

RÁMEC STRATEGIE KONKURENCESCHOPNOSTI



NÁRODNÍ EKONOMICKÁ RADA VLÁDY

Michal Mejstřík (editor) a kolektiv NERV

Rámec Strategie konkurenceschopnosti a výchozí náměty NERVu

(Závěrečná zpráva podskupin Národní ekonomické rady vlády
pro konkurenceschopnost a podporu podnikání)

Vedoucí autorského kolektivu a editor: Michal Mejstřík

Kapitola 1: Úvod

Michal Mejstřík (garant), Jana Chvalkovská, Petr Janský, Aleš Michl, Martin Pospíšil

Kapitola 2: Institute

Jana Chvalkovská, Lubomír Lízal (garanti), David Antoš, Anna Bajžíková, Ivona Hrušová,
Petr Janský, Michal Mejstřík

Kapitola 3: Vzdelanost

Daniel Münich (garant), Jan Färber, Jáchym Hercher, Jan Indráček, Dagmar Katreniaková,
Josef Stejkoza, Jan Straka, Marek Škorpil, Jiří Voříšek

Kapitola 4: Trh práce a zboží – daňová struktura

Miroslav Zámečník (garant), Kateřina Klubíčková, Hana Hejlová, Tomáš Vagrman,
Petr Filipec

Kapitola 5: Rozvoj finančních trhů

Jan Procházka (garant), Martin Hanzlík, Oldřich Koza, Michael Princ, Svatopluk Svoboda

Kapitola 6: Technologická připravenost

Jiří Voříšek (garant), Tomáš Laboutka, Ota Novotný, Jiří Skuhrovec,

Kapitola 7: Zkvalitňování charakteristik podnikání

Michal Mejstřík (garant), Jana Chvalkovská, Petr Janský, Oldřich Koza, Michael Princ,
Václav Vislous

Kapitola 8: Inovace

Lubomír Lízal (garant), Daniel Munich, Martin Srholec

Tajemník skupin NERVu: David Havlíček

Recenzenti:

Milan Žák, Anton Marcinčin, Zuzana Murgašová (zejména 4. kapitola),
Daniel Trnka (s důrazem na 2. kapitolu)

1. upravené vydání

Úřad vlády České republiky, Národní ekonomická rada vlády (NERV)

Praha, 2011

© 2011 Michal Mejstřík (ed.) a kolektiv NERV

ISBN 978-80-7440-050-6

Obsah:

Kapitola 1 – Úvod

1.1	Úvodem.....	13
1.2	Úvod: Konkurenceschopnost v malé otevřené ekonomice	23
1.3	Úvod: Proč a kde ztrácíme cenovou konkurenceschopnost? Modelování reálného efektivního měnového kursu REER.....	36
1.4	Úvod: Necenová konkurenceschopnost a její faktory.....	47

Kapitola 2 – Instituce

2	Pilíř II – Instituce.....	57
2.1	Mezinárodní srovnání.....	57
2.1.1	Pozice ČR.....	57
2.1.2	Poučení z přístupů různých zemí.....	59
2.2	Analýza současného stavu v České republice.....	60
2.2.1	Klíčové problémy konkurenceschopnosti v dané oblasti.....	61
2.2.2	Cíle zvýšení konkurenceschopnosti v oblasti institucí	65
2.3	Podrobněji k vybraným opatřením a doporučená řešení	66
2.3.1	Boj s nadměrnou a neefektivní regulací – RIA a CIA, Rozpočtová rada vlády a transparentní lobbying.....	66
2.3.2	Reforma – veřejné instituce produktivní a vstřícné k podnikání	76
2.3.3	Vymáhání práva.....	91
2.3.4	Konkurenceschopná Česká republika na mezinárodní úrovni	93
2.3.5	Dílčí opatření k diskuzi	96
2.4	Systematika navrhovaných opatření	99
2.4.1	Analytická a koordinační opatření.....	99
2.4.2	Systematická opatření	100
2.4.3	Komunikační opatření a otevřené vládnutí.....	100
2.4.4	Úsporná opatření.....	100
2.4.5	Podrobnější rozpracování cílů.....	102
2.4.6	Přehled všech hodnocených variant a stručné shrnutí jejich přínosů a nákladů.	105
2.5	Přesah do opatření ostatních skupin NERV.....	118

Kapitola 3 – Vzdělanost

3	Úvod – Motivace.....	123
3.1	Mezinárodní srovnání a český stav.....	125
3.2	Situace a doporučovaná opatření	135
3.3	Předškolní vzdělávání	136
3.4	Základní a středoškolské vzdělávání (regionální školství)	138
3.5	Terciární vzdělávání.....	153

Kapitola 4 – Trh práce a zboží – daňová struktura

4	Porovnání daňové struktury v zemích OECD a možné změny daňové struktury v ČR	165
4.1	Vývoj celkových daňových výnosů k HDP v čase (OECD Tax Tables, 2010)....	166
4.2	Podíl jednotlivých typů daní na celkových daňových výnosech v zemích OECD	167
4.3	Daňová struktura v ČR v mezinárodním srovnání.....	171
4.4	Daňový klín v ČR.....	171
4.5	Zdanění práce (průměrná efektivní sazba) v závislosti na příjmu a stavu	172
4.6	Shrnutí	173

Kapitola 5 – Rozvoj finančních trhů

	Pilíř VIII – Rozvoj finančních trhů.....	181
5.1	Mezinárodní srovnání	181
5.2	Benchmarking – lessons to be learned	182
5.3	Analýza současného stavu v České republice.....	183
5.3.1	Klíčové okruhy problémů	183
5.3.2	Cíle.....	186
5.3.3	Návrhy jednotlivých variant řešení a stručné shrnutí jejich přínosů a nákladů..	187
5.3.4	Bližší nástin jednotlivých opatření + tabulky a grafy	189

Kapitola 6 – Technologická připravenost

6	Pilíř „Technologická připravenost“	203
6.1	Úvod.....	203
6.2	Mezinárodní srovnání	204
6.2.1	Světové trendy a pozice ČR	204
6.2.2	Poučení z přístupů jiných zemí	207
6.3	Analýza současného stavu v ČR a návrhy opatření na zvýšení konkurenceschopnosti	208
6.3.1	Klíčové problémy konkurenceschopnosti v dané oblasti.....	208
6.3.2	Cíle zvýšení konkurenceschopnosti v dané oblasti	211
6.3.3	Návrhy opatření pro zvýšení konkurenceschopnosti a stručné shrnutí jejich přínosů a nákladů	212
6.4	Přesah do opatření ostatních skupin NERV.....	217
6.4.1	Vazby na pilíř Instituce	217
6.4.2	Vazby na pilíř Školství a trénink	217
6.4.3	Vazby na pilíř Pracovní trh	217
6.4.4	Vazby na pilíř Inovace	218
6.5	Detailnější informace k pilíři Technologie	219
6.5.1	Přístupy jiných zemí při řešení pilíře.....	219
6.5.2	Regenerativní medicína	227

6.5.3	Nanotechnologie	230
6.5.4	Kosmické technologie	232
6.5.5	Katalog služeb veřejné správy	238
6.5.6	Centra sdílených služeb a centralizace zdrojů sloužících pro poskytování veřejných služeb	238
6.5.7	Vlastnosti úložiště digitalizovaných dokumentů veřejné moci.....	240
6.5.8	Cloud computing.....	241

Kapitola 7

7	Pilíř XI – Zkvalitňování charakteristik podnikání	247
7.1	Mezinárodní srovnání	248
7.1.1	Orientační pozice ČR.....	248
7.1.2	Poučení z přístupů různých zemí.....	249
7.2	Analýza současného stavu v České republice.....	250
7.2.1	Klíčové problémy konkurenceschopnosti v dané oblasti.....	250
7.2.2	Klíčové okruhy problémů	264
7.2.2	Cíle zvýšení konkurenceschopnosti v dané oblasti	269
7.2.3	Návrhy jednotlivých variant řešení a stručné shrnutí jejich přínosů a nákladů..	279
7.2.4	Vybrané varianty řešení a základní kroky k jejich implementaci (kdo a kdy) ...	281
7.3	Přesah do opatření ostatních skupin NERV.....	281

Kapitola 8 – Inovace

8.1	Mezinárodní srovnání a Benchmarking	287
8.2	Analýza současného stavu v České republice.....	290
8.3	Cíle	294
8.4	Návrhy jednotlivých variant řešení a stručné shrnutí jejich přínosů a nákladů..	295
8.5	Přílohy:.....	297

Závěr

Závěrem	307
---------------	-----

Rámec Strategie konkurenceschopnosti a výchozí náměty NERVu

(Závěrečná zpráva podskupin Národní ekonomické rady vlády pro konkurenceschopnost a podporu podnikání)

Rámec Strategie konkurenceschopnosti a výchozí náměty NERVu představuje analytický rozbor základních faktorů, které ovlivňují pozici České republiky na mezinárodních trzích. Cílem této analýzy je vyhodnotit na „tvrdých“ datech, jak si stojí Česká republika (přesněji subjekty zde působící) v porovnání s jinými státy z hlediska faktorů cenové i necenové konkurenceschopnosti, a dále pro jednotlivé vybrané ovlivnitelné faktory, v nichž ČR zaostává za vyspělými zeměmi, navrhnout opatření ke zlepšení stávajícího stavu. Pro zpracování analýzy byla využita celá řada datových zdrojů, počínaje databází zahraničního obchodu OSN, databáze ČSÚ, Eurostat, CzechTrade, OECD, Bloomberg, MMF, jakož i indexy Světového obchodního fóra, Světové banky atp.

Podrobněji se analýza zabývá následujícími oblastmi – instituce, vzdělanost, efektivnost trhů zboží, služeb a práce ve vztahu k daním, finančními trhy, technologickou připraveností, zlepšováním charakteristik podnikání a inovacemi. Pro každou z uvedených oblastí identifikuje analýza vyhodnocení pozice ČR v porovnání s jinými státy EU i mimo EU, posouzení základních problematických oblastí a cílů a opatření, s jejichž pomocí by se měly zlepšit předpoklady pro konkurenceschopnost subjektů z ČR na globálních trzích.

Klíčová slova: Konkurenceschopnost, Česká republika, indexy, zahraniční obchod

Abstract:

The Framework of the Competitiveness Strategy and Starting Points by NERV

The Framework of the Competitiveness Strategy and Starting Points by NERV (National Economic Council of the Czech Government) is an analytical document investigating the fundamental factors, which influence the position of Czech Republic in the global markets. The aim of this analysis is to evaluate with use of „hard“ data the position of Czech Republic (more precisely the position of entities and individuals from CR) when compared with other countries. The target of the analysis is both to investigate the factors of price and non-price competitiveness and later elaborate more in detail selected factors, in which Czech Republic lags behind other developed countries and which are under the sphere of its influence, and propose measures to improve the situation. For the elaboration of the analysis a variety of data sources were deployed, including international trade database of the UN, Czech Statistical Office database, Eurostat, CzechTrade, OECD, Bloomberg, IMF, as well as the indices of World Economic Forum and World Bank etc.

The analysis investigates into greater detail the following areas – institutions, education, labor, goods and services markets efficiency with respect to taxation, financial markets, technological readiness, business sophistication and innovations. For each of the named areas the analysis identifies the benchmark of Czech competitiveness with other EU and non-EU countries, evaluation of the most crucial problems and measures, which the Czech Republic could deploy in order to improve the prerequisites for the global competitiveness of citizens and entities on its territory.

Keywords: Competitiveness, Czech Republic, indices, international trade



**Závěrečná zpráva podskupin
Národní ekonomické rady vlády pro
konkurenceschopnost a podporu podnikání**

Kapitola 1: Úvod

Garant a koordinátor: Michal Mejstřík

1.1	Úvodem.....	13
1.2	Úvod: Konkurenceschopnost v malé otevřené ekonomice	23
1.3	Úvod: Proč a kde ztrácíme cenovou konkurenceschopnost? Modelování reálného efektivního měnového kursu REER.....	36
1.4	Úvod: Necenová konkurenceschopnost a její faktory.....	47

Kontakt na zpracovatele kapitoly:

Michal Mejstřík: michal.mejstrik@gmail.com

Jana Chvalkovská: jana.chvalkovska@gmail.com

Petr Janský: jansky.peta@gmail.com

Aleš Michl: ales.michl@rb.cz

Martin Pospíšil: pospasil.martin@gmail.com

1.1 Úvodem

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

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

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

Země	1995	2000	2003	2004	2005 ¹⁾	2006	2007	2008	2009
EU 27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
EU 25	105,0	105,0	104,0	104,0	104,0	104,0	104,0	103,0	103,0
Eurozóna 16	114,0	113,0	111,0	109,0	110,0	109,0	109,0	109,0	109,0
v tom:									
Belgie	129,0	126,0	123,0	121,0	120,0	117,0	116,0	115,0	116,0
Bulharsko	32,0	28,0	34,0	35,0	37,0	38,0	40,0	43,0	.
Česká republika	73,0	68,0	73,0	75,0	76,0	77,0	80,0	80,0	82,0
Dánsko	132,0	131,0	125,0	123,0	124,0	123,0	123,0	123,0	121,0
Estonsko	¹⁾ 36,0	45,0	54,0	57,0	61,0	66,0	69,0	68,0	64,0
Finsko	108,0	117,0	112,0	116,0	114,0	114,0	118,0	118,0	113,0
Francie	116,0	115,0	112,0	110,0	111,0	109,0	108,0	107,0	108,0
Irsko	103,0	131,0	141,0	142,0	144,0	145,0	147,0	133,0	127,0
Itálie	121,0	117,0	111,0	107,0	105,0	104,0	104,0	104,0	104,0
Kypr	88,0	89,0	89,0	90,0	91,0	91,0	93,0	97,0	98,0
Litva	36,0	39,0	49,0	50,0	53,0	55,0	59,0	61,0	55,0
Lotyšsko	31,0	37,0	43,0	46,0	49,0	52,0	56,0	56,0	52,0
Lucembursko	223,0	245,0	247,0	253,0	255,0	270,0	275,0	279,0	271,0
Maďarsko	52,0	55,0	63,0	63,0	63,0	63,0	62,0	64,0	65,0
Malta	86,0	84,0	78,0	77,0	78,0	77,0	76,0	79,0	81,0
Německo	129,0	118,0	116,0	116,0	117,0	116,0	116,0	116,0	116,0
Nizozemsko	123,0	134,0	129,0	129,0	131,0	131,0	132,0	134,0	131,0
Polsko	43,0	48,0	49,0	51,0	51,0	52,0	54,0	56,0	61,0
Portugalsko	77,0	81,0	79,0	77,0	79,0	79,0	78,0	78,0	80,0
Rakousko	135,0	131,0	127,0	127,0	124,0	125,0	123,0	124,0	124,0
Rumunsko	.	26,0	31,0	34,0	35,0	38,0	42,0	48,0	46,0
Řecko	84,0	84,0	93,0	²⁾ 94,0	²⁾ 91,0	²⁾ 93,0	²⁾ 92,0	²⁾ 94,0	²⁾ 94,0
Slovensko	48,0	50,0	55,0	57,0	60,0	63,0	68,0	72,0	73,0
Slovinsko	74,0	80,0	83,0	86,0	87,0	88,0	88,0	¹⁾ 91,0	¹⁾ 88,0

Spojené království	113,0	119,0	122,0	124,0	122,0	120,0	116,0	116,0	116,0
Španělsko	92,0	97,0	101,0	101,0	102,0	104,0	105,0	103,0	103,0
Švédsko	125,0	128,0	124,0	126,0	122,0	123,0	125,0	123,0	119,0
Ostatní země									
Chorvatsko	46,0	49,0	54,0	56,0	57,0	57,0	61,0	64,0	.
Island	133,0	132,0	125,0	131,0	130,0	123,0	121,0	122,0	117,0
Japonsko	129,0	117,0	112,0	113,0	113,0	110,0	109,0	.	.
Norsko	135,0	165,0	156,0	164,0	176,0	183,0	179,0	189,0	178,0
Spojené státy	159,0	161,0	156,0	157,0	159,0	154,0	151,0	146,0	146,0
Švýcarsko ²⁾	153,0	145,0	137,0	135,0	133,0	136,0	140,0	143,0	144,0
Turecko	30,0	42,0	36,0	40,0	42,0	44,0	45,0	47,0	.

¹⁾ Změna metodiky

²⁾ Předběžné údaje

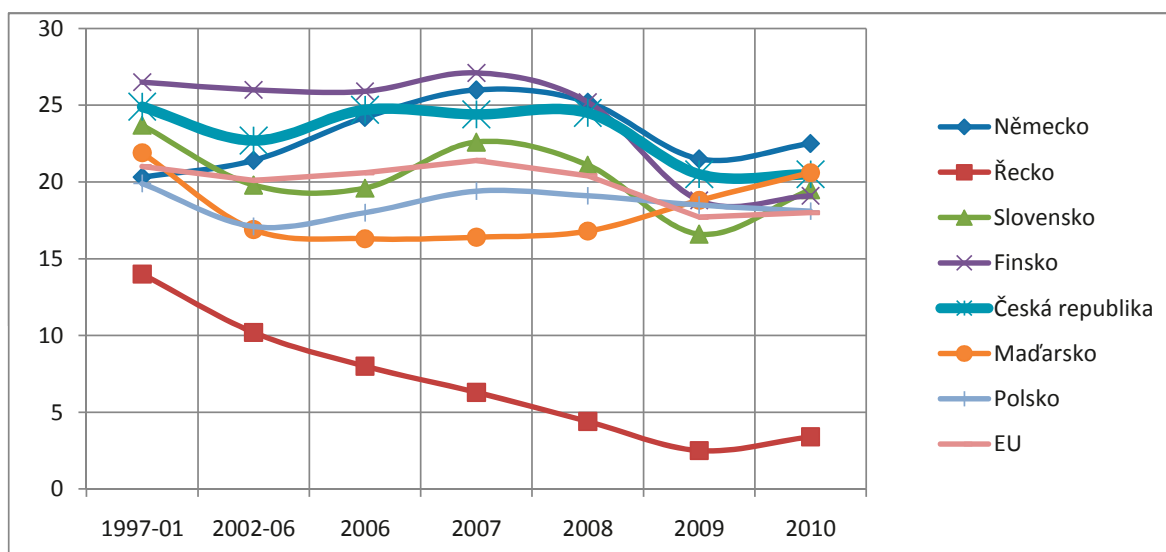
Zdroj: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb010>
ze dne 14. 3. 2011

Tradiční makroekonomické ukazatele jsou mnohdy zavádějící, proto je třeba podrobnější analýza hospodářských dat. Z *Tabulky 1* je ku příkladu vidět, že zatímco Česká republika se přiblížila průměru EU za posledních 15 let o 9 procentních bodů, Řecko za stejné období postoupilo o 10 procentních bodů na 94 % průměru EU. Nicméně současné řecké problémy hovoří o nekvalitním hospodářském růstu založeném na dekádě expanzivního veřejného rozpočtování a nízkých úsporách. K tomu je však třeba také dodat, že tato „nekvalita“ nebyla příliš patrná při běžném pohledu na tradiční makroekonomické statistiky (růst HDP, deficit veřejných financí nebo podíl vládních výdajů). Nicméně při pohledu na vývoj hrubých národních úspor (viz *Obrázek 1*) je zřejmé, že jak soukromé, tak hlavně veřejné úspory byly v Řecku po celou dobu této konvergence hluboko pod evropským průměrem¹. Růst a konvergence byly tak založeny na půjčkách a nikoliv na úsporách.

¹ Viz na příklad Statistical Annex of European Economy – Autumn 2010, Tabulky 43, 44 a 45, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2010/pdf/ee-2010-7_en.pdf

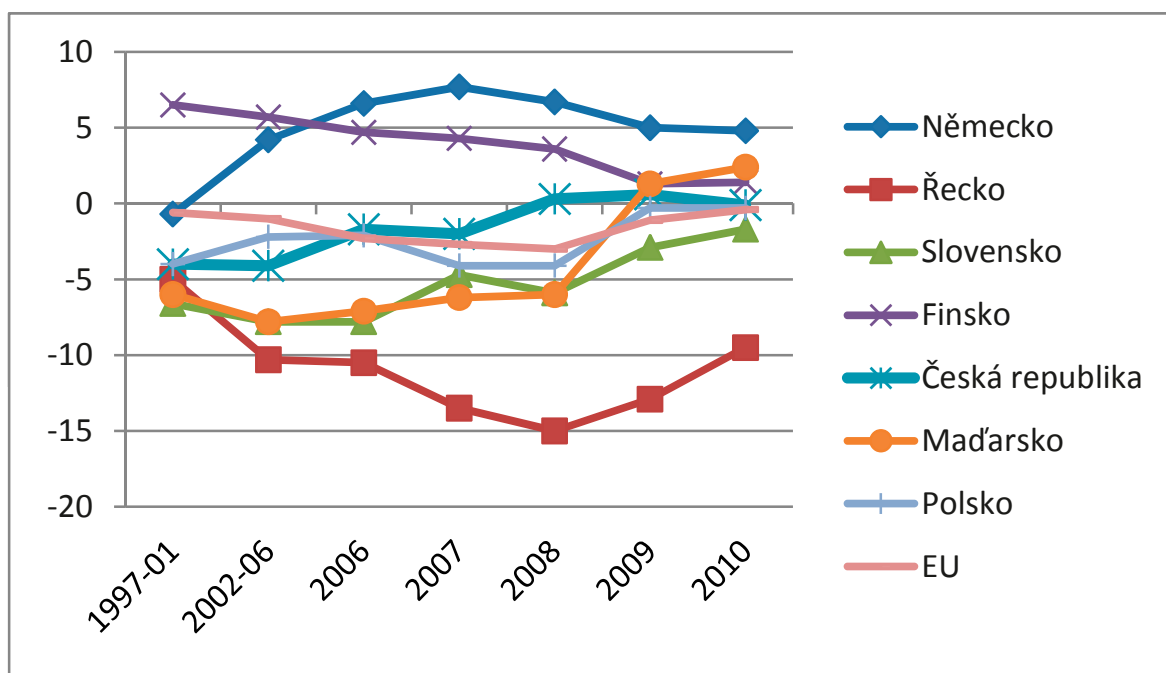
Obrázek 1: Hrubé národní úspory²; určeno jako % z HDP (1997–2010).

Zdroj: Statistical Annex of European Economy – Autumn 2010³



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

Obrázek 2: Čisté národní půjčky poskytnuté (větší než 0) nebo čisté národní výpůjčky přijaté (menší než 0); určeno jako % z HDP (1992–2010). Zdroj: Statistical Annex of European Economy – Autumn 2010



- 2 Hrubé úspory měří tu část hrubého národního disponibilního důchodu (tj. hrubý národní důchod plus saldo běžných transferů s nerezidenty), která se nepoužívá na spotřebu a může být proto použita na investice, nebo na kapitálové transfery nerezidentům.
- 3 Data za roky 1997–2001 a 2002–2006 jsou stejná jako v **Obrázku 2** 5leté průměry

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

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

Snižování schodku veřejných financí se věnuje i současný výzkum Mezinárodního měnového fondu (MMF)⁵. Kromě odhadu fiskálních multiplikátorů hodnotí tento výzkum i úsporná opatření v platnosti od roku 2011 oproti možným alternativám. Autoři Klyuev a Snudden se dále dívají na možnosti dosažení plánovaného nulového deficitu v roce 2016 při udržení co nejvyššího růstu. Jimi odhadované krátkodobé fiskální multiplikátory mezi nulou a 0.5 jsou výrazně nižší než například ty nejspíše předpokládané Českou Národní Bankou (0.5–0.6). Tento výzkum MMF navrhuje z hlediska dopadu na růst používat spíše spotřební daně a z veřejných výdajů krátit transfery. Zároveň i výzkumníci z MMF zdůrazňují, že snižování schodku veřejných financí by mělo být hodnoceno i z jiných hledisek, než pouze z hlediska dopadu na růst.

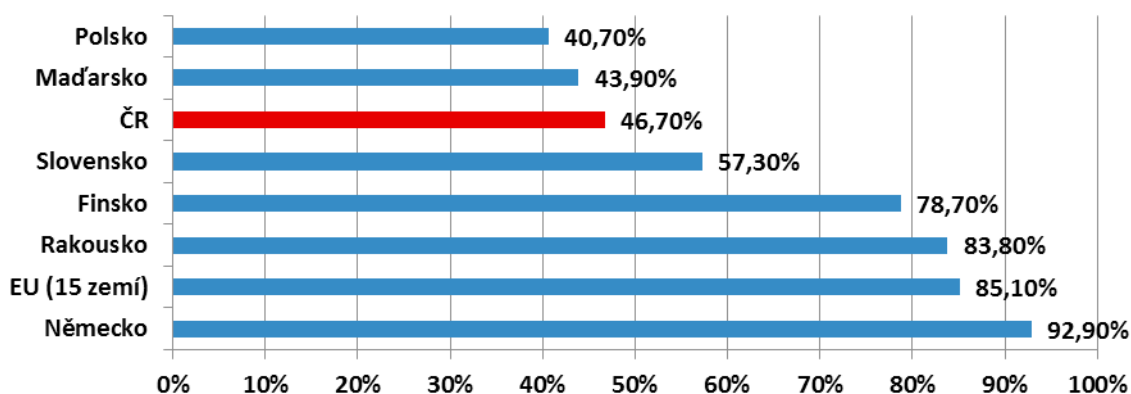
Lze předeslat, že zejména tam, kde byl v české ekonomice soukromý sektor vystaven konkurenci, dokázal se během let vzestupu ekonomiky i mezinárodního poklesu adaptovat a přiblížit se reálně světu strukturou nabídky a náklady. Tam, kde subjekty soukromého sektoru byly vystaveny slabší konkurenci či se spoléhaly např. pouze na státní zakázky, docházelo k nárůstu jednotkových nákladů práce stejně jako ve veřejném sektoru. K průměrné úrovni evropské EU-27 rostla rychleji původně velmi nízká úroveň mezd a platů, pomaleji národohospodářská produktivita práce odrážející i přidanou hodnotu nabídky struktury zboží a služeb měnící se s poptávkou. Hodinová národohospodářská produktivita práce dosahovala v roce 2009 podle odhadů OECD zhruba poloviční úrovně vyspělých států eurozóny, ale zaostávala za Slovinskem i Slovenskem (viz *Obrázek 3*).

4 Viz. Závěrečná zpráva NERV, str. 66.

<http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/dulezite-dokumenty/zaverecna-zprava-NERV.pdf>

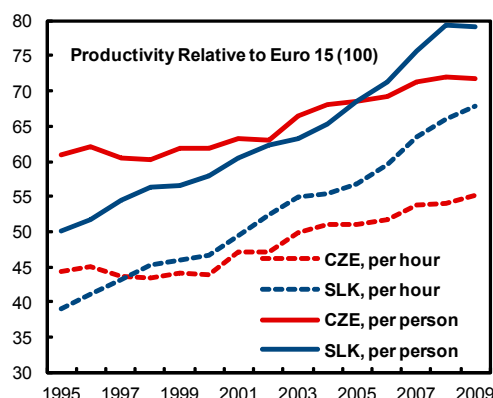
5 Viz The Effects of Fiscal Consolidation in the Czech Republic, IMF Working Paper v předběžné verzi z března roku 2011 autorů Vladimír Klyuev a Stephen Snudden.

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



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

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

Obrázek 4: Růst produktivity práce v ČR a na Slovensku oproti EU15. Zdroj: Murgašová MMF(2011)⁶

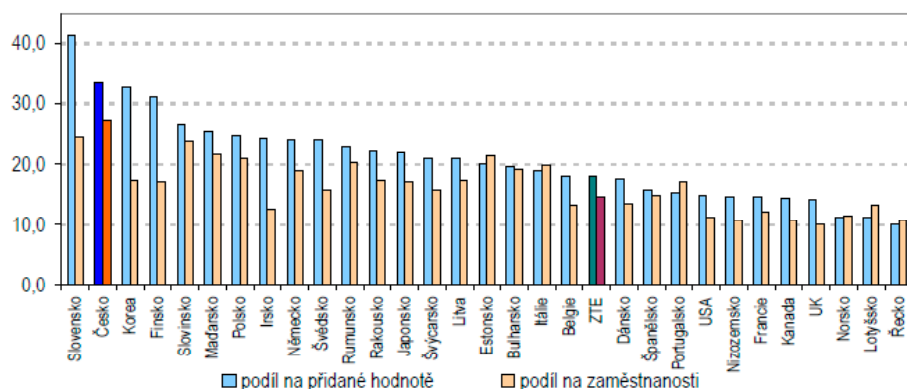
Krátkodobější vývoj během končící recese zatím ukazuje jen dílčí ozdravné změny, ale neukazuje přelomové změny, což při absenci reformních kroků politicky křehkých a měnících se vlád nemůže být překvapením.

V souvislosti se strukturálními změnami směrem k subjektům a aktivitám s vyšší produktivitou práce s obvyklým zpožděním rostla koncem roku 2010 i míra nezaměstnanosti až na 9.6 %. Se státy EU 27 byla bilance stále aktivnější (náš export táhne zejména silná ekonomika Německa, Polska a oživujícího se Slovenska), se státy mimo EU 27 stále pasivnější (stále více dovážíme z Číny, Ruska, Malajsie či Koreje). Z hlediska struktury zaměstnanosti stále platí, že Česká republika je ve světě průmyslová velmoc. Celkem 37,1 % zaměstnanců v Česku je v průmyslu, průměr EU je přitom 24 %, výrazně vystupuje postavení Česka a Slovenska na údajích za zpracovatelský průmysl na *obr. 5*.

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

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

Zdroj: Citováno dle BermanGroup (2010)⁷



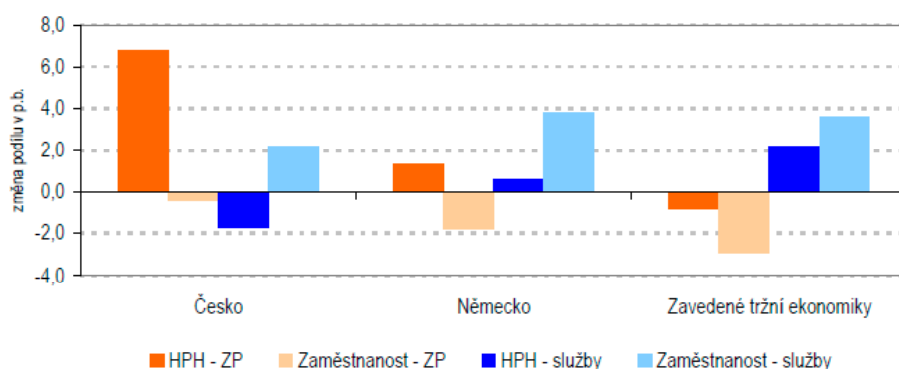
Poznámka: ZTE – zavedené tržní ekonomiky (viz graf 25).

Zdroj: Prognos (data OECD), vlastní výpočty.

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

Obrázek 6: Změna odvětvové struktury v ČR a v zavedených tržních ekonomikách (2000–2008)

Zdroj: Citováno dle BermanGroup (2010)



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

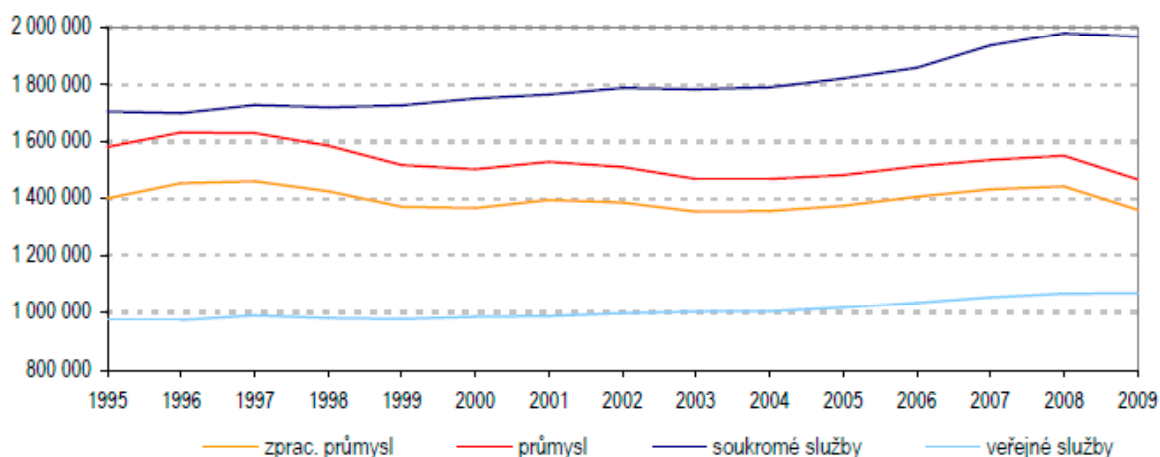
Zdroj: Prognos, vlastní výpočty.

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

⁷ BermanGroup (2010), Socio-ekonomická analýza, SWOT: Analýza věcných priorit a potřeb oblastí v působnosti MPO v programovacím období 2014+, MPO ČR

Obrázek Z: Vývoj počtu zaměstnaných (FTE) ve vybraných skupinách odvětví (1995–2010)

Zdroj: ČSU, MFČR, výpočty zpracoval V. Pošta



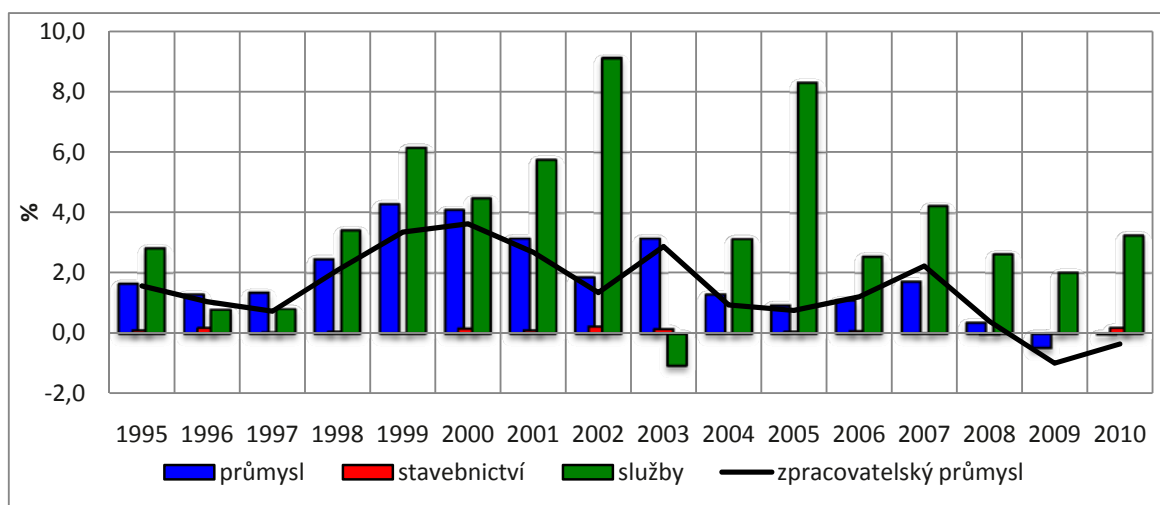
Poznámka: průmysl v sobě zahrnuje i zpracovatelský průmysl.

Z dlouhodobého hlediska sice roste v ekonomice význam terciární sféry (sektoru služeb), ale pomaleji se vyvíjí její sociální kapitál.⁸ Její (budoucí) význam se odrazil i v objemu přímých zahraničních investic (viz **Obrázek 8**). Lze plně souhlasit se závěry ČNB i studie BermanGroup (2010), že „vysoký příliv PZI do ČR byl ve sledovaném období základním faktorem vnější rovnováhy ekonomiky, neboť PZI tvořily hlavní zdroj financování dlouhodobě deficitního běžného účtu platební bilance ČR. Nicméně hlavní přínosy PZI pro hospodářský růst je třeba hledat na mikroekonomické úrovni. Zahraniční firmy do ČR přinesly nové technologie, metody řízení, přístup na zahraniční trhy a vyvolaly řadu dalších přínosů, jejichž dopad prakticky nelze kvantifikovat. Právě mikroekonomické přínosy plynoucí z přílivu PZI představují hlavní příčinu vysokého růstu souhrnné produktivity, jež byla ze tří čtvrtin zdrojem růstové výkonnosti ekonomiky v posledních patnácti letech (Viz **Obrázek 8**). Vedle přímých dopadů je třeba vyzvednout dopady nepřímé, související s postupným propojováním příchodných investorů s místními firmami. Příkladem může být velmi silný tlak na produktivitu a zavádění souvisejících změn na straně dodavatelů. Zahraniční firmy se tak staly zdrojem šíření úspěšných praktik a tím pozvedly i konkurenceschopnost původem místních firem.“

8 Dle testů PISA prováděných OECD se kvalita vzdělání v Česku zhoršuje (podrobněji 3. kapitola). Jiným příkladem přetrvávajícího odstupe lidského kapitálu je stále relativně nízký přístup domácností k internetu. S připojením českých domácností k internetu (54 %) jsme pod průměrem Evropské unie, který v roce 2009 byl 65 %. Nejhorší jsou na tom domácnosti v Bulharsku (30 %) a v Rumunsku a Řecku (shodně 38 %). Internetovou velmocí můžeme nazvat Nizozemí, kde je k internetu připojeno 90 % všech domácností. S nepatrným odstupem jsou na dalších místech Lucembursko (87 %) a Švédsko (86 %).

Obrázek 8: Vývoj přílivu přímých zahraničních investic do ČR v období 1995–2010.

Zdroj: ČSÚ, MFČR, výpočty zpracoval V. Pošta

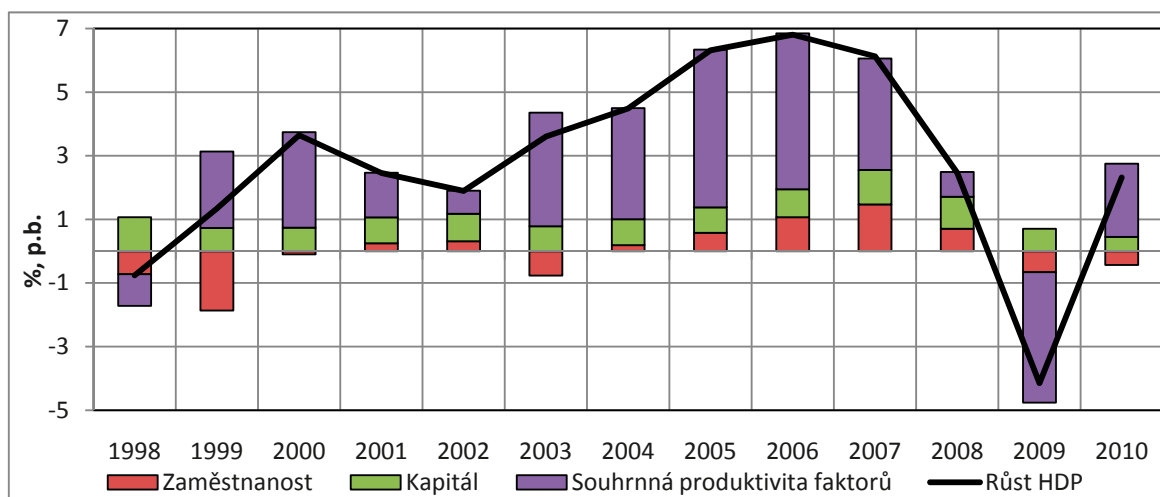


Zdroj: BermanGroup (2010)

Určitou představu o příspěvcích jednotlivých faktorů růstu HDP naznačuje **Obrázek 9**, který přes dodnes ne zcela dořešenou metodologii produkčních funkcí dokládá malou roli růstu založeného na růstu základních faktorů – zaměstnanosti a fyzického kapitálu. Ale separaci vlivů mnoha dalších faktorů ovlivňujících residuální růst efektivnosti a souhrnné produktivity již tento model nedává. Podrobněji se k těmto otázkám vrátíme v kapitole 1.4.

Obrázek 9: Příspěvek růstu faktorů a jejich efektivnosti k růstu HDP.

Zdroj: ČSÚ, MFČR, výpočty zpracoval V. Pošta



Zdroj: BermanGroup(2010)

Ani dlouhodobější ani krátkodobější data uvedená v této studii zatím s ohledem na složité mezinárodní prostředí nesignalizují zásadnější zlomové tendence ve vývoji české ekonomiky. Obnovení tradičních komponent růstu je pomalejší díky nezbytnému zpomalení zadlužování

veřejných rozpočtů, ekologické indikátory budí jisté naděje, že jde o ekologicky šetrný růst. Podhoubí pro udržení dlouhodobé konkurenceschopnosti (související s dlouhodobě rostoucí kvalitou života) uvedené v kapitole 1.4 se nám nedaří oproti jiným zemím dostatečně rychle adaptovat. Ambiciózní cíl vybudovat „znalostně-technologické centrum Evropy s rostoucí životní úrovní a vysokou zaměstnaností“ nám zůstává vzdálen, ačkoliv některé sousední země (Německo, země severní Evropy) přes vědomé zpomalení růstu životní úrovně se jako znalostně-technologické centrum s vysokou mezinárodní konkurenceschopností udržely či se jím staly. Německo navíc, a to i přes přesun některých výrobních podniků mimo své území, zvýšilo zaměstnanost a míra nezaměstnanosti je na historicky nejnižší úrovni.

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

Navíc se objevují nové výzvy – jak ukazují analýzy OECD mnoho jiných zemí ve světě zavádí strukturální reformy s cílem vytvořit podmínky pro zvýšení lokální a globální konkurenceschopnosti svých podniků⁹. I proto je nutno urychlit promyšlený reformní pohyb, abychom si dokázali být jen udržet stávající pozici.

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

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

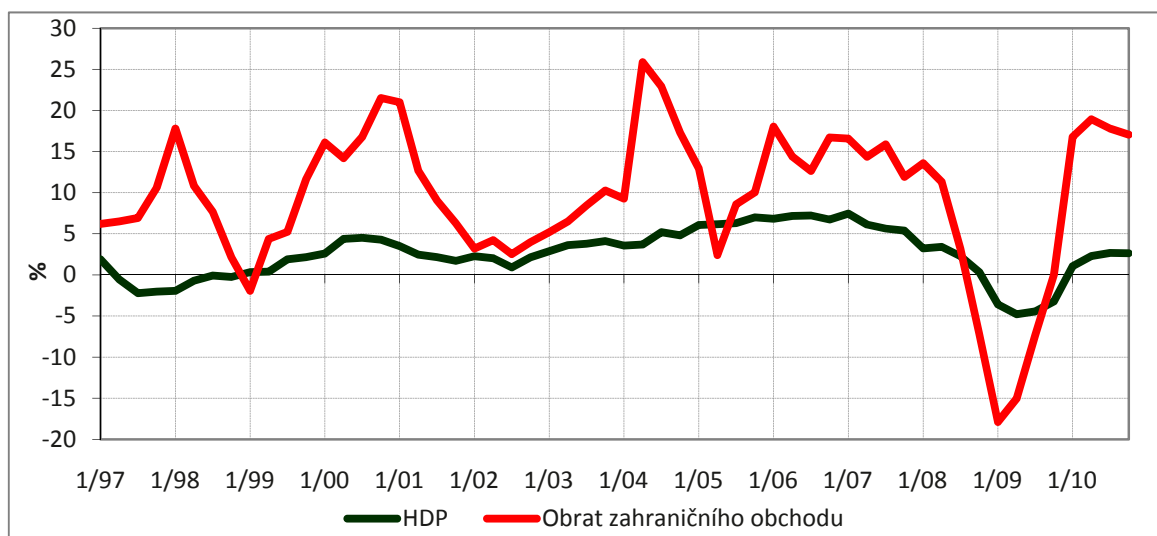
1.2 Úvod: Konkurenceschopnost v malé otevřené ekonomice

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

Česká republika je malá¹⁰, otevřená¹¹ ekonomika s vlastní měnou a volně plovoucím kursem, s dlouhodobě rostoucím exportem a importem, ale značnou volatilitou obchodního obrátu i bilance – „čistým exportem“.

Obrázek 10: HDP a obrat zahraničního obchodu zbožím a službami (v cenách roku 2000, sezónně očištěno).

Zdroj: ČSÚ, MFČR, výpočty zpracoval V. Pošta



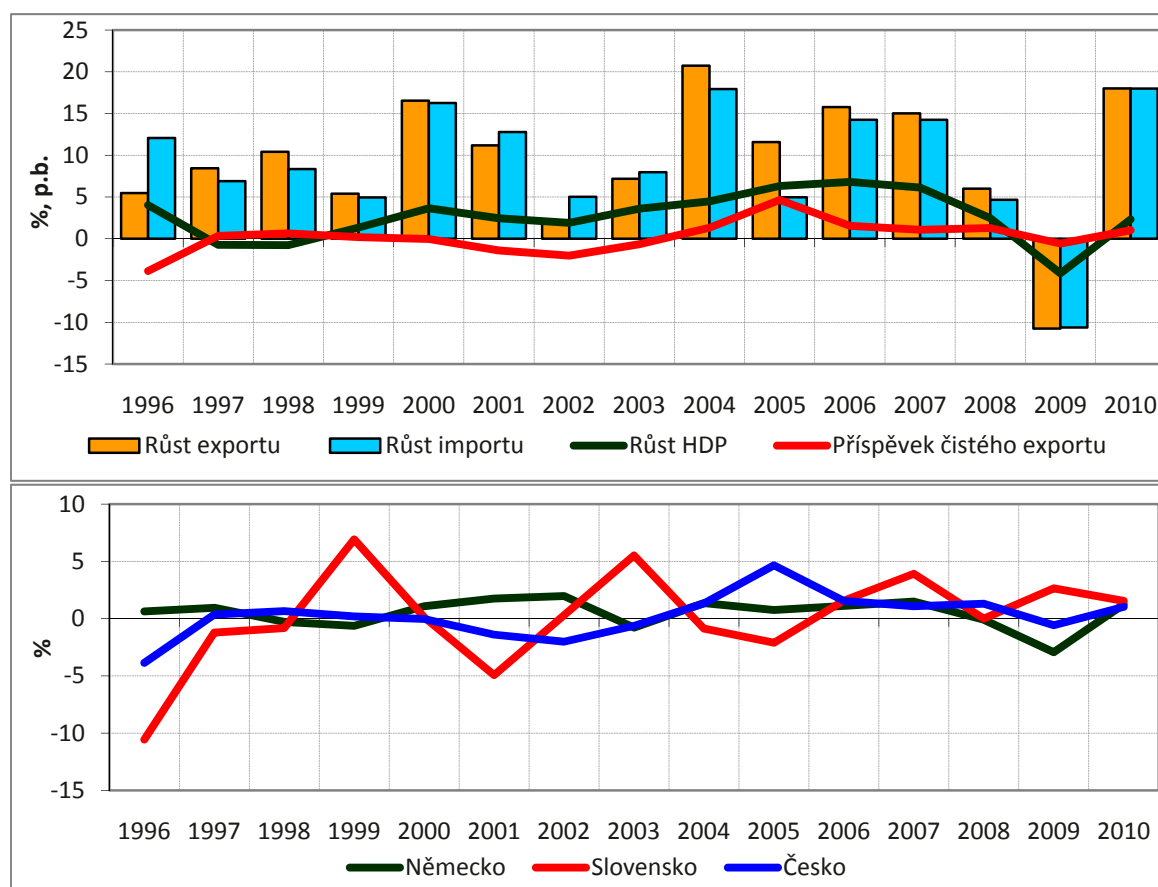
Přesto není volatilní čistý export jediným zdrojem růstu a rozvoje a jeho přímé (hotovostní) dopady do vnitřní ekonomiky jsou omezené.

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

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

Obrázek 11a a 11b: Příspěvek čistých exportů k růstu HDP.

Zdroj: ČSÚ, MFČR, výpočty zpracoval V.Pošta



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

V konkurenci okolních zemí, které jsou rovněž výrazně pro-exportně orientovány¹², musí i s ohledem na významný dovoz z mimoevropských států ČR sledovat mezinárodní konkurenceschopnost zde působících subjektů a podmínky pro ni.

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

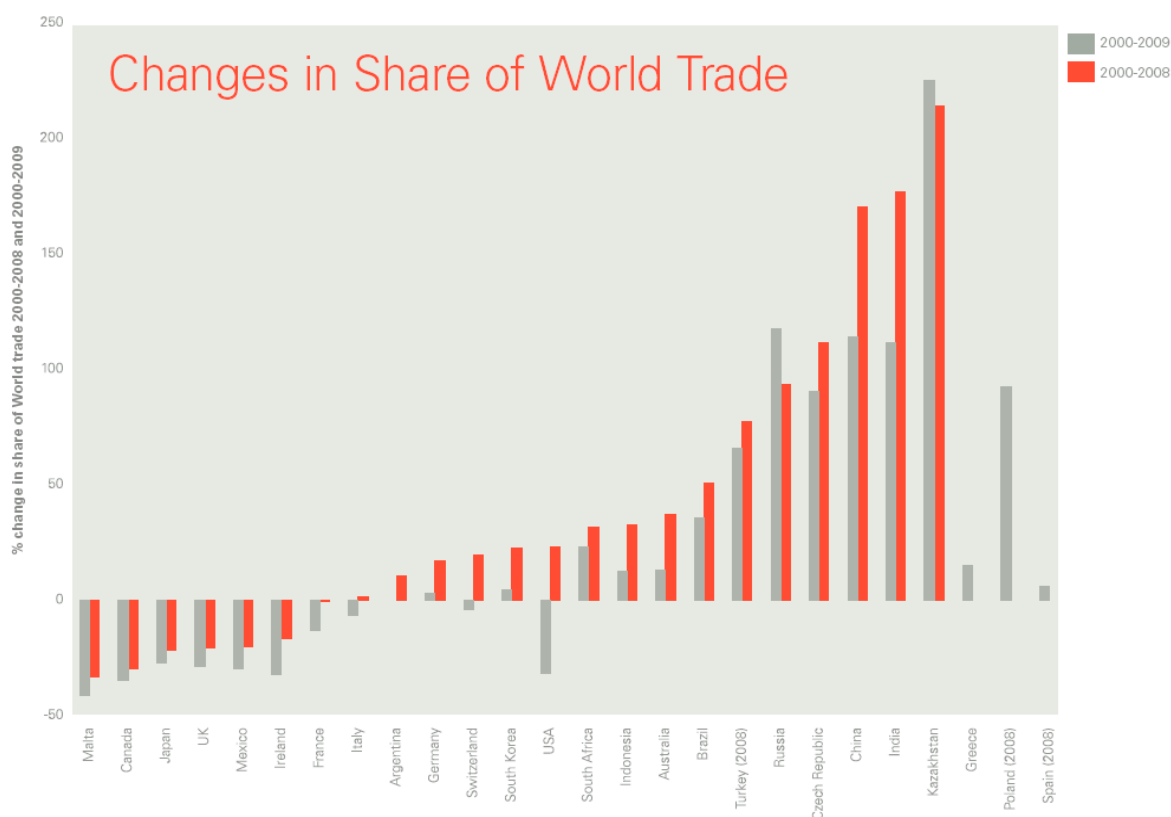
12 Např. slovenská ekonomika je ještě o několik procent otevřenější než česká, podobně jako česká ekonomika je otevřená i ekonomika maďarská a rakouská. Nejvýznamnějším konkurentem i partnerem pro zahraniční obchod je pak pro ČR Německo, které, ač se jedná o velkou ekonomiku (které obvykle bývají více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

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

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

Obrázek 12: Změna podílu na světovém obchodu v letech 2000–2009 – šedá (vs. 2000–2008 červená).

Zdroj: HSBC/Tradesif

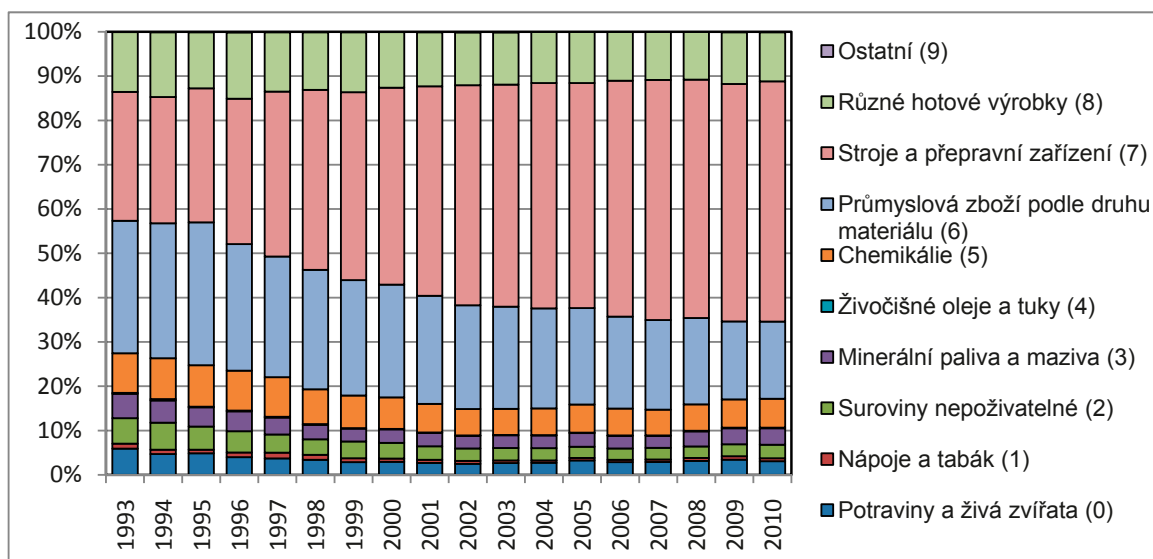


Při pohledu na samotný export České republiky v čase dostáváme členitější pohled. Je vidět, že se export vyjádřený v CZK mezi lety 1996 a 2007 trvale zvyšoval. Pokles objemu vývozu mezi lety 2008 a 2009 o skoro 14 % v souvislosti s globální ekonomickou recesí byl v roce 2010 kompenzován jeho opětovným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

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

Obrázek 13: Vývoj exportu podle skupiny zboží SITC od 1993 do 2010; čísla v závorkách označují první číslo kódu SITC.

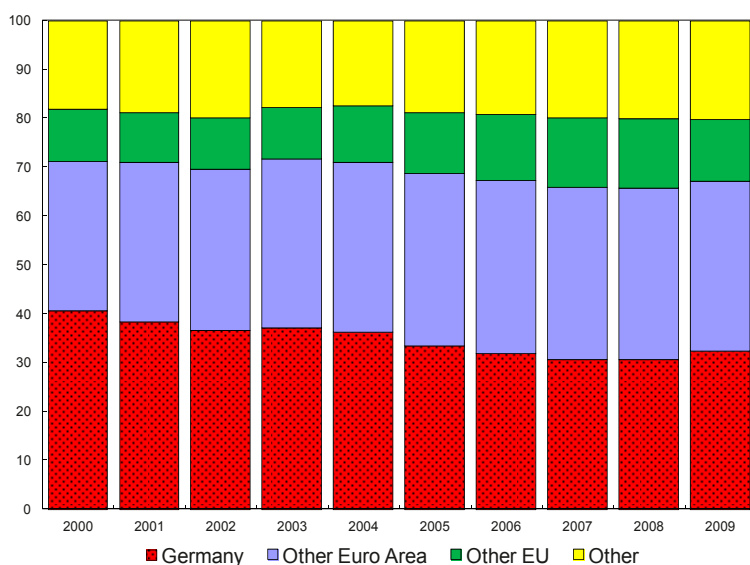
Zdroj: ČSÚ, MFČR, výpočty zpracoval V. Pošta



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

Obrázek 14: Vývoj importu strojírenství v letech 2000 až 2009.

Zdroj: MMF Murgašová (2009)



Podíváme-li se na teritoriální strukturu vývozu, ukazuje se cca 84% podíl českých exportů do zemí EU (2010) jako vysoce nadprůměrný a jsme tak společně se Slovenskem na špici exportérů orientovaných na vnitřní trh EU (průměrný vnitro-unijní export zemí EU-27 činí dvě třetiny exportu). Ve většině zejména starých členských států EU tato orientace dokonce oslabuje.

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

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

¹⁾ Bez Hongkongu

Mezi 10 nejvýznamnějšími importéry českých produktů (*Tabulka 3*) je 8 zemí Evropské unie (resp. 9 zemí OECD). **Mezi hlavní odběratele českých produktů a služeb patří sousední státy** – Německo, Slovensko a Polsko. Největší podíl odebraných produktů má Německo, kam se vyváží přibližně třetina celkového českého exportu, která částečně vstupuje do finálních dodávek a je dále reexportována. Současně se skoro polovina dovozu z Německa po případném přepracování z Čech dále reexportuje. **Již tyto údaje indikují velký potenciál polohové renty resp. ekonomické geografie ČR nacházející se v sousedství zemí, které v rámci EU patří k nejdynamičtějším.** Podrobněji v 7. kapitole.

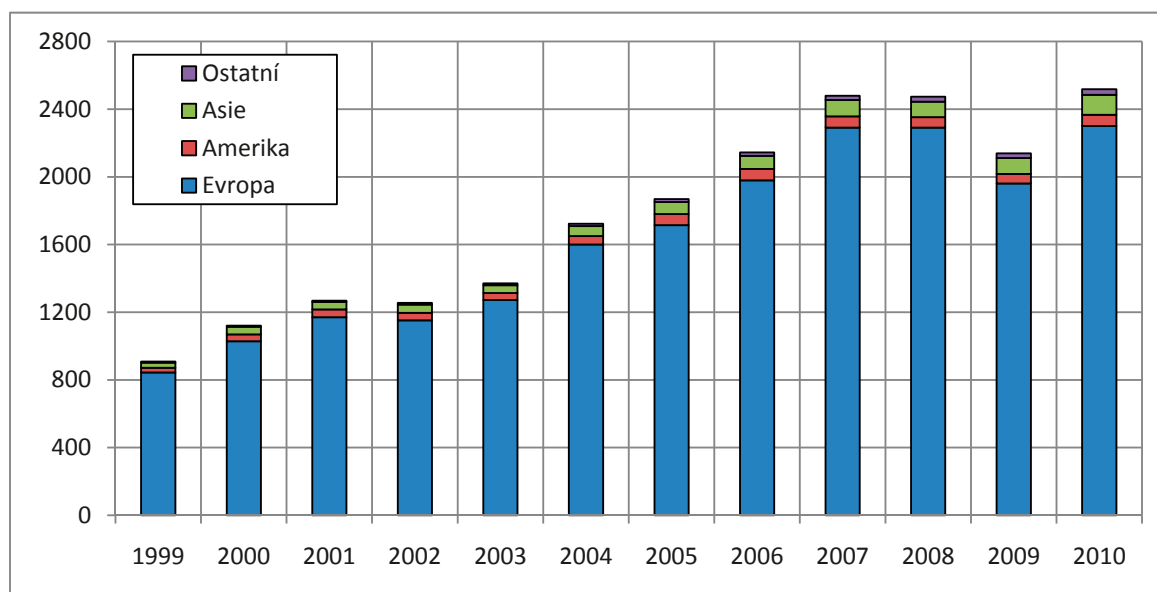
Tabulka 3: Exportní země ČR (2010). Zdroj: ČSÚ, MFČR, výpočty zpracoval V. Pošta

	Země	mld. Kč	podíl na exportu v %
1	Německo	803.0	31.9
2	Slovensko	220.7	8.8
3	Polsko	155.1	6.2
4	Francie	135.5	5.4
5	Británie	122.2	4.9
6	Itálie	112.1	4.5
7	Nizozemsko	96.1	3.8
8	Rusko	67.4	2.7
9	Španělsko	60.3	2.4
10	USA	44.2	1.8

Vývoj exportu dokládá, že dosti jednostranná struktura je výsledkem dlouhodobějšího vývoje a popisuje vývoj exportu do zemí mimo EU dle regionů. Důležitou skupinou zemí jsou země SNS, kam po delším útlumu objem exportů vzrostl mezi lety 2003 a 2008 přibližně pětikrát. Nejvýznamnější cílovou zemí mimo OECD je Ruská federace, do níž přímo směřovalo celkem 2,7 % objemu českého exportu (2010, 2–3 % v roce 2009).

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

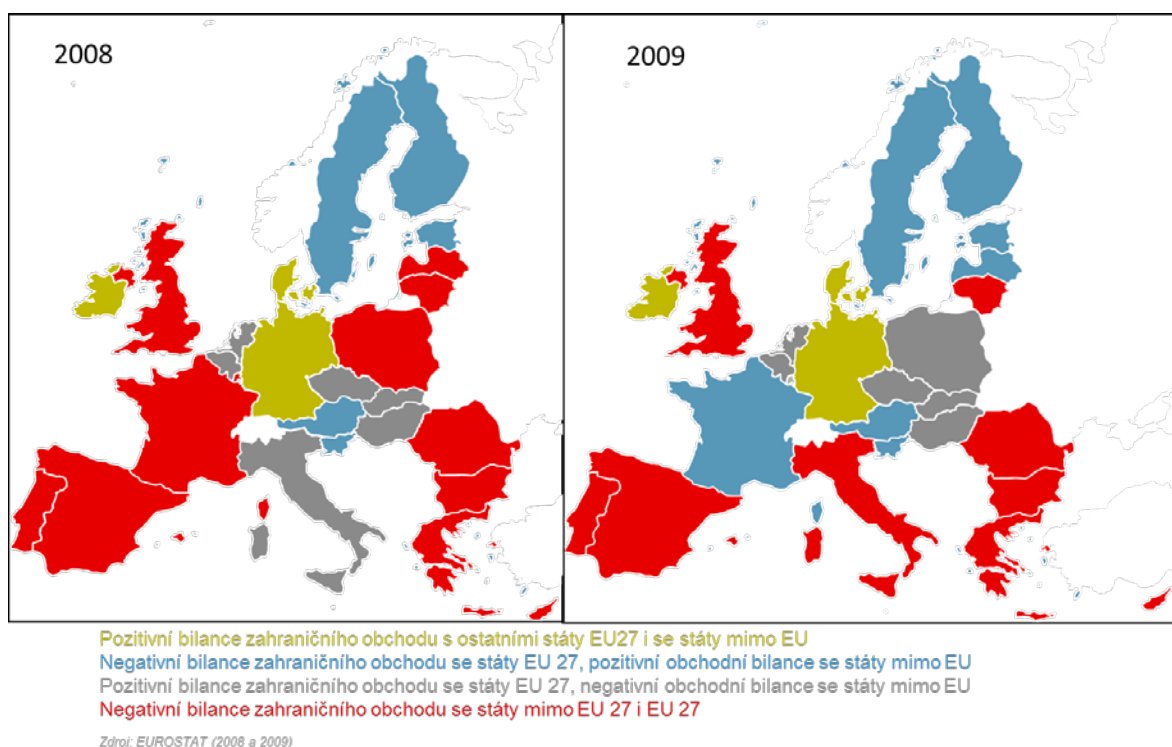
Zdroj: ČSÚ, MFČR, výpočty zpracoval V. Pošta



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

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

Zdroj: Eurostat.



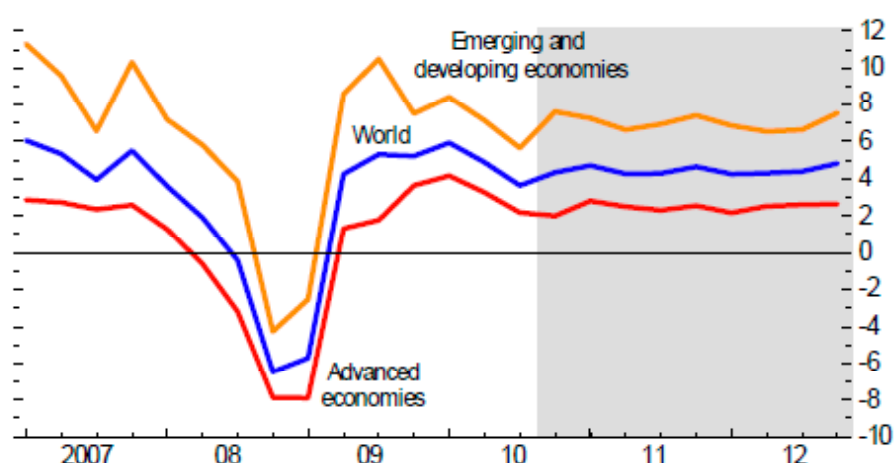
V podmínkách, kdy oživení světového obchodu ve většině vyspělých zemí ztrácí momentum, exportní výkonnost podniků v ČR na tyto trhy bude zřejmě klesat a jedním z kroků, jak tomuto zamezit, je začít ve zvýšené míře využívat nových příležitostí jak ve středu Evropy tak mimo – jako jsou například exporty do zemí mimo Evropskou unii. Zásadní formou státní podpory přímých exportů do těchto obecně více rizikových zemí je např. pojištění exportních úvěrů od EGAP (vedle exportů zprostředkovaných např. německými korporacemi). Důležitou úlohu EGAP sehrál zejména během krizového roku 2009, neboť dočasné navýšení pojistného krytí u vybraných produktů až na 99 % či 100 % umožnilo některým českým exportérům proniknout na nové trhy (např. země bývalého SNS) dočasně opuštěné konkurencí ze Západní Evropy¹³.

Zároveň je důležité poznamenat, že posilování rozvíjejících se ekonomik (viz **Obrázek 17**), není tak rychlé, jak se očekávalo. Růstová dynamika průmyslové produkce se snižuje i v zemích BRIC, ale objem zahraničního obchodu je stále rychlejší než ve zbytku světa. Tento fakt na jednu stranu může znamenat obecně nižší poptávku, na druhou stranu však menší velikost českých exportérů a objem soutěžící produkce zvyšuje naději na nalezení mezer a prosazení se v mezinárodní konkurenci. Výslednice působení obou zmíněných faktorů je pak dána strukturou výroby rozvíjejících se ekonomik (zejména zemí BRIC) v porovnání s nabídkou exportérů z ČR.

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

Obrázek 17: Růst HDP ve světě, ve vyspělých a rozvíjejících se zemích, čtvrtletní procentuální změny anualizovány.

Zdroj: World Economic Outlook MMF(2011).



Potenciál exportní výkonnosti a konkurenceschopnosti ČR bude tedy ovlivněn vývojem světové ekonomiky. Poslední detailnější odhady MMF zachycuje [Tabulka 4](#). Výhled vývoje světové ekonomiky na nadcházející roky je stále nejistý. Ale i poslední prognóza IMF potvrzuje obnovenou vyšší dynamiku zahraničního obchodu prudce se rozvíjejících ekonomik včetně zemí BRIC. Nejistá je však jejich dlouhodobá dynamika a volatilita.

Tabulka 4: Meziroční nárůst/pokles svět. HDP a světového obchodu.

Zdroj: WEO IMF (2011).

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

^f – předpověď. Předpokládají se konstantní reálné efektivní směnné kursy na úrovni 18. listopadu – 26. prosince

2010 Poznámka: Data za objem exportu zboží pro svět nejsou uvedena, pouze souhrnná data pro svět za export i import (změna objemu světového obchodu).

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

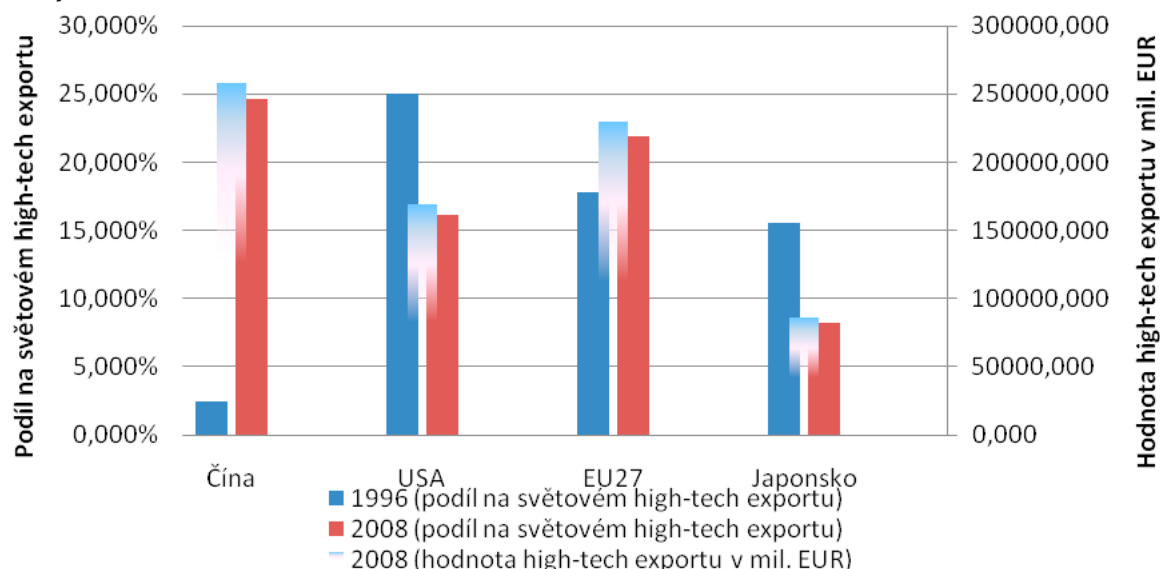
Nejasnost výhledu světové ekonomiky (na 1–3 roky) samozřejmě není dostatečně relevantní pro strategii na mnohem delší období. Jedině snad tak, že nejistoty budou pokračovat a proto není radno riskovat státní zacílení masové podpory na rozvoj několika úzkých rozvojových oblastí/sektorů. Dále tak, že prostředí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

V poslední době se často mezi odborníky objevuje názor, že subjektům v České republice podobně jako většině ostatních vyspělých evropských států (s výjimkou například Německa) hrozí ztráta konkurenceschopnosti u obchodovatelných statků z důvodu silného nástupu konkurentů z asijských zemí (především Číny)¹⁴. Mnohdy u nás stále převládá přesvědčení o podřadnosti čínských exportních produktů. V této souvislosti je v posledních letech stále viditelnější trend, který znázorňuje následující **Obrázek 18**. Srovnání ilustruje výrazné posilování čínských exportů high-tech produktů na úkor USA, EU a Japonska, jakkoliv je to spojeno s různými formami transferu technologií. Na úkor reexportu roste domácí obsah čínského exportu. Exporty neomezované na komodity a diverzifikované exportem high-tech produktů mohou být i nositelem vyšší přidané hodnoty. Součástí státu i podniků z ČR musí adaptovat svou strategii, neboť se budeme i na těchto zahraničních i domácích trzích střetávat se stále větší konkurencí. Naivní představa, že v Evropě se budou generovat nápady a inovace, které se budou vyrábět v Asii, naráží na střízlivou realitu faktů.

14 Viz např. Zpráva o globální konkurenceschopnosti 2010–2011 vydaná Světovým ekonomickým fórem

Obrázek 18: Nárůst exportu high-tech produktů v Číně vs. pokles v USA, EU a Japonsku.

Zdroj: EEIP, OECD, IMF, Eurostat.



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

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

Postoj českých vývozců samotných vůči hledání exportních příležitostí mimo EU mapovala společná studie HSBC Bank plc – pobočka Praha a Aspectio Research, založená na datech o 500 exportérech ze září 2010. Studie potvrzuje očekávání a ukazuje přetrvávající averzi minimálně českých malých a středních podniků vůči exportům mimo Evropskou unii. Dále dokumentuje, že pouze 20 % malých a středních podniků uvažuje o vývozu mimo Evropskou unii, což je dáno i nejistotami a nákladností samostatného exportu mimo vnitrouniný trh.

Export z ČR mimo OECD ve srovnání s vybranými státy EU

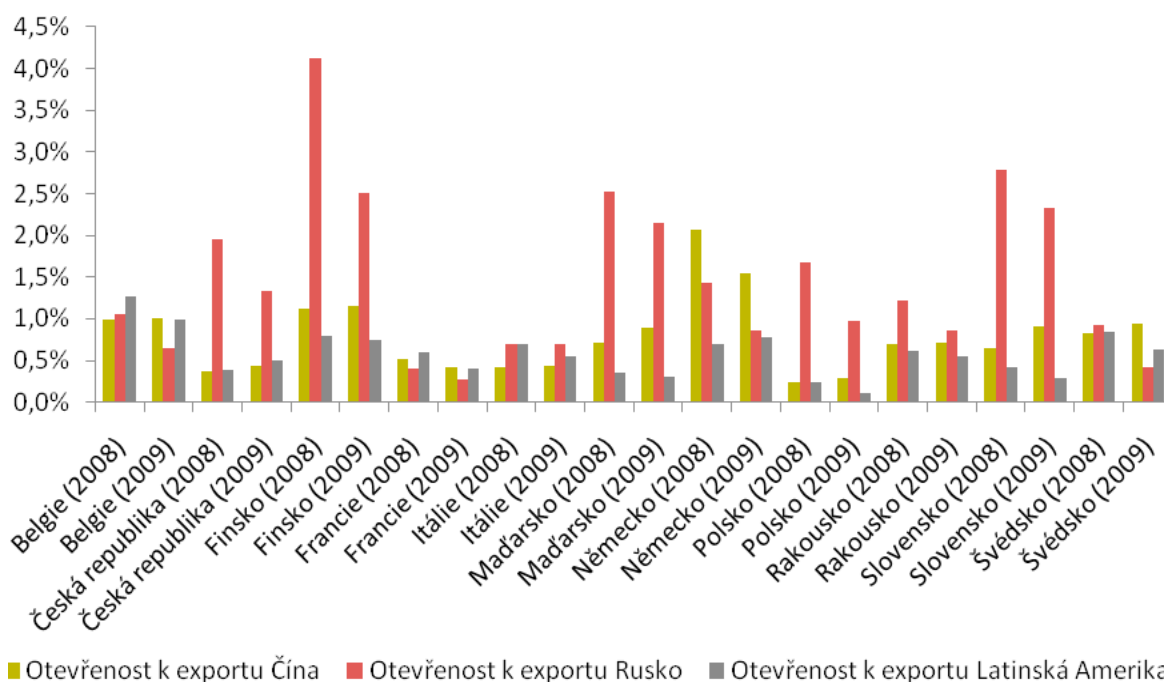
Jak jsme viděli, Česká republika je malá, otevřená ekonomika, pro niž je mezinárodní dělba práce včetně exportu jedním z klíčových zdrojů rozvoje. V konkurenci okolních zemí, které jsou rovněž výrazně pro-exportně orientovány, musí též ČR efektivně uplatňovat proexportní politiku a podporu efektivních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

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

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

Obrázek 19: Otevřenost k exportu do vybraných zemí v % HDP.

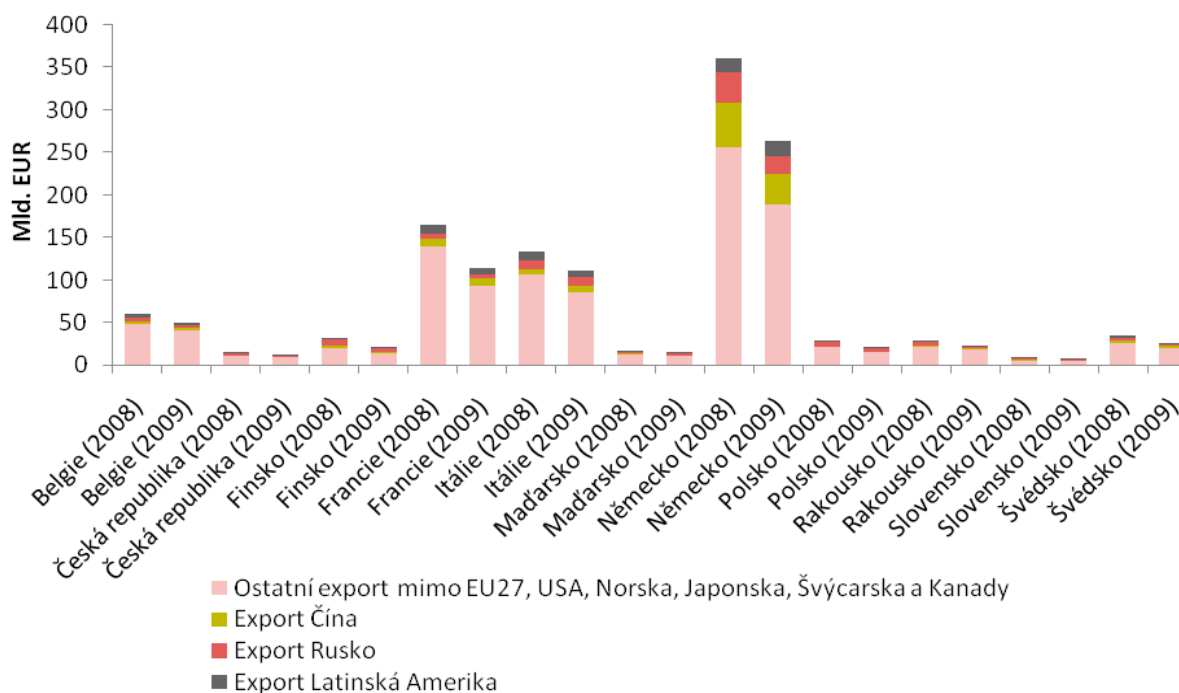
Zdroj: Zpracování EEIP, data Eurostat.



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

Obrázek 20: Export do zemí mimo EU 27.

Zdroj: Zpracování EEIP, data Eurostat.



Jak jsme uvedli, exportní výkonnost a konkurenceschopnost každé země jsou úzce provázány. S nejistou prognózou oživení mezinárodního obchodu zejména v Evropě a ekonomické aktivity obecně v ČR i v řadě států EU tedy zlepšení podmínek pro konkurenceschopnost exportérů nabývá na významu. Právě v období 2010–11 vyvinuli exportéři ze zemí G7 s aktivní podporou svých vlád¹⁵ mimořádné úsilí k rozvinutí nových příležitostí – jako jsou například exporty do zemí mimo OECD. Přesně tak postupovali exportéři z řady států EU-27; Francouzi, Britové, Němci, Italové, Poláci zvyšovali své exporty „na třetí trhy“ o desítky procent. [Zahraniční obchod](#) EU v roce 2010 podle dat Eurostatu narostl se všemi hlavními partnery, zejména pak s Brazílií (o 45 %) či s Čínou (o 37 %). Zatímco s USA přebytek zemí EU ve stejném období narostl proti roku 2009 z 46,4 miliard [eur](#) na 73,1 miliardy [eur](#), u Číny se bohužel deficit navýšil ze 131,7 miliardy [eur](#) na 168,9 miliardy [eur](#). To se však netýkalo exportně schopných států s vysokou konkurenceschopností, jako je Německo či Irsko, které skončili s celkovým přebytkem obchodní bilance 152,4 resp. 43,4 miliardy eur. Jak ilustrujeme na následujících obrázcích růst globálního německého exportu vedl dokonce k tomu, že podíl Číny a Hongkongu na exportu převýšil od prosince 2010 podíl USA. Celkově pak za rok 2010 s německým exportem 130,2 mld. euro zůstává čínský trh těsně za exportem do Francie a Nizozemí (s objemy 152,4 a 132 mld. euro).

Obrázek 21: Nárůst exportu zemí do Číny v letech 2000–10.

Zdroj: *Economist* 3. 2. 2011



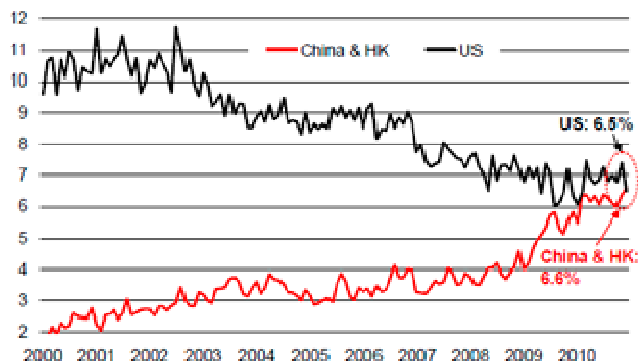
15 Zmíněné země mj. mimořádně aktivovaly svoje stávající diplomaticko-obchodní zahraniční sítě a „ekonomickou diplomacii“ podpořenou dobře organizovanými vládními návštěvami zemí s výraznou ekonomickou rolí státu.

Obrázek 22: Podíl Číny & Hongkongu dosáhl podílu USA v teritoriální struktuře exportu Německa.

Zdroj: Financial Times 10. 3. 2011, data Unicredit Andreas Rees.

TURNING POINT

German export shares, in %



Source: Federal Statistical Office, Feri, UniCredit Research

Pro udržení budoucí konkurenceschopnosti však nestačí (částečná) teritoriální reorientace exportu, ale odstranění bariér hlubokých strukturálních změn v souladu s měnícím se očekáváním zákazníků a příležitostmi na trhu. Např. osobní letecká doprava se posunula mezi cenově elastické komodity a přepravci musí měnit strukturu služeb i pracovních kontraktů, což je obtížné beze změny institucí. Jiným příkladem mohou být dlouhodobé výhledy úspěšných německých automobilek, které naznačují vytváření prostoru pro zásadní strukturální změny obsahu již dnes pravidelně inovované výroby. Připravuje se přechod na produkci vozidel s novým druhem pohonných jednotek a postupně převažujícím podílem nákladů na „software“ vozidel oproti dosud převažujícím nákladům na jejich „hardware“, což ovlivní charakter dopravních i zahraničně obchodních toků, zboží a služeb.

1.3 Úvod: Proč a kde ztrácíme cenovou konkurenceschopnost? Modelování reálného efektivního měnového kursu REER¹⁶

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

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

Tato kapitola analyzuje cenovou konkurenceschopnost.

(1) Filosofie přístupu

Cenová konkurenceschopnost je důležitým ukazatelem pro malou otevřenou ekonomiku s vlastní měnou a volně plovoucím kursem. Případné oslabení měny či udržení růstu nákladů na mzdy v souladu s produktivitou může pomoci domácím firmám rozšířit jejich podíl na světovém trhu, zvyšuje atraktivitu země z hlediska umístění výroby a podporuje tak ekonomický růst.

Cenová konkurenceschopnost české ekonomiky vůči ostatním zemím je měřena reálným efektivním měnovým kursem (REER). Další měření je možné přes Lafay index použít v 7. kapitole (Lafay, 1992), případně lze použít Krugmanův specializační index (Krugman, 1991), anebo Balassovu projevenou komparativní výhodu (Balassa, Bela, 1965).

Nechť „REER“ je index reálného efektivního měnového kursu, a dále „Index CZK“ je index tuzemské měny k měně i-tého obchodního partnera v období t, „Náklady práce“ jsou poměrem indexu jednotkových nákladů práce i-tého obchodního partnera k indexu jednotkových nákladů práce v ČR v období t, „ w_i “ jsou váhy měny i-tého obchodního partnera.

Pak,

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

16 Tuto subkapitolu zpracoval Aleš Michl. *Děkuji za brainstorming a nápady členům NERV Michalu Mejstříkovi a Miroslavu Zámečnickovi a Martinu Mandelovi z VŠE. Za cenné připomínky děkuji dále Petru Teplému z EEIP, Janu Fraitovi z ČNB, Luboši Komárkovi z ČNB, Danielu Münichovi z CERGE-EI a Petru Havlíkovi z WIIW. Odpovědnost za filosofii, argumentaci a závěry je ale jen na autorovi. Teorii reálného měnového kursu, respektive účinky devalvace na obchodní bilanci země a vůbec teorii konkurenceschopnosti ekonomik, nejvíce rozpracovali A. Marshall (1923), A. P. Lerner (1946), J. Robinsonová (1947), J. J. Polak s T. C. Changem (1950) a F. Machlup (1955). Novodobé praktické případové studie – například na konkurenceschopnost Číny anebo Spojených států – jsou ve statích J. Frankela (2004) či N. Roubiniho (2010). V ČR se teorií reálného kursu a její aplikovatelností do praxe zabývali A. Čapek (1998), J. Frait s L. Komárkem (1999), anebo M. Mandel s V. Tomšíkem (2003). Diskusi v Československu kolem roku 1990 odráží například V. Klaus (2006) anebo M. Mejstřík (1989). Argumentaci s aplikací na reálnou ekonomiku po hospodářské recesi 2007–2009 pak shrnují P. Havlík (2010) či M. Zámečník (2010).

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

Pro výpočet jednotkových nákladů práce používám dvě metodiky výpočtu produktivity:

- Národohospodářskou produktivitu: V prvním případě sleduji náklady práce za celou ekonomiku. Jsou poměrem mezi náklady na zaměstnance a produktivitou práce. Produktivitu měřím jako HDP na zaměstnance.
- Produktivitu v průmyslu: Ve druhém případě pak sleduji náklady práce pouze ve zpracovatelském průmyslu. Tedy poměr mezi náklady na zaměstnance v průmyslu a produktivitou práce v průmyslu. Přičemž produktivitu měřím jako průmyslové tržby na zaměstnance.

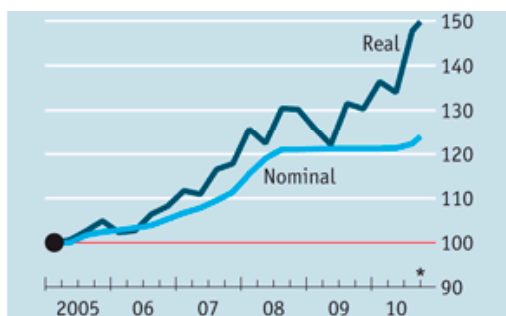
Reálný kurs nad 100 signalizuje tendenci ke snižování konkurenceschopnosti země proti základnímu období. Pokles indexu pod 100 znamená zvyšování konkurenceschopnosti země.

Případová studie – Čína

Filosofii reálného kurzu je možné demonstrovat například na Číně: Od roku 2005 do 2010 posílila čínská měna jüan proti americkému dolaru nominálně o 19 %. Podle databáze The Economist Unit ale reálný kurs za stejné období posílil o 50 %. Ve Spojených státech podle amerického Bureau of Labour Statistics vzrostl za dané období jednotkové náklady práce o 4 %, zatímco v Číně o 25 % (The Economist, 2010). To jen ukazuje, proč je důležité reálný měnový kurs sledovat – signalizuje změnu konkurenceschopnosti. I když nominálně byl v letech 2008 až 2010 udržován fixní kurs, pozice exportéra se měnila. V roce 2010 například výrobu automobilek Toyoty a Hondy v Číně ohrožovaly stávky dělníků za vyšší platy. Tchajwanský výrobce elektroniky Foxconn Technology Group zvýšil v roce 2010 po vlně sebevražd v čínské továrně mzdy místním zaměstnancům o 30 %.

Obrázek 23: Nominální versus reálný měnový kurs v Číně (leden 2005=100).

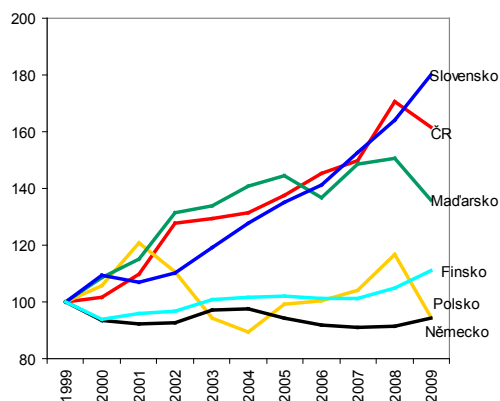
Zdroj dat: The Economist (2010)



(2.) Analýza pro ČR

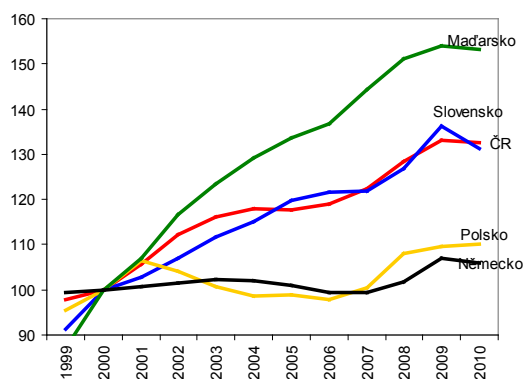
Obrázek 24 ukazuje, že v ČR za celou ekonomiku stoupl reálný kurs od roku 1999 o 61,5 %. Ekonomika jako celek ztrácela konkurenceschopnost.

Obrázek 24: Reálný efektivní měnový kurs (rok 1999=100). Zdroj dat: Eurostat

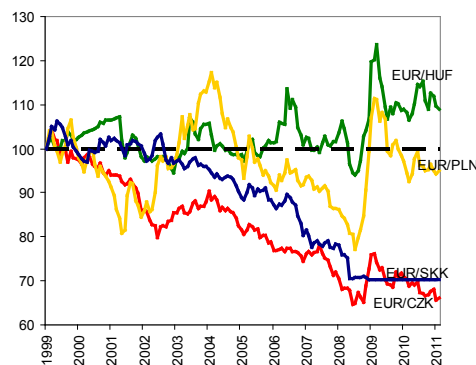


Proč reálný kurs v ČR tak vzrostl? Česká ekonomika jako celek čelila kombinaci růstu nákladů na pracovní sílu a nominálnímu posilování kursu koruny k euru.

Obrázek 25: Náklady na pracovní sílu (rok 2000=100, směr nahoru = růst nákladů). Zdroj dat: Eurostat



Obrázek 26: Kursový vývoj (leden 1999=100, směr dolů = posilování měny). Zdroj dat: Bloomberg



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

Ztráta konkurenceschopnosti nemusela být ale zas tak velká jak vyplývá z předchozích obrázků.

Základním problémem přístupu měření konkurenceschopnosti přes reálný kurs je konvergenční trend ekonomiky vyvolaný růstem produktivity práce, technickým a užitným vylepšováním výrobků. Matematika toto nezohlední.

Existuje zde tedy i opačná kauzalita. Reálný kurs se zhodnocuje díky růstu konkurenceschopnosti. Reálný kurs se zhodnocuje, protože například větší export tlačí na nominální zhodnocení měny.

Proto je třeba rozlišit mezi přirozeným, konvergenčním trendem zhodnocování kursu a faktickou ztrátou konkurenceschopnosti.

Stavím analýzu na tezi, že ztrátu konkurenceschopnosti způsobují 2 druhy apreciační bubliny reálného kursu:

(a) Apreciační bubliny nominálního kurzu koruny

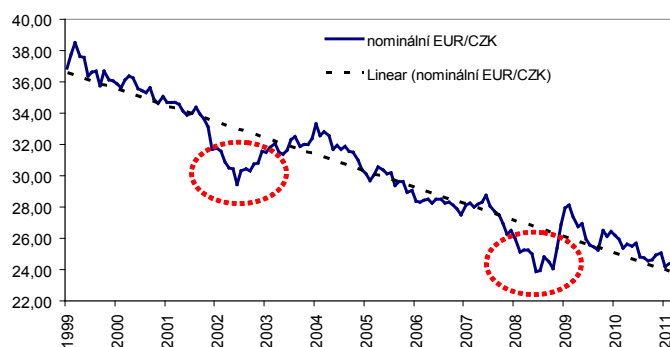
Mandel s Tomšíkem (2003) uvádějí, že nutné je nejdříve určit rovnovážný apreciační trend reálného kursu a následně sledovat odchylky od trendu – bubliny. Rovnovážný reálný měnový kurz je takový kurs, který odpovídá ekonomice ve stavu vnitřní a vnější rovnováhy ekonomiky. Předpovědi rovnovážné reálné apreciace jsou podle Brůhy, Podpiery a Poláka (2010) hodnoty kolem 1,3 %. Podle studie Čiháka a Holuba zase mezi 1,6–2,4 % (model prezentovaný v Čihák, Holub, 2005 – výstupy pak v Analýze stupně ekonomické sladění České republiky s eurozónou od ČNB z roku 2008). Proto, pokud reálný kurs apreciuje do hodnoty zhruba 3 % ročně, neznamená to ztrátu konkurenceschopnosti. Naopak větší výkyvy kursu signalizují ztrátu cenové konkurenceschopnosti.

(b) Růst nákladů práce převyšující produktivitu

David Ricardo (1817, česká verze 1956) formuloval zákon komparativních výhod, podle něhož vzájemná obchodní směna mezi „levnými“ a „dražšími“ zeměmi je možná díky jejich specializaci na zboží, u kterého oproti ostatnímu zboží dosahují nejnižších výrobních nákladů. Každá země může tedy mít v něčem komparativní výhodu. Problém je, že česká ekonomika je postavena na zpracovatelském průmyslu a konkurence je velická. Navíc, celkový produkt země je ovlivněn přidanou hodnotou různě diferencovaných produktů z různých sektorů. Obecně ale platí, že ČR bude konkurenceschopná, když růst nákladů práce nebude převyšovat produktivitu. Tento poměr zahrnují jednotkové náklady práce, jejichž růst je tedy signálem ztráty cenové konkurenceschopnosti.

Apreciační bubliny nominálního kursu ukazuje následující **obrázek**. Náklady práce pak analyzuje další část této kapitoly.

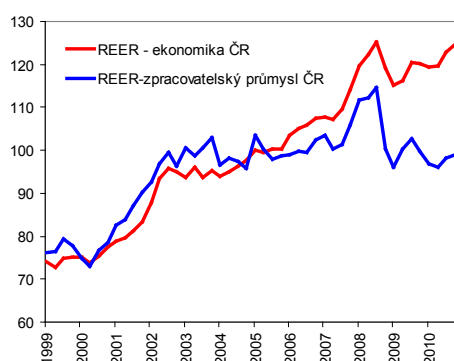
Obrázek 27: Apreciační bubliny nominálního kurzu koruny (zjednodušená analýza pomocí lineárního trendového kursu). Zdroj dat: Bloomberg



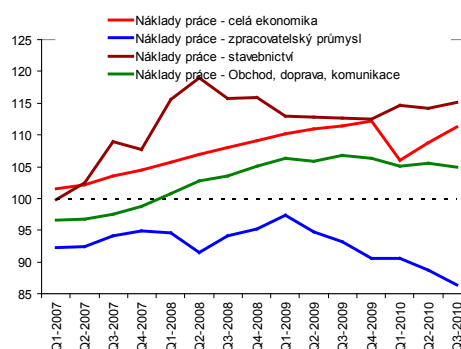
(3.) Sektorová analýza

Až doposud byla analyzována ekonomika jako celek. Následující obrázky rozdělují ekonomiku podle sektorů. **Obrázek 28** ukazuje, že zpracovatelský průmysl v letech 2008 a 2010 neztrácel konkurenceschopnost. Podniky v recesi tvrdě držely náklady, vyžadovaly produktivitu práce. Jelikož ekonomika jako celek konkurenceschopnost ztrácela – reálný kurs české ekonomiky rostl a zároveň reálný kurs v průmyslu stagnoval, ukazuje to na neproduktivní veřejnou sféru a služby.

Obrázek 28: Reálný efektivní měnový kurs v celé ekonomice a jen ve zpracovatelském průmyslu (rok 2005=100). Zdroj dat: ČNB



Obrázek 29: Jednotkové náklady práce v sektorech ČR (rok 2005=100). Zdroj dat: OECD.



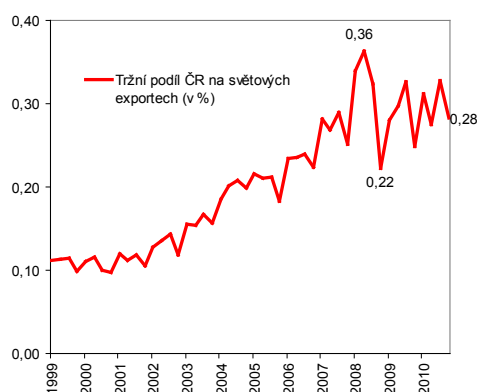
Obrázek 29 pak rozvíjí argumentaci. Ukazuje na jednotkových nákladech práce, na poměru mezi vynaloženými náklady na práci a výsledným produktem, rozdíl mezi konkurenceschopností zpracovatelského průmyslu a ostatních sektorů.

Povšimněme si, že čím více je sektor vystaven mezinárodní konkurenci, tím více zareagoval na světovou recesi (respektive musel zareagovat na recesi). Naopak veřejná sféra nebo například stavebnictví nečelí takové mezinárodní konkurenci. Když se podíváme třeba právě

na stavebnictví, vidíme, že tamní firmy náklady nekrotily jako ve zpracovatelském průmyslu. Recese nerecese. Nedostatečná konkurence, lokální působení a napojení na státní finance vás nenutí k produktivitě. V těchto sektorech musí tvrdě operovat politik a tlačít na produktivitu práce. To jsou sektory, které nám snižují konkurenceschopnost (více viz například Zámečník, 2010).

Obrázek 30 ukazuje ex-ante, že i když konkurenceschopnost ekonomiky jako celku dle reálného kursu klesala, exportní průmyslové podniky naopak díky produktivitě dokázaly zareagovat na recesi. ČR přišla jen o malý podíl na světovém exportu. Ztrátu tržního podílu na světových exportech na úkor Asie se zpracovatelskému průmyslu dařilo s koncem recese postupně, krok za krokem dohánět.

Obrázek 30: Tržní podíl ČR na světovém exportu (v procentech). Zdroj dat: Bloomberg a OECD

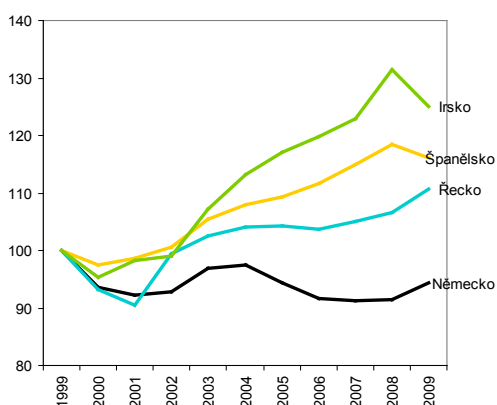


(4.) Mezinárodní komparace

Nabídne mezinárodní komparace obdobné závěry?

Za problémy Řecka v letech 2009 až 2011 mohly na první pohled dluhy. Co ale Irsko, které zrovna tak balancovalo na hranici bankrotu? Irsko bylo do té doby dáváno za příklad řádného hospodáře.

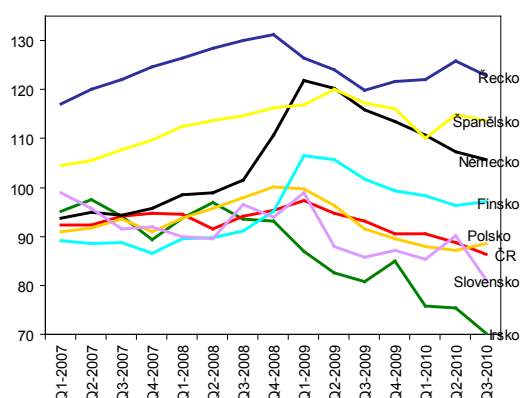
Obrázek 31: Reálný efektivní měnový kurs (rok 1999=100, zdroj dat: Eurostat)



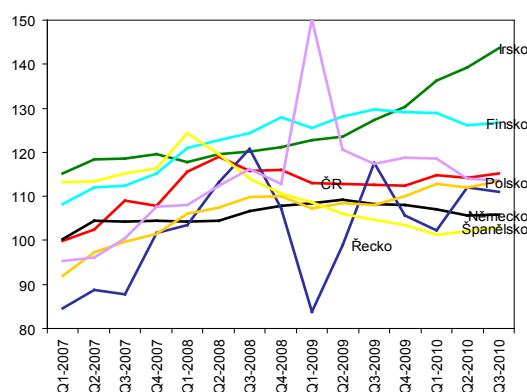
Obrázek 31 ukazuje ztrátu konkurenceschopnosti ekonomik Irska, Řecka a Španělska – hlavní důvod jejich problémů. Mimochodem proto je fiskální disciplína podmínkou nutnou, ale nikoliv postačující k větší konkurenceschopnosti.

Detailnější rozbor jednotkových nákladů práce pro zpracovatelský průmysl (díky mezinárodní konkurenci produktivní sektor) a pro stavebnictví (příklad neproduktivního sektoru) jen pro období recese 2007–2010 ukazuje paradox: Přestože irská ekonomika jako celek ztrácela konkurenceschopnost, irské průmyslové firmy prosazovaly růst produktivity ještě tvrději než třeba německé (i díky dovozu levné pracovní síly). Problém tedy nebyl v irském exportním sektoru vystavenému mezinárodní konkurenci, ale v bublině na realitním trhu, podpořeném úvěry bank vlastněných dominantně Iry.

Obrázek 32: Jednotkové mzdové náklady – Zpracovatelský průmysl (rok 2005=100, zdroj dat: OECD)



Obrázek 33: Jednotkové mzdové náklady – Stavebnictví (rok 2005=100, zdroj dat: OECD)



(5.) Teorie a doporučení pro hospodářskou politiku

Uvedený paradox ve vývoji jednotkových mzdových nákladů s ohledem na sílu mezinárodní konkurence v sektoru je výzva pro hospodářskou politiku. Je vhodné se zaměřit na nevyvážený růst produktivity práce.

Teoreticky je to možné odvodit přes Balassův-Samuelsonův teorém (Samuelson, 1964, Balassa, 1964), anebo přes Baumolův model (Baumol, 1967). Jde o to rozdělit ekonomiku na produktivní a neproduktivní sektor. Ve veřejné sféře a službách, jako jsou úřady, státní správa, ale i soukromé služby jako jsou restaurace, stavebnictví, umění je zpravidla pomalejší produktivita práce. Naopak třeba v průmyslu bývá produktivita větší, protože firmy čelí

přímé mezinárodní konkurenci, existují zde úspory z rozsahu a hodně se využívají stroje a technologie (i když i stát může také využívat technologie, viz například e-government).

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

Tady je teoretické vysvětlení, proč je produktivní sektor schopen udržet jednotkové mzdové náklady, zatímco v neproduktivním sektoru porostou. Mzdový růst pak vyvolává inflační tlaky. Tolik teorie.

Dovolím si ale Balassův-Samuelsonův teorém dovést do důsledků na státní rozpočet. Pokud totiž ve veřejném sektoru narůstá produktivita méně než v ostatních sektorech a pokud se mzdy zaměstnanců veřejného sektoru pohybují v relaci se mzdami v ostatních sektorech ekonomiky, má to zásadní důsledek pro hospodářskou politiku: Rostou veřejné výdaje.

Síla hospodářské politiky s ambicí vyrovnat veřejné rozpočty je tedy v zabránění mzdové nákaze, tlačit na co největší produktivitu práce ve veřejné sféře a službách.

Tabulka 5: Rozklad produktivity práce a jednotkových mzdových nákladů v ČR. Zdroj dat: ČSÚ

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	1.pol 2010
Hrubá přidaná hodnota v běžných cenách (mil. Kč)	627 180	671 075	683 627	691 030	811 567	845 117	927 855	1 017 986	1 029 823	988 459	511 676
Zaměstnanost celkem /přepočet na plnou pracovní dobu/ (osoby)	1 502 635	1 528 843	1 510 171	1 469 118	1 468 695	1 482 953	1 513 037	1 535 227	1 550 434	1 467 644	1 420 708
Zaměstnanci /přepočet na plnou pracovní dobu/ (osoby)	1 364 144	1 386 385	1 359 079	1 300 812	1 311 252	1 331 246	1 358 577	1 387 133	1 399 461	1 316 797	1 272 895
Náhrady zaměstnancům (mil. Kč)	301 025	328 547	344 118	352 379	379 169	402 376	431 602	470 123	502 033	455 753	227 016
Produktivita práce (tis. Kč)	417	439	453	470	553	570	613	663	664	674	720
Jednotkové náklady práce	0,529	0,540	0,559	0,576	0,523	0,530	0,518	0,511	0,540	0,514	0,495

(6.) Závěry a doporučení

Tato analýza ukázala, že ztrátu cenové konkurenceschopnosti způsobují apreciační bubliny reálného kursu. Ty mohou být dvojího druhu:

- (a) Apreciační bubliny nominálního kursu koruny
- (b) Růst nákladů práce převyšující produktivitu

Nejlepší obrana politika proti oběma variantám je zaměřit se na nevyvážený růst produktivity práce. Tvůrce politiky by měl rozlišit produktivní sektory, které jsou vystaveny mezinárodní konkurenci (např. zpracovatelský průmysl) od méně produktivních sektorů (např. veřejné služby nebo stavebnictví).

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

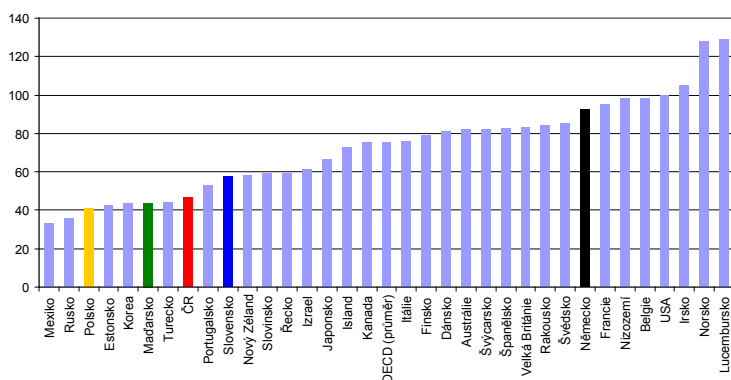
Naopak, síla úsilí státu by mělo být tlačít na co největší produktivitu práce ve veřejné sféře a službách – zabránění mzdové náklady. Tam jsou důvody, proč ztrácíme konkurenceschopnost (a tudy vede také cesta k vyrovnanému státnímu rozpočtu)¹⁷. Proto doporučujeme vládě sledovat a transparentně publikovat jednotkové náklady práce za celou ekonomiku i různé sektory. Jejich růst může vládě do budoucna signalizovat faktor ztráty cenové/nákladové konkurenceschopnosti, zvláště kdyby to bylo doprovázeno klesajícím tržním podílem ČR na světovém exportu.

Ruku v ruce s tím by se měl stát zaměřit na necenovou konkurenceschopnost – institucionální ekonomiku, na kvalitu zákonů, transparentní veřejné zakázky a chytřejší, nikoliv větší regulaci, na dotváření podmínek pro spontánní optimalizaci pozice firem v hodnotovém řetězci (viz další kapitoly). Jen tak vytvoříme předpoklady jak zvrátit mezinárodně nedostatečný růst produktivity práce v důsledku nízké přidané hodnoty produkovaných výrobků a služeb (obecněji Mejstřík (1989)).

A i proto, že žijeme v globálním světě, máme stále co dohánět:

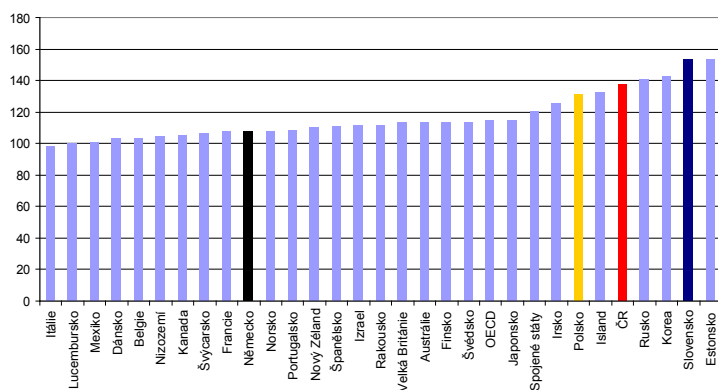
Obrázek 34: HDP na odpracovanou hodinu jako procento z úrovně ve Spojených státech (USA=100%, data za 2009).

Zdroj dat: OECD

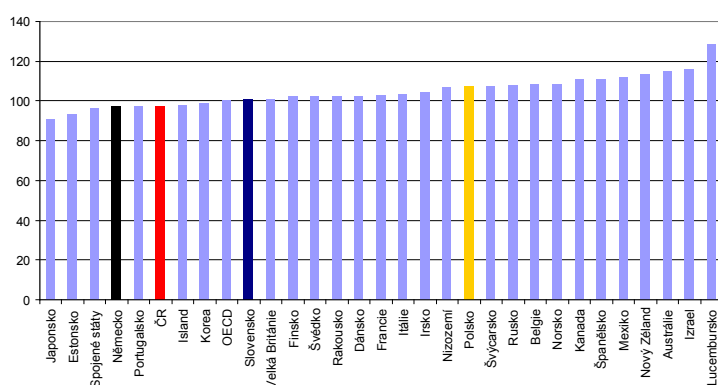


17 Podobné závěry doporučili na své schůzce dne 24. 3. 2011 v tzv. Paktu Euro plus též vrcholní představitelé států eurozóny a EU-27 viz <http://www.consilium.europa.eu/App/NewsRoom/related.aspx?bid=76&grp=18589&lang=EN&cmsId=339>

Obrázek 35: Index produktivity práce v roce 2009 proti 2000 (2000=100, data za 2009). Zdroj dat: OECD



Obrázek 36: Odpracované hodiny v roce 2009 proti 2000 (2000=100, data za 2009). Zdroj dat: OECD



(7.) Různé modely reálného efektivního měnového kursu pro ČR

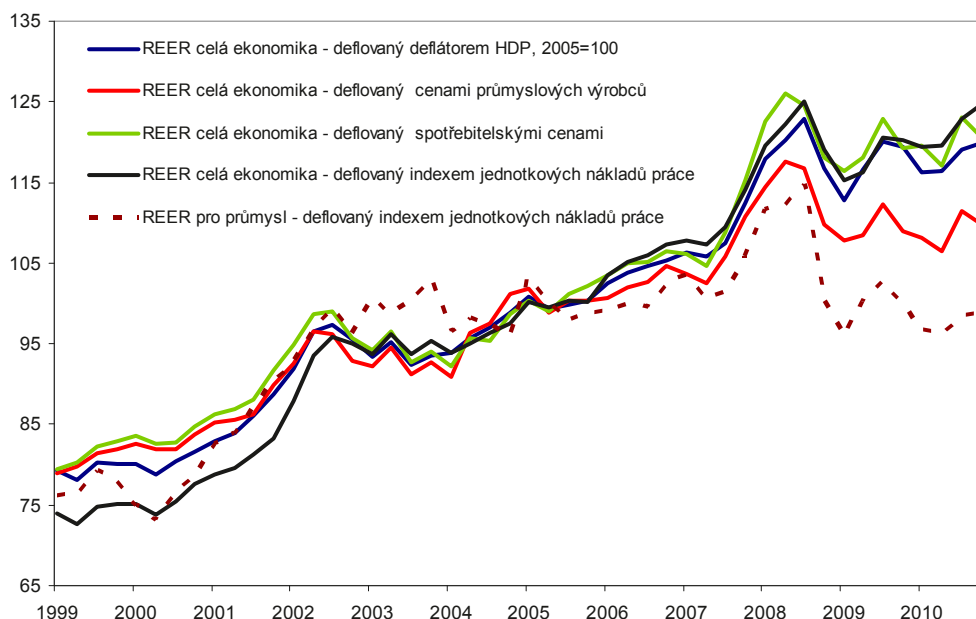
Čapek (1998) upozorňuje na problémy konstrukce reálného kursu. V této kapitole bylo pracováno s reálným kursem deflovaným náklady práce. Čapek tvrdí, že pracovní náklady představují pouze jednu, i když podstatnou složku v celkových nákladech. Optimální by bylo vyčíslit celkové reálné náklady na jednotku výstupu a tyto použít pro výpočet reálného kursu. Věrohodná statistika pro země střední a východní Evropy ale zatím není. Pro vyspělé země ale třeba OECD sleduje multifaktorovou produktivitu. Z ní se dá vypočítat, že třeba v Německu v roce 2009 tvořily náklady práce 75,8 % z celkových nákladů, v Rakousku to bylo 80 % – tedy nejpodstatnější část.

Čapek doporučuje využít k deflování také třeba deflátor HDP postihující cenovou dynamiku finálního užití v ekonomice. **Obrázek 37** proto shrnuje různé modely konstrukce reálného měnového kursu. Ukazuje, že hlavní závěry by i za použití jiné metody výpočtu reálného kursu byly s touto analýzou shodné¹⁸.

18 Literatura využitá v této kapitole:

- Balassa, B. (1965): *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, Manchester School of Economic and Social Studies, 33, 1965.
 Balassa, B. (1964): *The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal*, Journal of Political Economy 72 (6): 584–596, 1964.
 Baumol, W. J. (1967): *Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis*, The American Economic Review, Vol. 57, No. 3.
 Brůha, J., Podpiera, J., Polák, S. (2010): *The Convergence Dynamics of a Transition Economy: The Case of Czech Republic*, Economic Modelling, pp. 116–124
 Čapek, A. (1998): *Reálný efektivní směnný kurz: Problémy konstrukce*. Politická ekonomie, 5, 1998.
 Čihák, M., Holub, T. (2005). *Price Convergence in EU Accession Countries: Evidence from the International Comparison*. Économie Internationale. 2005, vol. 2, no. 102, pp. 59–82.

Obrázek 37: Různé modely reálného efektivního měnového kursu ČR (2005=100). Zdroj dat: ČNB



- Frait, J., Komárek, L.: Dlouhodobý rovnovážný reálný měnový kurz koruny a jeho determinanty, VP 9 ČNB, 1999.
- Frankel, J. (2004): *On the Renminbi: The Choice Between Adjustment Under a Fixed Exchange Rate and Adjustment Under a Flexible Rate*. High-Level Seminar on Foreign Exchange System, Dalton, China, pp. 1–26., 2004.
- Havlik, P. (2010): Unit labour costs, exchange rates and responses to the crisis in CESEE, WIIW Research Report, 2010.
- Klaus, V. (2006): Patnáct let od zahájení ekonomické transformace. *Cep*. 47, 2006.
- Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography, *Journal of Political Economy*, 1991.
- Lafay, G. (1992), *The Measurement of Revealed Comparative Advantages*, in M.G. Dagenais and P.A. Muet eds., *International Trade Modeling*, Chapman & Hill, London.
- Lerner, A. P. (1944): *The economics of control: principles of welfare economics*. New York: Macmillan, 1946.
- Machlup, F. (1955): *Relative Prices and Aggregate Spending in the Analysis of Devaluation*, *American Economic Review*, June 1955.
- Mandel, M., Tomšík, V. (2003): *Monetární ekonomie v malé otevřené ekonomice*, Management Press, 2003.
- Marshall, A. (1924): *Money, credit & commerce*. London, GB: Macmillan, 1923.
- Mejstřík, M. (1989): *Innovation as a Quality Change: Effects of Export and Export Subsidy*, Paper presented at 4. Annual Congress of EEA in Augsburg, 2–4 September 1989. <http://ies.fsv.cz/sci/conference/show/id/36/lang/cs>
- Polak, J.J., Chang, T.C. (1950): *Effect of Exchange Depreciation on a Country's Export Price Level*, *International Monetary Fund Staff Papers*, 1950.
- Robinson, J. (1947): *Beggars-My-Neighbour Remedy for Unemployment*, Essays on the Theory of Employment, Oxford: Blackwell, 1947.
- Roubini, N. (2010): *Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance*, Penguin Press HC, 2010.
- Samuelson, P. A. (1964), *Theoretical Notes on Trade Problems*, *Review of Economics and Statistics* 46 (2): 145–154, 1964.
- The Economist* (2010): *Nominally cheap or really dear?*, Nov 4th 2010.
- Zámečník, M. (2010): *Když mzdy ujíždějí produktivitu*, *Euro*, 13/12/2010.

1.4 Úvod: Necenová konkurenceschopnost a její faktory

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

Pokud ztrácíme nákladovou komparativní výhodu, jakými dalšími typy konkurenceschopnosti to můžeme kompenzovat? Rozklíčování této otázky nabízí například Světové ekonomické fórum, které každý rok uveřejňuje Index globální konkurenceschopnosti¹⁹.

Struktura WEF GCI Indexu se skládá z 12 pilířů konkurenceschopnosti:

Základní požadavky pro rozvoj založené na vývoji faktorů

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

Předpoklady pro rozvoj založený na růstu efektivnosti

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

Klíčové předpoklady pro růst založený na inovacích a intelektuální kultivaci

11. Zkvalitňování charakteristik podnikání
12. Inovace

¹⁹ např. dle World Economic Forum
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

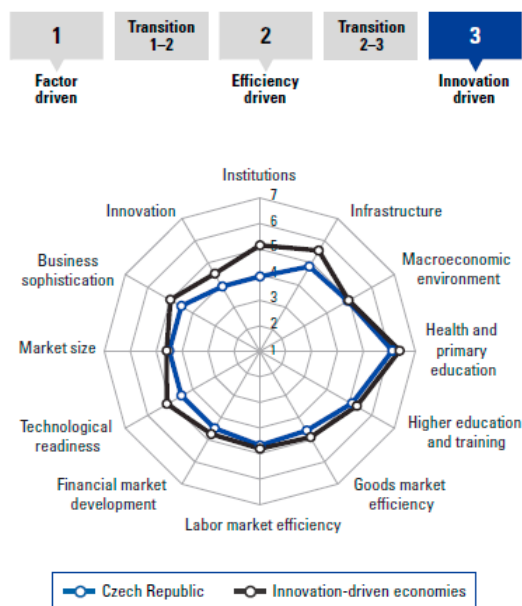
Bez dostatečného naplnění všech 12 pilířů nelze plně rozvinout konkurenceschopnost země. Pokud pro předběžný orientační náhled použijeme originální data WEF dle indexu GCI 2010–11²⁰ zjišťujeme, že se postavení ČR v pořadí zemí postupně propadalo.

Obrázek 38: Global Competitiveness Index pro ČR. Zdroj: World Economic Forum.

Global Competitiveness Index

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

Stage of development



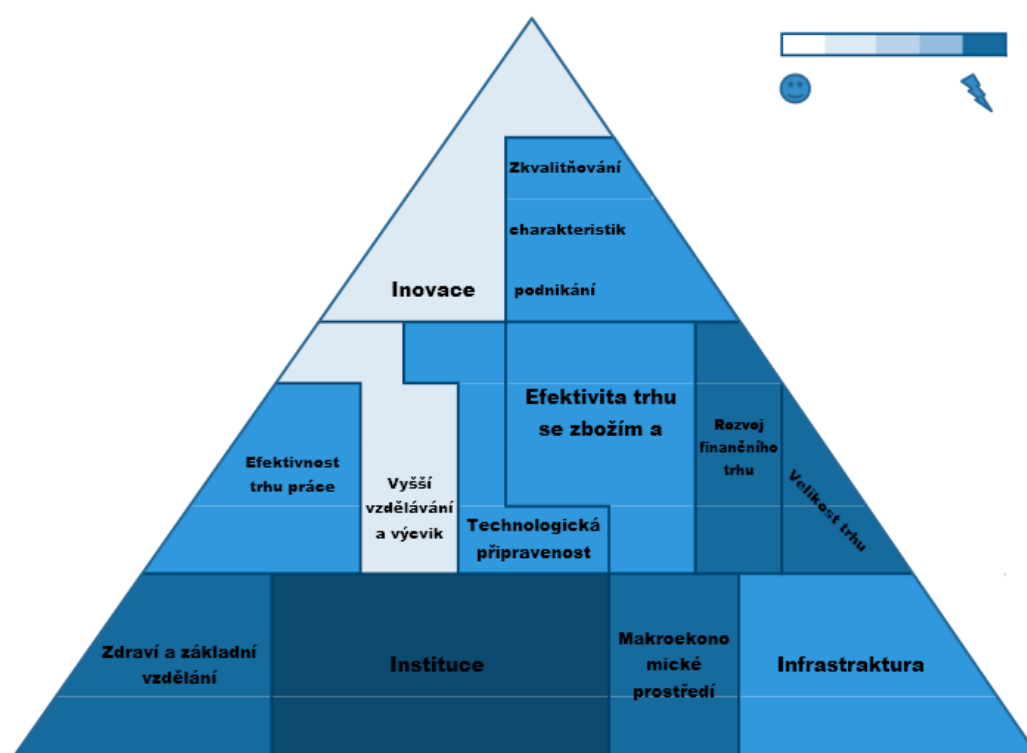
Shrme-li faktory ovlivňující konkurenceschopnost člení index na tři úrovně: základní, efektivní a inovační. Bez základních podmínek ovlivňujících „extenzivní“ růst kapitálu a práce se jen těžko zvyšuje efektivita nebo rozvíjí inovace. Proto tato základní úroveň, včetně pilíře institucí a pilíře makroekonomické stability, podmiňuje účinnost faktorů v efektivní i inovační úrovni. Naším cílem by mělo být posílit náš dnes převažující rozvojový model založený z velké části na levné pracovní síle, o větší reálné zapojení inovací, které je nezdárka pouze deklarováno. Jako jeden z prezentačních nástrojů navrhujeme pyramidu konkurenceschopnosti. Je to pyramida propojená např. s daty od Světového ekonomického fóra, kterou jsme vymysleli a zpracovali s kolegy z Institutu ekonomických studií (IES)²¹. Základní předpoklady konkurenceschopnosti najdeme v základních kamenech pyramidy, kterou jsme si zvolili jako užitečnou grafickou reprezentaci našeho vnímání struktury a charakteru konkurenceschopnosti, většinou opomíjeným reálným efektivním směnným

- 20 Odhlédneme pro účely této analýzy od mnohých dobře mířených kritik tohoto indexu, včetně malého vzorku dotazovaných firem, subjektivity použité metody nebo stereotypu českých věčných stěžovatelů. Zjednodušující předpoklady jsou základní výbavou ekonoma, berme tedy index s rezervou a on nám přiměřeně dobře poslouží pro další analýzu.
- 21 Zpracování pyramid vedl Petr Janský a na přípravě pyramidy se podílel Michal Mejstřík, Jana Chvalková, Tomáš Jelínek, Richard Janoušek, Kryštof Krotíl, Vítězslav Titl, Bruno Baránek, všichni z Institutu ekonomických studií fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy.

kurzem a dalšími standardními makroekonomickými ukazateli. Inovační faktory, jako například počet vědeckých pracovišť, jsou dlouhodobě podmíněny příznivými stavebními bloky založenými jak na základních faktorech (např. instituce), tak na jejich efektivnosti, a proto je najdeme až ve vrcholu pyramidy. Do určité míry platí toto pravidlo podmíněnosti i v rámci jednotlivých úrovní i pilířů a také většinou platí, že čím podstatnější ukazatel konkurenceschopnosti, tím blíže je zasazen ke svislé ose v rámci pyramidy.

Obrázek 39: Zjednodušená pyramida pro Českou republiku dle Global competitiveness index za rok 2011.

Zdroj: Zpracování tým IES FSV UK, data Světové ekonomické fórum.



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

Výsledky pro Českou republiku ve zjednodušené pyramidě jsou uvedeny výše, viz **Obrázek 39**, podrobná pyramida se všemi indikátory je níže, viz **Obrázek 40**, a také bude dostupná v lepším rozlišení na webu NERV. Tmavší zbarvení ukazatele značí horší předpoklad pro konkurenceschopnost ve srovnání se světem. Bílá barva je pro naše účely nejlepší (označuje komparativní výhodu ČR dle indexu). Kombinace struktury a tvaru pyramidy s jejím zbarvením nám napovídá hodně o české konkurenceschopnosti. Na první pohled je vidět, že na tom Česká republika není příliš dobře. Ani v jednom z dvanácti pilířů není mezi nejlepšími dvaceti zeměmi a nemá tak v zjednodušené pyramidě žádné políčko úplně bílé. V institucích a několika dalších oblastech pak Česká republika patří k nejhorším ze 139 zemí světa dle srovnání Světového ekonomického fóra.

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

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

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

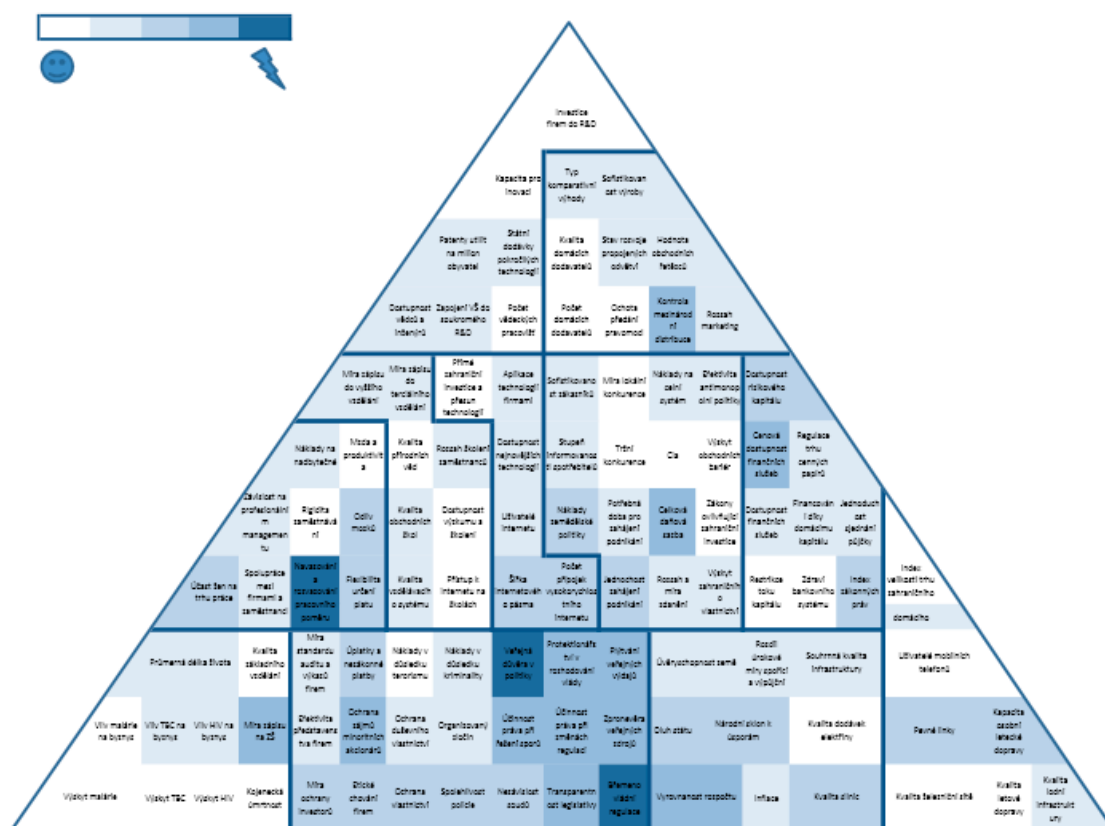
Tyto otázky plně zodpoví až budoucí vývoj. Každopádně NERV na následujících stránkách přináší řadu doporučení jak pyramidu „zesvětlit“ i v základech, jak u nás vyladit flexibilní tvořivý socio-ekonomický systém, který nebrání inovacím, ale vytváří pro ně institucemi, vzděláním aj. dobré podhoubí.

Příklad Řecka, Portugalska a jejich „temných“ sad ukazatelů GCI²² dokládá hloubku řeckých a portugalských problémů, které jdou daleko za deficitní financování a pokles cenové/nákladové konkurenceschopnosti.

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

Obrázek 40: Pyramida pro Českou republiku dle Global competitiveness index za rok 2011.

Zdroj: Zpracování tým IES FSV UK, data Světové ekonomické fórum.

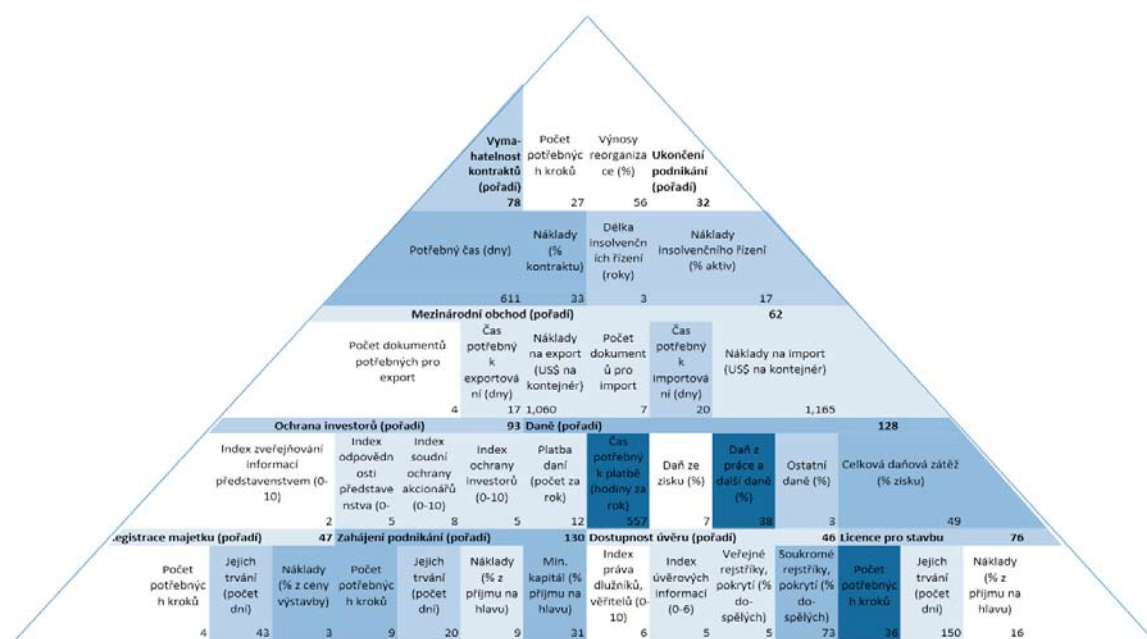


Jednou z důležitých průřezových, klíčových podmínek pro konkurenceschopnost je kvalitní podnikatelské prostředí zahrnující kvalitu institucí. Na základě empirických dat a vlastních analýz toto detailněji zkoumá například i Světová Banka svým Indexem snadnosti podnikání.²³ Pro přehlednou orientaci jsme vytvořili, opět ve spolupráci s IES FSV UK, pyramidu založenou na tomto Indexu snadnosti podnikání, kterou ukazuje **Obrázek 41**. V základně pyramidy jsou bezpodmínečně nutné podmínky jako například zahájení podnikání nebo dostupnost úvěru, výše pak podmínky zlepšující podnikání jako mezinárodní obchod nebo vymahatelnost kontraktů. Na základě dat Světové banky pro Index snadnosti podnikání pro rok 2011 jsme obarvili pořadí (z celkem 183 zemí) v devíti komponentách indexu a také relativní pořadí oproti jiným zemím ve všech ukazatelích indexu tak, že bílá znamená relativně dobré výsledky a tmavě modrá relativně špatné výsledky.

23 <http://www.doingbusiness.org/>

Obrázek 41: Pyramida pro Českou republiku dle Indexu snadnosti podnikání za rok 2011.

Zdroj: Zpracování tým IES FSV UK, data IFC Světové banky.



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

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