

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomiky



Diplomová práce

Konkurenceschopnost peruánské ekonomiky

Bc. Jorge Alonso Anton Castro

© 2019 ČZU v Praze

ZADANI DP

ZADANI DP 2

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Konkurenceschopnost peruánské ekonomiky" jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autor uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 29. března 2019

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval vedoucímu práce, panu Ing. Tomáši Maierovi, Ph.D., za pomoc a podporu při psaní diplomové práce.

Konkurenceschopnost peruánské ekonomiky

Abstrakt

Tato diplomová práce se věnuje analýze konkurenceschopnosti Peru a jejího vývoje v průběhu deseti let. Práce je rozdělena do tří hlavních částí. Na začátku práce je uveden obecný profil Peru a jsou stručně představeny hlavní rysy tamní ekonomiky. Práce zkoumá vymezení konceptu konkurenceschopnosti a jsou zde také uvedeny ukazatele, které slouží ke kvantitativnímu měření konkurenceschopnosti na národní úrovni. Dále jsou vysvětleny multikriteriální metody hodnocení mezinárodní konkurenceschopnosti. Praktická část se skládá zároveň ze dvou částí, z nichž první je zaměřena na měřitelné makroekonomické ukazatele Peru a druhá na multikriteriální hodnocení peruánské konkurenceschopnosti. V závěru jsou výsledky zpracované pomocí SWOT analýzy. Na základě těchto výsledků je zhodnocena současná situace, vytyčeny její nedostatky a především navržena strategie, která by vedla ke zlepšení peruánské konkurenceschopnosti.

Klíčová slova: konkurenceschopnost, peruánská ekonomika, Globální report konkurenceschopnosti, konkurenční výhoda, SWOT analýza.

Competitiveness of Peruvian economy

Abstract

This thesis deals with the analysis of the competitiveness of the Peruvian economy and its development over a period of ten years. The thesis is divided into three main parts. A general profile of Peru and the main features of its economy are briefly presented at the beginning of the thesis. In the first main part, an overview of the definition of the concept of competitiveness is introduced and the indicators that serve for quantitative measurement of competitiveness at the national level are explained. Furthermore, multicriterial methods of international competitiveness rankings are evaluated. The second part of the thesis consists of two parts, the first of which is focused on measurable macroeconomic indicators of Peru and the second on multi-criteria evaluation of Peruvian competitiveness. In the last third part, the results are processed using SWOT analysis, and a strategy for better positioning of Peruvian competitiveness is proposed.

Keywords: competitiveness, Peruvian economy, Global Competitiveness Report, competitive advantage, SWOT analysis.

Obsah

1. Úvod	12
2. Cíl práce a metodika	14
2.1 Cíl práce.....	14
2.2 Metodika.....	14
3. Základní charakteristika Peru a ekonomický přehled	19
3.1 Geografická a demografická východiska	19
3.2 Stručná historicko-politická východiska Peru	20
3.3 Ekonomická východiska.....	21
4. Vymezení konceptu konkurenceschopnosti	24
4.1 Konkurenceschopnost na podnikové úrovni.....	24
4.2 Konkurenceschopnost na národní úrovni	27
4.2.1 Determinanty konkurenceschopnosti podle stupně rozvoje (M. Porter)...	31
4.2.2 Konkurenční výhoda na národní úrovni	34
4.3 Zvyšování produktivity na národní úrovni: Exportní výkonnost.....	36
4.3.1 Mira otevřenosti zahraničního obchodu	36
4.3.2 Obchodní bilance a reálné směnné relace	36
4.3.3 Teritoriální a komoditní struktura exportu	38
4.4 Snižování nákladů na národní úrovni: Cenové a nákladové indikátory	40
4.4.1 Cenový vývoj.....	40
4.4.2 Reálně efektivní směnný kurz.....	41
4.4.3 Náklady práce a produktivita práce.....	42
4.5 Multikriteriální metody hodnocení konkurenceschopnosti	43
4.5.1 World Competitiveness Yearbook	44
4.5.2 The Global Competitiveness Report	46
4.5.2.1 Fáze ekonomického rozvoje podle HDP na obyvatele	48
4.5.2.2 12 pilířů a 3 subindexy pro ukazatele v GCR.....	50
4.5.2.3 Struktura a systém stanovení vah GCI	Chyba! Záložka není definována.
4.5.2.4 Měkká data k sestavení indexu GCI	52
4.6 Kritika konceptu konkurenceschopnosti	54

5. Aplikace měřitelných ukazatelů na peruánskou ekonomiku	55
5.1 Zahraniční obchod Peru.....	55
5.1.1 Míra otevřenosti zahraničního obchodu Peru	56
5.1.1.1 Podíl vývozu na HDP.....	56
5.1.1.2 Objem vývozu na obyvatele	57
5.1.2 Obchodní bilance Peru	58
5.1.3 Složení celkového vývozu.....	59
5.1.3.1 Komoditní struktura exportu Peru	59
5.1.3.2 Teritoriální struktura exportu Peru.....	61
5.2 Vývoj reálných směnných relací.....	63
6. Postavení Peru v GCR	65
6.1 Výsledky hodnocení WEF.....	66
6.1.1 Krátkodobé změny	67
6.1.2 Dlouhodobé trendy.....	68
6.2 Hodnocení Peru v jednotlivých pilířích GCR.....	70
6.2.1 Subindex základních požadavků (A)	70
6.2.1.1 1. pilíř Instituce	70
6.2.1.2 2. pilíř Infrastruktura	72
6.2.1.3 3. pilíř Makroekonomické prostředí.....	74
6.2.1.4 4. pilíř Zdraví a primární vzdělání	76
6.2.2 Subindex stimulatorů efektivity (B)	78
6.2.2.1 5. pilíř Vyšší vzdělání a odborná příprava	78
6.2.2.2 6. pilíř Efektivnost fungování trhu zboží.....	80
6.2.2.3 7. pilíř Efektivnost fungování trhu práce.....	82
6.2.2.4 8. pilíř Rozvinutost finančního trhu	84
6.2.2.5 9. pilíř Technologická připravenost	85
6.2.2.6 10. pilíř Velikost trhu	87
6.2.3 Subindex inovace a sofistikovanosti (C).....	87
6.2.3.1 11. pilíř Sofistikovanost podniků.....	88
6.2.3.2 12. pilíř Inovace	89
7. Zhodnocení výsledků a doporučení.....	92

8. Závěr	101
9. Seznam použitých zdrojů	103
9.1 Seznam knižních zdrojů	103
9.2 Seznam internetových zdrojů.....	103
10. Přílohy	108

Seznam tabulek

Tabulka č. 1 Schéma modelu tři obecných strategií.....	26
Tabulka č. 2 Porterův diamant konkurenční výhody	30
Tabulka č. 3 Subfaktory pro World Competitiveness Yearbook	45
Tabulka č. 4 10 zlatých pravidel konkurenceschopnosti (IMD).....	45
Tabulka č. 5 Váhy subindexů pro jednotlivé fáze ekonomického rozvoje.....	49
Tabulka č. 6 12 tematických pilířů a stanovení vah GCI	50
Tabulka č. 7 Podíl vývozu na HDP (v %), porovnání s Latinskou Amerikou a EU.....	56
Tabulka č. 8 Vývoj obchodní bilance v posledních 5 letech	58
Tabulka č. 9 Vývoz FOB 2016-2017 (Miliony USD, rok 2007).....	59
Tabulka č. 10 Změny pozice Peru v GCR v dlouhém období	66
Tabulka č. 11 Umístění Peru v jednotlivých pilířích v GCR 2017-2018	67
Tabulka č. 12 Krátkodobé změny hodnot jednotlivých pilířů Peru	68
Tabulka č. 13 Dlouhodobé změny hodnot jednotlivých pilířů Peru	69
Tabulka č. 14 Změny pozice Peru v pilíři Instituce	71
Tabulka č. 15 Změny pozice Peru v pilíři Infrastruktura	73
Tabulka č. 16 Změny pozice Peru v pilíři Makroekonomické prostředí.....	74
Tabulka č. 17 Změny pozice Peru v pilíři Zdraví a primární vzdělání	76
Tabulka č. 18 Změny pozice Peru v pilíři Vyšší vzdělání a odborná příprava.....	78
Tabulka č. 19 Změny pozice Peru v pilíři Efektivnost fungování trhu zboží.....	81
Tabulka č. 20 Změny pozice Peru v pilíři Efektivnost fungování trhu práce.....	83
Tabulka č. 21 Změny pozice Peru v pilíři Rozvinutost finančního trhu	85
Tabulka č. 22 Změny pozice Peru v pilíři Technologická připravenost	86
Tabulka č. 23 Změny pozice Peru v pilíři Velikost trhu	87
Tabulka č. 24 Změny pozice Peru v pilíři Sofistikovanost podnikání	88

Tabulka č. 25 Změny pozice Peru v pilíři Inovace	90
--	----

Seznam vzorců

Vzorec č. 1 Laspeyresův index	Chyba! Záložka není definována.
Vzorec č. 2 Poměr měnového kurzu	16
Vzorec č. 3 Reálný efektivní směnný kurz	16
Vzorec č. 4. Index GCI.....	17
Vzorec č. 5 Kategorie i.....	17
Vzorec č. 6 Vzorec pro vytvoření stupnice	17
Vzorec č. 7 Upravený vzorec.....	18
Vzorec č. 8 Váha pro domácí konkurenci	18
Vzorec č. 9 Váha pro zahraniční konkurenci.....	18

Seznam grafů

Graf č. 1 Složení vývozu podle země destinace (2017)	62
Graf č. 2. Vývoj reálných směnných relací v Peru v období 2009-2019	64

1. Úvod

Tato diplomová práce se zabývá empirickou analýzou konkurenceschopnosti peruánské ekonomiky a jejím vývojem v konkrétním období deseti let. Na základě výsledků získaných v této analýze je v závěrečné části prezentováno několik návrhů zlepšení peruánské konkurenceschopnosti.

Pro lepší seznámení s vybranou zemí, tedy Peru, jsou stručně představeny hlavní charakteristiky státu, konkrétně geografická, demografická a historicko-politická východiska. Mimo jiné je pro lepší orientaci v problematice v práci uveden přehled současné ekonomické situace, zejména pro hlubší pochopení kontextu studovaného tématu.

První část práce, nazvaná vymezení konceptu konkurenceschopnosti, se zaměřuje na teoretický popis pojmů souvisejících s konkurenceschopností, v užším i širším smyslu, tedy na podnikové i národní úrovni. Dále jsou vytvářeny paralely mezi těmito dvěma úrovněmi konkurenceschopnosti. V této části je také prezentována teorie, na které jsou založeny metody, podle nichž se vytvořily nástroje, které slouží k hlubší analýze konkurenceschopnosti na národní úrovni. Koncepty, jako je konkurenční výhoda, exportní výkonnost a cenové a nákladové ukazatele, jsou v této části rozvíjeny hlouběji a uplatňovány na národní úrovni.

Druhá část této první kapitoly je věnována studiu multikriteriálních metod hodnocení mezinárodní konkurenceschopnosti. V první řadě je stručně představena Světová ročenka konkurenceschopnosti od Mezinárodního institutu pro manažerský vývoj. Následně je podrobněji uveden Report o globální konkurenceschopnosti, vydávaný Světovým ekonomickým fórem. Vzhledem k tomu, že v praktické části práce se využívají poznatky, metodologie a statistické údaje z tohoto výše zmíněného reportu, je kladen důraz na jeho podrobné přiblížení. Pro hlubší pochopení funkce a dosahu tohoto reportu je popsána metodika GCR, která je založená na speciálním systému stanovení vah. Mimo jiné je zkoumané zpracování a vyhodnocování tvrdých a měkkých dat. Navíc jsou představeny, kromě různých fází ekonomické vyspělosti států, také pilíře a subpilíře, podle kterých jsou

jednotlivé indexy klasifikovány. Nakonec je prostor věnován kritice konceptu konkurenceschopnosti, kde je některými odborníky zpochybněna její platnost a význam.

Praktická část se skládá ze dvou hlavních částí, z nichž první je zaměřena na měřitelné makroekonomické ukazatele Peru a druhá na multikriteriální hodnocení peruánské konkurenceschopnosti. V první části jsou měřitelné ukazatele aplikovány na analýzu nejdůležitějších makroekonomických indexů zahraničního obchodu Peru, obchodní bilance a složení celkového vývozu, které se dělí na komoditní a teritoriální. Dále je analyzován vývoj reálných směnných relací Peru ve sledovaném období.

V kapitole pod názvem Hodnocení Peru v jednotlivých pilířích GCR jsou analyzovány výsledky multikriteriálního hodnocení a krátkodobé a dlouhodobé trendy. Následuje sledování vývoje a hodnocení skóre Peru v každém z jednotlivých pilířů a subpilířů GCR, v rámci zkoumaného období. Zde je použita empirická analýza s pomocí dat a údajů vypracovaných Světovým ekonomickým fórem, které jsou zveřejněny v GCR.

V části hodnocení výsledků je provedena SWOT analýza, pomocí které jsou určeny silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby peruánské konkurenceschopnosti. S pomocí matice SWOT analýzy, která je tvořena zpracovanými výsledky, jsou dále navrženy strategické alternativy pro zlepšení peruánské konkurenceschopnosti.

2. Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Hlavním cílem diplomové práce je navrhnout strategii, která by sloužila ke zlepšení konkurenceschopnosti peruánské ekonomiky. Tato strategie bude navržena na základě analýzy vývoje ekonomiky Peru v průběhu deseti let a následně dojde k vytvoření uceleného hodnocení. Aby bylo možné tuto strategii navrhnout, je třeba nejprve analyzovat vývoj různých měřitelných makroekonomických ukazatelů Peru v posledních letech. Dílčím cílem je identifikovat trendy vývoje indexů konkurenceschopnosti Peru podle zkoumané oblasti, pomocí analýzy multikriteriálních ukazatelů v mezinárodních žebříčcích konkurenceschopnosti. Zkoumané ukazatele jsou založené na tvrdých a měkkých datech, proto je část práce věnována jejich zpracování a vymezení. Posledním cílem, kterého je třeba dosáhnout, je identifikovat na základě výsledků slabé a silné stránky peruánské konkurenceschopnosti, které budou zkoumány metodou SWOT, a následně budou doporučeny návrhy na jejich zlepšení podle nalezených příležitostí a hrozeb.

2.2 Metodika

Metodologické studium dokumentů bylo provedeno za účelem zpracování rešeršní části. Při zpracování práce byly použity základní komparativní, deskriptivní a grafické statistické metody. Analýza konkurenceschopnosti byla v praktické části zpracována pomocí měření a zkoumání statistických údajů, které byly čerpané z empirických výzkumů Světového ekonomického fóra a dalších mezinárodních a peruánských institucí a organizací. Pro doplňující znázornění analýzy vývoje peruánské konkurenceschopnosti byla v práci dále používána SWOT analýza.

2.2.1 SWOT analýza

SWOT je akronym anglických slov Strengths (silné stránky organizace, přednosti), Weaknesses (slabé stránky organizace, nedostatky), Opportunities a Threats (příležitosti a hrozby ve vnějším prostředí). SWOT analýza je užitečným metodologickým nástrojem pro studium současné situace dané organizace, prostřednictvím identifikování jejích vnitřních

charakteristik (silných a slabých stránek) a její vnější situace (hrozby a příležitosti). Je to metoda analýzy, která slouží k vytvoření strategie pro zlepšení postavení dané organizace v určitém prostředí.

Přednosti či silné stránky jsou pozitivní vnitřní podmínky, kterými disponuje organizace. Jsou to všechny relevantní faktory, kompetence, zdroje nebo schopnosti, které představují konkurenční výhodu a umožňují převahu nad konkurenty. Nedostatky či slabé stránky jsou negativní vnitřní podmínky, které mohou postihnout a snížit efektivitu a fungování organizace. Nedostatkem může být například nepřítomnost nezbytných schopností a zdrojů či chyby v jejich rozvoji. Příležitosti a hrozby jsou současné nebo budoucí vnější podmínky v daném prostředí. Příležitosti mají příznivý vliv na současné nebo potenciální výstupy organizace. Hrozby jsou těmto výstupům naopak nepříznivé.

Pomocí kombinací těchto výsledků lze zpracovat strategické alternativy:

- SO strategie: využití silných stránek ve prospěch příležitosti. Tento kvadrant vymezuje žádoucí stav, ke kterému organizace směřuje.
- WO strategie: překonání či odstraňování slabých stránek využitím příležitosti. Častým příkladem je získávání dodatečných zdrojů k využití příležitosti
- ST strategie: využití silných stránek ke konfrontaci ohrožení, což je možné tehdy, pokud je organizace dostatečně schopná na přímou konfrontaci s ohrožením.
- WT strategie: jsou obranné strategie zaměřené na minimalizaci slabých stránek a vyhýbání se ohrožení zvenčí.¹

Graf č. 1 SWOT Matice

Vnitřní \ Vnější	Slabé stránky (W)	Silné stránky (S)
Příležitosti (O)	WO strategie	SO strategie
Ohrožení (T)	WT strategie	ST strategie

Vlastní zpracování

¹ TICHÁ, I., HRON, J. *Strategické řízení*.

2.2.2 Vzorce k výpočtu cenových a nákladových indikátorů

Pro větší teoretický přehled těchto vzorců, viz podkapitola 4.4 Snižování nákladů na národní úrovni: Cenové a nákladové indikátory.

Vzorec č. 1 Laspeyresův index

$$HCPI = \frac{\sum \frac{p_1}{p_0} * p_0 q_0}{\sum p_0 q_0} * 100$$

kde: p_1 je cena zboží nebo služby v pozorovaném období

p_0 je cena zboží nebo služby v bazickém období

$p_0 q_0$ vyjadřuje výdaje domácnosti za zboží nebo službu v bazickém období

Vzorec č. 2. Poměr měnového kurzu

$$CPL = \frac{E_{ppp}}{Ed/f}$$

kde: E_{ppp} je kurz podle parity kupní síly.

Ed/f je nominální kurz v poměru se zahraniční měnou.

Vzorec č. 3. Reálný efektivní směnný kurz

$$REER = \frac{E * P_z}{P_d}$$

kde: E je nominální směnný kurz

P_z je zahraniční cenová hladina

P_d je domácí cenová hladina²

² BALCAROVÁ, P., *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti*.

2.2.3 Vzorce k výpočtu indexu GCI

V následujících odstavcích budou podrobně popsány výpočty používané pro sestavení indexu globální konkurenceschopnosti GCI. Tabulka vah bude popsána v tabulce č. 6.

GCI pro daný stát se vypočítá podle uvedeného vzorce, kde i označuje index země a j udává stádium vyspělosti této ekonomiky.³

Vzorec č. 4. Index GCI

$$GCI_{ij} = w_{j1} \cdot \text{Základní}_i + w_{j2} \cdot \text{Efektivnost}_i + (1 - w_{j1} - w_{j2}) \cdot \text{Inovace}_i$$

Kategorie i složená z K indikátorů se vypočítá pomocí aritmetického průměru.

Vzorec č. 5 Kategorie i

$$\text{Kategorie}_i = \frac{\sum_{k=1}^K \text{indikátor}_k}{K}$$

Tvrdá data se převádějí na stejnou stupnici jako data měkká pomocí následujícího vzorce:

Vzorec č. 6 Vzorec pro vytvoření stupnice

$$6 \times \left(\frac{\text{skóre státu} - \text{minimální vzorek}}{\text{maximální vzorek} - \text{minimální vzorek}} \right) + 1$$

Maximálními a minimálními hodnotami ve vzorku se rozumí hodnoty nejnižších a nejvyšších dosažených hodnot národních ekonomik, které jsou zahrnuty do indexu GCI.

³ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018", s. 323

Pro ukazatele, kde vyšší hodnota znamená horší pozice, například subpilíř Veřejný dluh, jsou data převáděna do upraveného vzorce:

Vzorec č. 7 Upravený vzorec

$$-6 \times \left(\frac{\text{skóre státu} - \text{minimální vzorek}}{\text{maximální vzorek} - \text{minimální vzorek}} \right) + 7$$

Nejdůležitější součástí šestého pilíře je složka Konkurence, která má váhu 67 %. Skládá se z váženého průměru dvou komponentů: Domácí konkurence a Zahraniční konkurence. V celkovém přehledu struktury indexu GCI najdeme váhu těchto komponentů předepsanou jako variabilní. Váha bude záviset na relativní domácí velikosti versus zahraniční konkurence. Složky domácí konkurence budou výdaje domácností na spotřebu (C), na investice (I), výdaje vlády na nákupy výrobků a služeb (G) a celkový export (X). Zahraniční konkurence je reprezentována importem. Váhy jsou pak stanoveny podle následujících vzorců:⁴

Vzorec č. 8 Váha pro domácí konkurenci

$$\frac{C + I + G + X}{C + I + G + X + M}$$

X = celkový export

M = celkový import.

Vzorec č. 9 Váha pro zahraniční konkurenci

$$\frac{M}{C + I + G + X + M}$$

⁴ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018", s. 324

3. Základní charakteristika Peru a ekonomický přehled

3.1 Geografická a demografická východiska

Peruánská republika je umístěna na severozápadě Jižní Ameriky u pobřeží Tichého oceánu. Její rozloha činí 1 285 216 km² a je třetím největším státem Jižní Ameriky po Brazílii a Argentině a dvacátým největším na světě. Na severu od Peru se nachází Ekvádor, na severovýchodě Kolumbie a na východě Brazílie. Peru hraničí na jihu s Chile a na jihovýchodě s Bolívií. Peru je rozděleno na tři hlavní přírodní oblasti, které mu poskytují všechny ekosystémy dostupné v Jižní Americe: na západě u oceánu jsou pouštní a údolní úzké pobřežní oblasti (costa). S pobřežím po celém území sousedí pohoří a Andy (sierra). Na východní oblasti se nachází amazonský tropický prales a džungle (selva), která zabírá 60 % území státu.⁵

Je administrativně rozděleno na 25 regionů, ve kterých žije přes 32 milionů obyvatel. Třetina z celkové populace sídlí v hlavním městě Lima a 70 % se soustřeďuje ve velkých a středních městech (Callao, Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Cuzco a Iquitos).⁶

Počet obyvatel se odhaduje v Peru v roce 2018 na 32 162 184.⁷ Multietnické obyvatelstvo se skládá zejména z indiánů (především Kečuové) a mesticů („mestizos“: míšenci Španělů a domorodců). Následují obyvatelé evropského původu (zejména ze Španělska, Itálie a Francie) a v menší míře pak Afričané a Asiaté (z Japonska a Číny). Peru je mnohojazyčná země, kde jsou úředními jazyky španělština a kečuánština, nejrozšířenější andský indiánský jazyk, a na jeho území je v menší míře různými etnickými skupinami také používáno přes sto dalších domorodých jazyků.

⁵ INEI: Territorio y Suelos [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1197/cap01.pdf

⁶ INEI: Perú: Crecimiento y distribución de la población, 2017 [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1530/libro.pdf

⁷ INEI: Perú: Perfil Sociodemográfico, Informe nacional [online]. [cit. 2019-03-31]. Dostupné z: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf

3.2 Stručná historicko-politická východiska Peru

Peruánské území bylo domovem mnohých antických kultur, mezi nimi vyniká Caral, jedna z nejstarších na Zemi, a předkolumbovských civilizací, jako například slavná říše Inků, největší a nejmocnější z domorodých jihoamerických států. V první polovině 16. století byla incká říše dobytá španělskými conquistadory, kteří založili místokrálovství Peru, zahrnující podstatnou část Jižní Ameriky. Během doby španělské nadvlády se prosadil merkantilismus závislý na komerčním monopolu, těžbě stříbra a zlata a vykořisťování původních obyvatel. Po řadě sociopolitických konfliktů, výprav osvobozujících vůdců a revolučních lidových povstání proti španělské monarchii, byla v roce 1821 vyhlášena nezávislost. Po dosažení nezávislosti zůstala Peruánská republika v recesi do doby, než začala ekonomika růst díky těžbě surovin. V druhé polovině 19. století následovala válka zapříčiněná rozpory s Chile kvůli sporu o přírodní zdroje a demarkaci hranic. Po válkách začala doba rekonstrukce. Následovalo období plné vládních změn - od oligarchických až po demokratické vlády. Peru prošlo během posledního století, jak obdobími sociální nespokojenosti a vnitřního konfliktu, tak i obdobími stability a ekonomického růstu.⁸

Dnes je Peru zastupitelský demokratický stát a je organizován jako prezidentská republika s multipartistickým systémem strukturovaným podle zásad dělby moci a decentralizace. V posledních prezidentských volbách, konaných v roce 2016, zvítězil ekonom Pedro Pablo Kuczynski těsně nad kandidátkou Keiko Fujimoriovou, dcerou bývalého diktátora Alberta Fujimoriho. Kuczynski se však stal prvním peruánským prezidentem, který funkci opustil předčasně. V březnu 2018 byl Kuczynski obviněn z korupce a následně nucen rezignovat po schválení demise parlamentem, kde většina křesel náleží poslancům opozice a strany Alberta Fujimoriho. Novým prezidentem se stal dosavadní první viceprezident Martin Vizcarra.⁹

⁸ ROEDL, B. *Stručná historie států: Peru*

⁹ Novinky.cz: Novým prezidentem Peru je Martín Vizcarra [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://www.novinky.cz/zahranicni/467178-novym-prezidentem-peru-je-martin-vizcarra.html>

3.3 Ekonomická východiska

Ke konci 2017 byla peruánská ekonomika šestou největší ekonomikou Latinské Ameriky a 48. největší na světě podle celkového nominálního HDP.¹⁰

Peru je klasifikováno Světovou bankou jako země s vyššími středními příjmy. Považuje se za rozvíjející se zemi se středním indexem lidského rozvoje a potýkala se s 21.7% úrovní chudoby v roce 2018.¹¹

Peruánská měna je Sol (zkratka S/ nebo PEN). Bývalé označení peruánský „Nuevo Sol“ bylo platné až do poloviny prosince 2015.

Míra inflace v roce 2010 byla nejnižší v Latinské Americe, pouze 1,5 %, ale zvýšila se v roce 2012 v důsledku růstu cen ropy a komodit. V polovině 2018 má Peru 1,62% inflaci.¹²

Míra nezaměstnanosti neustále výrazně klesala až do roku 2012, pouze 3,11 %, od roku 2017 však činí 3,6 %.¹³ Mezi hlavní ekonomické aktivity patří zemědělství, rybolov, hornictví, textilní výroba a cestovní ruch.

Peruánské hospodářství je založeno na těžbě, zpracování a vývozu surovin, především hornických, zemědělských a rybářských přírodních zdrojů. Peru má bohatá naleziště různých nerostů, zejména stříbra, mědi, zlata a železa a také uhlí a ropy. V roce 2017 bylo Peru první na světě ve vývozu zinku, druhé v produkci stříbra a šesté v produkci zlata.¹⁴

¹⁰ International Monetary Fund: World Economic and Financial Surveys: World Economic Outlook Database [online].[cit. 2019-02-15]. Dostupné z:

<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>

¹¹ The World Bank: Peru [online].[cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/country/peru>

¹² Trading Economics: Peru Inflation Rate [online].[cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://tradingeconomics.com/peru/inflation-cpi?>

¹³ The World Bank: Unemployment [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=PE>

¹⁴ Dostupné z: <https://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2018/mcs2018.pdf> s. 71 a 151

Peru je díky vhodnému klimatu jedním z největších producentů ryb a ostatních produktů tohoto druhu. Služby tvoří také velký podíl peruánského hrubého domácího produktu. K odvětví služeb přispívá velmi výrazně cestovní ruch, který představoval v roce 2017 3,8 % HDP. Cestovní ruch Peru je soustředěn zejména v okolí archeologických památek, jako světově známé Machu Picchu. Dále se zaměřuje na turistiku a gastronomii¹⁵

V současnosti se Peru vyznačuje tím, že má otevřenou ekonomiku. Obchodní subjekty v jeho území mohou směnit zboží, služby a finanční aktiva s jinými přes hranice. Přístup státu však nebyl vždy takový. Od začátku 50. let do konce 80. let byla realizována strategie hospodářské politiky známa jako industrializace nahrazující dovoz, která byla původně určena k podpoře místního průmyslu a soběstačnosti země. Vláda implementovala omezující ochranná opatření, jako tarifní a netarifní překážky, ke snížení konkurenceschopnosti zahraničních výrobců s výrobně komparativní výhodou.¹⁶

Po selhání této strategie se uvedlo, v souladu s reformami Washingtonského konsensu, několik makroekonomických politických opatření k liberalizaci obchodu. Liberalizace peruánské ekonomiky proběhla během devadesátých let. Kvantitativní výsledky dosažené díky této státní politice jsou v případě Peru bezesporu zřetelné. Proces otevírání zahraničního obchodu měl v Peru, v období 2000-2017, zásadní dopad na různé makroekonomické ukazatele. Tyto výsledky lze empiricky ověřit pomocí statistických údajů centrální banky Peru (BCRP) a nejrůznějších vládních institucí, peruánských i mezinárodních, jako je např. Světová banka. Růst celkových produkčních ukazatelů, jako HDP, byl velmi strmý. V roce 2000 bylo HDP 51,75 miliard USD, zatímco v roce 2017

¹⁵Informe económico: SECTOR TURISMO REPRESENTA 3,3% DEL PBI Y GENERA 1,1 MILLONES DE EMPLEOS [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r820_2/informe%20economico.pdf

¹⁶ BARRETO, H. J. *Impacto de la apertura comercial sobre el desempeño dela economía peruana*

dosáhlo hodnoty 211,4 miliard USD. V reálném vyjádření došlo k průměrnému ročnímu růstu o 5,17%.¹⁷

Během druhé poloviny minulého století se peruánská ekonomika charakterizovala vysokým stupněm vládních intervencí, které měly vliv na soudobou obchodní politiku. Nicméně se v posledních dvou desetiletích provedla řada reforem orientovaných na tržní ekonomiku. Tyto reformy dovedly Peru k současné integraci s různými světovými trhy, se kterými může otevřeně obchodovat.

Růst byl poháněn faktory jako makroekonomická stabilita, lepší obchodní podmínky a rostoucí investice a spotřeba, které umožnily Peru udělat významné pokroky v sociálních oblastech. Například, co se týče veřejných výdajů a snižování chudoby. V roce 2018 mělo Peru vysoký index lidského rozvoje s hodnotou 0,750 a umístilo se na 89. místě ze 189 zemí.¹⁸

Peruánská ekonomická výkonnost je výrazně vázána na výnosy z exportu, kterými se financuje dovoz a platby zahraničního dluhu. Hlavní peruánské výrobky určené na vývoz jsou stříbro, měď, zlato, zinek, textilní a chemické výrobky, strojní zařízení, služby a rybí moučka. Hlavními obchodními partnery jsou Spojené státy, Čína, Brazílie, Chile a Evropská unie. Čína se stala největším obchodním partnerem Peru díky dohodě o volném obchodu, která byla podepsána v roce 2009. Peru má tento druh dohody také se Spojenými státy, Evropskou unií a s různými obchodními bloky.

¹⁷ The World Bank: GDP [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=PE>

¹⁸ http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf

4. Vymezení konceptu konkurenceschopnosti

Konkurenceschopnost se stala v poslední době diskutovaným a populárním pojmem v rámci ekonomické vědy, jak na úrovni podniků, tak na úrovni jednotlivých států. Obecně můžeme konstatovat, že se konkurenceschopnost na obou úrovních zaměřuje na analogické cíle: podnik má za cíl být schopný udržet se na trhu, úspěšně čelit konkurenci a uspokojovat své finanční závazky, zatímco stát má za cíl se v rámci mezinárodního obchodu udržet, prospěšně obchodovat s jinými státy a pomocí toho uspokojovat své výdaje a vnitřní spotřebu a poptávku. Co se týče úrovně podniků, pokud není firma schopna přežít na trhu a splnit svoje finanční cíle, dochází k odejití firmy z trhu. Toto pravidlo by zcela neplatilo na úrovni národních ekonomik, kde je přítomných mnohem více faktorů, například sociální a ekologické. Konkurenceschopnost je ovlivněna mnoha dalšími podmínkami. Je proto důležité připomínat rozdílnosti mezi podnikem a státem.

V užším smyslu konkurenceschopnost obecně zkoumá výkonnost a potenciál dané ekonomiky a vyjadřuje ji kvantitativně či kvalitativně. V širším pojetí, a především na úrovni států, se kromě toho hovoří o příjmech obyvatel, nezaměstnanosti, životní úrovni, inflaci a zahrnují se další sociální a ekologické otázky.

K analýze konkurenceschopnosti je nezbytnou podmínkou její správné vymezení. Existuje rozdíl mezi konkurenceschopností mikroekonomickou a makroekonomickou, krátkodobou a dlouhodobou, vnější a agregátní. Nejde jen o rozdělení do různých tříd, ale především o různé používání tohoto pojmu v jednotlivých případech. Protože existuje mnoho definic stejného termínu. Nelze zahrnout všechny vlastnosti v rámci jediného vymezení. A proto v následující části práce budou představeny jednotlivé způsoby chápání a interpretace tohoto značně nejasného pojmu.

4.1 Konkurenceschopnost na podnikové úrovni

Podniková konkurenceschopnost je definována následovně: *„Podnik je považován za konkurenceschopný tehdy, jestliže je schopen zvyšovat svůj tržní podíl a udržet se na trhu. Zároveň musí být podnik schopen plnit své závazky vůči svému okolí: státu řádně odvádět daně, bankám splácet úvěr, platit svým zaměstnancům mzdu, akcionářům vyplácet*

*dividendy, dodavatelům platit za materiál, suroviny, polotovary, zařízení a stroje.*¹⁹ Podnik může zvyšovat svoji konkurenceschopnost například pomocí efektivnějšího vybavení nebo schopnějšího lidského kapitálu.

Změny u těchto vstupů mohou například vést ke zvyšování a zlepšování produktivity, kvantitativně a kvalitativně, nebo ke snižování nákladů. Tímto způsobem může podnik čelit konkurenci nejen kvalitou konečného výrobku nebo služby neboli konkurence kvalitou, ale i cenou, jedná se tedy o cenovou konkurenci. Vedle těchto způsobů dosahování konkurenceschopnosti, existuje také schopnost získání nenahraditelného místa na trhu, především díky diferenciaci výrobku, goodwillu, expanzi na dalších trzích nebo díky monopolnímu postavení.

K dosažení konkurenceschopnosti na podnikové úrovni mohou vést tedy různé cesty. Je důležité zmínit, že hranice mezi konkurenceschopným podnikem a nekonkurenceschopným jsou velmi dobře vymezeny. Na základě definice podnikové konkurenceschopnosti můžeme označit za nekonkurenceschopnou firmu takový podnik, který není schopen udržet se na trhu, a to tím, že nedokáže splnit závazky vůči svému okolí nebo nedokáže na trhu nabídnout produkt, který by spotřebitelé byli ochotni kupovat.

Známý americký ekonom a teoretik Michael Porter, jehož teorie a modely o konkurenceschopnosti jsou velmi rozšířené, formuloval model tří obecných strategií. V tomto modelu jsou představeny strategie, podle kterých se obvykle sestavují úspěšné konkurenční postupy. Podle modelu jsou nízké náklady a diferenciacie produktu považovány za základní konkurenční výhody, na kterých jsou založeny první dvě strategie. Třetí strategie se nazývá strategie zacílení neboli „fokus“ a funguje na základě rozsahu činností. Vhodná implementace těchto strategií umožňuje dosahování nadprůměrných výsledků podniku v odvětví.²⁰

¹⁹ KLVAČOVÁ, E. *Základy evropské konkurenceschopnosti*. s. 11.

²⁰ PORTER, M. *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. s. 35

Při zavedení první strategie, která je založená na nízkých nákladech, si stanovuje podnik za cíl stát se známým výrobcem s nejnižšími náklady v daném odvětví. Rozsah působnosti podniku může tím být široký a firma pak bude schopna působit v mnoha tržních segmentech. Zdroje, které vedou k této výhodě, mohou být rozličné, protože jsou často závislé na struktuře odvětví. I firma s takovou strategií však nesmí opomenout základy diferenciací produktu. Pokud má firma s nejnižšími náklady za cíl dosahovat nadprůměrných výsledků, měl by její produkt být alespoň srovnatelný s konkurencí.

Při zavedení druhé strategie, která je založena na diferenciaci produktu, se musí výstup podniku, tedy výrobek nebo služba, v něčem odlišovat od ostatních výstupů konkurence. Výstup firmy by měl zaujmout zákazníky natolik, aby byli ochotni si za něj připlatit. Obdobně jako u první strategie také platí, že podnik s takovou strategií nesmí opomenout základy nízkých nákladů. V případě přílišných nákladů by tato strategie ztratila na účinnosti.

Třetí a poslední obecná strategie zacílení, neboli „fokus“, je relativně odlišná. Platí zejména v případě podniků, které orientují svoje činnosti na velmi úzký segment trhu. Strategie „fokus“ má pak dvě možnosti: nákladové zaměření a diferenciací zaměření. Pro využití strategie zaměření na nízké náklady je pak nutné najít způsob, jak ještě zefektivnit výrobní nebo dodací proces v segmentu. Pro zaměření na diferenciaci produktu musí mít dané tržní segmenty specifické požadavky.²¹ Celkové schéma modelu tří obecných strategií můžeme sledovat v následující tabulce:

Tabulka č. 1 Schéma modelu tří obecných strategií

	Nížší náklady	Diferenciace
Široký cíl	1. Vůdčí postavení v nízkých nákladech	2. Diferenciace
Úzký cíl	3.1 Zaměření na nízké náklady	3.2 Zaměření na diferenciaci

Zdroj: PORTER, Michael. *Konkurenční výhoda: (Jak vytvořit a udržet si nadprůměrný výkon)*

²¹ PORTER, M. *Konkurenční výhoda: (jak vytvořit a udržet si nadprůměrný výkon)*

4.2 Konkurenceschopnost na národní úrovni

Začátkem osmdesátých let se začal rozšiřovat pojem konkurenceschopnost i mimo podnikovou úroveň. Častější používání tohoto termínu na národní úrovni se vztahuje ke globalizačnímu rozvoji a především k silnému růstu konkurence mezi klíčovými světovými ekonomikami. Většina studií tehdy začala vznikat například ve Spojených státech jako reakce na posilování ekonomik asijských zemí v mezinárodním kontextu, především kvůli rostoucímu ekonomickému významu Japonska. Konkurenceschopnost se stala žádoucím cílem, jak v celých podnikových odvětvích, tak ve sféře národních ekonomik a světových regionů. Nicméně, tehdy se ještě nehovořilo o zásadních rozdílech mezi podnikovou a nadpodnikovou konkurenceschopností, které byly upřesněny později.

Jak bylo dříve zmíněno, konkurenceschopnost se na úrovni podniků a států výrazně liší. Hlavní rozdíl představuje vlastnosti a velikosti trhu, na kterém jednotlivé subjekty, podniky nebo země, působí a bojují o svoji konkurenceschopnost. Další odlišnost spočívá v tom, jaké faktory a složky rozdělují konkurenceschopnost a nekonkurenceschopnost. V případě podnikové úrovně jsou tyto faktory jasně definovány. Pokud je podnik úplně nekonkurenceschopný, musí opustit trh, na kterém působí. Stejně pravidlo však pro stát neplatí. V této oblasti neexistuje přímá soutěž mezi státy. A proto, v případě vyšší konkurenceschopnosti jednoho státu, nenastane odchod druhého státu. Na úrovni států nelze proto aplikovat kritérium přežití. I když budou státy nekonkurenceschopné, nemohou odejít z trhu. Dále je možné rozeznat další sociální a makroekonomické faktory, které vstupují jedině na úroveň národních konkurenceschopností.²²

Jeden z nejznámějších způsobů, jak zhodnotit ekonomický růst jednotlivých zemí, je sledovat vývoj ukazatele hrubého domácího produktu. Nicméně, HDP nevykazuje údaje, ze kterých bylo možné odvodit, jestli se jedná o růst dočasný, krátkodobý nebo růst na úkor jiných faktorů. Rovněž, podle indexu HDP nelze poznat, zda se spolu s ekonomickým

²² KADEŘÁBKOVÁ, A. *Základy makroekonomické analýzy: růst, konkurenceschopnost, rovnováha*. s. 64.

růstem lepší infrastruktura nebo zvýší životní úroveň obyvatel. K zjištění těchto záležitostí je ukazatel HDP do určité míry nedostatečným.

Právě k podrobnějšímu zkoumání vlivů těchto údajů byl postupem času sestaven komplexnější přístup, který sleduje více makroekonomických a sociálních složek. Jako například zvyšování příjmů obyvatel a růst životní úrovně, spíše než exportní výkonnost a berou v potaz mnoho dalších indikátorů zahrnujících faktorů, které ovlivňují dlouhodobý stabilní ekonomický růst. Pomocí výsledků tohoto zkoumání jsou sestaveny mezinárodní žebříčky konkurenceschopnosti, které umožňují analýzu těchto faktorů a přehledné srovnání konkurenceschopností mezi národními ekonomikami. Při pozorování těchto žebříčků se dá obecně odvodit, že ekonomika dané země je konkurenceschopná, když má vysokou životní úroveň a současně se na ní podílí co nejvíce obyvatel. Životní úroveň se u tohoto hodnocení nevztahuje jenom k ekonomickým záležitostem, například cenově-nákladové faktory, ale také k sociálním a ekologickým faktorům. Protože tento přístup zkoumání zohledňuje již různá kritéria, jeho metody k vyhodnocení konkurenceschopnosti národních ekonomik se nazývají multikriteriální metody hodnocení. Toto hledisko převážně považuje kapitálovou vybavenost, efektivitu výroby a úroveň vzdělání pracovníků za cestu, která vede k dosahování kladných výsledků hodnocení konkurenceschopnosti.

Tento přístup hodnocení konkurenceschopnosti je například používán Organizací pro hospodářskou spolupráci neboli Organization for economical cooperation and development (OECD). OECD definuje konkurenceschopnost jako schopnost podniků, odvětví, regionů, národů a národních celků vytvářet vysokou úroveň příjmů z výrobních faktorů i poměrně vysokou úroveň jejich využití na udržitelné úrovni pod současným působením mezinárodní konkurence²³

²³ OECD: Regional Competitiveness [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/cfe/regional-policy/regionalcompetitiveness.htm>

Multikriteriální pojetí konkurenceschopnosti bere v úvahu i další faktory, které mají vliv na indikátory ovlivňující postavení jednotlivých národních ekonomik. Cílem pak bývá dosažení pozitivních nebo přijatelných hodnot ukazatelů jako jsou například životní úroveň, celková produkce a zaměstnanost.

Obecně lze předpokládat, že národní konkurenceschopnost je možné vysvětlovat výkonností ekonomiky nebo tempem ekonomického růstu. Pod touto premisou bude platit, že u méně konkurenceschopných zemí bude tempo růstu pomalejší než u zemí, které jsou výkonnější, a tím mají vyšší konkurenceschopnost. Z tohoto předpokladu zároveň vychází hypotéza, že chce-li země být konkurenceschopnější, musí klást důraz na zrychlování dlouhodobého tempa růstu HDP, a to zvyšováním výkonnosti. Výkonnost je úzce spojena s produktivitou a s efektivní přeměnou zdrojů na výsledný produkt. Tyto všechny předpoklady následně vedou k uvažování nad pravidly konkurenceschopnosti a vyplývá otázka, zda to takto skutečně funguje na národní úrovni. Podle Michaela Portera je nejdůležitější především identifikovat vstupní faktory či zdroje konkurenceschopnosti, aby byl její pojem na této úrovni jasně pochopen. Autor nejvíc zdůrazňuje produktivitu a efektivní přeměnu vstupů na výstupy.²⁴

Porterův diamant konkurenční výhody je model, který uvádí čtyři atributy konkurenceschopnosti, které jednotlivě i jako systém definují prostor, kde jednotlivé země působí a provozují průmyslová odvětví. Jako atributy v modelu jsou zařazovány:²⁵

1) Faktorové podmínky vybavení: nejedná se pouze o základní faktory, jakými je práce, případně kvalifikovaná, půda a kapitál, ale i přírodní bohatství a infrastruktura. Země by pak měla vyvážet zboží, jež jí přináší největší užitek z faktorů, kterými je stát relativně nejvíce vybaven. Nedostatek zdrojů může mít ale i kladný dopad na inovační činnosti.

²⁴ PORTER, M. *The competitive advantage of nations*

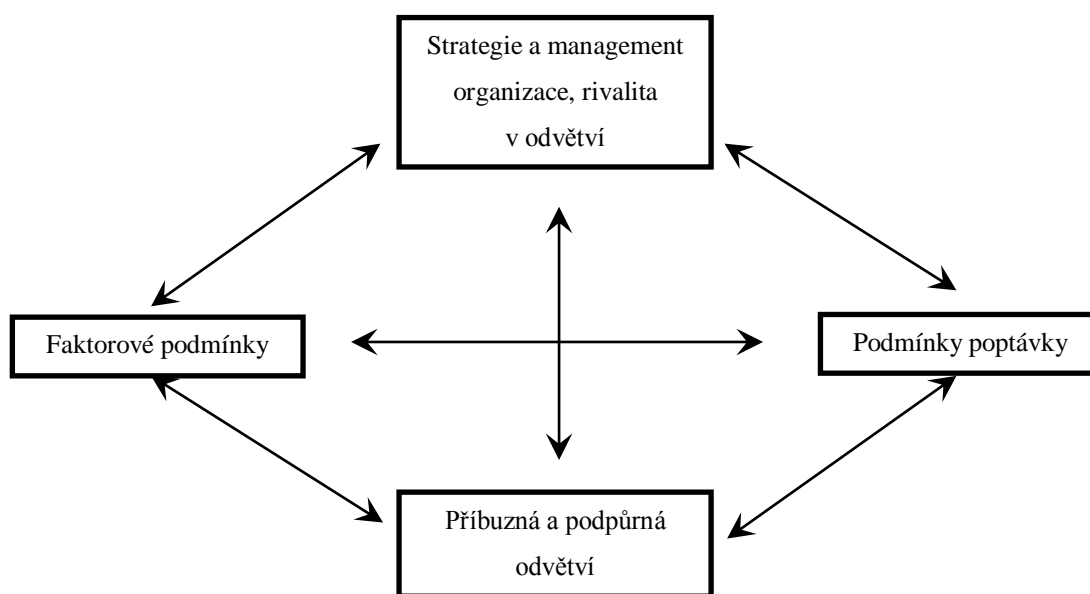
²⁵ Tamtéž

2) Podmínky domácí poptávky: poptávka po produktech či službách může ovlivňovat inovace. Země tak získávají konkurenční výhodu v oborech, ve kterých je tlak na stále sofistikovanější produkty nebo služby.

3) Strategie a management organizace a rivalita v odvětví: pravidla uvnitř dané země, které podmiňují, jak jsou firmy řízeny a organizovány. Rivalita představuje velký hnací motor pro inovaci a zlepšování kvality produktů a procesů.

4) Příbuzná a podpůrná odvětví: existence podniků z příbuzných odvětví, které jsou konkurenceschopné v rámci mezinárodní ekonomiky. Výhody vyplývají například ze spolupráce na inovacích nebo z efektivního dodání kvalitních vstupů za nízké ceny.

Tabulka č. 2 Porterův diamant konkurenční výhody



Zdroj: PORTER, Michael E. *The competitive advantage of nations*. vlastní zpracování

Nahoře uvedené skupiny faktorů jsou vzájemně ovlivňovány. Pro dlouhodobě udržitelnou národní konkurenceschopnost je poté nutná konkurenční výhoda ve všech skupinách diamantu. V tomto prostředí taky působí dva externí faktory – náhoda a zásahy vlády, resp. příležitosti. Zásadní roli pro zvyšování konkurenční výhody v daném sektoru

na úrovni států hraje konkurence mezi domácími firmami. Domácí konkurence je významnější, než mezinárodní konkurence, protože podniky, které nejsou pod domácím tlakem, těžko budou schopné bojovat s konkurenty z jiných zemí. Domácí konkurence představuje trvalý tlak na podniky v daném sektoru a stimuluje jejich zlepšování a inovaci. Zároveň se domácí podniky vzájemně donucují ke zlepšování kvality zboží a služeb, ke snižování nákladů neboli k vytváření nových výrobků.²⁶

Porterův model diamantu byl však v průběhu času kritizován. Vytýká se mu hlavně nejasné vymezení vztahů a vlivů mezi jednotlivými skupinami diamantu, což zkresluje jeho vypovídací hodnotu. Kontroverzní je také Porterovo vnímání národní konkurenceschopnosti, jako důsledku domácí firemní konkurenceschopnosti. Model diamantu bere v úvahu pouze domácí faktory a nezohledňuje exogenní mezinárodní vlivy. Model byl koncem 20. století dále modifikován, aby byly odstraněny některé nedostatky.²⁷

4.2.1 Determinanty konkurenceschopnosti podle stupně vyspělosti (M. Porter)

Co se týče klíčových faktorů konkurenceschopnosti, Michael Porter nejen zdůrazňuje produktivitu a inovaci, ale také respektování odlišností mezi zeměmi. Pro konkurenceschopnost zemí jsou podle Portera určující odlišné klíčové faktory, které závisí na stupni vyspělosti dané země. S ohledem na tento princip byly Porterem stanoveny čtyři stádia národní konkurenceschopnosti:

- 1) KS založena na maximálním využívání výrobních faktorů;
- 2) KS rozvíjena investicemi (k vyšší efektivitě výrobních faktorů);
- 3) KS rozvíjena inovacemi;
- 4) KS rozvíjena prostřednictvím zvyšování kvality života.²⁸

²⁶ BALCAROVÁ, P. *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti*.

²⁷ Tamtéž

²⁸ PORTER, M. *The competitive advantage of nations*

Stanovení fází národní konkurenceschopnosti je v souladu s jejich ekonomickým vývojem a je významné pro výběr vhodné hospodářské politiky.

V prvním stádiu se země nacházejí na nejnižší úrovni ekonomického rozvoje a jejich konkurenceschopnost je založena na vybavenosti výrobních faktorů, resp. na jejich nízké ceně. Levné výrobní prostředky a následná nízká cena vstupů jsou u těchto ekonomik hlavní komparativní výhodou, která jim vyvolává vyšší konkurenceschopnost. Většinou nemají domácí výrobní firmy přímou vazbu na odběratele. Jedná se o faktorově tažené ekonomiky. Většinou u nich platí, že kapitál na výrobu pochází od zahraničních investorů a následkem tyto země nemají silnou domácí měnu.²⁹

Státy zařazené do druhé fáze se zlepšují díky investicím do infrastruktury a výroby a také zvyšováním technologické vybavenosti. Tato opatření umožňuje dosáhnout úspor, které vedou k vyšší přidané hodnotě a stát je pak s takovými produkty schopen konkurovat na sofistikovanějších a náročnějších zahraničních trzích. Díky tomu dochází k navýšení příjmů obyvatel dané země, a následně i celkové životní úrovni. Protože tyto země přichází o svou konkurenční výhodu v podobě nízkých nákladů na práci, je nutné, aby konkurovaly kvalitou produkce a vstupů, jinými slovy jejich efektivitou. Takové země jsou označeny jako efektivitou tažené ekonomiky.³⁰

Ve třetím stádiu existují rozdíly v konkurenceschopnosti způsobeny intenzitou a kvalitou inovačních procesů. Takové země jsou označeny jako inovacemi tažené ekonomiky. Významem vlivem inovací na konkurenceschopnost zemí se zabýval ekonom Josef Alois Schumpeter, který věřil, že jsou to právě firmy a jejich inovace, které vedou k neustálému a dlouhodobému růstu národních ekonomik, a které svými inovacemi způsobují určité vlny zvyšující produktivitu těchto států, zisky těchto států, a tedy i jejich vyšší konkurenceschopnost na zahraničních trzích.³¹

²⁹ BALCAROVÁ, P. *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti*.

³⁰ KAČÍRKOVÁ, E. *Konkurenceschopnost zemí*.

³¹ Tamtéž

Ve čtvrté fázi národní konkurenceschopnosti jsou státy na stejném stupni ekonomického rozvoje, jelikož jsou vybaveny stejnou kvalitou i kvantitou výrobních faktorů, které jsou stejně efektivní.³² Ekonomiky těchto států pracují na svém potenciálním maximu a technologicky nezaostávají za jinými státy, protože inovují. Přesto jsou některé národní ekonomiky konkurenceschopnější než u jiných zemí. Tyto determinanty konkurenceschopnosti byly pojmenovány Porterem jako složka „kvalita života“. Jedná se o nevyčistitelné kvalitativní faktory. Mezi těmito faktory jsou například životní úroveň obyvatel, životní a politické prostředí a úroveň zaměstnanosti. Mnohé další kulturní, sociální, demografické a psychologické faktory pak zpětně ovlivňují produktivitu dané země. Měkké ukazatele, které hodnotí kvalitu života, mohou pozitivně a negativně působit na pořadí zemí v žebříčcích národní konkurenceschopnosti.

V současné době je Porterův přístup aplikován v Globálním reportu konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Report; GCR), který každý rok vydává Světové ekonomické fórum (World Economic Forum; WEF). Pro měření národní konkurenceschopnosti používá WEF komplexní indikátor složený z 12 pilířů. Při analýze konkurenceschopnosti národních ekonomik pak přiřazuje podle fáze vyspělosti dané země jednotlivým pilířům složeného indikátoru rozdílné váhy. Tento systém vah vychází z výše popsaného Porterova přístupu konkurenceschopnosti. Pro každé stádium rozvoje jsou důležité jiné pilíře indexu.³³

Ukazatel konkurenceschopnosti vypracovaný WEF je v současné době většinou založen na měkkých datech. Tyto data jsou získána pomocí dotazníkových šetření na základě subjektivních názorů hodnotitelů, případně jsou převzata od oprávněných institucí. Právě zkreslení hodnot celkového indexu subjektivitou respondentů a způsobem přidávání dat vede k zamyšlení nad platností přístupů k měření konkurenceschopnosti na národní úrovni a rovněž nad smyslem pojmu konkurenceschopnost na této úrovni. Podrobnější zkoumání stávajících metodologií WEF a nové koncepty měření konkurenceschopnosti

³² KAČÍRKOVÁ, E. *Konkurenceschopnost zemí*.

³³ WEF: *"The Global Competitiveness Report 2017-2018"*

budou rozebrány v této práci v podkapitole 1.5.2 The Global Competitiveness Report a dále v kapitolách věnovaných peruánské konkurenceschopnosti.

4.2.2 Konkurenční výhoda na národní úrovni

Rozdíl mezi podnikovou a národní konkurenceschopností byl již v této práci do určité míry uveden. Některé cíle v obou oblastech jako konkurenční výhoda, snižování nákladů a zvyšování produktivity jsou avšak obdobné u obou kategorií. Odlišnosti spočívají spíše v různých faktorech u vstupů a ekonomických vztazích, které jsou charakteristické na každé úrovni. A proto je třeba zkoumat tyto odlišnosti v každém cíli, abychom mohli pokračovat s vysvětlením multikriteriálních metod hodnocení.

Důležitá složka, která ovlivňuje konkurenceschopnost, je konkurenční výhoda. Ze základní makroekonomické teorie je jasné, že se země musí vzdát výroby zboží, která jí způsobuje větší zátěž, ve prospěchu zboží, jejíž produkce je efektivnější. Jinými slovy, země se bude specializovat na výrobu a vývoz tohoto druhu komodity, u které má nižší náklady na jednotku produkce. Konkurenční výhoda může být rozdělena na cenově-nákladovou nebo na kvalitativně založenou. Rozdělení konkurenční výhody na obě kategorie pomáhá k rozpoznání dosažené ekonomické úrovně dané země a jejího potenciálu pro svůj další rozvoj.³⁴

Cenově-nákladová konkurenční výhoda, která je založena většinou na devalvované měně a nízkých mzdách, je charakteristický znak pro ekonomiky méně rozvinutých zemí. Pro země tohoto druhu je nutné postupně přejít na kvalitativně zaměřenou konkurenční výhodu, aby udržely dlouhodobější růstovou výkonnost. Většinou platí, že když jsou náklady nižší, tak jsou následně nižší i ceny. Ze základní makroekonomické teorie je také platné, že když se zvýší životní úroveň, také se zvýší mzdy. Pokud se výrazně nezvýší produktivita práce, může zvýšení cenové hladiny a životní úrovně špatně ovlivňovat

³⁴ KADEŘÁBKOVÁ, Anna. *Kvalitativně založená konkurenční výhoda ČR v mezinárodním srovnání*. s. 2.

cenově-nákladové zdroje, na kterých je konkurenční výhoda založena. Může docházet k inflaci a zároveň ke ztrátě cenově-nákladové konkurenceschopnosti.³⁵

Pro vyspělé a rozvinuté ekonomiky je ale typická poměrně prudká apreciacie domácí měny. Cenově-nákladová konkurenční výhoda v tomto případě není udržitelná. Pro vývoj kvalitativně založené konkurenční výhody je nezbytné počítat s dlouhodobým systematickým zlepšováním technologické úrovně a inovační kapacity. Nejrozvinutější země svou technologickou úroveň zvyšují vlastními výzkumnými a inovačními činnostmi. Toto zvýšení pravděpodobně nastává, když země vynaloží takové množství zdrojů na dlouhodobý rozvoj domácí znalostní báze, jako na efektivní strukturu jejího využívání. Samotná dostupnost zdrojů pak závisí na dosažené úrovni ekonomiky.³⁶

Výhodou méně rozvinutých ekonomik je možnost využití příležitostí technologického napodobování založeného na transferu technologií z vyspělejších zemí, tedy přejímání standardizovaných technologií.

Pojmem často spojovaným s pojetím konkurenční výhody je klastr. Klastr je možné definovat jako skupiny vzájemně propojených podniků založené na společných zájmech, potřebách a cílech. Výhoda těchto skupin spočívá v tom, že podniky propojené v klastru jsou výkonnější a více inovativní, než kdyby fungovaly samostatně.³⁷ Důležitým předpokladem je pak vzájemná spolupráce. Globalizační charakter obchodu přispívá k rozvoji klastrů, protože tím konkurence roste. Aktivní účast ve skupině takového charakteru se pak považuje za konkurenční výhodu.

Klastry se mohou sestavit i na úrovni států. Konkurence mezi státy či regiony pak lze chápat jako souboj mezi jednotlivými specializovanými klastry. Jako samostatný systém pak lze chápat nadnárodní korporace. Jejich konkurenceschopnost je do určité míry

³⁵ KADEŘÁBKOVÁ, Anna. *Kvalitativně založená konkurenční výhoda ČR v mezinárodním srovnání*. s. 3

³⁶ Tamtéž s. 3.

³⁷ BENEŠ, Michal. *Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda*. s. 24

založena na schopnosti sdílet určité znalosti a informace v rámci celého globálního propojení.³⁸ K transferu znalostí pak dochází snadno mezi jednotlivými zeměmi.

4.3 Zvyšování produktivity na národní úrovni: Exportní výkonnost

Konkurenceschopnost dané země byla dříve hodnocena hlavně podle jejího podílu na mezinárodním trhu. I když již existuje spousta dalších indikátorů má sledování zahraničního obchodu z makroekonomického hlediska stále velký význam. Toto sledování se pokouší zjistit, do jaké míry dokáže daná národní ekonomika využívat možností zahraničních trhů, při zvýšení životní úrovně svých obyvatel. Konkurenceschopnost dané země se do určité míry projevuje v úspěšnosti jejího exportu.

4.3.1 Míra otevřenosti zahraničního obchodu

Míru otevřenosti ekonomiky lze určit pomocí dvou mezinárodních ukazatelů. Prvním ukazatelem je podíl vývozu na hrubém domácím produktu a druhým je objem vývozu v konvertibilní měně na jednoho obyvatele. Obecně platí, že čím je ekonomika dané země větší, tím je její zapojení do mezinárodní dělby práce menší. Míra otevřenosti zahraničního obchodu nám ukazuje, do jaké míry je domácí ekonomika zapojena do mezinárodní dělby práce.

4.3.2 Obchodní bilance a reálné směnné relace

Je nutné zmínit, že pro hodnocení celkového výsledku zahraničního obchodu dané země, a případně její konkurenceschopnosti, je třeba vzít v úvahu nejen hodnotu exportu a importu, ale také její strukturu. Existují například statistiky, které jsou zpracovány Organizací pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), ve kterých se rozděluje zboží do tříd založených na základě klasifikace Organizace spojených národů. Na základě komoditní struktury je komodita rozdělena do deseti tříd, tedy od 0 do 9 podle SITC, Standard international trade classification. Je třeba upozornit na těsný vztah existující mezi

³⁸ PORTER, M. *The competitive advantage of nations*

změnou v ukazatelích obchodní výkonnosti a změnou vývoje indikátorů konkurenceschopnosti.³⁹

Do nejvýznamnějších nástrojů analýzy zahraničního obchodu jsou přiřazeny indikátory, které zkoumají strukturu zahraničního obchodu a platební bilanci. Pomocí analýzy komoditní struktury je možné rozlišit kvalitativní obchodní charakteristiky. Existují různé klasifikace na základě faktorové náročnosti, faktorové intenzity a technologické intenzity a vnitro-odvětvového obchodu IIT (intra-industry trade). Klasifikace BEC (Broad Economic Categories) například rozlišuje komodity podle konečného využití. Při sledování celkové platební bilance je důležité se zaměřit na jednotlivé účty, ze kterých je tato bilance sestavena. Tyto účty a salda jsou relativně obecné, můžou skrývat určité strukturální problémy, a proto nejsou příliš vhodné pro hodnocení konkurenceschopnosti. V poslední době je vhodné sledovat i vývoj finančního účtu a přímých zahraničních investic, které nabývají na významu kvůli rostoucí mobilitě kapitálu. Tato metoda analýzy obchodní výkonnosti je však vhodnější pro povrchnější zkoumání například u rozvojových zemí.

Další možnost je rozdělení komodit podle technické náročnosti, protože čím vyšší je podíl technologicky intenzivní výroby, tím vyšší bude konkurenční výhoda. Pokud si daná země chce konkurenční výhodu zachovat, je nutné, aby její vlastní podíl kvalitativně náročného vývozu vzrostl v čase rychleji, než podíly konkurentů. Klasifikace technické náročnosti jsou čtyři: high-tech, medium-high, medium-low a low. Ve skupině high-tech vývozu jsou například zařazeny výrobky jako počítače, letecká technika, výzbroj, kancelářské stroje, vědecké přístroje, elektronika sloužící k telekomunikaci, chemie, farmacie a elektrické zařízení.⁴⁰

³⁹ PLCHOVÁ, B. *Česká republika a EU: ekonomika - měna - hospodářská politika*. s. 118

⁴⁰ TECHNOLOGY INTENSITY DEFINITION: Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities [online].[cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>

4.3.3 Teritoriální a komoditní struktura exportu

Strukturu zahraničního obchodu daného státu řadíme mezi významné ukazatele konkurenceschopnosti. Je totiž důležité sledovat technologickou a technickou vyspělost vyváženého zboží, a také na jaké trhy vyvážené zboží směřuje. U teritoriální struktury exportu je důležité se zaměřit na to, zda výrobky a služby míří na vyspělé trhy či do rozvojových zemí. Na vyspělých trzích převládá větší konkurence, a tak úspěch na těchto trzích znamená dobrou kvalitu zboží. Pro konkurenceschopnost dané země je také důležitá diverzifikace zemí, kam vývoz směřuje. V případě, že země závisí na jednom vývozním partnerovi a nastane zhoršení ekonomické situace u tohoto vývozního partnera, pak nastává výrazný pokles exportu této země a může u ní dojít také k ekonomickým problémům.

Jak už bylo zmíněno, k analýze komoditní struktury se používá mezinárodně uznávané třídění SITC, které klasifikuje komodity do deseti tříd:⁴¹

0. Potraviny a živá zvířata
1. Nápoje a tabák
2. Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv
3. Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály
4. Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky
5. Chemikálie a příbuzné výrobky
6. Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu
7. Stroje a dopravní prostředky
8. Průmyslové spotřební zboží
9. Komodity a předměty obchodu

Důležitým indexem k analýze zbožové struktury exportů je podíl hightech komodit na vývozu. Exporty technologicky vyspělých komodit, které mají největší přidanou

⁴¹ United Nations. [online].[cit. 2019-02-15]. Dostupné z:
https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4E.pdf

hodnotu, přinášejí ekonomice největší výhody. Ke klasifikaci zboží podle stupně náročnosti slouží Frascatiho manuál z roku 2002, který rozděluje průmysl do čtyř kategorií:⁴²

I. High-tech průmysly (HT)

- Výroba léčiv a chemických látek pro zdravotnické účely
- Výroba kancelářských strojů, počítačů, rádiových, televizních a spojovacích zařízení včetně zdravotnických a optických přístrojů
- Výroba a opravy letadel

II. Medium high-tech průmysly (MHT)

- Výroba chemických přípravků vyjma léčiv
- Výroba elektrických strojů a zařízení, motorových vozidel a ostatních dopravních zařízení
- Výroba a opravy strojů a zařízení

III. Medium low-tech průmysly (MLT)

- Výroba koksu, jaderných paliv včetně rafinace ropy
- Výroba pryžových a plastových výrobků, výroba základních kovů a hutních výrobků včetně ostatních nekovových minerálních výrobků
- Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků
- Stavby a opravy lodí

IV. Low-tech průmysly (LT)

- Výroba potravin, nápojů a zpracování tabáku
- Výroba textilií a oděvů
- Zpracování dřeva a výroba papíru, lepenky, nábytku včetně korkových a proutěných výrobků
- Vydavatelství a tisk

⁴² TECHNOLOGY INTENSITY DEFINITION: Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities [online].[cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>

- Zpracování druhotných surovin

4.4 Snižování nákladů na národní úrovni: Cenové a nákladové indikátory

4.4.1 Cenový vývoj

Při zkoumání stavu národních ekonomik je často sledován cenový vývoj. Existuje mnoho různých cenových indexů, které se mezi sebou odlišují v způsobu hodnocení cenového vývoje. Jako nejznámější cenové indexy jsou zařazovány index spotřebitelských cen, tedy CPI neboli consumer price index, index relativních cen, tedy CPL neboli comparative price level, index cen výrobců, tedy PPI neboli producer price index. V neposlední řadě zde řadíme také deflátor HDP a další.

CPI je tvořen na základě spotřebního koše, který vykazuje položky spotřebovávané v průměrné domácnosti. V rámci spotřebního koše má každá položka určenou stálou váhu v daném období platnosti. Statistický úřad Evropské unie sestavil, k porovnání národních ekonomik, harmonizovaný index spotřebitelských cen (HCPI).⁴³ Tento harmonizovaný index se odhaduje, stejně jako CPI, pomocí výpočtu Laspeyresova indexu, uveden v práci jako vzorec č. 1., v části metodiky.

Index HCPI zahrnuje nejen mezinárodně obchodovatelné statky, ale také bere v úvahu neobchodovatelné statky, což je pro měření mezinárodní konkurenceschopnosti nevýhodné, jelikož tyto statky a jejich ceny nemusí mít nutně vliv na mezinárodní konkurenceschopnost. Další rozpor indexu vyplývá z faktu, že zohledňuje spotřební komodity, které mohou být navíc také importovány, tedy obchodovány mimo hranice státu. Kromě toho je důležité pozorovat nárůst podílu polotovarů, které často bývají ve struktuře mezinárodního obchodu. CPI zahrnuje také daně a marže obchodníků, což snižuje vypovídací schopnost. Vzhledem k takovým faktům je index CPI nevhodným nástrojem pro analýzu cenové konkurenceschopnosti dané země.

⁴³ BALCAROVÁ, P., BENEŠ, M. *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti*. s.7

Druhý měřicí nástroj cenového vývoje je index relativních cen (CPL), který se odhaduje jako poměr mezi kurzem dle parity kupní síly a nominálním kurzem dané země.

Třetí zmíněný cenový ukazatel je index cen výrobců (PPI), jehož výpočet je podobný jako CPI. PPI, na rozdíl od CPI, zahrnuje polotovary a služby využívané v daném sektoru ke specifickým činnostem. Zaznamenány jsou však vstupní ceny zdrojů v daných odvětvích, a proto se jedná spíše o ukazatel nákladovosti. Mezi dalšími indikátory lze zařadit index cen importu a exportu, který znázorňuje strukturu zahraničního obchodu, směnné relace či deflátor HDP.

Dalším cenovým indexem, který lze použít při porovnávání národních ekonomik, jsou směnné relace. Jeho výpočet vychází z poměru mezi cenami exportovaného a importovaného zboží dané země. Zaznamenává obchodní konkurenceschopnost země, jelikož ukazuje množství dovozu, které může ekonomika provést, při daném množství vývozu.

4.4.2 Reálně efektivní směnný kurz

Ve statistikách mezinárodních organizací, mezi které patří například Centrální banky OECD či Eurostat, bývá často používán také reálný efektivní směnný kurz, tedy REER neboli Real effective exchange rate. Jeho pojetí vychází z porovnání domácích a zahraničních cen. Srovnání je vyjádřeno ve stejné měně.

Jedna z jeho hlavních výhod je charakter „ex ante“. REER zohledňuje faktory, které předcházejí změně obchodní pozice. Oproti ostatním ukazatelům charakteru „ex post“, které uvádějí míru výkonnosti sledované ekonomiky podle předem známých údajů zahraničního obchodu, je použitelný k předpovídání zvyšování či snižování konkurenceschopnosti exportérů v dané ekonomice.⁴⁴

⁴⁴ PLCHOVÁ, B. *Vybrané aspekty vývoje konkurenceschopnosti*

4.4.3 Náklady práce a produktivita práce

Pojem konkurenceschopnosti se spojuje s produktivitou práce, protože jen díky pracovní produktivitě je měna silnější, zvyšují se mzdy a zlepšuje se životní úroveň. Do nejpoužívanějších indikátorů produktivity se řadí jednotkové kapitálové náklady, neboli unit capital costs (UCC), a jednotkové pracovní náklady, tedy unit labour costs (ULC). Produktivita a pracovní náklady jsou vyřazeny do třetí skupiny v rámci statistik, které jsou pravidelně pozorovány Eurostatem či OECD. Sledovány jsou přitom především nejen hodnoty výstupu, nýbrž také efektivnosti přeměny vstupů na výstupy. Mezi nejpoužívanější ukazatele tohoto charakteru patří jednotkové pracovní náklady, které se vyjadřují jako podíl množství produkce na počtu pracovníků.

Ve světovém porovnávání se pak většinou používá přepočtení HDP na společnou měnu za využití parity kupní síly. Například Eurostat při svých měřeních aplikuje index průměrné hodnoty Eurozóny, vyjádřen jako 100. Pokud pozorovaný stát překročí tuto hodnotu, pak je jeho produktivita vyšší, než je průměrná hodnota a naopak.

Existují také indexy, které mohou poskytovat údaje vyjadřující přesné struktury zahraničního obchodu dané země. Nevýhoda spočívá ve vlivu cen primárních komodit. Obecně tedy platí, že každý cenový ukazatel má svoje výhody a nevýhody a není možné najít jediný cenový index ideální pro hodnocení konkurenceschopnosti. Je proto třeba posuzovat více ukazatelů naráz a z nich utvořit výsledek.

Pokud se bere v úvahu produktivita, je důležité zmínit, že komparativní výhoda není zaručena existencí absolutní výhody. Jistým rozparem ovšem v tomto případě je skutečnost, že konkurenceschopnější ekonomika má nižší ULC, nejlépe pokud se hodnota blíží nule. To však vyvracuje tvrzení, že rostoucí trend životní úrovně by měl vést k vyšším nákladům na pracovníka, převážně vyšším mzdám. Ve vztahu produktivity a nezaměstnanosti se projevuje paradox, protože rostoucí produktivita nemusí nutně

znamenat snížení nezaměstnanosti. Pro dovysvětlení pojmu produktivity je také nutné zmínit, že důležitou roli hraje i reálný měnový kurz.⁴⁵

4.5 Multikriteriální metody hodnocení konkurenceschopnosti

V poslední době se přístup k pozorování konkurenceschopnosti změnil. Národní ekonomiky se spíše soustředí na mapování komplexních ukazatelů, pomocí kterých lze sledovat širokou škálu ekonomických a neekonomických faktorů, ze kterých jsou v závěrečném hodnocení vytvořeny jednotlivé indexy konkurenceschopnosti.

Komplexnost je sice velká výhoda, ale ukazatele mohou produkovat nepřesnosti, a to hlavně kvůli využívání měkkých dat. Na rozdíl od tvrdých dat, která jsou objektivně kvantifikovatelná a popisují souhrn měřitelných jevů zjišťovaných pomocí standardizovaných metodologií, jsou měkká data založena na informacích z dotazníkových šetření a podobných subjektivních metod, což může zkreslit přesnost měření a spolehlivost výsledků. Do měkkých dat je přiřazena skupina údajů, které nejsou snadno měřitelné pomocí standardních postupů.

Měkká data jsou kvalitativního charakteru, zaznamenávají postoje a vnímání, očekávání do budoucna a mohou být ovlivněna například komunikačními médii. Zatímco informace založena na tvrdých datech lze snadno číselně vyjádřit, údaje měkkého typu jsou obtížně měřitelné. Měkká data mohou však být užitečná k pochopení a vysvětlení složité reality v širším než pouhém ekonomickém pohledu.

Multikriteriální žebříčky konkurenceschopnosti jsou vytvářeny celou řadou institucí. Mezi nejvýznamnější ročenky patří World Competitiveness Yearbook od Mezinárodního institutu pro manažerský vývoj (IMD) a The Global Competitiveness Report, vydávaný světovým ekonomickým fórem (WEF). Právě tyto dvě ročenky jsou považovány za nejvýznamnější.

⁴⁵ BALCAROVÁ, P., BENEŠ, M. *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti.*

Jedna z hlavních kritik těchto zpráv je fakt, že pro provedení svých měření využívá nejen statistických údajů ale i dotazníkových dat. Výsledky zprávy mohou být proto znehodnoceny, a to kvůli vlivům subjektivních názorů vybraných respondentů. Další spor spočívá v nekonzistenci významnosti měřených kritérií. Jednotlivým zemím je určena významnost podle úrovně ekonomické vyspělosti, což bývá kritizováno jako nejslabší bod multikriteriálních ukazatelů konkurenceschopnosti. K tomuto přispívá i trvalé měnění hodnocení.

4.5.1 World Competitiveness Yearbook

Institut IMD vydává svoji ročenku již od roku 1989. The World Competitiveness Yearbook analyzuje a zhodnocuje schopnost zemí vytvářet a udržovat prostředí pro ekonomickou soutěž. V roce 2018 institut měří konkurenceschopnost v 63 zemích po celém světě. Výsledné hodnoty jsou pak sestaveny podle 340 kritérií. Kritéria jsou řazena do čtyř hlavních skupin. Každá skupina je pak dělena na 5 dalších subfaktorů.⁴⁶ Subfaktory nemusí být složeny ze stejného počtu kritérií. Každý subfaktor však má stejnou váhu v celkovém výsledku, tedy 5% ($20 \times 5 = 100$). Výsledné hodnocení zemí je sestavováno na bázi tvrdých dat, z dvou třetin a zbývající jednu třetinu tvoří měkká data. Některá kritéria jsou pak informativní a nejsou kalkulována do celkového hodnocení.

⁴⁶ IMD. Dostupný z: <https://www.imd.org/research-knowledge/books/world-competitiveness-yearbook-2018>

Tabulka č. 3 Subfaktory pro World Competitiveness Yearbook ⁴⁷

I. Ekonomická výkonnost	<ul style="list-style-type: none"> a. domácí ekonomika b. mezinárodní obchod c. mezinárodní investice d. zaměstnanost e. ceny
II. Efektivnost vlády	<ul style="list-style-type: none"> a. veřejné finance b. fiskální politika c. institucionální rámec d. obchodní legislativa e. společenský rámec
III. Efektivnost podniků	<ul style="list-style-type: none"> a. produktivita b. trh práce c. finance d. manažerské praktiky e. postoje a hodnoty
IV. Infrastruktura	<ul style="list-style-type: none"> a. základní infrastruktura b. technologická infrastruktura c. vědecká infrastruktura d. zdraví a životní prostředí e. vzdělání

Zdroj: IMD (2017), vlastní zpracování

Ačkoli zde stále není poskytnut přesný postup pro zvyšování konkurenceschopnosti, IMD nabízí určité principy shrnuté do tzv. „10 zlatých pravidel konkurenceschopnosti“. Přesné znění těchto pravidel zobrazuje následující schéma:

Tabulka č. 4 10 zlatých pravidel konkurenceschopnosti (IMD)

1. Vytvoření stabilního a předvídatelného legislativního a administrativního prostředí.
2. Zajištění rychlosti, transparentnosti a zodpovědnosti v administrativě, snadnost

⁴⁷ IMD [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-2017/world_digital_competitiveness_yearbook_2017.pdf

- podnikání.
3. Nepřetržité investování do vývoje a údržby celkové infrastruktury.
 4. Posílení střední třídy, která je klíčovým zdrojem prosperity a dlouhodobé stability.
 5. Rozvoj soukromých středně velkých podniků.
 6. Udržování vyváženého poměru mezi výší mzdy, produktivitou a zdaněním.
 7. Podpora soukromých úspor a domácích investic.
 8. Vyvažovat agresivitu na mezinárodních trzích s atraktivností pro přímé zahraniční investice.
 9. Vyvažovat výhody globalizace se zachováním hodnot obyvatelstva.
 10. Poskytovat obyvatelům hmatatelné znaky růstu konkurenceschopnosti
– lepší životní úroveň pro všechny.

Zdroj: IMD World Competitiveness Yearbook 2018, Appendix III, vlastní překlad.

4.5.2 The Global Competitiveness Report

Praktická část diplomové práce se hlavně věnuje analýze konkurenceschopnosti peruánské ekonomiky na základě hodnocení a výsledků v jednotlivých pilířích ukazatele GCI (Global Competitiveness Index), tedy podle metodologie Světového ekonomického fóra (WEF). V metodice je uplatňován Porterův přístup k hodnocení národní konkurenceschopnosti, který byl popsán v podkapitole 1.2 Konkurenceschopnost na národní úrovni. V následujícím textu bude metodologie představena podrobněji, vedle toho bude stručně popsán její historický vývoj.

Světové ekonomické fórum (WEF) je nezávislá, nezisková mezinárodní organizace, která se zabývá nejaktuálnějšími světovými problémy. Prezidentem a zakladatelem WEF je německý ekonom Klaus Schwab. Organizace provádí především výzkumy, které se zaměřují na konkurenceschopnost a výkonnost národních ekonomik. K realizaci těchto výzkumů se fórum snaží určovat překážky ekonomického růstu států a následně na ně poté navrhnout strategie, které by mohly vést ke zvýšení prosperity a snížení světové chudoby. Toto mezinárodní fórum každý rok své výsledky zveřejňuje v hodnoceních, zprávách či ročenkách. Z nich je nejdůležitější Global Competitiveness Report

V roce 1979 vydalo WEF první Globální report konkurenceschopnosti, který však pro hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik používal odlišné indexy než je současně používaný GCI, globální index konkurenceschopnosti. Před vznikem GCI používalo WEF

pro analýzu národní konkurenceschopnosti dva doplňkové přístupy. První přístup sledoval hlavně mikroekonomické oblasti konkurenceschopnosti v rámci národních ekonomik a fungoval na základě indexu vytvořeném Michaellem Porterem, tak zvaný Business Competitiveness Index.⁴⁸ Druhý přístup byl zaměřen na makroekonomické oblasti konkurenceschopnosti a pro její hodnocení používal ukazatel Growth Competitiveness Index. V roce 2004 vytvořil katalánský profesor Xavier Sala-i-Martin dodnes využívaný GCI, který zahrnuje jak mikroekonomické, tak makroekonomické faktory konkurenceschopnosti.⁴⁹

Globální report konkurenceschopnosti patří mezi nejkompexnější každoroční zprávy a usiluje o zahrnutí veškerých kritérií, která zachycují makroekonomickou konkurenceschopnost. Každý rok se pravidelně zvyšuje počet měřených ekonomik, stejně jako použitých kritérií. Jak bylo již v této práci uvedeno, sestavení GCI podle metodiky WEF je založeno na Porterově pojetí národní konkurenceschopnosti.

Při hodnocení konkurenceschopnosti různých zemí je uvažována jejich rozdílná vyspělost. K výpočtu GCI jednotlivých zemí v Globálním reportu konkurenceschopnosti 2017-2018 bylo hodnocen 137 národních ekonomik podle 114 kvantitativních i kvalitativních ukazatelů. Těchto 114 ukazatelů bylo rozděleno do tří skupin subindexů a celkem dvanácti tematických pilířů (viz tabulka č. 6). Váhy pro jednotlivé subindexy a pilíře jsou stanoveny podle fáze rozvoje daného státu. Rozhodující pro zařazení státu do jednoho ze stádií vyspělosti je výše HDP na obyvatele (viz tabulka č. 5). Významným kritériem při řazení zemí podle jednotlivých fází vývoje je také podíl vývozu nerostných surovin v rámci celkového exportu. Tento princip zabraňuje zkreslení stanovení výsledků, protože u některých zemí je export tvořen především vývozem surovin bez přidané hodnoty. Pokud je tento podíl větší než 70 %, ekonomika se považuje za faktorově hnanou ekonomiku.

⁴⁸ SCHWAB, Klaus. *The Global Competitiveness Report*. 2008-2009

⁴⁹ Tamtéž

4.5.2.1 Fáze ekonomického rozvoje podle HDP na obyvatele

Národní ekonomiky se v tomto reportu člení do 5 kategorií podle fáze ekonomického rozvoje.⁵⁰ Tři základní fáze jsou:

1. Ekonomiky hnané základními faktory (factor-driven)
2. Ekonomiky hnané efektivitou (efficiency-driven)
3. Ekonomiky hnané inovacemi (innovation-driven)

Zbývající dvě kategorie jsou přechodné fáze:

- Přechodná fáze mezi fázemi 1 a 2
- Přechodná fáze mezi fázemi 2 a 3

Peruánská ekonomika spadá do druhé fáze rozvoje a je tedy zařazena do ekonomik hnaných efektivitou. Klasifikace veškerých hodnocených národních ekonomik dle stádií rozvoje je ke zhlédnutí na konci práce v příloze č. 1.

Země v první fázi ekonomického rozvoje by se měly zaměřit zejména na pilíře zahrnuté v subindexu základních požadavků, konkrétně tedy na rozvoj veřejných a soukromých institucí, infrastruktury, makroekonomického prostředí a základního školství. Státy v této fázi mají svou konkurenceschopnost založenou především na nízkých cenách práce a jiných vstupů, jako na pracovní síle, která je převážně nevzdělaná. Dále prodávají přímo suroviny nebo výrobky s nízkou přidanou hodnotou, mzdy jsou nízké kvůli nízké produktivitě.

Země, které se nacházejí v druhé fázi ekonomického rozvoje, by měly mít kladen důraz na rozvoj technologického prostředí. K získání konkurenční výhody by mělo docházet díky růstu produktivity, tedy i zvyšováním kvality a efektivity výrobních postupů.

⁵⁰ WEF: *"The Global Competitiveness Report 2017-2018"* s. 323.

U zemí ve třetí fázi rozvoje ekonomiky je rozhodující výroba inovativních výrobků a služeb při použití nejpokročilejších technologií. Kromě toho se země zaměřují na podnikatelské a investiční prostředí.

K nástupu do vyšší fáze ekonomického rozvoje je nezbytné rozvíjet pilíře, které jsou zahrnuty v předchozí fázi. Následující tabulka vychází z posledního publikovaného žebříčku pro období 2017-2018 a přehledně ukazuje jednotlivé fáze ekonomického rozvoje s příslušnými subindexy. Fáze ekonomického rozvoje státu určuje váhu jednotlivých pilířů ve výsledném indexu GCI. Jedná se o vážený index.⁵¹

Tabulka č. 5 Váhy subindexů pro jednotlivé fáze ekonomického rozvoje

	Fáze ekonomického rozvoje				
	Ekonomiky hnané základními faktory	Přechodná fáze mezi fázemi 1 a 2	Ekonomiky hnané efektivitou	Přechodná fáze mezi fázemi 2 a 3	Ekonomiky hnané inovacemi
Výše HDP na obyvatele	<2,000	2,000–2,999	3,000–8,999	9,000–17,000	>17,000
Váha pro základní požadavky	60%	40–60%	40%	20–40%	20%
Váha pro stimulatory efektivnosti	35%	35–50%	50%	50%	50%
Váha pro inovaci a sofistikovanost	5%	5–10%	10%	10–30%	30%

Zdroj: WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018" s. 320

Jednotlivé pilíře i kritéria rozdělení jsou společné pro všechny země, pro určité země mají však některé pilíře rozdílnou váhu při určování celkového indexu. Úprava vah nastává v přechodných fázích. Pilíře, které jsou podstatné pro další vývojové stádium, jsou významnější. Změna vah má následně podstatný vliv na pozici státu v celkovém indexu. Váhy pilířů jsou v rozmezí 5 % - 15 %, podle subindexu pod který určitý pilíř nebo subpilíř patří a podle fáze rozvoje daného státu. Podrobnou klasifikaci vah k jednotlivým pilířům podle fáze rozvoje států ukazuje tabulka č. 6. Pro správnou analýzu výsledků je důležité uvažovat, že makroekonomická data mají roční zpoždění, například dopad ekonomická krize v roce 2009 byla zřetelná až v reportu pro období 2010-2011.

⁵¹ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018" s. 321

4.5.2.2 12 pilířů a 3 subindexy pro ukazatele v GCR

Tabulka č. 6 12 tematických pilířů a stanovení vah GCI

Pilíř WEF podle subindexu (tvrdá a měkká data)	Fáze 3 (20:50:30)	Fáze 2 (40:50:10)	Fáze 1 (40:50:10)
I- SI ZÁKLADNÍCH POŽADAVKŮ	Váha	Váha	Váha
1. Instituce (0 a 21)	5	10	15
2. Infrastruktura (3 a 6)	5	10	15
3. Makroekonomické prostředí (5 a 0)	5	10	15
4. Zdraví a základní vzdělání (6 a 4)	5	10	15
II- SI STIMULÁTORŮ EFEKTIVNOSTI	Váha	Váha	Váha
5. Vyšší vzdělání a odborná přípr. (2 a 6)	8.5	8.5	5.95
6. Efektivnost trhu zboží (5 a 11)	8.5	8.5	5.95
7. Efektivnost trhu práce (2 a 8)	8.5	8.5	5.95
8. Vývoj finančního trhu (0 a 8)	8.5	8.5	5.95
9. Technologická připravenost (4 a 3)	8.5	8.5	5.95
10. Velikost trhu (2 a 0)	8.5	8.5	5.95
III- SI INOVACE A SOFISTIKOVANOSTI	Váha	Váha	Váha
11. Sofistikovanost podniku (0 a 10)	15	5	2.5
12. Inovace (1 a 7)	15	5	2.5

Zdroj: WEF (2017), vlastní zpracování. Tučně označené pilíře zahrnují ukazatele, které se vyskytují v GCI ve dvou různých pilířích, proto je stanovena poloviční váha, aby nedošlo k dvojímu započítání

Cílem tohoto rozdělení je spravedlivě srovnávat různě rozvinuté země při posuzování dílčích indikátorů. Pro každé stádium rozvoje jsou totiž významné jiné pilíře.

Prvním pilířem Globálního reportu konkurenceschopnosti, který patří do 4 základních požadavků, jsou instituce. V této oblasti je zahrnuta vláda, stejně tak i fyzické a právnické osoby, aby mohlo bohatství být vytvořeno. Institucionální prostředí má rozhodující vliv na investiční rozhodování, protože jeho základní funkcí je ochrana vlastnických práv, včetně duševního vlastnictví. Podstatné však nejsou jenom právní rámce, nýbrž také vládní pozice vůči svobodám a trhům a efektivnost vládních akcí.⁵²

⁵² WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018" s. 12. Vlastní překlad.

Dále je hodnocena infrastruktura, která je důrazně významná v ekonomické výkonnosti. Pokud jsou železniční a silniční síť, letecká a přístavní infrastruktura v dobrém stavu, může docházet k levnému propojení trhů mezi domácími podniky a firmami ze zahraničí, protože dodání zboží a služeb se následně uskutečňuje včas a bezpečně. Další kritérium v rámci infrastruktury je kvalita telekomunikační a elektrické sítě.

Třetím pilířem je makroekonomické prostředí, především ekonomická stabilita. Je základem pro správné rozhodování domácností a firem. Do této skupiny patří roční inflace, rovnováha státního rozpočtu, hrubé národní úspory, vládní dluh a úvěrová úroveň.

Kvalita zdraví a základní vzdělání obyvatelstva tvoří další základní požadavek tohoto reportu, protože obě kritéria jsou zdrojem produktivity ekonomiky. Nedostatečná kvalita zdravotní péče může způsobit náklady pro firmy kvůli snížení efektivity.⁵³ Další část tohoto požadavku představuje vzdělání samotné a podíl obyvatelstva, které se vzdělává.

Při výrobě sofistikovanějších a složitějších výrobků hraje pro národní ekonomiky podstatnou roli vyšší vzdělání a odborná příprava. Tato složka se proto řadí mezi stimulatory efektivnosti. V moderním globalizovaném světě je stále důležitější vychovávat vzdělané jedince schopné vykonávat komplikované úkoly a zároveň je naučit se rychle adaptovat v nestálém prostředí. Mezi další stimulatory efektivnosti patří vývoj finančního trhu, velikost trhu, efektivita trhu zboží, efektivita trhu práce a technologická připravenost. Dále se v indexu zohledňují inovační faktory jako sofistikovanost podniků a inovace.⁵⁴

Je důležité vykazovat, že se jednotlivé pilíře úzce propojují, protože mezi některými pilíři existuje vzájemná souvislost. Například, dobré výsledky v pilíři Inovace by nebyly možné bez vzdělaných pracovníků, kteří jsou vyprodukováni správně fungujícím systémem vzdělávání nebo bez zákonů zaručujících ochranu duševního vlastnictví, které jsou součástí pilíře Instituce.

⁵³ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018", s. 318

⁵⁴ Tamtéž, s. 320

U desátého pilíře je hodnocena velikost domácího a zahraničního trhu. Je zřejmé, že současná metodologie WEF je založena na základě Porterova diamantu, ve kterém je kladen důraz na velikost domácího trhu a domácí poptávku. Je to potvrzeno distribucí vah u desátého pilíře, který hraje ve prospěch zemím s velkým domácím trhem.

Celková hodnota desátého pilíře je váženým průměrem hodnot těchto ukazatelů. Pro index velikosti vnitřního trhu je stanovena váha 75 %, u indexu velikosti zahraničního trhu je váha 25 %.

4.5.2.3 Měkká data k sestavení indexu GCI

Jak už bylo zmíněno, hodnocení je založeno na tvrdých a měkkých datech. Tvrdá data jsou statistická. K vytvoření měkkých dat mají respondenti k dispozici předem formulované výroky, na které odpovídají na základě stupnice od 1 do 7, kde vyšší hodnota znamená lepší hodnocení ukazatele. Hodnotitelé musí volit vždy celá čísla.⁵⁵

Většina měkkých dat se získává pomocí tzv. Executive Opinion Survey, tedy dotazníku pro vedoucí pracovníky. Světové ekonomické fórum využívá tohoto způsobu sběru už přes třicet let a neustále jej modifikuje. Počet zpětně získaných dotazníků rostl v roce 2017 na 14375. V průměru vychází tedy 95,9 dotazníků na jednu zemi.⁵⁶ Dotazník zahrnuje 150 otázek, které je rozděleno do 15 sekcí následujícím způsobem:

- I. O Vaší společnosti
- II. Nejproblematičtější faktory pro podnikání
- III. Infrastruktura
- IV. Technologie
- V. Finanční prostředí
- VI. Zahraniční obchod a investice
- VII. Domácí konkurence

⁵⁵ WEF: *"The Global Competitiveness Report 2017-2018"*

⁵⁶ Tamtéž s. 333-334

VIII. Obchodní operace a inovace

IX. Bezpečnost

X. Vláda

XI. Vzdělání a lidský kapitál

XII. Zdraví

XIII. Cestování a turismus

XIV. Prostředí

XV. Rizika

Většina otázek v dotazníku je opět hodnocena na škále od 1 do 7, kde 7 znamená nejlepší možnou situaci a 1 naopak tu nejhorší. Typickou otázkou použitou v dotazníku ukazuje následující příklad: In your country, how independent is the judicial system from influences of the government, individuals, or companies? (Ve Vaší zemi, do jaké míry je spravedlnost nezávislá na ovlivňování členy vlády, občany nebo společnostmi?).⁵⁷

1 = not independent at all (není vůbec nezávislá); 7 = entirely independent (zcela nezávislá).

Zakroužkujte 1 ... pokud zcela souhlasíte s odpovědí nalevo

Zakroužkujte 2 ... pokud převážně souhlasíte s odpovědí nalevo

Zakroužkujte 3 ... pokud částečně souhlasíte s odpovědí nalevo

Zakroužkujte 4 ... pokud nesouhlasíte ani s jednou stranou

Zakroužkujte 5 ... pokud částečně souhlasíte s odpovědí napravo

Zakroužkujte 6 ... pokud převážně souhlasíte s odpovědí napravo

Zakroužkujte 7 ... pokud zcela souhlasíte s odpovědí napravo

⁵⁷ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018" s. 362. [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

4.6 Kritika konceptu konkurenceschopnosti

U multikriteriálního hodnocení států vystávají i nedostatky, na které upozorňují někteří autoři zabývající se touto tematikou. První z problémů, jak již bylo dříve zmíněno, se týká používání měkkých dat. Ta jsou získána z dotazníkových šetření a mohou být zkreslena subjektivitou respondenta. Proto není vhodné využívání velkého množství měkkých dat oproti statistickým údajům, aby nedocházelo k velkému zkreslení celkového hodnocení. Samozřejmě přítomnost měkkých dat přináší pozitiva v podobě nejaktuálnějších informací a očekávání, které nelze zaznamenat tvrdými daty z důvodu časového zpoždění. Další námitkou jsou některé předpoklady u hodnocení konkurenceschopnosti zemí.

Mezi největší kritiky pojmu konkurenceschopnosti na nadnárodní úrovni patří ekonomka Eva Klvačová. Jedna ze zásadních problematik konceptu konkurenceschopnosti spočívá v představě, že jsou všichni na jedné lodi, a tedy, že všechny firmy působící v daném státě i všichni občané se snaží o zlepšení konkurenceschopnosti svého státu.⁵⁸

Ve skutečnosti se však o konkurenceschopnost bojuje na různých trzích, jako zaměstnanci na trhu práce, podniky na trhu zboží a služeb. Státy pak bojují o svou konkurenceschopnost na „virtuálních trzích podnikatelského prostředí“. Hlavní problém představy o jedné lodi je podle Klvačové domněnka, že stát vytváří lepší podmínky pro své podniky lépe než v ostatních zemích. V současném globalizovaném světě však národní státy žádné své podniky nemají, snad s výjimkou těch nejmenších firem.⁵⁹

Za nekonkurenceschopné bývají často označovány země s nižším tempem ekonomického růstu. Klvačová se ptá na důvod, proč by měl ekonomický růst v jedné zemi konkurovat růstu ve druhé zemi. Pokud obě země spolu udržují obchodní vztahy, může růst poptávky v jedné zemi naopak posílit i ekonomický růst v zemi druhé. Nikdy také nebyl stanoven způsob a čas ukončení závodu konkurenceschopnosti. V současné době se

⁵⁸ KLVAČOVÁ, E. *Základy evropské konkurenceschopnosti*.

⁵⁹ Tamtéž

tak tohoto závodu účastní dobrovolně desítky států na různých stupních ekonomické či sociální úrovně.⁶⁰

Umístění na dobrých místech v těchto žebříčkách bývá pro zemi významné a vyvíjí velký tlak na politiky, aby urychlily některé reformy, novelizaci zákonů a další. Státy tedy nemohou nebrat na vědomí tyto výsledky, ačkoli právě tyto žebříčky výrazně pobízejí k soutěži o oslabení suverenity národních států.

5. Aplikace měřitelných ukazatelů na peruánskou ekonomiku

V této kapitole budeme aplikovat měřitelné ukazatele konkurenceschopnosti na ekonomiku Peru. Pomocí jednotlivých ukazatelů se budeme snažit zjistit jednotlivé oblasti konkurenceschopnosti peruánské ekonomiky a rozebírat jejich vývoj v průběhu posledních let. Nejdříve se zaměříme na zahraniční obchod Peru. V této části bude provedena stručná analýza zahraničního obchodu Peru se zaměřením na míru otevřenosti a na vývoj obchodní bilance peruánské ekonomiky. Poté bude zkoumán vývoj reálných směnných relací. Nakonec bude analyzován vývoj vybraných nákladových ukazatelů Peru. V rámci těchto inputových ukazatelů se zaměříme na produktivitu práce v komparaci s náklady práce a poté na reálně efektivní kurz.

5.1 Zahraniční obchod Peru

Peru je na ekonomickém vrcholu latinskoamerických zemí. Peruánská ekonomika se po uplynulém desetiletí stala pátou největší jihoamerickou ekonomikou po Brazílii, Argentíně, Kolumbii a Chile. Peru má rostoucí tendenci v objemu mezinárodní výměny komodit. Ze statistických údajů peruánského zahraničního obchodu lze konstatovat trvalé zvyšování celkové hodnoty exportu v posledních dvaceti letech, což bylo způsobeno zavedením výrazných strukturálních reforem, jakými jsou podepsání strategických obchodních dohod a liberalizace obchodu.

⁶⁰ KLVAČOVÁ, E. *Základy evropské konkurenceschopnosti*.

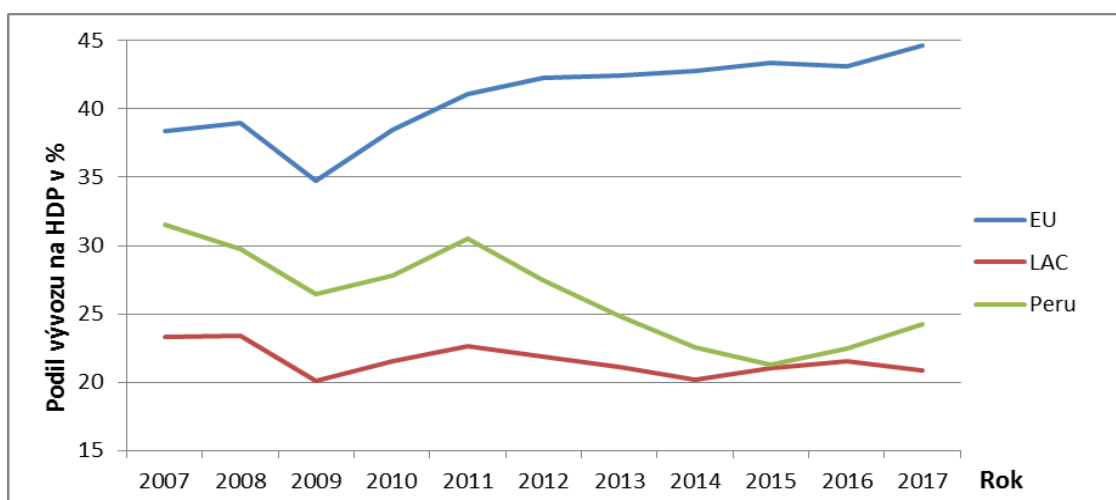
5.1.1 Míra otevřenosti zahraničního obchodu Peru

Míra otevřenosti bude zkoumána podle podílu vývozu na celkovém HDP a objemu exportu na obyvatele.

5.1.1.1 Podíl vývozu na HDP

Pokud použijeme ukazatel podílu vývozu na HDP, zjistíme, že míra otevřenosti peruánské ekonomiky není tak vysoká. V roce 2017, podíl vývozu na HDP činil 24,3%, a je relativně vyšší než průměrná hodnota pro region Latinská Amerika a Karibik. Ve srovnání se stejným ukazatelem pro Evropskou unii (44,6%), je podíl však příliš nízký.⁶¹ Po roce 2009 se zmírnila ekonomická krize, která postihla nejvíce USA a Evropskou Unii. Trend tohoto ukazatele pro Peru byl rostoucí další 2 roky a pak klesající do roku 2015, když se hodnota Peru blížila průměrné hodnotě pro Latinskou Ameriku, jak můžeme pozorovat v následujícím grafu.

Tabulka č. 7 Podíl vývozu na HDP (v %), porovnání s Latinskou Amerikou a EU



Zdroj: Světová banka a vlastní výpočty

⁶¹ World Bank[online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z:

<https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?end=2017&locations=PE-ZJ-EU&start=2007>

5.1.1.2 Objem vývozu na obyvatele

U ukazatele objemu obrátu na jednoho obyvatele lze snadno vyzorovat pozitivní závislost mezi účastí na mezinárodní dělbě práce a ekonomickou vyspělostí. Největší objem obrátu na jednoho obyvatele vykazují relativně malé země jako Lichtenštejnsko, Singapur, Švýcarsko, Irsko, země Beneluxu a málo lidnaté arabské státy, s ekonomikou téměř výhradně závislou na vývozu ropy, jako jsou Katar, Kuvajt a Spojené arabské emiráty. Severské státy, s výjimkou Finska, mají ukazatel intenzity zahraničního obchodu velmi vysoký, tedy nad 18 tisíc dolarů na jednoho obyvatele.⁶² Jedná se převážně o nejvyspělejší země světa, které mají relativně malou domácí ekonomiku.

Tento ukazatel míry otevřenosti je pro Peru, v rámci latinskoamerického regionu, stále příznivý. Zatímco u předchozího ukazatele bylo Peru nad průměrem Latinskoamerických států, tak u objemu vývozu, objemu obrátu, na obyvatele v konvertibilní měně se řadí mezi prvních deset zemí, respektive po ekonomicky rostoucích zemích jako Chile, Uruguay, Ekvádor, Kostarika a Panama. V roce 2014 činil objem vývozu per capita na 1200 USD.⁶³

Závěrem je třeba zmínit, že právě objem vývozu či obrátu na obyvatele v konvertibilní měně má z obou ukazatelů větší vypovídací schopnost. Důvodem je podhodnocení měny u některých států, které mají za následek vyšší hodnotu podílu vývozu na HDP. To se týká zejména rozvojových zemí a méně vyspělých zemí, kde nominální kurz vykazuje odchylky od kurzu dle parity kupní síly. Dochází tak ke zkreslení v mezinárodním měřítku, proto je lepší posuzovat míru otevřenosti světových ekonomik podle objemu vývozu na obyvatele.⁶⁴

⁶² World Bank[online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z:

<https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?end=2017&locations=PE-ZJ-EU&start=2007>

⁶³ Tamtéž

⁶⁴ PLCHOVÁ, B. *Zahraniční ekonomické vztahy České republiky*.

5.1.2 Obchodní bilance Peru

V roce 2017 export Peru dosáhl nejvyšší hodnoty za posledních 5 let. Peruánská ekonomika byl prvním latinskoamerickým státem z hlediska meziročního růstu vývozu.⁶⁵ Pozitivní dopad na celkový export měla, v rámci globální ekonomiky, zvýšená poptávka rozvinutých zemí, jakými jsou Spojené státy, Čína a Evropská Unie, zejména Nizozemí, Německo a Itálie, a dále pak nárůst cen zinku, mědi a zlata. Dovoz do Peru se v roce 2017 zvýšil o 9,9 %. Vzrůst objemu dovážených statků byl zřejmý ve všech hlavních sledovaných sektorech. Hodnota importu kapitálových statků se zvýšila jen nepatrně. Významný však byl vzrůst importu spotřebního zboží, u kterých dominovaly osobní automobily, televizory, obuv, surový cukr a rýže. Dovoz surovin pro výrobu také vzrostl, například import paliv a olejů⁶⁶

V roce 2017 dosáhla obchodní bilance Peru přebytku v hodnotě téměř 6,3 mld. USD. Jedná se o nejlepší výsledek za posledních pět let.

Tabulka č. 8 Vývoj obchodní bilance v posledních 5 letech

Obchodní bilance v mil. USD (dle FOB)					
	2013	2014	2015	2016	2017
Vývoz	42 861	39 533	34 236	37 020	44 918
Vývoz (% HDP)	21,0	19,5	17,8	18,9	20,9
Dovoz	42 356	41 042	37 385	35 132	38 652
Dovoz (% HDP)	20,9	20,2	19,4	18,0	17,9
Saldo obchodní bilance	504	-1 509	-3 150	1 888	6 266
Obchodní bilance (% HDP)	0,1	-0,7	-1,6	1,0	2,9

Zdroj <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/NEDD/Hojas.htm>

⁶⁵ INEI: Exportaciones e Importaciones [online]. [cit. 2019-02-15] Dostupné z: <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/exportaciones-e-importaciones/2/>

⁶⁶ COMEX [online]. [cit. 2019-02-15]. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/resultados-de-exportaciones-enero-octubre>

5.1.3 Složení celkového vývozu

V současnosti Peru považuje export za hlavní motor svého ekonomického růstu. Peruánská vláda se od roku 2007 rozhodla zjednodušit administrativní transakce a zavést programy unilaterální tarifní liberalizace. Rozhodující faktor k usnadnění obchodu je také uzavírání regionálních dohod se sousedními zeměmi a uskupeními. Peru je častým účastníkem multilaterálních jednání. Má zároveň zatím celkem dvacet mezinárodních dohod s víc než padesáti zeměmi. Peru je jednou z nejvíce ekonomicky liberálních zemí Jižní Ameriky. Velký podíl peruánského exportu zabírají nerostné výrobky, zejména zlato, zinek a měď. Tento sektor nejvíce přispívá k růstu obchodní bilance a zvyšování trendu peruánského vývozu.

5.1.3.1 Komoditní struktura exportu Peru

Peru je vývozně orientovaná země, která je závislá zejména na přírodních zdrojích. Mezi tyto tradiční produkty patří nerostné suroviny, paliva a výrobky zemědělsko-rybolovného sektoru. Tradiční produkty představovaly v roce 2017 75 % hodnoty celkového vývozu, mezitím netradiční produkty, tedy výrobky s vysokou přidanou hodnotou, následně tvořily 25 %. Podle uznávaného třídění Standard International Trade Classification (SITC) se většina vývozních výrobků řadí do třídy 2 a 3.

Tabulka č. 9 Vývoz FOB 2016-2017 (Miliony USD, rok 2007)

Ekonomický sektor	2016	2017	Změna %	Procento
Celkem	40427,2	44983,4	11,3	100%
<u>I- Tradiční výrobky</u>	30318,4	33594,3	10,8	75%
Rybářský	761,4	1243,5	63,3	3%
Zemědělský a živočišný	698,6	702,3	0,5	2%
Nerostné suroviny	25076,0	26729,0	6,6	59%
Ropa a zemní plyn	3782,4	4919,5	30,1	11%
<u>II- Netradiční výrobky</u>	10022,4	11297,4	12,7	25%
Zemědělské výrobky	3953,0	4130,6	4,5	9%

Textilní	942,8	990,7	5,1	2%
Rybářský	1233,2	2091,7	69,6	5%
Chemický	1133,1	1172,7	3,5	3%
Kovozpracující	482,8	567,6	17,6	1%
Metalurgický a klenotnický	1267,9	1270,0	0,2	3%
Nekovové suroviny	534,0	548,2	2,7	1%
Ostatní	475,6	526,0	10,6	1%

Zdroj: INEI, Evolución de las Exportaciones e Importaciones (2018). Vlastní zpracování

Hlavními vývozními komoditami Peru v roce 2017 byly měď, zinek, zlato, zelenina a ovoce, ropa a její deriváty a dále ostatní kovy, textilní produkty, rybí výrobky, a zemní plyn. V tomto roce peruánský export narostl o 11,3 % ve srovnání s předchozím rokem.⁶⁷ Narůst byl vyvolán především výrobou mědi a dalších kovů, které se podílely se skoro 60 % na celkové hodnotě vývozu. Obecně lze říct, že vývoz byl tažen ropou a zemním plynem, který zaznamenal růst o 30,1 % oproti roku 2016, a kovovými nerostnými surovinami, především mědí, zinkem a zlatem, kde byl zaznamenán růst o 6,6 %. U rybích produktů byl pozorován nárůst o 69,6 %, zejména mražené krevety vykázaly růst o 67,5 % a rybí moučka o 46 %. Dalším úspěšným exportním odvětvím byl textilní průmysl s růstem o 5,1 %. Nejvyšší růst nastal u exportu bavlněných triček o 13,9 % a česané vlny lam a alpak dokonce o 110 %.⁶⁸ Agrární export vykázal nízký nárůst, pouze 0,5 %, v některých jeho subsektorech došlo i k poklesu kvůli nepříznivým klimatickým vlivům. Dokonce došlo k výraznému poklesu u nepražené kávy o 7,3 %. Vývoz zemědělských komodit se na celkovém vývozu v roce 2017 podílel z 13 %.⁶⁹

⁶⁷ INEI: Exportaciones e Importaciones [online]. [cit. 2019-02-15] Dostupné z: <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/exportaciones-e-importaciones/2/>

⁶⁸ Departamento de inteligencia de mercados: Informe Mensual de Exportaciones: Diciembre 2017 [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/118671205rad0FED5.pdf>

⁶⁹ tamtéž

Podle Frascatiho manuálu 2002, který byl stručně uveden v podkapitole 4.3.3, se tři čtvrtiny podílu celkového peruánského vývozu řadí do kategorií Medium low-tech průmyslu a Low-tech průmyslu. Na základě klasifikace komodit podle stupně náročnosti lze obecně říct, že nízká úroveň průmyslové produkce pak vede ke slabé úrovni vývozu výrobků s vyšší přidanou hodnotou. V oblasti výrobků s poměrně vyšší přidanou hodnotou mají významnější podíl na celkovém vývozu pouze textilní, chemický a metalurgický průmysl. Vývoz těchto výrobků nicméně v posledních pěti letech stagnuje nebo klesá. Naopak vývoz zpracovaných zemědělských výrobků od roku 2012 vzrostl o 52 %.⁷⁰ Jedním z hlavních cílů peruánské vlády je proto zajistit větší diverzifikaci exportu, který by měl vést ke zvýšení podílu zpracovaných komodit. Hlavním cílem je podporovat diverzifikaci, rozvoji nových odvětví a tím snížit podíl neformální ekonomiky.

5.1.3.2 Teritoriální struktura exportu Peru

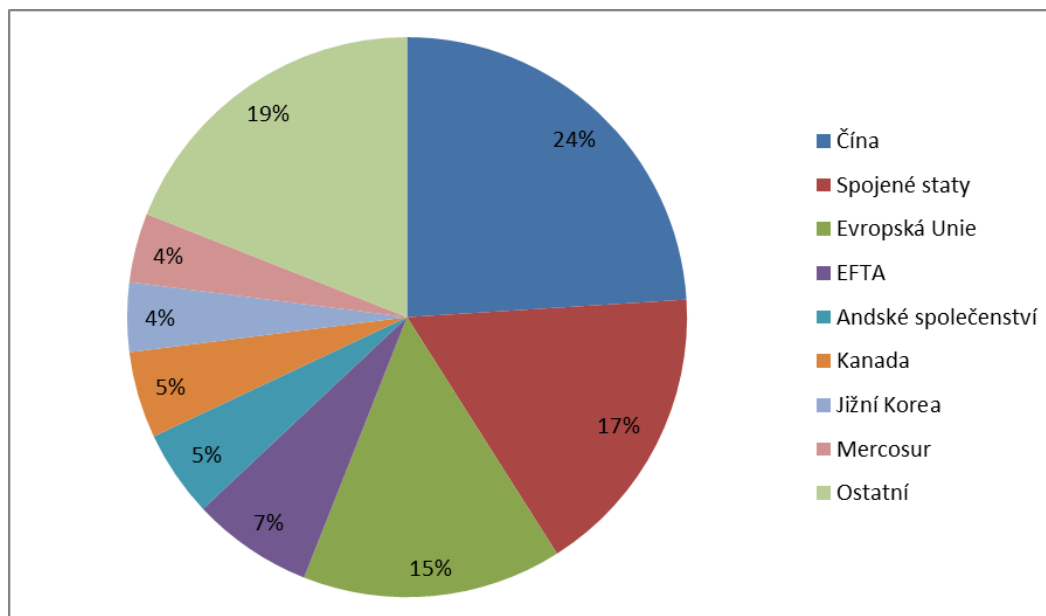
Mezi hlavními obchodními partnery Peru v roce 2017 jsou Čína (22% dovozu a 24% vývozu) a USA (20 % dovozu a 17 % vývozu). Významným partnerem pro peruánský export je asijský region, především Čína, vedle toho také Spojené státy a Evropská unie. Na prvních deseti místech nejdůležitějších trhů, mimo už zmíněné partnery, najdeme Brazílii, která je členem Mercosuru, Indii, Korejskou republiku, Kanadu a Japonsko.

Významnějším rostoucím trhem se stala Indie, proto s ní v roce 2016 začala peruánská vláda jednat o dohodě o volném obchodu. Indie je jedním z hlavních dovozců zlata peruánského původu. Ze zemí Evropské unie jsou na prvních místech Nizozemí, Španělsko Německo, Itálie a Belgie.⁷¹

⁷⁰ INEI: Exportaciones e Importaciones [online]. [cit. 2019-02-15] Dostupné z: <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/exportaciones-e-importaciones/2/>

⁷¹ Departamento de inteligencia de mercados: Informe Mensual de Exportaciones: Diciembre 2017 [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/118671205rad0FED5.pdf>

Graf č. 2 Složení vývozu podle destinace (2017)



Zdroj: MINCETUR. Vlastní zpracování.⁷²

Evropská unie jako celek byla v roce 2017 na třetím místě po Číně a USA. Pro Peru je Evropská unie významným trhem, zejména pokud jde o exotické komodity jako avokádo, kakao, mango, quinoa a další. Ve srovnání s rokem 2016 se podíl Evropské unie na celkovém obratu peruánského zahraničního obchodu zvýšil z 1% na 15%.⁷³

Zahraněční obchod Peru je do značné míry závislý na vývoji čínské ekonomiky, která je jeho největším obchodním partnerem. Čína z Peru importuje především měď. Pokud se čínská ekonomika v příštích letech zpomalí, jak se předpokládá, bude to mít negativní dopad na peruánský vývoz. Velkou hrozbu tak v současnosti představuje

⁷² MINCETUR. [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z:

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/exportaciones/Balanza_Exportaciones_2016_Final.pdf

⁷³ Departamento de inteligencia de mercados: Informe Mensual de Exportaciones: Diciembre 2017 [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/118671205rad0FED5.pdf>

obchodní politika USA ve vztahu k Číně. Vyvážené výrobky na zmíněné trhy se liší podle země. Do Číny se nejvíce exportovala měď, rybí moučka, železo, zinek, olovo a kalamáry. Hlavním exportem do Spojených států bylo především zlato, benzín, chřest, olej, avokádo a hrozny. Do Kanady mezitím bylo vyváženo zejména zlato, stříbro, zinek, olovo a hrozny. Do Švýcarska, člen EFTA, se vyváželo hlavně zlato a do Jižní Koreje para ořechy a minerály. Z hlediska dlouhodobého růstu obchodní výměny je pro Peru klíčových dvacet bilaterálních a multilaterálních obchodních dohod, které pomáhají k liberalizaci jeho zahraničního obchodu. V rámci regionu je pro Peru klíčové členství v Tichomořské alianci (Alianza del Pacífico), kterého jsou součástí další 3 nejliberálnější a nejperspektivnější latinskoamerické ekonomiky: Mexiko, Chile a Kolumbie. Toto regionální integrační seskupení je založeno na dohodách o volném obchodu a úzké spolupráci i v dalších oblastech.⁷⁴

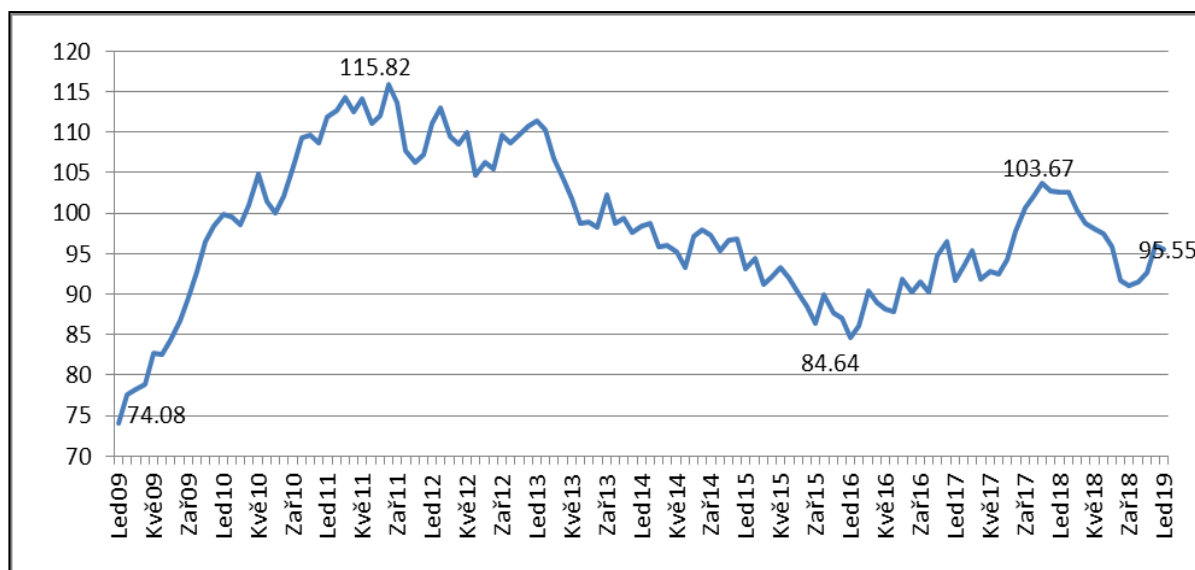
5.2 Vývoj reálných směnných relací

Následující graf ukazuje vývoj zbožových směnných relací Peru od roku 2009. U cenových indexů je jako základní bázi bran rok 2007, proto i směnné relace budou pro rok 2007 rovny 100.⁷⁵

⁷⁴ The Pacific Alliance: Informe Mensual de Exportaciones: Diciembre 2017 [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://alianzapacifico.net/>

⁷⁵ Banco central de reserva del Perú: TÉRMINOS DE INTERCAMBIO [online]. [[cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/resultados/PN01709BM/html>

Graf č. 3. Vývoj reálných směnných relací v Peru v období 2009-2019



Zdroj: BCRP Data. Vlastní zpracování

Směnné relace, které odrážejí vývoj vývozních cen s ohledem na dovozní ceny, se na konci roku 2017 posunuly na nejvyšší úroveň za téměř šest let a v prosinci tohoto roku dosáhly hodnoty 103,67. Toto nedávné zlepšení je způsobeno oživením cen komodit, které začalo v prvních měsících roku 2016, což bylo vyvoláno větší dynamikou světové ekonomiky, stabilizací čínské ekonomiky a globálním oslabením dolaru.⁷⁶

Například cena zinku se od počátku ledna 2016 do konce 2017 zvýšila o 131 %. Ceny dalších klíčových surovin se během zmíněného období zvýšily, například měď o 51 % a zlato o 24 %. V období mezi lednem 2001 a květnem 2007 se směnné relace při boomu cen nerostných surovin zvýšily na 106,3.

I přes postupné zlepšování vnitřní poptávky má výkonnost zahraničního obchodu nadále zásadní význam pro peruánskou ekonomiku. Jako země bohatá na přírodní zdroje

⁷⁶ América economía: Términos de intercambio de Perú registran su nivel más alto en casi seis años [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/terminos-de-intercambio-de-peru-registran-su-nivel-mas-alto-en-casi-seis>

vyváží komodity, které podléhají vysoké cenové volatilitě, zatímco dováží průmyslové zboží, jehož ceny nejsou kolísavé. Peruánská ekonomika je proto nadále náchylná ke změnám směnných relací.

Peru profituje z neustálého zlepšování svých směnných relací od roku 2000, což pomohlo udržet obchodní bilanci v kladných číslech až do roku 2013. Obchodní bilance dosáhla v únoru 2012 rekordního vysokého přebytku ve výši 9,8 miliard USD. V roce 2014 se však přesunula do deficitu (viz tabulka č. 8). Tento trend byl způsoben klesající celosvětovou poptávkou, v důsledku zpomalení čínské ekonomiky a klesajícími cenami tradičního peruánského vývozu, jako je měď, stříbro a zemní plyn. Nárůst objemů dovozu negativně ovlivnil i obchodní bilanci.⁷⁷

6. Postavení Peru v GCR

Následující část diplomové práce bude věnována vývoji konkurenceschopnosti Peru podle Zprávy o globální konkurenceschopnosti (GCR). Kapitola se zaměřuje na změny jeho umístění v jednotlivých pilířích indexu globální konkurenceschopnosti (GCI) v průběhu let 2008-2018. Pro analýzu budou využita data, která jsou dostupná z Datasetu Světového ekonomického fóra. Rovněž bude provedeno srovnání výsledných současných hodnot konkurenceschopnosti s výchozím rokem.

Úvod kapitoly zahrnuje výsledky nejnovějšího reportu GCR a stručný přehled o krátkodobých a dlouhodobých trendech. Následuje pak hodnocení změn pozice Peru v rámci jednotlivých pilířů. V posledních kapitolách budou pak zkoumány změny hodnot GCI a silné a slabé stránky v rámci peruánské konkurenceschopnosti pomocí SWOT analýzy.

⁷⁷ FOCUS ECONOMICS: Peru Economic Outlook [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://www.focus-economics.com/countries/peru>

Při hodnocení výsledků je třeba brát v potaz, že zhoršení či zlepšení umístění je relativní. Lepší pozice v daném pilíři nebo subpilíři může být způsobena reálným zlepšením, ale také stagnací, nebo dokonce reálným zhoršením v indexu, za předpokladu, že záporný vývoj u ostatních zemí byl větší.

6.1 Výsledky hodnocení WEF

Ze 137 hodnocených ekonomik v reportu globální konkurenceschopnosti GCR 2017-2018 se Peru umístilo na 72. místě. Na prvním místě se nachází Švýcarsko, na druhém a třetím Spojené státy a Singapur. Oproti předchozímu období nedošlo ke změně absolutní hodnoty (skóre) indexu konkurenceschopnosti Peru, která se držela na 4,2, zatímco možná maximální absolutní hodnota indexu je 7. Peru se však v tomto období umístilo na nejhorší pozici za posledních 7 let. Makroekonomická konkurenceschopnost Peru v globálním srovnání podle WEF proto vykazuje stagnaci už čtvrtý rok v řadě. (viz tabulka č. 10 na další straně).

Tabulka č. 10 Změny pozice Peru v GCR v dlouhém období

GCR pro období	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	83	78	73	67	61
Skóre (Absolutní hodnota)	3,9	4,0	4,1	4,2	4,3
Počet zemí v GCR podle roku	134	133	139	142	144
GCR pro období	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	61	65	69	67	72
Skóre (Absolutní hodnota)	4,3	<u>4,2</u>	<u>4,2</u>	<u>4,2</u>	<u>4,2</u>
Počet zemí v GCR podle roku	148	144	140	138	137

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

Tabulka č. 11 Umístění Peru v jednotlivých pilířích v GCR 2017-2018

Pilíř WEF	Pozice/137
1. Instituce	116
2. Infrastruktura	86
3. Makroekonomické prostředí	37
4. Zdraví a základní vzdělání	93
5. Vyšší vzdělání a odborná příprava	81
6. Efektivnost trhu zboží	75
7. Efektivnost trhu práce	64
8. Vývoj finančního trhu	35
9. Technologická připravenost	86
10. Velikost trhu	48
11. Sofistikovanost podniku	80
12. Inovace	113

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

Nejlepší pozice v mezinárodním srovnání dosáhlo Peru v pilířích Vývoj finančního trhu (35. na světě), Makroekonomické prostředí (37. místo) a Velikost trhu (48. místo). Nejslabší je naopak Peru v pilířích Instituce (116. místo), Inovace (113. místo) a Zdraví a základní vzdělání (93. místo). Kompletní přehled umístění Peru ukazuje tabulka č. 11.

6.1.1 Krátkodobé změny

Z tabulky č. 12 je patrné, že v meziročním srovnání výsledků Peru nedošlo k žádným velkým změnám hodnot. Celková hodnota indexu konkurenceschopnosti se nezměnila. Oproti předchozímu reportu GCR 2016-2017 došlo ke zlepšení u šesti pilířů. K nejvyššímu zlepšení došlo u pilíře Infrastruktura.. Hodnoty u dalších šesti pilířů se mírně zhoršily. Nejvýrazněji se zhoršil pilíř Vývoj finančního trhu.

Tabulka č. 12 Krátkodobé změny hodnot jednotlivých pilířů Peru

Pilíř WEF	2016-2017	2017-2018	Aritmetický rozdíl
1. Instituce	3,37	3,22	-0,16
2. Infrastruktura	3,57	3,77	0,20
3. Makroekonomické prostředí	5,44	5,35	-0,08
4. Zdraví a základní vzdělání	5,33	5,44	0,11
5. Vyšší vzdělání a odborná příprava	4,13	4,10	-0,03
6. Efektivnost trhu zboží	4,37	4,28	-0,09
7. Efektivnost trhu práce	4,34	4,27	-0,07
8. Vývoj finančního trhu	4,75	4,51	-0,23
9. Technologická připravenost	3,56	3,73	0,16
10. Velikost trhu	4,40	4,45	0,06
11. Sofistikovanost podniku	3,78	3,81	0,03
12. Inovace	2,82	2,85	0,03
Celkový index	4,2	4,2	0

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

6.1.2 Dlouhodobé trendy

Ve srovnání pilířů z GCR 2017-2018 a GCR 2008-2009 jsou změny hodnot jednotlivých pilířů větší (viz tabulka 13). Největší dopad na zlepšení konkurenceschopnosti Peru má pilíř Infrastruktura, následovaná Technologickou připraveností. Pilíř Infrastruktura hodnotí jak kvalitu různých druhů infrastruktur, tak kvalitu dodávek elektřiny a vybavenost mobilními telefony. Technologická připravenost zkoumá např. dostupnost a kvalitu internetu, počet uživatelů internetu, dostupnost nejnovějších technologií nebo technologický transfer vyvolaný přílivem přímých zahraničních investic.⁷⁸

⁷⁸ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

Tabulka č. 13 Dlouhodobé změny hodnot jednotlivých pilířů Peru

Pilíř WEF	2008-2009	2017-2018	Aritmetický rozdíł
1. Instituce	3,45	3,22	-0,24
2. Infrastruktura	2,53	3,77	1,24
3. Makroekonomické prostředí	4,98	5,35	0,38
4. Zdraví a základní vzdělání	5,10	5,44	0,34
5. Vyšší vzdělání a odborná příprava	3,62	4,10	0,49
6. Efektivnost trhu zboží	4,25	4,28	0,03
7. Efektivnost trhu práce	4,28	4,27	-0,01
8. Vývoj finančního trhu	4,68	4,51	-0,17
9. Technologická připravenost	3,03	3,73	0,70
10. Velikost trhu	4,19	4,45	0,26
11. Sofistikovanost podniku	4,12	3,81	-0,31
12. Inovace	2,68	2,85	0,16
Celkový index	3,9	4,2	0,32

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

V dlouhém období Peru nejvíce ztrácí v pilířích Sofistikovanost podnikání, Instituce a Vývoj finančního trhu. U pilíře Sofistikovanost podniků mají největší vliv na pokles hodnoty subpilíře Zapojení do globálního hodnotového řetězce, Stav rozvoje klastrů a Množství a kvalita lokálních dodavatelů. Zde je však nutné uvažovat, že veličiny jsou vyhodnocovány na základě dotazníků a na výsledky může ovlivnit subjektivní negativní pocit respondentů. Vysvětlením proto nemusí být jenom snížení množství a kvality místních dodavatelů, ale také fakt, že respondenti ze zemí nedávno přidaných porovnávají domácí podmínky s rozvinutějšími ekonomikami, ve kterých jsou hodnocené faktory konkurenceschopnosti na lepší úrovni.⁷⁹

⁷⁹ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

6.2 Hodnocení Peru v jednotlivých pilířích GCR

Následující část diplomové práce analyzuje změny pozice Peru v jednotlivých pilířích za období 2008-2018. I když jsou jednotlivé pilíře hodnoceny zvlášť, je důležité vzpomenout, že se vzájemně ovlivňují. Nedostatky v jednom pilíři mohou mít negativní vliv na výsledky v ostatních. Například ve 12. pilíři Inovace bude těžké dělat pokroky bez zdravé, vzdělané a odborné pracovní síly, která si dokáže rychle adoptovat nové technologie (vlivy z pilířů 4, 5 a 9).

Pilíře jsou rozdělené na tři subindexy:

- Subindex základních požadavků (A)
- Subindex stimulátorů efektivnosti (B)
- Subindex inovace a sofistikovanosti (C)

6.2.1 Subindex základních požadavků (A)

Pilíře 1-4 jsou seskupeny do subindexu Základních požadavků. Klíčové jsou hlavně pro země označené jako ekonomiky tažené základními faktory (factor-driven economies), u kterých je základním klíčovým zdrojem konkurenceschopnosti levné faktorové vybavení a pracovní síla (viz podkapitola 4.5.2.1).

6.2.1.1 1. pilíř Instituce

Institucionální prostředí země závisí na efektivnosti a účinnosti jednání soukromých i veřejných subjektů, které se ho účastní. Právní a administrativní rámec, ve kterém fyzické osoby, vlády a firmy spolupracují, určuje kvalitu veřejných institucí ve státu a má výrazný vliv na její růst a konkurenceschopnost. Má velký vliv také na organizaci výroby a investiční rozhodování a hraje klíčovou roli v tom, jak jsou v rámci společnosti rozdělovány příjmy a výdaje státu. Dobré fungování soukromých institucí je také důležité pro udržitelný rozvoj ekonomiky. Je nutné zdůraznit význam transparentnosti

výkazních a účetních standardů, které jsou nutné pro prevenci podvodů a špatného řízení. Tím se zajišťuje vhodná administrativa veřejných věcí a důvěra investorů a spotřebitelů.⁸⁰

Tabulka č. 14 Změny pozice Peru v pilíři Instituce

1. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	101	90	96	95	105
Hodnota	3.45	3.52	3.53	3.54	3.44
1. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	109	118	116	106	116
Hodnota	3.36	3.26	3.28	3.37	3.22

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

Pro Peru je pilíř Instituce druhý nejhůře hodnoceným pilířem, kdy nejhůřším je pilíř Inovace. Zde je však nutné brát v úvahu, že se v tomto pilíři vyskytuje největší podíl měkkých dat a výsledek proto může být negativně zkreslen subjektivitou respondentů, kteří mohou mít občas pesimistické názory. Příkladem mohu být výsledky otázek ohledně důvěry v politiky a policii. V počátečním roce zkoumání (GCR 2008-2009) dosahovalo Peru nejhůřšího hodnocení v důvěře veřejnosti v policii, zde se umístilo až na 123. příčce ze 134 zemí. Nepříznivé výsledky byly také v úrovni zatížení vládní regulací (123. místo) a v ochraně intelektuálního vlastnictví (121. místo). Naopak velmi dobře si Peru vedlo v hodnocení ochrany investorů (15. místo). Nízká důvěra veřejnosti v policii, spolu s ostatními zmíněnými konkurenčními nevýhodami, přetrvává. Nejhůře hodnocenými oblastmi v Peru jsou dle GCR 2017-2018 kromě důsledků vládní regulace (131. místo) také důvěra veřejnosti v policii (130. místo) a organizovaný zločin (129. místo). Nejlepšího hodnocení dosahuje Peru v oblastech spojených s investicemi, konkrétně v indikátorech hodnotících síla auditů a účetních standardů (46. místo) a ochrany investorů (51. místo). V GCR 2014-2015 nastal výrazný propad pozice institucí Peru, umístilo se v pilíři Instituce na 118. místě. Nejhůře hodnocenou oblastí byla důvěra veřejnosti v politiky (134. místo ze 142 hodnocených zemí). Oproti poslednímu GCR byl v těchto letech největší rozdíl v

⁸⁰ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

subpilíři Transparentnost tvorby vládní politiky. Pro porovnání Peru v roce 2014-2015 zaujímal 92. místo, ale v roce 2017-2018 již 59. místo v GCR.

Negativní vliv na pozici Peru měly ukazatele, které zhodnocovaly zatížení vládních regulací, organizovaný zločin, efektivnost fungování právního rámce, důvěra v policii a politiky, etické chování firem, upřednostňování některých ekonomických subjektů při rozhodovacím procesu státních úřadů, dále náklady vynaložené na boj s trestnou činností a násilím, distribuce veřejných fondů a ochrana intelektuálního vlastnictví.⁸¹

Například ochrana intelektuálního vlastnictví se řadí mezi nejméně regulované problémy. V Peru lze nakupovat padělky oblečení světových značek a elektrotechniky a pirátská DVD ve velkých obchodních domech. Peru se nachází na 109. místě v porovnání se 137 zkoumanými státy v ukazateli ochrany intelektuálního vlastnictví.

6.2.1.2 2. pilíř Infrastruktura

Dobrá úroveň infrastruktury je nezbytná k rozvoji obchodu a cestovního ruchu, dosažení udržitelného rozvoje země a následného růstu kvality života obyvatel. V Peru jsou značné nedostatky na úrovni infrastruktury, které způsobují významné nadbytečné náklady v oblasti logistiky, dopravy a distribuce výrobků. Kvůli těmto překážkám je pak pro mnoho podnikům těžké konkurovat a uspět na zahraničním trhu. Podle statistik, náklady na logistiku v Chile představuje 15 % celkové hodnoty zboží, v Peru stejné náklady činí dokonce 30 %.⁸² Jedná se o vysokou hodnotu, ve srovnání s průměrem v zemích OECD, který je 9 % z celkové ceny konečného výrobku.⁸³

⁸¹ OECD: Regional Competitiveness [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/cfe/regional-policy/regionalcompetitiveness.htm>

⁸² Tamtéž

⁸³ Tamtéž

Tabulka č. 15 Změny pozice Peru v pilíři Infrastruktura

2. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	110	97	88	88	89
Hodnota	2.53	2.91	3.47	3.62	3.51
2. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	91	88	89	89	86
Hodnota	3.50	3.54	3.49	3.57	3.77

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

Zároveň se kvůli nedostatečné úrovni infrastruktury nemůže vhodně rozvíjet cestovní ruch a nelze využívat přírodní zdroje. Mnoho sektorů bohatých na přírodní zdroje trpí nedostatkem využití těchto komparativních výhod, protože potenciální investoři mají problém založit podniky, jelikož by museli budovat i velmi nákladnou infrastrukturu. Peruánské vesnice a místa vzdálenější velkým pobřežním městům jsou nejvíce postiženy tímto nedostatkem. V amazonském pralese je jen minimální počet oblastí, do kterých se dá dostat pozemní dopravou bez problémů. Chybí zde silnice, dálnice, mosty, letiště, přístavy. Jsou také značné nedostatky v infrastruktuře komunikace, energie, vody a kanalizace.⁸⁴ Situace se však průběžně zlepšuje. Pilíř Infrastruktura vykazoval nejvyšší dlouhodobou změnu ze všech dvanácti pilířů za období 2008-2018 (zvýšení o 1,24). V pilíři Infrastruktura zaujímá Peru 86. místo, což je jeho nejlepší výsledek za zkoumané desetiletí. Ve výchozím roce zkoumání dosahovalo Peru nejhoršího hodnocení v subpilířích Kvalita přístavní infrastruktury, kde se Peru umístilo na 127. místě, dále se jednalo o 113. místo pilíře Kvalita celkové infrastruktury a v neposlední řadě 99. místo a pilíř Kvalita silnic. Na druhou stranu, nejlépe byly ohodnoceny subpilíře Dostupnost míst v letecké dopravě (48. místo) a Kvalita dodávky elektřiny (69. místo). V rámci tohoto pilíře zůstávají silné i slabé stránky nadále i v období 2017-2018. Mezi nejhůře umístěné subpilíře patří například Kvalita celkové infrastruktury, která se umístila na 111. místě, a dále Kvalita silnic na 108. místě. Lepšího výsledku dosahuje Peru v hodnocení dostupnosti míst v letecké dopravě

⁸⁴ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

(42. místo) a kvality dodávky elektřiny (62. místo). Oproti aktuálnímu žebříčku hodnocení byl největší dlouhodobý rozdíl v subpilíři Kvalita přístavní infrastruktury (127. místo v GCR 2008-2009 v porovnání s 83. místem v GCR 2017-2018).

6.2.1.3 3. pilíř Makroekonomické prostředí

Stabilní makroekonomické prostředí je významné pro podnikání. Jedná se o důležitý faktor pro celkovou konkurenceschopnost země. I když je pravda, že stabilní prostředí samo o sobě nemůže zvýšit produktivitu na národní úrovni, na druhou stranu nestabilní makroekonomické prostředí také ekonomiku poškozuje. V případě, že vláda nemá nesplacené úroky z předchozích dluhů, bude v oblasti poskytování služeb a veřejných výdajů do určité míry omezena. Finanční schodek také oslabuje schopnost vlády se bránit cyklickým změnám. Pokud je míra inflace mimo kontrolu vlády, bude mít tento jev dopad na činnost podniků. Jinak řečeno, pokud bude makroekonomické prostředí nestabilní, ekonomika pak nebude schopna růst udržitelným způsobem.⁸⁵

Tabulka č. 16 Změny pozice Peru v pilíři Makroekonomické prostředí

3. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	67	63	75	52	21
Hodnota	4.98	4.66	4.52	5.02	5.95
3. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	20	21	23	33	37
Hodnota	5.91	5.89	5.86	5.44	5.35

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

Pro Peru je pilíř Makroekonomické prostředí druhý nejlépe hodnoceným pilířem, nejlepším je pilíř Vývoj finančního trhu. Oproti výchozímu roku zkoumání došlo k výraznému zlepšení jeho pozice. V GCR 2017-2018 Peru obsadilo 37. místo z celkových 137 hodnocených ekonomik. Nejlépe si vedlo v subpilíři Výše vládního dluhu, ve kterém obsadila dokonce 16. příčku. Naopak nejhůře hodnoceným, tedy na 74. místě, byly Hrubé

⁸⁵ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

národní úspory. Největší propad zaznamenalo Peru v roce 2010-2011 podle GCR u pilíře Makroekonomického prostředí, který je založen na tvrdých datech zatížených ročním zpožděním.

V subpilíři Bilance státního rozpočtu se Peru umístilo na 56. místě. Rozpočtová politika je důležitým nástrojem k udržení stabilního makroekonomického prostředí státu. Vláda se proto rozhodla omezovat svoje výdaje ze státního rozpočtu, aby mohla šetřit, a tím vytvořit dostatečné rezervy v případě ekonomické recese. Příjmy veřejného rozpočtu představují trvalý pozitivní růst. U rozpočtu od roku 2011 jsou příjmy vyšší než výdaje, rozpočet je od roku 2011 přebytkový. Rozpočtová politika Peru se může považovat za pozitivní a udržitelnou.⁸⁶

Peru se umístilo na 66. místě v subpilíři Inflace, která vykazovala hodnotu 3,6 %. Monetární politika je také jedním z klíčových indexů konkurenceschopnosti státu. Strukturální reformy, které byly zavedeny na začátku 90. let podle návrhů Washingtonského konsenzu, vytvořily efektivní mechanismy, které do dnes stabilně udržují nízkou úroveň inflace. V roce 2002 zavedlo Peru politiku jasně definovaných cílů úrovně inflace (Metas explicitas de inflación). Tato politika je postavena na upevnění výše inflace v krátkodobém horizontu. Další vlastností této politiky je průhlednost. Inflační kvóty se zveřejňují, stejně tak jako centrální banka vydává zprávu o její činnosti v otázkách monetární politiky a zavazuje se k udržování zveřejněné úrovně cen. Centrální banka se zavázala rozhodovat o výši inflačních úrovní na základě komplexního výstupu ekonomiky a nejen na základě monetárních agregátů a směnných kurzů.⁸⁷ Výhodou tohoto rozhodnutí je větší průhlednost ekonomiky, nicméně, zároveň nejsou stanoveny mantinely výše inflace v dlouhodobém horizontu, ty jsou pak přenechány vývoji na mezinárodním a domácím trhu. Zde je dobré připomenout, že dříve zmíněnými strukturálními reformami

⁸⁶ Banco central de reserva del Perú: TÉRMINOS DE INTERCAMBIO [online]. [[cit. 2019-02-15]. Dostupné z:

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/resultados/PN01709BM/html>

⁸⁷ Ministerio de Economía y finanzas

centrální banka Peru získala samostatnost a není ovlivňována politickými tlaky, a proto by její rozhodnutí měla být konzistentní a tvořena na základě ekonomických výstupů země.

Monetární politika je v Peru od strukturálních reforem na začátku devadesátých let dobře vedena. Její nastavení podporuje domácí poptávku a tím roste i domácí trh, její výkon vyvolal rozvoj finančního sektoru, který je základním zdrojem investic v zemi.

6.2.1.4 4. pilíř Zdraví a primární vzdělání

Rozhodujícím faktorem pro akumulaci lidského kapitálu je zdraví. Zdravá pracovní síla je pro produktivitu a národní konkurenceschopnost nezbytná. Špatný zdravotní stav pracovníků zabraňuje plnému využití jejich potenciálu, což znamená pro firmu nižší produktivitu zaměstnanců a současně vyšší náklady. Investování do zdravotních služeb je tak podstatná jak z hlediska ekonomického, tak i morálního. Čtvrtý pilíř mimo jiné zahrnuje dostupnost primárního vzdělání v zemi a jeho kvalitu. Kvalitní vzdělání základního stupně zvyšuje efektivitu každého budoucího pracovníka, což je pro národní ekonomiku zásadní.⁸⁸

Tabulka č. 17 Změny pozice Peru v pilíři Zdraví a primární vzdělání

4. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	95	91	92	97	91
Hodnota	5.10	5.14	5.38	5.36	5.38
4. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	95	94	100	98	93
Hodnota	5.36	5.39	5.28	5.33	5.44

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

Peru v tomto pilíři, tedy v rámci zdraví primárního vzdělání, náleží 93. místo. Jde tedy o třetí nejhůře hodnocený pilíř. Ve srovnání s výchozím rokem analýzy byly zde

⁸⁸ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

významné pokroky v subpilířích týkajících se výskytu malárie a dopadu malárie na podnikání a obchod. V prvním případě se Peru posunulo ze 105. místa na 40. pozici, v druhém z 90. místa na 15. pozici. Nejslabších výsledků v rámci 4. pilíře dosáhlo v hodnocení kvality primárního vzdělání (129. místo), počtu případů tuberkulózy na 100 000 obyvatel (96. místo), dopadu tuberkulózy na podnikání a obchod (94. místo) a v počtu studentů zapsaných do základních škol (83. místo).

Vzdělávací systém Peru je oblastí, která si žádá radikální strukturální reformy. Peru trpí jedním z nejhorších vzdělávacích systémů nejen v rámci GCR, kde nikdy nepřekročilo 90. místo, ale také v rámci porovnání s ostatními latinskoamerickými zeměmi. Nedostatečné výsledky se vyskytují u vzdělání základního, středoškolského i vysokoškolského. Posledním dostupným údajem o úrovni základních matematických znalostí je údaj z roku 2016, kdy úspěšně složilo zkoušku jen 31,4 % studentů základních škol a 11,5 % studentů středních škol.⁸⁹ Tyto výsledky jsou potvrzeny mezinárodními standardizovanými testy. Mezinárodní šetření PISA, které je považováno za největší a nejdůležitější mezinárodní šetření v oblasti měření výsledků vzdělávání, tak ukazuje, že výkon Peru je mnohem nižší, než by se očekávalo, s ohledem na HDP na obyvatele. Ačkoli Peru od roku 2000 v této oblasti výrazně pokročilo, jeho výkon v roce 2015 je stále nejnižší v Jižní Americe a na celém světě pouze 6 ze 73 zemí dostalo nižší výsledky než Peru. Stručně řečeno, téměř polovina středoškoláků dobře nečte nebo nerozumí tomu, co čte, zatímco téměř dvě třetiny studentů neznají základní úroveň matematiky nebo neví, jak ji aplikovat.⁹⁰ Hlavním problémem je nevyhovující kvalifikace vyučujících, stejně tak, jako nedostatek vzdělávacích zařízení. Jako u pilíře Infrastruktury také platí, že čím dále od pobřeží a hlavního města se nacházíme, tím se úroveň vzdělání zhoršuje. Venkovské oblasti nejvíce trpí nekvalitním vzděláním.

⁸⁹ Evaluación Censal de Estudiantes (ECE) 2016

⁹⁰ PISA 2015: Results in focus [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://www.oecd.org/pisa/pisa-2015-results-in-focus.pdf>

6.2.2 Subindex stimulátorů efektivnosti (B)

Subindex stimulátorů efektivnosti zahrnuje pilíře 5-10, které jsou klíčové pro skupinu zemí označených jako ekonomiky tažené efektivností. Právě do této skupiny států patří i Peru. Pro jejich konkurenceschopnost je klíčová schopnost vyrábět sofistikovanější výrobky a služby. Dobře fungující infrastruktura, vládní pobídky a zvyšování kvality služeb jsou klíčem pro investiční kapitál umožňující pozitivní změny v produktivitě.⁹¹

6.2.2.1 5. pilíř Vyšší vzdělání a odborná příprava

Dobrá kvalita vyššího vzdělávání a odborné přípravy je klíčová pro ekonomiky, které chtějí zlepšit své postavení v hodnotových řetězcích k činnostem s vyšší přidanou hodnotou, a tím provádět složitější výrobní procesy. Ekonomická globalizace vyžaduje, aby státy podpořily a dále rozvíjely vzdělanost svých pracovníků, aby byli schopni nejen plnit složitější úkoly, ale také se rychle adaptovat v měnícím se prostředí a na vyvíjející se potřeby výrobních procesů. V tomto pilíři je hodnocena míra vzdělanosti na sekundární a terciární úrovni a také kvalita poskytovaného vzdělání. Měřen je také rozsah školení zaměstnanců a způsob zajištění trvalého zlepšování odbornosti a dalších dovedností.⁹²

Tabulka č. 18 Změny pozice Peru v pilíři Vyšší vzdělání a odborná příprava

5. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	89	81	76	77	80
Hodnota	3.62	3.75	4.00	4.00	4.05
5. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	86	83	82	80	81
Hodnota	4.01	4.08	4.07	4.13	4.10

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

⁹¹ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

⁹² Tamtéž

V pilíři Vyšší vzdělání a odborná příprava si Peru nevede moc dobře. Již šestým rokem nepřekračuje 80. pozici. Nejlepší výsledky vykazují subpilíře tykající se počtu zápisů do sekundárního vzdělání (61. místo) a do terciárního vzdělání (70. místo). Vybavenost internetem na školách (86. místo) je třetí nejlépe hodnocenou oblastí. Úroveň vzdělávání v oblasti matematiky a přírodních věd (125. místo) a vzdělávacího systému (124. místo) jsou však navzdory jejich rostoucímu zlepšení nejhůře hodnocenými indikátory. Dále byly v rámci 4. pilíře hodnoceny rozsah školení zaměstnanců (105. místo), úroveň škol zaměřených na oblast managementu (90. místo) a místní dostupnost specializovaných školicích služeb (76. místo).

Do vzdělávání svých pracovníků investuje pouze většina velkých, zahraničních společností sídlících v Peru. Výjimkou je pak několik položek v rozpočtech největších peruánských společností, které jsou určené investicím do rozvoje zaměstnanců. Nicméně většinou malé a střední podniky do vzdělávání svého personálu neinvestují. Když této investice jsou nedostatečné, pak dojde k vážným problémům v oblasti produktivity práce.⁹³

Jeden ze zásadních kroků k zvýšení konkurenceschopnosti firmy je její spolupráce s dalšími účastníky v odvětví činnosti. Těmito účastníky jsou myšleny vědecké instituce, odborné školy, univerzity, rozvojové organizace a další organizace, které se zabývají podporou a rozvojem daného sektoru. Peruánské firmy se k těmto institucím moc často neobracejí. Neexistuje velká síť vztahů mezi podniky a univerzitami.⁹⁴ V poslední době se však několik soukromých univerzit usiluje o navázání vztahů se soukromými podniky. Nicméně tato iniciativa je zcela nová. Jedná se spíše o spolupráce financovaná a podporovaná pouze univerzitami, jako jsou programy stáží při studiu. Univerzity usilují o zajištění sítě kontaktů na personální oddělení podniků. Během roku jim pak zasílají životopisy žádajících studentů. Pokud je student přijat, získá brigádu v dané firmě na určité období. Po absolvování univerzitního programu je pak možnost pokračovat kariéru v této firmě. Tento systém lze považovat za výhodný pro studenty, protože můžou získat praxi a

⁹³ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

⁹⁴ Tamtéž, s. 291

částečně si zajistit svoji budoucí pozici. Systém je také výhodný pro firmy, protože se tím můžou vybavit levnou a poměrně vzdělanou pracovní silou. Platy studentů mají také daňová zvýhodnění. Firma si tímto způsobem zaručuje levné a již zaškolené zaměstnance. Nicméně, jak už bylo zmíněno, tento systém je prováděn pouze soukromými univerzitami, které disponují prostředky na jeho správu. Na soukromé univerzity chodí jenom malé procento peruánských studentů. Firmy se samy aktivně do rozvíjení vztahů s univerzitami nezapojují, nefinancují odborné řešerše a výzkum a ani neusilují o svou přítomnost na vysokých školách. Přednášky, kde se uskutečňují diskusní setkání s odborníky v daném oboru, se teprve začaly rozvíjet z iniciativy soukromých univerzit.

V Peru je přístup k vysokoškolskému vzdělávání omezený. Méně než 10% chudých Peruánců má přístup ke službám postsekundárního vzdělávání.⁹⁵

V současné době na seznamu nejlepších 1000 univerzit na světě jsou pouze tři peruánské univerzity.⁹⁶

6.2.2.2 6. pilíř Efektivnost fungování trhu zboží

Efektivnost fungování trhu zboží je pro národní konkurenceschopnost klíčová, protože pomáhá k vytvoření správné kombinace výrobků a služeb s ohledem na strukturu nabídky a poptávky a následně zajišťuje efektivní způsob pro jejich celkové obchodování na trhu, kde by měla převládat zdravá domácí i zahraniční konkurence. Fungování trhu zboží také ovlivňují orientaci na zákazníka a sofistikovanost kupujících. Z historických nebo kulturních důvodů mohou být zákazníci náročnější než v jiných trzích, což však může vyvolávat konkurenční výhodu. Firmy, které působí v zemích, kde se vyskytují náročnější spotřebitelé, jsou totiž stimulovány k větší orientaci na zákazníky a jsou tímto způsobem donuceny inovovat.⁹⁷ Podobně jako u pilíře Instituce, je nutné poukázat, že i tento pilíř

⁹⁵ UNESCO

⁹⁶ (QS World University Rankings 2018-2019).

⁹⁷ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

obsahuje především měkká data (11 z 16, viz tabulka č. 6) a výsledek tedy může být více než u dalších pilířů zkreslen subjektivitou respondentů.

Tabulka č. 19 Změny pozice Peru v pilíři Efektivnost fungování trhu zboží

6. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	61	66	69	50	53
Hodnota	4.25	4.21	4.15	4.37	4.37
6. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	52	53	60	65	75
Hodnota	4.37	4.47	4.36	4.37	4.28

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

Peru se umístilo v hodnocení tohoto pilíře na 75. místě. Oproti výchozímu období došlo k propadu o deset míst, jedná se o nejhorší místo za posledních deset let. Podle GCR 2008-2009 si Peru vedlo nejlépe v hodnocení výskytu zahraničního vlastnictví (19. místo) a obchodního dopadu předpisů na přímé zahraniční investice (30. místo). Dobrého umístění docílilo také u intenzity domácí konkurence (47. místo). Negativního hodnocení Peru dosáhlo v subpilířích Dovoz (22,6 % z HDP, 127. místo) a Počet dnů potřebných pro zahájení podnikání (114. místo). V GCR 2017-2018 nejvíce negativně ovlivnily výslednou hodnotu pilíře stejné subpilíře jako ve výchozím roce. Příznivé výsledky dále nezaznamenávají subpilíře hodnotící síly dominantního postavení na trhu (98. místo) a účinnosti antimonopolní politiky (92. místo). Naopak dobrých výsledků Peru dosahuje v subpilířích Obchodní dopad předpisů na PZI (36. místo) a Obchodní tarify (1,9 % z cla, 37. místo).

V posledních letech se v Peru zvýšil počet oprávnění a povolení, které musí zaměstnavatel získat, aby mohl začít provoz svojí firmy. Silná byrokracie znepříjemňuje fungování jak již činným firmám, tak nově vznikajícím. Problémem však v mnoha případech není počet postupů, ale složitost každého z těchto postupů, který představuje zbytečné požadavky, vysoké náklady, zdvojování funkcí a nedostatek systémů,

využívajících informačních technologie. V důsledku toho se Peru umístilo na 114 místech ze 190 zemí v žebříčku Doing Business 2018.⁹⁸

Z veškerého dovozu do Peru je 80 % osvobozeno od celních poplatků. Toto opatření představuje výraznou výhodu pro různé ekonomické sektory. Je možné importovat nezbytný materiál pro výrobu osvobozen od celních poplatků. Pokud podnik ke své výrobě potřebuje zboží, jehož dovoz je postihnut zbývajícími cly, pak vláda zavedla způsob restituce (Restitución de derechos arancelarios). Jedná se o zvýhodnění exportujících podniků, které umožňuje vrátit 5 % z ceny Free on Board exportovaných produktů, pokud podnik dokáže, že dovážel výrobky k výrobě tohoto zboží a za jejich import zaplatila požadovaná cla. Tento systém je velmi oblíben mezi podniky, protože nebere v úvahu konkrétní částku, kterou podnik zaplatil, ani výši ceny, která je podniku navrácena. Většina vývozců ke své výrobě potřebuje dovážené zboží. Je to způsob statní podpory firmám, které se zabývají vývozem. Nicméně, osvobození dováženého zboží od cel zároveň představuje riziko pro méně konkurenceschopné firmy, které působí pouze na domácím trhu. Pro takové firmy stát nenabízí kompenzační opatření.

6.2.2.3 7. pilíř Efektivnost fungování trhu práce

Pro správnou alokaci pracovníků na konkrétní pracovní místa je efektivnost a flexibilita trhu práce důležitá, stejně tak i pro volbu vhodných prostředků, které stimulují pracovníky, aby vynaložili své maximální úsilí. Často se uvádí pojem meritokracie, což je koncept založen na principu, že systém odměňování zaměstnanců musí být spravedlivý. To znamená, že funkce a odměny mají být rozdávány podle schopností jednotlivců. Efektivní fungování trhů práce má za úkol zajistit v podnikatelském sektoru rovnoprávnost mezi muži a ženami. Příznivě fungující trhy práce mají kladný vliv na výkon pracovníků a zároveň vytváří přitažlivost pro další talentované potencionální zaměstnance.

⁹⁸ A World Bank Group Flagship Report: Doing Business 2018 Reforming to Create Jobs [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z:

<http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>

Tabulka č. 20 Změny pozice Peru v pilíři Efektivnost fungování trhu práce

7. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	75	77	56	43	45
Hodnota	4.28	4.30	4.52	4.62	4.56
7. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	48	51	64	61	64
Hodnota	4.50	4.33	4.29	4.34	4.27

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

Rozdíly v umístění Peru v tomto pilíři jsou z dlouhodobého pohledu výrazné. To však může být způsobeno i změnou hodnotících kritérií v průběhu let. V GCR 2008-2009 obsadilo ze všech hodnocených ekonomik 75. místo. V GCR 2017-2018 se umístilo Peru na 64. místě, což je jeho nejhorší výsledek za posledních osm let. Z tabulky č. 20 lze vyčíst, že v GCR 2011-2012 získalo Peru dokonce 43. místo, k čemuž podstatně přispělo jeho příznivé hodnocení v subpilířích Flexibilita stanovování mezd (25. místo) a Náklady na odstupné (v týdnech platu, 29. místo). V posledním žebříčku jsou nejhůře hodnoceny subpilíře Vliv zdanění na ochotu pracovat (108. místo) a Postupy při přijímání a propouštění zaměstnanců (129. místo). Slabým místem země je také vztah mezi produktivitou a mzdou (90. místo). Silnou stránkou Peru podle GCR 2017-2018 je i nadále mzdová flexibilita (20. místo).

Vysoký podíl neformálních pracovníků je jedním z hlavních problémů trhu práce Peru. Propuštění pracovníků je drahé, a to ze dvou důvodů: náklady na odstupné jsou vysoké a právní jurisprudenc zabraňuje individuálnímu propuštění z ekonomických důvodů spojených s firmou. Pracovněprávní předpisy stanoví nákladnou náhradu v případech propuštění bez příčiny. Pro formální firmy, na které se vztahuje toto pravidlo, je Peru jednou ze zemí s nejvyšší rigiditou ohledně propuštění zaměstnanců. Pracovník, který je propuštěn bez příčiny, má nárok na odškodnění ve výši 1,5 měsíční odměny za

odpracovaný rok, s horní hranicí 12 platů.⁹⁹ Pokud je například pracovník po čtyřech letech ve firmě propuštěn bez příčiny, činí tato náhrada 6 měsíců platu, která je podstatně vyšší než průměr zemí OECD (přibližně 1,2 měsíce) a Jižní Ameriky (2,8 měsíce).¹⁰⁰ Podle GCR 2017-2018 se peruánští podnikatelé domnívají, že omezená pracovní regulace je po korupci, neefektivnosti veřejného sektoru a nedostatečné infrastruktuře nejproblematictější překážkou pro podnikání v Peru.¹⁰¹

Na trhu práce není nabídka pracovních sil v rovnováze s poptávkou podniků po pracovní síle. Tento nesoulad je spojen se slabým zprostředkováním práce a nedostatečným národním systémem kvalifikací. Tento problém se jasně projevuje na technickém trhu práce, který je charakterizován nekvalifikovanou pracovní silou, podzaměstnaností, nedostatek zaměstnanců, mimo jinými.

6.2.2.4 8. pilíř Rozvinutost finančního trhu

Efektivní fungování finančního trhu rozděluje úspory tamního obyvatelstva a finanční toky ze zahraničí do investičních nebo podnikatelských projektů s nejvyšší očekávanou mírou návratnosti. Pro produktivitu jsou klíčové obchodní investice, z tohoto důvodu ekonomiky potřebují sofistikované finanční trhy, které umožňují poskytování kapitálu pro investice soukromého sektoru ze zdrojů, jakými jsou například bankovní půjčky, rizikový kapitál, burzy cenných papírů, a další finanční produkty. Sektor

⁹⁹ PRINCIPALES EJES PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD: Ministerio de Economía y Finanzas [online]. [cit. 2019-03-31]. Dostupné z: https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/competitividad_productividad.pdf

¹⁰⁰ OECD: Regional Competitiveness [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/cfe/regional-policy/regionalcompetitiveness.htm>

¹⁰¹ A World Bank Group Flagship Report: Doing Business 2018 Reforming to Create Jobs [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>

bankovníctví tak musí být transparentní a důvěryhodný. Finanční trhy však potřebují odpovídající regulaci na ochranu investorů a dalších ekonomických subjektů.

Peru zaujímá v rámci osmého pilíře 35. pozici, ale opět se jedná o propad, tentokrát o 11 míst oproti minulému hodnocení. Celkově je však Rozvinutost finančního trhu jeho nejlépe hodnoceným pilířem. Nejlépe hodnocenými subpilíři v GCR 2017-2018 jsou Index zákonných práv (22. místo), Finanční zdraví bank (32. místo), Snadnost přístupu k úvěrování (48. místo) a Regulace trhu cenných papírů (37. místo). Nejhůře hodnocenou oblastí je financování přes místní akciový trh (69. místo). V počátečním období analýzy byla nejhůře hodnocená dostupnost rizikového kapitálu (56. místo). Oproti GCR 2008-2009 dosáhlo Peru výrazného zlepšení o 50 míst v indexu hodnotícím zákonných práv.

Tabulka č. 21 Změny pozice Peru v pilíři Rozvinutost finančního trhu

8. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	45	39	42	38	45
Hodnota	4.68	4.66	4.59	4.54	4.46
8. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	40	40	30	26	35
Hodnota	4.50	4.49	4.53	4.75	4.51

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

6.2.2.5 9. pilíř Technologická připravenost

V tomto pilíři je měřena schopnost ekonomik využívat a osvojit si existující informační a komunikační technologie ve výrobních procesech a každodenních činnostech. Hlavním účelem využití těchto technologií má být zvýšení produktivity v konkrétních sektorech a možnost inovovat. Není potřeba, aby byly dané technologie vytvořeny v zemi, kde budou dále využívány. Zásadní je spíše jejich dostupnost, aby byly firmy schopny je

efektivně používat. Přímé zahraniční investice jsou v tomto smyslu významné především pro země v méně pokročilém stádiu technologického rozvoje.¹⁰²

V pilíři Technologická připravenost v GCR 2017-2018 obsadilo Peru 86. místo. Ve srovnání s výchozím rokem analýzy se posunulo o jedno místo, a je jeho umístění skoro stejné. Nejlépe hodnoceným subpilířem je Přímé zahraniční investice a transfer technologií (62. místa), relativně nejhorší výsledek má Peru v indikátoru hodnotícím absorpce technologie na úrovni firem (105. místo). Jedním z indexů hodnocení je také Mobilní širokopásmové připojení, ve kterém se v období 2017-2018 Peru oproti předchozímu hodnocení výrazně zlepšila (posun z 94. místa na 66.). Potenciál pro zlepšení konkurenceschopnosti Peru poskytuje například využívání technologií pro zvýšení účinnosti veřejné správy. Jedná se o jednu z největších brzd zvýšení konkurenceschopnosti peruánské ekonomiky (viz 1. pilíř). U ekonomik tažených inovacemi jako Peru jsou výsledky v tomto pilíři velmi významné pro celkovou konkurenceschopnost, jelikož jsou jedním z nezbytných předpokladů pro inovaci. Oproti výchozímu roku analýzy dosáhlo Peru výrazného zlepšení o 19 míst v subpilíři dostupnost nejnovějších technologií (49. místo v GCR 2017-2018).

Tabulka č. 22 Změny pozice Peru v pilíři Technologická připravenost

9. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	87	77	74	69	83
Hodnota	3.03	3.39	3.51	3.65	3.57
9. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	86	92	88	88	86
Hodnota	3.39	3.30	3.40	3.56	3.73

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

¹⁰² WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

6.2.2.6 10. pilíř Velikost trhu

Velikost trhu ovlivňuje produktivitu, jelikož velké trhy umožňují společnostem využívat úspor z rozsahu. Za normálních okolností jsou podnikům dostupné trhy omezeny hranicemi země. V globalizovaném světě představují však mezinárodní trhy náhradu za domácí trhy, a to převážně pro malé země. Export je možné při určování velikosti trhu pro firmy v daném státu považovat za náhradu domácí poptávky.¹⁰³

Tabulka č. 23 Změny pozice Peru v pilíři Velikost trhu

10. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	50	46	48	48	45
Hodnota	4.19	4.35	4.31	4.34	4.40
10. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	43	43	48	48	48
Hodnota	4.46	4.47	4.44	4.40	4.45

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

Již třetím rokem v řadě Peru nepřekračuje 48. pozici. Pilíř Velikost trhu obsahuje pouze dva indikátory, které jsou založené na tvrdých datech: velikost zahraničního trhu a velikost domácího trhu. Rovněž má ukazatel velikost domácího trhu 75% váhu. Umístění zemí s menším domácím trhem je tak značně znevýhodněno. Podrobnější metodologie stanovení pilíře je popsána v podkapitole 4.5.2.3, která se věnuje struktuře a systému konstrukce vah GCI.

6.2.3 Subindex inovace a sofistikovanosti (C)

Subindex inovace a sofistikovanosti zahrnuje poslední dva pilíře a je podstatné pro státy ve třetím stádiu rozvoje. Pilíře mají v rámci složitého indexu 15% nominální váhu.

¹⁰³ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

Zvyšování konkurenceschopnosti těchto ekonomik je vyvolána schopností produkovat služby a výrobky světové úrovně pomocí doposud nejnovějších technologií. Tím získávají dominantní postavení na trhu. Země, které se v posledních dvou pilířích umísťují v prvních pozicích, jsou také více odolné vůči vnějším negativním dopadům.¹⁰⁴

6.2.3.1 11. pilíř Sofistikovanost podniků

V pilíři Sofistikovanost podniků je hodnocena jak kvalita obchodních sítí země, tak kvalita provozní činnosti, firemní vize a strategií jednotlivých domácích firem. Tyto dva faktory jsou stěžejní pro země v pokročilé fázi vývoje, u kterých jsou do určité míry vyčerpány základní zdroje zvyšování produktivity. Dobrá kvalita podnikatelských sítí země a návazných a podpůrných odvětví dobře ovlivňuje konkurenceschopnost. Pokud jsou podniky a dodavatelé z určitého sektoru propojeni, a to v geograficky příbuzných skupinách (tzv. klastrech, viz podkapitola 4.2.2), tak dojde ke zvýšení celkové efektivity jejich činností, vzniku možností inovací procesů a produktů a snížení bariér vstupu nových firem.¹⁰⁵

Tabulka č. 24 Změny pozice Peru v pilíři Sofistikovanost podnikání

11. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	67	68	71	65	68
Hodnota	4.12	4.02	3.85	3.93	3.94
11. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	74	72	81	78	80
Hodnota	3.95	3.93	3.79	3.78	3.81

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

Peru se umístilo s tímto pilířem na 80. místě. Nejlépe hodnocena jsou kvantita místních dodavatelů (48. místo) a rozsah marketingu (65. místo). Na firemní úrovni

¹⁰⁴ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

¹⁰⁵ Tamtéž

dosahují méně příznivých výsledků subpilíře Sofistikovanost výrobních procesů (86. místo), Mezinárodní distribuce (84. místo) a Ochota delegovat pravomoc (74. místo). Ve výchozím roce analýzy Peru podobně jako v posledním žebříčku dosahovalo nejlepšího umístění v hodnocení kvantity místních dodavatelů (52. místo). Příznivého výsledku dosáhly i v hodnocení Kvalita místních dodavatelů a Rozsah marketingu (oba pilíře v 54. místě). Nej slabší oblastí v tomto pilíři byl charakter konkurenční výhody, který je stále nejhorším subpilířem (107. místo v GCR 2017-2018). Další nejhůře hodnocené subpilíře jsou Míra rozvoje klastrů (105. místo), kvůli absenci dobře spolupracujících seskupených firem, a Šířka hodnotového řetězce (101. místo). Silné a slabé stránky zůstaly v průběhu času stejné.

U větších mezinárodních firem je v současnosti častý trend určovat a navzájem sdílet své „osvědčené postupy“ (Best practices). Tento trend se v Peru zatím nevyskytuje. Usilování o dosažení nejlepších výrobních postupů a s tím vzájemná komunikace mezi jednotlivými podniky, případně dalšími účastníky v dané oblasti výroby, není v Peru časté. Osvědčené postupy a jejich sdílení je mezi peruánskými společnostmi skoro nemožné. Nicméně jsou to právě domácí klastry, seskupení několika podniků, které by byly schopny vytvářet účinné sítě spolupráce. Společně by pak firmy mohly například vstoupit na zahraniční trhy.¹⁰⁶

6.2.3.2 12. pilíř Inovace

Poslední zkoumaný pilíř se zabývá hodnocením inovačních procesů. Primárně je inovace klíčová pro efektivnější výroby firem a důležitým faktorem jejich růstu a rozvoje. Hlavní funkce státu je vytvořit takové prostředí, kde jsou inovační aktivity podporovány. Důležité jsou zejména investice do výzkumu a vývoje, dále fungování institucí, které provádějí kvalitní vědecké výzkumy, ochrana duševního vlastnictví a spolupráce mezi výzkumnými institucemi a univerzitami.

¹⁰⁶ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

V pilíři Inovace Peru obsadilo 113. místo. Jedná se o nejhůře hodnocený pilíř. V průběhu zkoumaného období se nikdy Peru nemohlo přiřadit do prvních 100 zemí. V GCR 2017-2018 byl nejlépe hodnocený subpilíř Množství patentových přihlášek PCT (77. místo). PCT (The Patent Cooperation Treaty) je smlouva o patentové spolupráci, která má za cíl podporovat a pomáhat žadatelům při hledání patentové ochrany pro jejich vynálezy.¹⁰⁷ Na základě ostatních výsledků, které bylo možné v rámci subpilířů zajistit, je možné zhodnotit, že pro Peru je oblast inovací vážnou překážkou.

Tabulka č. 25 Změny pozice Peru v pilíři Inovace

12. Pilíř	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Umístění	110	109	110	113	117
Hodnota	2.68	2.71	2.73	2.72	2.69
12. Pilíř	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Umístění	122	117	116	119	113
Hodnota	2.76	2.76	2.78	2.82	2.85

Zdroj WEF (2017). Vlastní zpracování

Nejhůře hodnocenými subpilíři byly Firemní výdaje na výzkum a vývoj (123. místo), Schopnost vlády zabezpečit pokročilé technologie (116. místo) a Schopnost inovovat (113. místo). Situace se však mírně zlepšila, jelikož Peru v pilíři Inovace má nejlepší celkovou hodnotu za celé období (2.85). Relativně velkou slabinou Peru v tomto pilíři je rovněž nepostačující spolupráce mezi průmyslem a univerzitami v rámci výzkumu a vývoje (107. místo), nízká kvalita vědecko-výzkumných institucí (105.místo) a nedostupnost vědců a inženýrů (102. místo). Peruánští vědci, kteří získávají odborné vzdělání v zahraničí, se do země nevracejí, protože nenacházejí uplatnění anebo je uznání studia zbytečně byrokraticky dlouhým procesem.

¹⁰⁷ WEF: "The Global Competitiveness Report 2017-2018"

V současné době v Peru nejsou volné pozice pro vědce. Vládní instituce, které se věnují výzkumu, mají zakázáno nabírat další personál a tím se rozšiřovat. Soukromé firmy nemají rovněž divize věnující se výzkumu. Tento fakt se odráží na úrovni konkurenceschopnosti a kvalitě malých a středních podniků. Firmy k udržení své úrovně konkurenceschopnosti potřebují inovovat nejen výrobky, ale také výrobní procesy. Nicméně peruánské podniky nedisponují výzkumnými laboratořemi. O vytvoření vědeckých center by se měla starat právě vláda, pomocí zavádění politiky podpory a subvencí technologického rozvoje.

Peruánská vláda se právě snaží na situaci reagovat. V roce 2005 byla založena Národní rada vědy, technologií a technologických inovací (Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica, CONCYTEC). CONCYTEC je instituce, která řídí, podněcuje, koordinuje a hodnotí aktivity vlády v oblasti technologického vývoje.¹⁰⁸ Nicméně v současnosti je instituce teprve na začátku svého rozvoje, její pravomoci jsou velmi omezené a její výstupy zatím nejsou uspokojivé. Potenciál Peru v oblasti vědy a výzkumu není v současné době přiměřeně řízen.¹⁰⁹

¹⁰⁸ CONCYTEC: Consejo Nacional de Innovación, Ciencia y Tecnología [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://portal.concytec.gob.pe/>

¹⁰⁹ Tamtéž

7. Zhodnocení výsledků

7.1 SWOT analýza pro subindex základních požadavků (A)

(1) Instituce, (2) Infrastruktura, (3) Makro. prostředí, (4) Zdraví a základní vzdělání.

	Pomocné	Škodlivé
Vnitřní původ	<p>SILNÉ STRÁNKY</p> <p>(1) Vysoká ochrana investorů. Silné vedení auditů a účetních standardů</p> <p>(2) Geografická poloha s dobrým přístupem na významné světové trhy (USA, Čína).</p> <p>(3) Průměrně nízká výše vládního dluhu. Nízká inflace: 3,6 %. Stabilní bankovní sektor a cenová hladina. Monetární politika je dobře vedena, podporuje domácí poptávku.</p> <p>(4) Nízký výskyt malárie a jejího dopadu na podnikání a obchod.</p>	<p>SLABÉ STRÁNKY</p> <p>(1) Zneužívání veřejných fondů a korupce. Nedostatečná vynutitelnost zodpovědnosti orgánů veřejné moci. Plýtvání veřejnými zdroji</p> <p>Nízká transparentnost veřejné administrativy.</p> <p>Nízká důvěra veřejnosti v policii a politiky.</p> <p>Vysoký výskyt organizovaného zločinu.</p> <p>Nízká ochrana intelektuálního vlastnictví</p> <p>(2) Zaostalá celková infrastruktura, která špatně ovlivňuje cestovní ruch a využívání přírodních zdrojů. Nekvalitní silnice a přístavy.</p> <p>(3) Nedostatek hrubých národních úspor. Fiskální politika trpí značnými nedostatky</p> <p>(4) Velmi nízká kvalita primárního vzdělání. Průměrně vysoký výskyt tuberkulózy a anemie.</p>
Vnější přesah	<p>PŘÍLEŽITOSTI</p> <p>(1) Implementace e-Governmentu a širšího uplatnění nových informačních technologií ve sféře statní správy pro transparentnost procesů a pro elektronizaci veřejných zakázek.</p> <p>(2) Zvýšení kvality dopravní a přístavní infrastruktury v prospěchu cestovního ruchu a mobility komodit po zemi.</p> <p>(3) Realizace monetárních a fiskálních opatření, která budou mít dlouhodobě kladné dopady na veřejné rozpočty</p> <p>(4) Zlepšování přístupu k základnímu vzdělání, zdraví a výživě ve školním věku prostřednictvím národních podpůrných programů pro akumulaci lidského kapitálu.</p>	<p>HROZBY</p> <p>(1) Plýtvání veřejnými zdroji. Vysoká korupce a netransparentnost prohloubí neschopnost Peru realizovat účinnou hospodářskou politiku. Vysoká nedůvěra a nízká ochrana vlastnických práv oslabí ekonomickou aktivitu.</p> <p>(2) Bez investic do zlepšení kvality dopravní infrastruktury Peru nebude schopno využít dostupnosti hlavních vývozních trhů.</p> <p>(3) Problém dvojího zdanění. Tempo zvyšování státního dluhu může dlouhodobě ohrozit ekonomiku. Finanční schodek oslabuje schopnost vlády se bránit cyklickým změnám.</p> <p>(4) Úroveň vzdělávacího procesu Peru je velmi nízká a do budoucna nebude moci naplnit poptávku po kvalifikované pracovní síle.</p>

Vlastní zpracování

7.2 SWOT analýza pro subindex stimulátorů efektivity (B)

(5) Vyšší vzdělání a odborná příprava, (6) Efektivnost trhu zboží, (7) Efektivnost trhu práce, (8) Vývoj finančního trhu, (9) Technologická připravenost, (10) Velikost trhu.

	Pomocné	Škodlivé
Vnitřní původ	<p>SILNÉ STRÁNKY</p> <p>(4) Žádné (5) Průměrně vysoký počet zápisů do sekundárního vzdělání. (6) Vysoký výskyt zahraničního vlastnictví a PZI. Silná intenzita domácí konkurence. Vhodné obchodní tarify, nízká cla. (7) Dobrá flexibilita stanovení mezd. Nízké náklady na odstupné. (8) Dobré umístění v indexu zákonných práv. Banky jsou finančně zdravé. Snadný přístup k úvěrování a půjčkám. Schopnost přilákat zahraniční investice (9) Průměrně vysoký transfer technologií pomocí PZI. Významný podíl mobilního širokopásmového připojení (10) Dodržuje se vysoká míra otevřenosti. Významný podíl exportu na HDP ve srovnání se zeměmi regionu. Konkurenční výhoda u mnoha celosvětově poptávaných komodit. Peru je členem několik významných dohod a ekonomických seskupení.</p>	<p>SLABÉ STRÁNKY</p> <p>(5) Nekvalitní vzdělávací systém a nízká úroveň vzdělávání v oblasti matematiky a přírodních věd. Nízká úroveň škol managementu. Firmy nemají zájem investovat do vzdělávání svých pracovníků. (6) Vysoký podíl dovozu na HDP. Existence byrokratických překážek pro zahájení podnikání. Monopolní praktiky nejsou účinně omezeny. (7) Nevhodné postupy při přijímání a propouštění zaměstnanců. Nepoměr mezi mzdou a produktivitou. (8) Průměrně špatná dostupnost rizikového kapitálu (9) Na úrovni firem nedochází k absorpci technologie. Neschopnost zavádět nové technologie bez zahraničního kapitálu (10) Nedostatečná diverzifikace exportu. Peru vyváží nejvíce komodit z Medium low-tech a Low-tech průmyslu. Celková ekonomika je závislá na změnách mezinárodních cen nerostných surovin a ropy.</p>
Vnější přesah	<p>PŘÍLEŽITOSTI</p> <p>(5) Zvýšení kvality a kapacity vysokých škol. Implementace stipendijní programy pro lidi s nízkými příjmy. (6) Vládní programy, které podněcují podnikatelskou iniciativu a odstraňují překážky. Nízké celní tarify stimulují PZI a celkovou produkci. (7) Zvýšení flexibility trhu. (8) Velký příliv zahraničních investic (9) Využívání nových technologií pro zvýšení efektivity veřejné správy (10) Mezinárodní zvýšení poptávky po peruánských výrobcích. Možnost uzavírat další regionální dohody</p>	<p>HROZBY</p> <p>(5) Nízký zájem o přírodovědní a technické odbory, který neuspokojí potřeby perspektivních sektorů. (6) Riziko odliv investičních projektů do zahraničí po ukončení pobídek a daňového zvýhodnění. (7) Mzdová flexibilita podněcuje neformální zaměstnanost, která zároveň působí nízkou produktivitou. Závislost na dovozu kvalifikované pracovní síly. (8) Horší dostupnost podnikatelských úvěrů zpomalí restrukturalizaci soukromého sektoru. (9) Nedostupnost nových technologií. (10) Zpomalení čínské ekonomiky by vedlo k snížení poptávky po peruánských komoditách</p>

7.3 SWOT analýza pro subindex inovace a sofistikovanosti (C)

(11) Sofistikovanost podniků, (12) Inovace

	Pomocné	Škodlivé
Vnitřní původ	<p>SILNÉ STRÁNKY</p> <p>(11) Relativně příznivá kvantita místních dodavatelů. Rozsah marketingu na dobré úrovni. (12) Žádné.</p>	<p>SLABÉ STRÁNKY</p> <p>(11) Nerozvinutý stav klastrů. Nízká sofistikovanost výrobních procesů (12) Neschopnost inovovat. Nedostatečná spolupráce průmyslu a univerzit na výzkumu a vývoji Nedostatečná dostupnost vědců a inženýrů. Nízká kvalita výzkumných institucí. Soukromé firmy se nevěnují výzkumu.</p>
Vnější přesah	<p>PŘILEŽITOSTI</p> <p>(11) Zvýšení celkové efektivity. Vznik možností inovačních procesů. (12) Reforma zaměřená na vědeckou výchovu a rozvoj klíčových kompetencí. Vytvoření a podpora vědeckých a výzkumných institucí, i soukromých firem k aktivitě v oblasti inovací.</p>	<p>HROZBY</p> <p>(11) Zvýšení bariér vstupu nových firem. Potlačení inovace. Snížení celkové efektivity. (12) Odliv vědců a lidí vzdělaných v technických oborech. Snížený technologický vývoj v zemi, stejně jako nízká úroveň sofistikovanosti výrobků, vedou k zvýšení objemu vývozu primárních produktů bez přidané hodnoty.</p>

Vlastní zpracování

7.4 Celkové hodnocení a strategické návrhy ke zlepšení

V této části bude provedena obecná analýza výsledků získaných z praktické části, zejména se tedy jedná o výsledky SWOT analýzy. Následně bude navrženo zavedení strategií pro zlepšení efektivity a fungování jednotlivých sektorů Peru, které byly studovány v rámci analýzy různých pilířů konkurenceschopnosti v GCR. Strategie budou definovány pomocí SWOT matice strategických alternativ, která byla prezentována v metodice.

Pokud jde o instituce, bylo jasně stanoveno, že korupce a byrokratický aparát státu jsou hlavními problémy, které brání subjektům v zemi podnikat. Existuje nadměrná procesní zátěž, zejména ve státní sféře. Využívání komunikačních a informačních technologií k řízení těchto procesů je navíc velmi omezené. Dalším z mnoha významných problémů v této oblasti je neschopnost státu zaručit ochranu vlastnických práv. Ochrana vlastnictví autora, značek a patentů je pojmem, který není ve veřejném diskurzu příliš rozšířený, neboť to ani samotné peruánské instituce neuplatňují. Také korupce je Peruánci vnímána jako jeden z hlavních národních problémů. Velkou hrozbou představuje slabá ochrana vlastnických práv, protože významně zastavuje investice mezinárodních firem, které mají někdy své know-how jako hlavní obchodní bohatství.

Regulační orgány a soudní systém nejsou v těchto oblastech efektivní. V tomto případě je důležité disponovat mechanismy a nástroji sloužícími k veřejné integritě a boji proti těmto překážkám. Strategie navrhovaná pro tuto oblast je v první řadě zavedení opatření, které povede ke zlepšení správy soudnictví. Je také nutné formulovat opatření, která podporují veřejnou integritu a bojují proti korupci v prioritních státních institucích, aby došlo k prosazení účinnosti příslušných kontrolních činností. V neposlední řadě je nutné zavést koordinační mechanismy a posílit řídicí kapacity na meziodvětvové a mezivládní úrovni.

V rámci infrastruktury bylo zjištěno, že v sektoru se vyskytují nedostatky zejména v oblasti pokrytí a kvality, což omezuje celkový produktivní potenciál. Tyto nedostatky jsou více patrné v odvětvích, jako je doprava, energetika a telekomunikace, což opět ovlivňuje ostatní odvětví konkurenceschopnosti. Nedostatečná dopravní infrastruktura například zapříčiňuje vysoké logistické náklady na obchod se zbožím a službami. Konkurenční výhoda Peru, například dobrá geografická poloha a bohatá zásoba poptávaných zdrojů, je ohrožena zbytečnými náklady. Může se tedy stát, že obchodní partneři budou kvůli těmto přidaným nákladům upřednostňovat produkty jiných zemí regionu, u kterých se předpokládají nižší náklady. Kromě toho, absence kanalizace a základních veřejných služeb v některých regionech vystavuje obyvatele nemocím, a tím ovlivňuje i tvorbu lidského kapitálu. V tomto případě jsou pilíře 4 (zdraví a základní

vzdělání), 5 (vyšší odborná příprava) a 6 (fungování trhu zboží) ovlivněny nedostatky v oblasti infrastruktury.

Strategickým návrhem by bylo v tomto případě efektivně naplánovat veřejnou infrastrukturu a pečlivě zvážit způsoby realizace a financování. Je rovněž nezbytné řídit investiční programy tak, aby došlo k vyplnění mezer v infrastruktuře a v přístupu k veřejným službám. Je také důležité formulovat, vyhodnocovat, schvalovat a efektivně realizovat veřejné investice a zajišťovat udržitelnost a fungování ekonomické a sociální infrastruktury.

Pokud jde o makroekonomické prostředí, Peru zůstává ve stabilním stavu, který v posledních letech umožnil hospodářský růst. Jak bylo uvedeno, tento pilíř má jednu z nejlepších pozic v celkovém hodnocení. Míra inflace je relativně nízká a stabilní. Ukázalo se, že měnová politika peruánské ekonomiky je atraktivní pro zahraniční investory. Nicméně fiskální politika trpí některými nedostatky.

Jako doporučená strategie by se v tomto případě nabízelo pouze využití už zavedených mechanismů, tedy silných stránek, jakými jsou aktuální směr měnové politiky a definované cíle úrovně inflace. Makroekonomická situace Peru se vyvíjí velmi pozitivně. V tomto pilíři není potřeba zavádět významnější reformy. Nicméně, vláda by se mohla pokusit o reformu jedné oblasti fiskální politiky, tedy dvojí zdanění, které zpomaluje a zastavuje investice. Dalším krokem by mohla být snaha o nižší daňové sazby, respektive omezení výjimek, které v současnosti fiskální politika má, a kterými usiluje o podporu určitých typů podniků a oblastí průmyslu. Dále by vláda mohla jednat o zavedení více smluv o volném obchodu se zahraničními uskupeními a partnery, o odstranění některých celních povinností pro dovoz a o celkovou podporu exportu peruánských výrobků.

Pilíře 4 a 5 se společně zabývají vznikem a rozvojem lidského kapitálu, neboť obsahují oba téma úrovně vzdělání, což je v Peru velmi vážným problémem. Jak bylo uvedeno v částech věnovaných výkonu Peru v těchto pilířích, nejvýraznějšími problémy jsou nevyhovující kvalifikace vyučujících, stejně tak, jako nízká kvalita vzdělávacího procesu a nedostatek vzdělávacích zařízení. Produktivita práce, která souvisí s úrovní

kvalifikace personálu, patří také mezi negativní ukazatele konkurenceschopnosti Peru. Zároveň peruánské podniky nemají definovanou strategii rozvoje firem. S dlouhodobou strategií firem souvisí i investice do výzkumu a nových technologií, v současnosti je tato položka peruánskými firmami velmi zanedbávána. Firmy také neusilují o navázání vztahů s univerzitami a jinými vědeckými institucemi.

Velkou hrozbu představuje předpoklad, že země ve stádiu 2. ekonomické vyspělosti budou přitahovat investory více na základě vzdělání a schopnostech svých občanů. Peru je sice v současnosti velmi atraktivní pro zahraniční investory, úroveň jeho vzdělávacího procesu je však velmi nízká. V blízké budoucnosti nebude Peru schopno naplnit poptávku po kvalifikované pracovní síle.

Navrhovanou strategií pro tuto oblast je za prvé navýšení přístupu obyvatelstva školního věku ke kvalitním veřejným službám (základní vzdělávání, zdraví a výživa) a zvýšení dostupnosti a kvality vysokoškolského vzdělávání (univerzitní a technické) pro mladou populaci. Dále bude nutné konsolidovat reformu hodnocení učitelů a jejich výuky na všech úrovních vzdělávání, aby se zvýšila jejich kvalita. Bude také potřeba optimalizovat služby pro posílení dovedností pracovní síly zlepšením školení pro zaměstnance, certifikací pracovních kompetencí a podpůrnými mechanismy profesního vzdělávání v soukromé sféře. V neposlední řadě je zásadní vyvinutí mechanismů, které povede k propojení vzdělávací nabídky se současnými a budoucími požadavky trhu práce, aby mohly firmy odpovídat na kritéria inovace měnícího se prostředí.

Naléhavým aspektem řešení efektivity fungování trhu zboží je administrativní zjednodušení. Jak už bylo uvedeno, silná byrokracie, počet a složitost procedur znepříjemňuje fungování, jak již činného podniku, tak nově vznikajícího. V tomto kontextu existují dvě klíčové strategie, které je třeba dodržovat: zavedení digitálních podpisů a spolupráce mezi veřejnými institucemi. Digitální postupy jsou rychlejší než osobní vyřizování a náklady jsou nižší. Spolupráce se týká propojení databází s údaji občanů, aby nemuseli několikrát požadovat stejné informace od lidí a společností ve veřejných subjektech.

Obecně je nezbytné na všech třech úrovních státní správy provádět účinné a nepřetržité administrativní zjednodušení, které podporuje odstranění překážek vstupu a výstupu z trhu. Kromě toho by jako součást strategie bylo nutné formulovat spolupráci počítačových systémů mezi veřejnými institucemi a provádět použití digitálního podpisu a identity, aby byly zjednodušeny procedury občanů prostřednictvím transparentní, integrované a snadno dostupné správy. Tímto způsobem by byla využita silná domácí konkurence a snížilo by se riziko odlivu investičních projektů.

Mezi hlavní problémy, se kterými se musí vypořádat trh práce Peru, patří vysoký počet neformálních pracovních míst. Rovněž vysoký podíl pracovníků je zaměstnán v ekonomických aktivitách nízké produktivity. Jednou z navrhovaných strategií je založit podmínky pro dynamický a konkurenceschopný trh práce, pro následné vytváření důstojného zaměstnání. Je také nezbytné vytvořit a zlepšit mechanismy pro přechod z neformálního do formálního zaměstnání s vyšší produktivitou. Podobně je třeba přezkoumat a přizpůsobit regulační rámec a služby zaměstnanosti podle potřeb trhu práce s ohledem na dialog mezi zaměstnavateli, pracovníky a vládou. Stejně tak by bylo ideální zlepšit kontrolní procesy dodržování současných pracovních povinností.

Co se týče ukazatelů spojených s inovací, sofistikovaností a technologickou přípravou, Peru se umísťuje na nízkých příčkách. Indikátory s takto špatným umístěním jsou především ty, které se týkají přijímání informačních a komunikačních technologií, kvality vědecko-výzkumných institucí, výdajů na výzkum a vývoj, patentových žádostí a další.

Zlepšení těchto sektorů vyžaduje úzkou spolupráci akademických institucí, tedy především vysokých škol a výzkumných center, podniků a vlády. Dopad rozvoje inovací na konkurenceschopnost přímo závisí na interakci těchto aktérů. Cílem je, aby obohacovali trh technologickými a netechnologickými zlepšeními prostřednictvím činností podniků, což má přímý vliv na konkurenceschopnost. Jednou z největších překážek je však nedostatek rozmanitosti aktérů v inovačním prostředí a omezené propojení mezi nimi. Rovněž aktéři, jakými jsou například univerzity, technologické instituty a vědecké výzkumné ústavy, čelí potížím v důsledku nedostatečné infrastruktury, vybavení, ale také

nedostatku kvalifikovaných pracovníků ve výzkumu. Je omezená dostupnost odborníků pro celé inovační prostředí. Vyskytují se potíže při udržení odborných talentů pro vědecký výzkum.

Navrhovaná strategie by se měla zaměřit na posílení inovačního prostředí prostřednictvím regulačních zlepšení. Konkrétně by se jednalo o podporu kultury výzkumu, inovací, technologické absorpce a digitalizace. Dále by bylo vhodné posílit správu a její aktéry, včetně mechanismů rozšiřujících odbornou znalost a využívání nástrojů na ochranu duševního vlastnictví. Mimo jiné by se Peru mělo zaměřit na zajištění lidského kapitálu specializovaného na inovace, technologickou absorpci a digitalizaci. Nemělo by se zapomínat také na zvýšení účinnosti veřejných a soukromých investic do inovací, technologické absorpce a digitalizace. Procesy by se obecně měly zrychlit prostřednictvím veřejných a soukromých akcí a pomocí pravidelného přezkumu kombinace veřejných politik inovací. V neposlední řadě by se měly vytvářet a posilovat mechanismy, které zvyšují úroveň vědeckého výzkumu a technologického rozvoje univerzit, výzkumných institucí a firem orientovaných na požadavky trhu.

Vysoké náklady na logistiku, zejména na dopravu a skladování, znamenají, že Peru je ve srovnání s ostatními zeměmi v konkurenční nevýhodě, protože jakýkoli cenový rozdíl má zásadní přímý dopad na prodej. Mezi nevyřešené překážky patří internacionalizace podniků a diverzifikace trhů. Proto je nezbytné, aby soukromý sektor disponoval podpůrnými mechanismy, které podnikům usnadní fungování a podpoří přijetí různých způsobů internacionalizace, a tedy začlenění do obchodních řetězců zahraničního obchodu.

Strategie, která by měla za cíl zlepšení peruánské konkurenceschopnosti v rámci tohoto odvětví, by se měla zaměřit na rozvoj diverzifikace a konkurenceschopnosti nabídky vývozu, včetně spolupráce a produktivního rozvoje s mezinárodními standardy kvality, za účasti mikropodniků, malých i středních podniků. Důležitá je také optimalizace přístupu k logistickým službám, tedy zlepšení bezpečnosti, logistiky přístavů a letišť, aby došlo k posílení logistického řetězce zahraničního obchodu. Navíc je potřeba konsolidovat systém usnadnění obchodu a koordinace mezi zúčastněnými subjekty, jakož i mechanismy boje proti celním zločinům či monopolu. Vytvářet schopnosti pro

internacionalizaci podniků a diverzifikaci trhů prostřednictvím vkládání a rozšiřování globálních a regionálních hodnotových řetězců, jakož i podpory různých forem internacionalizace.

8. Závěr

Problematika konkurenceschopnosti na národní úrovni je předmětem ekonomického diskurzu v globálním měřítku. Pro měření konkurenceschopnosti, na úrovni národní se používají metody velmi podobné těm, které se používají k měření konkurenceschopnosti na podnikové úrovni. Nicméně, i když existují mnohé paralely platné pro obě úrovně, existují také velmi stěžejní rozdíly. Stejně tak nelze ani měřit oba typy konkurenceschopnosti, které mají sice stejný původ a společné rysy, ale zároveň se výrazně odlišují. Metody měření národní konkurenceschopnosti se postupem času vylepšují a v současné době zahrnují nejen pokrok makroekonomických čísel, ale také sociální, environmentální a inovační složky. Tyto metody používají renomované mezinárodní instituty, jakými je WEF či IMD.

Předlohou pro analýzu konkurenceschopnosti peruánské ekonomiky a státního výboje byla Národní zpráva o konkurenceschopnosti WEF. Vývoj byl analyzován v rozsahu posledních deseti let a dále byla podrobně provedena sonda každého z pilířů, do nichž jsou rozdělena odvětví, která ovlivňují hospodářskou konkurenceschopnost státu.

Peru je definováno jako ekonomika tažená efektivitou, ale i přesto se potýká s akutními nedostatky v sektorech, které jsou součástí ekonomik tažených základními požadavky. Mezi tyto aspekty řadíme primárně instituce, infrastrukturu a zdravotnictví a základní vzdělávání. Jak bylo naznačeno v analýze, dvě poslední zmíněné oblasti, tedy infrastruktura a zdravotnictví a základní vzdělávání, mají zásadní vliv na rozvoj lidského kapitálu. Z šetření tedy vyplývá, že tyto tři jmenované oblasti vyžadují rozsáhlou reformu. Právě nedostatečný rozvoj institucí, infrastruktury a zdravotnictví a základního vzdělávání velmi negativně ovlivňuje klíčová odvětví, která se nachází na jiných ekonomických úrovních. Příkladem jsou oblasti vysokého vzdělání, inovací, sofistikovanosti podniků a technická příprava.

Právě tyto souvislosti a vzájemný vliv těchto ukazatelů mají přímý dopad na stabilitu a rozvoj dalších důležitých oblastí ekonomiky, což vede i k nestabilitě ve společnosti.

Efektivní fungování trhu zboží, práce a finančních trhů je obecně možné díky dobrému řízení výše uvedených pilířů, protože dobře formovaný lidský kapitál, v prosperujícím prostředí dobré infrastruktury, ve kterém jsou zdroje dobře alokovány, současně vytváří nezbytné podmínky, aby bylo možné přidávat hodnotu k výstupům a zlepšovat tempo ekonomické efektivity, což opět vede k vytváření bohatství, které lze opět využít. Tato rovnováha však v současné době není v Peru přítomná. Právě nedostatky v oblasti zdravotní péče a vzdělání brzdí peruánskou ekonomiku a omezují tvorbu lidského kapitálu. Proto by hlavní strategií Peru mělo být, podle výsledku analýzy, zaměřením se na vzdělávání obyvatel, kteří by nejen takto vykazovali vyšší produktivitu, ale také by vyplnili mezeru v nedostatku kvalifikovaného personálu v oblasti inovací a vědy. Mezi další strategie by mělo být zařazeno administrativní zjednodušení byrokratických procesů, které by vedlo k usnadnění podnikání a nastartovalo by iniciativu v tomto sektoru, dále by bezesporu vedlo k větší transparentnosti, což je další z problematik současného Peru. Opět by všechny zmíněné strategie vedly k teoretickému snížení šedé a černé ekonomiky, což je společný problém nejen Latinské Ameriky.

Obecně však lze konstatovat, že Peru si vede v rámci regionu stabilně, zejména díky exportu nerostných surovin a makroekonomické rovnováze. Pokud tedy dojde k reformám alespoň v oblasti vzdělání, mohlo by se Peru posouvat na žebříčku konkurenceschopnosti. Nesmí se však opomenout, že peruánská konkurenceschopnost není nezávislá na svém prostředí, ale je její vývoj spjat například s jeho vývozními partnery.

9. Seznam použitých zdrojů

10.1 Seznam knižních zdrojů

KADERÁBKOVÁ, Anna. *Základy makroekonomické analýzy: růst, konkureschopnost, rovnováha*. Praha: Linde, 2003. ISBN 808613136x.

KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert (Grada). ISBN 9788024733968.

KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. *Základy evropské konkureschopnosti*. Praha: Professional Publishing, 2007. ISBN 978-80-86946-54-2.

PORTER, Michael E. *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York: Free Press, c1980. ISBN 0029253608.

PORTER, Michael E. *Konkurenční výhoda: (Jak vytvořit a udržet si nadprůměrný výkon)*. Praha: Victoria Publishing, 1993. ISBN 8085605120

PORTER, Michael E. *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press, c1990. ISBN 0029253616.

PLCHOVÁ, Božena, Josef ABRHÁM a Mojmír HELÍSEK. *Peru a EU: ekonomika - měna - hospodářská politika*. Praha: Krigl, 2010. ISBN 978-80-86912-39-4.

KAČÍRKOVÁ, E. (2017). Konkureschopnost zemí: Vývoj teoretického pojetí a nejkonkureschopnější země světa za rok 2016. *Acta Oeconomica Pragensia*,

10.2 Seznam internetových zdrojů

BENEŠ, Michal. *Konkureschopnost a konkurenční výhoda*. Working paper č. 5/2006. Brno, 2006. ISSN 1801-4496 Dostupné z:

<http://is.muni.cz/do/1456/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>

KADERÁBKOVÁ, Anna. *Kvalitativně založená konkurenční výhoda PERU v mezinárodním srovnání*. Working paper CES VŠEM č. 2/2006. Praha, 2006. ISSN 1801-2728.

Dostupné z:

http://www.vsem.cz/data/data/ces-soubory/working-paper/gf_WPNo206.pdf

The OECD. *Regional Competitiveness* [online]. [cit. 2017-05-12]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/cfe/regional-policy/regionalcompetitiveness.htm>

SCHWAB, Klaus; SALA I MARTIN, Xavier; World Economic Forum, *"The Global Competitiveness Report 2017-2018"*, 09/2016. ISBN 978-1-944835-04-0 Dostupné z: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/>

INEI: Territorio y Suelos [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1197/cap01.pdf

INEI: Perú: Crecimiento y distribución de la población, 2017 [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1530/libro.pdf

INEI: Perú: Perfil Sociodemográfico, Informe nacional [online]. [cit. 2019-03-31]. Dostupné z: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf

Novinky.cz: Novým prezidentem Peru je Martín Vizcarra [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://www.novinky.cz/zahranicni/467178-novym-prezidentem-peru-je-martin-vizcarra.html>

The World Bank: Unemployment [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=PE>

Trading Economics: Peru Inflation Rate [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://tradingeconomics.com/peru/inflation-cpi?>

The World Bank: Peru [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/country/peru>

International Monetary Fund: World Economic and Financial Surveys: World Economic Outlook Database [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>

Informe económico: SECTOR TURISMO REPRESENTA 3,3% DEL PBI Y GENERA 1,1 MILLONES DE EMPLEOS [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r820_2/informe%20economico.pdf

The World Bank: GDP [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=PE>

Human Development Indices and Indicators: 2018 Statistical Update [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf

OECD: Regional Competitiveness [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/cfe/regional-policy/regionalcompetitiveness.htm>

TECHNOLOGY INTENSITY DEFINITION: Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>

Banco central de reserva del Perú: TÉRMINOS DE INTERCAMBIO [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/resultados/PN01709BM/html>

U.S. Geological Survey, 2018, Mineral commodity summaries 2018: U.S. Geological Survey, 200 p. [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://doi.org/10.3133/70194932>.

U.S. Geological Survey, 2018, Mineral commodity summaries 2018: U.S. Geological Survey, 200 p.,[online]. [cit. 2019-02-15] <https://doi.org/10.3133/70194932>.

Standard international trade classification revision 4. New York: United Nations, 2006 [online]. [cit. 2019-02-15]. ISBN 92-116-1493-7.

INEI: Exportaciones e Importaciones [online]. [cit. 2019-02-15] Dostupné z: <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/exportaciones-e-importaciones/2/>

Departamento de inteligencia de mercados: Informe Mensual de Exportaciones: Diciembre 2017 [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/118671205rad0FED5.pdf>

The Pacific Alliance: Informe Mensual de Exportaciones: Diciembre 2017 [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://alianzapacifico.net/>

América economía: Términos de intercambio de Perú registran su nivel más alto en casi seis años [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/terminos-de-intercambio-de-peru-registran-su-nivel-mas-alto-en-casi-seis>

FOCUS ECONOMICS: Peru Economic Outlook [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://www.focus-economics.com/countries/peru>

PISA 2015: Results in focus [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://www.oecd.org/pisa/pisa-2015-results-in-focus.pdf>

CONCYTEC: Consejo Nacional de Innovación, Ciencia y Tecnología [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <https://portal.concytec.gob.pe/>

A World Bank Group Flagship Report: Doing Business 2018 Reforming to Create Jobs [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z:

<http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>

United Nations. [online].[cit. 2019-02-15]. Dostupné z:

https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4E.pdf

PRINCIPALES EJES PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD: Ministerio de Economía y Finanzas [online]. [cit. 2019-03-31].

Dostupné z:

https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/competitividad_productividad.pdf

10. Přílohy

Příloha č. 1. Klasifikace zemí dle stádia rozvoje podle WEF

Table 2: Classification by each stage of development

Stage 1: Factor-driven (35 economies)	Transition from stage 1 to stage 2* (15 economies)	Stage 2: Efficiency-driven (31 economies)	Transition from stage 2 to stage 3* (20 economies)	Stage 3: Innovation-driven (36 economies)
Bangladesh	Algeria (58.2, 36.4, 5.5)	Albania	Argentina (31.2, 50, 18.8)	Australia
Benin	Azerbaijan (54.5, 39.1, 6.4)	Armenia	Chile (28.6, 50, 21.4)	Austria
Burundi	Bhutan (46.5, 45.1, 8.4)	Bosnia and Herzegovina	Costa Rica (32.9, 50, 17.1)	Bahrain
Cambodia	Botswana (53.8, 39.7, 6.6)	Brazil	Croatia (32.3, 50, 17.7)	Belgium
Cameroon	Brunei Darussalam (50.2, 42.3, 7.4)	Bulgaria	Hungary (30.6, 50, 19.4)	Canada
Chad	Honduras (47.8, 44.1, 8)	Cape Verde	Latvia (27.3, 50, 22.7)	Cyprus
Congo, Democratic Rep.	Kazakhstan (43.4, 47.4, 9.1)	China	Lebanon (34.2, 50, 15.8)	Czech Republic
Ethiopia	Kuwait (49.9, 42.6, 7.5)	Colombia	Lithuania (25.3, 50, 24.7)	Denmark
Gambia, The	Mongolia (47.3, 44.5, 8.2)	Dominican Republic	Malaysia (39.1, 50, 10.9)	Estonia
Ghana	Nicaragua (57.6, 36.8, 5.6)	Ecuador	Mauritius (38.9, 50, 11.1)	Finland
Guinea	Nigeria (58.5, 36.1, 5.4)	Egypt	Oman (27.2, 50, 22.8)	France
Haiti	Philippines (41.5, 48.9, 9.6)	El Salvador	Panama (28.4, 50, 21.6)	Germany
India	Ukraine (56.1, 37.9, 6)	Georgia	Poland (31.7, 50, 18.3)	Greece
Kenya	Venezuela (55.5, 38.4, 6.1)	Guatemala	Romania (38.8, 50, 11.2)	Hong Kong SAR
Kyrgyz Republic	Vietnam (56.5, 37.6, 5.9)	Indonesia	Saudi Arabia (36.7, 50, 13.3)	Iceland
Lao PDR		Iran, Islamic Rep.	Seychelles (25.2, 50, 24.8)	Ireland
Lesotho		Jamaica	Slovak Republic (21.3, 50, 28.7)	Israel
Liberia		Jordan	Trinidad and Tobago (24.1, 50, 25.9)	Italy
Madagascar		Mexico	Turkey (35.6, 50, 14.4)	Japan
Malawi		Montenegro	Uruguay (23.3, 50, 26.7)	Korea, Rep.
Mali		Morocco		Luxembourg
Mauritania		Namibia		Malta
Moldova		Paraguay		Netherlands
Mozambique		Peru		New Zealand
Nepal		Russian Federation		Norway
Pakistan		Serbia		Portugal
Rwanda		South Africa		Qatar
Senegal		Sri Lanka		Singapore
Sierra Leone		Swaziland		Slovenia
Tajikistan		Thailand		Spain
Tanzania		Tunisia		Sweden
Uganda				Switzerland
Yemen				Taiwan, China
Zambia				United Arab Emirates
Zimbabwe				United Kingdom
				United States

* For economies in transition, the weights (%) applied to the Basic requirements subindex, Efficiency enhancers subindex, and the Innovation and sophistication factors subindex are reported in parentheses.

WEF: *The Global Competitiveness Report 2017- 2018*. s. 320.

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Jorge Alonso Anton Castro

Provoz a ekonomika

Název práce

Konkurenceschopnost peruánské ekonomiky

Název anglicky

Competitiveness of Peruvian Economy

Cíle práce

Cílem práce je na základě analýzy multikriteriálních ukazatelů konkurenceschopnosti zjistit, jak peruánská vláda, prostřednictvím přijatých opatření a zákonů, pomohla ke zlepšení umístění Peru v mezinárodních žebříčcích konkurenceschopnosti. Dílčím cílem je zkoumání jednotlivých odvětví peruánské ekonomiky, jejich porovnání se zahraničím a doporučení návrhů na zvyšování jejich konkurenceschopnosti.

Metodika

Při zpracování práce budou používány komparativní, deskriptivní a základní statistické metody. Metodologický a literární výzkum bude proveden za účelem zpracování rešeršní části. Analýza konkurenceschopnosti bude v praktické části uskutečněna pomocí metod měření a hodnocení různých makroekonomických, sociálních, politických a obchodních indikátorů.

Doporučený rozsah práce

60 – 80 stránek

Klíčová slova

Peru, konkurenceschopnost, konkurenční výhoda, indikátory konkurenceschopnosti, multikriteriální metody hodnocení, obchodní výkonnost, Global Competitiveness report

Doporučené zdroje informací

- BALCAROVÁ, P., BENEŠ, M. Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti. Working paper č. 9/2006. Brno, 2006. ISSN 1801-4496
- GOMERO, Nicko. Competitividad del Perú en el nuevo entorno global. Quipukamayoc, 2013. ISSN 1560-9103.
- IMD International, World Competitiveness Yearbook 2017. Lausanne. World Competitiveness Center, 2017. ISSN: 1026-2628
- KALÍNSKÁ, Emilie. Mezinárodní obchod v 21. století. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert (Grada). ISBN 9788024733968.
- KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. Základy evropské konkurenceschopnosti. Praha: Professional Publishing, 2007. ISBN 978-80-86946-54-2.
- PORTER, Michael E. Konkurenční výhoda: (Jak vytvořit a udržet si nadprůměrný výkon). Praha: Victoria Publishing, 1993. ISBN 8085605120
- PORTER, Michael E. The competitive advantage of nations. New York: Free Press, c1990. ISBN 0029253616.
- RODRÍGUEZ, José, MARIO D. TELLO a EDITORES. Opciones de política económica en el Perú: 2011-2015. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. Fondo Editorial, 2010. ISBN 9789972429439.
- SCHWAB, Klaus; SALA I MARTIN, Xavier; World Economic Forum, "The Global Competitiveness Report 2016-2017", 09/2016. ISBN 978-1-944835-04-0
- STEINMETZOVÁ, D. Bariéry konkurenceschopnosti. Praha: VŠE Praha Oeconomica, 2008. ISBN 978-80-245-1444-4
-

Předběžný termín obhajoby

2018/19 ZS – PEF (únor 2019)

Vedoucí práce

Ing. Tomáš Maier, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 27. 3. 2019

prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 27. 3. 2019

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 31. 03. 2019