

KONKURENCESCHOPNOST ZEMÍ: VÝVOJ TEORETICKÉHO POJETÍ A NEJKONKURENCESCHOPNĚJŠÍ ZEMĚ SVĚTA ZA ROK 2016¹

Eliška Kačírková*

Abstract

The Competitiveness of Nations: Development of the Theoretical Basis and the Most Competitive Country in the World in 2016

In 2000 the European Council adopted to the European Union for a period of 10 years the aim to become the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world, capable of sustainable economic growth with more jobs and better working place, including social cohesion and respect for the environment. The Lisbon strategy was then followed up by the Europe 2020 strategy, which incorporated the revised goals of the Lisbon Strategy in order to become the most competitive economy in the world. However the concept of the competitive state remains unclear. This article aims to show the major currents of thought and definitions, respectively, the concept of competitiveness of countries. The article is based on literary research, and summarizes the main concepts and definitions of competitiveness of nations, the concept of „external competitiveness“, the concept of „aggregate competitiveness“, the concept of „multi-criteria competitiveness“ and finally, the concept of „systemic competitiveness“. The main contribution of the article is the clear description of the conceptual and theoretical concept of the competitiveness of the countries and the identification of decisive factors and determinants of the competitiveness of the nations.

Keywords: competitiveness, theoretical concepts, nation states, methodology, WEF, M. E. Porter

JEL Classification: N01, O11, F60

Úvod

Lisabonská strategie, kterou přijala v roce 2000 Evropská rada na období 10 let, uložila Evropské unii, aby se do roku 2010 stala nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější znalostní ekonomikou na světě schopnou zajistit udržitelný hospodářský růst a více kvalitních pracovních míst, včetně sociální soudržnosti a úcty k životnímu prostředí. Na Lisabonskou strategii pak plynule navázala strategie „Evropa 2020“, jež převzala revidované cíle Lisabonské strategie. Na základě této strategie se Evropská unie, respektive její členské státy mají stát do roku 2020 nejkonkurenceschopnějšími státy světa. Co však znamená pojem konkurenceschopný stát? Michael E. Porter, považovaný za jednoho z nejvýznamnějších vědců zabývajících se konkurenceschopností zemí, ve svém článku

1 Článek byl vytvořen v souvislosti s tvorbou disertační práce autorky na téma Vliv sociálně-ekonomického modelu zemí EU na jejich konkurenceschopnost.

* Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů (Elikac@seznam.cz).

The Competitive Advantage shrnuje: „[a]čkoli na téma konkurenceschopnosti zemí probíhají nejrůznější diskuze, debaty, či jsou publikovány odborné práce, stále neexistuje uspokojivá definice pojmu konkurenceschopnost, pokud tento pojem vztahujeme na makroekonomickou úroveň, tedy na národní státy. Zatímco představa či pojem konkurenceschopnosti podniku je zřejmá, konkurenceschopnost národa jako pojem zřejmý rozhodně není“ [Porter, 1985, 76]. Není zcela pravdou, že neexistuje určitá představa o tom, co je to konkurenceschopnost zemí. V současné době existuje nepřehledné množství definic a přístupů k měření konkurenceschopnosti zemí. Cílem tohoto článku je představení hlavních myšlenkových proudů a definic, respektive pojetí konkurenceschopnosti zemí. V závěru článku představuje Světové ekonomické fórum jako instituci dlouhodobě se zabývající měřeními a hodnocením konkurenceschopnosti zemí světa a žebříček deseti nejkonkurenceschopnějších zemí světa sestavený na základě hodnot Globálního indexu konkurenceschopnosti (GCI) za rok 2016.

1. Obecně k pojmu (a klasifikace pojmu) konkurenceschopnost (zemí)

Jak již bylo zmíněno v úvodu, jednotná definice konkurenceschopnosti zemí, či konkurenceschopnosti státu neexistuje. Je však nutné si uvědomit, že konkurenceschopnost země, ať už o ní mluvíme na jakékoli úrovni, není vnímána jako statický stav, ale jako kontinuální proces, proces růstu a rozvoje, který by měl být dlouhodobý a především udržitelný. Konkurenceschopnost jako veličina dynamická se neustále mění tak, jak se mění podmínky, ve kterých dané země fungují a jak se mění světová ekonomika. Za účelem hodnocení konkurenceschopnosti podniků či států samotných je třeba neustále doplňovat a aktualizovat zdroje, determinanty či faktory konkurenceschopnosti tak, aby toto hodnocení odpovídalo reálnému stavu světa a především reálnému stavu světové ekonomiky. Možná i toto je důvod, proč pojem „konkurenceschopnost země“ není do dnešního dne přesně a jasně definován, proč neexistuje jednotná, ustálená a všeobecně přijímaná definice tohoto pojmu.

V prvé řadě je nutné zdůraznit, že je třeba rozlišovat obecně konkurenceschopnost na různých úrovních, jelikož právě úroveň, na které se pohybujeme, determinuje zdroje konkurenceschopnosti, jež lze při hodnocení konkurenceschopnosti uvažovat a faktory, jež lze do hodnocení konkurenceschopnosti zahrnovat.

Existují dvě základní úrovně konkurenceschopnosti, a to konkurenceschopnost mikroekonomická, neboli zjednodušeně konkurenceschopnost podniků, a dále konkurenceschopnost zemí, kterou však nelze označovat zjednodušeně jako konkurenceschopnost makroekonomickou, jelikož tato je pouze jedním z přístupů k definici konkurenceschopnosti zemí (viz dále).

O konkurenceschopnosti na mikroekonomické úrovni, neboli o konkurenceschopnosti podniků, je toho mnoho známo a definovat zdroje konkurenceschopnosti a konkurenceschopnost jako takovou na této mikroekonomické úrovni je relativně lehkým úkolem. Konkurenceschopný podnik je takový podnik, který je úspěšný na trzích. Problém však nastává s definicí pojmu „úspěšný“. Úspěch podniku může být spatřován jak v zisku, navyšování hodnoty či renomé firmy a značky, tak ve spokojenosti zákazníků, samotných zaměstnanců firmy, či všeho najednou. Pokud si podnik stanoví cíl, tedy úspěch, kterého chce dosahovat, pak je již snadné stanovit zdroje tohoto úspěchu (a tedy i zdroje konkurenceschopnosti) a této konkurenceschopnosti dosahovat. Problém však nastane

při konfliktu těchto cílů u jednotlivých stakeholderů. Každý ze stakeholderů (vlastníci, management, zákazník, zaměstnanec) vnímá úspěch podniku jinak a tyto cíle a úspěchy mohou být často protichůdného charakteru. Pokud budeme uvažovat konkurenceschopnost jako proměnnou dynamickou, nikoli statickou, pak je na úrovni mikroekonomické konkurenceschopný takový podnik, který je schopen se neustále měnícímu se prostředí přizpůsobovat a který tak participuje na trzích po dlouhá léta, jelikož podnik, který není konkurenceschopný, se na trhu neudrží [Balcarová a Beneš, 2006].

Na první pohled by se mohlo zdát, že lze ke konkurenceschopnosti státu přistoupit stejným prizmatem, tedy že bychom za konkurenceschopný stát mohli označit takový stát, který je schopen se flexibilně přizpůsobovat měnícímu se prostředí světové ekonomiky. Avšak není tomu tak. Stát, i když není konkurenceschopný, zůstává „na trhu“ stále, jelikož svou neefektivní činnost financuje, jak se říká, „na dluh“. Nelze tedy na stát použít tzv. *kritérium přežití*, které jinak na mikroekonomické úrovni slouží jako základní odlišující znak konkurenceschopných a nekonkurenceschopných firem [ibid., 2006].

Jak si tedy představit konkurenceschopný stát? O konkurenceschopnosti zemí nehovoříme v ekonomické teorii příliš dlouho, zhruba poslední tři desetiletí. Jak uvádí Balcarová a Beneš [2006], sledování konkurenceschopnosti zemí patří mezi relativně nové fenomény ekonomické vědy. O konkurenceschopnosti zemí se dlouhá léta hovořilo vždy jen v souvislosti s konkurenceschopností mikroekonomickou. Jak zjistíme dále, tyto dvě úrovně konkurenceschopnosti jsou samozřejmě vzájemně provázané, jelikož konkurenceschopnost státu je z velké míry determinována právě konkurenceschopností podniků, které se na jeho území nacházejí.

Aby článek naplnil svůj cíl a představil hlavní myšlenkové proudy a pojetí konkurenceschopnosti zemí, dovolí si pro klasifikaci těchto definic využít díla již zmiňovaného „otce konkurenceschopnosti“, M. E. Portera, který v jednom ze svých nejznámějších děl nazvaném *The Competitive Advantage* z roku 1985,² konkrétně pak v části nazvané *What is National Competitiveness?*, neboli „Co je to konkurenceschopnost národa?“, uvádí jednotlivé přístupy a definice konkurenceschopnosti zemí, které v podstatě odpovídají současným myšlenkovým proudům a skupinám definic konkurenceschopnosti států.

Mezi těmito skupinami M. E. Porter jako první uvádí přístup založený na vnímání konkurenceschopnosti jako funkce množství a ceny pracovní síly. Tento přístup pak odpovídá přístupu označovanému jako *vnější konkurenceschopnost*. Autoři těchto definic při definování pojmu konkurenceschopnosti zemí vychází z konkurenceschopnosti podniků a jejich schopnosti prosadit se na zahraničních trzích.

Další skupinou je vnímání konkurenceschopnosti nejen jako schopnosti prosadit se na domácích a zahraničních trzích, ale též jako schopnosti tohoto dosahovat za určitého (pozitivního) stavu makroekonomických proměnných, jakými jsou například úroková míra, směnné relace, vládní dluhy a deficity. Tento přístup odpovídá *agregátnímu pojetí konkurenceschopnosti*.

Jako poslední pak Porter uvádí přístup, který vnímá konkurenceschopnost zemí jako schopnost prosadit se na zahraničních trzích za stavu vyrovnaných makroekonomických ukazatelů, kdy jsou státy schopny realizovat takové příjmy, jež zajistí jejich obyvatelstvu

2 Česky vyšla v roce 1993 pod názvem *Konkurenční výhoda: Jak vytvořit a udržet si nadprůměrný výkon*. Victoria Publishing. ISBN 9788085605129.

dostatečnou životní úroveň. Tento přístup je dále nazýván jako *konkurenceschopnost multikriteriální* [Porter, 1985].

Článek v následujícím textu uvádí všechna tři pojetí konkurenceschopnosti zemí a zmiňuje hlavní autory zabývající se daným pojetím konkurenceschopnosti zemí. Na závěr pak článek představuje nejnovější teoretické pojetí konkurenceschopnosti, tzv. *systémové pojetí konkurenceschopnosti zemí*.

2. Vnější pojetí konkurenceschopnosti zemí

Nejčastější definicí konkurenceschopnosti je tautologická definice, podle níž je konkurenceschopnost schopnost konkurovat, obstát v konkurenci, čelit jí, přežít její tlaky. Uvedená definice je aplikovatelná jak na úroveň podnikovou, tak na úroveň státní. Negativem této definice je, že je tzv. definicí v kruhu, jelikož vágní pojem „konkurenceschopnost“ vysvětluje dalšími vágními pojmy, jako je „konkurence“.

Z obdobné definice konkurenceschopnosti zemí vycházel v počátku své tvorby již zmiňovaný M. E. Porter [1985], který stanovil, že konkurenceschopnost je tvořena konkurenčními výhodami a že jen státy disponující konkurenčními výhodami, mohou být konkurenceschopné. Porterova definice je však opět definicí v kruhu, jelikož pojem konkurenceschopnost vysvětluje pomocí pojmu *konkurenční výhoda*.

Stejným způsobem definuje konkurenceschopnost zemí též Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), podle níž je konkurenční schopnost mírou výhod a nevýhod země při prodeji jejího zboží na mezinárodních trzích [OECD, 2014]. Stejně tak Slaný [2006, 19] definuje konkurenceschopnost zemí jako „konkurenční výkonnost, která následuje konkurenční výhodou.“ Velmi podrobný přehled definic konkurenceschopnosti, dle významných ekonomů i mezinárodních institucí, či regionálních integrací, přinesl Čichovský [2011]. Celkem představil 18 definic konkurenceschopnosti reprezentujících její rozdílné výklady a pojetí. První Čichovským vybraná definice odpovídá výše uvedenému pojetí konkurenceschopnosti zemí, jelikož říká, že konkurenceschopná je taková země, která je schopna zapojit se úspěšně do soutěže neboli úspěšně soutěžit v konkurenčním, tržním prostředí.

Z uvedených definic je patrné, že jejich autoři de facto ztotožňují pojem konkurenční výhoda s pojmem komparativní výhoda, kterou definoval David Ricardo již v roce 1817 ve své knize *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Pojmy konkurenční výhoda a komparativní výhoda je však třeba důsledně odlišovat. Zatímco komparativní výhody jsou více méně každé zemi dány, vycházejí z vybavenosti a efektivity jejich výrobních faktorů, působí především na zvyšování konkurenceschopnosti zboží a služeb na mezinárodních či světových trzích, pojem konkurenční výhoda je pojmem širším a znamená tendenci ekonomiky vyvíjet se v čase, měnit se, zlepšovat se [Slaný, 2006]. Konkurenční výhodou nezpůsobují pouze takové faktory, které dávají dané zemi komparativní výhodou na mezinárodním či světovém trhu zboží, ale též další faktory, které označujeme např. jako kvalitativní, či *soft* faktory.

Z českých autorů pak ve stejném duchu definuje konkurenceschopnost zemí kolektiv autorů Čapek, Hájek, Mertlík [2002], kteří chápou mezinárodní konkurenceschopnost jako schopnost země proniknout se svým obchodovatelným zbožím a službami na zahraniční a světové trhy a z takové mezinárodní směny získávat komparativní výhody.

Tyto definice vnější konkurenceschopnosti v podstatě vycházejí z definic konkurenceschopnosti na mikroekonomické úrovni, které úspěšnost státu, tedy jeho konkurenceschopnost, odvozují od konkurenceschopnosti podniků působících na jejich území a pronikajících na zahraniční trhy. Pokud by se práce navrátila k myšlence, že konkurenceschopné jsou ty země, které jsou úspěšné, tzn. že dosahují svého vytyčeného cíle, pak by zde tímto cílem a úspěchem zemí byl co nejvyšší podíl na zahraničních trzích.

Vnější konkurenceschopnost je zcela jednoduše měřitelná, a to z toho důvodu, že lze zcela jednoznačně označit faktory této konkurenceschopnosti a tyto měřit, jelikož se jedná převážně o kvantitativní, tvrdá data. Faktory uvažované jednotlivými autory, lze vysledovat často z jejich definic. Např. podle Balassy [in Cellini a Soci, 2002, 5] můžeme říci, že „země se stává více či méně konkurenceschopnou, jestliže se v důsledku vývoje cenově-nákladových faktorů zlepšila nebo zhoršila její schopnost prodávat na zahraničních trzích.“ Zde autor měří konkurenceschopnost států za pomoci cenově-nákladových faktorů. Obdobně OECD konkurenční schopnost sleduje na základě jednotkových cen vývozu, jednotkových pracovních nákladů a indexu spotřebitelských cen [Durand et al., 1992].

Omezením tohoto přístupu, to je hodnocení konkurenceschopnosti zemí pomocí podílu zemí na světových trzích, je fakt, že velké ekonomiky bývají spíše ekonomikami uzavřenými, jelikož jejich domácí trh je dostatečným odbytištěm pro výrobky domácích podniků. Jejich obchodní bilance proto není mnohdy kladná, neznamená to však, že by tyto ekonomiky byly méně konkurenceschopné než ekonomiky malé, které jsou však vzhledem k menšímu rozsahu domácího trhu odkázány na exportní příležitosti a poptávku na zahraničních trzích. Fakt, že si velké ekonomiky vystačí na domácích trzích, jelikož je zde dostatečná kupní síla a dostatečná domácí poptávka, ještě neznamená, že by tyto země a jejich podniky nebyly konkurenceschopné na zahraničních a světových trzích.

Z tohoto důvodu se od takového pojetí konkurenceschopnosti zemí upouští a ekonomové i nejrůznější organizace zabývající se definováním a měřením konkurenceschopnosti států přicházejí s novými, složitějšími a komplexnějšími definicemi a měřením konkurenceschopnosti zemí.

3. Agregátní pojetí konkurenceschopnosti zemí

Vývojově novější je tzv. agregátní pojetí konkurenceschopnosti zemí. Agregátní konkurenceschopnost hodnotí nejen exportní výkonnost země, ale i celkový stav ekonomiky, a to pomocí základních makroekonomických ukazatelů, jakými jsou růst HDP, zaměstnanost, inflace či životní úroveň. Z tohoto důvodu je toto pojetí též někdy označováno jako *makroekonomická konkurenceschopnost*. „Pojetí označované jako tzv. celková (agregátní) konkurenceschopnost považuje za konkurenceschopnou takovou ekonomiku, která se může pochlubit jakousi pozitivní trajektorií na základě hlavních makroekonomických indikátorů, jako jsou růst HDP, životní úroveň či zaměstnanost. Tento přístup zdůrazňuje roli produktivity, jejíž trvalý růst je nezbytný pro dosahování příznivých výsledků ve zmíněných ukazatelích“ [Beneš, 2006, 15].

Agregátní pojetí konkurenceschopnosti v podstatě vychází z produktivity země, to je z její schopnosti vytvářet co nejvyšší produkt z co nejmenších možných vstupů, a ze schopnosti tento produkt uplatnit na domácích či zahraničních trzích a získat z něj takové

příjmy, které zajistí dlouhodobě udržitelnou a neustále se zvyšující životní úroveň obyvatel dané ekonomiky.

Toto pojetí konkurenceschopnosti aplikovala svého času též Evropská unie, která definovala konkurenceschopnost zemí jako „schopnost zemí produkovat zboží a služby, které existují v testu mezinárodních trhů, a zároveň zachovávat vysokou a udržitelnou úroveň, nebo obecněji, schopnost vytvářet relativně vysoký příjem a úroveň zaměstnanosti při vystavení mezinárodní konkurenci“ [Martin, 1999, 4].

Již zmiňovaný Michael E. Porter [1985] uvedl, že konkurenceschopnost zemí je třeba budovat, státy ji nedědí a popíral tvrzení klasických ekonomů, kteří konkurenceschopnost zemí odvíjí od jejich vybavenosti přírodními zdroji, lidským kapitálem a od úrokových měr či určitých směnných relací, a tedy odmítal vnější pojetí konkurenceschopnosti zemí. Za jedinou smysluplnou definici konkurenceschopnosti zemí pak považoval takovou definici, která dává konkurenceschopnost země do rovnítky s její produktivitou. Podle něj je tedy produktivní taková země, která svému obyvatelstvu zaručuje vysoké příjmy, a tedy i vysokou životní úroveň.

Agregátní konkurenceschopnost je tedy měřena právě přes produktivitu, protože jenom ta zaručuje vysoké mzdy, silnou měnu nebo také dobrou výnosnost kapitálu, potažmo tedy vysokou životní úroveň. Porter [ibid.] pak konstatuje, že cílem není export sám o sobě, ale právě produktivita, přičemž nezáleží na tom, zda tuto produktivitu vykazují domácí či zahraniční firmy sídlící ve sledované ekonomice, ani zda jde o produkci určenou pro domácí nebo zahraniční trh. Důležitá je produktivita celé ekonomiky. M. E. Porter samozřejmě upozornil i na omezení pojetí konkurenceschopnosti zemí jako konkurenceschopnosti makroekonomické, či agregátní. „Někteří vnímají konkurenceschopnost země jako makroekonomický fenomén a konkurenceschopnost země odvíjí od takových proměnných, jako jsou směnné relace, úrokové míry či výše vládních deficitů a veřejných dluhů. Navzdory tomuto vnímání však existují země, jako například Japonsko, Itálie či Jižní Korea, ve kterých dochází k rapidnímu nárůstu životní úrovně navzdory existujícím a rostoucím rozpočtovým deficitům. Obdobně Německo či Švýcarsko zvyšují svou životní úroveň navzdory posilujícím měnám, stejně tak roste životní úroveň v Itálii a Koreji, ve kterých zaznamenáváme vysoké úrokové míry“ [1985, 76]. Konstatoval tedy, že konkurenceschopnost země nelze dávat do rovnítky s ideály makroekonomických hodnot, jelikož ve světové ekonomice se vyskytují časté výjimky. Existují totiž země, které jsou konkurenceschopné navzdory ne příliš ideálním hodnotám některých svých makroekonomických ukazatelů.

Agregátní konkurenceschopnost definoval americký ekonom Paul Krugman [in Beneš, 2006, 15] jako „kombinaci příznivé obchodní výkonnosti a něčeho navíc.“ „Něčím navíc“ v této definici měly být podle Krugmana pouze faktory a determinanty konkurenceschopnosti zemí ekonomického charakteru, což je jedno ze základních omezení těchto definic, neboť již neodpovídají současnému stavu světové ekonomiky. V současné světové ekonomice totiž na významu nabývají tzv. soft faktory neboli faktory kvalitativní, které jsou hůře měřitelné a vyznačují se vysokou mírou subjektivity, pro niž bývají jejich vypovídací hodnota a výsledky měření často zpochybňovány. Přesto však současná praxe staví při měření konkurenceschopnosti tyto soft faktory vedle tvrdých dat, čímž vzniká nové pojetí konkurenceschopnosti zemí a přístup k jejímu měření, který nazýváme *multikriteriálním pojetím konkurenceschopnosti* neboli též *širším pojetím konkurenceschopnosti*.

4. Multikriteriální pojetí konkurenceschopnosti zemí

Přístup ke konkurenceschopnosti jako konkurenceschopnosti agregátní byl překonán a dále rozšířen S. Garellim, autorem tzv. multikriteriálního hodnocení konkurenceschopnosti. Garelli [2011] užívá k hodnocení konkurenceschopnosti země kromě výše uvedených ekonomických, měřitelných determinant, či faktorů konkurenceschopnosti též faktorů kvalitativních, tedy soft faktorů.

Multikriteriální přístup je také označován jako *benchmarking*. Jde o komparaci ekonomických ale i neekonomických determinantů konkurenceschopnosti. Jaké „neekonomické faktory“ Garelli zahrnoval do hodnocení konkurenceschopnosti zemí, ukazuje úryvek z ročenky konkurenceschopnosti, kterou každoročně vydává Mezinárodní institut pro rozvoj managementu (*International Institute for Management Development*, IMD), který je jednou z hlavních mezinárodních organizací zabývajících se hodnocením konkurenceschopností zemí (viz dále): „Konkurenceschopnost nelze redukovat na produktivitu nebo zisk. Každý ví, že země, která se nepodílí na užití bohatství, které vytváří, země, která nezajistí svým občanům adekvátní zdravotní nebo vzdělávací infrastrukturu, země, která nedokáže udržet politickou nebo sociální stabilitu, nemůže dlouhodobě prosperovat“ [Garelli, 2006].

Michael Porter [1985] opíral v devadesátých letech konkurenceschopnost zemí o jejich produktivitu a určil, že hlavním faktorem konkurenceschopnosti jsou inovace. Postupem času si však uvědomil posun ve vnímání konkurenceschopnosti zemí a rozdělil země do skupin, a to právě s ohledem na to, jaké skupiny faktorů jsou pro konkurenceschopnost těchto zemí určující. Stanovil tak čtyři fáze konkurenceschopnosti států, a to:

- 1] konkurenceschopnost založenou na maximálním využívání výrobních faktorů;
- 2] konkurenceschopnost rozvíjenou investicemi (k vyšší efektivitě VF);
- 3] konkurenceschopnost rozvíjenou inovacemi;
- 4] konkurenceschopnost rozvíjenou prostřednictvím zvyšování kvality života.

Stanovení fází konkurenceschopnosti států odpovídá dělení zemí dle stupně ekonomického vývoje, a rozdělení zemí do těchto čtyř skupin je pak určující pro jejich hospodářské politiky a politická rozhodnutí, jelikož konkurenceschopnost skupin zemí se odvíjí od konkurenceschopnosti jiných faktorů či determinant jejich konkurenceschopnosti.

V první fázi konkurenceschopnosti se nacházejí státy na nejnižším stupni ekonomického rozvoje, kdy jejich konkurenceschopnost vychází z vybavenosti výrobními faktory, respektive z jejich nízké ceny. Levné výrobní faktory, to je nízká cena vstupů, jsou pak tou komparativní výhodou, která způsobuje vyšší konkurenceschopnost těchto zemí. Hovoříme o tzv. *faktorově tažených ekonomikách*. Většina kapitálu na výrobu pochází od zahraničních investorů, v důsledku čehož se tyto země vyznačují slabou domácí měnou.

V druhé fázi konkurenceschopnosti státy zvyšují svou konkurenceschopnost díky vysokému podílu států, resp. jejich podniků a jejich výroby na světovém trhu, čímž dochází k navýšení příjmů obyvatel dané země, a tedy i celkové životní úrovně. Tohoto mohou státy dosahovat právě prostřednictvím investic do výroby, infrastruktury, zvyšováním technologické vybavenosti. S nárůstem technologicky náročnější výrob roste potřeba odpovídající kvalifikované pracovní síly, a proto v takových zemích dochází

k současnému nárůstu nákladů na práci a ke zhodnocování domácí měny. Jelikož tyto státy přicházejí o svou výhodu v podobě nízkých nákladů na práci, je třeba konkurovat kvalitou, ať již máme na mysli kvalitu produkce či kvalitu vstupů neboli jejich efektivitou. Tyto ekonomiky označujeme jako *efektivitou tažené ekonomiky*.

Ve třetí fázi konkurenceschopnosti zemí dlouhodobý růst, resp. konkurenceschopnost zemí zajišťují především inovace. Již bylo řečeno, že jen podniky schopné přizpůsobit se vývoji na trhu se na tomto trhu mohou dlouhodobě udržet. A jsou to právě inovace, které pomáhají ekonomikám držet krok s ostatními a pokrokovějšími ekonomikami, jelikož v této fázi jsou dané ekonomiky stejně faktorově vybavené, mají stejnou efektivitu těchto faktorů, avšak soupeří právě v inovacích. Vlivem inovací na konkurenceschopnost zemí se zabýval J. A. Schumpeter, který věřil, že jsou to právě podniky a jejich inovace, které zajišťují neustálý a dlouhodobý růst svých zemí a které svými inovacemi vyvolávají určité vlny zvyšující produktivitu těchto zemí, zisky těchto zemí, a tedy i jejich vyšší konkurenceschopnost na zahraničních trzích. Až do této fáze konkurenceschopnosti států definovaných M. Porterem je zřejmé, že konkurenceschopnost zemí je v podstatě založena a pojímána jako konkurenceschopnost mikroekonomická, neboli konkurenceschopnost zemí odvozená od konkurenceschopnosti podniků, tedy konkurenceschopnost vnější, popřípadě agregátní.

Významná je čtvrtá fáze konkurenceschopnosti zemí, tedy ta fáze, v níž jsou státy na stejném stupni hospodářského rozvoje, jsou vybaveny stejnou kvantitou i kvalitou výrobních faktorů, tyto faktory jsou stejně efektivní, ekonomiky pracují na svém potenciálním maximu, inovují, tj. technologicky nezaostávají za jinými státy, a přeci existují určité faktory, které zajišťují, že jsou konkurenceschopnější než ekonomiky jiné, ač v podstatě srovnatelné. Tyto determinanty či faktory konkurenceschopnosti, které zaručují daným státům lepší postavení na světových trzích, označil M. Porter jako „kvalitu života“.

Je tedy zřejmé, že konkurenceschopné jsou nově nejen takové země, které jsou dlouhodobě a udržitelně produktivní, ale především i ty, které příjmy z této produktivnosti využívají k navyšování „kvality života“ svých domácích subjektů.

Pojem „kvalita života“ je pojmem vágním, který je třeba blíže specifikovat. Jak uvádí Beneš [2006], někteří autoři se snaží své definice konkurenceschopnosti států více přiblížit lidem a namísto obecných pojmů jako domácí důchod či produktivita pracují s životní úrovní nebo příjmem obyvatel. Pokud se však podíváme na tyto definice, pak kvalitou života, která má být zajišťována právě skrze dlouhodobý a udržitelný růst ekonomiky či její produktivitu, se rozumí právě vysoká úroveň příjmů výrobních faktorů, vysoká a udržitelná životní úroveň, úroveň zaměstnanosti a jiné, nekvantifikovatelné, kvalitativní faktory. Tyto faktory pak vytváří onu potřebnou „kvalitu života“, která zpětně působí na produktivitu.

Další definice konkurenceschopnosti zemí ukazují, jaké další faktory lze pod pojem kvality života zařadit. „Mezinárodní konkurenceschopnost je schopnost země vytvářet srovnatelně více bohatství než ostatní země. Tato schopnost není jen výsledkem produktivity a ekonomické efektivnosti, nýbrž širokého spektra politických, sociálních, kulturních a vzdělanostních faktorů“ [Plchová, 2011, 5]. Robert Reich ve své knize *Dílo národů* z roku 1991 uvádí, že hospodářské úspěchy států nelze dnes již posuzovat na základě ziskovosti korporací, ale podle toho, jak dobře mohou jeho občané žít a zda se jejich životní úroveň zlepšuje a zda je tento trend udržitelný. „K životní úrovni patří

samozřejmě více než pouhá úroveň materiálního pohodlí, které lze koupit za peníze. Čistý vzduch a voda, osobní bezpečnost a příjemná krajina jsou aspekty života, kterým většina vnímavých jedinců přikládá značnou hodnotu“ [Reich, 2002, 355]. Hovoří se také o „atraktivitě země“, což je jakýsi soubor znaků, které umožňují dané ekonomice překonávat jiné ve schopnosti generovat národní důchod a přitahovat faktory produkce. Mezi tyto znaky patří kromě nákladových či technologických komparativních výhod také daňový režim, trh práce, politická situace nebo příznivá geografická poloha [Cellini a Soci, 2002].

Ze všech těchto citátů je patrné, že rozhodujícími determinanty konkurenceschopnosti země nejsou v současné době pouze výrobní faktory, jejich produktivita, kvalita výstupu, jeho uplatnění na zahraničních trzích, a to z toho důvodu, že ekonomiky na vysokém stupni hospodářského rozvoje jsou v hodnocení těchto faktorů a poté i v hodnocení konkurenceschopnosti na základě těchto faktorů srovnatelné. Co země na vysokém stupni hospodářského rozvoje činí rozdílnými, proč jsou některé tyto ekonomiky konkurenceschopnější než jiné, je způsobeno takovými faktory, jako je například životní prostředí v dané zemi, sociální, kulturní, či politické prostředí, nejružnější psychologické faktory a jiné. Výčet těchto determinant není konečný a neustále se rozšiřuje. Všechny tyto faktory či determinanty konkurenceschopnosti můžeme shrnout pod pojem „kvalita života“ či „atraktivita země“. Atraktivita či kvalita země zajistí, že výrobní faktory v těchto zemích zůstávají, jsou jimi přitahovány a způsobují tak vyšší vybavenost těmito faktory a zpětně vyšší produktivitu těchto faktorů.

Jak uvádí Beneš [2006] je třeba rozlišovat dva trhy. Na trhu zboží a služeb (trhu výstupů) státy obchodují s těmi produkty, u nichž mají komparativní výhodu a hrají tak na světovém trhu s nenulovým, pozitivním, součtem. Specializací dochází k růstu jejich produktivity, a to tak, že si tyto země více méně nekonkurují. Druhým trhem je právě trh, na kterém si země výrazně konkurují a který ovlivňuje míru jejich produktivity, jedná se o trh výrobních faktorů. Přesun kapitálu, ať již finančního či lidského, je totiž podmíněn dalšími faktory. U kapitálu finančního vedle levné pracovní síly nabývají na významu takové faktory jako kvalifikace, velikost domácího trhu, existence kvalitní distribuční sítě, dostatek kvalitních subdodavatelů, investiční pobídky, fungující instituce atd. U kapitálu lidského (kapitálu pracovníků) se rozhodujícími faktory stávají vedle životních nákladů též faktory, jako je daňový režim, kvalita životního prostředí, kvalita školství či zdravotnictví nebo i možnosti kulturního vyžití. „Úspěšnost v přilákání jak finančního, tak i lidského kapitálu tak závisí na celé řadě parametrů, které jsou do značné míry politicky ovlivnitelné“ [Beneš, 2006, 19].

A je to právě multikriteriální přístup k měření konkurenceschopnosti, který v rámci měření konkurenceschopnosti země zahrnuje a hodnotí jak faktory ekonomické, kvantitativní, tvrdé, tak faktory neekonomické, kvalitativní, soft. Ačkoli se může multikriteriální přístup hodnocení konkurenceschopnosti země jevit jako ten správný, existuje stále mnoho jeho odpůrců, kteří konkurenceschopnost země odvíjejí od konkurenceschopnosti mikroekonomické, neboli od konkurenceschopnosti podnikového sektoru. Hodnocení konkurenceschopnosti za pomoci ekonomických a neekonomických faktorů, tedy za pomoci faktorů kvantitativních, ale i kvalitativních faktorů neboli tzv. soft faktorů, bývá často kritizováno jako subjektivní, a proto výsledky měření konkurenceschopnosti na základě kvantitativních, ale především na základě kvalitativních faktorů jsou považovány za méně vypovídající. Navíc každý autor užívající multikriteriální přístup

k měření konkurenceschopnosti zahrnuje mezi tyto kvalitativní, soft faktory konkurenceschopnosti jiný vzorek faktorů, což též velmi zkresluje nejen výsledné hodnoty konkurenceschopnosti, ale i pořadí těchto států v žebříčcích konkurenceschopnosti na základě multikriteriálního měření konkurenceschopnosti sestavovaných.

Jedním z odpůrců multikriteriálního hodnocení byl již zmiňovaný americký ekonom Paul Krugman. Dle jeho názoru totiž konkurenceschopnost měřená tímto způsobem, to je zahrnováním a hodnocením faktorů kvalitativních neboli tzv. soft faktorů, trpí nedostatkem objektivity. Krugman [1994] zastává názor, že základním faktorem a předpokladem pro zvyšování konkurenceschopnosti země je mikroekonomická úroveň, tedy konkurenceschopnost její podnikové sféry. Stéphane Garelli [2006, 4] se s výše uvedenou kritikou multikriteriálního měření konkurenceschopnosti vypořádává následovně: „[n]ěkteří vědci tvrdí, že soutěžit nemají státy, nýbrž podniky. Není pochybnosti o tom, že konkurenceschopné podniky jsou hlavním motorem konkurenceschopnosti země. Ale za posledních dvacet let vzrostla ekonomická odpovědnost vlád – ať již k lepšímu, či horšímu – do té míry, že je prostě nemožné ignorovat vliv, který mají státy na moderní ekonomiky. Státy mění prostředí, v nichž podniky působí, a ovlivňují tak jejich konkurenceschopnost. Významná část konkurenceschopnosti určitých zemí dnes plyne z agresivních incentivních politik, uskutečňovaných s cílem přilákání zahraničních investorů (...).“

5. Systémové pojetí konkurenceschopnosti zemí

Na závěr článku představí nejnovější teoretický přístup k definici konkurenceschopnosti státu. Systémové pojetí konkurenceschopnosti zemí je velmi podobné multikriteriálnímu pojetí konkurenceschopnosti zemí. Též je založeno na vnímání velkého počtu faktorů (měřitelných i neměřitelných) jako faktorů determinujících konkurenceschopnost zemí, a taktéž reflektuje, že soubor těchto faktorů není konečný a neustále se mění. Systémové pojetí konkurenceschopnosti je však nadstavbou multikriteriálního vnímání konkurenceschopnosti zemí, jelikož sleduje nejen tyto faktory, ale též jejich postavení, a především jejich vzájemné vztahy, tedy optimální nastavení systému jako celku.

Typickým představitelem systémového pojetí konkurenceschopnosti zemí je Timo J. Hämmäläinen [2003], který ve své knize *National Competitiveness and Economic Growth* uvádí, že ačkoli byly publikovány desítky knih a článků o problematice konkurenceschopnosti, každý z nich nabízel odlišný přístup k její definici, což vyplývalo z úrovně, na které se analýza konkurenceschopnosti nacházela – výrobek, firma, průmysl, klaster, národ. Tyto jednotlivé definice a návrhy zlepšení konkurenceschopnosti se pak liší tak, jak se liší oblast jejich zkoumání a jejich cíle, které jsou často protichůdné. Hämmäläinen upozorňuje na fakt, že všechny tři hlavní teoretické proudy ekonomického růstu (klasické, neoklasické a teorie endogenního růstu) a teoretická pojetí konkurenceschopnosti zemí mají jednu společnou slabinu, a sice že se zaměřují pouze na vybavenost a akumulaci výrobních faktorů jako hlavní determinanty ekonomického růstu, aniž by zkoumaly efektivnost organizace těchto produkčních zdrojů. Všechny tyto teorie pracují s „neviditelnou rukou trhu“, která činí trhy vždy efektivními a neznají neefektivitu či selhání trhu. Na základě vadného předpokladu efektivních trhů tak zavedené teorie nevěnují dostatečnou pozornost vlivu uspořádání „systému“ na hospodářskou výkonnost a celkovou konkurenceschopnost zemí. Hämmäläinen tak hovoří o systémovém rámci konkurenceschopnosti,

kterou v originále svého díla nazývá *systemic competitiveness*.³ Konkurenceschopné totiž podle něj musejí být všechny úrovně konkurenceschopnosti (výrobek, podnik, klastr, stát) a zároveň musí ve své konkurenceschopnosti spolupracovat tak, aby vzájemně svou konkurenceschopnost nesnižovaly. „Organizační či systémová efektivita je tak vedle dostupných výrobních zdrojů a technologií tím klíčovým faktorem ekonomické výkonnosti země, tedy i její konkurenceschopnosti [Hämäläinen, 2003, 12].

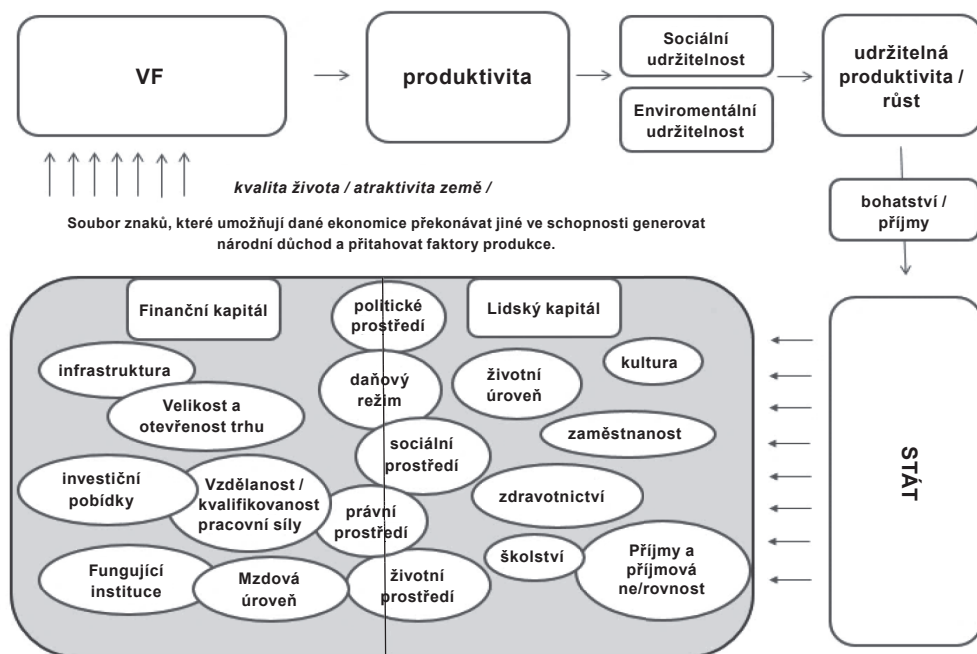
Na tento problém poukazuje též Světové ekonomické fórum (*World Economic Forum*, dále WEF) ve své zprávě o konkurenceschopnosti z let 2014–2015 [Schwab, 2016], když uvádí, že zvyšování produktivity a konkurenceschopnosti je zásadní pro udržení hospodářského růstu a posílení prosperity zemí a jako hlavního činitele označuje stát. Současně WEF poukazuje na potřebu kooperace vlád národních států s jejich ekonomickými subjekty a tvrdí, že proces navyšování produktivity a konkurenceschopnosti zemí vyžaduje dlouhotrvající závazek příslušných zúčastněných stran mobilizovat zdroje a poskytnout úsilí, které může vést k nezbytným reformám a produktivním investicím v celé široké škále oblastí. WEF dále poukazuje na zásadní problém, a sice že subjekty z veřejného a soukromého sektoru nejsou vždy správně koordinovány a sladěny, a proto tato synergie není často plně realizována a výsledky společného úsilí nejsou maximalizované.

Jak bylo výše uvedeno, stát je významným činitelem, jehož aktivity mohou značnou měrou ovlivnit konkurenceschopnost zemí. A je to právě stát, kdo může zajistit onu kvalitu života, která vedle produktivity a společně s produktivitou zvyšuje konkurenceschopnost země, a to prostřednictvím „nastavení“ systému národní ekonomiky jako celku. Konkurenceschopnost zemí je determinována jejími stavebními kameny. Právě druhy těchto „kamenů“, jejich množství ale především jejich „systém“ lze označit za konkurenční charakteristiky, které následně vytvářejí konkurenční výhodu způsobující to, že je jedna země konkurenceschopnější než jiná.

Ze systémového pojetí konkurenceschopnosti vychází též autorka tohoto článku, přičemž si dovoluje představit vlastní schéma, jež naznačuje systémové chápání konkurenceschopnosti zemí, ve kterém hlavní veličinou konkurenceschopnosti zemí zůstává produktivita, schopnost prosadit se na zahraničních trzích a získávat zde bohatství, které je pak využito (společně s dalšími nástroji) jako nástroj zvyšování kvality života a atraktivnosti země. Právě tato atraktivita země, či kvalita života v ní a nastavení systému jako celku určují, zda výrobní faktory (ať již práce či kapitál) do země přichází a v této zemi zůstávají a zpětně tak působí na zvyšování produktivity země.

3 Kromě pojmu systémová konkurenceschopnost užívá Hämäläinen též pojem „makroorganizační“ či „modemová“ konkurenceschopnost.

Obrázek 1 | Schéma znázorňující systémové pojetí konkurenceschopnosti



Zdroj: vlastní zpracování

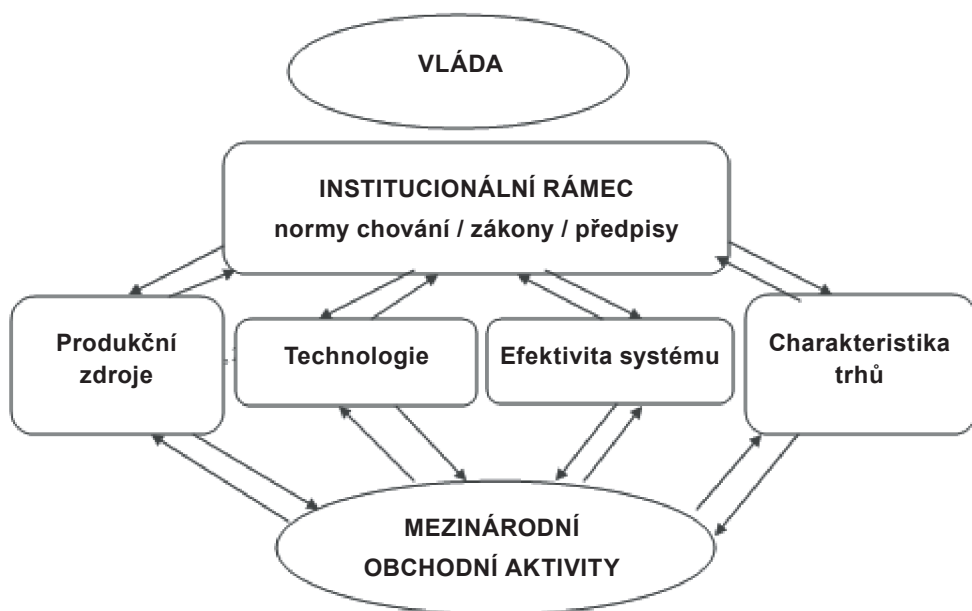
Ve schématu jsou znaky, či faktory konkurenceschopnosti rozděleny podle toho, na jaký z výrobních faktorů působí větší měrou. Výčet těchto faktorů není samozřejmě úplný, ale pouze příkladný, a to právě z toho důvodu, že na tyto výrobní faktory, a potažmo pak na konkurenceschopnost zemí, působí značné množství faktorů, a to jak kvalitativních, tak kvantitativních. Tyto faktory v daném schématu nejen že nejsou úplným výčtem, ale též nejsou tyto rozděleny do skupin, tak jak to při hodnocení konkurenceschopnosti zemí dělají mezinárodní organizace, které se měřením a hodnocením konkurenceschopnosti zemí zabývají.

Právě „nastavení systému“, jeho dílčích stavebních prvků, je rozhodné pro atraktivitu země, její produktivitu a kvalitu života v ní, tedy pro celkovou její konkurenceschopnost. Můžeme tak hovořit o správném a udržitelném nastavení systému jako o konkurenční výhodě, která zajišťuje udržitelnou konkurenceschopnost zemí. Tyto prvky konkurenční výhody, konkurenceschopnosti, označujeme jako determinanty či faktory konkurenceschopnosti. Již bylo řečeno, že determinanty konkurenceschopnosti lze dělit na faktory kvantitativní a faktory kvalitativní, či jinak „hard“ a „soft“ faktory. Další možný způsob klasifikace faktorů konkurenceschopnosti zemí je klasifikace Vladimíra Rysa, který obecně faktory či determinanty konkurenceschopnosti zemí dělí na faktory *endogenní*, to je faktory, které působí na konkurenceschopnost země „zevnitř“, tedy vychází z dané společnosti, a dále na faktory *exogenní*, což jsou faktory ovlivňující konkurenceschopnost zemí „zvenčí“. Toto dělení je významné z hlediska návrhu možných řešení a zvýšení konkurenceschopnosti států, jelikož země mohou ovlivnit převážně ty faktory, které vychází právě ze samotné společnosti [Večeřa, 2001]. Vnější determinanty

konkurenceschopnosti jsou dány, zatímco vnitřní, endogenní faktory (společnost, systém, resp. nastavení systému) jsou ovlivnitelné, a jsou tedy pro konkurenceschopnost státu výrazně determinující.

Hämäläinen [2003] se pokusil vytvořit nový systematický a dynamický teoretický rámec pro analýzu konkurenceschopnosti a ekonomického růstu, který by odpovídal současnému stavu moderní světové ekonomiky, a který by byl zároveň použitelný na jakoukoli úroveň ekonomického systému, to je na průmyslový sektor, klastr, národní hospodářství, či region. Níže uvedené schéma představuje nejdůležitější faktory ekonomického růstu a konkurenceschopnosti států: 1) výrobní zdroje, 2) technologie, 3) organizační/systémová efektivnost, 4) charakteristiky trhu výrobků, 5) vnější obchodní činnosti, 6) institucionální rámec a 7) vládní aktivity.

Obrázek 2 | Determinanty ekonomického růstu a konkurenceschopnosti dle Hämäläinena



Zdroj: [Hämäläinen, 2003, 26]

Základním kamenem produktivity a konkurenceschopnosti je od dob minulých akumulace produkčních zdrojů a navzdory strukturálním změnám zůstává ústřední role akumulace zdrojů zachována i dnes. Těž vliv technologií na růst produktivity a konkurenceschopnosti zemí je zřejmý, stejně tak charakteristiky trhů jsou též známým činitelem, determinantem konkurenceschopnosti. Hämäläinen však mezi známé determinanty konkurenceschopnosti zemí zařadil právě doposud opomíjený faktor – systémovou efektivitu. Neoklasické teorie věří, že trh je efektivním „organizátorem“ ekonomických aktivit. Dnes je však zřejmé, že jsou to vlády, soukromé sektory, ziskový i neziskový sektor, které řídí velkou část ekonomických aktivit. Když opustíme předpoklad efektivnosti trhu, stanou se systém, organizace a uspořádání ekonomického systému významnými determinanty ekonomického růstu a konkurenceschopnosti země [Hämäläinen, 2003].

6. Konkurenceschopnost zemí – aktuální stav (2016)

Na závěr článek představuje aktuální žebříček nejkonkurenceschopnějších zemí světa podle zprávy Světového ekonomického fóra *The Global Competitiveness Report 2016–2017* [Schwab, 2016] která hodnotí konkurenceschopnost 138 zemí světa. U každé z hodnocených zemí poskytuje zpráva detailní popis a nepřehledné množství dat reprezentující více než 100 kritérií, či faktorů ovlivňujících konkurenceschopnost dané země.

Tento článek vychází z práce WEF, jelikož tato při hodnocení konkurenceschopnosti zemí užívá téměř stejnou metodologii výpočtu a v rámci hodnocení konkurenceschopnosti zemí zahrnuje v podstatě stejné faktory či determinanty konkurenceschopnosti tak, aby výsledné hodnoty měly vypovídací hodnotu ve vzájemné komparaci, a to již od roku 2004. Jednotná metodologie je významná z hlediska sledování časových řad, tedy výkyvů konkurenceschopnosti zemí a hledání příčin těchto výkyvů.

Za účelem měření a hodnocení konkurenceschopnosti zemí vytvořilo Světové ekonomické fórum měrnou jednotku, tzv. *Global Competitiveness Index* (GCI) neboli Globální index konkurenceschopnosti.⁴ Tento souhrnný index (GCI) se skládá ze dvou dílčích indexů, a to Indexu růstové konkurenceschopnosti (*Growth Competitiveness Index*, GCI) a Indexu mikroekonomické konkurenceschopnosti (MICI). První index hodnotí růstový potenciál zemí, zatímco druhý index zahrnuje do celkového hodnocení konkurenceschopnosti rovinu mikroekonomickou, to je např. kvalitu institucí, hospodářských politik, efektivitu využití zdrojů v ekonomice apod. Index růstové konkurenceschopnosti v sobě zahrnuje hodnocení takových proměnných, které ovlivňují ekonomický růst ve střednědobém a dlouhém období. Těmito faktory jsou technologie, makroekonomické prostředí a veřejné instituce [Balcarová a Beneš, 2006].

Obrázek 3 představuje 12 pilířů konkurenceschopnosti, které dohromady tvoří výše uvedený Globální index konkurenceschopnosti (GCI). Z tohoto schématu vyplývá, že WEF těchto 12 pilířů konkurenceschopnosti dále rozděluje do skupin podle toho, pro jaké druhy ekonomik jsou dané pilíře a faktory klíčové. U rozvojových zemí jsou klíčovými faktory zvyšujícími jejich konkurenceschopnost faktory základní, naopak pro země rozvinuté, země na vysokém stupni ekonomického rozvoje, jsou klíčové faktory zvyšující efektivitu a dále věda, výzkum a inovace.

4 Zajímavostí je též fakt, že si Evropská Unie po vzoru GCI vytvořila vlastní „Regionální index konkurenceschopnosti“ (RCI – *Regional Competitiveness Index*). Tento index byl vytvořen a poprvé publikován v roce 2010 a zahrnoval celkem 69 faktorů. Smyslem tohoto indexu je odhalit rozdílnou úroveň konkurenceschopnosti nikoli členských států, ale jejich regionů, jež mohou nabývat i přeshraniční charakter. Národní hospodářské politiky pak mohou brát v potaz rozdílnou ekonomickou vyspělost a specifika jednotlivých regionů ve své zemi a mohou se tak soustředit na ty regiony, které snižují jejich celkovou konkurenceschopnost. Stejně tak potřebné jsou tyto informace pro tvorbu programů kohezní a regionální politiky EU. Metodologie výpočtu RCI vychází z definice konkurenceschopnosti. EU definuje konkurenceschopnost regionu jako schopnost poskytnout atraktivní a udržitelné podmínky pro firmy, a dále atraktivní a udržitelné prostředí k práci a životu pro občany. Je tak naznačen úzký vztah mezi produktivitou a vysokým životním standardem. Druhý žebříček konkurenceschopnosti zemí EU na základě RCI byl sestaven v roce 2013 a hodnocení zahrnovalo i Chorvatsko. V tomto roce byl index sestaven již na základě 73 indikátorů.

Obrázek 3 | Dvanáct pilířů Globálního indexu konkurenceschopnosti, dle typu ekonomik



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z [Schwab, 2016, 5]

Fakt, že WEF reflektuje rozdílný význam či míru vlivu jednotlivých faktorů na konkurenceschopnost zemí dle jejich stupně ekonomického rozvoje, svědčí o mnohem vyšší vypovídací hodnotě výsledků měření, než je tomu například u IMD, který jednotlivé faktory konkurenceschopnosti váží stejně, a to pro všechny země bez ohledu na to, na jakém stupni ekonomického rozvoje se nachází, tedy bez ohledu na to, o jaký typ ekonomiky se jedná, či slovy M. Portera, v jaké fázi konkurenceschopnosti se dané státy nacházejí.

WEF pak odráží rozdílnou míru vlivu faktorů na konkurenceschopnost zemí na rozdílných stupních ekonomického rozvoje v metodologii výpočtu GCI, a to za pomoci vážených hodnot faktorů konkurenceschopnosti. Tabulka 1 uvádí, jakou váhu mají v rámci hodnocení GCI jednotlivé skupiny či druhy faktorů u rozvojových ekonomik (jinak též u „ekonomik faktorově tažených“), u ekonomik rozvinutých (tj. u „ekonomik tažených efektivitou výrobních faktorů“, ekonomik „tažených inovacemi“) a dále u ekonomik v transitivních stupních rozvoje. Tato tabulka pak dále obsahuje informaci o tom, do jaké skupiny jednotlivé státy patří neboli informaci o tom, na jakém stupni ekonomického rozvoje se tyto státy nacházejí (WEF uvádí především státy EU, dále státy nacházející se na území Evropy a další státy světové ekonomiky).

Tabulka 1 | Váha pilířů konkurenceschopnosti v GCI, výčet zemí dle stupně ekonomického rozvoje

	Stupeň 1 Faktory tažený růst	Přechod mezi Stupněm 1 a 2	Stupeň 2 Efektivitou tažený růst	Přechod mezi Stupněm 2 a 3	Stupeň 3 Inovacemi tažený růst
HDP/ obyvatele [US \$]	< 2 000	2 000–2 999	3 000–8 999	9 000–17 000	> 17 000
Váha základních fakt	60 %	40–60 %	40 %	20–40 %	20 %
Váha faktorů zvyšující efektivnost	35 %	35–50 %	50 %	50 %	50 %
Váha faktorů inovace a výzkum	5 %	5–10 %	10 %	10–30 %	30 %
STÁTY:			Bulharsko Rumunsko Makedonie Černá Hora Ukrajina Čína	Litva Lotyšsko Chorvatsko Maďarsko Polsko Rusko Turecko SAE	Belgie, Česká republika, Dánsko, Estonsko, Finsko, Francie, Itálie, Irsko, Kypr, Lucembursko, Malta, Německo, Nizozemsko, Portugalsko, Rakousko, Řecko Slovensko, Slovinsko, Španělsko, Švédsko, Velká Británie Japonsko USA, Švýcarsko, Taiwan, Singapur, Austrálie, Nový Zéland

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z [Schwab, 2015, 38]

Tabulka 2 uvádí prvních deset nejkonkurenceschopnějších zemí v žebříčku 138 zemí světa, včetně hodnot GCI, které tyto země dosahují, a to v komparaci pořadí zemí v letech 2015 a 2016. Z tabulky je patrné, že nejkonkurenceschopnější zemí světa se stalo Švýcarsko, které se na první pozici drží téměř celou dekádu. Druhou nejkonkurenceschopnější zemí světa se stal Singapur a třetí USA. Pokud se týče zemí Evropské unie, pak se mezi deset nejkonkurenceschopnějších zemí světa zařadilo dokonce pět států EU, a to Nizozemsko, Německo, Švédsko, Velká Británie a Finsko, což lze jistě považovat za velký úspěch Evropské unie.

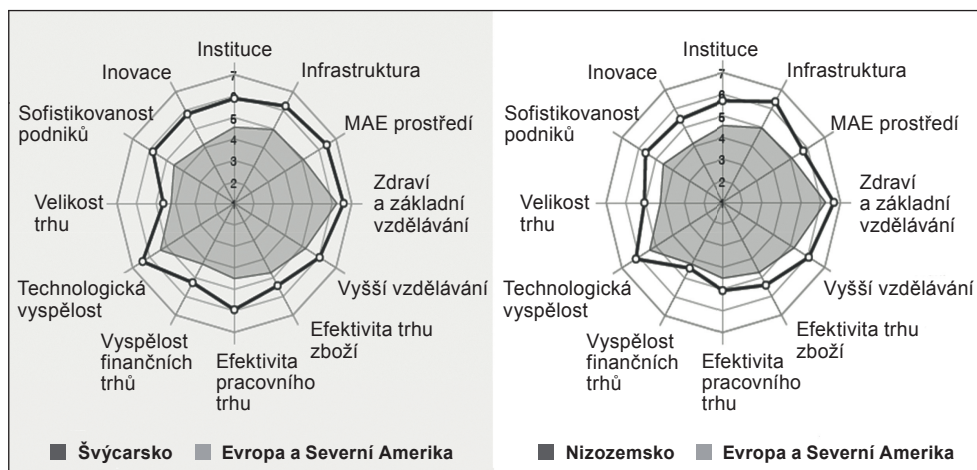
Tabulka 2 | Žebříček 10 nejkonkurenceschopnějších zemí dle WEF, srovnání let 2015 a 2016

ZEMĚ	2016	Hodnocení za rok 2016	2015
Švýcarsko	1.	5,81	1.
Singapur	2.	5,72	2.
USA	3.	5,70	3.
Nizozemsko	4.	5,57	5.
Německo	5.	5,57	4.
Švédsko	6.	5,53	9.
VB	7.	5,49	10.
Japonsko	8.	5,48	6.
Hong Kong [Čína]	9.	5,48	7.
Finsko	10.	5,44	8.

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z [Schwab, 2016, xiii]

Pro úplnost je nutné uvést, že GCI může dosahovat hodnot 1 až 7, a to v každém svém pilíři, stejně jako v celkovém GCI. WEF hodnoty dosažené ve 12 pilířích konkurenceschopnosti zachycuje v tzv. *diagramech konkurenceschopnosti*. Hodnoty 12 pilířů GCI jsou zaneseny na 12 os a propojeny tak, že vytvoří jakousi síť, která je komparována s průměrnými hodnotami dosahovanými zeměmi na stejném stupni ekonomického rozvoje. Na základě těchto diagramů je pak možné velmi rychle odhadnout silné a slabé stránky ekonomiky hodnocené země. Obrázek 4 pro ukázkou uvádí diagram konkurenceschopnosti u nejkonkurenceschopnější země světa roku 2016 (Švýcarsko) a nejkonkurenceschopnější země EU roku 2016 (Nizozemsko).

Obrázek 4 | Diagram konkurenceschopnosti Švýcarska a Nizozemska, 2016



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z [Schwab, 2016, 276 a 332]

Vrátíme-li se k determinantům růstu a konkurenceschopnosti definovaným Hämäläinemem [2003], uvidíme, že WEF při měření a hodnocení konkurenceschopnosti reflektuje v Indexu růstové konkurenceschopnosti právě výrobní zdroje a technologie, charakteristiky trhu výrobků a v Indexu mikroekonomické konkurenceschopnosti reflektuje institucionální rámec, vládní aktivity či vnější obchodní činnosti. Co však WEF ve svém indexu nehodnotí, je právě opomíjený faktor organizační/systémová efektivnost, respektive tento hodnotí neúplně. Dle Hämäläinena je totiž systémová efektivita složena ze 4 dílčích efektivit, a to z 1) efektivitu rozdělení zdrojů, neboli účinnosti, s jakou jsou zdroje alokovány (*allocative efficiency*); 2) z technologické efektivity, neboli účinnosti, s níž jsou zdroje využívány (*technical* nebo *X-efficiency*); 3) z koordinační efektivity, neboli účinnosti, se kterou jsou jednotlivé „organizace“ koordinovány za účelem optimalizace systému (*coordination efficiency*),⁵ a konečně pak 4) z dynamické efektivity neboli účinnosti, s níž je systém schopen udržet či zlepšovat první tři efektivitu – efektivitu alokace, technickou efektivitu a efektivitu koordinační.

GCI svých dvanáct pilířů, determinant konkurenceschopnosti, rozdělilo do tří skupin, jak ukazuje obrázek 3. Z tohoto je patrné, že WEF pracuje a ve výpočtu a hodnocení konkurenceschopnosti reflektuje převážně faktory, které vypovídají o efektivitě alokační a efektivitě technické. Ze skupiny pilířů nazvané „faktory zvyšující efektivitu“ je taktéž patrné, že WEF v rámci GCI hodnotí efektivitu dílčích systémů, např. efektivitu trhu práce, efektivitu trhu zboží či efektivitu finančních trhů. Hodnocení koordinační efektivity neboli správného nastavení systému národních ekonomik jako celku však chybí, a to zřejmě i z toho důvodu, že je těžké definovat, jaké nastavení je efektivní, správné, zvláště za situace, kdy toto nastavení může být pro jednu zemi správné a pro jinou naopak nesprávné. Dalším důvodem může být i fakt, že je třeba teprve najít proměnnou, která by o správnosti nastavení systému vypovídala. Dle autorky tohoto článku by touto proměnnou mohla být právě vnímaná kvalita života [Porter, 1985], jelikož tato je schopna vypovídat o správnosti nastavení všech subsystémů systému národní ekonomiky jako celku.

Závěr

Článek představil hlavní myšlenkové proudy teorie konkurenceschopnosti zemí. Shrme-li vývoj teoretického pojetí konkurenceschopnosti zemí, pak je patrné, že konkurenceschopnost zemí byla prvotně determinována a ztotožňována s konkurenceschopností podnikové sféry daného státu, jelikož základní determinantou konkurenceschopnosti byl právě ekonomický růst, produktivita země. Postupem času byla vnímána potřeba udržitelného růstu, udržitelné produktivity, proto začaly teorie konkurenceschopnosti věnovat pozornost též makroekonomické stabilitě zemí. S vývojem světové ekonomiky a ekonomickou vyspělostí zemí však bylo třeba též reflektovat, že pouhá produktivita, byť za současné stability makroekonomického prostředí, není dostačujícím faktorem pro konkurenceschopnost zemí, a teorie konkurenceschopnosti tak začaly uvažovat nové faktory, které vedle známých tvrdých, měřitelných faktorů, ovlivňují úspěchy těchto zemí a jejich konkurenceschopnost. Multikriteriální přístup měření a hodnocení konkurenceschopnosti

5 Pojmem organizace rozumí Hämäläinen [2003] podnikový sektor (firmy, divize, asociace, ziskové i neziskové), organizace místní správy a státní správy, národní vládní organizace, nadnárodní organizace ale třeba i soudy, politické strany, zájmové skupiny.

zemí tak pracuje s nepřeberným množstvím faktorů majících vliv nejen na produktivitu zemí, která stále zůstává základním předpokladem konkurenceschopnosti zemí, ale které též mohou jejich konkurenceschopnost ovlivňovat, ať již prostřednictvím zmiňované produktivity či vedle ní. Mezi tyto faktory byly zahrnuty jak faktory tvrdé, měřitelné, tak faktory neměřitelné, soft faktory. Nejnovější studie však posouvají teorii konkurenceschopnosti ještě dále a stanoví, že kromě všech faktorů, které ať přímo či nepřímo ovlivňují konkurenceschopnost zemí, je rozhodujícím faktorem konkurenceschopnosti u zemí na stejném stupni hospodářského rozvoje právě *systém* těchto faktorů, či celkové nastavení systému národní ekonomiky. Zrodilo se tak nové, systémové pojetí konkurenceschopnosti, které však do budoucna musí nalézt především způsoby jejího měření, resp. předložit vlastní metodologii. Na závěr článek představil jednu z nevýznamnějších mezinárodních organizací zabývajících se měřením a hodnocením konkurenceschopnosti zemí – Světové ekonomické fórum (WEF) – a její nejnovější výsledky měření konkurenceschopnosti zemí světa za rok 2016.

Literatura

- BALCAROVÁ, P. a BENEŠ, M., 2006. Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti [Working Paper no. 9/2006]. *Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky*, Brno. ISSN 1801-4496.
- BENEŠ, M., 2006. Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda [Working Paper no. 5/2006]. *Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky*, Brno. ISSN 1801-4496.
- CELLINI, R. a SOCI, A., 2002. Pop Competitiveness. *BNL Quarterly Review*, 55(220), 71–101, ISSN 2037-3643.
- ČAPEK, A., HÁJEK, M. a MERTLÍK, P., 2002. Konkurenceschopnost české ekonomiky. Praha: VŠE.
- ČICHOVSKÝ, L., 2011. *Konkurenceschopnost a její různá pojetí v marketingu konkurenceschopnosti*. [online]. [cit. 10. 8. 2015]. Dostupné z: <http://cichovsky.blog.vsem.cz/2011/02/28/konkurenceschopnost-a-jeji-ruzna-pojeti-v-marketingu-konkurenceschopnosti/>
- DURAND, M., SIMON, J. a WEBB, C., 1992. OECD's Indicators of International Trade and Competitiveness [OECD Economics Department Working Papers, No. 120]. *OECD Publishing*, <https://doi.org/10.1787/708306180711>
- GARELLI, S., 2006. *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*. World Competitiveness Yearbook, IMD Lausanne.
- GARELLI, S., 2011. *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*. World Competitiveness Yearbook, IMD Lausanne.
- HÄMÄLÄINEN, T. J., 2003. *National Competitiveness and Economic Growth – The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy*. Edward Elgar Publishing. ISBN 9781840644548.
- KRUGMAN, P., 1994. Competitiveness – A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28–42, <https://doi.org/10.2307/20045917>
- MARTIN, R. L., 1999. A Study on the Factors of Regional Competitiveness [A Draft Final Report for The European Commission Directorate-General Regional Policy, online]. [cit. 20. 5. 2016]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf
- OECD, 2014. Glossary of Statistical Terms [online]. [cit. 15. 10. 2016]. Dostupné z: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>

- PLCHOVÁ, B., 2011. Konkurenceschopnost v mezinárodním prostředí – vybrané aspekty postavení nových členských zemí EU. *Acta Oeconomica Pragensia*, 19(2), 3–27, <https://doi.org/10.18267/j.aop.328>
- PORTER, M. E., 1985. *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press. ISBN 9780684841465.
- REICH, R. B., 2002. *Dílo národů* (2. vyd.). Praha: PROSTOR. ISBN 80-7260-064-8.
- SCHWAB, K., 2014. *The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Insight Report, online]*. WEF, Geneva [cit. 05. 10. 2016]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
- SCHWAB, K., 2015. *The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Insight Report, online]*. WEF, Geneva [cit. 15. 10. 2016]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
- SCHWAB, K., 2016. *The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Insight Report, online]*. WEF, Geneva [cit. 15. 10. 2016]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
- SLANÝ, A., 2006. *Konkurenceschopnost české ekonomiky: vývojové trendy*. Brno: Masarykova univerzita. ISBN 80-210-4157-9.
- VEČEŘA, M., 2001. *Sociální stát – východiska a přístupy* (2. uprav. vyd.) Praha: Sociologické nakladatelství. ISBN 8085850168.