

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

2015

OLGA KOČOVÁ

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE



PODNIKOVÁ EKONOMIKA

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

NÁZEV BAKALÁŘSKÉ PRÁCE/TITLE OF THESIS

Komparace konkurenceschopnosti ČR a Slovenska podle ročenek mezinárodní konkurenceschopnosti v období 2005 - 2010

TERMÍN UKONČENÍ STUDIA A OBHAJOBA (MĚSÍC/ROK)

01/2015

JMÉNO A PŘÍJMENÍ / STUDIJNÍ SKUPINA

Olga Kočová / PE38

JMÉNO VEDOUCÍHO BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Ing. Marta Nečadová, Ph.D.

PROHLÁŠENÍ STUDENTA

Prohlašuji tímto, že jsem zadanou bakalářskou práci na uvedené téma vypracoval/a samostatně a že jsem ke zpracování této bakalářské práce použil/-a pouze literární prameny v práci uvedené.

Jsem si vědom/a skutečnosti, že tato práce bude v souladu s § 47b zák. o vysokých školách zveřejněna, a souhlasím s tím, aby k takovému zveřejnění bez ohledu na výsledek obhajoby práce došlo.

Prohlašuji, že informace, které jsem v práci užil/a, pocházejí z legálních zdrojů, tj. že zejména nejde o předmět státního, služebního či obchodního tajemství či o jiné důvěrné informace, k jejichž použití v práci, popř. k jejichž následné publikaci v souvislosti s předpokládanou veřejnou prezentací práce, nemám potřebné oprávnění.

Datum a místo: Praha, 30.10.2014



podpis studenta

PODĚKOVÁNÍ

Ráda bych tímto poděkovala vedoucí bakalářské práce, za metodické vedení a odborné konzultace, které mi poskytla při zpracování mé bakalářské práce.

Vysoká škola ekonomie a managementu

info@vsem.cz / www.vsem.cz

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

SOUHRN

1. Cíl práce:

Srovnání úrovně konkurenceschopnosti ČR a Slovenska podle Global Competitiveness Report (WEF, 2014) se zaměřením na srovnání vývoje v oblasti inovační výkonnosti podle Innovation Union Scoreboard (European Commission, 2014) v období 2005 až 2010. Zhodnocení vlivu platnosti Lisabonské strategie a vstupu do EU na tyto oblasti.

2. Výzkumné metody:

Byla provedena komparace výsledků zemí podle indexu konkurenceschopnosti (WEF – Global Competitiveness Index) a Souhrnného inovačního indexu (Evropská komise – Summary Innovation Index) a při komentářích dosažených výsledků byla použita metoda analýzy a metoda evaluace. Jako doplňující metody bylo využito grafické komparace – tj. grafického znázornění změn v pořadí žebříčku GCR (Global Competitiveness Report).

3. Výsledky výzkumu/práce:

Výsledkem provedené komparace ČR a Slovenska bylo zjištění, že obě země dosahují odlišné úrovně jak v oblasti národní konkurenceschopnosti, tak v oblasti inovační úrovně. ČR dosahovala výrazně lepšího hodnocení v obou srovnávaných oblastech v průběhu celého období. Příčinu negativního hodnocení konkurenceschopnosti Slovenska dle WEF v tomto období nelze spatřovat pouze ve vlivu ekonomické krize, ale zejména negativním hodnocením v oblasti měkkých ukazatelů. Jelikož v oblasti tvrdých ukazatelů od roku 2009 WEF použito stejných makroekonomických údajů z roku 2008, je nutné zmínit vliv na zkreslení celkových výsledků v těchto letech.

Z komparace inovační úrovně obou zemí dle SII vyplynulo následující. Inovační úroveň ČR byla v průběhu sledovaného období hodnocena v průměru o 8% lépe než v případě Slovenska. Obě země se od vstupu do EU začaly přibližovat průměru EU-27. Od roku 2008 se však jejich konvergenční proces zpomalil a začal se cílové úrovni vzdalovat. V roce 2010 tedy Slovensko dosahovalo v průměru o 16 % nižší úrovně než EU-27.

4. Závěry a doporučení:

Na základě výsledků komparace dle GCI byly zjištěny slabiny obou zemí v oblastech infrastruktury a institucí. Jako slabá stránka konkurenceschopnosti Slovenska byla hodnocena klíčová oblast inovací. Podle hodnocení WEF by se obě země v rámci své politiky měly zaměřit zejména na výše zmíněné oblasti, které jsou vnímané jako slabiny možnými investory. Výsledky inovační úrovně ČR i Slovenska se dle hodnocení SII stále vzdalují průměru EU-27, nejvýznamněji však v případě Slovenska. ČR i Slovensko by měly zvýšit podporu inovační úrovně v rámci svých vládních programů. Jedině tak mohou opět nastartovat proces konvergence v oblasti inovací vůči EU-27. Pro doplnění je aktuální situace graficky znázorněna vyhodnocena v jedné z podkapitol.

KLÍČOVÁ SLOVA

Konkurenceschopnost, multikriteriální ukazatele, Zpráva o globální konkurenceschopnosti, inovační výkonnost, Evropský inovační zpravodaj.

Vysoká škola ekonomie a managementu

info@vsem.cz / www.vsem.cz

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

SUMMARY

1. Main objective:

Comparison of the Czech Republic and Slovakia on the national competitiveness level according to the Global Competitiveness Report (WEF, 2014), aiming the comparison of innovation efficiency area according to the Innovation Union Scoreboard (European Commission, 2014), within the period 2005 – 2010. Assessing the impact of the Lisbon Strategy and the accession to the EU in these areas.

2. Research methods:

As method was performed the comparison of country results according to the Global Competitiveness Index (WEF) and the Summary Innovation Index (European Commission) and for commenting of the achieved results was used the method of analysis and evaluation. As additional method was used the graphic comparison – i.e. graphical presentation of score changes in the Global Competitiveness Report.

3. Result of research:

The result of the comparison the Czech Republic and Slovakia was the fact that both countries reached different levels in in the areas of national competitiveness and innovation. Ratings of the Czech Republic were significantly higher in both areas during the whole period. The cause of the negative evaluation of Slovak competitiveness within 2005 – 2010 cannot be seen only in the impact of the economic crisis, but mainly in negative assessment of soft indicators. It is necessary to mention that, as in 2009 the WEF used the same macroeconomic data from 2008, which could have a negative influence on the results. After the innovation level comparison of both countries by SII revealed the following. The innovation level of the Czech Republic was during the period evaluated by an average of 8 % higher than in the case of Slovakia. Both countries from joining the EU began to approach EU-27 average. Since 2008 was the convergence process slowed down and began moving away from the target. In 2010 was the Slovak SII approx.16% lower than the EU-27 average.

4. Conclusions and recommendation:

Based on comparison of GCI results of both countries were detected weaknesses in the area of infrastructure and institutions. As competitive disadvantage in the case of Slovakia was evaluated the innovation area. Both of countries should focus their policy framework especially on those areas, because this could be perceived as disadvantage by potential investors. In the innovation area were both countries increasingly moving away from the EU-27 average, but most notably by Slovakia. They should have to increase their government support to strengthen their innovation level. Only then can they continue converging and reaching the same innovation level as EU-27 average. The graphical evaluation of the current situation was compared and added one chapter.

KEYWORDS

Competitiveness, multi-criterial assessment, Global Competitiveness Report, innovation performance, European Innovation Scoreboard (EIS).

JEL CLASSIFICATION

I25, O57, L21, E20

Vysoká škola ekonomie a managementu

info@vsem.cz / www.vsem.cz

Obsah:

Úvod.....	1
1 Cíl a použitá metodika	3
2 Definice konkurenceschopnosti	4
2.1 Přístupy a ukazatele hodnocení konkurenceschopnosti	9
2.2 Vypovídací schopnost ukazatelů měření konkurenceschopnosti.....	16
3 ČR a Slovensko v mezinárodním srovnání konkurenceschopnosti	18
3.1 Změny v pořadí ČR a Slovenska a jejich příčiny	23
3.2 Inovační výkonnost obou zemí podle mezinárodního srovnání	24
3.3 Konfrontace výsledků srovnání (2005–2010) se současnou situací.....	29
3.4 Návrh zlepšujících opatření	34
Závěr	35

Seznam zkratk

CISV – Creative Community Index – Index kreativní společnosti

GCI – Growth Competitiveness Index – Index růstové konkurenceschopnosti

GCR – Global Competitiveness Report – Ročenka globální konkurenceschopnosti

EIS – European Innovation Scoreboard – Evropský inovační zpravodaj

EU – European Union – Evropská unie

EU-27 – 27 členských států Evropské unie do června 2013 (EU-25 + Bulharsko a Rumunsko)

Eurostat – Evropský statistický úřad

IMD – International Institute for Management Development – Mezinárodní institut pro rozvoj managementu v Lausanne

IUS – Innovation Union Scoreboard – Inovační zpravodaj EU

LS – Lisbon Strategy – Lisabonská strategie

MICI – Microeconomic Competitiveness Index – Index mikroekonomické konkurenceschopnosti

OECD – Organisation for Economic Cooperation and Development – Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj

SII – Summary Innovation Index – Souhrnný inovační index

ULC – Unit Labour Costs – jednotkové pracovní náklady

UCC – Unit Capital Costs – jednotkové kapitálové náklady

V-4 – Visegrádská čtyřka (tzn. ČR, Slovensko, Polsko a Maďarsko, jakožto státy vstupující do EU v roce 2004)

V&V – výzkum a vývoj

WCY – World Competitiveness Yearbook – Světová ročenka konkurenceschopnosti

WEF – World Economic Forum – Světové ekonomické fórum

Seznam tabulek, grafů a obrázků

Tabulka 1 – Váha u tří hlavních sub-indexů na každé úrovni vývoje dle GCR 2009-2010

Tabulka 2 – Příjmové prahy pro stanovení vývojové úrovně dle GCR 2009-10

Tabulka 3 – Umístění ČR a Slovenska v pilířích 1-4 základní požadavky

Tabulka 4 – Umístění ČR a Slovenska v pilířích 5-10 stimulatory efektivity

Tabulka 5 – Umístění ČR a Slovenska v pilířích 11-12 Inovace a sofistikované faktory

Graf 1 – Pořadí států V-4 podle úrovně GCI za období 2005 – 2010

Graf 2 – Srovnání úrovně ČR a SR dle WEF za období 2005 – 2010

Graf 3 – Hodnocení inovační úrovně ČR, SR a EU-27 dle EIS za období 2005 – 2009

Graf 4 – Srovnání konkurenceschopnosti ČR a SR dle WEF za období 2005 – 2014

Graf 5 – Pořadí států V-4 podle úrovně GCI za období 2005 – 2014

Graf 6 – Hodnocení inovační úrovně ČR, SR a EU-27 dle IUS za období 2005 – 2013

Obrázek 1 – Dvanáct pilířů konkurenceschopnosti dle GCR 2009 – 10

Obrázek 2 – Výsledky GCI 2009 – 2010 pro ČR

Obrázek 3 – Výsledky GCI 2009 – 2010 pro Slovensko

Obrázek 4 – Inovační výkonnost členských států EU dle EIS 2010

Obrázek 5 – Proces konvergence úrovně inovační výkonnosti dle EIS 2010

Přílohy

Příloha 1 – 10 Zlatých pravidel konkurenceschopnosti

Příloha 2 – Metodika využívaná pro výpočet GCI v roce 2010

Úvod

V období globalizace dochází k posilování vlivu transnacionálních korporací a význam zvyšování národní konkurenceschopnosti neustále narůstá. Obdobně jako se na mikroekonomické úrovni se stalo nutností konkurenční zápolení mezi jednotlivými podniky nutností, tak i na makroekonomické úrovni je pro jednotlivé státy stěžejní kontinuální upevňování jejich postavení na mezinárodních trzích. Právě proto se státy snaží co nejvíce zvyšovat svou atraktivitu pro zahraniční investory. Využívají k tomu konkurenčních a komparativních výhod. Jak zmiňuje také Klvačová (2003, s. 66) ve své publikaci, právě díky globalizaci se ze států namísto tvůrců pravidel stávají účastníci soutěže. Proto státy jako ekonomické subjekty sledují svou tržní pozici a postavení ostatních zemí – jakožto konkurentů. Primárním důvodem pro sledování hospodářské úrovně a národní konkurenceschopnosti je zvýšení přitažlivosti jednotlivých zemí především pro zahraniční investory, kteří hledají optimální podmínky pro své investice. Proto se postupem času touto problematikou začaly zabývat zejména mezinárodní organizace, výzkumné ústavy a nadace. Hodnocení mezinárodní konkurenceschopnosti pomocí komplexních ukazatelů a následné uveřejňování žebříčků (např. od WEF, IMF) v podobě ročenek se stává pro investory nepostradatelným ukazatelem.

Téma v této práci zpracované je v současnosti stále více sledováno, jedná se o srovnání konkurenceschopnosti u dvou států Visegrádské čtyřky (ČR a Slovenska). Bakalářská práce nese název: **Rozbor a srovnání postavení ČR a Slovenska v rámci ročenek mezinárodní konkurenceschopnosti v období 2005 – 2010.**

Zaměření této BP bylo specifikováno pouze na dva státy Visegrádské čtyřky (V-4) s ohledem na dostatečnou hloubku zpracování zvolené problematiky, v souladu s předepsaným rozsahem práce. Pro prováděné srovnání byly tedy zvoleny Česká republika a Slovensko, jako dva státy z V-4 nejbližší z hlediska sociálního, kulturního, historického a ekonomického vývoje. Sledované období pro srovnání bylo zvoleno na následující rok po vstupu V-4 do EU (r. 2004) a časově ohraničeno rokem ukončením platnosti Lisabonské strategie, tedy od roku 2005 do roku 2010. Toto období je zvoleno se záměrem zjištění vlivu (dopadu) obou událostí na zvyšování inovačních úrovně a potažmo národní konkurenceschopnosti sledovaných zemí. Cílem je srovnání výsledků a zhodnocení přínosů pro obě sledované země. Následně pak bude možné v závěru konfrontovat tyto výsledky se současnou situací. Srovnání bude tedy rozděleno do tří úrovní. První úroveň je multikriteriální srovnání na základě Zprávy o globální konkurenceschopnosti, které v sobě zahrnuje tvrdá i měkká data. Další úroveň bude hodnocení z hlediska inovační výkonnosti, a to pomocí Evropského inovačního zpravodaje (European Innovation Scoreboard). Závěrečnou úrovní bude zhodnocení výsledků (vlivu LS a EU) do roku 2010 a jejich následnou konfrontací se současnou situací. Shrnutí hodnocení těchto 3 úrovní bude podkladem pro závěrečný doporučující komentář.

Tato práce se pokusí zodpovědět 3 základní otázky. **Jaký má význam a sledování národní konkurenceschopnosti? Jakou roli hraje podpora inovační výkonnosti při zvyšování mezinárodní konkurenceschopnosti? Jak napomohla České republice a**

Slovensku Lisabonská strategie a následný vstup do EU při zvyšování inovační úrovně a národní konkurenceschopnosti?

Práce je tematicky členěna do dvou hlavních částí – teoretické a praktické.

Teoretická část této práce obsahuje dvě hlavní kapitoly. V první kapitole jsou popsány základní cíle. Je zde také objasněna volba použité metodiky a stručný postup při srovnání. Navazující druhá kapitola se snaží definovat základní pojem konkurenceschopnost. Jsou zde blíže rozvedena různá zaměření, podle nichž se člení. Hluběji je definován pojem národní konkurenceschopnost, protože právě tato oblast je předmětem zkoumání v analytické části. V metodologické části jsou nastíněny různé přístupy k jejímu hodnocení včetně jednotlivých ukazatelů a jejich vypovídací schopnosti, předností i nedostatků. Tento přehled je nutný pro pochopení navazujícího srovnání.

V analytické části této práce bylo provedeno časové srovnání výsledků Zpráv o globální konkurenceschopnosti prezentovaných každoročně Světovým ekonomickým fórem. Tato praktická část se zaměřuje na srovnání pozice České Republiky a Slovenska v celosvětovém žebříčku. Sledovanou periodou bylo období od roku 2005 do roku 2010. Výsledky srovnání byly graficky zpracovány, vyhodnoceny a okomentovány. Součástí práce bylo zaměřit se na oblast inovační výkonnosti, jakožto jeden z posilujících faktorů národní konkurenceschopnosti. Pro srovnání v této části byla využita data z European Innovation Scoreboard uveřejňované Evropskou komisí. Odhalené slabiny v oblasti inovací byly shrnuty a navržena možná zlepšující opatření. V závěrečné části práce je krátká rekapitulace naplnění hlavních cílů a odpovědí na otázky v úvodu této práce. Jsou zde sumarizovány hlavní přínosy provedeného srovnání.

1 Cíl a použitá metodika

Hlavním cílem této práce je srovnat postavení obou zemí podle jednoho z nejcitovanějších žebříčků mezinárodní konkurenceschopnosti Global Competitiveness Report (WEF, 2014) se zaměřením na srovnání vývoje v oblasti inovační výkonnosti podle European Innovation Scoreboard (European Commission, 2014) ve sledovaném časovém období 2005 – 2010. Dílčími cíli pak jsou:

- formulace použité metodiky a objasnění základní problematiky z dostupných teoretických zdrojů;
- rozbor a srovnání postavení obou zemí dle hodnocení v žebříčku konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Report);
- srovnání inovační výkonnosti dle hodnocení žebříčků EU (European Innovation Scoreboard);
- vyhodnocení srovnání za období 2005 – 2010 a následná konfrontace dosažených výsledků se současnou situací v oblasti konkurenceschopnosti a inovační úrovně
- vyvození závěrů a návrh zlepšujících opatření.

Aby bylo možné naplnit stanovené cíle, je potřeba si přiblížit metodiku, která bude v práci použita. Také bude na místě blíže se seznámit s metodologií v rámci využitých dat z Global Competitiveness Report a Innovation Union Scoreboard. V praktické části této práce bude využito časového srovnání primárních a sekundárních údajů. Primární zdroje pro komparaci byly hodnoty souhrnného indexu Global Competitiveness Report (WEF, 2014), a také indexu inovační výkonnosti European Innovation Scoreboard (European Commission, 2014). Sekundárními zdroji byly především aktuální knižní publikace a dostupná literatura na internetu. Konkrétními výstupy komparace jsou tabulky, grafy a slovní komentáře. Pro provedení tabulkového a grafického srovnání byl použit program Microsoft Excel 2010.

Práce bude zaměřena pouze na srovnání dvou členů Visegrádské čtyřky, a to České Republiky a Slovenska. Jelikož obě země mají obdobné kulturní zázemí a historický vývoj. ČR i Slovensko se rozhodly pro přistoupení k Evropské unii a zahájily tak cestu svojí transformace ve snaze přiblížit se ostatním vyspělým ekonomikám jejích členů. Po přijetí Lisabonské strategie¹⁾ v roce 2000 a následném vstupu obou zemí do Evropské unie v roce 2004, nastala nová éra v oblasti zvyšování konkurenceschopnosti. Pokud se zaměříme na metodologii v této práci sledovaného indexu globální konkurenceschopnosti (GCI), je nutné zmínit, že v důsledku každoročních inovací tohoto indexu má charakteristika tedy i metodika v jednotlivých letech mírně odlišnou podobu. Blíže bude metodologie v jednotlivých letech rozvedena v kapitole definující multikriteriální ukazatele pro hodnocení národní konkurenceschopnosti.

¹⁾Lisabonské strategie – si kladla za cíl zvyšování konkurenceschopnosti členů Evropské unie. Jejím hlavním strategickým cílem bylo vytvoření konkurenceschopné a na znalostech založené dynamicky se rozvíjející ekonomiky, která bude schopná trvalého hospodářského růstu s větší kvalitou a množstvím pracovních míst v rámci EU.

2 Definice konkurenceschopnosti

Jelikož srovnání vývoje konkurenceschopnosti na mezinárodní úrovni je hlavním cílem této práce, je důležité si hned v úvodu této kapitoly objasnit pojem, kterým se tato práce bude hlouběji zabývat. Co je to vlastně **konkurenceschopnost**? Přestože je toto slovo v posledních desetiletích často používané, jeho konkrétní charakteristika zejména na makroekonomické úrovni je velice obtížná a vymezení pojmu se většinou názorově liší. Existuje celá řada definic, které se snaží vystihnout její odlišná pojetí a význam. Konkurenceschopnost je možné vnímat na různých úrovních a tedy i členit z mnoha hledisek.

Konkurenceschopnost lze podle Beneše (2006, s. 4) členit na tři základní referenční úrovně podnikovou (mikroekonomickou), národní (makroekonomickou) a systémovou, která tvoří mezi-úroveň mezi oběma předchozími úrovněmi. Podle Bobákové, Holečkové (2007, s. 496) in Beneš (2006, s. 4) lze kromě těchto úrovní také sledovat konkurenceschopnost na úrovni odvětví. Lze ji také chápat absolutně nebo relativně, může postihovat aktuální stav nebo být pojata dynamicky. Tři již zmiňované základní úrovně konkurenceschopnosti lze charakterizovat následovně:

a) Podniková úroveň konkurenceschopnosti

Ačkoli je objasnění tohoto pojmu nejjednodušší právě na úrovni firem, jde o charakteristiky čistě relativní. Aby podnik mohl dosahovat svých cílů, je podle Beneše (2006, s. 5) zapotřebí uspět v hospodářské soutěži na cílových trzích. Což předpokládá také úspěch v konkurenčním boji s ostatními podniky. Autor vidí hlavní problém v rozpolcenosti výkladu slova konkurenceschopnost jakožto úspěšnosti na trhu. Konkurenčním úspěchem firmy může být jak pozitivní výsledek souboje s konkurenty (získání určitého výhodného postavení vůči konkurenci), ale také dosažení pozitivního výsledku ze své produkce (zvýšení celkového obrátu z prodeje nebo zisku). Autor zdůrazňuje nutnost znalosti kontextu a podmínek pro optimální formulaci a hodnocení firemní konkurenceschopnosti – tj. firemní pozadí, tržní struktura nebo časové období. Při volbě správné metodiky je zapotřebí vzít v úvahu vliv všech klíčových faktorů (nákladových, technologických) pro optimální vypovídací schopnost výsledků hodnocení. Autor dále upozorňuje, že jinak fungují nákladové i ziskové teorie na trhu s dokonalou konkurencí a jinak s nedokonalou. Záleží také na celkovém počtu konkurentů. Ani na trhu s dokonalou konkurencí nelze konkurenceschopnost posuzovat absolutně, tedy například pouze ze strany nabídky nebo nákladů. Je nutné vzít v úvahu také poptávkovou stranu a zejména velikost trhu. V případě nedokonalé konkurence a homogenního produktu hraje v hospodářské soutěži význam zejména strategické chování firem na trhu. Pro zjištění vzájemného konkurenčního postavení je nutné odhalit vzájemnou strategickou závislost firem. Jednotlivé firmy spolu mohou soupeřit o vyšší podíl na trhu, nebo také kooperovat. V případě nehomogenního produktu mohou firmy odlišit svou produkci vůči konkurenci formou vhodné cenové politiky, vnímanou kvalitou, nebo také různými formami necenové konkurence jako jsou např. design, servis a image. I zde je zjištění úrovně konkurenceschopnosti obtížné. V případě tržních segmentů (homogenních navenek a heterogenních uvnitř) existují samozřejmě univerzální indikátory, jako jsou například **absolutní zisk** nebo **podíl na trhu**. Velkou

konkurenční výhodou z hlediska ziskovosti a obratu může být pro firmy také diferencovaná produkce. Obecně nejlepším indikátorem konkurenceschopnosti je **zisk na jednotku produkce**, nebo také **rentabilita vlastního jmění (ROE)**, která je považována za nejpřesnější měřítko hodnocení úspěšnosti firmy na trhu. Mezi známé patří také **rentabilita aktiv (ROA)** a v případě firem kótovaných na burze je vhodným měřítkem zisk na akcii nebo **P/E ratio**. Úskalím problematiky mikroekonomické konkurenceschopnosti může také být konflikt protichůdných zájmů mezi vlastníky a manažery. Pokud ale všechny pohledy zobecníme, lze definovat konkurenceschopnost jako schopnost plnit dané cíle firmy. Na závěr je vhodné ještě zmínit dynamické pojetí založené na schopnosti narušovat rovnováhu a získat tak na trhu nějakou výhodu. Díky kvalitním znalostním vstupům lze dosáhnout kreativních výstupů. Díky vysoké flexibilitě a neustálému inovačnímu procesu se firma dokáže snadno přizpůsobovat měnícímu se prostředí. Podle Beneše (2006, s. 12) je tedy konkurenční taková firma, která si dokáže zachovat svou výkonnost v dlouhém období, je tedy adaptabilní vůči změnám na trhu nebo je sama vytváří díky inovacím, zhodnocuje peníze svým akcionářům, platí své zaměstnance a její značky mají vysoký kredit a těší se tak dobré reputaci. V delším časovém období je tedy dobrá image firmy tím nejlepším ukazatelem konkurenceschopnosti.

b) Národní úroveň konkurenceschopnosti

Tato práce je zaměřena na makroekonomickou, neboli národní konkurenceschopnost používanou pro srovnání úrovně ekonomik jednotlivých států. Zejména na této úrovni se jedná o pojem velice kontroverzní, a proto se i jednotlivé definice různí. Jelikož se začala konkurenceschopnost na úrovni států sledovat převážně z politických důvodů, jejím hlavním náplní bylo srovnání ekonomické úrovně mezi hlavními rivaly – USA, Japonskem a státy EU. První definice byla zformulována již v roce 1992 na půdě OECD (1992, s. 237) jako schopnost, díky níž je země v otevřených tržních podmínkách schopna produkovat zboží a služby, jež obstojí v konkurenci na mezinárodních trzích a zároveň udržovat a zvyšovat reálný domácí důchod. V podobném duchu se ubírá většina definic, zaměřující se především na vysokou efektivnost přeměny vstupů a také produktivitu ekonomiky jako takové. Podle Světového ekonomického fóra (WEF, 2014) je konkurenceschopnost definována jako soubor faktorů, nařízení a institucí, které zvyšují úroveň produktivity země s ohledem na stupeň rozvoje. Jak uvádí Beneš (2006, s. 13) v této makroekonomické definici nelze aplikovat kritérium přežití jako na firemní úrovni, protože jednotlivé státy mezi sebou sice také soupeří, ale zůstávají na trhu i v případě neúspěchu. V průběhu posledních dvou desetiletí došlo k rozdělení dvou hlavních směrů:

- **vnější přístup** (neboli také **užší pojetí**) se zaměřuje na hodnocení zemí z hlediska exportní výkonnosti a cenově-nákladových faktorů. Což je obdobné jako v případě srovnávání výsledků hospodaření na úrovni firem. Výsledky jednotlivých firem lze pak měřit např. indikátory typu objemu vývozu a dovozu, indexy komparativních výhod nebo výkonovou bilancí. Využitelnost těchto indikátorů však nemá adekvátní vypovídací schopnost zejména u větších vývozně uzavřených ekonomik.
- druhou volbou je **celkové**, neboli **agregátní pojetí** konkurenceschopnosti. Tento způsob hodnocení je založen na srovnání ekonomik z hlediska produktivity a

vývoje makroekonomických ukazatelů (jako růst HDP, životní úroveň, zaměstnanost).

Slaný a kol. (2006, s. 37) in Abrahám 2009, s. 174) charakterizují konkurenceschopnost v užším pojetí jako schopnost země proniknout pomocí směny svých statků a služeb na zahraniční trhy a tímto způsobem získávat komparativní výhody²⁾. Právě díky nákladovým a technologickým komparativním výhodám lze zvyšovat konkurenceschopnost na mezinárodních trzích. Pokud by však konkurenceschopnost na národní úrovni byla udávána pouze úspěšností mezinárodního obchodu, nejednalo by se o hru s nulovým součtem, jako tomu je v případě firemní konkurenceschopnosti. Díky mezinárodnímu obchodu mohou vydělávat všechny země, jak uvedl již Adam Smithe. Pokud se tedy zaměříme na specifikaci úspěšného užívání komparativních výhod, dojdeme k závěru, že je závislá na efektivnější alokaci zdrojů. Díky globalizaci však dochází k volnému pohybu kvalifikované pracovní síly i kapitálu a tudíž se mezinárodní obchod na bázi komparativních výhod nemůže plně rozvíjet. Závěrem je, že zákon komparativních výhod právě díky vysoké mobilitě kapitálu působí pozitivně pouze na trhu výstupů, na trhu vstupů může docházet k negativnímu odlivu špičkových odborníků z některých zemí. V tomto případě prosperují hlavně zahraniční investoři, nikoli samotné státy.

Naproti tomu Kadeřábková a Ždárek (2006, s. 99) se zaměřují na širší (tzv. multikriteriální) pojetí a za konkurenceschopné ekonomiky považují ty, které mají předpoklady pro dosahování dlouhodobě udržitelné růstové výkonnosti tak, aby mohly zvyšovat svou ekonomickou úroveň v podmínkách vnitřní i vnější rovnováhy. Autorka poukazuje na to, že zvyšování životní úrovně obyvatelstva a ekonomické výkonnosti země by mělo být bráno v úvahu právě z hlediska její dlouhodobé dosažitelnosti a udržitelnosti. V případě obou těchto pojetí je nutné si uvědomit propojenost vnějšího i vnitřního prostředí. Na úskalí vzájemné propojenosti poukazuje i Krugman (1997, s. 7) in Beneš (2008, s. 15). Pokud má země nepříznivý profil dle kritérií vnější konkurenceschopnosti, může to negativně ovlivnit i její celkové výsledky a naopak.

Makroekonomickou konkurenceschopnost lze sledovat nejen se zaměřením na vnější nebo vnitřní prostředí země, důležité je také sledované období. Právě toto období má velký vliv na vypovídací schopnost prováděných srovnání a analýz. S ohledem na časový horizont lze konkurenceschopnost podle Beneše (2008, s. 20) sledovat v krátkém nebo dlouhém období. **V krátkém (statickém) období** lze zachytit změny pozice země z hlediska konkrétních výsledků rozličných makroekonomických ukazatelů. Zde je zachyceno působení technologických a strukturálních faktorů, tudíž má statické pojetí nejbližší k vnější konkurenceschopnosti. **V dlouhém období** lze již brát na zřetel dynamické aspekty konkurenční pozice, a proto se zkoumají faktory napomáhající nebo zabraňující zlepšování, jak uvádí Kadeřábková a kol. (2002). Jde zejména o monetární faktory, jako je např. schopnost přizpůsobovat se globálním změnám struktur nabídky a poptávky. Dynamické pojetí se spíše přibližuje k agregátní konkurenceschopnosti.

²⁾ Komparativní výhoda – je nazývána proměnnou, neboli srovnávací výhodou, jež vysvětluje výhodnost mezinárodního obchodu pro všechny země, i za podmínky, že absolutní výhody dosahují jen určité státy. Vyspělé země ji mohou dosáhnout, pokud se specializují na vývoz výrobků s absolutní výhodou a ostatní výrobky dováží, protože si touto cestou uvolní zdroje pro nejlukrativnější výrobek a zároveň podpoří vývoz jiné země. Tato srovnávací výhoda je důkazem výhodnosti výrobní specializace a dělby práce. Autorem zákona komparativních výhod je David Ricardo.

c) Úroveň systémové konkurenceschopnosti

Jedná se o specifickou úroveň ležící mezi dvěma výše zmíněnými úrovněmi sledování konkurenceschopnosti, jde o jakýsi systém. Cellini, Soci (1997) in Beneš (2006, s. 21) uvádí, že tento „systém“ je vlastně souborem koordinovaný subjektů, tvořících samostatný organismus s vlastními pravidly a cíli. Tento systém je vlastně výsledkem evolučního vývoje závislostí subjektů a ovlivňujících faktorů. Systémový pohled na konkurenceschopnost je spíše dynamický, protože usnadňuje šíření inovací. Zejména dlouhodobé efekty mohou vést ke zlepšení pozice všech členů systému.

Systémy se mohou dále dělit teritoriálně do dvou skupin na:

- **geografické**, neboli také **lokální vymezení**, které zahrnuje konkurenceschopnost měst, okresů nebo regionů. Existují její definice, ve kterých se úroveň konkurenceschopnosti systému odvíjí od úspěšnosti lokálních firem. Proto je podpora firem a vytváření optimálních podmínek stěžejní pro rozvoj každého města nebo regionu. Kupříkladu Mayerhoffer (2005, s. 2) in Beneš (2008, s. 22) tuto úroveň definuje jako „schopnost města podporovat jeho firmy, které se snaží o úspěch na trhu tím, že se jim poskytuje doplňková aktivita (infrastruktura, lidský kapitál, přístup na trhy).“ Další směr definuje regionální konkurenceschopnost v závislosti na ekonomické výkonnosti a zvyšování úrovně obyvatelstva, tedy obdobně jako u definic na makroekonomické úrovni. Kdy kupříkladu Beneš (2008, s. 22) uvádí, že jde o schopnost regionu zvyšovat zaměstnanost, podporovat diverzifikaci i růst produkce a vytváření přidané hodnoty tak, aby se optimálně vyvíjely obchodní vztahy. Úspěšnost regionu závisí podle Turoka (2004) in Beneš (2008, s. 22) na jeho velikosti a diverzitě. Období globalizace zdánlivě přesouvá postavení států právě na úroveň regionální, jelikož globální systém částečně omezil jejich základní funkci – provádění makroekonomické hospodářské politiky. Tudíž se ze států a jejich vlád stávají spíše regionálními autoritami, právě díky jejich cílům, které byly dříve charakteristické spíše pro regiony.
- **sektorové vymezení** definuje systém jako shluk firem se stejným oborovým zaměřením ekonomické činnosti. Dříve byl sektor synonymem pro odvětví, v současnosti je nahradil modernější pojem klastr. **Klastr** lze dle Portera (2003, s. 4) in Beneš (2008, s. 24) definovat jako geograficky blízkou skupinu propojených firem, dodavatelů, poskytovatelů služeb a akademických či veřejných institucí v dané oblasti, jež jsou spojeny společnými potřebami a zájmy. Základním předpokladem utvoření klastru je existence společného cíle. Stěžejní výhodou účasti v klastru je pro firmy zvýšení produktivity i úrovně inovací, oproti samostatnému působení. Firmy participující v klastru mohou díky zvýšení své specializace snadněji dosáhnout stěžejní konkurenční výhody na trhu. Klastry existují celosvětově zpravidla v každém oboru a odlišují se svou sofistikovaností a specializací. Jako obdoba klastrů jsou chápány **multinacionální korporace**, kde na úroveň konkurenceschopnosti má vliv sdílení inovativního myšlení v rámci globální korporátní sítě. Šíření informací a znalostí je v rámci multinacionálních korporací efektivnější oproti klastrům. Další možností pro firmy je sdružovat se na základě vzájemných dohod do **regionálních inovačních sítí** nebo také do **regionálních inovačních systémů**, které jsou tvořeny ještě dalšími institucemi.

Jak je z výše uvedeného rozmanitého členění konkurenceschopnosti patrné, jedná se vskutku o pojem relativní, jehož hlavním cílem je srovnání určitého strategického postavení subjektů na hospodářských trzích. Jako ukazatel je obtížně formulovatelný a tedy i měřitelný na všech úrovních. Výsledek tohoto ukazatele by měl být vždy v kontextu s hlavními faktory, které jej ovlivňují. Obsah proto bývá rozličný dle zaměření a sdružuje většinou dostupné empirické ukazatele (převážně tvrdá data v podobě hospodářských ukazatelů nebo indexů), které přímo souvisí s hlavními cíli na mikroekonomické, ale také na makroekonomické úrovni. Při zkoumání národní úrovně se právě díky jejímu rozsahu, do nějž spadají i nesnadno měřitelné oblasti, stále více využívají měkká data. Obzvláště sféra národní konkurenceschopnosti se za poslední desetiletí dostává čím dál více do popředí a to, i přestože její formulace a měření je považováno za diskutabilní. Pokud se však rozhodneme konkurenceschopnost jako ukazatel formulovat a posléze měřit, aby následné srovnání bylo možné, je nutné zmínit a definovat i související pojem „konkurenční výhoda“. Ta je právě jedním z hlavních zdrojů zvýhodnění vylepšujícím pozici jednoho subjektu vůči druhému na trhu. I když se opět jedná o velice relativní pojem.

Konkurenční výhodu lze formulovat na podnikové i mezinárodní úrovni a také ji lze dále rozčlenit podle délky sledovaného údobí či fáze hospodářského procesu:

- **mikroekonomickou úroveň** definuje Beneš (2008, s. 27), jako “zachycení relativní výkonnosti dané firmy v určitém období.“ Jak autor uvádí, jedná se o reflexi interakcí mezi firmami a jejich následné porovnání, které závisí na charakteru tržního prostředí. Ve sledovaném tržním kontextu musí být brán ohled na specifikaci rivalů, tržní vazby a podmínky. Konkurenční výhoda je nejen důležitá na mezipodnikové úrovni, ale také na té mezinárodní. Napomáhá zajistit a udržet jednotlivým státům jejich výsadní postavení vůči konkurentům, ostatním státům. Abrahám (2008, s. 174) se zaměřuje na její **komplexní (makroekonomické) pojetí** a uvádí, že ji lze dosáhnout efektivním kombinováním širokého spektra vstupů, jako např. ekonomickou a technologickou výkonnost země, efektivitu vládního a podnikového sektoru a kvalitu infrastruktury.
- s ohledem na sledované údobí lze rozlišovat také konkurenční výhodu v krátkém (statickém) nebo v dlouhém (dynamickém) období. Beneš (2008, s. 27) uvádí, že v **krátkém období** může být představována zejména ziskovostí či podílem na trhu. V **dlouhém období** je jejím zdrojem inovační kapacita a růst. Udržitelnost konkurenčních výhod není z dlouhodobého hlediska automatická, je ovlivňována neustálými změnami na trhu. Právě proto je důležitá dobrá znalost konkurenčních charakteristik, které mohou výhodu subjektů determinovat. Jak autor uvádí dosažená konkurenční výkonnost a také konkurenceschopnost jsou celkovým odrazem právě konkurenčních výhod na trzích v krátkém či dlouhém období. V rámci formulace dynamického a statického dělení je nutné zpřesnit hlavní rozdíl mezi komparativní a konkurenční výhodou. Konkurenční výhoda je přednost, vytvořená díky dynamickému zlepšování charakteristik a aplikaci inovací s komerčním využitím. Zatímco komparativní výhoda je statická efektivnost, která má přirozený původ a je daná základními geografickými faktory (jako je např. lokalita).
- konkurenční výhodu lze také rozčlenit a specifikovat dle fází hospodářského procesu. V první fázi každého procesu se jedná o tzv. **faktorově-taženou**, nebo

také **cenově-nákladovou výhodou**. Jejím hlavním zdrojem je snižování vstupních nákladů, zejména díky nízkým cenám pracovní síly nebo oslabené měně. Takto dosažena cenově-nákladová konkurenceschopnost je pouze krátkodobá a posléze přechází v kvalitativní, již dlouhodobě udržitelnou. **Kvalitativní konkurenční výhody** se dále dělí podle stádií a zaměření. První stupeň této kvalitativní výhody může být **založena na zvyšující se efektivnosti** využívaných zdrojů a technologických procesů. Na další úrovni jsou pro rozvoj využívány kvalitativní výhody **na bázi inovací**³⁾. Právě ty jsou pro rozvoj konkurenceschopnosti stěžejní, dodávají jedinečnost produktům a procesům a napomáhají odlišení, jsou tedy základním faktorem pro odlišení. Pro dosažení konkurenční výhody je klíčová rychlost zavádění inovací, konkurenceschopné subjekty musí být v inovačním procesu rychlejší než jejich konkurenti. V oblasti rozvoje a zavádění komerčních inovací je nutná zvýšená podpora zejména výzkumu a vývoje. V poslední fázi vstupují do popředí stále více konkurenční **výhody s využitím kreativity**⁴⁾. Základem této výhody je tvorba vysoké přidané hodnoty, díky jedinečnosti například v oblasti designu. Tyto zejména umělecké prvky se stávají zdrojem konkurenční výhody pod vlivem komercializace. Nutnou podmínkou pro získání komerčně využitelné kreativity jsou investice do lidského kapitálu (talentů) a vytvoření vhodného kreativního prostředí (dynamického s pestrými sociálními sklady podněcující nové nápady).

2.1 Přístupy a ukazatele hodnocení konkurenceschopnosti

Dříve byla spíše při hodnocení úrovně národní konkurenceschopnosti upřednostňována cenově-nákladová hlediska. Úspěšnost států byla dána jejich podílem na světových trzích. Naproti tomu v současném období globalizace jde stále více do popředí agregátní (komplexnější) pohled na konkurenceschopnost jednotlivých zemí. Je zde zohledněna životní úroveň obyvatelstva a také rostoucí příjmy. Růst makroekonomické úrovně konkurenceschopnosti je především podmíněn stavem mikroekonomické úrovně.

a) Cenové a nákladové indikátory

Jedná se o prvotně užívané indikátory pro měření národní konkurenceschopnosti na základě vývoje cen. Tyto indikátory jsou určující pro konkurenceschopnost, která je založena na cenově-nákladových konkurenčních výhodách, což byl pro obě sledované ekonomiky základní faktor konkurenceschopnosti v průběhu transformace a v přípravné fázi na vstup do EU. Tato konkurenční výhoda má krátkodobý charakter.

Cenové indikátory lze rozřadit do tří hlavních oblastí, které sledují:

- sledování **cenového vývoje** je běžně využíváno pro stanovení úrovně národní cenové konkurenceschopnosti.

³⁾ inovace – je podle Ketelse (2005, s. 25) in Beneš (2008, s. 29) nová komerčně využitelná myšlenka. Jedná se o kontinuální proces komerčního využití daného, nápadu či vynálezu. Jedním z úvodních autorů zabývajícím se širším pojetím inovací a jejich dalším využitím byl Peter Schumpeter.

⁴⁾ kreativita – je podle CISV (2005, s. 5) in Beneš (2008, s. 30) procesem, díky němuž se daří myšlenky produkovat, spojovat a přetvářet do věcí majících hodnotu.

Kupříkladu jak uvádí Balcarová a Beneš (2006, s. 7), je deflátor HDP pro tuto analýzu nevhodný, jelikož v sobě zahrnuje také mezinárodně neobchodovatelné statky. Obdobě je na tom s vhodností taktéž index spotřebitelských cen (CPI). Ten obsahuje ještě kromě neobchodovatelných statků pouze spotřební výrobky a to i dovážené. Protože je CPI zatížen o marže a poplatky obchodníků, stává se jeho vypovídací schopnost zkreslená.

- lépe je na tom s využitelností index cen výrobců (PPI), který nabízí specifikaci dle sektorů, které jsou pro analýzu vhodné. Jedinou slabinou je, že zahrnuje i mezinárodně obchodovatelné polotovary. Index sledující ceny exportu a importu má však nejpřesnější vypovídací schopnost z hlediska struktury mezinárodního obchodu. Nevýhodou tohoto indexu je možnost ovlivnění cenami komodit, ale vcelku jsou směnné relace nejvhodnějším nástrojem pro sledování úrovně konkurenceschopnosti podle cen.
- dalším zdrojem konkurenceschopnosti podle Balcarové a Beneše (2006, s. 10) může být úroveň **produktivity a nákladů**. Pokud vezmeme v úvahu, že životní úroveň jakožto součást konkurenceschopnosti je determinována produktivitou ekonomiky, bude nás zajímat právě hodnota cen vstupů a efektivnost jejich přeměny na výstupy. Nejpoužívanějším indikátorem cenové konkurenceschopnosti jsou právě jednotkové pracovní náklady (ULC) a v oblasti kapitálu jsou to potom jednotkové kapitálové náklady (UCC). Pro dosažení komparativní výhody je pro země stěžejní optimální kombinace mzdových nákladů a úrovně produktivity. Komplikace u těchto ukazatelů mohou nastat v případě nepřesností jednotlivých proměnných (např. záměnou nákladů na pracovníka za mzdovou sazbu). Pokud růst produktivity práce převýší růst mezd, dojde k poklesu jednotkových mzdových nákladů a zvýšení cenové konkurenceschopnosti. Zdrojem pro udržení nízkých ULC jsou v krátkodobém horizontu klesající nominální mzdové náklady nebo nominální depreciace měny, v dlouhodobém horizontu je to pak jediné růst produktivity. Je nutné zde zmínit, že růst ULC sice způsobuje pokles cenové konkurenceschopnosti, ale díky růstu technologické a produkční kapacity pozitivně ovlivňuje celkovou konkurenceschopnost (což je nazýváno jako Kaldorův paradox). Z hlediska zvyšování cenové konkurenceschopnosti by tedy bylo optimální snižování ULC, což by zároveň znamenalo snížení množství práce vůči přidané hodnotě, ale většina hospodářských politik ve svých programech usiluje o opak, tj. zvýšení zaměstnanosti. Zaměřením se na sledování finančních nákladů lze využít mezinárodní srovnání úrokové míry. Při zaměření na ziskovost se nám nabízí jako vhodný indikátor rentabilita vlastního kapitálu. Tento indikátor má smysl zejména z dlouhodobého hlediska na mikroekonomické úrovni. Na makroekonomické úrovni je vhodným ukazatelem také sledování tvorby pracovních míst.
- podle Balcarové a Beneše (2006, s. 15) je nejčastěji využívaným indikátorem cenové konkurenceschopnosti **reálný měnový kurz**. Reálný měnový kurz (RER) podle Komárka a spol. (2010, s. 76) udává poměr vnější k vnitřní (domácí) kupní síle měnové jednotky. Vývoj RER (tj. při jeho vychýlení od rovnovážného kurzu dochází k nadhodnocení nebo podhodnocení) ovlivňuje úroveň externí konkurenceschopnosti. Jak dále uvádí Balcarová a Beneš (2006, s. 15) existuje celá řada těchto reálných měnových kurzů, ale liší se volbou cenových indexů, kterými jsou např. CPI a deflátor HDP nebo exportních cen. Nejužívanějším ukazatelem v rámci analýz však je reálný efektivní měnový kurz

(REER) pokud tento index roste, dochází ke snižování konkurenceschopnosti ekonomiky. Pomocí tohoto ukazatele lze dobře předpovídat vývoj nezaměstnanosti. Všechny cenově-nákladové ukazatele umožňují náhled z jiné perspektivy na celkovou problematiku národní konkurenceschopnosti.

b) Indikátory obchodní výkonnosti

Podíl na světovém obchodu od nepaměti sloužil jako ukazatel mezinárodní konkurenceschopnosti. Při efektivním využívání potenciálu zahraničních trhů umožňuje zahraniční obchod zvyšovat životní úroveň obyvatelstva. Také tyto indikátory lze dále dělit do dvou oblastí:

- **indikátory na bázi platební bilance** se podle Balcarové a Beneše (2006, s. 17) zaměřují pouze na její jednotlivé účty. Při analyzování mezinárodního obchodu je vhodné sledovat saldo obchodní bilance na běžném účtu a saldo výkonové bilance (obsahující také služby). Tyto ukazatele jsou však spíše obecné, neboť opomínají strukturální faktory a změny. Tyto analýzy souhrnných účtů jsou vhodnější v případě strukturálně podobných rozvojových zemí. Špatné výsledky poukazují na špatnou ekonomickou výkonnost a makroekonomické problémy. Zejména v období globalizace je stále více sledována úroveň přímých zahraničních investic. Ta poukazuje na potenciál růstu země a motivuje investory dosud nevyužitými zisky. Touto cestou je vykazována atraktivita země pro investory. Při analýze jednotlivých účtů je vždy nutné přihlídnout spíše ke struktuře jejich součástí.
- autoři dále uvádějí **indikátory podle struktury zahraničního obchodu**, které jsou další možností při srovnání konkurenceschopnosti. Vhodným ukazatelem je teritoriálně-komoditní struktura. Jednotlivé komodity lze pak dále funkcionálně rozčlenit a následně provést strukturální analýzu zahraničního obchodu. Jednotlivé funkcionální klasifikace umožňují odhalení kvalitativních charakteristik obchodu (struktura produktů, komodit, zemědělských výrobků, atd.). Nevýhodou je snížená vypovídací schopnost ukazatelů díky chybám v klasifikaci zapříčiněným neúplnostmi produkčních řetězců. Tato metoda je jedna z mála zaměřujících se na kvalitativní stránku konkurenceschopnosti. Jednou z nejstarších metod od autorů Fagerberga a Guerrieriho (1999) in Balcarová a Beneš (2006, s. 19) je klasifikace faktorové intenzity zaměřující se na členění odvětví podle typu vstupů v nich převažujících. Toto členění odvětví je rozděleno do 5 skupin, z nichž poslední skupinu tvoří odvětví založená na vědě. Pokud má v celkové skladbě právě tato poslední skupina vyšší zastoupení, poukazuje to na to, že daná ekonomika disponuje větší kvalitativní konkurenční výhodou. Také Peneder (1999) in Balcarová a Beneš (2006, s. 19) vytvořil obdobnou odvětvovou klasifikaci členěnou do pěti skupin, u níž je ale obtížné určit kvalitativní konkurenční výhodu. Odvětví je ale také možné členit podle technologické intenzity, tedy dělení podle náročnosti odvětví v oblasti výzkumu a vývoje. V tomto případě je odvětví členěno do 4 skupin (high, medium-high, medium-low, low). Nejoptimálnějším ukazatelem vysoké úrovně kvalitativní výhody je největší podíl zastoupení ve skupině (high). Pro doplnění těchto metod slouží klasifikace BEC (Broad Economic Categories), která umožňuje rozčlenit výrobky na meziprodukty a finální výstupy. Další doplňující možností je pak analýza vnitro-odvětvového obchodu (IIT – Intra-Industry Trade),

charakterizující zboží dle obchodních toků rámci odvětví. V každém odvětví jsou blízké substituty s podobnou technologickou intenzitou, a to jak ve výrobě, tak ve spotřebě. Kvantifikace pak závisí na šířce odvětví a jeho statistického členění. Tato analýza se skládá ze dvou částí, a to horizontální (HIIT) a vertikální vnitro-odvětvový obchod (VIIT). HIIT zahrnuje obchod se zbožím se shodnou spotřebou, ale jinými užitečnými charakteristikami. VIIT se zaměřuje na stejné statistické kategorie s různou kvalitou vnímanou spotřebiteli. Pak následuje komplikované hodnocení konkurenceschopnosti na bázi jednotlivých komodit a jejich následné rozčlenění dle jejich toků. Výsledkem analýzy je zjištění typů jednotlivých toků, z nichž z hlediska konkurenceschopnosti nejzajímavější je tok HQVIIT (je HIIT vysoké kvality) a HIIT. Obdobou této analýzy je i metoda určení cenových segmentů, v nichž se obchodní toky pohybují.

- jako další alternativu pro hlubší analytické účely doporučují Balcarová a Beneš (2006, s. 22) **metody strukturální analýzy**. Tato metodologie pokrývá podrobnější rozbor v krátkém i dlouhém období. Mezi nejznámější metody využívané k hodnocení komparativní výhody patří Balassův index. V souvztáznosti s tímto indexem Komárek a kolektiv poukazují na tzv. Balassův-Samuelsonův (B-S) efekt, podle něž je zdroj rovnovážného zhodnocování viděn v diferenciu mezi růstem produktivity při výrobě obchodovatelných a neobchodovatelných statků – tedy odlišností tohoto diferenciu v jednotlivých zemích. Jeho příčinou je růst cen a produktivity obchodovatelného sektoru, který souvztažně vyvolá silnější růst cen v neobchodovatelném sektoru oproti ostatním dohánějícím ekonomikám. B-S efekt je považován za stěžení faktor reálné apreciace měnového kurzu, neměl by však být přeceňován. Podle mnohých empirických studií zaměřených na pokročilejší fázi transformace má B-S efekt u tranzitivních ekonomik (jako např. ČR i Slovensko) nižší vliv. V některých případech může dokonce vést k tzv. inverznímu B-S efektu (tzn. růst produktivity v jednom sektoru vyvolá růst v dalších odvětvích). Jeho vliv se zvyšuje díky podílu obchodovatelného zboží na HDP i ve spotřebě, a naopak klesá v závislosti na nárůstu produktivity v neobchodovatelném sektoru. Pro hodnocení komparativní výhody je také využíván index RCA (Revealed Comparative Advantage), který zachycuje stupeň obchodní specializace dané země. Ten je podle Balcarová a Beneš (2006, s. 22) udáván poměrem podílu vývozu určité komoditní skupiny na celkových vývozech určité země a podílu vývozu této komoditní skupiny na celkových vývozech sledované referenční skupiny zemí. Hodnota RCA větší než 1 značí specializaci dané země v rámci sledované skupiny na vývoz určité komoditní skupiny. Za zmínku také stojí metoda SSA (Shift-Share Analysis), která má v současnosti mnoho variant. Jak uvádí Balcarová a Beneš (2006, s. 22) jejím hlavním smyslem je rozložení změny tržního exportu na 4 složky: efekt globální poptávky, komoditní skladby, geografické skladby a pro analýzu stěžení efekt konkurenceschopnosti. Logickým podkladem pro tuto metodu je zjištění, že jednotlivé země nemohou ovlivnit svou počáteční pozici (tzv. efekt struktury), ale mohou ovlivnit adaptací svou specializaci i konkurenceschopnost (tzv. efekt výkonnosti). Proveditelnost této analýzy je náročná ale využitelnost nezaměnitelná, neboť postihuje cenovou i necenovou konkurenceschopnost.

c) **Multikriteriální ukazatele**

Pokud se zaměříme na hodnocení konkurenceschopnosti v komplexním pojetí, je nutné zmínit dvě nejznámější ročenky, které se liší zejména mírou zastoupení tvrdých a měkkých dat i volbou vah při agregaci jednotlivých ukazatelů, což bude v rámci jejich charakteristiky také zohledněno.

První z těchto dvou ročenek je **Zpráva o globální konkurenceschopnosti** (The Global Competitiveness Report), která je od roku 1979 každoročně vydávána Světovým ekonomickým fórem (World Economic Forum). Světové ekonomické fórum je mezinárodní institucí vzniklou za účelem zlepšení světové hospodářské úrovně díky vzájemné kooperaci veřejného a soukromého sektoru. Hodnotící zpráva, kterou vydává WEF, byla v roce 2014 založena na mezinárodním srovnání 148 zemí pomocí Indexu globální konkurenceschopnosti GCI (The Global Competitiveness Index). WEF využívá tento index od roku 2005. GCI je složen ze 114 indikátorů rozdělených do 3 dílčích indexů a uspořádaných do 12 pilířů konkurenceschopnosti. Podle informací z GCR 2013 – 2014 (WEF, 2014) se v rámci pilířů sledují tyto oblasti:

Sub-index A: základní předpoklady (factor-driven):

- instituce (Institutions);
- infrastruktura (Infrastructure);
- makroekonomické prostředí (Macroeconomic environment);
- zdravotnictví a základní vzdělání (Health and primary education).

Sub-index B: stimulatory efektivity (efficiency-driven):

- vyšší vzdělání a tréninky (Higher education and trainings);
- efektivita na spotřebních trzích (Goods market efficiency);
- efektivita na trhu práce (Labour market efficiency);
- vývoj na finančních trzích (Financial market sophistication);
- technologická připravenost (Technological readiness);
- velikost trhu (Market size).

Sub-index C: inovace a sofistikované faktory (innovation-driven):

- sofistikovanost podnikání (Business sophistication);
- inovace (Innovation).

Z výše uvedeného přehledu je patrné, že se jedná o kvantitativní i kvalitativní indikátory, zachycující makro i mikroekonomické faktory možných konkurenčních výhod. GCI využívá ve větší míře měkkých dat, díky čemuž může sledovat větší vzorek zemí. Jednotlivé ukazatele jsou hodnoceny na škále 1 – 7, kde větší hodnota znázorňuje vyšší konkurenceschopnost. Celková konkurenceschopnost (výsledný GCI) je pak hodnocena na základě váženého průměru agregovaných ukazatelů (3 sub-indexů). Dvě hlavní kritéria rozřazení zemí dle stádia vývoje jsou uvedena v příloze 2. Použití rozdílných vah při posuzování ukazatelů má umožnit srovnání různě rozvinutých zemí. Rozdílná důležitost jednotlivých pilířů se pak následně promítne do rozdílných vah sub-indexů i závěrečného výpočtu GCI. Např. u země v přechodné fázi dojde k navýšení

váhy pilířů potřebných pro nadcházející fázi. Zatímco váhy sub-indexů se mění dle vývojového stádia země, váhy ukazatelů v sub-indexech jsou neměnné.

Renomovaným zdrojem údajů o národní konkurenceschopnosti zemí je **Světová ročenka konkurenceschopnosti** (World Competitiveness Yearbook) uveřejňovaná Mezinárodním institutem pro rozvoj a management v Lausanne (International Institute for Management Development). Podle IMD je ročenka celosvětově známý report referující o národní konkurenceschopnosti zemí, který vyhodnocuje a analyzuje, jak jejich ekonomika nakládá se svými zdroji, aby zvýšila prosperitu obyvatel. Počínaje rokem 1989 je taktéž každoročně uveřejňována. Světová ročenka konkurenceschopnosti poskytuje nedocenitelné informace, které pozitivně působí v oblasti benchmarkingu pro mezinárodní komparaci konkurenceschopnosti národních ekonomik. Primárně se zaměřuje na tvrdá data od mezinárodních a regionálních organizací i soukromých institucí. Statistické údaje jsou následně doplněny o výsledky každoročního dotazníkového šetření vedoucích pracovníků. Institut spolupracuje s 55 partnerskými institucemi po celém světě, což napomáhá zajistit spolehlivost a aktuálnost analyzovaných dat. Od roku 2004 je interaktivní databáze také dostupná online. Pokud se blíže zaměříme na používanou metodiku, která se v průběhu let neustále mění, je možné ji ve stručnosti shrnout následovně. Institut každým rokem uveřejňuje souhrnná data za přechodí pětileté období. Podle stánek byl žebříček sestaven pro 60⁵⁾ průmyslových i nově vznikajících ekonomik. Jak uvádí Nečadová a Soukup (2013, s. 590) pořadí je zemím přiřazováno na základě hodnocení kvality domácího i globálního prostředí z hlediska podpory konkurenceschopnosti firem v dané ekonomice. Počet respondentů (expertů pro jednotlivé země) je dán podílem HDP dané země na celkovém HDP všech hodnocených zemí. Skladba respondentů by přitom měla odpovídat struktuře jednotlivých odvětví v dané ekonomice – tzn. podílu zastoupení primárního, sekundárního a terciálního sektoru. Respondenty jsou střední a vrcholoví manažeři s mezinárodní zkušeností v oblasti managementu. Dle institutu (IMD, 2014) bylo součástí šetření přes 4300 respondentů. V případě ročenky WCY 2013 – 2014 (IMD, 2014) bylo sledováno 338 kritérií, z toho měkká data tvoří pouze 1/3 (od expertů v rámci dotazníkových šetření) a tvrdá data (od institucí jako např. OECD, Světová banka nebo Eurostat) mají 2/3 zastoupení ve finálním ratingu. Expertní hodnocení jsou prováděna v rozsahu hodnotící škály 1 – 6, kde vyšší hodnota znamená lepší úroveň konkurenceschopnosti a tedy i daného indikátoru. Vypočítaná průměrná hodnota ze všech indikátorů pro danou zemi je pak konvertována do škály 1 – 10. Výhoda měkkých dat je spatřována v tom, že nejsou zatížena časovým zpožděním (data jsou aktuálnější) a umožňují hodnotit i obtížně měřitelné prvky (jako jsou např. pracovní vztahy, vztah k životnímu prostředí a kvalitu života apod.). Nevýhody měkkých dat jsou spojeny zejména s nedostatečnou šířkou a hloubkou znalostí respondentů, malou velikostí vzorku mající vliv na celkové zkresení a slabou vypovídací schopností způsobenou nemožností srovnání s ostatními zeměmi.

Metodologický problém je podle Nečadové a Soukupa (2013, s. 591) také v agregaci tvrdých a měkkých dat pomocí metody SDM (Standard Deviation Method), která zachycuje relativní rozdíl ve výkonnostech ekonomik. Zohledňuje 338 kritérií, která jsou rozdělena podle faktorů konkurenceschopnosti do čtyř skupin. Každá skupina pak

⁵⁾ tento počet zemí je platný pro rok 2014, protože se tento počet v jednotlivých letech liší, budou hodnoty za každý rok upřesněny v rámci analytické části práce.

obsahuje pět sub-faktorů, celkem jich je tedy dvacet. Každý z nich má poměrově stejnou váhu – tedy 5%. GCI se podle kritérií dělí do čtyř následujících skupin:

- **ekonomická výkonnost** – v roce 2014 byla hodnocena na základě 83 kritérií, jež hodnotí úroveň konkurenceschopnosti podle hlavních makroekonomických ukazatelů o vnější ekonomické situaci (jako např. HDP, míra růstu HDP, výdaje domácností a vládní výdaje, zaměstnanost a míra nezaměstnanosti nebo vývoj cen apod.). Ve své publikaci Kadeřábková a Ždárek (2007, s. 117) doplňují následující související souvztažnosti. Prosperita země odráží ekonomickou výkonnost. Tržní konkurence zlepšuje ekonomickou výkonnost, vysoká domácí konkurence podmiňuje konkurenceschopnost firem na globálních trzích – tzn., že vývozně založená konkurenceschopnost je spojena s růstem domácí ekonomiky. V této skupině převažují zejména tvrdá (statistická) data.
- **efektivnost vlády** – zde bylo v roce 2014 sledováno 70 kritérií, pomocí nichž jsou hodnoceny např. veřejné finance, měnová a fiskální politika, institucionální rámec a právní úprava podnikání. Podle Kadeřábkové a Ždárka (2007, s. 117) je také pro ekonomiku pozitivní, pokud jsou zásahy vlády do podnikových aktivit minimální. Vláda by měla vytvářet předvídatelné makroekonomické a sociální podmínky a snažit se snižovat rizika. Pro rozvoj znalostně založené ekonomiky je nutná aktivní podpora vlády především v oblasti vzdělávání a výzkumu. Zde převažuje počet indikátorů založených na výsledcích šetření.
- **efektivnost podniků** – v roce 2014 byla tvořena 71 kritérii, z nichž lze zmínit zejména produktivitu, trh práce, činnosti finančního sektoru a kvalitu podnikového managementu. Kadeřábková a Ždárek (2007, s. 117) zdůrazňují jako klíčové předpoklady konkurenceschopnosti nutnost zvyšování efektivnosti a přizpůsobování se změnám. Podpurným prvkem je také efektivní a mezinárodně integrovaný finanční sektor. Produktivita odráží úroveň přidané hodnoty. Zde mají poloviční zastoupení měkká i tvrdá data.
- **infrastruktura** – v roce 2014 tuto skupinu tvořilo 114 kritérií. Tato skupina se dále dělí na základní, technologickou, vědeckou a vzdělávací. Spadá sem také zdravotní a ekologická sféra. Autoři dále zmiňují pozitivní vliv rozvoje infrastruktury na ekonomickou aktivitu země. Efektivním a inovačním využíváním technologií lze získat konkurenční výhodu. Proto jsou dlouhodobé investice do výzkumu a vývoje stěžejní pro zvyšování konkurenceschopnosti. I zde mají statistická data stejně jako měkká data poloviční podíl zastoupení.

Při závěrečném vyhodnocení je z celkového skóre následně sestaven žebříček hodnocených ekonomik. Jak zmiňuje ve své publikaci také Klvačová (2003, s. 73), je v mezinárodním srovnání IMD důležité nejen celkové pořadí ze všech sledovaných zemí, ale také vzdálenost vůči zemi na první pozici vyjádřená hodnotou indexu konkurenceschopnosti dané země i přitažlivosti této země pro zahraniční investory. Institucí, které se zaměřují na multikritériální hodnocení konkurenceschopnosti zemí, je celá řada. Jednotlivá srovnání se různí svým zaměřením a přístupy hodnocení. Jak zmiňuje Abrahám (2008, s. 175), kupříkladu Evropská komise klade důraz nejen na ekonomické, ale také sociální a ekologické aspekty. Indexy ekonomické svobody se koncentrují pouze na institucionální kvalitu a úlohu vlády v ekonomice. OECD se koncentrují na technologické aspekty konkurenční výhody.

2.2 Vypovídací schopnost ukazatelů měření konkurenceschopnosti (výhody a nevýhody)

Možností pro měření a sledování národní konkurenceschopnosti je v dnešní době nepřehledná řada. Jednotlivé metody se však liší způsobem výpočtu, možnostmi využití i vypovídací schopností. Pro volbu správné metodiky by měla být v souladu s účelem prováděné analýzy. S ohledem na optimální vypovídací schopnost metod je vhodné sumarizovat jejich přednosti i nedostatky. Jelikož všechny metody mají výhody i nevýhody, je většinou autorů často doporučované kombinovat více metod pro dosažení co nejméně zkresleného výsledku. Nelze opomenout, že konkurenceschopnost je přeci jen relativním a velice kontroverzním pojmem, zejména na mezinárodní úrovni. Před provedením analýzy či srovnání je vhodné zvážit pro a proti použité metodiky. Tato kapitola se zaměří na sumarizaci kladů a záporů multikriteriálních ukazatelů, jež budou využity pro navazující srovnání makroekonomické konkurenceschopnosti.

Výhody a nevýhody multikriteriálních ukazatelů

Tyto ukazatele vznikají z komplexní multikriteriální analýzy konkurenční pozice. Pro tuto analýzu se využívají tvrdá i měkká data. Tvrdými daty jsou statistické údaje z národních statistik a měkká data jsou získávána z dotazníkových šetření, ve kterých jsou respondenty představitelé vyššího managementu. Tyto ukazatele mají nepostradatelnou **výhodu** v tom, že nabízejí komplexní přehled o dané zemi a ekonomice. Další **výhodou** podle Abraháma (2008, s. 174) je, že toto hodnocení konkurenceschopnosti lépe odpovídá požadavkům současné globální ekonomiky, a proto je také využíváno mezinárodními institucemi a odbornými pracovišti. Dotazníková šetření doplňují hodnocení oblastí, kde statistické údaje nelze jinak získat. Nejčastěji uváděná **nevýhoda** multikriteriálních ukazatelů pramení právě z využití měkkých dat a jejich poměrného zastoupení v rámci indexů. Nevýhodou plynoucí z použití měkkých dat je subjektivní zkreslení, tzn. vylepšení nebo poškození hodnocení dané země. Toto zkreslení může být způsobeno neznalostí souvislostí, neobjektivností nebo zájmovou zainteresovaností odborných respondentů. Podle Klvačové (2003, s. 71) se však multikriteriální hodnocení vzájemně citují a podporují tak svou věrohodnost a nezávislost. Zde je nutno podotknout, že v případě multikriteriálních ukazatelů je úroveň konkurenceschopnosti měřena především jako přitažlivost dané země pro zahraniční investory a výběr indikátorů tedy koresponduje s požadavky podnikatelské sféry, což ve svém článku uvádí také Nečadová a Soukup (2013, s. 589). Díky silné mediální podpoře je v současnosti mylně přikládán velký význam výsledkům obou ročenek. Autoři dále upozorňují na nevhodnost nekritického přejímání doporučení vyplývajících z výsledků ročenek při zavádění hospodářsko-politických opatření vládami jednotlivých zemí, jelikož by to mohlo vést k nerovnováhám v ekonomice.

Pokud se zaměříme na rozdílný pohled IMD a WEF na hodnocení zemí a tedy i na vypovídací schopnosti ročenek, pak lze zmínit následující rozdíly. Jak uvádí ve své publikaci Kadeřábková a Ždárek (2007, s. 129) je přístup IMD a WEF k hodnocení makroekonomické a mikroekonomické konkurenceschopnosti odlišný. Jedním ze dvou hlavních rozdílů mezi WCY (IMD) a GCR (WEF) je počet kritérií a poměr zastoupení tvrdých a měkkých dat. GCR hodnotí konkurenceschopnost na základě 114 kritérií, zatímco WCY využívá téměř třikrát více kritérií, a to 338. Hlavním důvodem proč WEF může hodnotit 148 zemí zatímco IMD pouze 60 je ten, že shromáždění

statistických dat u tak velkého spektra zemí je téměř nemožné. Proto je ročenka IMD převážně založena na tvrdých statistických datech (70%), je tedy spolehlivější. Zatímco žebříček WEF kryje širší spektrum zemí, je tedy globálnější a pokrývá i těžko měřitelné oblasti. Většinové zastoupení měkkých dat u ročenky WEF tedy negativně působí na efektivnost a spolehlivost výsledků. I když jsou zjevné nedostatky, metodologická a jiná omezení obou žebříčků, bude právě žebříček GCR použit pro komparaci konkurenční pozice v analytické části.

Jak zmiňují Kadeřábková a Ždárek (2007, s. 129), **IMD** hodnotí kvalitu prostředí pro domácí i globální konkurenceschopnost firem působících v dané ekonomice. Ročenka vydávaná IMD stanovuje pořadí 60 zemí a regionálních ekonomik, jejichž konkurenční pozice v žebříčku je stanovena na základě 338 kritérií rozdělených do 4 skupin a velkou **výhodou** je, že z toho celé 2/3 tvoří indikátory s využitím tvrdých dat. Každé kritérium je bodováno ve škále 1 – 10, což je maximum. K hodnocení využívá 10 zlatých pravidel konkurenceschopnosti podle S. Garelliho – viz příloha 1. Jako **nevýhodu** vidí Klvačová (2003, s. 73), že hodnocení IMD zvýhodňuje velké země oproti malým. Právě díky podstatné části statistických údajů s charakterem absolutních objemů a také velkému podílu měkkých dat. **Znevýhodněním** může být také dynamika vývoje v případě vysoké počáteční úrovně indikátoru. **Nevýhodou** je také neustále se mění metodou multikriteriálního hodnocení v čase. Postupem času roste počet zemí i indikátorů a mění se i metodika. Právě tento fakt oslabuje vypovídací schopnost časových řad.

Výhodou srovnání konkurenceschopnosti prováděného **WEF** je podle Kadeřábkové a Ždárka (2007, s. 129), že díky své komplexnosti postihuje obě ekonomická spektra faktorů. Hodnocení WEF pomocí indexu GCI (jehož autorem je Xavier Sala-i-Martin) svým rozsahem umožňuje zaměření na mikroekonomickou i makroekonomickou úroveň srovnávaných zemí. Sub-faktor ekonomické výkonnosti, jež je součástí GCI, hodnotí dlouhodobě udržitelné růstové vyhlídky v pětiletém sledu a odráží tedy kvalitu komplexního rámce ekonomických aktivit. Zbývající 3 sub-faktory pokrývají mikroekonomickou úroveň. Druhý sub-faktor efektivnosti vlády se zaměřuje a hodnotí kvalitu institucí. Třetím je efektivnost podniků hodnotící tržní struktury v ekonomice a čtvrtý je pak sub-faktor inovace, který sdružuje hospodářské politiky na podporu efektivnosti využívaných zdrojů. Je nutné podotknout, že se používaná metodika i množství hodnocených zemí v čase mění, což je z hlediska využití časového srovnání považováno za **slabinu** této metody. V současnosti WEF (2014) hodnotí 148 zemí s využitím 114 indikátorů a uspořádaných do 12 pilířů. Jednotlivé hodnoty indikátorů jsou hodnoceny na stupnici 1 – 7. **Výhodou** indexu globální konkurenceschopnosti je podle Abraháma (2008, s. 177) změna vah jednotlivých pilířů v závislosti na stupni ekonomického rozvoje země (měřeného dle HDP na obyvatele) – viz příloha 2.

V této teoretické kapitole byly představeny nejčastěji užívané metody pro sledování různých úrovní makroekonomické konkurenceschopnosti. Tyto ukazatele byly také ohodnoceny z hlediska využitelnosti a porovnány jejich silné a slabé stránky. Většina ukazatelů obsahuje kromě svých výhod také různá znevýhodnění, a proto je vhodné a často doporučované jednotlivé ukazatele vždy kombinovat. Zvýší se tak celková vypovídací schopnost prováděné analýzy či komparace. Nyní bude možné s využitím těchto teoretických poznatků provést praktické srovnání u obou zemí.

3 ČR a Slovensko v mezinárodním srovnání konkurenceschopnosti

Hlavním cílem praktické části je srovnání úrovně konkurenceschopnosti ČR a SR podle Zprávy o globální konkurenceschopnosti. WEF každoročně formou této zprávy uveřejňuje žebříček konkurenceschopnosti zemí, k jejichž hodnocení využívá multikriteriálních ukazatelů. Předmětem této práce bude komparace úrovně GCI v pětiletém údobí 2005 – 2010. Toto období bylo zvoleno záměrně mezi dva zásadní politicko-hospodářské mezníky pro obě sledované země. Rok 2005 je prvním rokem po vstupu obou zemí do EU a rok 2010 zároveň dovršením druhé poloviny platnosti Lisabonské strategie. Zvolené údobí tedy může poskytnout obrázek o vlivu těchto událostí (jakožto mezníků) na vývoj makroekonomické konkurenceschopnosti obou zemí. Tyto okolnosti se budou prolínat také do navazujícího hodnocení inovační výkonnosti, která má stěžejní vliv na zvyšování národní konkurenceschopnosti. Právě proto byla inovační výkonnost jednou z hlavních oblastí, jejíž zvyšující úroveň se EU (i v rámci Lisabonské strategie) v tomto období snažila podporovat.

Národní konkurenceschopnost bude v této práci sledována jako přitažlivost obou zemí pro zahraniční investory, využito tedy bude výsledků Zpráv o globální konkurenceschopnosti (GCR) vydávaných Světovým ekonomickým fórem (WEF).

Pro oblast hodnotící inovační výkonnost budou použity výsledky každoročně vydávaného Evropského inovačního zpravodaje (European Innovation Scoreboard) uveřejňovaného Evropskou komisí.

Pokusme se tedy v této části zodpovědět následující otázky: **Jak se vyvíjela konkurenceschopnost obou zemí po vstupu do EU? Jak si stojí obě porovnávané země vůči ostatním státům V-4 a EU-27? Které z 12 pilířů lze hodnotit jako slabinu obou zemí a které jsou naopak podle WEF předností?**

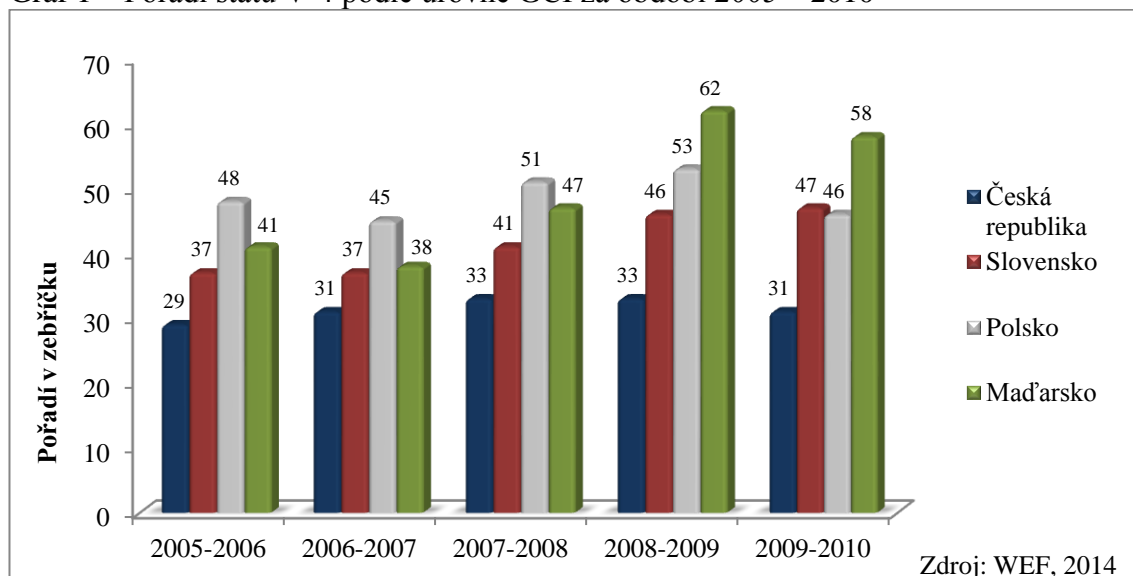
Jak je z grafu 1 na následující stránce patrné, podle hodnocení WEF je ve sledovaném období ze států V-4 nejlépe hodnocená Česká republika. Ta se podle úrovně GCI 2009 – 2010 umístila na 31. místě v žebříčku GCR z celkového počtu 133 hodnocených zemí. ČR si své prvenství ve skupině V-4 udržuje po celé sledované období, a to i přestože se její postavení mezi rokem 2005 až 2010 zhoršilo o 2 příčky. Podle informací z GCI 2009 – 2010 byly Česká republika i Slovensko jako jediné státy V-4 klasifikovány ve 3. (nejvyšší) úrovni vývoje, ve které se pohybují ekonomiky poháněné inovacemi. Proto byla také při výpočtu GCI oběma zemím pro hodnocení jednotlivých pilířů přiřazena jiná váha než v případě Polska a Maďarska. Polsko i Maďarsko byly klasifikovány jako země v přechodné fázi mezi úrovní 2 a 3 jsou tedy stále považovány za tranzitivní ekonomiky. Více je metodika rozřazení zemí podle fází ekonomického vývoje přiblížena v příloze 2.

Úroveň konkurenceschopnosti Slovenska se podle vývoje GCI neustále zhoršuje. Pozice Slovenska se tak od roku 2005 do roku 2010 zhoršila o 10 příček. K tomuto výsledku

je nutné však zmínit, že hodnocení Slovenska v rámci ročenek WEF ve zvoleném období není bezprostředně ovlivněno pouze vstupem do Eurozóny – důvodem je to, že údaje pro ročenku v daném roce pracují se statistickými daty za předchozí roky.

Ve vývoji Maďarska je viditelný ještě znatelnější pokles, a to o 17 příček mezi rokem 2005 – 2010. Oproti tomu Polsku se v tomto období podařilo svou pozici o 2 příčky vylepšit. Z grafu 1 je také dobře pozorovatelný kolísavý vývoj v hodnocení u všech zemí. Nejstabilnější je pouze ČR pohybující se vždy kolem 30. místa v žebříčku.

Graf 1 – Pořadí států V-4 podle úrovně GCI za období 2005 – 2010



Polsko jako jediné ze států V-4 dokázalo svou úroveň konkurenceschopnosti od vstupu do EU zlepšit. Důvodem tohoto trendu zvyšování konkurenceschopnosti Polska je dostatečná velikost vnitřního trhu i malá otevřenost ekonomiky. Tyto dva faktory zapříčinily, že se v případě Polska neprojevil negativní vliv ekonomické krize, tak jako u ostatních států V-4. ČR je tedy podle WEF vůči ostatním státům V-4 na lepší konkurenční pozici, zatím co vývoj konkurenceschopnosti Slovenska měl ve sledovaném období sestupný trend.

Pokud se zaměříme na ostatní státy EU-27 v rámci závěrečné ročenky ze sledovaného období (tedy GCI 2009 – 2010), na přední pozice konkurenčních lídrů se jednoznačně dostávají skandinávské státy. Švédsko, Dánsko a Finsko obsadily třetí až pátou pozici celkového žebříčku. Tyto státy patří v rámci EU-27 i celosvětově k nejkonkurenceschopnějším se silným inovačním zázemím. Německo a Nizozemsko uzavírají první desítku z celkového hodnocení všech zemí. Také UK, Norsko, Rakousko, Francie a Belgie se pohybují v první dvacíce žebříčku. Lucembursko, Irsko, ČR (31. příčka), Španělsko, Kypr, Estonsko a Slovinsko se pohybují v do 40. místa. Portugalsko, Polsko, Slovensko a Itálie se pohybují v první padesátce. Malta a Lotyšsko se pohybují do 55 příčky. Nejhůře jsou hodnoceny Maďarsko, Rumunsko, Litva, Řecko a Bulharsko jsou až na 68. – 78. příčce ze 133 zemí. Tyto jihoevropské státy mají špatné výsledky téměř ve všech hodnocených pilířích. Nejhůře však působí sub-index základních požadavků, zejména jde o pilíře instituce, infrastruktura a makroekonomická stabilita.

Nejprve bylo provedeno obecné srovnání u obou zemí (v rámci V-4 i EU-27), nyní se práce zaměří na konkrétní hodnocení ČR a Slovenska v jednotlivých pilířích GCI. Tato bližší specifikace umožní zmapovat konkurenční výhody a identifikovat oblasti pro možná zlepšení. V posledním roce sledovaného období byla uveřejněna Zpráva o globální konkurenceschopnosti GCR 2009 – 2010, ze které budeme vycházet při následující komparaci a rozboru výsledků. Jelikož se každým rokem počet sledovaných zemí v rámci žebříčků GCR mění, je vhodné uvést, že v roce 2010 bylo srovnáváno 133 ekonomik celosvětově⁷⁾. Hodnocení probíhalo na základě 12 pilířů, sdružených do 3 sub-indexů. První sub-index základní požadavky obsahuje pilíře 1-4. Druhým sub-index jsou stimulatory efektivity obsahující pilíře 5-10. Třetím sub-index inovací a sofistikovaných faktorů zahrnuje poslední dva pilíře 11-12. V navazujících třech tabulkách bude uvedeno pořadí ČR a Slovenska v jednotlivých pilířích. Jak je z níže uvedené tabulky 3 patrné, ČR z hlediska sub-indexu základních požadavků dosahuje nejhorsích hodnocení.

Tabulka 3 - Umístění ČR a Slovenska v pilířích 1-4 základní požadavky

Ekonomika	GCR 2009-2010 - Sub-index A - Základní požadavky			
	1. Instituce	2. Infrastruktura	3. Makroekonomická stabilita	4. Zdravotnictví a základní vzdělání
ČR	62	48	43	33
Slovensko	78	63	40	48

Zdroj: WEF (2014)

Nejproblematičtější pilířem pro ČR i SR jednoznačně byla oblast institucí (62. místo, resp. 78. místo). Slovensko dosáhlo třetího nejhoršího výsledku v pilíři infrastruktury až 63. místo. Pro ČR je infrastruktura druhým nejhůře hodnoceným pilířem (48. místo). K těmto pro obě země negativním výsledkům je nutné zmínit, že právě v prvních dvou pilířích je zastoupeno největší množství měkkých dat, což je uvedeno i ve zprávě GCR 2009 - 2010. Takto negativně zabarvený výsledek, může být způsoben pesimismem hodnotitelů – ten je typický pro respondenty ze střední Evropy. Při bližším pohledu do celkových výsledků pro instituce a infrastrukturu je zřejmé, že i některé africké rozvojové země (např. Namibie dosahuje v 1. pilíři 37 a v 2. pilíři dokonce 32 místo) dosahují lepšího hodnocení než ČR. Určitě to nebude tím, že naše „instituce“ by fungovaly objektivně hůře.

Pokud budeme porovnávat sub-index stimulatorů efektivity v tabulce 4, lze říci, že se v případě těchto pilířů jedná o možné konkurenční výhody, jak pro ČR, tak pro Slovensko.

⁷⁾ V roce 2009 bylo srovnáváno v rámci GCI – 134 zemí, 2008 (134), 2007 (131), 2006 (125) a v roce 2005 (117 zemí).

Z pozice ČR je ze všech dvanácti pilířů nejlépe hodnocen pilíř efektivity na trhu práce (24. místo).

Tabulka 4 - Umístění ČR a Slovenska v pilířích 5-10 stimulanty efektivity

Ekonomika	GCR 2009-2010 - Sub-index B - Stimulanty efektivity					
	5. vyšší vzdělání a tréninky	6. efektivity na spotřebních trzích	7. efektivity na trhu práce	8. vývoj na finančních trzích	9. technologická připravenost	10. velikost trhu
ČR	24	27	20	42	30	40
Slovensko	47	32	29	28	33	57

Zdroj: WEF (2014)

Pro Slovensko je pak nejlepším výsledkem 28. příčka v oblasti vývoje na finančních trzích, která je následovaná 29. místem v efektivitě na trhu práce. Efektivnost na pracovním trhu je tedy jednoznačně nejkonzervativnější hodnocenou oblastí jak u ČR, tak u Slovenska. Naopak nejslabším pilířem v této skupině pro ČR byl vývoj na finančních trzích (42. příčka). Slovensko bylo nejhůře hodnoceno z hlediska velikosti trhu (57. příčka) a úrovně vyššího vzdělání a tréninků (47. příčka). Tento výsledek v 10. pilíři je důkazem již v teoretické části zmiňované nevýhody hodnocení GCR, kdy toto kritérium jednoznačně znevýhodňuje malé země.

Posledním sub-indexem jsou inovace a sofistikované faktory uvedené v tabulce 5, zde ČR oproti Slovensku dosahuje nejmarkantnějšího rozdílu ve výsledcích hodnocení. Zatímco ČR v pilíři sofistikovaného podnikání i inovací dosahuje 25. příčky.

Tabulka 5 - Umístění ČR a Slovenska v pilířích 11-12 Inovace a sofistikované faktory

Ekonomika	GCR 2009-2010 - Sub-index C - Inovace a sofistikované faktory	
	11. Sofistikovanost podnikání	12. Inovace
ČR	25	25
Slovensko	51	68

Zdroj: WEF (2014)

Slovensko má v celkovém hodnocení 12 pilířů druhý nejhorší výsledek v pilíři inovací (68. místo). V sofistikovanosti podnikání je na 51. příčce.

Následující srovnání bude položeno do kontextu s požadovanou úrovní, podle stádia dané ekonomiky. Obě země jsou se podle GCI 2009 – 2010 zařazeny do skupiny inovací tažených ekonomik, což je nejvyšší stádium vývoje hodnocené ekonomiky v rámci GCR. Podle stádia ekonomického vývoje je pak přepočítáván index různými vahami. Kritéria a způsob rozřazení zemí do 5 skupin podle stádia vývoje je přiblížen v příloze 2. Se stádiem vývoje hodnocené ekonomiky se pojí různé úrovně očekávání. Toto očekávání je tak zvaným optimem. Jsou to tedy cílové (optimální) hodnoty pilířů, ke kterým by se ekonomika na určitém stupni vývoje měla přibližovat. **Proto se v této části práce zaměříme na srovnání hodnocení obou zemí s optimem na jejich stupni vývoje.** Což umožní identifikovat silné stránky i klíčové faktory bránící vstupu zahraničních investorů.

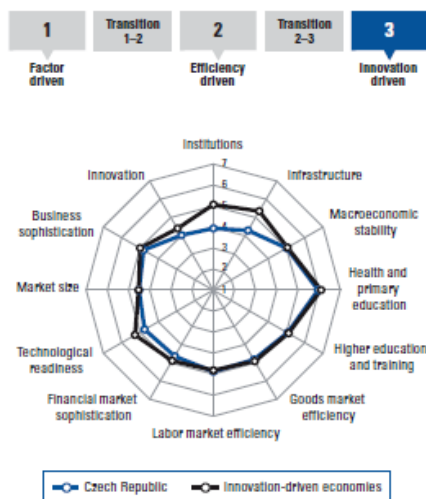
Na obrázku 2 na následující stránce jsou zachyceny výsledky GCI 2009 – 2010, podle nichž je ČR jakožto inovačně-tažená ekonomika hodnocena pozitivně zejména v oblastech: makroekonomické stability, úrovně zdravotnictví, základního a vyššího vzdělání, velikosti trhu i efektivity na trhu práce a na spotřebních trzích. Naproti tomu oblastmi pro zlepšení jsou zejména pilíře představující úroveň institucí, infrastruktury a inovací.

Obrázek 2 – výsledky GCI 2009 – 2010 pro ČR

Global Competitiveness Index

	Rank (out of 133)	Score (1-7)
GCI 2009–2010	31	4.7
GCI 2008–2009 (out of 134)	33	4.6
GCI 2007–2008 (out of 131)	33	4.6
Basic requirements	45	4.8
1st pillar: Institutions	62	3.9
2nd pillar: Infrastructure	48	4.3
3rd pillar: Macroeconomic stability	43	5.0
4th pillar: Health and primary education	33	5.9
Efficiency enhancers	24	4.8
5th pillar: Higher education and training	24	5.1
6th pillar: Goods market efficiency	27	4.8
7th pillar: Labor market efficiency	20	4.9
8th pillar: Financial market sophistication	42	4.6
9th pillar: Technological readiness	30	4.7
10th pillar: Market size	40	4.5
Innovation and sophistication factors	26	4.4
11th pillar: Business sophistication	25	4.8
12th pillar: Innovation	25	4.0

Stage of development



Zdroj: WEF (2014)

Nejlepšího hodnocení dosáhla ČR oblasti sub-indexu stimulatorů efektivity (24. příčka). Jako nejvíce problematické faktory byly neefektivnosti vlády a vládní byrokracie, nesnadný přístup k financování, korupce a nestabilita politické situace.

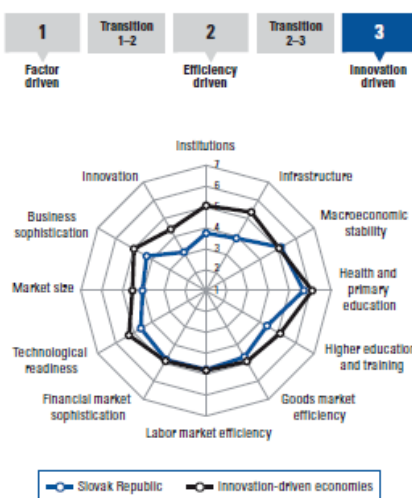
Jak je z obrázku 3 patrné, mezi nejlépe hodnocené oblasti slovenské ekonomiky patřily:

Obrázek 3 – Výsledky GCI 2009 – 2010 pro SR

Global Competitiveness Index

	Rank (out of 133)	Score (1-7)
GCI 2009–2010	47	4.3
GCI 2008–2009 (out of 134)	46	4.4
GCI 2007–2008 (out of 131)	41	4.4
Basic requirements	54	4.6
1st pillar: Institutions	78	3.7
2nd pillar: Infrastructure	63	3.9
3rd pillar: Macroeconomic stability	40	5.1
4th pillar: Health and primary education	48	5.7
Efficiency enhancers	34	4.5
5th pillar: Higher education and training	47	4.4
6th pillar: Goods market efficiency	32	4.7
7th pillar: Labor market efficiency	29	4.8
8th pillar: Financial market sophistication	28	4.8
9th pillar: Technological readiness	33	4.6
10th pillar: Market size	57	4.0
Innovation and sophistication factors	57	3.7
11th pillar: Business sophistication	51	4.3
12th pillar: Innovation	68	3.1

Stage of development



Zdroj: WEF (2014)

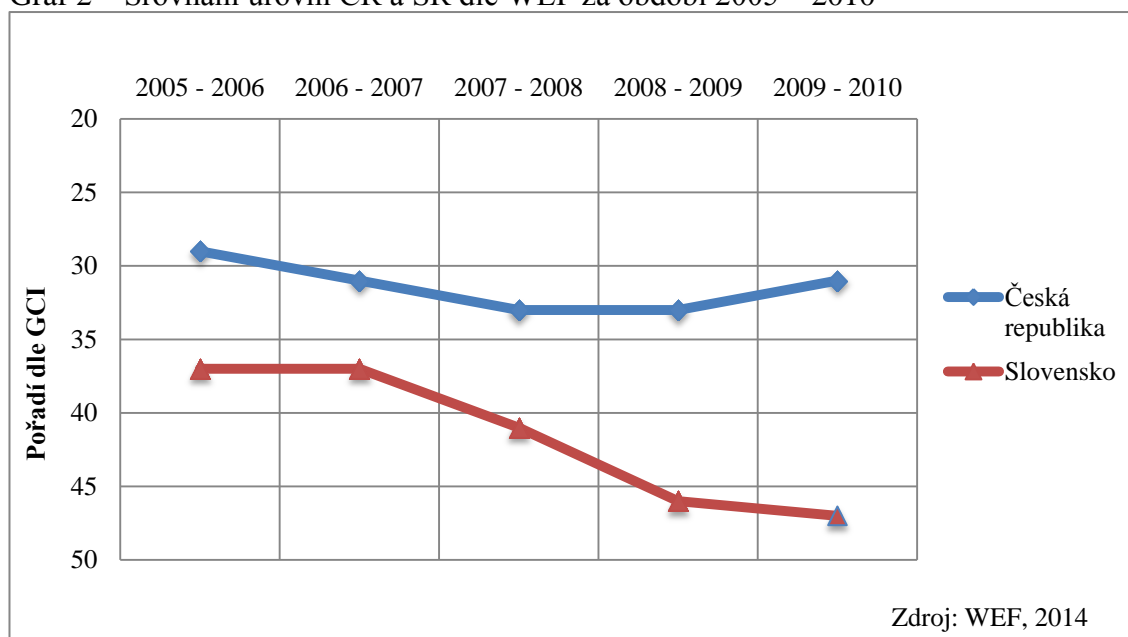
efektivita na trhu práce, vývoj na finančních trzích a makroekonomická stabilita. Hodnocení ostatní pilířů nedosahovala stanovené úrovně pro inovačně-taženou ekonomiku. Největší slabiny byly zjištěny v oblasti institucí, inovací a infrastruktury Slovenska, obdobně jako v případě ČR. Slovensko v těchto oblastech ale dosahovalo horšího umístění než ČR. Jak již bylo zmíněno ve srovnání obou zemí výše, je pravděpodobné, že tento výsledek by mohl být zkrácen pesimismem podnikatelů, díky množství a závažnosti korupčních kauz ve sledovaném roce. Slovensko dosáhlo nejlepšího hodnocení v sub-indexu stimulatorů efektivnosti (34. příčka). Mezi nejvíce problematické faktory patřily zejména neefektivnosti vlády a vládní byrokracie, omezující opatření na trhu práce, korupce a nedostatečná připravenost infrastruktury.

3.1 Změny v pořadí ČR a Slovenska a jejich příčiny

Nyní se práce zaměří na zmapování změn v pořadí v jednotlivých letech. Pokusíme se objasnit možné příčiny rozdílného hodnocení konkurenceschopnosti dle WEF u obou sledovaných zemí.

Graf 2 níže zachycuje změny v hodnocení ČR a Slovenska v Globální zprávě o konkurenceschopnosti GCR v období 2005 – 2010. Z grafu je jasně znatelný rozdílný vývojový trend (změna v umístění) obou zemí. Zatímco ještě v roce 2005 činil

Graf 2 – Srovnání úrovní ČR a SR dle WEF za období 2005 – 2010



rozdíl obou zemí pouhých 8 míst v žebříčku, v roce 2010 už to bylo dvakrát více, tedy 16 míst v žebříčku. V roce 2005 bylo hodnoceno 117 zemí. V tomto roce byly obě sledované země hodnoceny nejlépe za celé údobí. ČR se umístila na 29. a Slovensko na 37. pozici v celosvětovém žebříčku GCR. Obě tehdy tranzitivní země měly rok po vstupu do EU (v roce 2004) relativně dobré konkurenční postavení a pohybovaly se v první čtyřicítce žebříčku WEF. V následujícím roce 2006 se zvýšil počet zemí na 125,

ale i přesto si obě země zachovaly téměř stejné pořadí. ČR klesla o jednu příčku na 30. místo a Slovensko se udrželo na 37. místě. Zvýšení srovnávaného vzorku však vlastně znamená zlepšení úrovně obou zemí, jelikož množství porovnávaných zemí (tedy konkurentů) se zvětšilo. V roce 2007 však nastává přelom spojený s nástupem velké ekonomické krize. V tomto roce WEF srovnávalo 121 zemí. ČR zaznamenalo propad od 2. pozice na 33. místo a Slovensko propad o 4 pozice na 41. místo. Rozdíl hodnocení konkurenceschopnosti obou zemí se tedy začal prohlubovat. V roce 2008 bylo srovnáváno 122 zemí. Rozdíl pořadí obou zemí se zvětšil. Zatímco ČR dosahovala stále 33. pozice, Slovensko se propadlo o dalších 5 míst vůči roku 2007, a to na 46. místo. Podle ročenky z roku 2009 bylo srovnáváno 131 zemí. Zatímco pozice ČR v tomto roce nepatrně stoupla zpět na 31. pozici, Slovensko se opět o jednu pozici propadlo na 47. místo v celosvětovém žebříčku konkurenceschopnosti.

Co mohlo být příčinou zhoršujícího hodnocení konkurenceschopnosti Slovenska v rámci GCR? Jak uvádí Nečadová a Soukup (2013, s. 595) do poklesu Slovenska v žebříčku WEF se výrazně promítl dopad ekonomické krize. ČR i Slovensko jsou podle zprávy GCR nejúspěšnější ve skupině pilířů hodnotících posilování efektivity, čehož je dosahováno díky kvalitě vyššího vzdělávání a technologické připravenosti. U obou zemí se do hodnocení institucí a státní správy negativně promítá politická skepse respondentů a jejich nedůvěra ve vládní aparát. Slovensko je malou zemí s otevřenou ekonomikou, a proto se stává citlivější na vnější vlivy, což je zřetelně viditelné ve vývoji po roce 2007, kdy se odklonem o 4 pozice od stávajícího trendu začala projevovat ekonomická krize. Na hodnocení Slovenska v rámci GCR neměla negativní vliv pouze zhoršující se ekonomická úroveň, ale zejména negativně hodnocené oblasti efektivity podnikání a inovační výkonnosti. Je nutné připomenout, že negativní dopad na celkové hodnocení Slovenska byl způsoben převážně výsledky měkkých indikátorů (v roce 2010 byly nejhůře hodnocené pilíře instituce, inovace a infrastruktura). Vypovídací schopnost těchto indikátorů může být tedy zkreslená.

Proč se také v případě ČR ekonomická krize neprojevila do celkového hodnocení sestavovaného WEF? ČR měla již při vstupu do EU ze všech států V-4 výrazně lepší konkurenční pozici, která byla vnímána i zahraničními investory. Většina pilířů byla tedy hodnocena pozitivně, zejména v oblastech vyššího vzdělávání a efektivity pracovního trhu, které jí pomáhají utvářet silnou pozici na trhu. Nejhůře hodnocenými oblastmi podle GCR 2009 – 2010 v případě ČR byly instituce, infrastruktura a makroekonomická stabilita, což jsou taktéž oblasti měkkých indikátorů zjevně zabarvené politickou skepsí respondentů.

3.2 Inovační výkonnost obou zemí podle mezinárodního srovnání

Inovace jsou v průběhu posledních let považovány za významný zdroj růstu konkurenceschopnosti. Kromě toho inovace významně ovlivňují ekonomický růst zemí, tím, že zasahují do dalších provázaných oblastí národního hospodářství. Ovlivňují životní úroveň obyvatelstva a podílí se na zvyšování zaměstnanosti. V této části se blíže zaměříme na souvztažnost růstu konkurenceschopnosti a podpory inovační výkonnosti členských zemí ČR a Slovenska ze strany EU. Práce se pokusí přiblížit, jak se konkrétní

snahy EU (podpory inovací i konkurenceschopnosti v rámci programu Lisabonské strategie) promítly do výsledků inovační výkonnosti ČR a Slovenska ve sledovaném období 2005 – 2010. Evropská unie formulovala svůj střednědobý cíl v rámci Lisabonské strategie (na období 2000 –2010), kterým byla snaha o zvýšení celkové konkurenceschopnosti členských zemí v celosvětovém měřítku. Klíčovou oblastí strategického programu se stala podpora inovací a znalostně založené ekonomiky. V roce 2010 došlo k vyhodnocení její úspěšnosti a revizi naplnění cílů této strategie. Závěrem zhodnocení bylo, že díky mnoha souvislostem nedošlo k naplnění cílů této strategie, ale její slabiny se staly podnětem pro cílové oblasti nutných změn v navazující strategii. Současná strategie Evropa 2020 (na období 2011 – 2020) se snaží v tomto duchu podpory inovací a technologií pokračovat, a proto jasně specifikovala nové cíle, které budou i snadněji měřitelné a porovnatelné.

Pro hodnocení inovací na makroekonomické úrovni bylo v průběhu let využíváno celé řady multikriteriálních ukazatelů. Jedním z nich je i v praktické části využitý GCI, který obsahuje dvanáctý pilíř zaměřený na úroveň inovací hodnocených zemí. Podle výsledků GCI 2010 hodnotícího 12 pilíř se ČR umístila na 25. místě, zatímco Slovensko až na 68. příčce. Nevýhodou tohoto indikátoru je, že GCR měří úroveň inovace na základě 7 indikátorů, z nichž pouze jeden obsahuje tvrdá data, ostatních 6 je hodnoceno na základě odpovědí respondentů.

Tato část práce však bude zaměřena na zkoumání vlivu EU a Lisabonské strategie, proto k tomu bude využit jiný ukazatel. Pro hodnocení a komparaci inovační výkonnosti evropských zemí Evropská komise používá od roku 2000 tzv. souhrnný inovační index (Summary Innovation Index – SII), který každoročně prezentuje v rámci Evropského inovačního zpravodaje (European Innovation Scoreboard – EIS). Zpravodaj (EIS) má informovat o inovační úrovni členských zemí EU a poskytnout přehled plnění cílů Lisabonské strategie. Tento zpravodaj nabízí každoroční srovnání států EU a ostatních leaderů v oblasti inovací na mezinárodní úrovni. S nástupem nové strategie Evropa 2020 došlo v roce 2011 ke změně názvu původního dokumentu European Innovation Scoreboard (EIS) na Innovation Union Scoreboard (IUS), oba názvy tedy vystihují totožný report jen v jiné časové periodě.

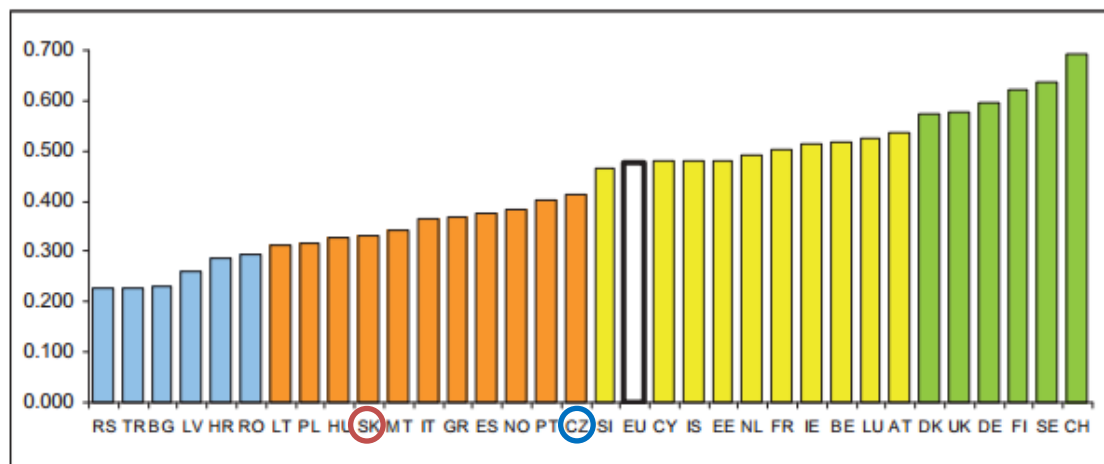
Nyní se pokusíme blíže charakterizovat co je souhrnný inovační index (Summary Innovation Index – SII) a jak se vypočítá. Podle Evropské inovační zprávy (2007, s. 34) jsou do hodnocení zahrnuty státy EU-27, Chorvatsko, Turecko, Island, Norsko a Švýcarsko, spolu s Austrálií, Kanadou, Izraelem, Japonskem a US. Státy, které nepatří mezi 33 evropských zemí, byly od roku 2009 vyčleněny z hodnocení. Podle EIS (2007, s. 34) došlo v roce 2005 ke změně ve struktuře SII a rozšíření kategorií na 5, složených z 26 inovačních indikátorů. Mezi těchto 5 kategorií se řadí:

- **3 vstupní dimenze** (inovační podpora, tvorba znalostí a novátorství);
- **2 výstupní dimenze** (aplikace a duševní vlastnictví).

Inovační výkonnost se neměří pouze podle velikosti souhrnného inovačního indexu (Summary Innovation Index – SII), ale také je udávána intenzitou růstu SII (Growth Performance – GP) za předcházející pětileté období, která je vlastně procentuálním vyjádřením změny SII. V roce 2009 došlo ke změně v metodice a mimoevropské země byly vyřazeny ze srovnání. Bylo srovnáváno pouze 33 států Evropy (včetně EU-27). I tento index obdobně jako GCI se v průběhu času vyvíjí a jeho metodika se mění. Zde bude zohledněna pouze metodika SII v průběhu let 2005 – 2009.

Z obrázku 4 jsou viditelné výsledky úrovně SII 2009 u 33 hodnocených evropských zemí (hodnocených podle 29 indikátorů). Zatímco výsledek EU-27 v tomto roce dosahoval úrovně 0,478, ČR dosahovalo pouze 0,415 a Slovensko pouhých 0,331. Výsledné SII České republiky bylo tedy o 8,4 % lepší než výsledek Slovenska, ale zároveň o 6,3 % horší než byl průměr EU-27. Slovenské SSI byl o 14,7 % nižší v porovnání s průměrem Evropské unie. Dvanáct členských zemí dosahovalo hodnoty Souhrnného inovačního indexu 2009 nižší než průměr celé Evropské unie. Nejvíce se průměru Evropské unie přiblížilo Slovinsko.

Obrázek 4 – Inovační výkonnost členských států EU dle EIS 2009



Pozn.: Pozn.: Ve srovnání zahrnutá data pro jednotlivé indikátory sduružují data z let: 2005 (3,4%), 2006 (34,5%), 2007 (13,8%) a 2008 (48,3%).

Zdroj: European Commission (2009)

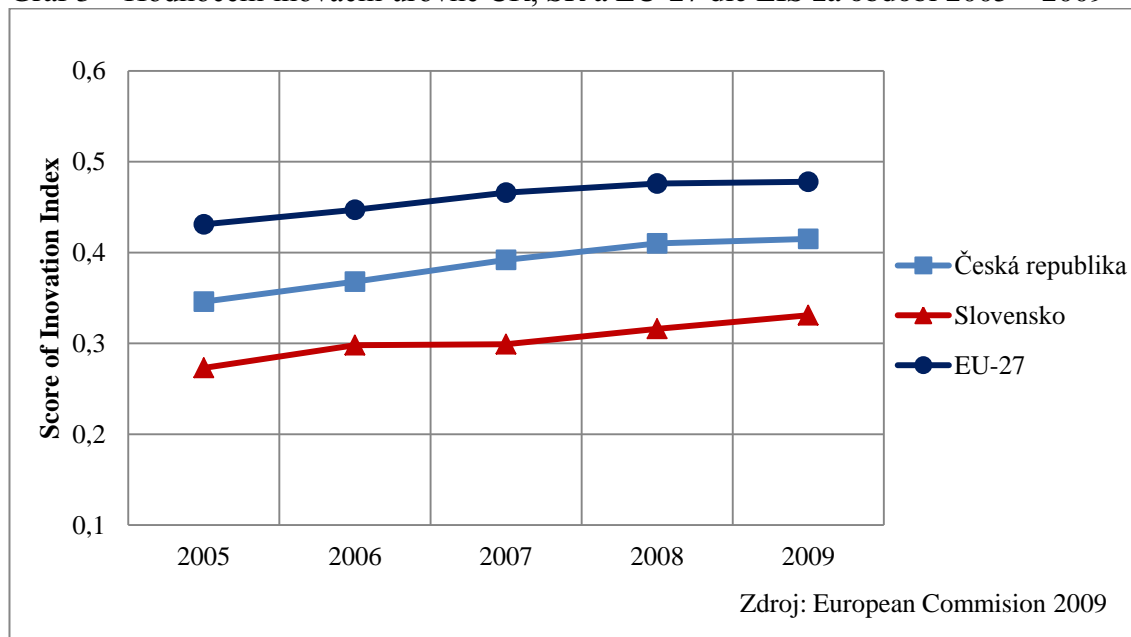
Podle EIS 2009 jsou hodnocené země děleny do čtyř skupin podle jejich výkonnosti za poslední pětileté období.

- inovační lídři (innovation leaders) – v této skupině jsou země s hodnotou SII větší než 20% EU-27 (tj. Dánsko, Finsko, Německo, Švédsko, Švýcarsko a Velká Británie (v roce 2007 so této skupiny patřily i Izrael, Japonsko a USA).
- inovační následovatelé (innovation followers) – země, jejichž hodnota souhrnného inovačního indexu se pohybovala v rozmezí od 10 % pod průměrem EU-27 (Rakousko, Belgie, Kypr, Estonsko, Francie, Island, Irsko, Nizozemsko, Lucembursko a Slovinsko – v roce 2007 zde byla zahrnuta také Kanada).
- umírnění inovátoři (Moderate innovators) – zahrnuje země, jejichž hodnota souhrnného inovačního indexu byla v rozmezí od 10 % do 50 % pod průměrnou hodnotou EU-27 (ČR, Řecko, Maďarsko, Itálie, Litva, Malto, Norsko, Polsko, Portugalsko, Slovensko a Španělsko).
- dotahující země (Catching-up countries) – země, jejichž hodnota souhrnného inovačního indexu nedosahovala ani 50 % průměrné hodnoty EU-27 (Bulharsko, Chorvatsko, Litva, Rumunsko, Srbsko a Turecko).

Nejhůře bylo v roce 2009 z hlediska inovací hodnoceno Turecko. Všechny tyto skupiny mají své slabé i silné stránky. Zatímco v roce 2007 bylo zařazení zemí do skupin odlišné, ČR byla hodnocena z pozice umírněného inovátora a Slovensko bylo ve skupině dotahujících zemí v oblasti inovací. Podle EIS 2009 jsou však **obě země** již zařazeny ve stejné skupině umírněných inovátorů.

Nyní se zaměříme na samotnou komparaci úrovně SII v jednotlivých letech. V grafu 3 níže jsou srovnány úrovně inovace ČR, Slovenska a EU-27 vyhodnocené podle SII v pětiletém období 2005 – 2009. Zatímco výsledky ČR vůči Slovensku jsou ve sledovaném období průměrně o 8% vyšší, výsledky ČR v porovnání s EU-27 jsou v průměru o 7% nižší. ČR tedy stále nedosahuje optimální úrovně udávané pro státy EU. Pokud bychom srovnaly úroveň Slovenska vůči EU-27, pak zjistíme, že úroveň Slovenska je v průměru o 16% nižší v průměru za celé pětileté období. Vývojový trend ČR i Slovenska je pod průměrem EU, ale i přesto má lehce stoupající tendenci.

Graf 3 – Hodnocení inovační úrovně ČR, SR a EU-27 dle EIS za období 2005 – 2009



Práce se nyní blíže zaměří na výsledky ČR a Slovenska ze tří posledních zpráv EIS ve sledovaném období, tedy 2007 – 2009. Jak uvádí zpráva **EIS z roku 2008**, hlavní silné stránky ČR (mírného inovátora) ve srovnání s EU-27 byly oblasti – firemních investic, novátorství a ekonomických efektů. Zatímco vytýkanými slabinami byly oblasti – financí, podpory inovací a lidských zdrojů. Silnou stránkou Slovenska (dotahující země) v témže roce byla obdobně jako u ČR oblast – firemních investic a ekonomických efektů. Zatímco slabé stránky slovenské ekonomiky byly identifikovány v oblasti – financí, podpory inovací, provázanosti podnikání, výrobní kapacity a novátorství.

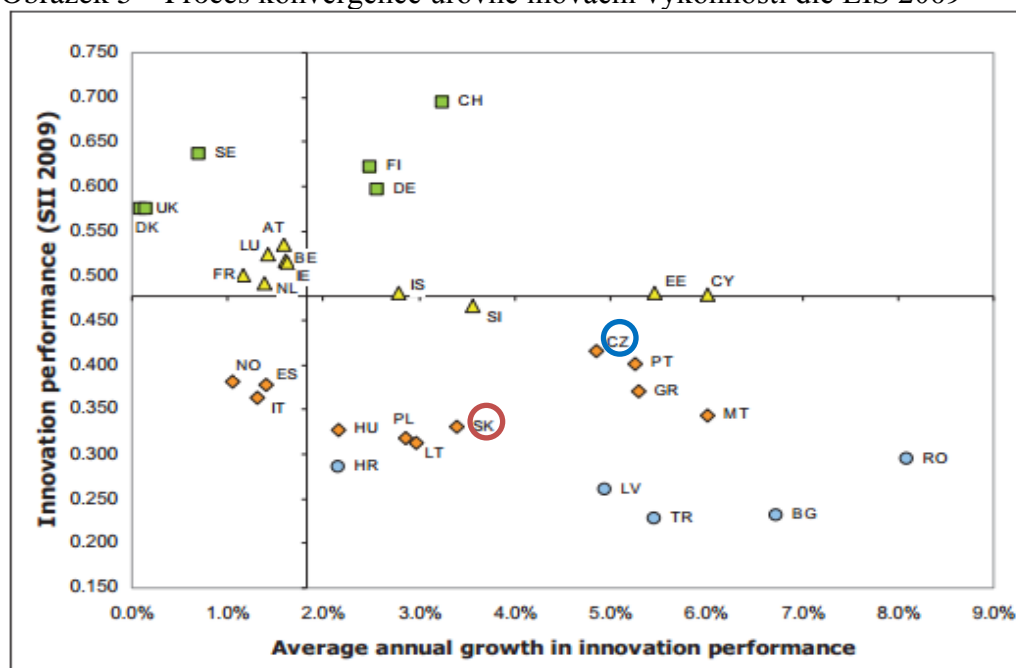
Podle zprávy **EIS v roce 2009** bylo hodnocení silných stránek ČR shodné jako v roce 2008. V oblasti slabin byla ČR vytknuta zejména oblast výrobní kapacity. Oblasti financí a podpory inovací byly vůči minulému roku hlavními zdroji růstu inovační úrovně. Tento růst byl způsoben nárůstem absolventů vysokých škol (18,1%), rizikového kapitálu (26,6%), technologickou rovnováhou platebních běhů a také rozšířením internetu do firem. V případě Slovenska byly v tomto roce identifikovány stejně silné i slabé stránky jako v roce předchozím. Došlo zároveň k významnému nárůstu firemního připojení k internetu a registrací průmyslového vlastnictví.

V roce 2010 byly v rámci **EIS** zprávy identifikovány silné stránky ČR v oblastech – lidských zdrojů, firemních investic, novátorství a výstupů. Slabinami ČR z hlediska

hodnocení inovační úrovně byly – málo otevřený, nevyspělý a neatraktivní výzkumný systém, oblast financí, slabá podpora inovací a registrací duševního vlastnictví. V případě hodnocení silných stránek Slovenska byly pozitivně hodnoceny oblasti – lidských zdrojů a výstupů. Podle hodnocení EIS má Slovensko zároveň slabiny v oblastech – málo otevřeného, nevyspělého a neatraktivního výzkumného systému, financí, nízké podpory inovací, firemních investic, nízké provázanosti podnikání a výrobní kapacity, duševního vlastnictví a novátorství.

V další části se zaměříme na problematiku rozdílného tempa růstu inovační výkonnosti. Co je vlastně proces přibližování (tzv. konvergence) jednotlivých států z hlediska inovační výkonnosti? Jaké rozeznáváme druhy konvergence? Jak uvádí také Scholleová a Nečadová (2013, s. 7), sigma i beta konvergence je stav, kdy se snižuje rozdíl vzdálenosti mezi zeměmi, zároveň ale tempo sblížení inovační výkonnosti klesá. Autorky základní druhy konvergencí definují následovně: “ K **sigma konvergenci** dochází, pokud se variační koeficient ekonomických úrovní jednotlivých zemí v čase snižuje. V IUS (EIS) je za sigma konvergenci považováno snižování spreadu v inovační výkonnosti. Tento spread je měřen jako podíl směrodatné odchylky a průměrné inovační výkonnosti členských států. K **beta konvergenci dochází**, pokud původně málo inovativní země vykazují vyšší růstovou dynamiku, která vede k postupné konvergenci mezi zeměmi. K beta konvergenci dochází, pokud je růst inovační výkonnosti negativně závislý na počáteční úrovni.“ Konvergenční rozpětí se měří poměrem standardní odchylky a průměrné výkonnosti členských států EU-27. Konvergence je typická hlavně pro 3. a 4. výkonnostní skupinu ekonomik. V případě mírných inovátorů (jako jsou např. ČR i Slovensko) však dochází především k divergenci. Na obrázku 5 je znázorněn proces konvergence úrovně inovační výkonnosti.

Obrázek 5 – Proces konvergence úrovně inovační výkonnosti dle EIS 2009



Pozn.: jednotlivé barvy znázorňují skupinu inovační úrovně: zeleně - inovační lídři, žlutě - inovační následovatelé, oranžovou - mírní inovátoři, modrou - dotahující země.

Zdroj: European Commission (2009)

Z úrovně SII 2009 (které je průměrem hodnot z předešlého pětiletého období) je patrné, že nejrychleji rostou země s nejnižší inovační výkonností. V procesu konvergence inovační výkonnosti jsou znatelné rozdíly mezi všemi čtyřmi výkonnostními skupinami. Většina zemí ze skupiny mírných inovátorů se snaží přibližovat průměru EU-27. Pozici růstového vůdce ve skupině V-4 zaujímá ČR. Zatímco Slovensko, Polsko a Maďarsko se inovační úrovní navzájem přibližují (inovační spread se snižuje – tj. sigma konvergence), jejich tempo růstu se snižuje. Celkově zbývající státy V-4 zaostávají v inovační výkonnosti za ČR.

Jak uvádí Frank v článku v časopise Echo (2013, s. 8) je EIS přehledem porovnání inovační výkonnosti a hodnocení silných a slabých stránek systémů výzkumu a inovací států EU-27. Vývoj států EU-27 byl v průběhu let spíše konstantní, ale došlo i k mnohým zlepšením v úrovních jednotlivých států. Autor hodnotí negativně prohlubující se inovační propast mezi jednotlivými členskými státy i jejich skupinami. Což značí, že se inovační proces konvergence úrovně inovační výkonnosti EU-27 téměř zastavil. Rozdíl ve vývoji inovačních lídrů vůči méně inovativním zemím začíná narůstat – začíná proces divergence mezi členskými státy.

V oblasti inovační úrovně byl díky Lisabonské strategii (ale i současné strategii Evropa 2020) nastartován pozitivní trend zvyšování inovační úrovně. Ze srovnání ČR a Slovenska vyplynula výrazně rozdílná postavení v rámci skupiny mírných inovátorů. Inovační úroveň měřená SII i intenzitou tempa růstu je v případě ČR vůči EU-27 dvounásobně lepší než v případě Slovenska.

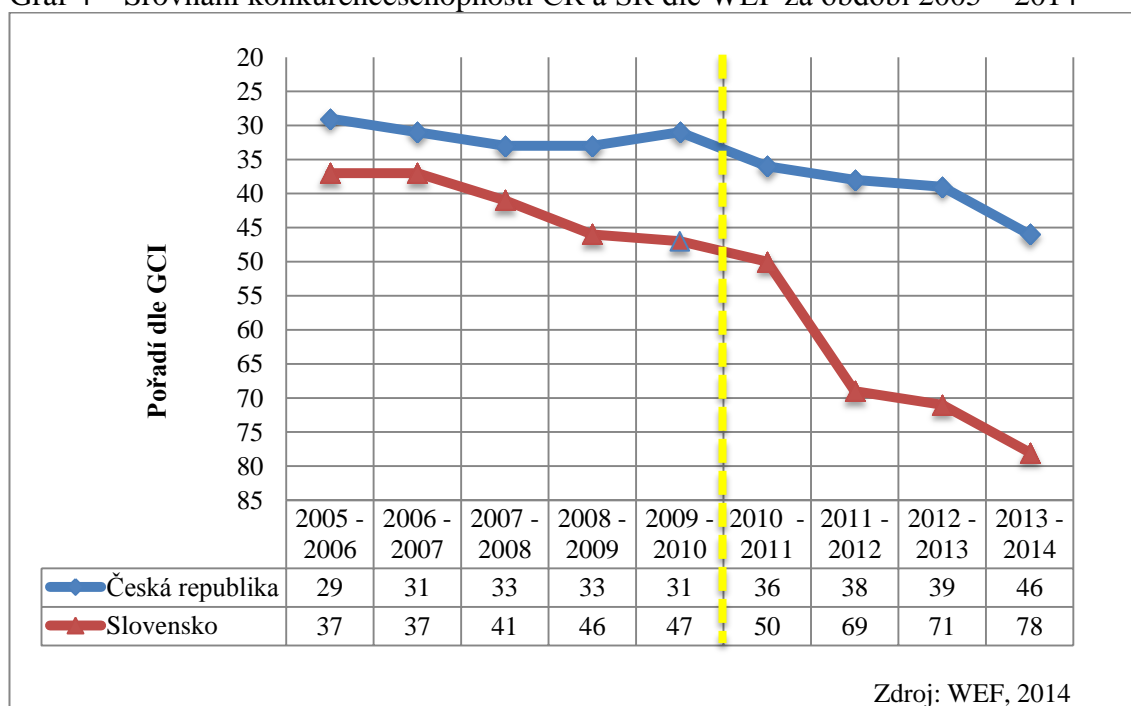
3.3 Konfrontace výsledků srovnání (2005–2010) se současnou situací

Jedním z hlavních cílů této práce je zhodnotit, do jaké míry ovlivnila Lisabonská strategie oba členy Visegrádské čtyřky (tedy ČR a Slovensko) od jejich vstupu do Evropské unie ve dvou úzce souvisejících oblastech. První zkoumanou oblastí je úroveň národní konkurenceschopnosti. S touto problematikou úzce souvisí navazující zkoumaná oblast inovační úrovně obou členů EU. V přechozích dvou podkapitolách bylo provedeno srovnání výsledků obou zemí v žebříčku WEF i hodnocení inovační úrovně Evropskou komisí. Díky tomuto předchozímu rozboru se nám podařilo stanovit příčiny změn ve vývoji obou zemí v jednotlivých letech. Právě tyto příčiny jsou stěžejním podkladem pro závěry každé analýzy. V roce 2010, kdy byla ukončena platnost LS, došlo k revizi její úspěšnosti a byla navržena doporučující opatření Evropskou komisí pro navazující období platnosti strategie Evropa 2020 (platnost 2011 – 2020). Pro aktuálnost této práce, která se vztahuje k pětileté periodě do roku 2010 (ukončení platnosti LS), je žádoucí seznámit se také se současnou situací v obou sledovaných oblastech. Pokud prodloužíme zkoumanou časovou řadu o navazující období 2011 – 2014, umožní nám toto aktuální zhodnocení přínosu opatření, doporučených Evropskou komisí po ukončení platnosti LS. Tato kapitola tedy přiblíží navrhovaná opatření pro obě země v oblasti inovační úrovně, která byla navržena Evropskou komisí po roce 2010. Doporučení pro oblast inovační úrovně budou sumarizována na základě výsledků srovnání SII v období 2005 – 2010 (ve druhé podkapitole) a doplněna již zjištěnými výsledky seminární práce srovnávající oblasti inovace a výzkumu obou zemí v období platnosti LS. Pro oblasti konkurenceschopnosti budou obdobně sumarizována opatření navrhovaná WEF po roce 2010 (z první

podkapitoly analytické části), která měla vést ke zvýšení národní konkurenceschopnosti obou zemí po roce 2010. Následně provedeme krátkou rekapitulaci vývoje po zavedení navrhovaných opatření doplněnou o grafické znázornění vývoje 2005 – 2014, která umožní srovnání jejich účinnosti.

Nejprve se zaměříme na oblast **národní konkurenceschopnosti** po roce 2010. Pro přehlednost a aktuálnost je vývoj národní konkurenceschopnosti ČR a Slovenska hodnocený zprávami WEF doplněn údaji z let 2011 – 2014 a graficky znázorněn v grafu č. 4 níže. Z grafu je viditelné, že počínaje rokem 2011 se začal prohlubovat deficit v oblasti konkurenceschopnosti u obou zemí. Zatímco si ČR udržovala v období 2005 – 2010 postavení okolo 30. příčky v mezinárodním žebříčku WEF (v tomto období spadla pouze o 2 příčky na 31. místo v roce 2010), od roku 2011 začalo docházet k markantnímu úpadku konkurenceschopnosti až na 46. příčku v roce 2014 (tj. zhoršení o 17 příček oproti hodnocení z roku 2005).

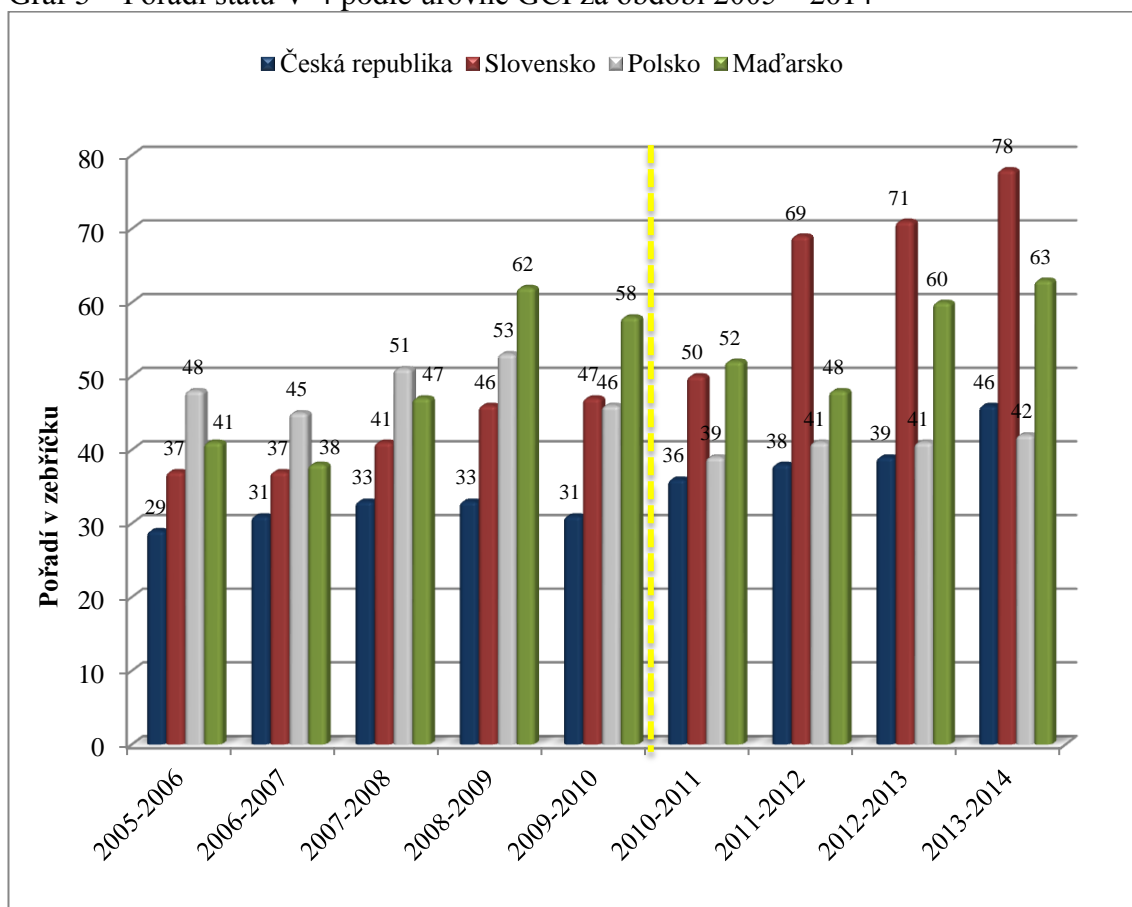
Graf 4 – Srovnání konkurenceschopnosti ČR a SR dle WEF za období 2005 – 2014



Podle hodnocení WEF v posledním pětiletém období platnosti LS (do roku 2010) byl tedy vývoj konkurenceschopnosti hodnocen vesměs pozitivně a ČR si udržovala stabilní postavení v mezinárodním srovnání. Od roku 2011 (s nástupem platnosti strategie Evropa 2020) však ČR začíná značně zaostávat. Je zde patrný vliv prohlubující se hospodářské krize. Ještě k markantnějšímu úpadku došlo v hodnocení konkurenceschopnosti Slovenska, to od roku 2005 zaznamenalo sestup o 41 příček na 78. místo v roce 2014. Toto zhoršení konkurenceschopnosti je více než dvojnásobné oproti poklesu v hodnocení ČR. Přitom v roce 2014 se ČR dostává na stejnou 46. pozici, jak bylo Slovensko hodnoceno v ročence WEF v roce 2009.

Zajímavé je také zachycení vývoje všech států V-4 po roce 2010, což je možné porovnat v grafu 5 níže. V perspektivě období 2005 – 2014 dochází k nejmarkantnějšímu

Graf 5 – Pořadí států V-4 podle úrovně GCI za období 2005 – 2014



zlepšení v pozici konkurenceschopnosti Polska (ze 48 na 42 příčku), které se tak v současnosti stává nejkonkurenceschopnějším lídrem v rámci V-4. Polsko je následováno ČR, jejíž úroveň začala markantně upadat až na 46. pozici v roce 2014 oproti 29 příčce roku 2005. Slovensko prodělalo největší úpadek konkurenceschopnosti v rámci V-4 a stává se nejméně konkurenceschopným ze všech 4 států (78. příčka) společně s Maďarskem (na 63. pozici). ČR a Slovensko, které původně měly v roce 2005 nejlepší postavení v rámci hodnocení konkurenceschopnosti V-4, byly v průběhu období 2005 – 2014 předběhnuty Polskem i Maďarskem. Maďarská konkurenceschopnost se však v roce 2013 značně zhoršila a tudíž se v roce 2014 umístilo až na 63. příčce žebříčku WEF. Otázkou zůstává, **proč se tedy odhalené konkurenční slabiny ČR i Slovensku nepodařilo po roce 2010 lépe podchytit a nastal hluboký úpadek v konkurenceschopnosti obou zemí těchto zemí?**

Jak je patrné také z výsledků WEF začala se počínaje rokem 2012 **konkurenceschopnost** ČR v mezinárodní žebříčku srovnávaných zemí zhoršovat. Příčinami tohoto zhoršení podle WEF in ČSÚ (2014, s. 13) bylo:

- oslabení ekonomické výkonnosti;
- zhoršení konkurenceschopnosti institucí (zejména nízké efektivity a transparentnosti veřejné správy, rozsahu korupce ve veřejné správě, rigidnímu právnímu rámci pro podporu podnikání nebo restriktivní regulaci na pracovním trhu);

- narůstá riziko relokace podnikatelské finanční podpory V&V do zahraničí.

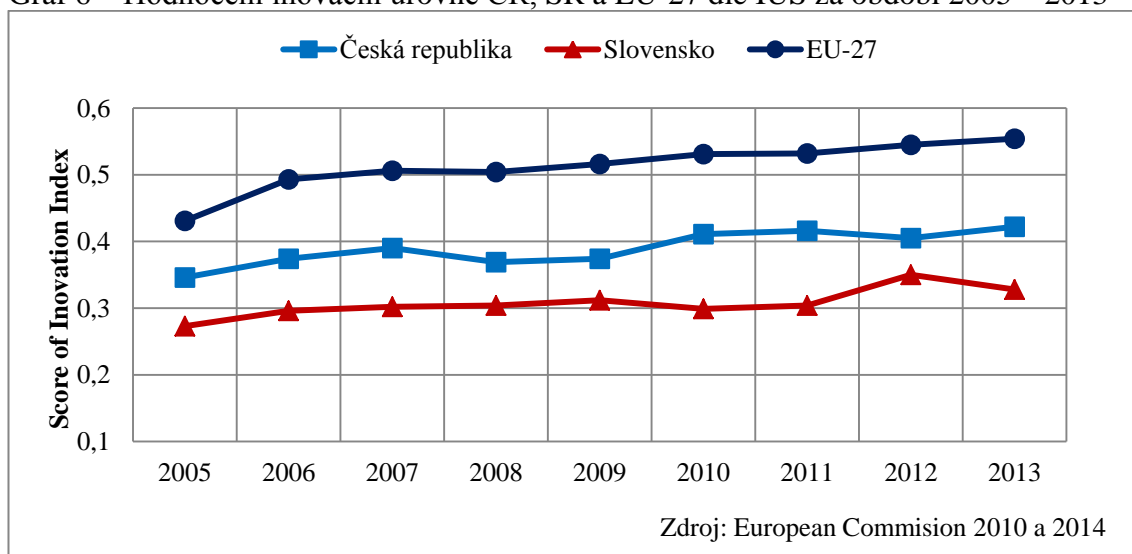
Oproti tomu konkurenčními výhodami na mezinárodním trhu podle WEF jsou:

- optimální makroekonomické prostředí;
- kvalitní vzdělávání;
- dostupnost kvalifikované pracovní síly;
- dobrá technologická připravenost;
- zlepšení v oblasti pozitivně hodnotící rozvoj inovací a V&V (zejména technologické a vědecko-výzkumné infrastruktury i oblasti vzdělávání).

Následně je také vhodné zmapovat vývoj v **oblasti inovační úrovně** od roku 2011 až po současnost (tedy rok 2014). Jak vyplynulo z analýzy V&V a inovací uveřejněného ČSÚ (2014, s. 13) je klíčovou konkurenční výhodou ČR schopnost podniků zavádět nové produkty, postupy, technologie nebo také způsoby prodeje.

Podle Innovation Union Scoreboard (2014, s. 21) se v případě ČR a Slovenska (jakožto států ve skupině umírněných inovátorů) v průběhu období 2005 – 2014 zvýšila inovační úroveň a přiblížily se tak průměru EU-27). SII České republiky se zvýšilo průměrně o 1,7% a u Slovenska o 1,5%. Pozvolný nárůst inovační úrovně obou zemí i EU-27 od roku 2005 – 2014 je znázorněn v grafu 6 níže.

Graf 6 – Hodnocení inovační úrovně ČR, SR a EU-27 dle IUS za období 2005 – 2013



Podle IUS 2014 je **Slovensko** umírněným inovátorem, u nějž došlo k nárůstu inovační úrovně v letech 2006 – 2013. Pokles do roku 2010 vystřídal razantní vzestup inovační úrovně v roce 2012, díky zlepšení v oblasti doktorských titulů a inovačních procesů a produktů. Tento nárůst SII byl v roce 2013 vystřídán razantním snížením úrovně právě díky poklesu dosažených doktorských titulů (úroveň 64% v roce 2012 klesla na 59% průměru EU-27 v roce 2013). Slovensko nedosahovalo ve většině oblastí průměru EU-27. Mezi jeho silné stránky patří:

- podíl na nových inovacích;
- úroveň středoškolsky vzdělaných;
- mezinárodní vědecká spolu publikování;

- nárůst indikátorů v oblasti ochranných známek a designu.

Slabinou Slovenska dle IUS (2013) je:

- nízký počet mimoevropských studentů doktorského studia;
- nízké příjmy z licencí a patentů v zahraničí;
- malé množství přihlášených PTC patentů.

Česká republika je podle IUS 2014 zařazena do stejné skupiny dle ekonomické úrovně a to umírněných inovátorů. Její inovační úroveň byla značně proměnlivá v průběhu posledních 8 let. V průběhu celého období se však její inovační index zlepšoval (v roce 2011 dosahoval SII 78% a v důsledku poklesu v roce 2012 se pohyboval na 76% průměru EU-27 z roku 2013). Silnou stránkou v oblasti inovační úrovně ve srovnání s průměrem EU byla:

- mezinárodní vědecká spolupráce při publikování;
- množství inovačních výdajů mimo oblast V&V;
- výdaje na V&V z veřejných zdrojů;
- podle IUS (2013) také nárůst indikátorů v oblasti komunitárních ochranných známek a designu;
- dle ČSÚ (2013) také podíl podnikových investic do inovací spolu s velkým počtem inovujících malých i středních podniků.

Naproti tomu slabinou ČR byla:

- oblast kvality a otevřenosti vědecko-výzkumného systému;
- využívání duševního vlastnictví;
- IUS (2013) zároveň uvádí nízký počet mimoevropských studentů doktorského studia;
- počet investic v oblasti rizikového kapitálu.

Jako příčiny současné inovační úrovně České republiky zmiňuje ČSÚ (2013) jeden z kumulativně nejhlubších a nejdelších poklesů ekonomické výkonnosti české ekonomiky. Jedněmi z vlivů, které se na poklesu ekonomiky podílejí, je snížení výdajů domácích a vládních institucí spolu s poklesem poptávky po českém exportu. Důsledkem je zastavené reálné konvergence k evropskému průměru. Východiska vidí ČSÚ v nutnosti restrukturalizace české ekonomiky, pročež bude klíčové posílení významu produkce s vyšší přidanou hodnotou (zejména díky podnikům pod zahraniční kontrolou). Právě tato oblast je závislá na posilování inovační úrovně a zvýšení intenzity výzkumných a inovačních aktivit (pro dosažení výrazných energetických úspor, který by měly pozitivní vliv na snížení momentálně vysoké energetické náročnosti české produkce). Tentýž zdroj dále uvádí, že v ČR je tahounem podnikového V&V zejména odvětví automobilového průmyslu a strojírenství (tvořící 1/3 hrubé přidané hodnoty zpracovatelského průmyslu). V případě Slovenska jakožto malé a velice otevřené ekonomiky, náchylnější na vnější vlivy se hospodářská stagnace negativně promítá do hodnocení konkurenceschopnosti. Nejhuře hodnocené oblasti jsou ukazatele ekonomické výkonnosti, institucí, infrastruktury a inovačních stimulátorů efektivnosti (zejména jde o inovace).

3.4 Návrh zlepšujících opatření

V této závěrečné fázi již bude možné na základě předchozího srovnání úrovní (2005 – 2010) a dodatečné rekapitulace stávající situace (2011 – 20140) formulovat hlavní příčiny přetrvávajícího negativních vývoje ve zjištěných oblastech a navrhnout aktuální opatření.

Z provedeného srovnání ročenek WEF vyplývá, že pro ČR i Slovenska bylo a je nejslabším místem růstu konkurenceschopnosti dlouhodobě oblast institucionálního prostředí. Tento ukazatel je jedním z měkkých ukazatelů, který upozorňuje na nízkou transparentnost veřejné s právy, vysoké míry korupce a restriktivní regulace trhu práce. Navrhovat zlepšující opatření v této oblasti by mohlo být zavádějící, jelikož na negativní hodnocení v ročenkách WEF mohlo mít vliv zkresení v podobě subjektivního názorového zabarvení respondentů. Na základě doporučení WEF bylo by vhodné začlenit do vládních programů opatření na zvýšení transparentnosti v oblasti institucionálního prostředí. Negativní vliv na názor respondentů v této oblasti mají zejména různé korupční kauzy, kterých v průběhu sledovaného období spíše přibývá.

Další odhalenou konkurenční slabinou v případě ČR i Slovenska je negativní vliv klesající ekonomické výkonnosti (od roku 2007). Jak uvádí ČSÚ (2013) v případě České republiky se jedná o jeden z kumulativně nejhlubších a nejdelších poklesů hospodářské výkonnosti, což se také odrazilo v zastavení procesu konvergence vůči evropskému průměru. Tento zdroj také zmiňuje, že pro dosažení dlouhodobého ekonomického růstu bude nutné provést restrukturalizaci české ekonomiky směrem k posílení významu produkce s vyšší přidanou hodnotou. V případě ČR se jedná zejména a zavedení dlouhou dobu odkládaných strukturálních reforem. Strukturální reformy byly zaváděny Slovenskem již v průběhu roku 2006, nastartovaly však slovenskou ekonomiku jen na poměrně krátké údobí před ekonomickou krizí. WEF (2013) v případě Slovenska zdůrazňuje taktéž nutnost posílení významu produkce s vyšší přidanou hodnotou. V této souvislosti bylo Slovensku doporučováno průběžné navyšování investice do V&V a souvisejících oblastí, které by napomohly zvýšit jeho inovační úroveň. V současnosti se Slovensku již podařilo naplnit vlastní stanovený cíl (v rámci strategie Evropa 2020), týkající se navýšení výdajů na V&V ve výši 1% HDP průměru EU-27. Stále však nedosahuje Evropskou unií stanovené hranice 3% z HDP EU-27.

Z provedeného hodnocení ročenek WEF také vyplynulo negativní hodnocení konkurenceschopnosti Slovenska v oblasti inovací. Detailnější pohled na tuto oblast nám nabízí hodnocení dle European Innovation Scoreboard (IUS), které se na faktory oslabující inovační úroveň Slovenska zaměřuje. ČR i Slovensko se dle stupně svého ekonomického vývoje vyznačovaly spíše mírnou inovační aktivitou. Zatímco v případě ČR je oblast inovací spíše konkurenční výhodou u Slovenska tomu bylo spíše naopak. Podle IUS (2013) by v případě Slovenska bylo optimální zvýšit množství registrovaných patentů (zejména pak PTC patentů), a potažmo tak zvýšit příjmy z licencí a patentů v zahraničí. Také by se mělo snažit o zatraktivnění výzkumného systému i pro soukromý sektor, aby tak podpořilo množství investic do V&V ze soukromých zdrojů. Průběžně však bude nutné navyšování investic na podporu V&V, tak aby se dále mohlo přibližovat stanovenému cíli v rámci Evropa 2020).

Závěr

Tématem bakalářské práce byla „Komparace konkurenceschopnosti ČR a Slovenska podle ročenek mezinárodní konkurenceschopnosti v období 2005 – 2010“, konkrétně zhodnocení vlivu úrovně inovací na zvyšování konkurenceschopnosti. Cílem bylo nejprve obecně popsat problematiku mezinárodní konkurenceschopnosti i způsobů jejího měření a následně provést komparaci výsledků v obou sledovaných oblastech a navrzení zlepšujících opatření. Komparace probíhala na 2 úrovních, a to pomocí výsledků multikriteriálního hodnocení Globální ročenky konkurenceschopnosti a na základě výsledků inovační výkonnosti vyhodnocovaných v rámci Evropského inovačního zpravodaje. Pro aktuálnost jsou srovnání doplněna o stávající situaci ve sledovaných oblastech – což umožňuje rekapitulaci vývoje a zhodnocení vlivu již zavedených opatření. Tato komparace je důležitá z hlediska vyhodnocení vývoje úrovně ČR a Slovenska ve sledovaných oblastech, odhalení předností i nedostatků obou zemí, a potažmo také zhodnocení vlivu členství v Evropské unii a Lisabonské strategie na zvyšování úrovně jejich konkurenceschopnosti. S ohledem na zjištění vlivu těchto dvou historických mezníků na konkurenceschopnost obou zemí byla zvolena časová řada 2005 – 2010.

V první části jsou představeny cíle a základní otázky, na které se tato práce pokusila odpovědět. Také je zde popsán použitý postup a metodika komparace, která byla využita v analytické části.

Druhá část práce má obecný charakter, týká se základní charakteristiky pojmu konkurenceschopnost a blíže specifikuje její rozdělení podle úrovní. Jsou zde stručně charakterizovány úrovně – podnikové, národní i systémové konkurenceschopnosti. Druhá kapitola se soustředí zejména na oblast makroekonomické konkurenceschopnosti, která je díky své rozsáhlosti a obtížnosti měření velice diskutabilním a kontroverzním tématem. V této souvislosti je zaměřena pozornost na rozdílné způsoby jejího vnímání – tedy vnější (neboli užší) a celkové (tedy agregované) pojetí. Také zmiňuje časovou úroveň vnímání konkurenceschopnosti v krátkém a dlouhém období. Je zde přiblížena problematika národních konkurenčních výhod a způsobu jejího členění podle údobí či fáze hospodářského procesu. První z podkapitol jsou i přístupy a způsoby měření národní konkurenceschopnosti. Tato podkapitola specifikuje nejznámějšími způsoby (alternativy) jejího měření pomocí cenových a nákladových ukazatelů, indikátorů obchodní výkonnosti a multikriteriálních ukazatelů. Z hlediska zaměření této práce je pozornost věnována především dvěma nejznámějším multikriteriálním ukazatelům – Globální ročence konkurenceschopnosti (WEF) a Světové ročence konkurenceschopnosti (IMD). Ve druhé podkapitole jsou sumarizovány výhody a nevýhody obou multikriteriálních ukazatelů. Díky tomuto teoretickému rozboru zkoumané problematiky je posléze v navazující analytické kapitole použita metoda srovnání multikriteriálních ukazatelů každoročně zveřejňovaných v ročenkách WEF.

Ve třetí analytické kapitole byla nejprve provedena srovnání konkurenceschopnosti – v rámci V-4 a následně z pohledu hodnocení cílového roku 2010 v jednotlivých pilířích. Následně byla provedena komparace inovačních úrovní nejprve s optimem dle ekonomické úrovně a poté s komparace inovační úrovně obou zemí vůči průměru EU-27.

- 1) **Komparace konkurenceschopnosti ČR a Slovenska vůči státům V-4** (měřené úrovní GCI v období 2005 – 2010).

V tomto srovnání dopadla jednoznačně nejlépe Česká republika, která si v průběhu celého období udržovala stabilní úroveň (kolem 30. místa v žebříčku WEF), jež se mírně snížila v roce 2007 a 2008 (33. příčka). Úroveň konkurenceschopnosti Slovenska se podle vývoje GCI pozvolna neustále zhoršovala. Druhá nejlepší pozice Slovenska (37. příčka) v roce 2005 se tak do roku 2010 zhoršila o 10 příček (47. příčka). I přes nastartování slovenské ekonomiky po zavedení reformy v roce 2006, byl tento pozvolný pokles zapříčiněn zejména negativním hodnocením makroekonomické úrovně a oblastí inovací. Třetí nejhorší výsledek Polska z roku 2005 (48. příčka) se díky hospodářskému růstu v období krize začal zvyšovat až na 46. příčku v roce 2010. V případě Maďarska došlo od roku 2005 (41. příčka) k největšímu poklesu v hodnocení konkurenceschopnosti – a to o 17 pozic, tedy na 58. příčku v roce 2010.

- 2) **Komparace výsledků ČR a Slovenska ve dvanácti pilířích konkurenceschopnosti** (které byly vyhodnoceny v rámci GCR v roce 2010, tj. konec období platnosti LS).

Nejproblematictější pilířem pro ČR i SR byla v roce 2010 oblast základních požadavků, konkrétně pak pilíř institucí (62. místo, resp. 78. místo). Na negativním hodnocení v oblasti institucí se odrazily institucionální faktory, jako rozsah korupce ve veřejné správě a rigidní právní rámec pro rozvoj podnikání i zaměstnávání. Slovensko dosáhlo třetího nejhoršího výsledku v pilíři infrastruktury až 63. místo. Pro ČR byla infrastruktura druhým nejhůře hodnoceným pilířem (48. místo). Tyto negativní výsledky však byly hodnoceny na základě měkkých dat a mohou tak být odrazem pesimismu respondentů. Naproti tomu oblast stimulátorů efektivnosti byla nejlépe hodnocenou oblastí v případě obou zemí. V případě ČR je ze všech dvanácti pilířů nejlépe hodnocen pilíř efektivity na trhu práce (24. místo). Nejlepšími výsledky Slovenska byla 28. příčka v oblasti vývoje na finančních trzích, která je následovaná 29. místem v efektivitě na trhu práce. Ve sledovaném období byla **efektivnost na pracovním trhu** dle WEF jednoznačně **nejlépe hodnocenou oblastí v případě ČR i Slovenska**. Poslední třetí sledovanou oblastí byly inovace a sofistikované faktory. Zde byl rozdíl porovnávaných úrovní obou zemí nejmarkantnější. Zatímco ČR byla v obou pilířích hodnocena 25. místem, Slovensko dosahovalo v pilíři inovací jeho druhého nejhoršího výsledku ze všech dvanácti pilířů, tedy 68. místo. Další srovnání bylo položeno do kontextu s požadovanou úrovní, dle stádia dané ekonomiky.

- 3) **Komparace ČR i Slovenska s optimem - inovacemi tažených ekonomik** (což bylo zařazení obou zemí z v rámci GCR 2010).

Podle tohoto srovnání mezi silné stránky ČR patřila oblast stimulátorů efektivnosti (24. místo), konkrétně pak efektivita na trhu práce (20. místo). Mezi slabiny pak naopak patří oblast základních předpokladů, kde jako nejproblematictější byly identifikovány oblasti institucí (62. příčka) a infrastruktury (48. příčka). Tento výsledek způsobily zejména faktory neefektivnosti vlády, vládních byrokracie, nesnadný přístup k financování, korupce a nestabilita politické situace. Silnou stránkou Slovenska byly taktéž oblast stimulátorů efektivnosti (34. místo), konkrétně pak vývoj na finančních trzích (28. místo), efektivita na trhu práce (29. místo). Mezi slabiny pak patřila oblast základních

předpokladu, a to konkrétně hodnocení institucí (78. místo), inovací (68. místo) a infrastruktury.

4) **Komparace úrovně inovací ČR a Slovenska vůči EU-27** (měřené úrovní SII v období 2005 – 2010).

Podle EIS 2009 byly ČR i Slovensko zařazeny do skupiny mírných inovátorů, což znamená, že měly hodnotu SII o 10 – 50 % nižší než průměr EU-27. Průměrné výsledky úrovně SII pro Českou republiku v období 2005 – 2009 byly o 7 % nižší než je průměr EU-27. V případě Slovenska byla úroveň SII v průměru o 16 % nižší než je průměrná úroveň EU-27. Při porovnání SII obou zemí byl výsledek ČR 8 % vyšší než výsledná inovační úroveň Slovenska. Také je zde na závěr uvedeno srovnání konvergence (přibližování inovační úrovně na příkladu EIS z roku 2009. Podle EIS 2009 se konvergenční proces států V4 (tedy ČR i Slovenska) vůči EU-27 zpomalil, došlo ke zpomalení tempa inovačního růstu. Začala se vytvářet také rozdíly (cca. 2%) mezi tempem růstu ČR a ostatních států V4. Slovensko, Maďarsko a Polsko se navzájem mírou tempa růstu přibližují, ale ČR dosahuje čtvrtého nejvyššího růstu ve skupině mírných inovátorů.

Při zaměření na vývoj obou zemí z hlediska konkurenceschopnosti lze uvést následující souvislosti. V období po vstupu do EU byla úroveň konkurenceschopnosti obou zemí postavena na cenové konkurenční výhodě, související s nízkými mzdami (tj. levnou pracovní silou) a cenami i nízkým daňovým zatížením. Což bylo důvodem, že po vstupu ČR a Slovenska do EU se konkurenceschopnost spolu s ekonomickou úrovní zvyšovala. Nastalo období konvergence, ve kterém se tyto dva státy začaly přibližovat průměrné úrovni EU-27. Počínaje rokem 2007 se však díky vlivu velké ekonomické krize tento pozitivní vývojový trend v oblasti zvyšování konkurenceschopnosti zpomalil. Vlivy této krize se začaly negativně promítat do rozdílného hospodářského vývoje ČR a Slovenska. Zejména pak v případě Slovenska se díky jeho velikosti a otevřenosti ekonomiky hospodářská recese začala prohlubovat více a jeho ekonomika zaznamenala prudký pokles výkonnosti. Tento výše zmíněný hospodářský vývoj se významně promítl i do multikriteriálního hodnocení konkurenceschopnosti u obou zemí. Nejhuře byly obě země hodnocené zejména v oblastech tzv. měkkých ukazatelů. Jedná se konkrétně o hodnocení WEF v oblastech dvou pilířů – tedy institucí a infrastruktury. V případě Slovenska pak byla negativně vnímána i oblast pilíře – inovací. Tyto výsledky však mohly být zkráceny pesimismem respondentů.

Závěrem se zaměříme na zodpovězení v úvodu položených otázek, což bylo cílem této práce. **Jaký má význam sledování konkurenceschopnosti pro jednotlivé země?** Na tuto problematiku se práce zaměřuje již v teoretické části, kde se úzce zabývá používanými metodami pro měření makroekonomické úrovně a výhodami i nevýhodami multikriteriálních ukazatelů. Jak uvádí také Malý a kol. (2011) in Nečadová, Soukup (2013) mezi základní předpoklady současného pojetí makroekonomické konkurenceschopnosti patří především vysoká produktivita, efektivnost a ziskovost v podmínkách mezinárodní specializace, ale zároveň zvyšování blahobytu a kvality života obyvatelstva. Tento široký záběr sledování všech výše zmíněných aspektů konkurenceschopnosti umožňují právě multikriteriální ukazatele. Sledování konkurenceschopnosti pomocí výsledků ročenek sestavovaných na základě hodnocení multikriteriálních ukazatelů bylo zejména díky médiím a také z politických

důvodů za poslední dvě dekády velice zpopularizováno. Vliv na zpopularizování žebříčků konkurenceschopnosti (vydávaného WEF i IMD a dalšími institucemi) podpořil záměr EU definovaný zejména Lisabonskou strategií. V rámci Lisabonské strategie byl v roce 2000 stanoven hlavní cíl zvyšování konkurenceschopnosti států EU v následující dekádě, tedy do roku 2010. Evropská unie následně začala každoročně vyhodnocovat vývoj jednotlivých členů pomocí vlastních ukazatelů (uveřejňovaných Eurostatem). Právě tedy vstup do EU a zvyšující se nároky trhu způsobené globalizací se podílely na deklarování významu sledování národní konkurenceschopnosti pro všechny členské státy EU. Aby tedy členské státy mohly naplnit cíle Lisabonské strategie, začaly úroveň své konkurenceschopnosti více sledovat. Vlivem globalizace začaly jednotlivé státy (podobně jako firmy) pečovat o svůj goodwill na mezinárodních trzích. Další význam má sledování konkurenceschopnosti i pro samotné státy, které se zvyšováním ekonomické atraktivity snaží přilákat mezinárodní investory. Nejdůležitější je však základní význam a tím je, že konkurenceschopnost má přímý pozitivní vliv na hospodářský růst dané země.

Jakou roli hraje podpora inovační výkonnosti při zvyšování mezinárodní konkurenceschopnosti? Jelikož jak uvádí WEF in ČSÚ (2013) mezi základní determinanty mezinárodní konkurenceschopnosti patří soubory politik, institucí a faktorů zvyšujících produktivitu výrobních faktorů, je důležité se na klíčové faktory úžeji zaměřit a snažit se je podporovat v rámci vládních politik jednotlivých států. Vhodná podpora je závislá na stupni vyspělosti dané ekonomiky. Zatímco u méně vyspělých zemí v úvodní fázi růstu postačují vhodné investice do rozšiřování výrobních kapacit, u ekonomicky rozvinutějších zemí je pro udržení konkurenceschopnosti klíčovým faktorem zavádění nových technologických postupů, produktů, organizace práce či způsobů samotného prodeje. ČR i Slovensko jsou dle WEF (2013) ekonomické úrovně zařazeny právě mezi země (umírněných inovátorů), kde hlavní faktor konkurenční výhody je dán schopností podniků inovovat. Úroveň inovační výkonnosti se tedy stává pro ekonomicky vyspělé země jedním z klíčových faktorů pro růst jejich konkurenceschopnosti. Proto by podpora inovací a V&V měla hrát klíčovou roli ve vládních programech všech vyspělých států. Vliv inovační výkonnosti je přiblížen v podkapitole věnující se faktorům inovační výkonnosti hodnocených v rámci EUS (IUS) uveřejňovaných každoročně Evropskou komisí.

Jak napomohla České republice a Slovensku Lisabonská strategie a následný vstup do EU při zvyšování inovační úrovně a národní konkurenceschopnosti? Pro zodpovězení této otázky využijeme nejen zjištění z této práce ale také již zjištěných výsledků seminární práce srovnávající oblasti inovace a výzkumu obou zemí v období platnosti LS. Lisabonská strategie z března 2000 započala proces hospodářské, sociální a ekonomické obnovy EU. Měla platnost do roku 2010, proto byla tato práce také koncipována a zaměřena na období do roku 2010. Dalším mezníkem byl pak vstup obou sledovaných zemí (ČR a Slovenska) V-4 v roce 2004, proto byl za počátek sledovaného pětiletého období stanoven rok 2005. Oba tyto historické mezníky měly vliv na naši ekonomickou situaci, který se tato práce snažila odhalit v rámci sledovaných oblastí – konkurenceschopnosti a inovační úrovně. Hlavním strategickým cílem LS jak uvádí na svých stránkách Evropská komise (2014) bylo právě vytvoření konkurenceschopné a na znalostech založené dynamicky se rozvíjející ekonomiky. LS se stala ve svých počátcích podnětem procesu nutných ekonomických reforem – tedy nastartování konvergenčního procesu států V-4. Vstupem nových členů do EU v roce 2004 došlo k

rozšíření vnitřního trhu, a potažmo i ke zvýšení ekonomického růstu i vzniku nových pracovních míst. V roce 2005 proběhla také revize této strategie, která způsobila zvýšení odpovědnosti jednotlivých členů za plnění cílů. Začaly se vypracovávat 3 leté národní akční plány pro jednotlivé státy. Zvýšil se důraz na podporu rozvoje výzkumu, vzdělanosti a inovace (pro dosažení vyšší přidané hodnoty, zaměstnanosti, kvality), tím že byl přesně formulován cíl navýšení výdajů na V&V na 3% HDP (EU-27), z toho 2/3 investic měly tvořit soukromé zdroje. V případě Slovenské ekonomiky došlo také k zavedení nezbytných strukturálních reforem v roce 2006, což pomohlo nastartovat tuto ekonomiku. Od roku 2007 však dochází ke zpomalení ekonomického růstu a celosvětovému ekonomickému ochabnutí (recesi ČR i Slovenska), díky globálním dopadům ekonomické a posléze finanční krize. Ačkoli LS skončila spíše neúspěchem, měla velký dopad na ekonomiky a zejména konkurenceschopnost ČR i Slovenska. Díky této strategii (i jejímu neúspěchu) se oblasti konkurenceschopnosti a inovační úrovně začaly ještě více sledovat a v návaznosti na to vznikla také četná podpůrná opatření. Například v roce 2010 vznikl Evropský institut pro inovace a technologie, došlo k navýšení zdrojů Evropské investiční banky na nové projekty V&V, nebo iniciativa i2010 podporující ICT, program e-Europe 2005 usnadňující přístup k informacím a telekomunikačním technologiím. V neposlední řadě bylo také přínosem, že všechny členské státy od roku 2010 musely vytvářet svou inovační politiku přizpůsobenou stávající ekonomické situaci. Současná ekonomická úroveň obou států si žádá posilování všech faktorů konkurenceschopnosti zejména pak aktivní vládní i podnikatelskou podporu v oblasti inovací a V&V.

Seznam použité literatury

ABRAHÁM, J., *Komparativní ekonomika EU*. Praha: MAC, 2008. ISBN 978-80-86783-34-5.

BALCAROVÁ, P. BENEŠ, M., *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti*. Working paper č. 9/2006/ Research Centre for Competitiveness of Czech Economy. Brno, 2006. ISSN 1801-4496. [online]. Dostupný z WWW: <http://is.muni.cz/do/1456/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-09.pdf>.

BENEŠ, M., *Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda*. Working paper č. 5/2006. Brno, 2006. ISSN 1801-4496. [online]. Dostupný z WWW: <http://is.muni.cz/do/1456/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>.

CELLINI, R., SOCI, A., *La competitivita*. DSE Working paper, no. 292, Università di Bologna, 1997.

CELLINI, R., SOCI, A., *Pop competitiveness*. BNL Quarterly Review, no. 220, March 2002. [online]. Dostupný z WWW:

<http://bib03.caspur.it/ojspadis/index.php/PSLQuarterlyReview/article/download/9905/9787>.

CISV. [online]. Dostupný z WWW: <http://www.ci-sv.org>.

ČSÚ. *Analýza stavu výzkumu vývoje a inovací v České republice a jejich srovnání se zahraničím v roce 2013*, [online]. 2013. [cit. 2014-08-30]. Dostupný z WWW:

<http://www.vyzkum.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=711241>.

EUROSTAT, *Convergence of innovation performance in the EU*. Bruxelles: European Commission, [online]. 2008. [cit. 2014-07-30]. Dostupný z WWW:

http://europa.eu/rapid/press-release_IP-08-234_en.htm?locale=en.

EUROSTAT, *European Innovation scoreboard 2007: Summary of the situation in the 27 Member States*. Bruxelles: European Commission, [online]. 2008 [cit. 2014-07-25].

Dostupný z WWW: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-08-87_en.htm?locale=en.

EUROSTAT. *Innovation Union Scoreboard 2005*. [online]. 2005 [cit. 2014-07-25].

Dostupný z: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/proinno/eis-2005_en.pdf.

EUROSTAT. *Innovation Union Scoreboard 2006*. [online]. 2006 [cit. 2014-07-25].

Dostupný z: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/proinno/eis-2006_en.pdf.

EUROSTAT. *Innovation Union Scoreboard 2007*. [online]. 2007 [cit. 2014-07-25].

Dostupný z: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/proinno/eis-2007_en.pdf.

EUROSTAT. *Innovation Union Scoreboard 2008*. [online]. 2008 [cit. 2014-07-25].

Dostupný z: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/proinno/eis-2008_en.pdf.

EUROSTAT. *Innovation Union Scoreboard*. [online]. 2009 [cit. 2014-07-23].

Dostupný z: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/proinno/eis-2009_en.pdf.

FAGERBERG, J. et al., *The Economic Challenge for Europe. Adapting to Innovation Based Growth*. Aldershot: Edward Elgar, 1999.

FRANK, D. Inovační výkonnost: Shrnutí výsledků podle Evropského

inovačního zpravodaje 2013. *Echo*, 2013, vol. 2, p. 8-11 [online]. 2013 [cit. 2014-08-26]. Dostupný z WWW:

<http://www.tc.cz/cs/storage/007134e72fd07411fa012bb8eb1db8e148808662?uid=007134e72fd07411fa012bb8eb1db8e148808662>.

IMD. *The World Competitiveness Yearbook* [online]. 2014 [cit. 2014-05-23]. Dostupný z WWW: <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>.

KADERÁBKOVÁ, A., ŽDÁREK, V., *Makroekonomická analýza*. Praha: VŠEM, 2007. ISBN 978-80-86730-05-9.

KADERÁBKOVÁ, A. a kol., *Hospodářský růst a strukturální změny*. Praha: Oeconomica, 2002.

KLVAČOVÁ, E., *Vstup do Evropské unie: oslabení, nebo posílení národního státu?* Praha: PROFESIONAL PUBLISHING, 2003. ISBN-80-86419-55-X.

KOMÁREK, L. a kol., Dlouhodobá reálná apreciacie jako fenomén ekonomické konvergence. *Politická ekonomie*, 2010, vol. 1, p. 70-91 [online]. 2010 [cit. 2014-08-26]. Dostupný z WWW: <http://www.vse.cz/polek/cislo.php?cislo=1&rocnik=2010>.

KREJČOVÁ, O., *Srovnání pozice České Republiky a Slovenska z hlediska ukazatelů General background se zaměřením na oblast inovace a výzkumu*. Praha: VŠEM, 2012.

KRUGMAN, P., *Pop Internationalism*. Cambridge: MIT Press, 1997.

MAZERHOFER, P., *Structural Preconditions of City Competitiveness: Some Empirical Results for European Cities*. WIFO, 2005.

NEČADOVÁ, M., SOUKUP, M., Kontroverzní pojem národní konkurenceschopnost a výsledky zemí V-4 v mezinárodních žebříčcích konkurenceschopnosti 2007-2012.

Politická ekonomie, 2013, vol. 5, p. 583-604 [online]. 2010 [cit. 2014-08-26]. Dostupný z WWW: <http://www.vse.cz/polek/cislo.php?cislo=5&rocnik=2013>.

NERV. *Zpráva NERVu o konkurenceschopnosti – únor 2011*. Praha Vláda ČR, 2011. [online]. 2014 [cit. 2014-08-26]. Dostupný z WWW:

http://www.vlada.cz/assessments/media-centrum/aktualne/Nerv_kap01.pdf.

OECD. *Technology and the economy: The key relationships*. Paris: OECD, 1997.

PENDER, M., *Intangible Investment and Human Resources: The New WIFO Taxonomy of Manufacturing Industries*. WIFO Working Papers, no. 114, Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, 1999.

PORTER, M., *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*. WEF: Harvard University, 2003.

SCHOLLEOVÁ, H., NEČADOVÁ, M., Hodnocení a vývoj inovační výkonnosti České republiky. *Ekonomika a management*, 2012, vol. 1, p. 35–49. ISSN 1802-8470. [online].

2014 [cit. 2014-07-03]. Dostupný z WWW: <http://www.ekonomikaamanagement.cz>.

SCHUMPETER, J. A., *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper, 1975.

TUROK, I., *Cities, Regions and Competitiveness*. Regional Competitiveness.

Association of Regional Observatories. [online]. 2014 [cit. 2014-06-03]. Dostupný z WWW: <http://www.regionalobservatories.org.uk>.

WEF. *The Global Competitiveness Report* [online]. 2014 [cit. 2014-06-03]. Dostupný z WWW: www.weforum.org.

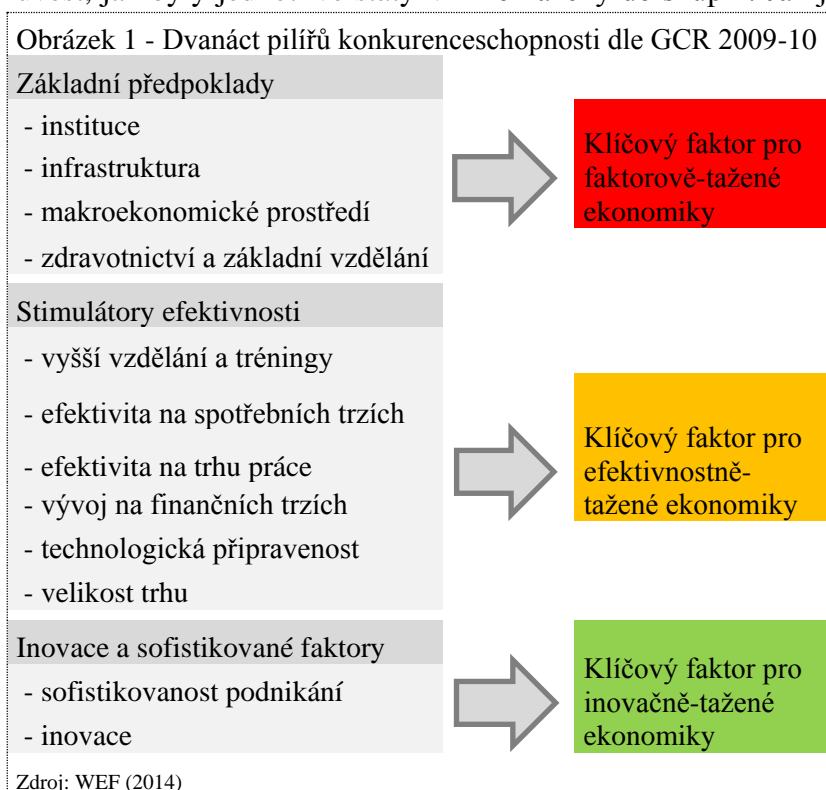
Příloha 1 – 10 Zlatých pravidel konkurenceschopnosti

Podle Garelliho in Klvačová (2003, s. 70) by země, které se snaží stát konkurenceschopnějšími, měly dodržovat 10 zlatých pravidel konkurenceschopnosti.

1. Vytvořit stabilní a předvídatelné právní prostředí.
2. Vytvořit flexibilní trhy a flexibilní ekonomickou strukturu.
3. Investovat do tradiční a technologické infrastruktury.
4. Podporovat domácí úspory a investice.
5. Vyvíjet agresivitu domácích ekonomických subjektů na mezinárodních trzích a současně se snažit být atraktivní pro přímé zahraniční investory.
6. Klást důraz na kvalitu, rychlost a transparentnost vlády a státní administrativy.
7. Udržovat zdravé vztahy mezi úrovní mezd, produktivitou a zdaněním.
8. Zachovat sociální konsensus redukcí mzdové disparity a posílením středním tříd.
9. Investovat silně do vzdělávání, zvláště na středoškolské úrovni a do celoživotního vzdělávání pracujících.
10. Udržovat rovnováhu mezi ekonomikou vlastní (domácí) a globální s cílem zajistit tvorbu bohatství a současně zachovat hodnotový systém, který si občané přejí.

Příloha – 2 Metodika využívaná pro výpočet GCI v roce 2010

Pokud se zaměříme na použitou metodiku pro výpočet GCI 2009 – 2010, je vhodné uvést, jak byly jednotlivé státy V-4 rozřazeny do skupin. Jak je viditelné na obrázku 1,



byla u jednotlivých zemí v rámci výpočtu GCI 2009 – 2010 provedena agregace ukazatelů podle 3 sub-indexů. Jednotlivé agregované ukazatele byly s využitím váženého průměru transformovány do výsledného GCI.

Tato metoda umožňuje využití rozdílných vah (dle HDP na obyvatele a podílu exportu primárních produktů na celkovém produktu) při posuzování ukazatelů dle úrovně dané země.

Aby mohlo dojít k finálnímu výpočtu GCI je nejprve nutné rozřadit jednotlivé země podle kritérií do skupin.

Dvě hlavní kritéria rozřazení zemí dle stádia vývoje jsou následující: země jsou rozděleny podle HDP na obyvatele a podílu exportu primárních produktů na celkovém produktu. Pokud je podíl exportu primárních produktů na celkovém produktu větší než 70 %, ekonomika se považuje za faktorově taženou ekonomiku. Jak uvádí GCR 2009 – 2010 dělí jednotlivé země dle HDP na obyvatele do 3 hlavních úrovní a 2 meziúrovní (pro tranzitivní ekonomiky). Jedná se tedy 5 úrovní, z nichž úroveň 1 představuje státy nejméně vyspělé a úroveň 3 nejvyspělejší. Rozřazení zemí podle kritéria objemu HDP na obyvatele v USD je uvedeno v tabulce 2.

Tabulka 2 - Příjmové prahy pro stanovení vývojové úrovně dle GCR 2009-10

Úroveň vývoje	HDP na obyvatele v USD
Úroveň 1: faktorově-tažené ekonomiky	< 2000
Přechod mezi úrovní 1 a 2	2000–3000
Úroveň 2: efektivnostně-tažené ekonomiky	3000–9000
Přechod mezi úrovní 2 a 3	9000–17000
Úroveň 3: inovačně-tažené ekonomiky	>17000

Zdroj: WEF (2014)

Podle GCR 2009 – 2010 bylo ČR i Slovensko klasifikováno ve 3 úrovni vývoje, ve které se pohybují nejnávštější, jejichž pokrok je tažen inovacemi.

Závěrečnou rozřazovací fází před samotným výpočtem GCI je zjišťování váhy jednotlivých sub-indexu a potažmo jednotlivých pilířů. Pro názornost je v tabulce 1 uvedeno, jak zařazení dané ekonomiky do určité skupiny promítne do vah jednotlivých sub-indexů ve všech 12 pilířích.

Tabulka 1 - Váha u tří hlavních sub-indexů na každé úrovni vývoje dle GCR 2009-2010

Sub-index	Klíčové faktory ekonomiky		
	faktorově- tažené	efektivnostně- tažené	inovačně- tažené
	úroveň (%)	úroveň (%)	úroveň (%)
Základní předpoklady	60	40	20
Stimulátory efektivnosti	35	50	50
Inovace a sofistikované faktory	5	10	30

Zdroj: WEF (2014)