzdová sazba

Q – fyzický výstup

L – zaměstnanost (tj. počet pracovníků)

To platí pro individuální firmy. Pokud chceme agregovat na celou ekonomiku, je potřeba nahradit fyzický produkt nominální přidanou hodnotou deflovanou podle cenové hladiny.

$$ULC = \frac{w_n}{(VA_n/P)/L} = \left(\frac{w_n L}{VA_n} \right) P$$

Kde vyjadřuje VA_n – nominální přidaná hodnota

P – deflátor cenové hladiny

Při standardní interpretaci, pokud ULC v zemi roste vyšším tempem než v ostatních zemích, sníží se domácí i zahraniční tržní podíl země a zpomalí se ekonomický růst. Exportní konkurenceschopnost tak závisí na vývoji mezd a produktivity.

Pokud chce země udržet nízké ULC, může použít tři způsoby.[40] První možností je udržení nízkých mezd. To bude zřejmě záležitost převážně rozvíjejících se zemí. Druhou možností je zvýšení produktivity práce. Pokud je produktivita práce vysoká, mohou země udržet nízké ULC i přes relativně vysoké mzdové sazby. Růst produktivity může být dosažen zvýšením kapitálových investic (nahrazením části pracovní síly, čímž se každý pracovník stává produktivnějším), ale také investicemi do lidského kapitálu nebo zlepšením institucionálních faktorů. Třetí možností je potom depreciace směnného kurzu, to však není v dlouhém období udržitelným řešením.

Stále však zůstává problém jak porovnávat ULC mezi jednotlivými zeměmi, tedy jinými slovy převod na srovnatelnou měnu. Felipe pro deflování ULC používá metodu, kdy mzdová sazba je deflována měnovým kurzem a přidaná hodnota paritou kupní síly. Po těchto úpravách má výraz pro výpočet ULC následující podobu:

40) FELIPE, J. : A Note on Competitiveness, 2005.

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

kde vyjadřuje ER – směnný kurz

PPP – parita kupní síly

Poměr w_n L / VA_n označuje tzv. čistý efekt jednotkových pracovních nákladů, zatímco poměr PPP / ER efekt cenového přizpůsobení.

Problémem, který se týká ULC jako měřítka konkurenceschopnosti, je empirická podpora, konkrétně jev označovaný v literatuře jako Kaldorův paradox. Z dostupných dat totiž vyplývá, že země, které zažívaly vyšší růst a lepší obchodní výsledky vykazovaly současně také růt ULC. Někdy bývá jeho vysvětlován skutečností, že význam cen může být převýšen technologickou a produkční kapacitou ekonomiky.[41]

3.1.2 Reálný efektivní směnný kurz

Často používaným ukazatelem konkurenceschopnosti je také reálný efektivní směnný kurz (REER), který slouží k měření relativní ceny nebo nákladů vyjádřených v běžné měně. Základní myšlenka při zjišťování REER je následující: jestliže domácí cenová hladina je vyšší, resp. roste rychleji ve srovnání se zahraniční cenovou hladinou, potom země ztrácí cenovou konkurenceschopnost. Naopak při nižších domácích cenách či jejich pomalejším růstu než v zahraničí cenová konkurenceschopnost země roste.[42] REER má podobu indexu, jehož růst jehož růst znamená zhodnocování, a tedy snižování konkurenceschopnosti dané ekonomiky.[43]

Ve své nominální podobě lze pro potřeby měření konkurenceschopnosti efektivní směnný kurz vyjádřit jako vážený průměr bilaterálních kurzů, kde váhy jednotlivých kurzů jsou určeny dle jejich důležitosti ve vztahu ke konkurenceschopnosti. REER je potom výsledkem deflování nominálního efektivního směnného kurzu podle zahraničních cen nebo nákladů. Nejjednodušeji lze REER zapsat

41) BALCAROVÁ, Pavlína, BENEŠ, Michal: Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti, 2006.
42) KUBIŠTA, Václav a kol.: Mezinárodní ekonomické vztahy., 1999.
43) BALCAROVÁ, Pavlína, BENEŠ, Michal: Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti, 2006.

v této podobě:[44]

$$REER = \frac{E \times P_Z}{P_D}$$

kde vyjadřuje E – nominální směnný kurz

P_Z – zahraniční cenová hladina

P_D – domácí cenová hladina

Otázkou, která při konstrukci REER vyvstává je potom výběr koše měn, přiřazení váhy jednotlivým měnám a také způsob deflování.

Měny se vybírají podle nejvýznamnějších obchodních partnerů s vyloučením těch, které podléhají vysoké míře inflace nebo jsou pevným kurzem svázány s jinou měnou. Důvodem vyloučení těchto měn je snaha předcházet zkreslením, které by mohlo jejich zařazení do koše přinášet. Váhy bývají ve většině případů určeny podle objemu obchodu se zbožím zpracovatelského průmyslu. I když si lze představit i přiřazení vah podle jiného klíče, jeví se tento způsob jako nejvhodnější, jelikož zpracovatelský průmysl je v nejvyšší míře odpovědný za změny v konkurenceschopnosti a navíc data v této oblasti bývají snadno dostupná.

Výběr vah pro jednotlivé měny je možné založit na obchodních tocích mezi zkoumanými zeměmi. Turner a Van´t Dack[45] například konstruují index založený na dvojitém vážení. Tento způsob používá např. Evropská komise, IMF a OECD nebo celá řada národních vlád. Formálně jej lze zapsat následujícím způsobem:

Váha podle importu:

$$w_i^m = m_j^i / m_j$$

Váha podle exportu:

$$w_i^x = \left(\frac{x_j^i}{x_j}\right)\left(\frac{y_i}{y_i + \sum x_h^i}\right) + \sum \left(\frac{x_j^k}{x_j}\right)\left(\frac{x_i^k}{y_k + \sum x_h^k}\right)$$

44) KUBIŠTA, Václav a kol.: Mezinárodní ekonomické vztahy., 1999.
45) TURNER, P., VAN´T DACK, J, Measuring International Price and Cost Competitiveness, 1993.

Celková váha:

$$w_i = \left(\frac{m_j}{x_j + m_j} \right) w_i^m + \left(\frac{x_j}{x_j + m_j} \right) w_i^x$$

kde vyjadřuje x^i_j (m^i_j) – export (import) země j do (ze) země i

x_j (m_j) – celkový export (import) země j

y_j – domácí produkce země j pro vlastní trh

Vážení podle importů je založeno na skutečnosti, že domácí výrobci substitutů importu čelí konkurenci od exportérů z různých zemí. Naopak exportní vážení bere v úvahu to, že exportéři čelí na exportních trzích jak konkurenci domácích producentů, tak konkurenci ze strany ostatních exportérů, kteří tento trh zásobují.

Největším problémem při konstrukci REER však zůstává výběr vhodného deflátoru. Lze si představit použití deflátoru HDP. Ten však zahrnuje jak obchodovatelné tak neobchodovatelné sektory ekonomiky. Posuny v produktivitě v neobchodovatelném sektoru by tak mohly způsobit změny v REER (snížení produktivity reálnou apreciaci kurzu a tudíž snížení konkurenceschopnosti), i když se vůbec netýkají sektorů, které se zúčastňují mezinárodního obchodu.[46]

Stejnému problému se není možné vyhnout ani při deflování pomocí indexu spotřebitelských cen (CPI). Výhoda CPI je v tom, že je konstruován na bázi koše zboží a služeb, které jsou dobře srovnatelné napříč zeměmi, na zajištění jejich přesnosti bylo vyloženo značné úsilí statistiků a data bývají velmi dobře dostupná.[47] Nevýhodou je, mimo problémů, které byly zmíněny výše také to, že CPI se skládá rovněž z importních cen a některé další ceny zůstávají stále pod státní regulací.

V úvahu přichází také použití relativních cen výrobců zboží zpracovatelského průmyslu. Oproti CPI jsu ceny výrobců spíše indikátorem nákladovosti, neboť dokumentují vývoj cen vstupů v daných odvětvích. Ty se mohou, ale také nemusí přetavit do cen finální produkce.[48] Nákladové indikátory

46) CELLINI, Roberto, SOCI, Anna: Pop competitiveness, 2002.
47) TURNER, P., VAN´T DACK, J, Measuring International Price and Cost Competitiveness, 1993.
48) BALCAROVÁ, Pavlína, BENEŠ, Michal: Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti, 2006.

představují však v jistém ohledu také problém. Zejména menší a otevřenější ekonomiky jsou totiž ve výrobním procesu do velké míry závislé na importu nejenom surovin, ale také různých polotovarů a dílů. Jinými slovy, v malé otevřené ekonomice bude značná část vstupů importována, což může snížit vypovídací schopnost nákladových indikátorů. Cellini a Soci ještě uvádějí výhradu proti použití tohoto způsobu deflování v tom smyslu, že téměř ve všech zemích světa klesá podíl průmyslu na tvorbě HDP a tudíž klesá také význam vlivu změn cen v tomto odvětví na celkovou cenovou hladinu.[49] Pro potřeby zahraničního obchodu a konkurenceschopnosti však přesto může být tento způsob užitečný.

Pro deflování nominálního efektivního směnného kurzu lze použít také metody, která byla popsána u konstrukce ULC (viz výše) nebo deflovat pomocí samotných ULC.

Výpočet vychází z určení relativních ULC 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.[50]

$$ULC_i^{C,D} = e^c \frac{ULC_i^D}{ULC_i^C}$$

Následně se vypočítají efektivní ULC pro odvětví i, které 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.

$$efULC_i = \sum s_c^i \times ULC_i^{C,D}$$

REER pak lze získat jako sumu přes všechna odvětví, kde jako váhu w_i lze použít podíl odvětví na celkové zaměstnanosti nebo celkové přidané hodnotě.

$$REER = \sum w_i \times efULC_i$$

Indikace konkurenceschopnosti pomocí pohybů směnného kurzu však také může být problematická. Změny směnného kurzu mohou být následkem endogenních vlivů, které jsou krátkodobé a často

49) CELLINI, Roberto, SOCI, Anna: Pop competitiveness, 2002.
50) BALCAROVÁ, Pavlína, BENEŠ, Michal: Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti, 2006.

mají původ na poptávkové straně nebo na straně peněžního trhu. Typicky půjde například o výkyvy v poptávce po exportu země nebo pohyby úrokové míry.[51]

3.2 Indikátory ziskovosti

Pro měření konkurenceschopnosti lze použít také některé indikátory ziskovosti. Turner a Van´t Dack uvádí, že pokles konkurenceschopnosti vede velmi často k poklesu zisků v sektoru s obchodovatelným zbožím. Myšlenka je taková, že obchodovatelný sektor je vystaven mezinárodní konkurenci, zatímco neobchodovatelný sektor nikoli, proto se změny konkurenceschopnosti spíše odrazí ve změně ziskovosti v obchodovatelném sektoru než ve výše zmíněných cenových indikátorech.[52]

Jedním z používaných indikátorů ziskovosti je ziskovost exportů v porovnání s domácími prodeji. Relativní ziskovost exportů lze vyjádřit buď v jednodušší formě jako:

$$RPROF = \frac{PX}{WPI}$$

kde vyjadřuje: PX – index jednotkových cen exportů

WPI – cenový index produkce pro domácí trh

Nebo v podobě, kterou používá UK Trade Department. Výraz ve jmenovateli je zde vážen podle struktury exportů:

$$RPROF = \frac{PX}{\sum x_i WPI_i}$$

kde vyjadřuje: x_i – váha i-té komoditní struktury na celkových exportech

WPI_i - cenový index pro domácí prodeje i-té komodity

Jiným měřítkem ziskovosti je indikátor ziskovosti obchodovatelného sektoru:

51) EZEALA-HARRISON, Fidel: On the competing notions of international competitiveness, 2006.
52) TURNER, P., VAN´T DACK, J, Measuring International Price and Cost Competitiveness, 1993.

$$PR = \frac{YM}{ULC}$$

kde vyjadřuje: YM – deflátor přidané hodnoty

ULC – index relativních pracovních nákladů

Možným nedostatkem indikátorů ziskovosti je skutečnost, že úroveň zisků je velmi citlivá na cyklické výkyvy v ekonomice, které mohou být způsobeny i krátkodobými faktory.[53]

3.3 Indikátory exportní výkonnosti

Další skupinou indikátorů, se kterou se lze setkat při hodnocení konkurenceschopnosti, jsou indikátory exportní výkonnosti. Jak je zřejmé z první kapitoly, některé starší definice dokonce ztotožňují konkurenceschopnost s úspěchem zboží na zahraničních trzích.

Ukazateli, které se nabízejí na první pohled, jsou ukazatele platební bilance, například Cellini a Socise věnují právě jenom jim, a to jak celkové platební bilanci, tak jejím dílčím složkám, běžnému účtu a bilanci obchodu.[54] Tyto ukazatele jsou však velmi obecné a jejich pohyby mohou být důsledkem mnoha různých vlivů. Jedinou poznámkou, kterou lze v této souvislosti učinit je skutečnost, že velké nerovnováhy v účtech platební bilance budou zcela zřejmě špatným signálem pro národní konkurenceschopnost.

Jak upozorňují Balcarová a Beneš[55], důležité bude sledovat zejména strukturu zahraničního obchodu. Pro konkurenceschopnost země bude zcela jistě pozitivem, pokud je ve struktuře jejího exportu zastoupena zejména technologicky náročnější produkce.

3.3.1 Indikátor relativní síly specializace

Ukazatelem, který bere v úvahu právě strukturu zahraničního obchodu, je například indikátor relativní síly specializace, pomocí něhož lze sledovat postavení určitého sektoru nebo skupin sektorů v mezinárodním obchodě dané země. Přitom při měření konkurenceschopnosti bude hlavní

53) TURNER, P., VAN´T DACK, J, Measuring International Price and Cost Competitiveness, 1993.
54) CELLINI, Roberto, SOCI, Anna: Pop competitiveness, 2002.
55) BALCAROVÁ, Pavlína, BENEŠ, Michal: Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti, 2006.

pozornost věnována zejména technologicky náročným odvětvím. Tento ukazatel pak charakterizuje relativní výhodu či zaostávání v obchodě s určitou komoditou vybrané země v rámci zvoleného souboru zemí.[56] Lze jej vyjádřit jak pro jednotlivé výrobky, tak pro celá odvětví. Vypovídací hodnotu má pak zejména v delším časovém období, kdy lze sledovat trendy změny konkurenceschopnosti v rámci určeného souboru zemí. Ukazatel relativní specializace lze vyjádřit pomocí vztahu:

$$K = \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_i X_{ij}}}{\frac{X_i}{\sum_i \sum_j X_{ij}}}$$

kde vyjadřuje: K – koeficient relativní síly specializace

X_{ij} – vývoz j-tého výrobku nebo skupiny výrobků z i-té země

$\sum_i X_{ij}$ – celkový světový vývoz j-tého výrobku nebo skupiny výrobků

X_i – vývoz skupiny výrobků zpracovatelského průmyslu i-té země

$\sum_i \sum_j X_{ij}$ – celkový světový vývoz výrobků zpracovatelského průmyslu

3.3.2 Transformační výkon ekonomiky

Transformační výkon ekonomiky je indikátorem, který vyjadřuje schopnost a míru zhodnocení dovezených surovin (tj. přidání hodnoty zpracováním) realizací exportu finálních výrobků zpracovatelského průmyslu.[57] Lze jej vyjádřit následujícím vzorcem:

$$TVE = \frac{EX_Z - IMP_S}{P}$$

kde vyjadřuje: EX_Z – objem exportu výrobků zpracovatelského průmyslu (třídy SITC 5, 6, 7 a 8)

IMP_S – objem dovozu primární produkce (třídy SITC 2 a 3)

P – počet obyvatel

Vyspělejší země zpravidla dosahují vyšších výsledků. Určité zkreslení zde může vzniknout v souvislosti s tím, že lepších hodnot často dosahují také malé otevřené ekonomiky.

56) KUBIŠTA, Václav a kol.: Mezinárodní ekonomické vztahy., 1999.
57) KUBIŠTA, Václav a kol.: Mezinárodní ekonomické vztahy., 1999.

3.3.3 Další exportní ukazatele

Dalšími indikátory, které lze zmínit, jsou ukazatele, které používá OECD. Jsou to zejména ukazatel tržního růstu a ukazatel exportní výkonnosti. Ukazatel tržního růstu je vypočten jako vážený průměr růstu všech jednotlivých importérů na určitý trh. Jako váhy jsou použity exportní podíly dodavatelských zemí na celkovém importu. Ukazatel exportní výkonnosti je pak vypočítán jako poměr mezi růstem exportního objemu jednotlivé země na daný trh a ukazatelem tržního růstu daného trhu.[58]

Uvedený výčet exportních indikátorů není samozřejmě konečný. Pro hodnocení zahraničního obchodu v souvislosti s konkurenceschopností lze použít také další rozličné nástroje. Namátkou lze jmenovat například ukazatel kilogramových cen exportu, který vyjadřuje aspekt hodnoty přidané zpracováním nebo metody Shift-Share analýzy, které umožňují odlišit dopad počáteční pozice země na rozdílných trzích od schopnosti ekonomiky adaptovat se na změny na straně poptávky.[59]

3.4 Multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti

Multikriteriální metody hodnocení se snaží postihnout konkurenceschopnost v celé její šíři a poskytnout souhrnný obraz o konkurenceschopnosti zemí. Analyzují různé aspekty konkurenceschopnosti za použití tvrdých dat, ale také dotazníkových šetření. Jejich výstupem jsou potom žebříčky, které řadí jednotlivé země podle výsledků měření. Cílem je jednak poskytnout benchmarking zemí pro zahraniční investory, ale také poskytnout politikům a byznysmenům informace o překážkách na cestě k vyšší konkurenceschopnosti a podnítit diskuse o možnostech jejich překonání.

V současné době jsou nejvlivnějšími žebříčky konkurenceschopnosti pravidelné ročenky dvou organizací. První z nich je Světové ekonomické fórum (World Economic Forum), které každoročně publikuje ve své Zprávě o globální konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Report) Index globální konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Index). Druhou organizací je potom Mezinárodní ústav pro rozvoj managementu (International Institute for Management Development), který vydává Ročenku světové konkurenceschopnosti (World Competitiveness Yearbook).

58) KUBIŠTA, Václav a kol.: Mezinárodní ekonomické vztahy., 1999.
59) BALCAROVÁ, Pavlína, BENEŠ, Michal: Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti, 2006.

Výsledky jednotlivých zemí podle obou ročenek jsou ostře sledovány a tudíž jsou pro každou zemi do jisté míry důležité. Benchmarking, prováděný oběma institucemi může hrát roli například při poskytování úvěrů daným zemím nebo pří rozhodování zahraničních subjektů o investicích v dané zemi.

3.4.1 Zpráva o globální konkurenceschopnosti

Zpráva o globální konkurenceschopnosti v současné době zahrnuje 134 zemí a při jejich hodnocení používá WEF přes sto různých indikátorů. Donedávna byl Index globální konkurenceschopnosti rozdělen na dva subindexy, Index současné konkurenceschopnosti (CCI) a Index růstu konkurenceschopnosti (GCI). První z nich měl sloužit k hodnocení současného výkonu ekonomiky, zatímco druhý hodnotil potenciál země pro růst konkurenceschopnosti. Objevovaly se však oprávněné námitky, že mezi oběma indexy nebyl vlastně moc velký rozdíl a faktory, které ovlivňují první z indexů lze velmi obtížně oddělit od těch, které jsou důležité pro ten druhý. Proto dnes WEF publikuje pouze index jeden.

GCR definuje konkurenceschopnost jako „souhrn institucí, politik a faktorů, které podmiňují úroveň produktivity země“[60]. WEF dále explicitně říká, že konkurenceschopnost je měřena pomocí produktivity. Cílem zemí je vytvořit takové prostředí, ve kterém mohou firmy i zaměstnanci zvyšovat svojí produktivitu. Na tomto posunu je zřejmě patrný vliv Michaela Portera, který se na přípravě ročenky podílí.

Tento pohled v sobě zahrnuje jak statický tak i dynamický aspekt. Produktivita jednak zajišťuje zemi vysoké příjmy, na druhou stranu také vede k vysoké návratnosti investic, což je klíčový faktor růstového potenciálu.

WEF ve své ročence sleduje vývoj ve 12 pilířích konkurenceschopnosti, které jsou pokládány za nejdůležitější faktory růstu produktivity zemí. Pro hodnocení v jednotlivých pilířích jsou používána tvrdá data i měkká data v podobě dotazníkových šetření. Ta mají podobu předem formulovaných tvrzení, která respondenti ohodnotí na škále od 1 do 7 podle míry jejich souhlasu s daným tvrzením. Pro potřeby poslední ročenky bylo dotázáno přes 12 000 top managerů ze všech sledovaných zemí. Pilíře, které se sledují, jsou následující:[61]

60) WEF Global Competitiveness Report 2008-2009.
61) WEF Global Competitiveness Report 2008-2009.

1)Instituce – otázky právního rámce jako zabezpečení a ochrana soukromého vlastnictví, efektivnost vlády v oblastech regulace, byrokracie nebo transparentnosti veřejných zakázek, ale také firemní institucionální prostředí
2)Infrastruktura – dopravní, energetická a telekomunikační infrastruktura
3)Makroekonomická stabilita
4)Zdraví a základní vzdělání – zejména investice do těchto sektorů
5)Vyšší vzdělání a trénink – úroveň sekundárního a terciálního vzdělání a dalšího vzdělávání v rámci pracovní činnosti
6)Efektivnost fungování trhu zboží a služeb – státní intervence, podmínky na straně poptávky
7)Efektivnost trhu práce – zejména flexibilita
8)Efektivnost finančních trhů – bankovní sektor, dobrá regulace obchodu s cennými papíry a deriváty
9)Technologická připravenost – schopnost přijímat technologie, přístup k informačním a komunikačním technologiím
10)Velikost trhu
11)Sofistikovanost podnikání
12)Inovace

Na základě uvedených 12 pilířů rozděluje WEF jednotlivé ekonomiky do tří stádií rozvoje. Ve faktorově řízeném stádiu konkurují země zejména faktorovým vybavením a nízkými mzdami a hlavní determinanty konkurenceschopnosti představují zejména první 4 pilíře. Druhým stádiem je stádium tažené efektivností. Mzdy jsou již vyšší a země se musí soustředit na zlepšení produktivity a kvality produkce. Klíčový význam mají pilíře 5 až 10. V nejvyšším stupni rozvoje, inovačně taženém, je již jedinou možností jak udržet vysoké mzdy a s nimi spojenou životní úroveň, konkurovat skrze inovace a sofistikované výrobní procesy.

Základní požadavky

Instituce
Infrastruktura → Klíčové pro faktorově tažené ekonomiky
Makroekonomická stabilita
Zdraví a základní vzdělání

Zlepšení efektivnosti

Vyšší vzdělání a trénink

Efektivnost fungování trhu zboží a služeb

Efektivnost trhu práce → Klíčové pro ekonomiky tažené efektivností

Efektivnost finančních trhů

Technologická připravenost

Velikost trhu

Faktory sofistikace a inovace

Sofistikovanost podnikání → Klíčové pro ekonomiky tažené inovacemi

Inovace

Na základě stupňů rozvoje jsou také určeny váhy, které jsou přikládány jednotlivým faktorům při hodnocení celkové konkurenceschopnosti. Je zřejmé, že například inovační schopnost bude hrát jinou roli v rozvojových zemích, kde firmy nevyvíjejí prakticky žádnou významnou inovační aktivitu, než kupříkladu v USA nebo vyspělých zemích západní Evropy. Váhy jsou v CGI určeny podle této tabulky:

Tabulka 1: Váhy jednotlivých skupin pilířů podel stupně rozvoje

Skupina pilířů	faktorově tažené ekonomiky (%)	ekonomiky tažené efektivností (%)	ekonomiky tažené inovacemi (%)
Základní požadavky	60	40	20
Zlepšení efektivnosti	35	50	50
Faktory sofistikace a inovace	5	10	30

Zdroj: WEF Global Competitiveness Report 2008-2009.

Kritériem, podle kterého jsou země zařazeny do jednotlivých skupin, je ukazatel HDP na hlavu podle parity kupní síly. Provádí se však také korekce, pokud více než 70% exportů země tvoří primární produkce, je tato považována do značné míry za faktorově taženou. Předchází se tak zkreslením v případě zemí, u nichž velkou část HDP tvoří export surovin.

3.4.2 Ročenka světové konkurenceschopnosti

Druhou významnou mezinárodní organizací, která každoročně publikuje výsledky svého výzkumu ve formě ročenky konkurenceschopnosti je Mezinárodní ústav pro rozvoj managementu (IMD) se sídlem ve švýcarském Lausanne. Ve své Ročence světové konkurenceschopnosti (WCY) definuje IMD konkurenceschopnost jako „oblast ekonomické teorie, která analyzuje skutečnosti a politiky, které utvářejí schopnost země vytvořit a udržet prostředí, které zajistí větší přidanou hodnotu pro její firmy a větší prosperitu pro její obyvatelstvo“.[62] Dále uvádí, že konkurenceschopnost je měřena pomocí analýzy schopnosti zemí vytvořit a udržet prostředí, ve kterém mohou firmy úspěšně soutěžit. Lze předpokládat, že tvorba národního bohatství probíhá hlavně na úrovni firem, avšak národní prostředí významnou měrou ovlivňuje domácí i mezinárodní konkurenceschopnost místních firem.

IMD rozděluje při hodnocení konkurenceschopnosti faktory, které ovlivňují domácí ekonomické prostředí do čtyř skupin. Každá skupina je dále tvořena pěti sledovanými subfaktory. Tyto skupiny tvoří:[63]

Ekonomická výkonnost
- Domácí ekonomika
- Mezinárodní obchod
- Mezinárodní investice
- Zaměstnanost
- Ceny

Efektivnost vlády
- Veřejné finance
- Fiskální politika
- Institucionální prostředí
- Obchodní legislativa
- Společenské prostředí

Efektivnost firem

62) IMD World Competitiveness Yearbook 2007.
63) IMD World Competitiveness Yearbook 2007.

−Produktivita
−Trh práce
−Financování
−Manažerské praktiky
−Postoje a hodnoty

Infrastruktura
−Základní infrastruktura
−Technologická infrastruktura
−Vědecká infrastruktura
−Zdraví a životní prostředí
−Vzdělání

Poslední Ročenka světové konkurenceschopnosti hodnotí 57 zemí za pomocí 329 kritérií. 84 z nich je však použito jen jako vysvětlující informace a nezasahuje tedy do celkového hodnocení.

Ve srovnání se Zprávou o globální konkurenceschopnosti je zřejmé, že počet hodnocených zemí je o více než polovinu nižší. Důvodem je skutečnost, že IMD používá ze dvou třetin tvrdá data a pouze z jedné třetiny data měkká. Oproti WEF tak zahrnuje méně zemí, protože získání příslušných relevantních dat není pro některé země možné.

Ročenka IMD se dále liší v tom, že každému z dvaceti nastíněných kritérií je při hodnocení přiřazena stejná váha, IMD tedy nerozlišuje při měření země podle jejich stupně rozvoje.

Co se týče multikriteriálních ukazatelů, vyvstávají i u nich některé problémy. Prvním z nich je použití měkkých dat, která jsou získávána z dotazníkových šetření a subjektivní názory respondentů nemusí vždy nejlépe odpovídat skutečnosti. Na druhou stranu odrážejí takto získaná data do jisté míry očekávání do budoucna a poskytují aktuálnější informace než tvrdá data, protože při jejich získávání, pokud chceme být důslední, je nutné vždy čelit určitému časovému zpoždění.

Další výtka by mohla směřovat k použité metodologii. I když je od počátku existence ročenek konkurenceschopnosti vyvíjena snaha o co nejpřesnější hodnocení zemí a použitá metodologie doznává každoročně větších či menších změn s cílem zpřesnit výsledky a odstranit nedostatky, agregace několika stovek kritérií do jednoho souhrnného ukazatele nadále zůstává nesmírně

složitou.

Na některé problémy upozorňuje také Klvačová, která srovnává konkurenceschopnost USA a Evropské unie podle obou ročenek.[64] Problémy mohou být dílčího charakteru. Poněkud úsměvně například působí skutečnost, že jedním z indikátorů inovační výkonnosti podle ročenky WEF je počet patentů zaregistrovaných v USA, čímž jsou USA zřejmě zvýhodněny oproti ostatním zemím. Další nedostatky lze spatřit například v tom, že uvedená ročenka přikládá při hodnocení konkurenceschopnosti možná až příliš velkou váhu velikosti dané země. Pochybnosti také může budit skutečnost, že ačkoliv co se týče tvrdých dat, je pozice USA spíše průměrná, výsledky dotazníkových šetření je tradičně katapultují mezi nejkonkurenceschopnější země světa.

4. Závěr

64) KLVAČOVÁ, Eva: Řešení rébusu konkurenceschopnosti (Evropská unie versus USA), 2007.

Pojem konkurenceschopnosti je komplexní pojem, přičemž snahy o jasnou a všeobecně akceptovatelnou definici konkurenceschopnosti prozatím nepřinesly kýžený výsledek. Ani v budoucnu zřejmě nelze očekávat v tomto směru výrazný posun, protože různí autoři nebo mezinárodní organizace, kteří se o uchopení tohoto pojmu pokoušejí, nazírají problém kokurenceschopnosti z různých úhlů a existuje nezanedbatelný počet těch, kteří smysluplnost konkurenceschopnosti na úrovni států odmítají připustit.

Přesto však je nutné se tímto tématem zabývat, jelikož praxe si již tento pojem osvojila a nedá se očekávat, že by jen tak vymizel do ústraní. Konkurenceschopnost hraje významnou roli při formulování hospodářských politik a strategií mnoha zemí nebo mezinárodních organizací. Také publikované výsledky měření konkurenceschopnosti mají nezanedbatelný vliv.

V současné době je přitom znatelný posun od pokusu vytvořit všeobecně přijímanou definici směrem ke snaze o identifikaci zdrojů konkurenceschopnosti. Jedná se tedy o faktory dlouhodobého zvyšování životní úrovně a příjmů obyvatelstva, které plyne z úspěchu zemí na zahraničních trzích, zvyšování produktivity a inovační výkonnosti v sofistikovaných oborech.

Zdrojem konkurenceschopnosti je konkurenční výhoda, která oproti komparativní výhodě vyjadřuje dynamický aspekt technologické změny. Konkurenční výhody lze rozdělit na cenově-nákladové a kvalitativní. Zlepšení cenové konkurenceschopnosti lze docílit zvýšením produktivity nebo krátkodobě depreciací reálného směnného kurzu. Kvalitativní konkurenční výhoda spočívá zejména v inovační výkonnosti a kapacitě ekonomiky absorbovat technologickou změnu a přetavit ji v komerční využití. Významnou roli ve vztahu ke konkurenceschopnosti hraje také institucionální prostředí a schopnost přizpůsobení struktuře světové poptávky.

Také měření makroekonomické konkurenceschopnosti není zcela bezproblémové. Obtíže vznikají zejména v sovislosti s pokrytím všech relevantních odvětví a trhů a v adekvátním mezinárodním srovnání dat.

K měření konkurenceschopnosti se v současnosti používají buď samostatné indikátory nebo je konkurenceschopnost hodnocena komplexně se snahou zachytit všechny relevantní faktory.
Samostatné indikátory měří zejména cenově-nákladovou konkurenceschopnost, ziskovost v obchodovatelném sektoru a výsledky a strukturu zahraničního obchodu. Ve všech případech však

trpí určitými nedostatky, proto je třeba při jejich použití brát v úvahu další charakteristické souvislosti. Pokud toto budeme respektovat, mohou nám poskytnout dobrý obraz o makroekonomické konkurenceschopnosti.

Multikriteriální ukazatele mají formu ročenek konkurenceschopnosti, které každoročně vydávají zejména Světové ekonomické fórum (WEF) a Institut pro rozvoj managementu (IMD). Poskytují komplexní obraz o konkurenceschopnosti jednotlivých zemí. Jejich možné nedostatky mohou ale ležet v použité metodologii a přílišném spoléhání na měkká data.

Seznam použité literatury

BALCAROVÁ, Pavlína, BENEŠ, Michal: Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti. Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. Working paper 9/2006.

BENEŠ, Michal: Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda. Working Paper CVKSČE, Brno, CVKSČE, ESF MU. ISSN 1801-4496, 2006.

CELLINI, Roberto, SOCI, Anna: Pop competitiveness. Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 2002.

CHO, D.S., MOON, H.C.: A nation's international competitiveness in different stages of economic development, Advances in Competitiveness Research, Vol. 1 No.6, 1998.

DURAND M., GIORNO C.: Indicators of international competitiveness: Conceptual aspects and evaluation, *OECD Economic Studies*, Vol. 9, 1987.

EZEALA-HARRISON, Fidel: On the competing notions of international competitiveness, Advances in Competitiveness Research, 2005.

FAGERBEG, J., KNELL, M., SRHOLEC, M: The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region. Geneva, United Nations Economic Commission for Europe, UNECE Economic Survey of Europe No. 2/2004.

FELIPE, J. : A Note on Competitiveness, Unit Labor Costs and Growth: Is Kaldor's Paradox a Figment of Interpretation?, CAMA Working Paper Series, 6/2005, Centre for Applied Macroeconomic Analysis, Australian National University, Canberra.

GARDINER Ben, MARTIN Ronald and TYLER Peter: Competitiveness, productivity and economic growth across the European regions, Regional Studies 38, 2004.

GARELLI, S.: Competitiveness of Nations, The Fundamentals, in: The World Competitiveness Yearbook 2006, IMD Laussanne 2006.

HATZICHRONOGLOU, T.: Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1996/5, OECD Publishing. Doi: 10.1787/885511061376.

HINDLS, R. A kol.: Ekonomický slovník., Praha: C.H. Beck, 2003. ISBN 80-7179-819-3.

IMD World Competitiveness Yearbook 2007.

KADEŘÁBKOVÁ, Anna: Kvalitativně založená konkurenční výhoda ČR v mezinárodním srovnání. Working paper CES VŠEM 2/2006.

KADEŘÁBKOVÁ, Anna: Ročenka konkurenceschopnosti České republiky. Praha: Linde, 2006. ISBN 80-86131-66-1.

KADEŘÁBKOVÁ, Anna, SPĚVÁČEK, Vojtěch, ŽÁK, Milan: Růst, stabilita a konkurenceschopnost, aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU. Praha: Linde, 2003.

KADEŘÁBKOVÁ, Anna: Základy makroekonomické analýzy. Praha: Linde, 2003. 80-86131-36-X.

KLVAČOVÁ, Eva: Konkurenceschopnost zemí a světových regionů: racionální cíl, nebo dobře ukrytá past?, Scientia et Societas, 3/2007, Praha 2007.

KLVAČOVÁ, Eva: Řešení rébusu konkurenceschopnosti (Evropská unie versus USA), Scientia et Societas, 1/2007, Praha 2007.

KRUGMAN, Paul: Making Sense of the Competitiveness Debate. Oxford Review of Economic Policy, vol.12, 1996.

KUBIŠTA, Václav a kol.: Mezinárodní ekonomické vztahy. Praha: HZ Editio, 1999. ISBN 8086009-29-7.

LALL, S: Competitiveness indices and developing countries: an economic evaluation of the global competitiveness report", *World Development*, Vol. 29 No.9, 2001.

LAWRENCE, Robert Z.: Competitiveness. In The Cocese Encyclopedia of Economics. Dostupné na <http://www.econlib.org/library/Enc1/Competitiveness.html> cit. 18. 4. 2009.

MARTIN, Ronald L.: A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy. Cambridge: Cambridge Econometrics, 2004.

METCALFE, J.S., RAMLOGAN, R. & UYARRA, E.: Competition, innovation and development: the instituted connection, Institutions and Economic Development, 2003.

MUTSUNE, Tony: The state of U.S. international competitiveness: a study of the impact of trade performance indicators .Advances in Competitiveness Research; 2008.

PORTER, Michael: The competitive advantage of nations. Harward bussines review, march-april 1990.

REINERT, E.: Competitiveness and its predecessors - a 500-year cross-national perspective. Structural Change and Economic Dynamics 6, 1995.

SLANÝ, Antonín a kol.: Konkurenceschopnost české ekonomiky (vývojové trendy). Brno: Masarykova Univerzita, 2006. ISBN 80-210-4157-9.

TURNER, P., VAN´T DACK, J, “Measuring International Price and Cost Competitiveness,” BIS Economic Papers November, 1993. No.39: 1-149.

VELIYATH, Rajaram; ZAHRA,Shaker A: Competitiveness in the 21st century: reflections on the growing debate about globalization. Advances in Competitiveness Research; 2000.
WEF Global Competitiveness Report 2008-2009.

Internetové zdroje

www.imd.ch
www.weforum.org