

# Multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti nových členských států EU a reálná konkurenceschopnost České republiky v mezinárodním srovnání

Jana Sereghyová\*

Ekonomové středoevropských transformačních zemí věnovali vývoji konkurenceschopnosti své podnikové sféry vždy zvýšenou pozornost, neboť na něm závisí využití výrobních kapacit (a potud i vývoj zdejší míry nezaměstnanosti), jakož i stav jejich obchodních bilancí a do jisté míry též tempa jejich ekonomického růstu. Avšak v současné době se důležitost posílení konkurenceschopnosti těchto zemí dále zvýšila, neboť způsobilost jejich podniků obstát v konkurenci, s níž jsou konfrontovány na „Jednotném vnitřním trhu EU“, reprezentuje jeden ze stěžejních předpokladů zdárné integrace jejich ekonomik do Evropské unie. Podmiňuje též rozmnožení a prohloubení vazeb mezi jejich průmyslovými podniky a jejich obchodními či kooperačními partnery se sídlem v ostatních členských státech EU, jež by mohlo nemalou měrou přispět k posílení celounijní konkurenceschopnosti (a tím i k naplnění jednoho z hlavních cílových záměrů Lisabonské strategie). Současně s tím narůstá potřeba sledovat vývoj konkurenceschopnosti těchto zemí nejen v retrospektivě, nýbrž i se zřetelem k jejím perspektívám a to v mezinárodním srovnání.

Skutečnost, že sledování proměn konkurenceschopnosti většiny transformačních zemí bylo zahrnuto do mezinárodního systému monitorování konkurenceschopnosti, založeného v polovině 90. let Světovým ekonomickým fórem a zabezpečovaným Mezinárodním institutem pro rozvoj managementu (se sídlem v Lausanne),<sup>1</sup> bylo tudíž vítána s povděkem. Vycházelo se z premisy, že tímto výzkumným ústavem prováděné hodnocení těchto zemí, každoročně publikované ve „Světové ročence konkurenceschopnosti“,<sup>2</sup> bude možné využít jako důležité vodítko pro selekci opatření, uplatňovaných za účelem posílení jejich konkurenceschopnosti. Opakující se výrazné rozdíly mezi hodnocením jejich konkurenceschopnosti vyznačeným v uvedených ročenkách, – které je řadí zpravidla do skupiny nejméně konkurenceschopných zemí (viz graf č. 1) – a jejich reálnou konkurenceschopností, však signalizuje naléhavou potřebu vyjasnit

- jak výpovědišopný je soubor kritérií konkurenceschopnosti, na jejichž základě bývá tento „rating“ středoevropských transformačních zemí zpracováván;
- do jaké míry mohou jejich národohospodáři považovat tento „rating“ – a společně s ním zpravidla tlumočená doporučení „nápravných opatření“ – za indikátor hospodářskopolitických strategií, jejichž uplatnění by se mohlo stát klíčem k radikálnímu posílení jejich konkurenceschopnosti;
- pomocí jakých alternativních ukazatelů lze postihnout konkurenceschopnost uvedených nových členských států EU (z řad transformačních zemí) výstižnějším způsobem – lépe odpovídajícím hospodářské realitě – a kým jsou tyto ukazatele uplatňovány.

\* Dr. Jana Sereghyová, DrSc., Institut integrace ČR do evropské a světové ekonomiky Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze.

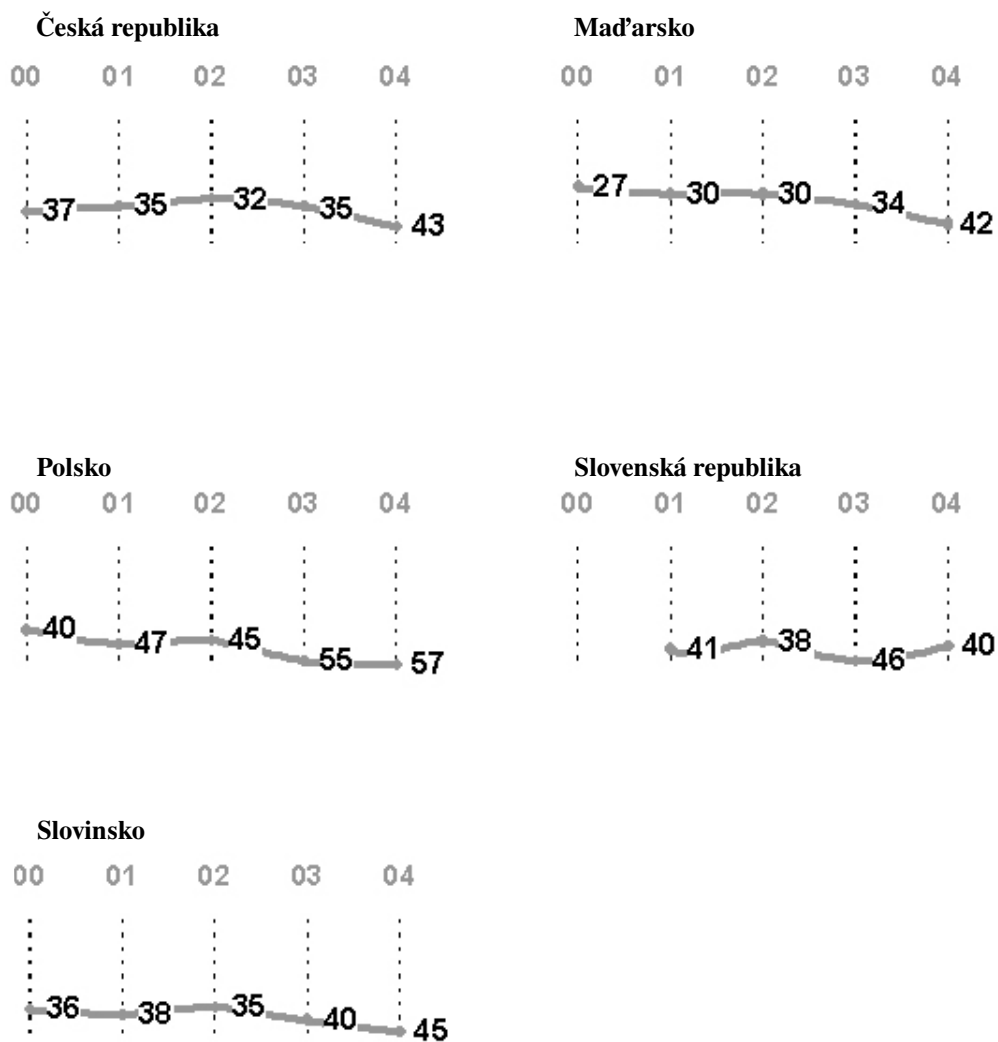
1 Tj. „World Economic Forum, Geneva“, a „International Institute for Management Development“ Lausanne.

2 Tzv. „IMD World Competitiveness Yearbook“.

V této stati se pokusíme přispět k vyjasnění uvedených čtyř otázek. Měla by tak sloužit jako „vstup“ do živé diskuse, rozbíhající v akademické obci nových členských států EU, která se zabývá výpovědní schopností výše uvedených i alternativních kritérií jejich konkurenceschopnosti, jakož i využitelností výsledků těchto hodnocení v rozhodovacích procesech probíhajících v jejich hospodářské praxi.

### Graf č. 1

Pořadí vybraných transformačních zemí mezi 60 státy zahrnutými do systému monitorování konkurenceschopnosti prováděného Mezinárodním ústavem rozvoje managementu v Lausanne



Pramen: IMD World Competitiveness Yearbook 2004.

## 1. Nejprve k alternativním ukazatelům konkurenceschopnosti používaným mezinárodními organizacemi a výzkumnými ústavy

Byť **teorie konkurence, objasňující mechanismy určující charakteristiky konkurenčního zápolení na monopolních a oligopolních trzích**, (na nichž probíhá i dnes převážná část mezinárodního obchodu) byla formulována již ve třicátých letech<sup>3</sup>, je tato teorie i nadále východiskem pro stanovení souboru ukazatelů, umožňujících realisticky postihnout konkurenceschopnost jednotlivých států světa. Za **nej důležitější z těchto ukazatelů** jsou považovány:

1. vývoj exportní výkonosti dané země ;
2. vývoj jednotkových cen vývozu v porovnání s jednotkovými cenami vývozu dosahovanými konkurenty;
3. vztah mezi růstem vývozu jednotlivých zemí a dynamikou růstu jejich zahraničních odbytišť;
4. vztah mezi růstem jejich vývozu a růstem světového exportu;
5. rozsah přidané hodnoty v jednotlivých exportních oborech dané země, resp. vývoj rentability jejího exportu.

Jak ukazuje tento přehled, jsou považovány za klíčové ukazatele konkurenceschopnosti ty, které **odhalují reálné výsledky zahraničního obchodu té které země, jakož i proměny v rozsahu jejich tržních podílů**.

Za účelem **rozišení**, které z těchto posunů byly **vyvolány** změnami v „**chování**“ podnikové sféry té které země a **jež byly vyvolány takovými proměnami v jejím „operačním poli“**, které její podniky **nestačí ovlivnit**, bývají sledovány též

6. změny kurzu její měny v relaci ke kurzům měn zemí figurujících mezi jejími hlavními odběrateli a dodavateli;
7. proměny kurzu její měny v relaci ke změnám kurzů měn země sídla jejich hlavních konkurentů;
8. změny cenových hladin na hlavních trzích zboží a jimi dané změny ve směnných relacích dané země.

Jde zde o **pomocné ukazatele**, sloužící v některých případech jako **informační vstup do rozhodovacích procesů týkajících se měnové politiky** dané země, daleko častěji však slouží pouze jako **podklad pro výpočet dopadů proměn v jejím vnějším prostředí na její ekonomiku**.

Ve snaze o identifikaci „**strůjčů**“ podstatných změn v konkurenceschopnosti dané země, jsou v poslední době sledovány i dva další ukazatele **postihující vývoj dvou důležitých nákladových položek, tj.**

9. jednak vývoj reálných úrokových sazeb v dané zemi,
10. jednak i proměny jednotkových pracovních nákladů v jejím zpracovatelském průmyslu.

---

3 Viz: E. H. Chamberlin: „The Theory of Monopolistic Competition“, Harvard University Press, 1933, a Joan Robinson, „The Economics of Imperfect Competition“, London, 1931.

Trendům odhaleným sledováním těchto dvou kritérií je v poslední době věnována zvýšená pozornost, neboť z nich lze odvozovat soudy o tom, jak se bude vyvíjet konkurenceschopnost dané země v krátkodobém, popř. i ve střednědobém horizontu.

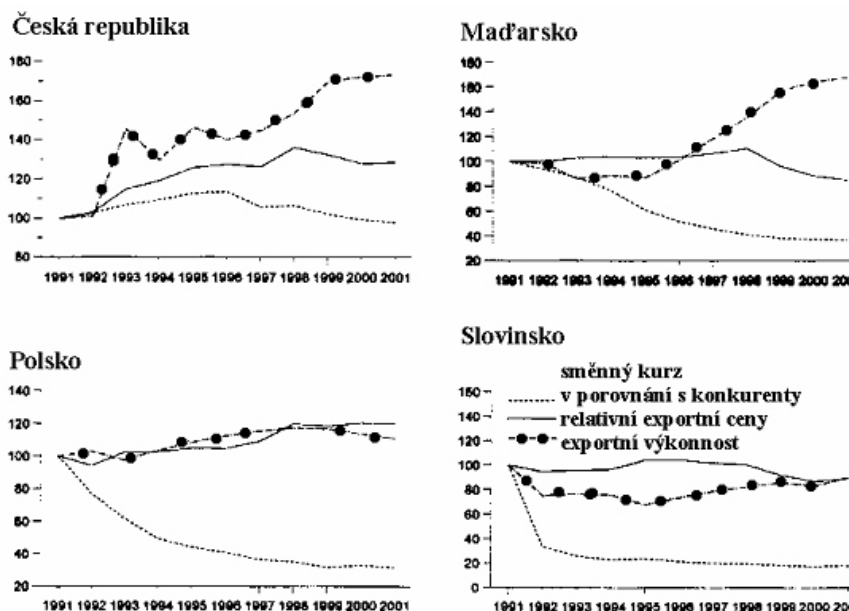
S uplatněním těchto „klasických“ ukazatelů, sleduje vývoj konkurenceschopnosti svých ekonomik a ekonomik partnerských států převážná většina renomovaných evropských výzkumných ústavů. Výsledky jejich analýz a prognóz konkurenceschopnosti zpracovaných na této bázi, využívají jak orgány státní správy země jejich sídla, tak i analytické útvary Evropské komise, Spojených národů, OECD, i dalších mezinárodních organizací.

## 2. Jak obstály nové členské státy EU z řad transformačních zemí v tomto hodnocení

Neprodleně po svém nástupu k transformaci zaznamenaly některé transitivní ekonomiky mírný pokles své exportní výkonnosti. Nikoli však Československo, jehož exportní výkonnost zaznamenala již v roce 1992 dramatický nárůst (přestože bylo v důsledku své silné orientace na strojírenský vývoz velice silně postiženo ztrátou svých východních odbytišť). Jak je patrné z následného grafu, exportní výkonnost Maďarska v průběhu 90. let též silně zbytněla, zatímco v Polsku se udržovala zhruba na výchozí úrovni. Tomu napomáhalo mimo jiné i výrazné oslabení směnného kurzu zlatého oproti směnnému kurzu měn jeho hlavních konkurentů. V Maďarsku, a o to více v České republice, však docházelo v té době ke zbytnění jejich exportní výkonnosti hlavně díky posílení jejich cenové konkurenceschopnosti. (Viz vývoj relativních exportních cen, vyznačený v grafu č. 2).

### Graf č. 2

Vývoj exportní výkonnosti a cenové konkurenceschopnosti středoevropských transformačních zemí v 90. letech



Pramen: „World Trade“ CPB, Den Hague, 2000.

Jak ukazuje následná tabulka, vykazovala Česká republika po celou druhou polovinu 90. let druhé nejvyšší přírůstky exportu v rámci skupiny kandidátských zemí. Její export narůstal i v roce 1996, kdy došlo k výrazné deceleraci dovozní poptávky ve členských státech EU, jejichž trhy byly již tehdy jejími hlavními odbytišti. Narůstal relativně vysokými tempy i v letech 1997 a 1998, kdy naše ekonomika prodělávala recesi. To vše svědčí o robustnosti exportního potenciálu České republiky, která se potvrdila též v následných letech.

**Tabulka č. 1****Vývoj hodnoty zahraničního obchodu vybraných transformačních zemí**

		1995	1996	1997	1998	1999 1)	1998/1997 v % meziroč. změny (v USD)	1999/1998 v % meziroč. změny (v USD)
		v mil ECU resp. EURO						
Česká republika 2)	vývoz	16751	17484	20182	23515	25195	16.5	7.1
	dovoz	19541	22121	24072	25690	27042	6.7	5.3
	balance	-2790	-4637	-3890	-2175	-1847		
Maďarsko 3)	vývoz	9972	10472	16910	20477	23491	21.1	14.7
	dovoz	11905	12912	18780	22871	26288	21.8	14.9
	balance	-1933	-2440	-1869	-2394	-2797		
Polsko	vývoz	17710	19488	22798	25145	25729	10.3	2.3
	dovoz	22491	29677	37484	41539	43151	10.8	3.9
	balance	-4781	-10189	-14686	-16394	-17422		
Slovenská republika 4)	vývoz	6634	7047	7310	9545	9577	11.8	0.3
	dovoz	6783	8876	9132	11640	10613	12.1	-8.8
	balance	-148	-1829	-1823	-2095	-1036		
Slovinsko	vývoz	6426	6641	7413	8052	8037	8.6	-0.2
	dovoz	7327	7536	8290	8999	9362	8.6	4.0
	balance	-901	-895	-876	-947	-1325		
CEEC-5	vývoz	57494	61131	74613	86734	92029	14.4	6.1
	dovoz	68047	81122	97757	110739	116457	11.9	5.2
	balance	-10553	-19991	-23144	-24005	-24427		
Bulharsko 5)	vývoz	4142	4486	4368	3841	3697	-12.1	-1.2
	dovoz	4377	4655	4361	4476	5098	2.6	15.2
	balance	-234	-169	7	-635	-1401		
Rumunsko	vývoz	6047	6376	7434	7412	7983	-0.3	7.7
	dovoz	7857	9019	9946	10569	9754	6.3	-7.7
	balance	-1810	-2643	-2512	-3157	-1772		

1) předběžné 2) od 1995 nová metodika z r. 1996 3) od 1997 včetně OPT

4) od 1998 nová metodika 5) od 1999 nová metodika

Pramen: Propočty na základě údajů z databáze ECE/UN.

Význam exportních úspěchů těchto zemí je však možné posoudit teprve v širší mezinárodní

komparaci. V následné tabulce tudíž předkládáme údaje o dynamice růstu objemu exportu členských států EU. Jak ukazuje tento přehled, narůstal export transformačních zemí, které jsou dnes již členskými státy EU, i od počátků tohoto století podstatně rychleji, než v ostatních státech EU. Narůstal vysokými tempy i v roce 2001, kdy pod vlivem recese, která zachvátila světovou ekonomiku, došlo k útlumu mezinárodních toků zboží a návazně k výrazné deceleraci růstu exportu většiny států EU/15. Export nových členských států EU však vykazoval vysoké přírůstky i v letech 2002 a 2003, kdy export některých států EU/15 zaznamenal absolutní pokles.

**Tabulka č. 2**

**Vývoj objemu exportu zboží (\*) vybraných států EU/15 a vybraných nových členských států EU v letech 2000–2004 (meziroční % změny)**

země	2000	2001	2002	2003	2004(**)
Belgie/Lucembursko	8,6	6,0	2,0	1,9	4,6
Dánsko	8,3	1,0	4,6	-1,6	6,2
Finsko	20,0	-1,8	4,2	1,2	2,7
Francie	14,3	1,5	1,6	-1,6	5,0
Itálie	10,4	0,2	0,0	-4,3	3,5
Německo	12,4	5,9	2,7	1,7	10,5
Nizozemsko	9,8	1,9	-0,5	0,2	6,0
Rakousko	10,9	5,4	4,2	2,0	8,3
Řecko	6,0	-4,4	n	-7,1	3,4
Španělsko	12,2	2,3	1,2	5,6	8,3
Švédsko	10,7	-6,2	1,1	5,1	10,2
Velká Británie	11,7	2,0	-1,5	-0,8	2,5
<b>Česká republika</b>	<b>18,8</b>	<b>12,7</b>	<b>5,7</b>	<b>10,6</b>	<b>17,0</b>
<b>Maďarsko</b>	<b>22,0</b>	<b>7,7</b>	<b>6,2</b>	<b>8,8</b>	<b>16,0</b>
<b>Polsko</b>	<b>24,0</b>	<b>19,6</b>	<b>8,3</b>	<b>17,0</b>	<b>19,0</b>
<b>Slovenská republika</b>	<b>n</b>	<b>n</b>	<b>9,6</b>	<b>13,7</b>	<b>14,0</b>
<b>Slovinsko</b>	<b>n</b>	<b>6,6</b>	<b>5,0</b>	<b>3,6</b>	<b>7,0</b>

(\*) Tato data se týkají o b j e m u exportu z b o ž í. Tím jsou dány jejich odlišnosti od údajů uvedených v národních ročenkách, které uvádějí zpravidla h o d n o t u exportu a v některých zemích zahrnují též export služeb.

(\*\*) prognóza

Prameny: CPB den Haag, Kopint-Datorg Budapest, COE Paris, DULBEA Brussel, INSEE Paris.

Hlubkové analýzy odhalily, že nárůst exportu uvedených transformačních zemí byl podstatně silnější než růst jejich zahraničních odbytišť. To svědčí o tom, že **docházelo souběžně ke zvyšování jejich tržních podílů, což je považováno za jeden ze stěžejních ukazatelů konkurenceschopnosti.**

**Tabulka. č. 3**

**Předstih, resp. zaostávání exportu vybraných členských států EU v kontextu změn v dyna-**

mice růstu jejich zahraničních odbytišť. (Meziroční % změny).

<b>Země exportní výkonnosti<sup>4</sup> růst exportních trhů<sup>5</sup></b>				
	<b>2003</b>	<b>2004*</b>	<b>2003</b>	<b>2004*</b>
Německo	- 2.4	- 1.9	4.2	8.1
Francie	- 5.3	- 2.3	4.0	7.4
Itálie	- 8.6	- 5.5	4.7	8.3
Španělsko	3.0	1.0	2.6	7.2
Nizozemsko	- 3.2	- 0.6	3.5	6.8
Belgie/Lucembursko	- 1.1	- 1.7	3.1	7.0
Rakousko	- 3.0	- 3.1	5.1	7.9
Finsko	- 3.4	- 4.4	5.4	8.4
Řecko	- 11.5	- 1.6	4.9	7.5
Portugalsko	- 1.2	- 1.1	3.3	6.9
Irsko	- 11.2	1.1	2.9	7.1
Velká Británie	- 3.8	- 5.8	3.1	7.7
Švédsko	1.0	- 1.0	4.1	7.7
Dánsko	- 5.5	- 3.3	4.2	7.1
Česká republika	2.9	3.3	7.5	8.4
Maďarsko	2.9	8.3	5.7	7.3
Polsko	11.0	8.9	5.4	7.4
Slovenská republika	5.2	3.9	8.1	9.7
Slovinsko	- 1.6	- 1.6	5.3	7.2

\* - prognóza

Pramen: Working Group on Foreign Trade, AIECE, 2004

Se zřetelem k uvedeným zjištěním je překvapivé, že „rating“ konkurenceschopnosti nových členských států EU z řad transformačních zemí, vyhlášený Mezinárodním institutem pro rozvoj managementu v Lausanne, je řadí do skupiny států, jejichž konkurenceschopnost je považována za velice slabou, (viz graf č. 1), z nichž většina se zmítá dlouhodobě v akutních hospodářských problémech a některé zaznamenaly v poslední době i radikální propad své exportní výkonnosti.

### 3. Hodnotící kritéria uplatňovaná Mezinárodním institutem roz-

4 Exportní výkonnost je vztah mezi vývojem objemu exportu dané země a růstem zahraničních odbytišť souhrnu jí vyváženého zboží.

5 Růst exportních trhů reprezentuje vážený průměr růstu objemu dovozu realizovaného zeměmi, jejichž trhy náleží k tradičním odbytištím vyvázející země.

## voje managementu

Nebylo našim úkolem objasnit v této stati příčiny tohoto anachronismu. Potřeba zodpovědět výše uvedenou otázku (týkající se výpovědischopnosti a využitelnosti poznatků obsažených ve „Světové zprávě o konkurenceschopnosti“), nás však nutí předložit zde alespoň hrubých nárys výsledků námi provedeného skrutiny analytického instrumentária, uplatňovaného uvedeným institutem v jeho „monitoringu“.

- Za velmi důležité považujeme zjištění, že převážná část výše uvedených tradičních ukazatelů konkurenceschopnosti – a to právě těch, které umožňují precizně identifikovat vývoj konkurenceschopnosti podnikové sféry analyzovaných států na jejich hlavních odbytištích, i v porovnání s jejich konkurenty, – nefiguruje mezi těmi, které se uplatňují v rámci tohoto monitoringu. To je patrně dáno tím, že zabezpečení podkladů pro tyto propočty je velice obtížné. Tento monitorovací systém tudíž **postrádá důležitý zdroj informací o tom, čím byly navozeny zjištěné změny v konkurenceschopnosti podnikové sféry analyzovaných zemí.** Za nejzávažnější důsledek této metodické slabiny považujeme to, že výsledky tohoto monitoringu neumožňují rozlišovat mezi proměnami, které byly dány vnějšími vlivy, a takovými, které obráží důsledky změn ve vnitřních podmínkách té které země. (Vnitřní podmínky jsou jim sice analyzovány do značné „hloubky“, neobjasňuje však kauzální vztahy mezi nimi a zjištěnými proměnami v konkurenceschopnosti dané země i její podnikové sféry). **Neumožňuje tudíž identifikovat adresáta eventuálních nápravných opatření, ani určit jejich charakteristiky.**
- Ani množství expertských posudků proměn systémových podmínek probíhajících v analyzovaných zemích, které jsou shromažďovány v rámci tohoto monitoringu, ani jiná „měkká data“ hodnotící chování hospodářských subjektů či administrativních orgánů dané země (jejichž počet a podíl na celkovém počtu kritérií uplatňovaných při zpracování tohoto ratingu se rok od roku zvyšuje) k vyjasnění charakteristik potřebných hospodářskopolitických (tím méně pak podnikohospodářských) opatření nedopomáhají. Zjištění předkládaná v této zprávě tudíž **reprezentují pouze základní údaje, jejichž využití musí předcházet další šetření,** která by objasnila kauzality stojící v pozadí zde identifikovaných skutečností či trendů.
- Autoři tohoto systému vydávají za kritéria konkurenceschopnosti celý soubor makroekonomických ukazatelů (které lze snadno načerpat z databáz mezinárodních organizací). Mohou se tak odvolávat na to, že „pracují“ s úctyhodným počtem 144 (tvrdých) statistických ukazatelů, – čímž se významně posiluje kredibilita jejich zjištění, – nezávisle na tom, že stěží polovina z nich má reálnou výpovědní schopnost o faktorech, které ovlivňují či budou ovlivňovat konkurenceschopnost podnikové sféry analyzovaných států. Pro ilustraci postačí připomenout, že za ukazatele konkurenceschopnosti se zde vydává mj. i veličina hrubého domácího produktu jednotlivých zemí, která je klasickým ukazatelem jejich ekonomické úrovně, nikoli však jejich konkurenceschopnosti (nechceme-li přijmout tézi, že země s relativně nižší ekonomickou úrovní vykazují vždy nižší konkurenceschopnost, než země s vyšší ekonomickou úrovní, což teorie mezinárodního obchodu i hospodářská praxe již dávno vyvrátila). Obdobně i zde sledovaný vývoj domácí spotřeby (soukromé i veřejné) je ukazatelem vývoje vnitřních faktorů ekonomického růstu dané země, svědčícím především o proměnách odbytových možností na jejím vnitřním trhu, nikoli však ukazatelem její konkurenceschopnosti, za kterého je zde vydáván.



Je sledováno i množství dalších ukazatelů, které jsou jak pro posouzení současné, tak i budoucí konkurenceschopnosti analyzovaných zemí irelevantní. (O tom se může čtenář přesvědčit i na základě hodnocení konkurenceschopnosti České republiky, obsaženém v loňské „Ročence světové konkurenceschopnosti“). Na prvý pohled by se mohlo zdát, že to není na závadu. **Problém spočívá v tom, že právě v těchto – z hlediska jejich konkurenceschopnosti zcela irelevantních – ukazatelích, bývá hodnocení transformačních zemí zpravidla zvláště nepříznivé, takže jejich zahrnutím do sumárního „ratingu“ jejich konkurenceschopnosti, dochází k jeho (negativnímu) zkreslení.**

- Toto zkreslení je o to větší, že **jediným hodnotícím „etalonem“ uplatňovaným v rámci tohoto systému jsou podmínky ustálené v nejvyspělejších tržních ekonomikách.** Pomocí tohoto etalonu se posuzuje, jak ekonomická výkonnost zemí s řádově menším hospodářským potenciálem – která se tak samozřejmě jeví jako „subnormální“, což přispívá k jejich špatnému ratingu – tak i podmínky, ovlivňující nadcházející vývoj jejich konkurenční schopnosti. Nepřehlídí se zde ke **skutečnosti, že konkurenceschopnost jednotlivých zemí je dána současně i tím, jak se jim daří rozvíjet, využít a v mezinárodních vztazích uplatňovat své specifické komparativní výhody.** Nedávná historie mezinárodních hospodářských vztahů nově industrializovaných i transformačních zemí je výmluvným svědectvím toho, že díky důmyslnému uplatňování svých komparativních výhod mohou i takové země, jejichž charakteristiky i vnitřní podmínky jsou dosud značně vzdáleny od uvedeného „etalonu“, dosáhnout vysokou konkurenční schopnost a dosáhnout tak výrazné zvětšení svých tržních podílů. **Tuto důležitou determinantu konkurenceschopnosti hospodářsky relativně méně vyspělých zemí daný monitorovací systém opomíjí, čímž navozuje daleko méně příznivé expektace budoucího vývoje jejich konkurenceschopnosti, než odpovídá jejím reálným perspektivám.**
- Obdobné důsledky má skutečnost, že i **legislativní, institucionální i jiné systémové podmínky, utvářející se v transformačních zemích – náležící mezi kritéria uplatňovaná v uvedeném „monitoringu“ – bývají hodnoceny v závislosti na tom, v jaké míře se shodují s obdobnými podmínkami, ustálivšími se ve zralých tržních ekonomikách. Odchylují-li se od tohoto „etalonu“ – a to bývá spíše pravidlem než výjimkou, neboť v těchto zemích ještě nebyly transformační procesy završeny – bývá to interpretováno jako znak jejich snížené (současné či budoucí) konkurenceschopnosti nezávisle na tom, zda tato jejich specifika jejich konkurenceschopnost reálně snižují či nikoli.** Ztotožňujeme se samozřejmě s názorem, že nové členské státy EU z řad transformačních zemí musí usilovat o vytvoření takových podmínek v jejich ekonomikách, které by se co nejvíce přiblížily těm, které jsou již dnes vžité v původních členských státech. Dokud tento proces není dovršen, **vede však skutečnost, že uvedený systém multikriteriálního hodnocení jejich ekonomik abstrahuje od jejich systémových specifik, k podceňování jejich reálné konkurenceschopnosti.**

Tato zkreslení považujeme za závažná především proto, že hodnocení publikovaná v „Ročence světové konkurenceschopnosti“ a vyhlášená v „Globální zprávě o konkurenceschopnosti“ každoročně zpracované pro potřebu „Světového ekonomického fóra“, **bývají dnes využívány již širokým okruhem finančních institucí a bank při zvažování jejich operací.** Slouží též jakožto jeden z důležitých vstupů do rozhodovacích procesů **multinacionálních korporací,** týkajících se selekce „hostitelských zemí“ pro jimi předvídané zahraniční investice i charakteru jimi zde zakládaných provozů. Ovlivňuje i podmínky prosazované těmito korporacemi při negociaci s orgány státní správy těchto zemí. **Neopodstatněně nepříznivé hodnocení konkurenceschopnosti nových členských států EU, tak vede k omezení a leckdy i ke zdražení jim dostup-**

ných zahraničních úvěrů. Podvazuje též transfer progresivních technologií do jejich ekonomik, jakož i příliv té kategorie přímých zahraničních investic, která by mohla napomáhat žádoucí restrukturalizaci jejich průmyslu či rozvoji technologicky náročných služeb. Je tudíž třeba urychleně vnést povědomí zkreslujících účinků tohoto monitorovacího systému do povědomí nejen naši domácí, nýbrž i zahraniční ekonomické veřejnosti.

#### 4. Využitelnost výsledků multikriteriálního hodnocení ekonomik nových členských států EU jejich národohospodáři a podnikovou sférou.

Uvedená zkreslení úsudků o současné či budoucí konkurenceschopnosti nových členských států EU (z řad transformačních zemí) nejsou ovšem jediným důvodem, proč nejen orgány jejich státní správy, nýbrž i jejich podniková sféra, by měly postupovat při využití údajů obsažených v „Světové zprávě o konkurenceschopnosti“ velice obezřetně. Za situace, kdy v této zprávě prezentovaná hodnocení označují za negativní vše, co se odchyluje od parametrů dosahovaných nejvyspělejšími tržními ekonomika světa, může se totiž ocitnout mezi údaji nasvědčujícími „špatné“ konkurenceschopnosti těchto zemí, vyžadujícími uplatnění „nápravných opatření“ i takové, které obrází pouze atribut zde probíhajícího transformačního procesu, či dokonce úspěchy zde uplatňovaných hospodářskopolitických opatření. Pro ilustraci toho postačí připomenout, že relativně nízká dynamika růstu jejich finální domácí poptávky zde byla zahrnuta mezi příznaky jejich slabé konkurenceschopnosti, zatímco ve skutečnosti skromná osobní spotřeba je průvodním jevem jejich transformace a omezování veřejné spotřeby je společným znakem fiskální politiky všech nových členských států EU, které se pokouší omezit schodky svých veřejných rozpočtů a urychlit tak vytvoření podmínek pro jejich vstup do Evropské měnové unie.

Je třeba pamatovat i na to, že stejný jev může mít velice rozdílné implikace v závislosti na tom, setkáváme-li se s ním v hospodářsky vysoce vyspělé tržní ekonomice či v transformační zemi. Zas pro ilustraci: Považovat nám vytykaný malý předstih růstu produktivity práce před růstem mezd a platů v českém zpracovatelském průmyslu za příznak jeho špatné konkurenceschopnosti je protismyslné za situace, kdy je prokázáno, že zde vyplácené hodinové mzdy dosahovaly ještě nedávno stěží 6% průměru těchto mezd vyplácených ve zpracovatelském průmyslu SRN<sup>6</sup> (a od té doby se zvýšily jen marginálně). Zatímco posílení konkurenceschopnosti německých firem by patrně prospělo zabrzdění růstu těchto mezd, v České republice by jejich zvýšení nad uvedený limit mohlo přispět naopak k posílení konkurenceschopnosti našich průmyslových podniků, neboť by to mohlo posílit motivaci řadových pracovníků ke zvýšení jejich technologické disciplíny a podvázat růst zájmu vysoce kvalifikovaných pracovníků o nalezení pracovních příležitostí v zahraničí.

Z uvedeného ovšem nevyplývá, že údaje obsažené ve „Světové zprávě o konkurenceschopnosti“ nemají žádnou schopnost výpovědi pro podniky a národohospodáře nových členských států EU. Ti by však měli pamatovat na to, že zejména tzv. „měkká data“ sledovaná v tomto „monitoringu“, tzn. expertní posudky týkající se vývoje podnikatelského prostředí v jejich ekonomikách, mají převážně jen za cíl vyjasnit, s jakými výnosy a riziky musí počítat zahraniční

---

6 Pramen: „The World Competitiveness Yearbook 1999“. IMD, Lausanne. Od té doby se mezera mezi mzdovými hladinami vžitými ve zpracovatelském průmyslu nových členských států EU sice zmenšila. I nadále však vykazují téměř řádové rozdíly.

**korporace, které by se odhodlaly zde realizovat přímé investice či provozovat jiné „off-shore“ operace.** (Postačí připomenout zvýšenou pozornost, která je těmito expertízami věnována lhůtám, v nichž lze zde založit novou firmu, či vykonatelnosti soudních rozhodnutí anebo pracovně-právním otázkám, či faktorům ovlivňujících růst obchodních obrátů na vnitřním trhu těchto zemí). To ostatně odpovídá genezi tohoto monitorovacího systému, který zpočátku sloužil hlavně jako podklad pro poradenskou činnost Mezinárodního institutu rozvoje managementu v Lausanne a teprve později byl doplňován ukazateli, které měly přispět k vyjasnění konkurenceschopnosti ekonomik států, zahrnutých do tohoto monitoringu.

Mezinárodní komparace, prováděné tímto ústavem, však přispěly též k **identifikaci některých nepříznivých trendů prosazujících se v jednotlivých středoevropských transformačních zemích**, které by mohly zanedlouho podvazovat zbytnění jejich konkurenceschopnosti. Jako příklad lze uvést zjištění nedostatečného financování jejich vysokého školství a základního výzkumu, jakož i subnormálního výskytu aplikovaného výzkumu v jejich průmyslu. Ani zde však nejde o poznatky, které by se mohly stát bezprostředním východiskem pro stanovení nápravných opatření. Ta bude totiž třeba formulovat případ od případu se zřetelem k současnému stavu veřejných financí těchto zemí i k jejich – dosud značně omezeným – možnostem prosadit se na světových trzích sofistikovaných průmyslových výrobků.

Obdobným způsobem bude třeba přistupovat též k **využití přehledu o tom, v jakých oblastech zaostává výkonnost ekonomik středoevropských transformačních zemí za tou, kterou vykazují státy EU/15**, jenž skýtá „Světová zpráva o konkurenceschopnosti“. Tyto údaje by sice mohly **přispět k vyjasnění směrů, jimiž by se mělo napřít úsilí těchto zemí o konvergenci**. Dříve než bude možné využít je pro tyto účely, musí však být testovány jejich vlastními ekonomy, sociology, ekology a politology, kteří musí případ od případu posoudit, mají-li předložená data schopnost výpovědi o faktorech ovlivňujících reálnou konkurenceschopnost jejich ekonomik.

## **5. Mohou se nové členské státy EU z řad transformačních zemí spokojit se svou současnou konkurenceschopností?**

Důkazy o tom, že konkurenceschopnost nových členských států EU (z řad transformačních zemí) je de facto podstatně silnější, než tomu nasvědčuje její hodnocení prezentované ve „Světové zprávě o konkurenceschopnosti“, by zde však nemělo vést k oslabení péče o její další posílení. Četné příznaky (např. „útěk“ zahraničních investorů, operujících zde v technologicky minimálně náročných oborech, pokles odbytových možností výrobků pocházejících z těchto oborů, rostoucí podíl subdodavatelských vztahů na jejich exportu atd.), naopak signalizují naléhavou potřebu usilovat o posílení konkurenceschopnosti těchto zemí i nadále a to ve většině případů jinými metodami než dosud. Jde o problematiku, která bude předmětem jiných statí. Na tomto místě se tudíž omezíme jen na konstatování, že je nezbytné

- aby bylo urychleně vyjasněno, připouštějí-li podmínky, s nimiž jsou podniky středoevropských transformačních zemí nadále konfrontovány jak ve svých vlastních ekonomikách, tak i na zahraničních trzích, aby zachovaly funkční stereotypy a konkurenční metody jimi dosud se zdarem uplatňované v jejich mezinárodních hospodářských vztazích;
- objasnit charakteristiky změněného konkurenčního prostředí, v němž se bude jejich podnikové sféra nadále pohybovat jednak na „Jednotném vnitřním trhu EU“, jednak

i na trzích „třetích zemí“, jež se rychle mění pod vlivem zde probíhajících globalizačních procesů;

- identifikovat posuny ve struktuře komparativních výhod nových členských států EU, k nimž dochází v důsledku vyžívání jejich ekonomik a pod vlivem uvedených změn v jejich vnějším ekonomickém prostředí;
- vyvinout nové konkurenční metody, které by každé z těchto zemí umožnily tyto své nové komparativní výhody s vysokou účinností uplatnit a využít.

**Úsilí dále posílit konkurenceschopnost těchto zemí stojí tudíž i nadále nejen v popředí zájmu jejich národohospodářů i jejich podnikové sféry, nýbrž i jejich akademické obce. Té totiž připadají důležité úkoly při vyjasňování odpovědí na tyto klíčové otázky.**

## **Literatura**

- [1] „IMD World Competitiveness Yearbook“, léta 1999–2004, Lausanne.
- [2] WELZENIS, Gerard van: *Report AIECE Working Group on Foreign Trade*. Den Hague, CPB, 2004.
- [3] GALGAU, O. – EPURE, O.: *World Trade 2002–2003*. Brussels, DULBEA, 2002
- [4] „Globalisierung als Chance für alle. Die Europäische Union und der Welthandel“. Europäische Kommission, Brüssel, 2004
- [5] UNCTAD Handbook of Statistics. U. N., Geneva, 2004.
- [6] HENRIOT, A.: *World Trade in 2003 and 2004*. Paris, COE, 2004.
- [7] „Background Paper on Competitiveness and Growth in the UNECE Region“. U.N. Geneva, 2004
- [8] „Economic Trends in Eastern Europe“ Vol. 13., No. 2., Kopint-Datorg, Budapest, 2004.
- [9] LEMOINE, F., FREUDENBERG, M.: *Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour*. OECD database and CEPIL, Paris, 1999.
- [10] LEPETIT B., *World Trade 2004–2005*. Paris, INSEE, 2004.
- [11] SZILÁGYI, K.: *World Trade 2001–2002*. Budapest, Kopint Datorg, 2001.
- [12] PLCHOVÁ, B.: *Vybrané aspekty vývoje konkurenceschopnosti České republiky*. Praha, IČRE – VŠE, 2004
- [13] „OECD, Economic Outlook“, Paris, 2004.
- [14] DURAND, M. – SIMON, J. – WEBB, C.: *OECD Indicators of International Trade and Competitiveness*. OECD Working Papers No. 120., Paris, 1992.
- [15] PORTER, M. E.: *The Competitive Advantage of Nations*. N.Y., Free Press, 1990.
- [16] „World Trade 2000–2001“ Working Paper No. 124, CPB, Den Hague, 2000.
- [17] „The Transition Countries in Early 2000, improved Outlook for Growth“. WIIW, RP. No. 266, Vienna 2000.
- [18] KLVAČOVÁ, E.: *Konkurenceschopnost české republiky v mezinárodním srovnání*. VSIČR, 2000.
- [19] Data-base Ekonomické komise pro Evropu Spojených národů, 1995–2003.
- [20] SEREGHYOVÁ, J.: „*Factors influencing the competitiveness of applicant transition countries prior to their accession to the EU*“. Praha, IČRE, 2001.

## **Multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti nových členských států EU a reálná konkurenceschopnost**

## České republiky v mezinárodním srovnání

*Jana Sereghyová*

### Abstrakt

Každoročně se dozvídáme z „Ročenky světové konkurenceschopnosti“ vydávané Institutem pro rozvoj managementu v Lausanne o špatné a/nebo zhoršující se konkurenceschopnosti středoevropských transformačních zemí. Děje se tak za situace, kdy jak exportní výkonnost těchto zemí, tak i jejich tržní podíly, narůstají trvale nad průměrnými tempy. Zjistili jsme, že rozpor mezi hodnocením a realitou je dán hlavně tím, že mezi značným počtem kritérií, o které tento Institut opírá své soudy, absentuje většina klasických, teoreticky fundovaných kritérií konkurenceschopnosti. Daný rozpor je dán i tím, že hlavním „etalonem“ pro hodnocení, prezentovaná Institutem, jsou podmínky zaznamenané v hospodářsky nejvyspělejších státech světa, takže jakékoli odchylky od daných „norem“, a to i ty, které jsou dány převážně jen tím, že nové členské státy EU jsou dosud transformačními zeměmi, jsou interpretovány jako důkaz jejich chabé konkurenceschopnosti. Toto neobjektivní hodnocení konkurenceschopnosti těchto zemí má četné negativní zpětné vazby, počínaje zhoršením podmínek, za nichž se jim daří zabezpečovat zahraniční finanční zdroje, až po oslabení důvěry zahraničních investorů v jejich konkurenceschopnost a technologickou zdatnost, (což negativně ovlivňuje selekci těmito investory zde zakládaných výroby). Je proto velice důležité vnést do povědomí ekonomické veřejnosti velice dobrou konkurenceschopnost jak České republiky, tak i dalších nových členských států EU z řad středoevropských transformačních zemí, o které svědčí mimo jiné i přesvědčivé údaje, předložené ve výše uvedené stati.

**Klíčová slova:** konkurenceschopnost, kritéria konkurenceschopnosti, přímé zahraniční investice.

## Multicriterial evaluations of the competitiveness of new EU member-states and the real competitiveness of the Czech republic in international comparison

### Abstract

Each year we are informed in the „World Competitiveness Yearbook“, which is published by the International Institute for Management Development in Lausanne, about the bad and/or deteriorating competitiveness of CentraEuropean transition countries, although their export performance, as well as their market shares, are increasing permanently at an above-average pace. We ascertained, that the contradiction between this evaluation and reality is caused mainly by the fact, that among the huge number of criteria, on which the conclusions of this Institute are based, are missing most of the classical, theoretically founded, criteria of competitiveness. This contradiction is also due to the fact, that conditions established in the economically most developed countries of the world, are regarded by this Institute as the main „etalon“ for its evaluations, so that any deviation from these „norms“, even those which are caused merely by the fact, that new EU member-states are still transition countries, are interpreted as a proof of their

weak competitiveness. This biased vision of the competitiveness of these countries has numerous negative consequences, beginning with the worsening of conditions under which they can achieve access to foreign financial resources, up to the weakening of the confidence of foreign investors in their competitiveness and technological capabilities, (which negatively influences the choice of productions these investors are willing to establish here). Thus it is of utmost importance to make the economic public aware of the good competitiveness of the Czech republic and of other new EU member-states from among Centraleuropean transition countries, which is revealed among others also by convincing data, presented in the above mentioned article.

**Key words:** competitiveness, criteria of competitiveness, foreign direct investment.

**JEL classification:** C 82, F 29