EKONOMICKÁ FAKULTA TUL

Bakalářská práce

Dopady brexitu na konkurenceschopnost Velké Británie

Studijní program:	B0488A050006 Mezinárodní ekonomické vztahy
Studijní obor:	Mezinárodní obchod
Autor práce:	**Vojtěch Vejvar**
Vedoucí práce:	doc. Ing. Šárka Laboutková, Ph.D. Katedra ekonomie

Liberec 2023

EKONOMICKÁ FAKULTA TUL

Zadání bakalářské práce

Dopady brexitu na konkurenceschopnost Velké Británie

Jméno a příjmení:	**Vojtěch Vejvar**
Osobní číslo:	E20000164
Studijní program:	B0488A050006 Mezinárodní ekonomické vztahy
Specializace:	Mezinárodní obchod
Zadávající katedra:	Katedra ekonomie
Akademický rok:	2022/2023

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů a výzkumných otázek.
2. Teoreticko-metodologická část; Definice konkurenceschopnosti. Metody měření konkurenceschopnosti.
3. Hodnocení konkurenceschopnosti Velké Británie před a po brexitu.
4. Identifikace hlavních změn konkurenceschopnosti a jejích příčin ve sledovaném období.
5. Formulace závěrů a zhodnocení výzkumných otázek.

Rozsah grafických prací:	
Rozsah pracovní zprávy:	30 normostran
Forma zpracování práce:	tištěná/elektronická
Jazyk práce:	Čeština

Seznam odborné literatury:

- MACSHANE, Denis, 2017. *Brexit, no exit: why (in the end) Britain won't leave Europe*. London: I.B. Tauris. ISBN 978-1-78453-878-1.
- MELECKÝ, Lukáš a Michaela STANÍČKOVÁ, 2015. *Soudržnost a konkurenceschopnost vybraných zemí a regionů Evropské unie*. 1. vydání. Ostrava: VŠB-TU Ostrava. ISBN 978-80-248-3838-0.
- PORTER, Michael E., 2018. *UK Competitiveness after Brexit* [online]. [cit. 2022-10-06] Dostupné z: https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/19-029_f2da1d32-2843-4405--8d7a-7110e3536cc0.pdf.
- VEBER, Jaromír, Hana SCHOLLEOVÁ, Miroslav ŠPAČEK, Lenka ŠVECOVÁ a Galina F. OSTAPENKO, 2016. *Management inovací*. Vydání 1. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-423-3.
- PROQUEST, 2022. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2022-09-30]. Dostupné z: http://knihovna.tul.cz/.

Vedoucí práce:	doc. Ing. Šárka Laboutková, Ph.D. Katedra ekonomie
Datum zadání práce:	1. listopadu 2022
Předpokládaný termín odevzdání:	31. srpna 2024

L.S.

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

doc. PhDr. Ing. Pavla Bednářová, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 1. listopadu 2022

Prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci jsem vypracoval samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Jsem si vědom toho, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu Technické univerzity v Liberci.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti Technickou univerzitu v Liberci; v tomto případě má Technická univerzita v Liberci právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má bakalářská práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědom následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

21. dubna 2023 Vojtěch Vejvar

Dopady brexitu na konkurenceschopnost Velké Británie

Anotace

Tato bakalářská práce se zabývá tématem brexitu a jeho vlivu na konkurenceschopnost Velké Británie. Práce je rozdělena do tří částí. Teoretická část obsahuje vysvětlení základních teoretických pojmů týkajících se konkurenceschopnosti. Zároveň jsou v ní představeny způsoby, jakými lze konkurenceschopnost měřit. Následující část se věnuje metodice. V rámci této kapitoly jsou popsány metody, pomocí kterých je dosaženo cíle práce. Třetí částí je část praktická, kde je provedena analýza týkající se vývoje jednotlivých faktorů konkurenceschopnosti před a po odchodu Velké Británie z Evropské unie. V závěru práce jsou zhodnoceny dosažené výsledky, kterých Velká Británie dosáhla během let 2013 až 2021.

Klíčová slova

Brexit, Evropská unie, konkurenceschopnost, Velká Británie

The Impact of Brexit on the United Kingdom's Competitiveness

Annotation

This bachelor‘s thesis deals with the topic of Brexit and its impact on the competitiveness of the UK. The thesis is divided into three parts. The theoretical part contains an explanation of the basic theoretical concepts related to competitiveness. It also presents how competitiveness can be measured. The following section is devoted to methodology. This section describes the methods used to achieve the objective of the thesis. The third part is the practical part, where an analysis is made concerning the development of the different factors of competitiveness before and after the United Kingdom's exit from the European Union. The thesis concludes with an assessment of the United Kingdom’s results from 2013 to 2021.

Key Words

Brexit, European Union, competitiveness, United Kingdom

Poděkování

Tímto bych rád poděkoval vedoucí mé bakalářské práce doc. Ing. Šárce Laboutkové, Ph.D. za odborné rady, trpělivost a čas, který mne během zpracovávání práce věnovala.

Obsah

Poděkování **8**

Seznam zkratek **12**

Seznam tabulek **13**

Seznam obrázků **14**

Úvod **15**

1. Konkurenceschopnost **17**

1.1 Historie **17**

1.2 Definice **18**

1.3 Faktory ovlivňující konkurenceschopnost **19**

1.4 Porterův diamantový model **21**

1.5 Fáze rozvoje národní konkurenceschopnosti **23**

2. Metody měření konkurenceschopnosti **27**

3. Metodika **31**

4. Brexit **33**

5. Konkurenceschopnost Velké Británie **36**

6. Hodnocení pomocí faktorů konkurenceschopnosti **38**

6.1 Produktivita **38**

6.2 Hrubý domácí produkt **40**

6.3 Míra zaměstnanosti **42**

6.4 Zhodnocení faktorů konkurenceschopnosti **44**

Závěr **46**

Seznam použité literatury **48**

Seznam zkratek

TUL	Technická univerzita v Liberci
HDP	Hrubý domácí produkt
WEF	Světové ekonomické forum (*World Economic Forum*)
IMD	Mezinárodní institut pro rozvoj managementu (*International Institute for Management Development*)
GCI	Světový index konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Index)
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (*Organisation for Economic Co-operation and Development*)
USD	Americký dolar (*United States Dollar*)
CPI	Index spotřebitelských cen *(Consumer price index*)
PPI	Index cen výrobců (*Producer price index*)
ULC	Jednotkové pracovní náklady (*Unit labour cost*)
UCC	Jednotkové kapitálové náklady (Unit capital cost)
REER	Reálný efektivní měnový kurz (*Real effective exchange rate*)
PZI	Přímé zahraniční investice
RCA	Odhalená komparativní výhoda (*Revealed comparative advantage*)
WCY	Světová ročenka konkurenceschopnosti (*World Competitiveness Yearbook*)
GCR	Zpráva o globální konkurenceschopnosti (*Global Competitiveness Report*)
EU	Evropská unie (*European Union*)
G7	Skupina sedmi (*Group of Seven*)
EHS	Evropské hospodářské společenství
UKIP	Strana nezávislosti Spojeného království (*United Kingdom Independence Party*)

Seznam tabulek

Tabulka 1: Skupiny zemí podle fáze vývoje dle WEF 26
Tabulka 2: Umístění Velké Británie v žebříčcích WEF a IMD 36
Tabulka 3: Hodnoty produktivity Francie, Německa a Velké Británie vůči průměru třech nejlepších států EU 40
Tabulka 4: Hodnoty HDP na obyvatele Francie, Německa a Velké Británie vůči průměru třech nejlepších států EU 42
Tabulka 5: Hodnoty míry zaměstnanosti Francie, Německa a Velké Británie vůči průměru třech nejlepších států EU 43
Tabulka 6: Konečné hodnoty Francie, Německa a Velké Británie vůči průměru třech nejlepších států EU 45

Seznam obrázků

Obrázek 1: Pyramidový model regionální konkurenceschopnosti 20
Obrázek 2: Porterův diamantový model..... 23
Obrázek 3: Fáze rozvoje národní konkurenceschopnosti..... 25
Obrázek 4: Časová osa průběhu brexitu od referenda k dohodě 34
Obrázek 5: Srovnání podmínek sjednaných Dohodou o obchodu a spolupráci a Evropským vnitřním trhem..... 35
Obrázek 6: Umístění Velké Británie v žebříčku WEF v porovnání s Francií a Německem 37
Obrázek 7: Umístění Velké Británie v žebříčku IMD v porovnání s Francií a Německem 37
Obrázek 8: HDP na odpracovanou hodinu v letech 2013–2021 39
Obrázek 9: HDP na obyvatele v letech 2013–2021..... 41
Obrázek 10: Míra zaměstnanosti v letech 2013–2021 43

Úvod

Tato bakalářská práce se věnuje vlivům brexitu na konkurenceschopnost Velké Británie. Brexit, tedy odchod Velké Británie z Evropské unie, byl odhlasován britským obyvatelstvem v referendu v roce 2016. Období po referendu přineslo mnoho nejistoty a otázek ohledně budoucího vztahu Velké Británie s Evropskou unií a jeho dopadu na britskou ekonomiku a celkově její konkurenceschopnost.

Sledování konkurenceschopnosti země či regionu je v posledních letech velmi aktuální téma. Řeší ho političtí představitelé, kteří se snaží podnikat kroky, jež vedou ke zlepšení národní konkurenceschopnosti, a tím přilákat například potenciální investory do jejich ekonomiky. Právě pro investory, kteří společně s podniky reprezentují soukromý sektor, je konkurenceschopnost daného státu důležitá, protože ovlivňuje podmínky, ve kterých budou investovat či podnikat. Čím je stát konkurenceschopnější, tím může soukromý sektor očekávat lepší podnikatelské prostředí a větší hospodářský růst, ze kterého mohou profitovat obě strany.

Konkurenceschopnost lze měřit pomocí několika způsobů. Příkladem mohou být různé ekonomické ukazatele, jako jsou například produktivita, hrubý domácí produkt nebo míra zaměstnanosti. Další možností je použití celosvětově uznávaných indexů konkurenceschopnosti, které kombinují velkou řadu indikátorů. Právě na základě těchto indexů jsou následně sestavovány žebříčky, v nichž jsou jednotlivé ekonomiky mezi sebou vzájemně porovnávány. Zároveň z výstupních dat lze velmi dobře vypozorovat jednotlivé trendy, které vedou k finálnímu umístění dané země v daném žebříčku. Právě žebříčky na bázi multikriteriálního hodnocení tak mohou být zpětnou vazbou pro vládní organizace a zároveň zajímavým ukazatelem pro soukromé subjekty v jejich budoucím rozhodování.

Na konkurenceschopnost jednotlivých zemí má velký vliv také zapojení do integračních celků, které mohou poskytovat spoustu výhod, jako je například jednotný vnitřní trh, který poskytuje členským zemím volný pohyb zboží, služeb, kapitálu a osob. Právě neúčast Velké Británie na Evropském jednotném trhu byla považována po referendu o brexitu v roce 2016 za jeden z klíčových faktorů, jenž by mohl ovlivnit konkurenceschopnost této země. Cílem této práce je zhodnotit konkurenceschopnost Velké Británie mezi lety 2013 a 2021, tedy v období před a po odchodu z Evropské unie.

Práce začíná teoretickou části, která se věnuje objasnění pojmu konkurenceschopnost, jejím počátkům a postupnému vývoji až po současnou podobu. Následně jsou představeny faktory, které ovlivňují konkurenceschopnost daného regionu či země. K lepšímu pochopení těchto vlivů jsou v práci také použita různá schémata a obrázky, které pomáhají čtenáři se lépe v problematice zorientovat. Kromě faktorů ovlivňujících konkurenceschopnost jsou mimo jiné popsány i jednotlivé fáze, kterými si jednotlivé země procházejí při jejím rozvoji.

Následuje druhá kapitola zabývající se možnostmi, jakými lze konkurenceschopnost měřit. V rámci této kapitoly jsou metody rozděleny do tří skupin. Ve třetí kapitole s názvem Metodika je vymezen cíl práce, stanovena výzkumná otázka a popsána použitá metodika, která vede k dosažení cíle této práce.

Praktickou část otevírá kapitola číslo čtyři, jež se věnuje brexitu. V kapitole pět je nejprve zhodnocena národní konkurenceschopnost Velké Británie pomocí umístění v multikriteriálních žebříčcích. Kromě toho jsou zde také zhodnoceny její silné a slabé stránky. V šesté kapitole je provedena analýza jednotlivých faktorů konkurenceschopnosti. Analýza je provedena metodou komparace, kde jsou data dosažená Velkou Británií ve sledovaném období (2013–2021) porovnána s daty, kterých bylo dosaženo ve srovnatelných ekonomikách. Kapitola šest je zakončena zhodnocením změn ve faktorech konkurenceschopnosti Velké Británie vůči komparovaným zemím ve sledovaném období, tedy v období, kdy ještě Velká Británie byla členem Evropské unie a kdy už nikoliv.

V závěru bakalářské práce je zhodnocena výzkumná otázka a jsou zde zhodnoceny výsledky, kterých bylo dosaženo.

1. Konkurenceschopnost

Pojem konkurenceschopnost je složen ze dvou slov – konkurence a schopnost. Slovo konkurence pochází v latinského *concurrentia*, což obecně znamená soutěživost či soupeření. V ekonomickém smyslu se nejčastěji jedná o proces, během něhož dochází na trhu ke střetu různých subjektů s různými zájmy (Keményová 2017). Schopnost lze označit jako znalost, dovednost nebo zkušenost, kterou skupiny či jednotlivec používají při výkonu určitého úkolu, činnosti (Idemudia 2019).

1.1 Historie

Teorie konkurenceschopnosti vychází z klasické obchodní teorie. Jo a Moon (2008) ve své knize odkazují na Adama Smithe, jenž je považován za zakladatele klasické obchodní teorie a zároveň za jednoho z prvních, kteří se tématu konkurenceschopnosti věnovali. Tento skotský ekonom představil teorii absolutní výhody. Tato teorie říká, že osoba, podnik či stát jsou schopni pracovat efektivněji než jejich konkurenti za použití stejného množství vstupů. V případě Smithe šlo o sílu pracovní. V rámci mezinárodního obchodu to znamenalo, že se stát bude specializovat na výrobu zboží, ve kterém má absolutní výhodu a dokáže ho tak vyrobit levněji.

Po zveřejnění této teorie se objevilo mnoho kritiků. Mezi nimi byl i anglický ekonom David Ricardo, jenž se snažil vyřešit problém, který by nastal, pokud by země neměla absolutní výhodu při výrobě žádné z komodit. Ricardo tak představil teorii komparativní výhody, jež říká, že i pro zemi, která nemá žádnou absolutní výhodu, může být mezinárodní obchod výhodný. Pokud tato situace nastane, tak by se země, která má více absolutních výhod měla specializovat na výrobu zboží, ve kterém má relativně největší absolutní výhodu. A naopak země bez absolutní výhody na výrobu toho statku, v rámci kterého má relativně nejmenší absolutní nevýhodu. Tato teorie tedy říká, že i země bez absolutní výhody mohou mít prospěch z mezinárodního obchodu a zvyšovat tak své bohatství. Obě tyto teorie předpokládají, že zdrojem bohatství je vybavenost výrobními faktory.

Dále Jo a Moon (2008) ve své monografii zmiňují Heckschera a Ohlina z Vysoké školy ekonomické ve Stockholmu, kteří v první polovině 20. století navázali na Ricardovu teorii. Společně sestavili takzvaný H-O model. Ten vychází z předpokladu, že proti teorii komparativní výhody existují dva

výrobní faktory. Kromě práce je jím i kapitál. Zároveň předpokládá, že vybavenost zemí těmito výrobními faktory je odlišná. Dále lze tyto výrobky rozdělit na kapitálově a pracovně náročné. Země jsou stejně technologicky vybavené a pohyblivost výrobních mezi nimi je omezená. H-O model nám říká, že země, která má komparativní výhodu ve vybavenosti kapitálem bude vyrábět kapitálově náročné výrobky. Naopak země s lepší vybaveností práce zaměří svou výrobu pracovně náročné výrobky.

Všechny tyto klasické obchodní teorie, které Jo a Moon (2008) ve své publikaci zmiňují, položily základ dnešnímu vnímání konkurenceschopnosti.

1.2 Definice

Univerzálně používaná definice konkurenceschopnosti bohužel neexistuje. Jedním z důvodů, proč tomu tak je, je to, že se na ni lze dívat ze dvou pohledů.

Nevina (2019) popisuje tyto pohledy jako užší a širší. Z hlediska pohledu užšího se jedná o komparativní pohled na daný objekt. V rámci tohoto pohledu jsou předmětem komparace například efektivnost, výkonnost či schopnost zkoumaných subjektů uspět na daném trhu. Druhým pohledem na definování konkurenceschopnosti je pohled širší. Kromě předpokladů předchozího pohledu se zde řeší také schopnost udržet své místo na trhu nebo ho dokonce zlepšit. Dále schopnost vytvořit něco jedinečného, a tím se od ostatních odlišit pomocí komparativní výhody.

Z makroekonomického pohledu je možné dle Evropské komise (2011, s. 23) konkurenceschopnost definovat jako *„celkovou hospodářskou výkonnost země měřenou její schopností zajistit svým občanům trvale rostoucí životní úroveň a široký přístup k pracovním místům pro ty, kteří jsou ochotni pracovat.“*

Další přístup k makroekonomické úrovni nabízí OECD (1992, s. 237), podle které je konkurenceschopnost *„míra schopnosti, s jakou je v otevřených tržních podmínkách země schopna produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodní konkurence, a zároveň udržovat nebo zvyšovat reálný domácí důchod.“*

Naopak z mikroekonomického pohledu lze podle Aigingera (2006) konkurenceschopnost chápat jako schopnost daného podniku úspěšně konkurovat svým rivalům.

Mikroekonomická definice se dle Beneše (2006) zabývá konkurenceschopností na úrovni podniku. Tu autor dále dělí dle tržního kontextu na dokonalou a nedokonalou konkurenci. Jiný pohled na dělení podnikové konkurenceschopnosti přináší Veber a kol. (2016), kteří rozlišují mezi aktivní a pasivní konkurenceschopností, přičemž aktivní definují jako *„schopnost prosadit se v určitém oboru v porovnání s ostatními“* a pasivní jako *„schopnost odolávat subjektům se stejným nebo podobným zaměřením“* (Veber a kol. 2016, s. 15).

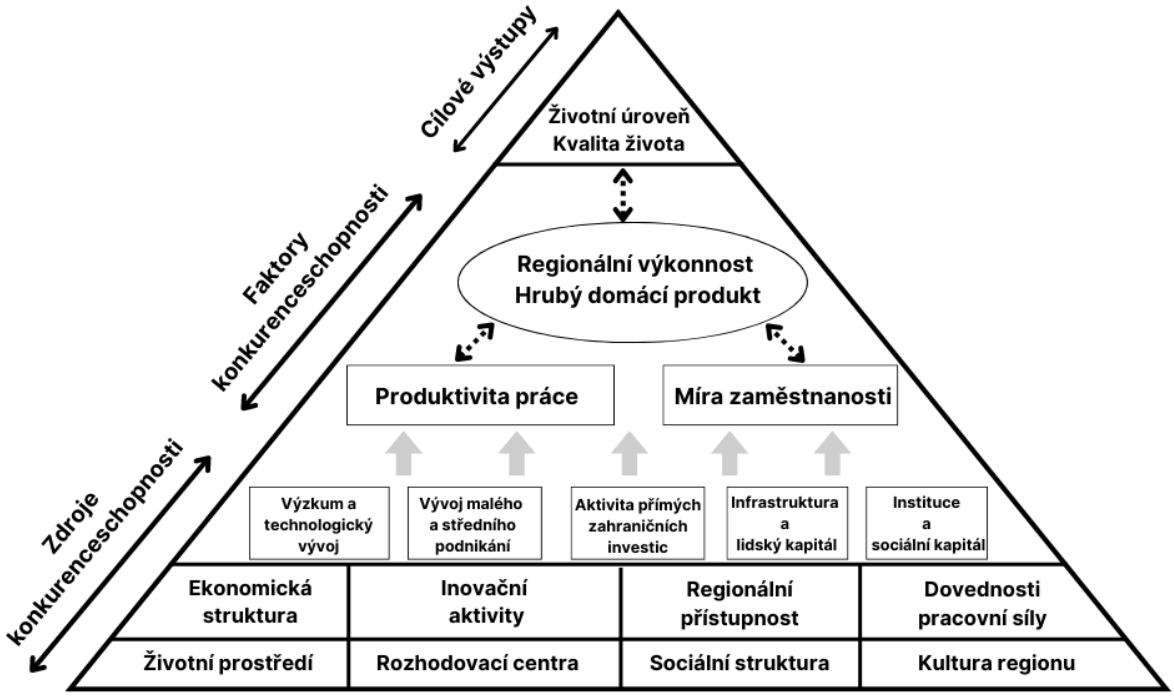
Naopak makroekonomická definice, jak uvádí ve své monografii Beneš (2006), se zaměřuje na konkurenceschopnost na úrovni států nebo nadnárodních uskupení. Tu dělí na vnější, která udává měřítko vývozní výkonnosti dané země. Dalším pojetím je dle autora konkurenceschopnost agregátní, kterou tvoří makroekonomické ukazatele, jako jsou růst HDP, životní úroveň nebo zaměstnanost.

Konkurenceschopnosti jednotlivých států podléhá konkurenceschopnost regionální. Ta je dle Beneše (2006, s. 22) chápana jako *„schopnost zvyšovat zaměstnanost, diverzifikovat produkci, zvyšovat produkt a přidanou hodnotu dostatečným tempem tak, aby se obchodní vztahy vyvíjely vyrovnaným způsobem.“* Podle Portera (2018) jsou regiony z hlediska hodnocení konkurenceschopnosti důležitější než stát jako celek, protože tvoří jakýsi základ budování a zvyšování konkurenceschopnosti daného národa.

1.3 Faktory ovlivňující konkurenceschopnost

Regionální konkurenceschopnost lze posuzovat hned podle několika faktorů, viz obrázek 1. Mezi tyto faktory patří produktivita práce a míra zaměstnanosti, které tvoří výkonnost či prosperitu daného regionu. Důležité je si uvědomit, že se jedná pouze o ekonomické ukazatele. Ty však nejsou jedinými určujícími ukazateli. Jelikož podle Gardinera a kol. (2004) základ konkurenceschopnosti každého regionu neleží pouze na jeho ekonomické výkonnosti, ale je také důležité do jeho popisu zahrnout její zdroje. Huggins a kol. (2021) zároveň uvádějí, že zdroje mohou být tvořeny i politickými, sociálními a kulturními proměnnými.

Cílovým výstupem a tím, co by měla regionální konkurenceschopnost reflektovat, je životní úroveň a kvalita života, viz obrázek 1.



Obrázek 1: Pyramidový model regionální konkurenceschopnosti
Zdroj: Vlastní zpracování dle (Gardiner a kol. 2004)

Základem pro rozvoj a zvyšování konkurenceschopnosti regionu je silné podnikatelské prostředí, které se často sdružuje do takzvaných klastrů. Pro je typická vysoká vzájemná propojenost (Skokan 2004)

Porter (1998a, s. 78) definuje klastry jako *„geografické koncentrace vzájemně propojených společností a institucí v určitém oboru.“*

Více komplexní definici poskytuje OECD (1999, s. 9) *„Klastry lze charakterizovat jako výrobní sítě vzájemně silně závislých podniků (včetně specializovaných dodavatelů), které jsou vzájemně propojeny ve výrobním řetězci s přidanou hodnotou. V některých případech klastry zahrnují také*

strategické aliance s univerzitami, výzkumnými ústavy, znalostně náročnými podnikatelskými službami, překlenovacími institucemi (zprostředkovatelé, poradci) a zákazníky.“

Klastry jsou často vytvářeny desítky let, během nichž jsou mezi podniky vytvořeny silné vazby. Spolupráce firem v rámci klastrů vede k tvorbě inovací, které jsou jedním ze základních ukazatelů konkurenceschopnosti. Dále klastry přitahují výkonnou a vzdělanou pracovní sílu pro daný obor, na který se klastr specializuje. Zároveň jejich existence pomáhá k tvorbě nových firem v daném odvětví, které zakládají bývalí zaměstnanci a stávají se tak podnikateli (Skokan 2004).

1.4 Porterův diamantový model

Důležitost klastrů pro konkurenceschopnost popisuje také již dříve zmiňovaný profesor Porter (1998b). Ten je považován za zakladatele moderní teorie konkurenceschopnosti. Tento americký ekonom na rozdíl od Adama Smithe netvrdí, že bohatství je dáno vybaveností výrobními faktory, ale vzniká volbou, tudíž ho lze nejen vytvořit, ale i zdědit. Autor v této publikaci položil základy vnímání konkurenceschopnosti v dnešní době.

Kniha je založena na 4leté studii 10 významných světových ekonomik. V rámci této studie je pozorováno, proč jsou tyto národy konkurenceschopnější v určitých odvětvích než národy jiné a vytváří tak konkurenční výhodu. Jako nejlepší ukazatele, proč tomu tak je, byly zvoleny přímé zahraniční investice do dané země a velikost vývozu. Zároveň Porter uvedl, že tyto národy jsou v určitých odvětvích konkurenceschopnější, protože jejich domácí průmysl je nejvíce dynamický, konkurenční a perspektivní. Porter to předvedl na takzvaném Diamantovém modelu, který bývá také podle něj nazýván Porterův diamant. Tento model je znázorněn na obrázku 2. Dle Portera jsou pro národní konkurenceschopnost důležité následující čtyři determinanty:

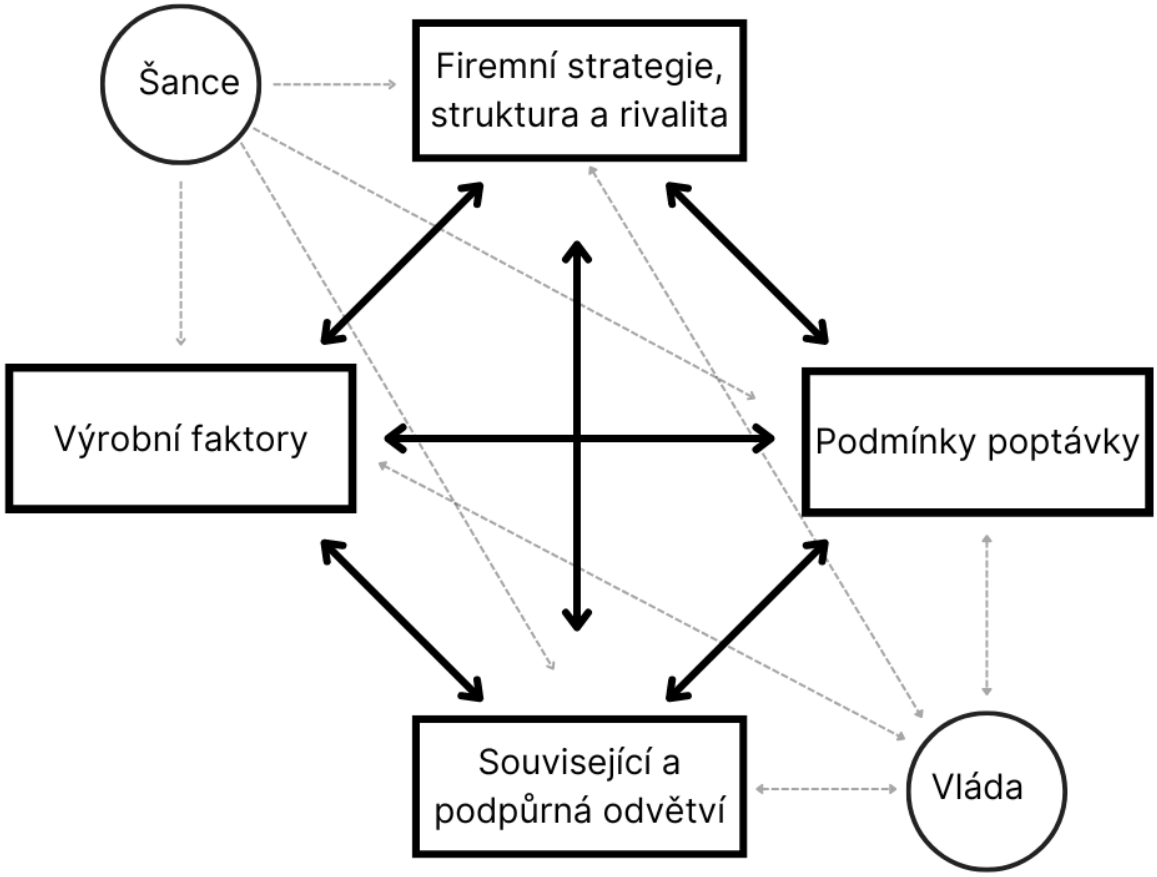
- **Výrobní faktory:** Ukazují vybavenost národa faktory, jakou jsou kvalifikovaná pracovní síla a infrastruktura. Výrobní faktory lze označit jako vstupy nezbytné ke konkurenceschopnosti v jakémkoliv odvětví. Výrobní faktory, které jsou ve vyspělých ekonomikách používány, nebyly zděděny, ale jsou vytvářeny v rámci procesů daných zemí. Proto lze říci, že rychlost vytvoření výrobních procesů je důležitější než jejich zásoba. Nadbytek výrobních faktorů může být rovněž kontraproduktivní.

- **Související a podpůrná odvětví:** Spolupráce více firem v úzce propojených odvětví může být zdrojem značně velké konkurenční výhody. Zvláště pokud jsou firmy koncentrovány v už dříve zmíněných klastrech. Zároveň odvětví, jež disponují touto konkurenční výhodou, mohou pozitivně ovlivňovat celou řadu dalších.
- **Podmínky poptávky:** Síla domácí poptávky je jedním z určujících faktorů téměř v každém odvětví, jelikož pomáhá formovat tempo inovací. Dále upozorňuje na důležitost rozlišení kvality a kvantity, jelikož pro získání konkurenční výhody je mnohem důležitější kvalita.
- **Firemní strategie, struktura a rivalita:** Tento určující determinant znázorňuje prostředí, ve kterém jsou podniky vytvářeny, řízeny a také domácí konkurenty. Tyto faktory se liší v různých zemí. Ačkoliv lze vypozorovat určité tendence v daných odvětvích, v rámci jednoho státu lze konstatovat, že žádný z nich nevykazuje jednotnost u všech firem v daném odvětvím.

Porter (1998b) také kromě těchto čtyř základních determinantů poukazuje rovněž na další dva faktory, jež mohou ovlivnit dané odvětví:

- **Šance:** Jedná o náhodné události, které mají jen málo společného s děním v daném odvětví, ale mohou zásadně ovlivnit konkurenční výhodu. Může jít například o nové vynálezy, politická rozhodnutí zahraničních vlád nebo války. Tyto náhodné události mohou být příležitostí k zavedení nových pořádků na trhu daného odvětví, jelikož mohou zničit předchozí dosažené konkurenční výhody a dát prostor jiným podnikům k získání konkurenční výhody za nových podmínek.

  Důležité je si ve schématu na obrázku 2 všimnout toho, že provázanost faktoru Šance a čtyřech základních determinantů je pouze jednosměrná. To znamená, že Šance mohou tyto základní faktory ovlivňovat, ale inverzně to ovšem není možné.
- **Vláda:** V tomto případě může vláda základní čtyři determinanty ovlivňovat nebo jimi býti ovlivňována. Tento vztah je znázorněn na obrázku 1, kde si lze všimnout rozdílu oproti faktoru Šancí. Dále je důležité zmínit, že Vláda může na základní determinanty působit jak pozitivně, tak negativně. Její role může spočívat ve stanovování předpisů, udělování dotací nebo určování vzdělávací politiky. Může být a v některých odvětvích často je hlavním odběratelem, což může být v důsledku pozitivní i negativní efekt. Autor také uvažoval nad tím, zda by vláda neměla patřit mezi základní determinanty. Dospěl však k názoru, že skutečnou její rolí je ovlivňování právě oněch čtyř základních determinantů.



Obrázek 2: Porterův diamantový model
Zdroj: Vlastní zpracování dle: (Porter 1998b)

1.5 Fáze rozvoje národní konkurenceschopnosti

Na model diamantu navazuje schéma na obrázku 3, na kterém jsou znázorněny jednotlivé fáze rozvoje národní konkurenceschopnosti. Schéma je rozděleno do čtyř fází, přičemž v prvních třech dochází k rostoucí hospodářské prosperitě. V poslední čtvrté však dochází k poklesu.

Porter (1998b) ve své monografii uvádí, že v první fázi rozvoje konkurenceschopnosti ekonomiky, tedy v té poháněné faktory, jsou úspěšná průmyslová odvětví země, která jsou založena především na využití základních výrobních faktorů, jako jsou přírodní zdroje, vhodné podmínky pro pěstování určitých plodin nebo levná pracovní síla. Tato situace omezuje rozsah odvětví, ve kterých mohou národní firmy uspět na mezinárodní scéně. Domácí podniky se soustředí především na cenu a využívají technologie, které jsou levné a dostupné z jiných zemí. Tyto

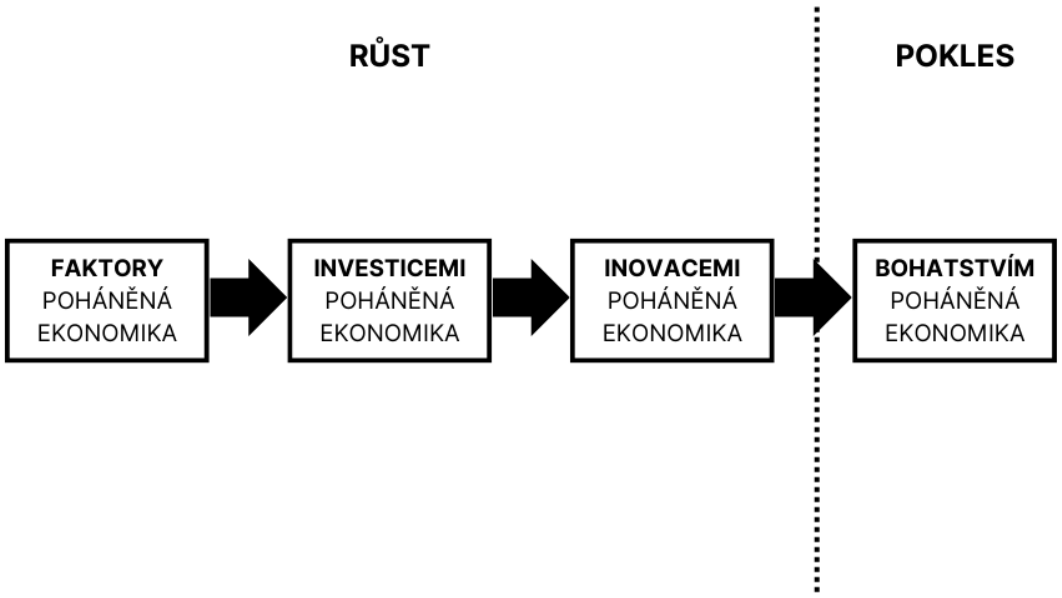
technologie jsou získávány napodobováním nebo nákupem zahraničních kapitálových statků. Národní firmy nemají přímý kontakt s koncovými zákazníky a většinou přístup na zahraniční trhy zajišťují zahraniční firmy. Ekonomika je v této etapě náchylná na světové hospodářské cykly a změny směnných kurzů, které ovlivňují poptávku a ceny. Je také zranitelná vůči ztrátě výhody výrobních faktorů ve prospěch jiných zemí a vůči rychlým změnám ve vedoucím postavení v odvětví.

Druhá etapa se dle Portera (1998b) nazývá ekonomika poháněna investicemi. Ta se vyznačuje agresivním investováním do rozvoje a modernizace průmyslu. Firmy v této fázi investují do výstavby sofistikovaných zařízení vybavených nejnovějšími technologiemi a do získávání složitých zahraničních technologií prostřednictvím licencí, společných podniků a jiných prostředků. Tyto investice umožňují konkurovat v komplexních odvětvích a průmyslových segmentech. Klíčovým faktorem úspěchu v této fázi je schopnost národního průmyslu absorbovat a zdokonalovat zahraniční technologie, což se odlišuje od pasivního přijímání cizích technologií v etapě předchozí, která je založena na výrobních faktorech. Národní firmy si vytvářejí vlastní přímé kontakty s odběrateli, což jim umožňuje rozvíjet vlastní zdokonalení včetně vlastních modelů výrobků. Státy, jejich občané a firmy investují do ekonomiky poháněné investicemi, zlepšily základní faktory na pokročilejší úroveň a vytvořily tak moderní infrastrukturu. Dochází také k asimilaci a vylepšování zahraničních technologií, jelikož pracovníci se stávají více kvalifikovanými. Intenzivní domácí konkurence nutí firmy se stále snažit o snižování nákladů a zlepšování vlastní produktivity a tím získat konkurenční výhodu oproti svým rivalům. Tato snaha posouvá celé odvětví vpřed a zvyšuje tak jeho konkurenceschopnost.

Další třetí fázi růstu nazval Porter (1998b) ekonomikou poháněnou inovacemi. Pro ni je typické, že si firmy nejen přivlastňují a zlepšují technologie a metody z jiných zemí, ale také vyvíjejí vlastní inovace a vynalézají nové produkty a procesy, které jim umožňují dosahovat vyšší úrovně konkurenceschopnosti. V důležitých klastrech dochází k vývoji podpůrných odvětví světové úrovně a ke zvýšení konkurenceschopnosti příbuzných odvětví. Tomu napomáhá rozvoj vyspělosti univerzit, výzkumných zařízení a infrastruktury, což podporuje inovaci a technologický pokrok v národním průmyslu. Konkurenční výhoda v oblasti nákladů výrobních faktorů se stává stále vzácnější. Firmy v této fázi raději využívají selektivní nevýhody, které mohou přispět ke zvýšení produktivity a zlepšení stávajících konkurenčních výhod. V neposlední řadě dochází také k většímu podílu domácích služeb, než tomu bylo v předchozích dvou etapách.

Důležité je také zmínit, že ekonomiky, které se nacházejí v inovační fázi rozvoje konkurenceschopnosti, jsou více odolné ke vnitřním a makroekonomickým výkyvům.

Poslední fázi nazval Porter (1998b) ekonomikou poháněnou bohatstvím. Ačkoliv se jedná dle obrázku 3 o nejvyšší stupeň rozvoje národní konkurenceschopnosti, nakonec vede k úpadku. Důvodem je to, že ekonomiky nejsou schopné své bohatství udržet. Příčinami může snížení motivace zúčastněných stran, což má ve finále za důsledek nižší investice do rozvoje a modernizace. K poklesu motivace dochází rovněž na pracovišti, což často vede ke sporům ve firemních strukturách. Pro tuto etapu je také typická snaha o snížení rivality v daných odvětvích. S tím souvisí rozsáhlé fúze a akvizice. Tyto obchodní aktivity však mohou vytvářet iluzi o pokroku či inovaci. Naopak jej zpomalují. Firmy tak postupně přicházejí o konkurenční výhodu, jelikož věnují příliš pozornosti udržení své pozice, namísto toho, aby se věnovaly jejímu posílení.



Obrázek 3: Fáze rozvoje národní konkurenceschopnosti
Zdroj: Vlastní zpracování dle (Porter 1998b)

Za zajímavé lze považovat analogii mezi čtyřmi fázemi rozvoje národní konkurenceschopnosti sestavené profesorem Michaelem Porterem a metodikou, kterou používá Světové ekonomické fórum (WEF) v rámci Indexu globální konkurenceschopnosti (GCI). Jak lze z tabulky 1 vidět WEF používá pouze 3 základní skupiny zemí podle etap jejího rozvoje. GCI neobsahuje poslední fázi, kde je ekonomika poháněna bohatstvím. Nejvíce konkurenceschopné ekonomiky patří do

skupiny zaměřené na inovace. Zároveň mezi jednotlivými skupinami existují takzvané přechodné fáze. Tabulka 1 také znázorňuje rozmezí hodnot HDP na obyvatele v amerických dolarech pro jednotlivé skupiny zemí. Zároveň ukazuje váhu jednotlivých subindexu GCI.

Tabulka 1: Skupiny zemí podle fáze vývoje dle WEF

	Skupiny zemí podle fáze vývoje				
	Skupina 1: Ekonomiky založené na bázi výrobních faktorů	Přechodná fáze mezi skupinou 1 a skupinou 2	Skupina 2: Ekonomiky zaměřené na zvyšování efektivnosti	Přechodná fáze mezi skupinou 2 a skupinou3	Skupina 3: Ekonomiky zaměřené na inovace
HDP na obyvatele v USD	<2000	2000-2999	3000-8999	9000-17000	>17000
Váha subindexu základních požadavků	60 %	40-60 %	40 %	20-40 %	20 %
Váha subindexu zvyšujícího efektivitu	35 %	35-50 %	50 %	50 %	50 %
Váha subindexu sofistikace	5 %	5-10 %	10 %	10-30 %	30 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Sala-I-Martín a kol. 2014)

2. Metody měření konkurenceschopnosti

Stejně jako u definice neexistuje dle Meleckého a Staníčkové (2015) jednotná metoda měření národní konkurenceschopnosti. Balcarová a Beneš (2006) ji ve své monografii dělí do tří následujících metod:

1. **Cenové a nákladové indikátory**

Cenový a nákladový vývoj je klíčový pro národní konkurenceschopnost zejména v krátkém období díky vztahu – čím nižší náklady, tím nižší ceny. Tento vztah se v krátkém období pozitivně promítá do konkurenceschopnosti, poněvadž pomáhá daným státům získat cenově nákladovou konkurenční výhodu. Dále tito autoři rozdělili indikátory do tří základních skupiny, podle kterých jsou sledovány:

- **Cenový vývoj**

Klíčové je vybrat správný cenový index, jelikož ne všechny jsou vhodné pro měření konkurenceschopnosti. Příkladem je deflátor HDP, jenž není pro tyto účely vhodný, jelikož pokrývá i mezinárodně neobchodovatelné statky. Dalším indexem, který není vhodné používat, je index spotřebitelských cen (CPI). Stejně jako deflátor HDP zahrnuje i mezinárodně neobchodovatelné statky. Navíc pokrývá pouze spotřební výrobky. Jeho výpovědním schopnostem pro tyto účely nepomáhá, že se do jeho hodnoty započítávají daně a marže obchodníků. Více vyhovujícím je index cen výrobců (PPI). Jeho výhodou je specifikace dle sektoru. Pro měření konkurenceschopnosti je zásadní zejména průmysl, jelikož výrobky tohoto sektoru jsou většinou mezinárodně obchodovatelné. A zřejmě nejvhodnějšími indexy pro měření národní konkurenceschopnosti jsou sledující ceny importu a exportu. Jejich výhodou je, že reflektují strukturu zahraničního obchodu dané země. Za nevýhodu lze považovat možnosti ovlivnění dovozních cen primárních komodit u vyspělých ekonomik.

- **Produktivita a náklady**

Porter (2018) uvádí, že změny v prosperitě národa závisí v dlouhodobém horizontu právě na produktivitě. Zároveň zmiňuje produktivitu jako klíčový faktor, jenž ovlivňuje životní úroveň v daném státu. Dle Balcarové a Beneše (2006) je důležitý vztah produktivity a nákladů. Právě na

vztahu těchto dvou veličin je postaven zřejmě nejvíce používaný indikátor cenové konkurenceschopnosti – jednotkové pracovní náklady (ULC). Rovněž lze sledovat jednotkové kapitálové náklady (UCC). Pro cenovou konkurenceschopnost a ULC platí, že pro vysokou úroveň cenové konkurenceschopnosti jsou třeba nízké ULC. K udržení nízkých ULC je zapotřebí růst produktivity práce. Bohužel snižování či zvyšování cenové konkurenceschopnosti nevede ve všech případech ke stejnému efektu u konkurenceschopnosti jako celku. Existuje takzvaný Kaldorův paradox, podle kterého růst ULC sice snižuje cenovou konkurenceschopnost, ale díky technologické a produkční kapacitě nakonec posilňuje konkurenceschopnost celkovou.

- **Reálný měnový kurz**

Dalším velice hojně využívaným indikátorem pro měření cenové konkurenceschopnosti je reálný měnový kurz. Pro účely sledování konkurenceschopnosti je využíván výpočet, jenž vychází z nominálního kurzu dané měny a následné deflace diferenciálem domácích a zahraničních cenových indexů jako jsou například už dříve zmiňované exportní ceny, deflátor HDP nebo CPI. V podobě indexu je také sestavován takzvaný reálný efektivní měnový kurz (REER). Pomocí jeho pohybů lze pozorovat změny v konkurenceschopnosti dané země, když růst znamená snižování konkurenceschopnosti.

2. **Obchodní výkonnost**

Jak už bylo zmíněno v kapitole 1, zahraniční obchod formoval vývoj vnímání konkurenceschopnosti jednotlivých zemí. Ta se dříve hodnotila dle podílu na světovém obchodu. Je možné využít i jiné přístupy. Mezi ně patří efektivní využívání zahraničních trhů, které může zvyšovat domácí životní úroveň.

- **Indikátory na bázi platební bilance**

Důležité je zmínit, že sledování platební bilance jako celku není úplně užitečné, jelikož obsahuje mnoho údajů, které pro účely měření konkurenceschopnosti nemají velkou vypovídající hodnotu. Z hlediska obchodní výkonnosti je nejdůležitější sledovat saldo běžného účtu a uvnitř něj saldo obchodní bilance. Tato salda jsou však příliš obecná, protože mohou skrývat různé faktory ovlivňující konkurenceschopnost dané země. Pomocí finančního účtu lze sledovat přímé zahraniční investice (PZI). To je možno chápat jako jeden z indikátorů konkurenceschopnosti v závislosti na atraktivitu dané země. Důležité je však zmínit, že příliv PZI nemusí být pro

hostitelskou zemi vždy výhodný. Příkladem mohou být dle Lounganiho a Razina (2001) PZI zaměřené na dodávky na trhy s vysokými celními nebo netarifními překážkami. V těchto případech může příliv PZI do domácí ekonomiky posílit lobbistické snahy, které mají za cíl zachovat stávající rozdělení zdrojů. Zároveň autoři dodávají, že zahraniční akvizice, kterou vedou k fúzi domácích výrobců, ať už v důsledku převzetí nebo úpadku podniku, mohou rovněž negativně ovlivnit domácí konkurenceschopnost.

- **Struktura zahraničního obchodu**

Dalším indikátorem měření konkurenceschopnosti je teritoriálně-komoditní struktura zahraničního obchodu, kterou lze analyzovat pomocí statistických a funkcionálních klasifikací. Pro účely hodnocení konkurenceschopnosti jsou lépe využitelné klasifikace funkcionální. Ty je dále možné zjednodušit a pomocí nich rozlišit kvalitativní charakteristiky obchodu, jako je struktura produktů zpracovatelského průmyslu, která je jedním ze zásadních faktorů ovlivňujících inovace a rozvoj celé ekonomiky. Nevýhodou funkcionální klasifikace může být předpoklad úplnosti produkčního řetězce, což není reálné, takže finální výsledky mohou být zavádějící.

Další možností klasifikace je faktorová intenzita vytvořená Fagerbergem a kol. (1999). Tato historicky nejstarší klasifikace se člení na odvětví dle typu dominantních vstupů. Odvětví se následně dělí podle faktorové náročnosti do pěti skupin. Jako nejlepší skupinu z kvalitativního hlediska uvádějí Balcarová a Beneš (2006) tu, která je založena na vědě. Čím vyšší je její podíl, tím větší kvalitativní konkurenční výhodou daná ekonomika disponuje.

Dále je možné odvětví klasifikovat například podle technologické intenzity, kde se jednotlivá odvětví rozlišují dle jejich náročnost v oblasti výzkumu a vývoje (OECD 2001).

- **Metody strukturální analýzy**

Metody strukturální analýzy slouží zejména k podrobnějšímu zkoumání jednotlivých klasifikací. Jak uvádí Balcarová a Beneš (2006), zřejmě nejtriviálnější metodou je komparace podílů daných skupin celkovém obchodu. Avšak pokud je zkoumáno větší množství ekonomiky, může být velmi náročné dospět ke směrodatným závěrům. Jako více použitelný lze zmínit Balassův index a index odhalené komparativní výhody (RCA), které jsou používány k hodnocení komparativní výhod a specializací jednotlivých zemí. Konkrétně se RCA vyjadřuje jako poměr exportu dané skupiny

komodit na celkových exportech sledované skupiny států. Daný stát lze hodnotit jako specialistu, pokud hodnota RCA je vyšší než jedna.

3. Multikriteriální hodnocení

V rámci multikriteriálního hodnocení jsou nejčastěji používány metody během, kterých jsou zkoumány souhrnné makroekonomické ukazatele jednotlivých mezinárodních organizací. Dle Meleckého a Staníčkové (2015) jsou celosvětově nejvíce používány především dvě nejznámější zprávy národní konkurenceschopnosti, které fungují na přístupu rozkladu souhrnných makroekonomických ukazatelů. První z nich je vydávána Světovým ekonomickým fórem (WEF), jde o Zprávu o globální konkurenceschopnosti (GCR). Druhou z nich je Světová ročenka konkurenceschopnosti (WCY), kterou vydává Mezinárodní institut pro rozvoj managementu (IMD).

3. Metodika

Cílem této bakalářské práce je zhodnotit britskou konkurenceschopnost mezi lety 2013 a 2021, tedy v období před i krátce po odchodu z Evropské unie. K naplnění cíle práce jsou použita data OECD v rámci třech faktorů ovlivňujících konkurenceschopnost. Těmito faktory jsou, jak znázorňuje obrázek 1 (kapitola 1), produktivita, hrubý domácí produkt a míra zaměstnanosti. Data Velké Británie jsou ve sledovaném období porovnávána s daty stejných ukazatelů ve Francii a Německu.

Komparované země jsou vybrány na základě velikosti ekonomiky, jelikož se na začátku sledovaného období jednalo dle ukazatele nominálního HDP o tři největší ekonomiky EU. Zároveň jsou vybrané země členy ekonomického sdružení nejvyspělejších států světa G7. Na cíl práce navazuje výzkumná otázka: Jak se v tomto období změnila konkurenceschopnost Velké Británie vůči vybraným státům?

Hodnoty, kterých dosáhla Velká Británie v oblasti produktivity, HDP a míry zaměstnanosti jsou pro jednotlivé roky sledovaného období nejprve porovnány se stejnými hodnotami dosaženými Německem a Francií. Následně jsou hodnoty komparovaných zemí vztaženy vždy k průměru tří nejlepších zemí EU ve vybraných faktorech konkurenceschopnosti pro daný rok sledovaného období.

Tato metoda komparace s průměrem tří nejlepších zemí EU je například používána u Maastrichtských kritérií (European Council 2020).

Výsledku je dosaženo pomocí jednoduchého výpočtu, kde je průměr tří nejlepších států EU vyjádřen hodnotou 100. Výsledek komparovaných států (Francie, Německo, Velká Británie) je následně získán jako procentuální podíl na průměru tří nejlepších zemí EU. Například pro rok 2013 byl průměr tří nejlepších států EU v oblasti produktivity 81,48 USD na odpracovanou hodinu. Francie dosáhla ve stejném roce na 64,17 USD na odpracovanou hodinu. Ten se vypočítá jako (64,17/81,48) * 100=78,76. Stejným způsobem je následně proveden výpočet u zbylých dvou zemí, Německa a Velké Británie. A stejně je postupováno pro každé sledované období.

Konečné výsledky vybraných států jsou získány za pomoci jednoduchého vzorce, do kterého jsou vloženy výsledky zkoumaných zemí v jednotlivých faktorech konkurenceschopnosti pro dané

sledované období. Každý z faktorů konkurenceschopnosti má stejnou váhu, proto je každý z nich vynásoben 1/3, viz následující rovnice.

$$Konečný\ výsledek_{rok} = \frac{1}{3} \times produktivita_{rok} + \frac{1}{3} \times HDP_{rok} + \frac{1}{3} \times Míra\ zaměstnanosti_{rok} \quad (1)$$

Na základě konečných výsledků pro dané roky jsou následně porovnány jednotlivé státy v průběhu celého sledovaného období. Poté je zhodnoceno, zda byla Velká Británie více konkurenceschopná vůči Německu a Francii před či po odchodu z EU.

Jako měřítko produktivity je použit hrubý domácí produkt na odpracovanou hodinu. Dle OECD (2023b) HDP se na odpracovanou hodinu *„měří, jak efektivně je vstup práce kombinován s jinými výrobními faktory a využíván ve výrobním procesu.“*

Druhým použitým faktorem konkurenceschopnosti je hrubý domácí produkt. Pro vyšší vypovídající hodnotu není použit nominální HDP, nýbrž HDP na obyvatele. Tento ukazatel je dle OECD (2023c) *„standardní mírou přidané hodnoty vytvořené produkcí zboží a služeb v zemi za určité období.“*

Třetím faktorem konkurenceschopnosti je míra zaměstnanosti. Tento ukazatel je dle OECD (2023a) definován *jako „poměr zaměstnaných v produktivním věku.“* Jako obyvatelstvo produktivní věku jsou označovány osoby v rozmezí 15 až 64 let.

Na začátku praktické části bakalářské práce je nejprve popsán brexit a jeho možné příčiny. Následuje kapitola, kde je zhodnocena britská konkurenceschopnost v rámci dvou nejznámějších multikriteriálních žebříčku, Zpráva o globální konkurenceschopnosti od WEF a Světová ročenka konkurenceschopnosti od IMD. Zároveň je v rámci tohoto hodnocení provedena komparace umístění v těchto žebříčcích s Francií a Německem. Dále následuje analýza pomocí faktorů konkurenceschopnosti v rámci komparace s Francií a Německem.

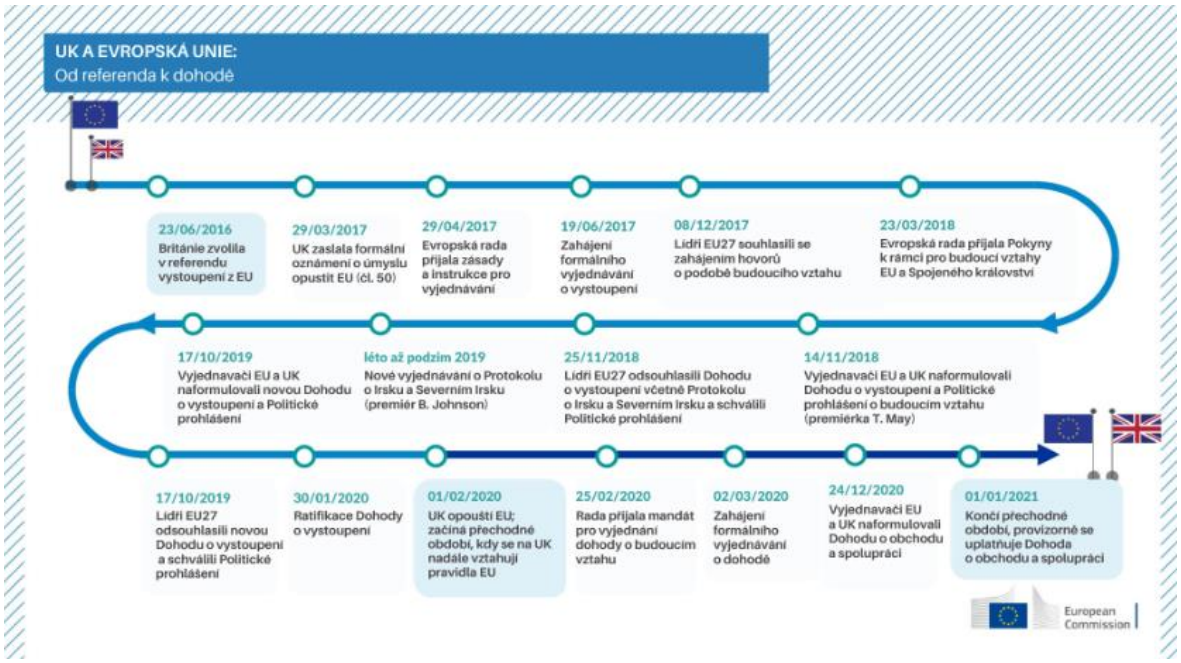
4. Brexit

Brexit je zkratka pro "British exit," což znamená vystoupení Spojeného království z Evropské unie (EU). Snahy o britské vystoupení se datují již do 70. let 20. století, kdy v roce 1975 proběhlo první referendum o vystoupení z tehdejšího předchůdce EU, Evropského hospodářského společenství (EHS). Referendum proběhlo pouhé dva roky od vstupu Spojeného království do EHS v roce 1973. V prvním referendu Britové jasně vyjádřili přání setrvat v EHS, když pro setrvaní hlasovalo 67,2 procenta, a naopak pro odchod 32,8 procent občanů. Druhé referendum proběhlo v roce 2016, konkrétně dne 23. června. Slib o možném referendu dala svých voličům před parlamentními volbami Konzervativní strana vedená Davidem Cameronem. Konzervativní strana ve volbách nakonec zvítězila. Paradoxem je, že tato strana společně s jejím předsedou a premiérem v jedné osobě Davidem Cameronem byla pro setrvání v EU. Naopak pro odchod z EU byla Strana pro nezávislost Spojeného království (UKIP), v jejímž čele stál Nigel Farage.

Mezi argumenty pro vystoupení patřila kritika migrační vlny z Afriky, Blízkého východu a také z východní Evropy. Právě tito migranti měli nárok na sociální příspěvky z britského rozpočtu. Mezi dalšími důvody byla přílišná závislost na EU. Ať už se jednalo o závislost obchodní nebo legislativní, kdy byla kritizována nutnost řídit se právními předpisy EU, nebo také výše, jakou se musela Velká Británie podílet na jejím rozpočtu. V referendu 23. června 2016 nakonec zvítězila snaha o odchod, pro kterou hlasovalo 51,9 procent voličů (MacShane 2017).

Následně se vedla náročná jednání o podmínkách rozchodu, které se týkaly například volného pohybu osob, financí, práv občanů a budoucích obchodních vztahů. 31. ledna 2020 došlo k formálnímu vystoupení Spojeného království z EU a po přechodném období končícím 31. prosince 2020 se uplatňuje dohoda o vystoupení. (European Council 2022).

Časový průběh odchodu Velké Británie z Evropské unie, od referenda až po konec přechodného, znázorňuje obrázek 4.

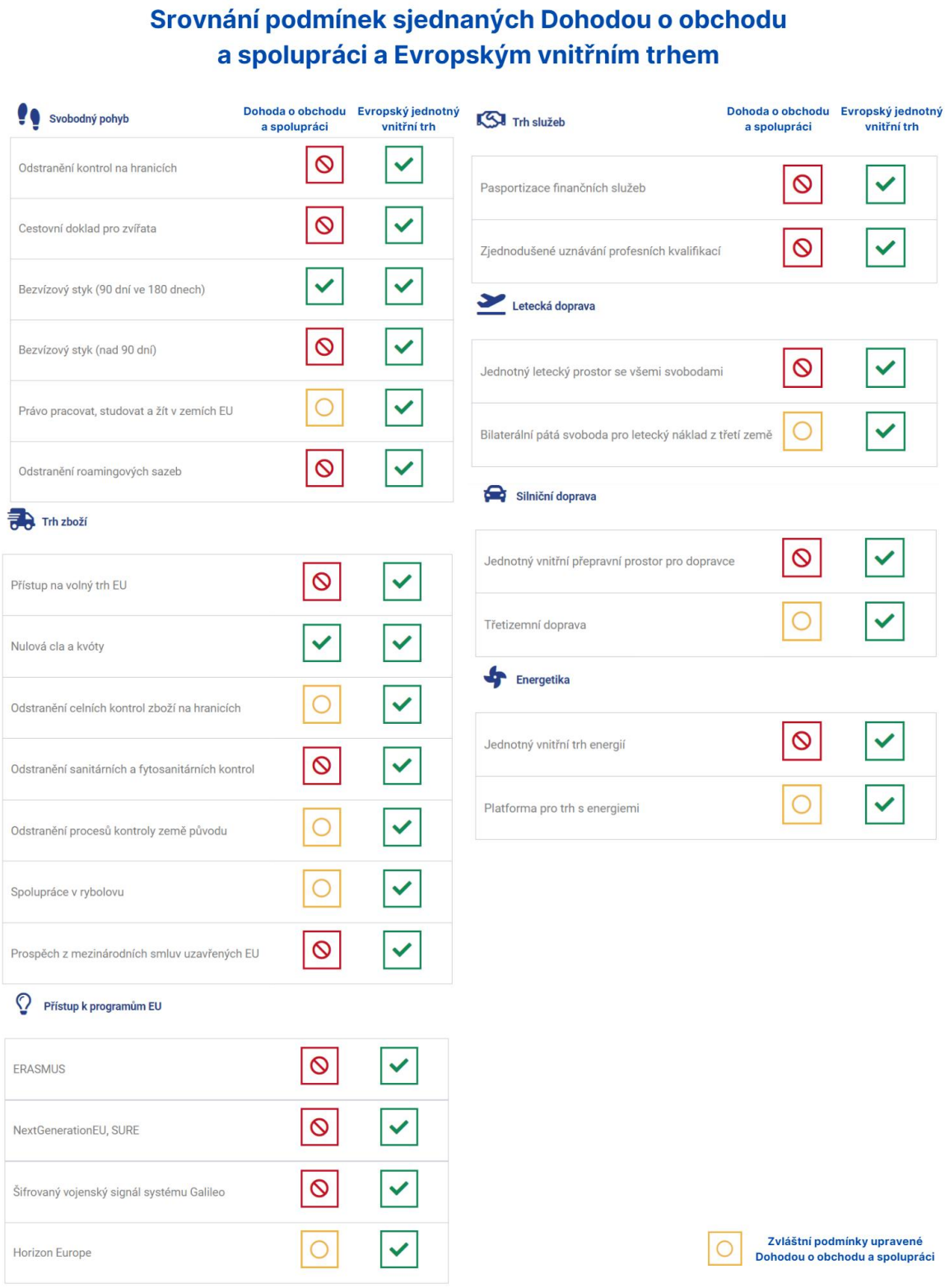


Obrázek 4: Časová osa průběhu brexitu od referenda k dohodě
Zdroj: (Brexitinfo 2020)

Vztahy Velké Británie s EU upravuje od konce přechodného období Dohoda o obchodu a spolupráci. Jedná se o dohodu o volném obchodu. Tato dohoda přinesla oproti členství v Evropském jednotném trhu spoustu změn. Srovnání těchto změn je zobrazeno na obrázku 5.

Na obrázku 5 si lze všimnout, že jednou ze dvou věcí, které se nezměnily, jsou nulová cla a kvóty na zboží. Druhou věcí, jež zůstala beze změny, je bezvízový styk týkající se volného pohybu osob. Ten však platí pouze pro pobyty kratší 90 dní během časové úseku 180 dní. Pokud je pobyt delší, tak musí být podána žádost o vízum.

Jak dále ukazuje obrázek 5, tak odchod Velké Británie z Evropského jednotného vnitřního trhu například znamenal zahájení kontrol na hranicích, ztrátu přístupu na volný trh EU nebo konec účasti ve společných programech EU jako je například Erasmus.



Obrázek 5: Srovnání podmínek sjednaných Dohodou o obchodu a spolupráci a Evropským vnitřním trhem

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Brexitinfo 2020)

5. Konkurenceschopnost Velké Británie

Srovnání britské konkurenceschopnosti v mezinárodním srovnání poskytují dva již dříve zmiňované žebříčky (kapitola 2), Zpráva o globální konkurenceschopnosti od WEF a Světová ročenka konkurenceschopnosti od IMD. Umístění v těchto dvou žebříčcích mezi lety 2013 a 2021 znázorňuje tabulka 1. Při pohledu na tabulku 1 je možné si všimnout, že data o umístění v žebříčku WEF končí rokem 2019. Důvodem je světová pandemie koronaviru, která odložila další vydání žebříčku na neurčito. Naopak žebříčky IMD byly i přes pandemii vydávány.

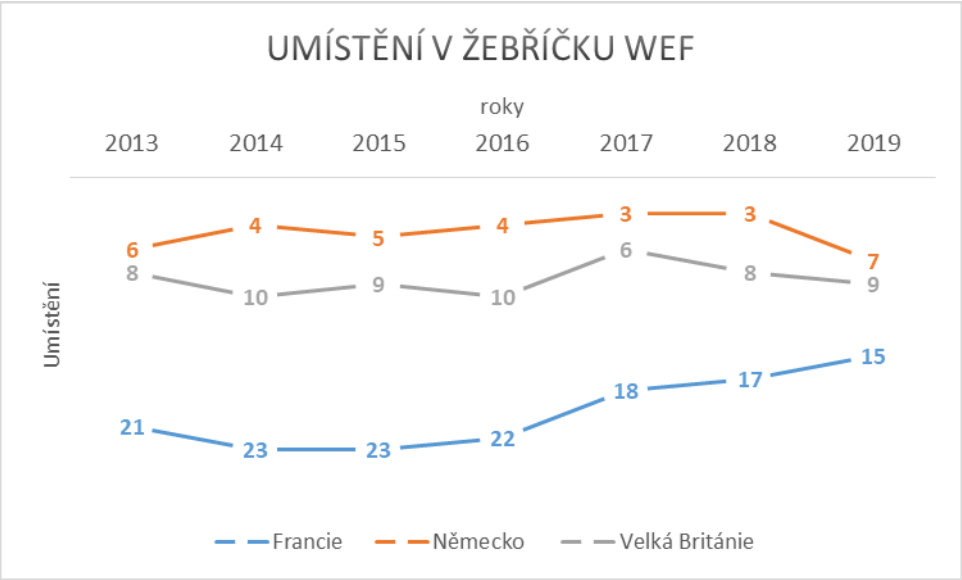
Tabulka 2: Umístění Velké Británie v žebříčcích WEF a IMD

Rok	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Umístění WEF	8	10	9	10	6	8	9		
Umístění IMD	18	16	19	18	19	20	23	19	18

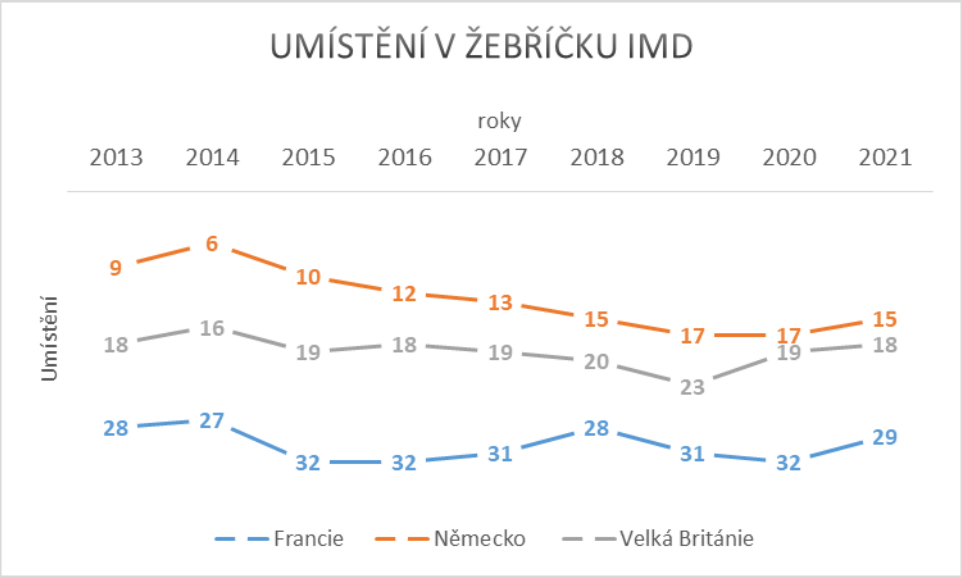
Zdroj: Vlastní zpracování dle (Trading Economics 2023; IMD 2023)

Na první pohled si je možné všimnout poměrně značných rozdílů v umístění Velké Británie v těchto dvou žebříčcích. Podle WEF patřil tento ostrovní stát během sledovaného období zpravidla mezi nejlepší desítku z celkového počtu 141 ekonomik světa. Nejlepším umístěním bylo šesté místo v roce 2017 a nejhorším desáté v letech 2014 a 2016. Naopak ve Světové ročence konkurenceschopnosti vydávané IMD je nejlepším umístěním šestnácté místo z roku 2014. Nejhorším dokonce dvacátá třetí příčka z roku 2019 z 63 zkoumaných zemí.

Ve sledovaném období se Velká Británie v obou výše uvedených žebříčcích konkurenceschopnosti umístila na druhém místě za Německem. Obrázek 6 porovnává žebříčky dle Zprávy o globální konkurenceschopnosti WEF. Obrázek 7 zachycuje pořadí v ročence globální konkurenceschopnosti IMD. Z obrázků 6 a 7 vyplývá, že po celé sledované období bylo v obou multikriteriálních žebříčcích na prvním místě Německo, na druhém místě se umístila Velká Británie a nejhůře ze zúčastněných zemí si vedla Francie.



Obrázek 6: Umístění Velké Británie v žebříčku WEF v porovnání s Francií a Německem
Zdroj: Vlastní zpracování dle (Trading Economics 2023)



Obrázek 7: Umístění Velké Británie v žebříčku IMD v porovnání s Francií a Německem
Zdroj: Vlastní zpracování dle (IMD 2023)

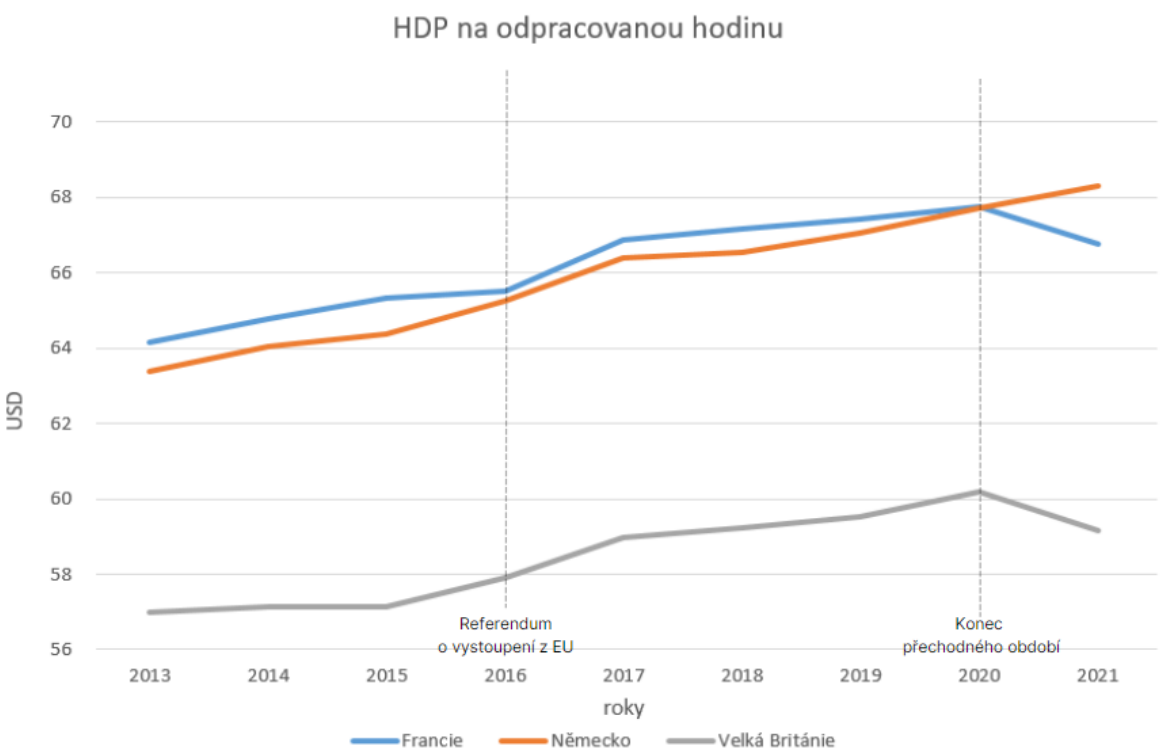
6. Hodnocení pomocí faktorů konkurenceschopnosti

Tato kapitola je zaměřena na tři faktory, které jsou dle obrázku 1 (kapitola 1.3) zásadní pro hodnocení konkurenceschopnosti. Konkrétně se jedná o produktivitu, hrubý domácí produkt a míru zaměstnanosti. Tyto faktory jsou postupně analyzovány v jednotlivých podkapitolách, kde je také zachycen vývoj těchto ukazatelů v letech 2013 a 2021. Součástí analýzy je komparace dat těchto faktorů Velké Británie se stejnými daty Francie a Německa. Na konci kapitoly je zhodnocena, jak a zda se změnila konkurenceschopnost Spojeného království vůči Francii a Německu v rámci těchto ukazatelů.

6.1 Produktivita

Produktivitu označuje Porter (2018) jako hlavní měřítko konkurenceschopnosti. Zároveň zmiňuje, že produktivita Velké Británie je v komparaci se srovnatelnými zeměmi jeho velkou slabinou. Autor rovněž upozorňuje na fakt, že v rámci Velké Británie existují mnohem větší rozdíly v produktivitě regionů, než tomu je v ostatních zemích OECD.

Na obrázku 8 lze pozorovat, že Velká Británie skutečně v produktivitě značně zaostává za Německem a Francií. Zatímco na začátku sledovaného období v roce 2013 byla ve Velké Británii hodnota HDP na odpracovanou hodinu 56,98 USD, tak v Německu stejná hodnota dosáhla 63,39 USD a ve Francii dokonce 64,17 USD. Hodnoty HDP na odpracovanou hodinu, obrázek 7, rostly souměrně ve všech sledovaných zemích. Změna nastala až v období mezi lety 2020 a 2021, kdy pouze Německo pokračovalo v růstu. Naopak ve Francii a Velké Británii došlo k poklesu hodnot.



Obrázek 8: HDP na odpracovanou hodinu v letech 2013–2021
Zdroj: Vlastní zpracování dle (OECD 2023b)

Z dat v tabulce 3 vyplývá, že na začátku sledovaného období (2013) dosahovala produktivita Velké Británie, měřená pomocí ukazatele HDP na odpracovanou hodinu, 69,93 procent produktivity průměru třech nejlepších zemích v EU v rámci stejného ukazatele. Na konci sledovaného období (2021) už tomu však bylo pouhých 58,54 procenta. Během sledovaného období tak došlo k poklesu o 11,39 procentního bodu vůči průměru tří nejlépe umístěných zemí EU v oblasti produktivity. Nutno podoktnout, že k poklesu došlo rovněž ve Francii a Německu. K největšímu poklesu mezi začátkem a koncem sledovaného období došlo ve Francii, konkrétně o 12,68 procentního bodu. V Německu to bylo o více než 2 procentní body méně, 10,19. Takto znatelný pokles všech tří zkoumaných zemí vůči průměru třech nejlepších států EU je dán zejména výrazným růstem produktivity v Irsku. Irsko získalo ve sledovaném období v oblasti produktivity značnou konkurenční výhodu vůči ostatním státům EU. Hodnota irského HDP na odpracovanou hodinu na začátku sledovaného období v roce 2013 činila 74,12 USD. V roce 2013 sice Irsko už patřilo mezi tři země EU s nejvyšší produktivitou, ale za prvním Lucemburskem značně zaostávalo, když právě HDP na odpracovanou hodinu bylo v Lucembursku ve stejném roce 100,80 USD. Na konci sledovaného období Irsko dosáhlo v rámci stejného ukazatele hodnoty

128,21 USD na odpracovanou hodinu a obsadilo mezi zeměmi EU první příčku. Druhé se umístilo právě Lucembursko s hodnotou 99,03 USD na odpracovanou hodinu.

Zajímavé je rovněž porovnání mezi lety 2020 a 2021, jelikož 31. prosince 2020 skončilo přechodné období a na Velkou Británii se přestaly vztahovat předpisy EU. V tomto období došlo ve všech komparovaných zemích rovněž k poklesu hodnot vůči průměru třech nejlepších zemí EU. K nejmenšímu poklesu došlo v Německu, konkrétně o 0,91procentního bodu. Propad hodnoty u Velké Británie činil 2,38 procentního bodu. Hodnota Francie vůči průměru třech nejlepších zemí EU klesla nejvíce, a to o 2,50procentního bodu.

Tabulka 3: Hodnoty produktivity Francie, Německa a Velké Británie vůči průměru třech nejlepších států EU

Produktivita	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Francie	78,76	78,06	73,83	74,24	74,89	73,99	73,69	68,57	66,07
Německo	77,80	77,17	72,77	73,95	74,36	73,32	73,30	68,52	67,61
Velká Británie	69,93	68,82	64,58	65,65	66,03	65,27	65,06	60,92	58,54

Zdroj: Vlastní zpracování

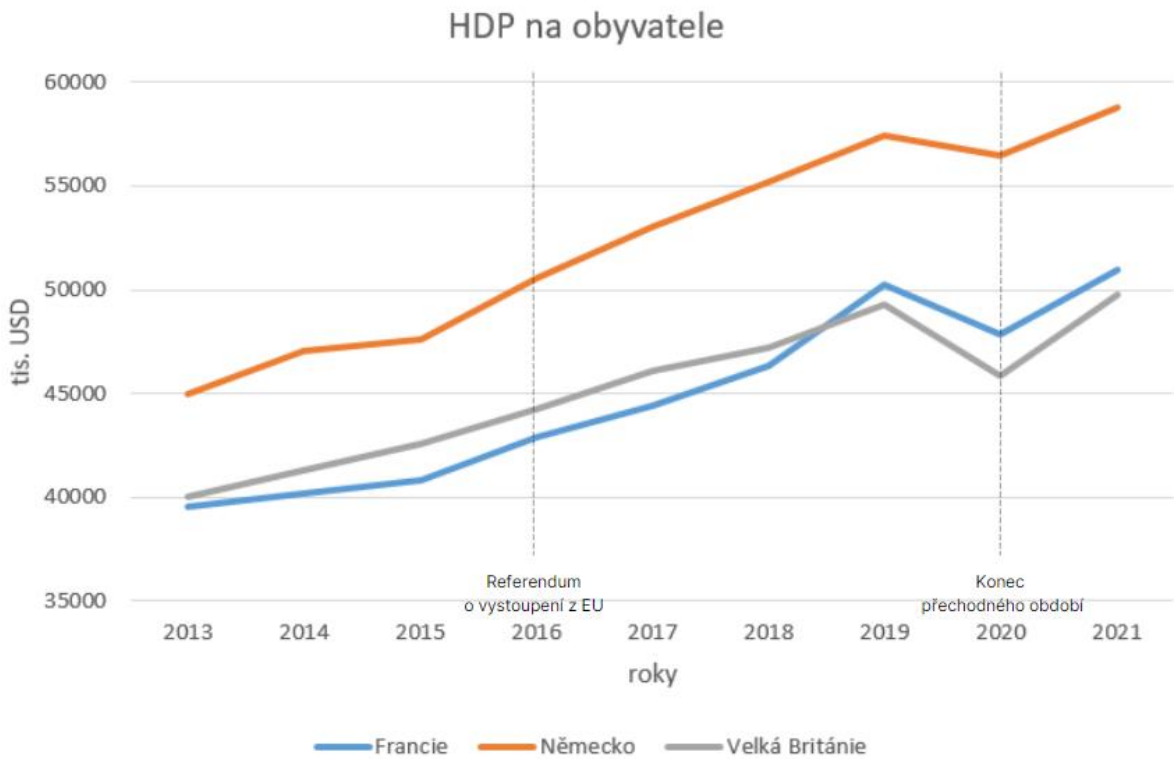
Z těchto vypočítaných hodnot lze konstatovat, že během sledovaného období, tedy v období před a po Brexitu se Velká Británie stala méně konkurenceschopné v oblasti produktivity vůči průměru třech nejlepších zemí EU. V rámci srovnání s Německem a Francií lze říci, že u Velké Británie došlo k poklesu produktivity zejména vůči Německu. V porovnání s Francií si Velká Británie vedla obdobně, což lze pozorovat i na obrázku 7.

6.2 Hrubý domácí produkt

Druhým zkoumaným faktorem ovlivňujícím konkurenceschopnost je hrubý domácí produkt. Ke srovnání je v této bakalářské práci použito HDP na obyvatele.

Na obrázku 9 lze pozorovat, že úroveň HDP na obyvatele ve Velké Británii dlouhodobě zaostává za Německem. Naopak komparace s Francií vychází ve sledovaném období mnohem vyrovnaněji. Z vývoje křivek na obrázku 9 lze rovněž pozorovat, že všechny zkoumané ekonomiky zaznamenaly růst úrovně HDP na obyvatele mezi lety 2013 a 2019. V roce 2020 došlo k propadu tohoto ukazatele u všech zkoumaných zemí, a to v důsledku pandemie koronaviru. Mezi lety 2020 a 2021 už však opět došlo k růstu ve všech třech zkoumaných ekonomikách.

Velká Británie mezi lety 2013 a 2018 držela v porovnání s Francií a Německem druhou příčku. V roce 2019 se Velká Británie propadla na příčku třetí, když úroveň jejího HDP na obyvatele byla překonána Francií. V rámci zkoumaných ekonomik byl propad úrovně HDP na obyvatele mezi lety 2019 a 2020 nejvyšší u Velké Británie.



Obrázek 9: HDP na obyvatele v letech 2013–2021
Zdroj: Vlastní zpracování dle (OECD 2023c)

Tabulka 4 znázorňuje, jaké úrovně HDP na obyvatele dosahuje Francie, Německo a Velká Británie vůči průměru tří nejlepších zemí EU. Z výsledků si lze všimnout, že na začátku sledovaného období v roce 2013 dosahovalo nejlepší hodnoty Německo, konkrétně 68,20 procenta. Na druhém místě se umístila Velká Británie s hodnotou 60,61 procenta a třetí skončila Francie s 59,91 procenta. Během sledovaného období došlo v těchto zemích k poklesu vůči průměru třech nejlepších zemí EU. Nejvyššího poklesu, o 11,36 procentního bodu, dosáhla Velká Británie, když její hodnota HDP na obyvatele v roce 2021 nedosahovala ani poloviny průměru třech nejlepších zemí v EU. Konkrétně tomu bylo 49,26 procenta. U Německa došlo ke zhoršení o 10,02procentního bodu. Nejmenší propad zaznamenala Francie, když pokles činil 9,44 procentního bodu.

Tabulka 4: Hodnoty HDP na obyvatele Francie, Německa a Velké Británie vůči průměru třech nejlepších států EU

HDP	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Francie	59,91	58,65	53,88	54,19	53,71	53,68	55,95	52,22	50,48
Německo	68,20	68,68	62,82	63,96	64,13	63,94	63,94	61,66	58,18
Velká Británie	60,61	60,32	56,22	55,93	55,73	54,70	54,94	50,08	49,26

Zdroj: Vlastní zpracování

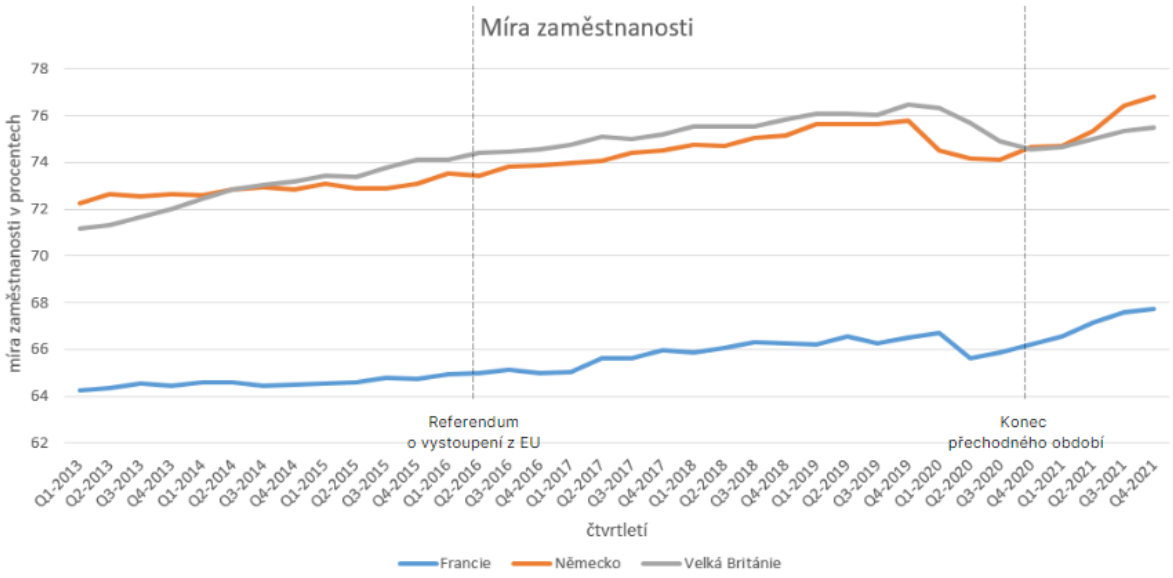
6.3 Míra zaměstnanosti

Posledním třetím porovnávaným faktorem konkurenceschopnosti je míra zaměstnanosti.

Obrázek 9 znázorňuje vývoj míry zaměstnanosti v kvartálech mezi lety 2013 a 2021. Na první pohled lze pozorovat, že míra zaměstnanosti Německa a Velké Británie po celé sledované období výrazně převyšuje stejný ukazatel ve Francii, který je dokonce dlouhodobě pod průměrem členských států OECD.

Na začátku sledovaného období v roce 2013 dosahovalo nejvyšší míry zaměstnanosti z třech komparovaných zemí Německo. Míra zaměstnanosti byla v prvním kvartálu roku 2013 v Německu 72,24, ve Velké Británii 71,18 a ve Francii 64,24 procenta. Ke změně na prvních dvou příčkách došlo ve třetím kvartálu roku 2014, kdy míra zaměstnanosti ve Velké Británii překonala míru zaměstnanosti v Německu. Velká Británie se v rámci porovnání s Německem a Francií držela na prvním místě až do čtvrtého kvartálu roku 2020, kdy se Německo vrátilo na prvním příčku.

Společným trendem ve všech třech zkoumaných ekonomikách, který lze pozorovat na obrázku 10, byl pokles míry zaměstnanosti v důsledku pandemie koronaviru, který nastal v prvním kvartálu roku 2020. Rozdílný byl ve zkoumaných zemích ovšem návrat k trendu růstu. Zatímco Německo i Francie dosahovaly na konci zkoumaného období ve čtvrtém kvartálu roku 2021 vyšší míry zaměstnanosti, něž tomu bylo před pandemií, tak ve Velké Británii tomu bylo naopak. Míra zaměstnanosti ve Velké Británii byla v posledním kvartálu roku 2021 o 1procentní bod pod úrovní před pandemické hodnoty. Oproti tomu Francie dosáhla o 1,2 procentního bodu vyšší míry zaměstnanosti než před pandemií. Německo pak o 1,01 procentního bodu vyšší hodnoty stejného ukazatele. Z tohoto důvodu se lze domnívat, že brexit měl negativní vliv na vývoj míry zaměstnanosti ve Velké Británii.



Obrázek 10: Míra zaměstnanosti v letech 2013–2021
Zdroj: Vlastní zpracování dle (OECD 2023a)

V tabulce 5 je možné pozorovat, že na konci sledovaného období v roce 2021 na tom byla míra zaměstnanosti Velké Británie vůči průměru tří nejlepších zemí EU lépe než na začátku sledovaného období v roce 2013. Zároveň si lze všimnout, že v roce 2021 na tom byla Velká Británie v komparaci s Německem hůře než v roce 2016, kdy proběhlo referendum o vystoupení z EU a také rokem 2019, kdy byla Velká Británie posledním rokem členem EU. Velká Británie také jako jediná ze třech komparovaných zemí dosahovala v roce 2021 nižší hodnoty než před pandemií. To lze přičítat společnému důsledku brexitu a pandemie koronaviru.

Tabulka 5: Hodnoty míry zaměstnanosti Francie, Německa a Velké Británie vůči průměru třech nejlepších států EU

Míra zaměstnanosti	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Francie	87,16	87,22	86,52	86,10	85,85	85,84	85,67	85,90	87,16
Německo	98,20	98,40	97,62	98,35	98,25	97,22	97,63	98,97	98,21
Velká Británie	96,87	98,51	98,51	98,53	98,38	98,14	98,31	97,98	97,37

Zdroj: Vlastní zpracování

6.4 Zhodnocení faktorů konkurenceschopnosti

V rámci této podkapitoly jsou zhodnoceny výsledky, které vycházejí z rovnice 1 uvedené v kapitole 3.

Z vypočítaných hodnot vychází, že po celou dobu sledovaného období ze tří porovnávaných zemí bylo zcela jasně vůči průměru třech nejlepších států EU nejvíce konkurenceschopné Německo. Po celou dobu sledovaného období (2013-2021) si držely komparované země stejné umístění. První příčku v každém roce sledovaného období obsadilo Německo. Na druhém místě se držela Velká Británie a třetí byla Francie.

Jak lze pozorovat v tabulce 6, konečné výsledky se po započtení hodnot jednotlivých faktorů konkurenceschopnosti (produktivita, hrubý domácí produkt, míra zaměstnanosti) pro jednotlivé roky u všech zemí v průběhu sledovaného období zhoršovaly. Velká Británie a Německo dosáhly nejlepšího výsledku v roce 2014, kdy jejich konečné výsledky vůči průměru třech nejlepších zemí EU byly 75,81, respektive 81,40. Francie dosáhla nejlepšího výsledku hned v prvním roce sledovaného období v roce 2013, konkrétně 75,28. Naopak nejhoršího výsledku bylo u všech komparovaných zemí dosaženo v roce 2021, tedy v posledním roce měření.

Největšího zhoršení mezi lety 2013 a 2021 dosáhla Velká Británie, jejíž hodnota se vůči průměru tří nejlepších zemí EU snížila o 7,42. O něco menší zhoršení zaznamenala Francie, když došlo k poklesu 7,38. K nejmenšímu propadu došlo u Německa, konkrétně o 6,73.

Ve srovnání konečných výsledků mezi lety 2019 a 2021, tedy v posledním roce britského členství v EU a posledním rokem měření, je na tom Velká Británie rovněž nejhůře. Jelikož v tomto období u ní došlo k poklesu konečného výsledku o 4,38. Zatímco v případě Francie a Německa tomu bylo 3,87, respektive 3,62. Z dat je možné se domnívat, že odchod Velké Británie z EU měl zřejmě negativní vliv na konečné výsledky tohoto státu v porovnání s komparovanými zeměmi mezi lety 2019 a 2021.

Tabulka 6: Konečné hodnoty Francie, Německa a Velké Británie vůči průměru třech nejlepších států EU

Konečné výsledky	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Francie	75,28	74,64	71,41	71,51	71,48	71,17	71,77	68,89	67,90
Německo	81,40	81,42	77,74	78,75	78,91	78,16	78,29	76,38	74,67
Velká Británie	75,81	75,88	73,10	73,37	73,38	72,70	72,77	69,66	68,39

Zdroj: Vlastní zpracování

Celkově lze z výsledků konstatovat, že Velká Británie byla vůči Německu a Francii více konkurenceschopné před brexitem než po něm. Během sledovaného období se značně zvýšil zejména rozdíl oproti Německu. V porovnání s Francií došlo také ke zhoršení, ale méně výrazného než u Německa. Zároveň je však důležité zmínit, že konečné výsledky všech tří komparovaných zemí se v průběhu sledovaného období zhoršovaly. Za pokles mohlo zejména zhoršení v oblasti produktivity a hrubého domácího produktu. Míra zaměstnanosti vůči průměru třech nejlepších zemí EU zůstala téměř konstantní.

Nejlépe ze třech zkoumaných faktorů konkurenceschopnosti si Velká Británie v porovnání s průměrem tří nejlepších států EU vedla v rámci ukazatele míry zaměstnanosti. Důležité je však zmínit pomalejší tempo růstu míry zaměstnanosti, nežli tomu bylo u Francie a Německa. Právě tyto komparované země na konci sledovaného období v roce 2021 dosahovaly vyšší míry zaměstnanosti, než tomu bylo před pandemií koronaviru. Míra zaměstnanosti ve Velké Británii však v roce 2021 dosahovala nižších hodnot než před pandemií. To je zřejmě možné přičíst brexitu, jelikož řada zejména méně kvalifikovaných pracovníků ze zemí EU byla nucena opustit Velkou Británii z důvodu jejího odchodu z Evropské jednotného trhu a přechodu na podmínky sjednané v rámci Dohody o obchodu a spolupráci.

Za největší slabinu, která sráží konkurenceschopnost Velké Británie, lze označit produktivitu, která během sledovaného období (2013-2021) v rámci ukazatele HDP na odpracovanou hodinu značně zaostávala za průměrem tří nejlepších zemí EU. Porovnání s Německem a Francií rovněž pro Velkou Británii nevychází dobře, za těmito zeměmi značně zaostává. Produktivita je jedním z nejdůležitějších faktorů konkurenceschopnosti. Brexit by z dlouhodobé hlediska neměl mít na produktivitu pozitivní dopad. Ztráta přístupu na Evropský jednotný trh zvýšila obchodní bariéry mezi Velkou Británií a Evropskou unií, což vedlo k nižší otevřenosti britské ekonomiky. Cílem Velké Británie by tak měla být snaha zvýšit otevřenost své ekonomiky a tím podpořit produktivitu. K tomu by například mohlo pomoci uzavření dohod o volném obchodu s klíčovými obchodními partnery Velké Británie.

Závěr

Cílem této bakalářské práce bylo zhodnotit britskou konkurenceschopnost mezi 2013 a 2021, tedy v období před a krátce po odchodu z Evropské unie. V teoretické části byl nejprve popsán pojem konkurenceschopnost a jeho historický vývoj od počátků až po současnost. Následující podkapitola se věnovala faktorům ovlivňujícím konkurenceschopnost. Tato podkapitola byla doplněna o schémata, která mají za cíl pomoci čtenáři k lepšímu pochopení dané problematiky. Následně byl pomocí diamantového modelu představen pojem konkurenční výhoda a jednotlivé faktory, které ji pomáhají vytvořit. Na závěr první kapitoly byly definovány jednotlivé fáze vývoje národní konkurenceschopnosti. Druhá kapitola teoretické části se věnovala metodám, jakými lze konkurenceschopnost měřit. Metody byly rozděleny do tří skupin.

Po teoretické části následovala kapitola, která se věnovala použité metodice. V této kapitole byl stanoven cíl práce a formulována výzkumná otázka. Zároveň byly popsány metodické postupy, které byly posléze využity v rámci praktické části této bakalářské práce.

Na začátku praktické části byla nejprve provedena deskripce brexitu, jakým způsobem proběhlo vystoupení Velké Británie z Evropské unie. V následující kapitole byla popsána britská konkurenceschopnost v mezinárodním srovnání, a to za pomoci výsledků dvou celosvětově nejuznávanějších multikriteriálních žebříčků. V další kapitole byla provedena komparace, a to pomocí ukazatelů produktivity, HDP a míry zaměstnanosti, které vycházejí z teoretického základu v kapitole 1. Tyto faktory byly ve sledovaném období (2013-2021) porovnány s hodnotami stejných ukazatelů ve Francii a Německu.

Na základě výsledků bylo zjištěno, že v kombinaci výše zmíněných faktorů konkurenceschopnosti byla Velká Británie více konkurenceschopnou na začátku sledovaného období než na jeho konci, a to vzhledem k oběma komparovaným ekonomikám, tak k průměru tří nejlepších zemí Evropské unie. Velká Británie zaostávala během sledovaného období za Francií a Německem zejména v oblasti produktivity, kterou lze označit za její největší slabinu. V oblastech HDP a míry zaměstnanosti byla vůči těmto zemím mnohem více konkurenceschopnou. U všem třech zkoumaných států bylo zajímavé si všimnout společného znaku, a to poklesu hodnot v důsledku pandemie koronaviru. V rámci odpovědi na zkoumanou otázku lze konstatovat, že pokles hodnot u Velké Británie byl výraznější, než tomu bylo u Francie a Německa. Důvodem tohoto jevu byl zřejmě právě brexit, který britské ekonomice způsobil

společně s pandemií koronaviru dvojí šok. Právě z důvodu této nečekané události v podobě pandemie bylo velmi obtížné zaznamenat v krátkodobém horizontu dopady brexitu na britskou konkurenceschopnost. Ze zjištěných hodnot ale vyplývá, že brexit neurčil Velkou Británii v krátkodobém horizontu více konkurenceschopnou vůči srovnatelným zemím, kterými jsou Francie a Německo. Naopak se lze podle výsledků domnívat, že měl v krátkodobém horizontu spíše negativní efekt pro konkurenceschopnost Velké Británie.

Seznam použité literatury

AIGINGER, Karl, 2006. *Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities. Journal of Industry, Competition and Trade* [online]. **6**(2), 161–177. [cit. 2023-24-01]. ISSN 1566-1679, 1573-7012. Dostupné z: https://doi.org/10.1007/s10842-006-9475-6

BALCAROVÁ, Petra a Michal BENEŠ, 2006. *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti* [online]. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. [cit. 2023-01-26]. Dostupné z: https://is.muni.cz/do/1456/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-09.pdf

BENEŠ, Michal, 2006. *Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda* [online]. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. [cit. 2023-01-25]. Dostupné z: https://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf

BREXITINFO, 2020. *Dohoda o obchodu a spolupráci – Brexitinfo* [online]. [cit. 2023-04-11]. Dostupné z: https://www.brexitinfo.cz/cs_cz/dohoda-o-obchodu-a-spolupraci/

EUROPEAN COMMISSION. DIRECTORATE-GENERAL FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY, 2011. *European competitiveness report 2010* [online]. LU: Publications Office [cit. 2022-10-14]. Dostupné z: https://data.europa.eu/doi/10.2769/83441

EUROPEAN COUNCIL, 2023. *Timeline - The EU-UK withdrawal agreement* [online] [cit. 2023-03-31]. Dostupné z: https://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-relations-with-the-united-kingdom/the-eu-uk-withdrawal-agreement/timeline-eu-uk-withdrawal-agreement/

EUROPEAN COUNCIL, 2020. *Conditions for joining the euro area: convergence criteria* [online] [cit. 2023-04-17]. Dostupné z: https://www.consilium.europa.eu/en/policies/joining-the-euro-area/convergence-criteria/

FAGERBERG, Jan, Paolo GUERRIERI a Bart VERSPAGEN, 1999. *The Economic Challenge for Europe: Adapting to Innovation-Based Growth.* Centre for Technology, Innovation and Culture, University of Oslo, Working Papers.

GARDINER, Ben, Ron MARTIN a Tyler PETER, 2004. *Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions* [online]. [cit. 2023-12-01]. Dostupné z:

https://www.researchgate.net/publication/23731212_Competitiveness_Productivity_and_Economic_Growth_across_the_European_Regions

HUGGINS, Robert, Daniel PROKOP a Piers THOMPSON, 2021. *UK Competitiveness Index 2021* [online]. [cit. 2023-12-01]. Dostupné z: https://www.researchgate.net/publication/356095901_UK_Competitiveness_Index_Report_2021#fullTextFileContent

IDEMUDIA, Efosa C., ed., 2019. *Handbook of Research on Technology Integration in the Global World.* [online]. B.m.: IGI Global. Advances in Human and Social Aspects of Technology [cit. 2022-10-14]. ISBN 978-1-5225-6367-9. Dostupné z: https://doi.org/10.4018/978-1-5225-6367-9

IMD, 2023. *IMD World Competitiveness Online* [online] [cit. 2023-04-11]. Dostupné z: https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile/overview/GB

JO, Dong seong a Hwy-Chang MOON, 2008. *From Adam Smith to Michael Porter: evolution of competitiveness theory.* Reprinted. New Jersey: World Scientific. Asia-Pacific business series, 2. ISBN 978-981-02-4662-4.

KEMÉNYOVÁ, Irena, 2017. *Konkurence – Sociologická encyklopedie* [online]. [cit. 2022-10-14]. Dostupné z: https://encyklopedie.soc.cas.cz/w/Konkurence

LOUNGANI, Prakash a Assaf RAZIN, 2001. *How Beneficial Is Foreign Direct Investment for Developing Countries? Finance and Development, IMF*. **38**(2).

MACSHANE, Denis, 2017. *Brexit, no exit: why (in the end) Britain won't leave Europe*. London: I.B. Tauris. ISBN 978-1-78453-878-1.

MELECKÝ, Lukáš a Michaela STANÍČKOVÁ, 2015. *Soudržnost a konkurenceschopnost vybraných zemí a regionů Evropské unie*. 1. vydání. Ostrava: VŠB-TU Ostrava. ISBN 978-80-248-3838-0.

NEVINA, Jan, 2019. *Konkurenceschopnost v globalizované ekonomice [online]*. Dostupné z: https://is.slu.cz/el/opf/zima2020/EVSNKKGE/um/1_Opora_Konkurenceschopnost_FINAL.pdf

OECD, 2023a. *Employment rate [online]*. 2023. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. [cit. 2023-03-27]. Dostupné z: https://doi.org/10.1787/1de68a9b-en

OECD, 2023b. *GDP per hour worked [online]*. 2023. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. [cit. 2023-03-27]. Dostupné z: https://doi.org/10.1787/1439e590-en

OECD, 2023c. *Gross domestic product (GDP)* [online]. 2023. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development. [cit. 2023-03-27]. Dostupné z: https://doi.org/10.1787/dc2f7aec-en

OECD, 2001. *Science, Technology and Industry Outlook. Drivers of Growth: Information, Technology, Innovation and Entrepreneurship* [online]. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. [cit. 2023-20-01]. Dostupné z: https://doi.org/10.1787/sti_outlook-2001-en

OECD, ed., 1999. *Boosting innovation: the cluster approach*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. ISBN 978-92-64-17080-3.

OECD, ed., 1992. *Technology and the economy: the key relationships*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. ISBN 978-92-64-13622-9.

PORTER, Michael E., 1998a. *Clusters and the New Economics of Competition* [online]. Harvard Business Review [online]. Boston, MA, USA: Harvard Business School [cit. 2022-10-20]. ISSN 0017-8012. Dostupné z: http://biblioteca.fundacionicbc.edu.ar/images/d/de/Clusters_1.pdf

PORTER, Michael E., 1998b. *The competitive advantage of nations: with a new introduction*. New York: Free Press. ISBN 978-0-684-84147-2.

PORTER, Michael E, 2018. *UK Competitiveness after Brexit* [online]. Boston, MA, USA: Harvard Business School [cit. 2022-11-07] Dostupné z: https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/19-029_f2da1d32-2843-4405-8d7a-7110e3536cc0.pdf

SALA-I-MARTÍN, Xavier, Beñat BILBAO-OSORIO, Attilio Di BATTISTA, Margareta Drzeniek HANOUZ, Caroline GALVAN a Thierry GEIGER, 2014. *The Global Competitiveness Index 2014–2015: Accelerating a Robust Recovery to Create Productive Jobs and Support Inclusive Growth* [online]. Geneva: World Economic Forum [cit. 2022-10-21] Dostupné z: https://www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/GCR_Chapter1.1_2014-15.pdf

SKOKAN, Karel, 2004. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Vydání 1. Ostrava: Repronis. ISBN 80-7329-059-6.

TRADING ECONOMICS, 2023. *United Kingdom Competitiveness Rank - 2022 Data - 2023 Forecast - 2007-2021 Historical* [online]. New York City, NY, USA: Trading Economics [cit. 2023-04-11] Dostupné z: https://tradingeconomics.com/united-kingdom/competitiveness-rank

VEBER, Jaromír, Hana SCHOLLEOVÁ, Miroslav ŠPAČEK, Lenka ŠVECOVÁ a Galina F. OSTAPENKO, 2016. *Management inovací*. Vydání 1. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-423-3.