

# CES

CENTRUM EKONOMICKÝCH  
STUDIÍ VŠEM

16

ISSN 1801-1578 (elektronická verze)  
ISSN 1801-6871 (tištěná verze)

vydání 16 / ročník 2007 / 31. 8. 2007

## Bulletin

### V TOMTO VYDÁNÍ

#### **Aktuální vývoj české ekonomiky**

Příspěvek dává celkový přehled o vývoji české ekonomiky v roce 2006, v němž významnou úlohu sehrál zahraniční obchod. Vývoj v oblasti vnitřní a vnější rovnováhy však nebyl jednoznačný. Slabinou ekonomiky zůstávají veřejné finance a nepružnost trhu práce.

**E. Zamrazilová, V. Spěváček (strana 1)**

#### **Vliv globalizace na zkrusování ekonomického růstu**

Příspěvek se zabývá ekonomickými důsledky přesunu produkce z vyspělých do rozvojových zemí, osvětluje pojmy outsourcingu a offshoringu. Poukazuje na problémy zachycování ekonomického růstu v národním rámci v období globalizace.

**R. Vintrová (strana 5)**

#### **Konkurenceschopnost a inovace v Pardubickém kraji**

Příspěvek informuje o výsledcích podnikového průzkumu v Pardubickém kraji zaměřeného na klíčové faktory konkurenceschopnosti – kvalitu prostředí pro podnikání, inovační potenciál firem a názory na služby veřejné správy.

**P. Adámek (strana 8)**

#### **Zelená kniha – Evropský výzkumný prostor**

Příspěvek prezentuje poznámky k veřejné diskusi otevřené publikací zelené knihy na téma vývoje a výsledků aktivit členských zemí EU při podpoře vzniku tzv. Evropského výzkumného prostoru.

**M. Beneš (strana 11)**

#### **Jak zlepšit podmínky podnikání- hitparáda návrhů**

Příspěvek informuje o klíčových poznámkách prezentovaných na konferenci Evropské hospodářské komise OSN v Ženevě na téma podpory podnikatelských aktivit.

**P. Zahradník (strana 14)**

# Aktuální vývoj české ekonomiky

## Hospodářský růst

V roce 2006 byla česká ekonomika na vrcholu konjunktury a celkový hospodářský vývoj byl i v tomto roce mimořádně úspěšný. Reálný růst hrubého domácího produktu (HDP) dosáhl 6,4 % a spolu s rokem 2005 (6,5 %) představoval nejvyšší roční růst HDP v české historii.<sup>1</sup> V předchozích čtyřech letech rostl HDP polovičním tempem (průměrně ročně o 3,2 %). Ekonomický růst ČR se v letech 2005 a 2006 nejen výrazně zrychlil, ale stal se zdravější z hlediska růstových faktorů na straně nabídky i poptávky. Restrukturalizace a modernizace na nabídkové straně byla urychlena silným přílivem přímých zahraničních investic a rostoucím významem podniků pod zahraniční kontrolou s výrazně vyšší výkonností. Růstu napomohla i větší dostupnost finančních zdrojů ze strany bank, nízké úrokové míry a expanzivní fiskální politika. Pozitivním impulsem byl bezesporu vstup ČR do EU v roce 2004, který kultivoval institucionální prostředí a zvětšil možnosti volného pohybu zboží, služeb, kapitálu a pracovní síly. Důležitou změnou na poptávkové straně oproti předchozímu roku bylo zvýšení role domácí poptávky a pokles významu čistého exportu jakožto růstového faktoru. V oblasti domácí poptávky došlo k podstatnému zesílení jak spotřebitelské poptávky, tak i poptávky po investicích.

Na nabídkové straně byl růst v roce 2006 výrazně ovlivněn zejména silným růstem hrubé přidané hodnoty (HPH) v průmyslu a službách (viz tabulka 1). Robustní růst HPH v průmyslu (12,9 %) se podílel na celkovém růstu ekonomiky více než 60 % a stal se tahounem na nabídkové straně. V rámci průmyslu pokračovala tendence k posilování postavení zpracovatelského průmyslu, jehož HPH se zvýšila o 15,1 %, a to především díky rozšíření výroby podniků pod zahraniční kontrolou. Pro mimořádně dobrý výkon průmyslu bylo klíčových pět odvětví, která vytvářejí dohromady téměř polovinu průmyslové produkce: automobilový průmysl, hutnictví, elektrotechnika, pryž, plasty a výroba strojů a zařízení. Silný pokles produkce zaznamenalo zemědělství a růst HPH ve stavebnictví se proti předchozím dvěma letům výrazně zpomalil. Služby vykázaly solidní tempo růstu HPH (5,5 %) a vzhledem ke svému vysokému podílu na celkové HPH v národním hospodářství významně přispěly k růstu ekonomiky. Vývoj v jednotlivých odvětvích služeb byl rozdílný. Nejrychlejší dynamiku zaznamenal obchod, doprava a telekomunikace.

**Tabulka 1: Růst hrubé přidané hodnoty (v %)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Zemědělství	-2,8	3,3	4,0	7,8	5,7	-8,0
Průmysl	-1,2	4,0	-1,2	13,1	10,8	12,9
Těžba	-6,5	2,7	-10,9	14,5	-8,7	13,2
Zprac. prům.	-0,5	5,4	-1,0	13,4	12,4	15,1
Sít. odvětví	-4,4	-7,5	1,6	9,3	4,2	-9,1
Stavebnictví	-5,0	-1,9	2,6	6,2	6,0	2,2
Služby	5,7	2,3	4,9	0,1	5,7	5,5
HPH celkem	2,5	2,5	2,9	4,6	6,7	6,9

Pramen: ČSÚ – čtvrtletní národní účty (červen 2007), vlastní výpočty.

<sup>1</sup> V červnu 2007 ČSÚ revidoval údaje o tvorbě a užití HDP za roky 2004-2006. Důvodem bylo sladění čtvrtletních a ročních národních účtů a změna metodiky zahraničního obchodu (údaje o dovozu zboží, které byly dříve oceňovány cenami CIF, jsou v nové metodice vykazovány v cenách FOB a přepravní a pojišťovací náklady se přesunuly do bilance služeb). V důsledku toho se zvýšil nominální HDP i jeho reálný růst a změnila se dynamika komponent poptávky i jejich struktura.

Na straně domácí poptávky se v roce 2006 zrychlil růst konečné spotřeby domácností, což odráželo relativně rychlý růst reálných disponibilních důchodů domácností, jejichž vývoj byl ovlivněn především zvyšováním reálných mezd. Silně se zrychlil růst investic a domácí poptávka (konečná spotřeba a tvorba hrubého kapitálu) se stala hlavním tahounem růstu HDP. Saldo zahraničního obchodu ve zboží a službách dosáhlo opět kladných hodnot avšak příspěvek zahraničního obchodu k růstu HDP byl podstatně nižší než v roce 2005. Vývoj základních komponent poptávky se stal vyváženější.

**Tabulka 2: Růst HDP a poptávky (v %)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
HDP	2,5	1,9	3,6	4,6	6,5	6,4
Konečná spotřeba	2,6	3,5	6,3	1,1	2,4	3,4
Soukromá spotřeba	2,3	2,2	6	2,9	2,4	4,4
Veřejná spotřeba	3,6	6,7	7,1	-0,4	2,3	1,1
Tv. hrubého kapit.	6,6	4,6	-1,4	9,1	-0,2	11,7
Tv. hrub. fixn. kap.	6,6	5,1	0,4	3,9	2,3	7,6
Domácí poptávka	3,7	3,8	4,2	3,2	1,7	5,8
Vývoz	11,2	2,1	7,2	20,7	11,8	15,9
Dovoz	12,8	5	8	17,9	5	15,2

Pramen: ČSÚ – čtvrtletní národní účty (červen 2007), vlastní výpočty.

Hlavním zdrojem růstu HDP byla v roce 2006 tvorba hrubého kapitálu s růstem 11,7 %, což byla oproti stagnaci v roce 2005 výrazná akcelerace. Mimořádnou dynamiku přitom měly zásoby, jejichž růst je obtížně interpretovatelný. Výrazné oživení spotřebitelské poptávky domácností na 4,4 % (po růstu 2,4 % v roce 2005) pocítila ekonomika již od počátku roku. Dynamika spotřebitelské poptávky v průběhu roku zrychlovala z 3,8 % v prvním čtvrtletí na 4,1 % ve druhém a 4,0 % ve třetím čtvrtletí až na 5,6 % v posledním čtvrtletí. Zrychlující tendenci soukromé spotřeby potvrzují i údaje za 1. čtvrtletí 2007 (6,7 %). Vládní výdaje na konečnou spotřebu v roce 2006 vzrostly pouze o 1,1 %. Na tento nízký růst měl vliv vyšší základ v předchozím roce (nákup stíhaček Jas – Gripen).

Zahraniční obchod nezopakoval silný pozitivní vliv na HDP z roku 2005. Celkový vývoz zboží a služeb stoupl v roce 2006 o 15,9 %, dovoz o 15,2 %. Celkový příspěvek čistého exportu k růstu HDP byl mírně pozitivní (1,0 procentního bodu proti 4,8 p.b. v roce 2005). Negativně přitom přispěl obchod službami, jejichž dovoz rostl rychleji než vývoz (12,8 % a 9,1 %). Zahraniční obchod nezopakoval silný pozitivní vliv na HDP ze dvou důvodů. Zaprvé se v podstatě zastavila tendence meziročního zlepšování obchodní bilance (zvýšená domácí poptávka vyvolala zvýšení dovozů), zadruhé se ve třetím čtvrtletí po dlouhé době přehouply směnné relace do kladných hodnot, což paradoxně dynamiku HDP malé otevřené ekonomiky ovlivňuje negativním směrem.

HDP za EU-25 se zvýšil v roce 2006 o 3 %, česká dynamika tedy byla více než dvojnásobná. Podstatně rychlejší český hospodářský růst znamenal další pokrok v procesu reálné konvergence k průměrné úrovni zemí EU. Pro rok 2005 byla dle srovnatelných údajů EUROSTATU ekonomická úroveň ČR, měřená ukazatelem HDP v mezinárodně srovnatelné paritě kupní síly na obyvatele, na 73,3 % úrovně původní EU-25. V roce 2006 by se relativní pozice ČR měla zlepšit o více než dva procentní body na 75,6 %.

Podle ukazatele reálného hrubého domácího důchodu (RHDD), který bere v úvahu vliv směnných relací v za-

hraničním obchodě, byla ekonomická výkonnost české ekonomiky nižší než podle ukazatele HDP. RHDD podle předběžných údajů vzrostl v roce 2006 o 5,8 % (proti 6,4 % u HDP) – viz tabulku 3. Změny cen v zahraničním obchodě (směnné relace jako poměr cen vývozu a dovozu) se v roce 2006 vyvíjely nepříznivě. Deflátor vývozu v tomto roce klesl o 2 % (index 98) a deflátor dovozu o 1,2 % (index 98,8). Ceny vývozu tak klesaly rychleji než ceny dovozu a česká ekonomika ztratila část svého reálného důchodu (0,6 p.b. HDP). Po roce 2005 to byl druhý rok s nepříznivým vývojem směnných relací.

**Tabulka 3: Růst RHDD a HDP (v %)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001-2006
RHDD	4,1	4,1	3,9	4,8	5,1	5,8	4,6
HDP	2,5	1,9	3,6	4,6	6,5	6,4	4,2
Rozdíl v p.b.	1,6	2,2	0,3	0,2	-1,4	-0,6	0,4

Poznámka: S.c. předchozího roku. Pramen: ČSÚ – roční a čtvrtletní národní účty (říjen 2006), vlastní výpočty.

Dlouhodobě však v České republice převažuje příznivý vývoj směnných relací. V roce 2006 se ve srovnání s rokem 1995 zvýšily směnné relace o 10 %, což byl nejpříznivější vývoj v rámci zemí EU-25 s výjimkou Litvy. To mimo jiné umožnilo dlouhodobě rychlejší růst reálného důchodu než HDP. Naopak v Polsku, na Slovensku a v Maďarsku byl vývoj směnných relací výrazně nepříznivý, neboť za uvedenou dekádu poklesly o 6 %, resp. o 3,6 a 3,4 %. Ve Slovinsku víceméně stagnovaly. V české ekonomice byl rozdíl mezi růstem HDP a RHDD významný. V letech 2001-2004 převažovaly přínosy ze změn směnných relací, které průměrně ročně zvyšovaly růst RHDD proti růstu HDP o 1,1 p.b. V letech 2005 a 2006 v důsledku prudkého růstu cen energie a surovin na světových trzích docházelo ke ztrátám ze změn směnných relací, které snižovaly růst HDP proti růstu RHDD o 1 p.b. průměrně ročně. Za celé období 2001-2006 byl však růst RHDD o 0,4 p.b. ročně vyšší než růst HDP a ve světle tohoto ukazatele byla ekonomická výkonnost české ekonomiky lepší než je tradičně chápáno na základě ukazatele HDP.

## Zahraněční obchod

Rok 2006 sice potvrdil obrat české obchodní bilance od dlouhodobého schodku do přebytku, nicméně meziroční zlepšování obchodní bilance se téměř zastavilo. Ačkoli exportní výkonnost ekonomiky zůstává na dobré úrovni, stagnace meziročních výsledků obchodní bilance byla způsobena zrychlením dynamiky dovozů. Na tom se podepsaly především dva faktory, v prvé řadě vysoké ceny paliv a kovů na světových trzích, dále dovozy podporuje vysoká domácí poptávka jak po investiční tak i spotřebitelské produkci.

Za rok 2006 stoupl český vývoz zboží o 14,6 %, dovoz o 14,4 %. Dynamika zahraničně obchodní výměny byla nejvyšší v prvním čtvrtletí, kdy se růst dovozu i vývozu blížil 20 %, zbytek roku zaznamenal oslabení dynamiky na trajektorii kolem 10 %. Obchodní bilance dosáhla v roce 2006 přebytku 44,4 mld. Kč, což v meziročním pohledu představuje zlepšení o 5,8 mld. Kč.

Obchodní výměna se stále více koncentruje do tří hlavních komoditních skupin: strojů včetně dopravních prostředků, paliv a chemikálií. Vysoká exportní aktivita strojírenských exportérů je schopna vykompenzovat rostoucí deficity v oblasti paliv a stále vysoké deficity v obchodě chemií. V roce 2006 dosáhl celoroční přebytek ve strojírenském obchodě 276,9 mld. Kč. Přibližně dvě třetiny obchodního přebytku strojírenského obchodu tvoří automobily. Během

prvních tří čtvrtletí silně zatížily obchodní bilanci vysoké ceny ropy a plynu na světových trzích. V posledním čtvrtletí se cena ropy snížila na hodnoty obdobné jako ve stejném období předchozího roku a nepříznivý meziroční efekt vysokých cen paliv tak oslabil. Celoroční schodek obchodu paliv dosáhl téměř 140 mld. Kč. Česká ekonomika je podle údajů ECFINu v rámci EU 25 jedna z nejotevřenějších: podíl exportu zboží a služeb na HDP je pro rok 2006 odhadován na 74,1 %, což je šestá pozice v rámci EU 25. V teritoriálním pohledu samozřejmě zůstává hlavním obchodním partnerem ČR Evropská unie, kam v roce 2006 směřovalo téměř 85 % vývozu a odkud bylo dováženo více než 70 % všech komodit. Česká republika celkově s EU 25 vytváří rozsáhlý obchodní přebytek, který v roce 2006 činil 330 mld. Kč. Hlavním obchodním partnerem ČR je Německo, s 30% podílem na dovozu a cca 35% podílem na vývozu. Se všemi čtyřmi sousedními zeměmi (Německo, Slovensko, Polsko a Rakousko) je obchodní bilance přebytková. Nejrozsáhlejší deficity byly stejně jako v předšestém roce vytvořeny v obchodě s Čínou, Ruskem a Japonskem.

**Tabulka 4: Obchodní bilance ČR (mld. Kč)**

	Bilance celkem	Bilance s EU25
2003	-69,8	154,5
2004	-26,4	224,4
2005	38,6	281,2
2006	44,4	330,5

Pramen: Český statistický úřad, databáze zahraničního obchodu, k 31.3. 2007, vlastní úprava

## Vnější rovnováha

V roce 2006 dosáhl schodek běžného účtu 100,3 mld. Kč. a oproti předchozímu roku se zvýšil o 51,8 mld. Kč.<sup>2</sup> Značné zhoršení zaznamenal i základní ukazatel vnější rovnováhy – poměr běžného účtu k HDP, který dosáhl 3,1 % HDP, což je podstatné zvýšení oproti hodnotě 1,6 % z roku 2005. Hlavním zdrojem deficitu běžného účtu zůstala bilance výnosů se schodem 183,4 mld. Kč. V důsledku metodických změn a zavedení statistického zjišťování dovozu a vývozu služeb se zlepšila bilance služeb (aktivum 34,6 mld. Kč). Záporný výsledek vykázaly transfery (-19,7 mld. Kč). Příznivě se vyvíjející položkou běžného účtu byla v roce 2006 obchodní bilance (68,2 mld. Kč).

Za prohlubováním deficitu bilance výnosů (meziroční zhoršení o 27,7 mld. Kč) stojí rostoucí penetrace podniků pod zahraniční kontrolou v české ekonomice, která zvyšuje výdaje bilance výnosů. Výdaje bilance výnosů stouply meziročně o 16,6 % a dosáhly rekordní výše 304,8 mld. Kč. Nadpoloviční podíl těchto výdajů představují v současné době právě výdaje spojené s předchozím přílivem PZI (reinvestice, dividendy i úroky z mezipodnikových půjček v rámci PZI). Výnosnost přímých zahraničních investic se v posledních letech stabilizovala nad 10 % a rostoucí zásoba PZI determinuje rostoucí objemy uvedených výdajů.

Prozatím je deficit na běžném účtu v dostatečném rozsahu pokryt přílivem prostředků na finančním účtu. Finanční účet vykázal v roce 2006 přebytek 111,6 mld. Kč. Rozhodující význam měly PZI s čistým přílivem 104,3 mld. Kč. Celkové saldo PZI je stále více ovlivňováno i PZI českých

<sup>2</sup> Na bilanci běžného účtu měly vliv i metodické změny v platební bilanci, které se týkají období po vstupu ČR do EU (2004-2006). V obchodní bilanci jsou údaje o dovozu počítány v cenách FOB (dříve CIF) a současně se změnila statistika služeb. Statistika zahraničního obchodu publikovaná ČSÚ zůstala beze změn. V důsledku toho se liší údaje o dovozech a vývozech zboží ve statistice zahraničního obchodu a v platební bilanci. ČNB publikovala revidované údaje v červnu 2007. Celkově se zlepšilo saldo obchodní bilance i bilance služeb a deficit běžného účtu se snížil.

investorů do zahraničí, které v roce dosáhly 30,4 mld. Kč. Celkový příliv PZI dosáhl 134,7 mld. Kč, což je ve srovnání s předchozím rokem přibližně poloviční hodnota. Nadpoloviční většinu PZI představovaly reinvestice zisku – z celkového objemu 134,7 mld. Kč připadalo 82,1 mld. Kč na reinvestice, 17,1 mld. Kč na mezidobových půjčky a pouze přibližně čtvrtina (35,5 mld. Kč) na investice do základního kapitálu. Připomeňme, že reinvestice představují tu část výnosu PZI, kterou se zahraniční vlastník rozhodne ponechat ve firmě. Pokud se rozhodne ve prospěch vyšší výplaty dividend na úkor reinvestic, bude to pro ekonomiku znamenat nejen vyšší odliv zisků ze země, ale také snížení krytí deficitu běžného účtu nedluhovým kapitálem. Celkový kumulativní příliv PZI tak do konce roku 2006 dosáhl 1817 mld. Kč (60,7 mld. USD), z čehož přibližně 30 % tvořily reinvestice.

Podle analýz UNCTAD, která konstruuje tzv. Index IPEI (Inward FDI Performance Index) - je vyjádřen ve formě zlomku, v jehož čitateli je podíl země na globálních PZI a ve jmenovateli podíl země na globálním HDP - je příliv PZI do ČR vyšší než by odpovídalo jejímu významu na světovém HDP. Česká republika získává více než třikrát vyšší hodnotu PZI oproti podílu země na světovém HDP, obdobně jako Slovensko.

**Tabulka 5: Příliv PZI do ČR v jednotlivých letech**

	Mld. USD	Mld. CZK	% HDP
1993-97	1,3	41,3	n.a.
1998	3,7	120	6
1999	6,3	218,8	10,5
2000	5	192,4	8,8
2001	5,6	214,6	9,1
2002	8,4	277,7	11,3
2003	2,1	59,3	2,3
2004	5	127,8	4,6
2005	11,7	279,2	9,4
2006	6	134,7	4,2

Pramen: Česká národní banka, Statistika přímých zahraničních investic (31.3. 2007).

## Veřejné finance

Návrh státního rozpočtu České republiky na rok 2006 byl třetím rozpočtem s cílem dlouhodobé fiskální konsolidace. Plánovaný deficit měl dosáhnout 74,4 mld. Kč (při příjmech 884,4 mld. Kč a výdajích 958,8 mld. Kč), reálně však státní rozpočet dosáhl schodku 97,3 mld. Kč. Rozpočet pro rok 2007 byl schválen s plánovaným schodkem 91,6 mld. Kč; příjmy by měly dosáhnout 949,5 mld. Kč, výdaje překročí 1 bil. Kč (1040,8 mld. Kč). Rozpočet zatíží zejména zvýšení sociálních dávek o 69 mld. Kč (především díky zvýšení životního minima a rodičovského příspěvku), které bylo schváleno napříč politickým spektrem v předvolební atmosféře.

Český deficit veřejných financí v roce 2006 dosáhl (podle údajů notifikovaných v dubnu 2007 Evropské komisi) 2,95 % HDP. Veřejný dluh podle těchto údajů činil 30,4 % HDP. V roce 2006 vzhledem k předvolební atmosféře a povolební problémové situaci prakticky ustaly přípravy reformy veřejných financí, které představují jeden z hlavních úkolů pro současnou vládu. Hlavními důvody nezbytnosti fiskální reformy je zajištění stabilizační politiky veřejných rozpočtů před vstupem do eurozóny a v delším časovém horizontu také realita stárnutí populace. Podstatou fiskální reformy je to, že po jejím dokončení musí být fiskální politika schopna dostatečného stabilizačního působení na ekonomiku a to v rámci evropských fiskálních

pravidel. To znamená, že musí být schopna dlouhodobě udržet deficit veřejných financí pod 3 % HDP. Deficit českých veřejných financí však neklesá ani při rychlém hospodářském růstu (pohybujícím se blízko potenciálu ekonomiky) a stávající deficit veřejných financí mají tedy převážně strukturální charakter. Fiskální politika je proto v zásadě procyklická a nemůže zajistit proticyklické stabilizační působení.

Po ztrátě autonomní měnové politiky při vstupu do eurozóny bude fiskální politika jediným (resp.) hlavním nástrojem hospodářské politiky, který může ovlivňovat hospodářský vývoj. To bude obzvláště důležité v situaci, kdy měnová politika (základní úrokové sazby stanovené v rámci eurozóny na jednotné hladině) nebude odpovídat momentálním potřebám české ekonomiky. Stabilizační funkce veřejných rozpočtů proto bude ještě důležitější než v současné situaci. Proto je uskutečnění reformy veřejných financí pro českou ekonomiku ještě před vstupem do eurozóny zcela klíčovou úlohou.

Faktor demografického vývoje staví v delším časovém horizontu do popředí potřebu penzijní reformy a reformy zdravotnictví. Česká populace (podobně jako ve většině evropských zemí) stárne. Dlouhodobá projekce veřejných financí související s demografickou prognózou, tedy změnami věkové struktury populace a neodvratným stárnutím obyvatelstva je přitom v ČR jedna z nejhrožších v Evropě. Výdaje související s věkovou strukturou by při nezměněné architektuře veřejných rozpočtů pohlcovaly stále vyšší část vytvořeného produktu. Podle analýz ECFINu patří ČR v současné době z hlediska připravenosti na realitu stárnutí populace do skupiny 6 nejrizikovějších zemí (společně s Řeckem, Kypr, Slovinskem a Maďarskem a Portugalskem).

## Spotřebitelské ceny

V důsledku rostoucí zaměstnanosti, mezd a domácí poptávky došlo v roce 2006 v porovnání s předchozím rokem ke zrychlení růstu hladiny spotřebitelských cen (roční míra inflace vzrostla z 1,9 % na 2,5 %). K růstu cen přispěla administrativní opatření na počátku roku (ceny elektřiny zaznamenaly vzestup o 9 %, zemní plyn o 4,8 %, teplo o 6,3 %). Dalším faktorem, který tlačil v roce 2006 spotřebitelské ceny vzhůru, byly primární a částečně i sekundární dopady vysokých cen paliv na světových trzích. Na druhé straně k cenové stabilitě přispívala nízká úroveň úrokových sazeb a pokračující posilování měnového kurzu.

V průběhu roku se spotřebitelské ceny vyvíjely příznivým směrem. Pokles cen ropy na světových trzích vedl ke snížení cen domácích pohonných hmot i cen dopravy. Souběh řady příznivých faktorů (světové ceny paliv, zlevnění zemního plynu pro domácnosti, relativně pomalá dynamika cen potravin, silná apreciacie kurzu měny) posunul vývoj inflace na konci roku výrazně pod hodnoty z prvních tří čtvrtletí, pod původní odhady i pod inflační cíl ČNB. Na konci roku 2006 dosáhl meziroční růst indexu spotřebitelských cen 1,7 % proti 2,2 % na konci roku 2005. V mezinárodním srovnání byla česká inflace v roce 2006 zhruba na úrovni inflace eurozóny: průměrný roční růst harmonizovaného indexu spotřebitelských cen dosáhl v roce 2006 2,2 % v eurozóně a 2,1 % v ČR.

## Vývoj kurzu koruny

V roce 2006 česká měna pokračovala v posilování. Posilující tendenci nezastavil ani patový výsledek voleb (v červnu sice koruna oslabila, ale zcela nepatrně), ani následné povolební politické problémy. Od května do října měsíční průměry kurzu koruny víceméně stagnovaly (respektive velmi úzce oscilovala kolem hodnoty 28,20 – 28,45

CZK/EUR), což pravděpodobně souviselo s obdobím kdy jsou vypláceny dividendy zahraničním akcionářům. Počínaje říjnem koruna začala prudce posilovat a prosincový průměr devizového kurzu dosáhl 21,0 CZK/USD a 27,8 CZK/EUR. Posilování koruny vůči dolaru tedy opět umožnilo - alespoň částečně - kompenzovat vysoké ceny ropy a některých dalších dovážených surovin. V roce 2006 činil průměrný kurz koruny vůči EUR 28,3 CZK/EUR, vůči USD 22,6 CZK/USD. Oproti roku 2005 tedy česká měna posílila vůči euru přibližně o 5 %, oproti dolaru bylo posílení ještě o něco vyšší – 5,8 %. Je pravděpodobné, že kurz české měny bude i nadále ovlivňován spíše příznivými makroekonomickými fundamenty než politickou situací nebo domácí měnovou politikou. Hlavními důvody pro posilování budou i nadále dobré výsledky zahraničního obchodu, nízká inflace, solidní hospodářský růst, pokračující aktivity zahraničních investorů, dohánění vyspělejších členů EU.

### Měnová politika

V prvním pololetí 2006 setrvala základní úroková sazba (repo sazba) na 2% hladině. Druhá polovina roku 2006 zaznamenala dvojitý zvýšení základní úrokové sazby: na konci července 2006 na 2,25 % a na konci září na 2,5 %. I přes toto dvojitý zvýšení jsou české úrokové sazby na nejnižší hodnotě v rámci celé EU 25. Základní repo sazba byla na konci roku o 100 bazických bodů níže než refi sazba ECB. Současně v průběhu roku přetrvával poměrně výrazný úrokový diferenciál mezi základní sazbou domácí podnikové sféry 3M Příborem a jejím protějškem v eurozóně (3M euriborem). Celoroční průměr 3M Příboru činil 2,3 % v roce 2006.

**Tabulka 6: Měnové kurzy, 2001-2006, (roční průměry)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
CZK/EUR	34.10	30.81	31.84	31.90	29,8	28,3
CZK/USD	38.00	32.74	28.23	25.70	24,0	22,6

Pramen: Česká národní banka, Kurzy devizového trhu – měsíční a roční průměry, k 31.3. 2007, vlastní úprava.

### Trh práce

Rok 2006 zaznamenal díky pokračující silné hospodářské aktivitě další zlepšení situace na trhu práce. V závěru roku dosáhla míra nezaměstnanosti 7,7 % , což oproti 8,9 % v závěru roku 2005 představuje výrazné zlepšení. V roce 2006 dosáhla průměrná hrubá měsíční nominální mzda výše 20 211 Kč, což je o 6,5 % více než v roce 2005. Spotřebitelské ceny se v roce 2006 zvýšily o 2,5 %, reálná mzda tedy vzrostla o 3,9 %. V podnikatelské sféře se zvýšila průměrná mzda o 6,8 %, ve veřejném sektoru o 5,4 %. Minimální mzda byla v lednu 2006 zvýšena na 7570 Kč a v červenci znovu na 7955, během roku tedy více než o 10 %.

Silná hospodářská aktivita působí dosti intenzivně na rozšiřování nabídky nových pracovních míst. Nabídka práce byla v předešlém roce rekordní. V závěru roku hlásily úřady práce 93,4 tis. volných pracovních míst, tedy o 80 % více než v závěru předchozího roku. Pokud by se tato místa byli čeští nezaměstnaní schopni a/nebo ochotni využít, snížila by se míra nezaměstnanosti pod 6 %. Využití nabídky volných pracovních míst brání především strukturální problémy trhu práce. Tyto problémy se nejvýrazněji promítají do vývoje absolutního i relativního rozsahu dlouhodobé nezaměstnanosti a jejich kvalifikačních a vzdělanostních charakteristik. Ačkoli celková nezaměstnanost během posledních dvou let poměrně výrazně klesla, dlouhodobá nezaměstnanost se nesnižuje. Podíl dlouhodobé nezaměstnanosti na celkové nezaměstnanosti proto stále roste a ve čtvrtém čtvrtletí 2006 již dosáhl 54,5 %, zatímco o rok dříve to bylo jen 53,4 %. Více

než třetina nezaměstnaných je přitom bez práce již déle než dva roky.

### Bariéry trhu práce – vzdělání a institucionální faktory

Hlavní charakteristikou dlouhodobě nezaměstnaných je nízká kvalifikace a nižší úroveň vzdělanosti. Nezaměstnaní se základním vzděláním mají vyšší míru nezaměstnanosti než osoby s vyšším vzděláním, téměř tři čtvrtiny těchto nezaměstnaných jsou bez práce déle než rok a jsou tedy nezaměstnaní dlouhodobě. Zahraniční zkušenosti ukazují, že flexibilita pracovní síly roste s rostoucí úrovní vzdělanosti a kvalifikace – nezbytnou podmínkou zvyšování flexibility trhu práce je celoživotní vzdělávání a růst kvalifikace. Podíl české populace účastníci se jakýchkoli forem vzdělání je však v ČR dle analýz OECD velmi nízký (cca 29 %, ve srovnání s 43 % v EU). Paradoxně se přitom vzdělávají spíše osoby s vyšším stupněm vzdělání: nezaměstnaných s nízkou kvalifikací se vzdělává pouze 7 % (odpovídající údaj pro EU je čtyřnásobný).

Nízká pružnost trhu práce je dále silně ovlivněna neochotou lidí stěhovat se. Zde sehrává značnou roli konzervativnost populace, ale v každém případě je brzdou dosud nefunkční trh nájemního bydlení, kde existence regulovaného nájemného vytváří značné distorze. Deregulace nájmu by v krátké době vytvořila rovnováhu nabídky a poptávky po bytech, velmi pravděpodobně by dostupnost nájemních bytů zlepšila a stěhování za prací usnadnila. Pružnost trhu práce je do značné míry určena institucionálními faktory – nastavením systému daní a sociálních dávek, existencí, resp. výší minimální mzdy, ochranou pracovníků před propouštěním. Vysoké zdanění práce (především stále relativně vysoké zdanění nízkých mezd) ve spojení s rostoucí minimální mzdou vzhledem k průměrné mzdě a stále vysokými náklady na ukončení pracovních poměrů (zejména na dobu neurčitou při krátkém trvání pracovního kontraktu) znevýhodňuje především najímání pracovníků s nízkou kvalifikací. Současně další institucionální faktor – relativně šetrný systém sociálních dávek – přispívá k nízké motivaci nízkopříjmových skupin hledat práci.

Za pozornost stojí, že ačkoli je česká nezaměstnanost jen o málo nižší než celoevropský průměr (např. srovnatelná míra nezaměstnanosti publikovaná EUROSTATem činila v ČR v září 2006 7,0 % a řadila tak českou ekonomiku v tomto ukazateli na desátou nejvyšší příčku evropského žebříčku, sedm desetin procentního bodu pod průměr EU-25), v mezinárodním srovnání má ČR nejnižší míru chudoby. Hranici míry chudoby dle EUROSTATu (poslední dostupný údaj je pro rok 2004) měřená jako 60 % mediánu průměrného příjmu překračuje v ČR pouze 8 % obyvatel, nejméně z celé EU 25. Diskrepance mezi pozicí ČR v oblasti nezaměstnanosti a chudoby nedostatečnou motivací pracovní síly nepřímo indikuje.

Makroekonomické dopady současného nevhodně nastaveného institucionálního rámce trhu práce jsou samozřejmě méně viditelné v období silného hospodářského růstu, naléhavost změn v této oblasti by se zvýšila při útlumu hospodářské aktivity. Význam trhu práce se dále zvýší po vstupu do eurozóny. Po ztrátě přizpůsobovacích mechanismů kurzových a při ztrátě autonomní měnové politiky by negativní dopady případných asymetrických šoků měly být tlumeny schopností trhu práce přizpůsobit se měnícím podmínkám poptávky. Současná nízká flexibilita trhu práce proto představuje jeden z podstatných momentů, které by mohly zkomplikovat makroekonomický vývoj po vstupu do eurozóny.

## Vliv globalizace na zkreslování ekonomického růstu

Zapojení Číny, Indie a zemí bývalého Východního bloku do globálního trhu spolu s rozvojem komunikačních a dopravních technologií vneslo nové prvky do světového vývoje. Nebývalé rozšíření toků zboží a služeb spolu s uvolněním pohybu finančního kapitálu v mezinárodním měřítku umožňuje vyhledávat atraktivní příležitosti ke kombinacím mzdové a kvalifikačně výhodného využití pracovních sil po celé zeměkouli. Současně se přenášejí poznatky technologického pokroku, které jsou nejvýznamnějším činitelem probíhajících změn.

V procesu globalizace trhu práce se objevují nové faktory ekonomického růstu. Jsou to přínosy, založené na rozšíření dělby práce mezi vyspělými ekonomikami a ekonomikami rozvojovými, které vyplývají z výrazných rozdílů v jejich cenových a mzdových úrovních. Tyto procesy komplikují zachycování ekonomického růstu a s ním spojených ukazatelů. Rozdělení přínosů globalizace mezi partnerské ekonomiky je problémem, na který standardní statistické postupy nejsou připraveny. Vzniká otázka, jak rozdělit tyto efekty mezi jednotlivé národní ekonomiky tak, aby byl správně zachycen jejich ekonomický růst, produktivita práce a navazující ukazatele.

### Transmisní kanály globalizace

Globalizace má řadu podob, kterými se prosazuje. K jejím transmisním kanálům patří jak konkurenční dovoz finálních produktů, tak i globalizace trhu práce, uskutečňující se buď přímo (emigrací a imigrací pracovních sil), nebo formou přesunu výroby.<sup>1</sup> Přemístování výroby meziproductů se děje různými způsoby, pro které se používá několik odlišných, avšak vzájemně propojených pojmů. Český překlad těchto pojmů není zcela ustálen, proto je dále uvádíme pod původními anglickými názvy. Definice vycházejí z citované studie OECD (2007, s. 8).

Pojem **outsourcing** se používá pro vyjádření situace, když se začínají nakupovat od cizích dodavatelů výrobky a služby, potřebné při provozu (tzv. meziproducty, intermediate goods and services), které byly dříve vyráběny a poskytovány přímo v daném podniku. Společnost, vyrábějící nakupované meziproducty, může být umístěna buď v zemi jejich spotřeby (domácí outsourcing), nebo může jít o zahraniční firmu (mezinárodní outsourcing).

**Offshoring** představuje nákupy zboží a služeb od firem, působících mimo danou zemi, když tyto produkty byly dříve vyráběny v nakupující domácí společnosti. Offshoring zahrnuje jak mezinárodní outsourcing, tak i mezinárodní insourcing, tj. jde o nákupy od zahraničních filiálek domácích mateřských společností.<sup>2</sup>

**Internacionalizace výroby** se týká zřizování poboček domácích společností v zahraničí. Tyto filie mohou vyvážet své výrobky zpět do své mateřské společnosti (mezinárodní insourcing) nebo mohou své zboží a služby

volně prodávat na domácích a zahraničních trzích. (Uváděné produkty nemusely být původně vyráběny v mateřské společnosti.)

### Ekonomické důsledky přesunu výroby

Nadnárodní firmy, působící ve vyspělých ekonomikách, hromadně přesunují výrobu do zemí s nízkými náklady (low-cost economies), zejména do robustně rostoucí Číny a Indie. V domovských zemích multinacionálů dochází bezprostředně k úbytku pracovních míst v dotčených odvětvích. Získávají však velké nákladové výhody při zpětném dovozu laciných součástí, dílů a veškeré mezispotřeby, jakož i hotových výrobků pro konečnou spotřebu a investice. Následně se zvyšuje absorpční kapacita rozvojových zemí a vyspělým ekonomikám se rozšiřují příležitosti k vývozu sofistikovaných výrobků. Tím dochází ke kompenzaci zaniklých pracovních míst v jiných odvětvích a sektorech ekonomiky.<sup>3</sup>

Alokace výroby se stává více závislou na relativní ceně pracovní síly a odtrhuje se od cílových trhů. Dochází k migračním tokům pracovních sil a k přemístování výroby. V teoretických i empirických analýzách je směna zboží a služeb mezi rozvojovými a rozvinutými zeměmi interpretována jako vzájemně výhodná výměna globálního řízení a globálních idejí, směřující do míst, kde existují potřebné lokální dovednosti (včetně místního řízení a idejí) za atraktivní ceny. Podobně jsou charakterizovány jako vzájemně výhodné i migrační toky pracovních sil, které však jsou různými administrativními metodami více bržděny. Tyto výměnné toky rozšiřují globální trh práce pro nízké, střední a vysoké mzdy. Ekonomiky s nízkými náklady využívají snazšího přístupu ke kapitálu, financujícímu jejich růst. Konzumentské země těží z výhodného dovozu za nízké ceny.

Podíl migrace a přemístovaných výrob dosud není velký, rychle se však zvyšuje a v jednotlivých zemích a v jednotlivých odvětvích významně ovlivňuje celkové výsledky. Migrace dosahuje poměrně vysokého podílu v USA (15 % pracovních sil). Podíl offshoringu na celkových dovozech vyspělých ekonomik OECD činí zhruba polovinu. Dovozy meziproductů zpracovatelského průmyslu a služeb představují zhruba 5 % celkového hrubého výkonu uváděných ekonomik (12 % v Nizozemsku a 2 až 3 % v USA a Japonsku) a 10 % jejich celkové mezispotřeby (bez energetických zdrojů).<sup>4</sup>

### Diskuse o fantomickém HDP v USA

USA jsou silně angažovány v dovozech zboží a služeb a v přemístování výroby do rozvojových zemí, jakož i v imigračních tazích pracovních sil z jihu kontinentu. V odborné veřejnosti probíhá intenzivní diskuse o obecných otázkách globalizace, o citlivých imigračních problémech a o důsledcích těchto procesů na zkrácení základních ekonomických ukazatelů. Poznátky ze střetu názorů, týkajících se různých náhledů na přínos z přemístování výrob, přináší časopis Business Week. V titulním tématu časopisu z 18. června 2007 M. Mandel představil závěry z probíhající diskuse v článku

<sup>1</sup> K procesu globalizace trhu práce existuje velké množství teoretické literatury i empirických analýz. V následujícím textu se opíráme především o shrnutí teoretických i praktických poznatků, zachycené v posledních analýzách mezinárodních institucí, a to v práci MMF „Spillovers and Cycles in the Global Economy“, viz World Economic Outlook, IMF, Washington, April 2007 a ve studii OECD „The Internationalisation of Production, International Outsourcing and Employment in the OECD“, viz Molnar, M., Pain, N., Taglioni, D., OECD Working Papers, No. 561, April 2007.

<sup>2</sup> Offshoring bývá dosti často ztotožňován s mezinárodním outsourcingem. I když se tyto pojmy do značné míry překrývají, není takováto interpretace zcela přesná.

<sup>3</sup> Tyto procesy probíhají s různými výkyvy. Liší se zkušenosti USA, kde se nahrazování zaniklých pracovních míst na jiných úsecích daří, od Japonska, kde pracovní místa celkově ubývají.

<sup>4</sup> Údaje za rok 2003, propočteny MMF podle tabulek input-output OECD. Podrobněji viz citovaná práce MMF, s. 163 až 165.

The Real Cost of Offshoring (Reálné náklady přesunu výrob). Částečně tyto otázky tlumočil též týdeník Ekonom (č. 27, 2007).

Začátky diskuse, kterou Business Week shrnuje do pojmu **phantom GDP** (zdánlivý, klamný, přízračný HDP), lze vystopovat již v roce 2003. Tehdy se týkala především informačních technologií. V uváděném roce prudce vzrostly dovozy elektroniky z Číny a Indie, které byly dříve daleko méně významné. Přemísťování výrob do Asie začalo nabírat dynamiku po roce 1997, kdy byla přijata mezinárodní dohoda o informačních technologiích, která podstatně omezila cla na toto zboží a s ním související služby.

Offshoring se v posledních 3 letech v USA prudce rozšířil do celé řady odvětví zpracovatelského průmyslu. V současnosti je příznačný zejména osud nábytkářského průmyslu nebo výroby televizí a ostatní podobné techniky. Import nábytkářského průmyslu se zvýšil ze 17 mld. USD v roce 2000 na více než 30 mld. USD v roce 2006. V perspektivě lze očekávat, že nízkonákladové ekonomiky budou postupovat výš ve výrobním hodnotovém řetězci, čímž se bude problém dále vyostřovat. Již dnes je čínský exportní koš mnohem více znalostně náročný, než by odpovídalo stupni ekonomického rozvoje země.

Zisky, vyplývající z přemísťování výrob, jsou vlastněny firmami, etablovanými v USA. Zastánci dosavadního postupu vykazování proto logicky argumentují, že jsou oprávněně započítány do zde vytvářeného HDP. Odvozeně je pak vykazován i vysoký růst produktivity práce, počítané z přidané hodnoty.

Kritikové namítají, že vykazované zisky jsou **přínosem z obchodování se světem** a nikoliv výsledkem efektivnější domácí výroby.<sup>5</sup> S tím je v souladu i fakt, že mzdy domácích dělníků nerostou tak rychle, jak by odpovídalo vykazovaným výsledkům v ekonomickém výkonu a produktivitě. (Ovšem odměny a platy manažerů, odvozované z docilovaných úspor nákladů při přesunu výrob, se zvedají do nebývale vysokých hodnot.) Úspory nákladů, které firmy vykazují, nereprezentují růst produktivity amerických dělníků, kteří vyrábějí zboží a poskytují služby v USA. Paradoxem je, že v dotčených sektorech se jeví jako ukazatel zvýšené produktivity amerických dělníků to, co je ve skutečnosti ukazatelem jejich nízké konkurenční schopnosti.

Argumenty odpůrců, zpochybňujících zahrnování přínosů z přesunu výrob do domácího HDP, však jsou napadány z opačné strany. Obhájci dosavadního postupu argumentují **neviditelným vývozem** nadnárodních společností při přemísťování výrob. Tyto společnosti poskytují svým zahraničním dodavatelům a pobočkám podnikatelské znalosti a trénink, zasvěcují je do manažerských praktik a dovedností a vybavují je různými druhy potřebných informací pro podnikání. Významné je předávání poznatků výzkumu a vývoje, designu nových výrobků a dalších služeb. Tento neviditelný vývoz, nezahrnutý do oficiálních dat, přináší jeho poskytovatelům protihodnotu v levném dovozu výrobků a služeb.

V probíhající diskusi jsou předkládány kvantifikované odhady důsledků přemísťování výrob na ekonomické ukazatele. Business Week odhaduje absolutní výši zkrácení HDP od roku 2003 do roku 2006 na 66 mld. USD. Tato částka se v ročním tempu růstu HDP projeví jako snížení o 0,5 procentního bodu, což nevyhlíží dramatic-

ky. Pro charakteristiku výkonu zpracovatelského průmyslu to však znamená 40 % jeho přírůstku za stejné období. Růst tohoto sektoru je používanými statistickými metodami zkrácen nejvíce.

Důsledky, projevující se v ukazatelích produktivity práce, nejsou rovněž zanedbatelné. Oficiální statistiky vykazují zrychlení temp růstu produktivity práce na národohospodářské úrovni v posledních 3 letech na 1,8 % ročně. Podle názoru odpůrců ve skutečnosti tempa nedosahovala ani 1,6 % ročně, což je údaj shodný s výsledky v 80. letech. Značná část vykazovaného přínosu produktivity práce v pozdních 90. letech i v současnosti má podle kritického hodnocení svůj původ v levném dovozu z přemísťovaných výrob.

Výhrady ke statistice jsou zaměřeny na nedostatečnou **vypovídací schopnost ukazatelů dovozních cen**. V uváděném kritickém období od roku 2003 do roku 2006 je vykázán vzestup dovozních cen v nábytkářském průmyslu o 6,7 %. Přitom jsou všeobecně známy údaje o čínském nábytku, vytlačujícím výrobu domácí proveniencí, který je dovážen za zlomek původní domácí ceny.

Oficiální statistiky uvádějí zvýšení dovozů z Číny do USA v průběhu posledních 3 let o 89 % při vykazovaném poklesu dovozních cen o pouhé 2,3 %. Údaje o objemu dovozu z Číny, založené na kurzových přepočtech, se při srovnání s cenovou hladinou v USA ocitají mimo realitu. Představitelé BLS (Bureau of Labor Statistics), zodpovídající za danou statistiku, se hájí tím, že údaje cenové statistiky nejsou určeny k měření cen zboží, jehož domácí výroba se zaměřuje dovozem ze zahraničí.

V podstatě jde o problém různých srovnatelných cenových úrovní v USA a v Číně. V kurzovém přepočtu stojí stejné zboží v Číně pouze zlomek ceny, za kterou se obchoduje v USA. Národní cenová statistika však problém různých cenových hladin v jednotlivých zemích neřeší. Jejím úkolem je porovnávat vývoj cen srovnatelných výrobků zvláště ve výrobě, ve spotřebě či v dovozu.

Při konstrukci indexu dovozních cen se neporovnávají ceny stolu či židle, vyráběných dříve v USA a nyní dovážených z Číny, ale pouze ceny dřívě a nyní dovážených výrobků se zhruba stejnými technickými parametry a ukazateli kvality. Nezachytí se tedy fakt, že při velkém růstu dovozu z Číny se do USA dostávají podstatně levnější výrobky než dřívě z domácí výroby.

Vrcholní vládní statistici USA se k uváděnému problému vyjadřují rozpačitě. J. Steven Landefeld, ředitel BEA (Bureau of Economic Analysis je vrcholným statistickým orgánem, vykazujícím údaje o HDP) se v diskusi vyjádřil, že podle jeho stanoviska v uváděných sporech existuje něco reálného, ale nikdo neví, jak velký rozměr to představuje. Matthew J. Slaughter, vysokoškolský ekonom z Amos Tuck School of Business při Dartmouth College a dřívější člen sboru poradců prezidenta Bushe k tomu dodává, že dopady mohou být potenciálně velké či dokonce pronikavé (viz záznam diskuse ve shrnutí M. Mandela).

V širších souvislostech se důsledky týkají celkové hospodářské strategie, měnovou politiku centrální banky (Fedu) nevyjímaje. Odečteme-li vliv přínosu z přesunu výrob, ekonomická situace USA se nejeví zdaleka tak růžovou, jak dosavadní údaje napovídají. Je-li vykazovaný růst HDP od roku 2003 ročním tempem 3,3 % považován za solidní, ve skutečnosti je o půl procentního bodu nižší. Fed by tedy neměl omezovat růst zvyšováním úrokových měr tak, jak mu napovídají fantomické zkrácené ukazatele.

<sup>5</sup> Podobný problém se týká rozdílu mezi ukazatelem HDP, který nezahrnuje vliv směrných relací, a reálným hrubým domácím důchodem, který tento vliv bere v úvahu.

## Otevřené otázky vykazování HDP

Analýzované zkresení se netýká jen ekonomiky USA, ale vztahuje se na všechny ekonomicky vyspělé země, v nichž mají sídlo nadnárodní firmy, přemísťující výrobu do zemí s nízkými náklady. Vliv globalizace na vykazovaný ekonomický růst se projevuje též ve vyspělých zemích Evropské unie nebo v Japonsku, kde však zatím tento problém není tak intenzivně diskutován jako v USA.

Proces globalizace mění mimo jiné i zavedené chápání a hodnocení vývoje základních ekonomických ukazatelů. Žijeme ve světě propojených dodavatelsko-odběratelských řetězců, rozprostřených po celém světě. V těchto podmínkách se dřívější sebestředné vnímání ekonomického růstu v hranicích jednotlivých národních ekonomik stává problematickým.

Dilema diskutované v USA ukazuje, že **evidence ekonomického růstu v úzce národních hranicích** se stává obtížně uchopitelnou. Vzniká statisticko-evidenční problém, kam umístit efekty z toho, že levné země dodávají své výrobky do zemí vyspělých za zlomek ceny v těchto zemích obvyklé a snižují tak výrobní náklady, resp. ceny finálních výrobků a služeb, určených pro konečnou spotřebu i investice domácností i sektoru vlády. Tento cenový skok se adekvátně neodráží v ukazatelích, vykazovaných ve stálých cenách.

Úspory nákladů, projevující se v nevídaném růstu zisků, plynoucích z nesrovnatelně nízkých cen subdodávek, tvoří součást přidané hodnoty. V zemích, kde sídlí firmy multinacionální, jsou vykazovány jako vzestup hrubého domácího produktu a z něho odvozené produktivity práce. Import spotřebního zboží, oceňovaný při přepočtu do stálých cen podle standardních indexů dovozních cen, je na trzích vyspělých zemí realizován za ceny podstatně vyšší. (Přitom část rozdílu mezi cenami v dovážející a vyvážející zemi inkasují spotřebitelé v levnějších nákupech.) Konečná spotřeba ve stálých cenách jako výdajová složka HDP je v důsledku toho podstatně vyšší než součet reálných dodávek z domácí výroby a vykázaného dovozu ve stálých cenách. Podobně je tomu s investicemi. (Tento rozdíl je v tvorbě HDP v běžných cenách zachycen jako zisk distribučních odvětví.) Vzniká otázka, zda základní ekonomické ukazatele nejsou tímto postupem hrubě zkraslovány.

Dodavatelsko-odběratelské řetězce obepínají již celou zeměkouli. Pokud jde o vnitropodnikové ceny, které se vykazují pro daňové účely při pohybu zboží v rámci nadnárodních firem, ty jsou stanoveny čistě subjektivně v zájmu optimalizace zisku dané korporace a je velmi obtížné je objektivizovat. Avšak i ceny výrobků, za které se obchoduje mezi různými dodavateli a odběrateli v zahraničním obchodě zemí ekonomicky vyspělých a zemí rozvojových jsou pro zachycení ekonomického růstu a z něho odvozených ukazatelů neadekvátní.

Vzniká problém, jak zachytit **obchodování zemí s různou úrovní srovnatelných cenových hladin** (Comparative Price Levels, CPL). Nominální kurz měny v rozvojových zemích se silně odchyľuje směrem dolů od parity kupní síly (purchasing power parity, PPP). PPP je jednotka měnové konverze, která vyjadřuje poměr ceny stejného zboží a služeb v národní měně k jeho ceně v jednotce srovnávané země. Mezinárodní srovnávací projekty pracují s pojmem PPP zejména za účelem komparace objemů reálného HDP celkem i v propočtu na obyvatele. Podpůrně by bylo možné propočty v PPP

použít i při porovnání jednotlivých složek hrubého ekonomického výkonu (gross output) v jednotlivé zemi.<sup>6</sup>

Paritní kurz by při navrhovaném postupu převáděl jednotlivé složky hrubého výkonu do mezinárodní cenové úrovně. Pokud bychom ocenili hrubý výkon i od něho odpočítávanou mezispotřebu (intermediate consumption) v PPP, pak by byl růst HDP ve vyspělých zemích při vzrůstajícím offshoringu nižší a v rozvojových zemích naopak vyšší než podle standardních statistických ukazatelů.

Tento postup, měřící fyzický objem zboží a služeb, produkovaných v dané zemi při propočtu HDP výrobní metodou, by pro zajištění konsistence bylo nutno rozšířit i na dovoz a vývoz při propočtu výdajovou metodou. V takovém případě by byl objem dovozu z rozvojových zemí v relaci k celkovému HDP vyspělých zemí vyšší<sup>7</sup> a příspěvek čistého vývozu k HDP by byl při rychle se zvyšujícím offshoringu nižší, než jak je dosud vykazován.

Pokud jde o důsledky globalizace na vykazované ekonomické ukazatele v České republice, aktivní offshoring zde zatím nenabyl významnějších rozměrů, i když dovoz z Číny se proti výchozímu období na počátku transformační výrazně zvýšil a netýká se již jen výrobků pro konečnou spotřebu a investice. Ekonomická a cenová úroveň ČR se nachází někde uprostřed mezi ekonomicky nejvyspělejšími zeměmi a nízkonákladovými ekonomikami. V evropském měřítku je cenová úroveň spotřeby domácností i celkového HDP podstatně nižší, než by odpovídalo dosažené ekonomické úrovni (měřené HDP na obyvatele v paritě kupní síly). Jednotkové pracovní náklady (JPN, měřené v eurech na jednotku reálného HDP, jsou zhruba poloviční ve srovnání s průměrnými náklady v EU-27. Ve srovnání s Čínou nebo Indií, ale i s Ukrajinou jsou však několikanásobně vyšší.

V rámci evropských zemí (zejména ve vztahu k Německu) hrají levné dovozy subdodávek i hotových výrobků z ČR podobnou úlohu jako dovozy z Číny pro USA. Rozdíl cenových hladin mezi ČR a Německem je ovšem podstatně menší,<sup>8</sup> proto jsou menší i zisky Německa z offshoringu, které zdaleka nedosahují rozměrů, běžných v USA. Při kooperaci v rámci Evropy však lze těžit rovněž z geografické blízkosti, která snižuje transportní a jiné náklady. V celosvětovém rámci ve vztahu k Ukrajině, Rusku a zemím východní Asie se ČR nachází na opačném pólu, neboť cenová úroveň i JPN jsou zde podstatně vyšší. Úroveň cenové hladiny ČR v relaci k EU-25 činila v roce 2006 zhruba 58 %, zatímco na Ukrajině jen 26 %. JPN v relaci k Rakousku činily ve stejném roce v ČR 43 % a na Ukrajině dosahovaly pouze 25 %.<sup>9</sup>

Tváří v tvář nákladově cenové konkurenci uváděných zemí nemůže česká ekonomika zakládat svou strategii na nízkých pracovních nákladech a nízkých cenách vyváženého zboží. Postupné vyčerpávání nákladové konkurenční výhody by mělo vést k přechodu zdrojů konkurenceschopnosti k vlastním inovačním schopnostem při urychleném posunu v hodnotovém výrobním řetězci ke kvalifikovanějším a sofistikovanějším výrobám a službám.

<sup>6</sup> V mezinárodních projektech jsou údaje v PPP k dispozici pouze za celkový HDP a jeho složky, nikoliv za hrubý výkon, přičemž při agregaci jednotlivých složek HDP se používají různé aditivní i neaditivní metody.

<sup>7</sup> Viz stížnosti na podceněný objem čínského dovozu v diskusi v USA.

<sup>8</sup> CPL celkového HDP v relaci k Německu činila v roce 2005 v ČR 53,5 % (podle EUROSTAT, National Accounts), zatímco cenová hladina Číny vůči USA dosahovala jen 22 % (podle WIIW, Research Reports 341, 2007, s. 124).

<sup>9</sup> Citováno podle WIIW Research Report No. 341, 2007, s. 40, 120, 129 a 134.



# Konkurenceschopnost a inovace v Pardubickém kraji

## Úvod

V dubnu a květnu 2006 byl mezi 142 významnými podnikatelskými subjekty a zaměstnavateli občanů Pardubického kraje proveden průzkum prostředí pro spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje. Tento průzkum byl realizován jako výzkumný projekt Univerzitou Pardubice Fakultou Ekonomicko-správní ve spolupráci s poradenskou firmou Berman Group. Účelem průzkumu bylo získat jiným způsobem obtížně dostupné základní údaje o podnicích kraje (vývoj zaměstnanosti vč. vzdělanostní struktury, exportní orientace, produktivita, apod.); poznat názory, problémy a plány rozvoje těch, kteří investují do nových technologií a VaV a vytvářejí pracovní příležitosti pro obyvatele kraje a zmapovat úroveň znalostní ekonomiky v podnicích Pardubického kraje.

Dotazník vycházel ze vzoru jako obdobné průzkumy podnikatelského prostředí pro několik stovek dalších podniků v České republice, ovšem zvláštní důraz byl kladen na inovace, VaV, a potenciál klastrování v daném oboru podnikání. Odpovědi podniků se v některých oblastech lišily podle typu podnikání (odvětví zpracovatelského průmyslu, služby, stavebnictví), typu vlastnictví (domácí fyzické a právnické osoby, zahraniční vlastníci), exportní orientace, lokalizace firem (město Pardubice), investičních záměrů, podniků s odděleními VaV a proto byly posuzovány v těchto skupinách. Kromě toho v Pardubickém průzkumu nezanedbatelnou část respondentů tvořily ženy – manažerky podniků a tak jsou některé odpovědi analyzovány i z tohoto hlediska (tj. odpovědi za podniky řízené ženami vs celkové odpovědi).

## Stav podnikání

Ekonomika Pardubického kraje (dle demografie podniků účastnících se průzkumu) se jeví jako relativně dobře diverzifikovaná a zahrnuje firmy tradiční i nové, českých i zahraničních vlastníků, v průmyslu, stavebnictví i ve službách. Nejsilnější postavení ve skupině průmyslových podniků ve vzorku má strojírenství a výroba komponent pro automobilový průmysl, v kraji je významně zastoupen také průmysl elektronický a elektrotechnický, chemický, petrochemický, nábytkářský, textilní a potravinářský. Vzorek firem byl dále rozdělen do šesti podskupin: zahraniční podniky (36), podniky s odděleními VaV (39), podniky, které v následujících 2-3 letech budou investovat do technologií a VaV (56), exportně orientované podniky na západní trhy (61), podniky lokalizované v krajském městě (38) a podniky, kde odpovídaly ženy zpravidla v nejvyšších manažerských funkcích (40).

**Tabulka 1: Překážky rozvoje podnikání (% firem)**

Zahraniční konkurence	42
Cena materiálu	39
Situace na trhu	36
Dostupnost kvalifikovaných pracovníků	35
Náklady na pracovní sílu	27
Energetické náklady	27
Domácí konkurence	24
Legislativní omezení	22
Zastaralé stroje	14
Dostupnost financí	13
Nedostatečné prostory	11

Prakticky všechny podniky hledí do budoucnosti s optimismem a očekávají nárůst tržeb, plánují nové investice a stabilitu nebo mírný nárůst v počtu zaměstnanců. Podíl nově vznik-

lých podniků po roce 1990 je v daném vzorku téměř 85 %, na druhou stranu vznik některých podniků chemického a textilního průmyslu sahá až do počátku 20. století. Rovnoměrný je i podíl jednotlivých druhů vlastnictví, zhruba kolem 40 % firem vlastní české fyzické osoby, 17 % české právnické osoby, 41 % pak zahraniční vlastníci. Tento podíl je dnes na české poměry nadprůměrný a svědčí o schopnostech kraje přilákat zahraniční investory.

Na prvním místě mezi faktory negativně působícími na současný a další rozvoj firem (Tabulka 1) je zahraniční konkurence (42 % dotazovaných, přičemž exportéři 59 % a investující 55 %, naopak ženy 40 %) – to ukazuje na velkou vazbu místní ekonomiky na zahraniční trhy. Na druhém místě je už cena materiálu (39 %, nejvíce 59 % u exportérů a 57 % u firem, které hodlají investovat, zatímco zahraniční a VaV podniky hlásí pouze 36 %), která naopak naznačuje, že podniky se často snaží prosadit nízkou cenou. Situaci na trhu (ekonomická situace ČR) považuje za bariéru dalšího rozvoje 36 % firem (43 % pardubické firmy a ženy, 19 % zahraniční podniky) – tento faktor postupně ztrácí svůj význam od poloviny devadesátých let, kdy jej uvádělo přes 80 % podniků. Na čtvrtém místě je dostupnost kvalifikovaných pracovníků s 35 % odpovědí ve všech kategoriích podniků. I v souvislosti s odpověďmi na další otázky se ukazuje, že 8 – 16 procentní nezaměstnanost (v některých regionech) sama o sobě není zárukou dostatečné nabídky pracovníků.

S určitým odstupem jsou na pátém místě společně náklady na pracovní sílu a energetické náklady s 27 % odpovědí, ovšem opět různě zastoupeny v jednotlivých kategoriích podniků – pro investující a VaV podniky představují mzdové náklady problém ve více než třetině případů, pro podniky vedené ženami naopak v méně než pětině případů (18 %). Náklady na energie nejčastěji (36 %) zmiňují rovněž investující podniky, nejméně pak zahraniční podniky (14 %). Opět se jedná o nákladové faktory, které nejčastěji uvádějí podniky prosazující se nižší cenou svých výrobků nebo v ostré konkurenci asijských ekonomik. Proto není překvapující, že problematika vysokých mzdových nákladů není zmiňována podniky, které platí absolutně nejvyšší mzdy. Domácí konkurence společně s legislativními omezeními (šedá ekonomika, vymahatelnost práva, neplacení faktur) je uváděna nejčastěji (24 % resp. 34 %) jako bariéra rozvoje pardubickými podniky. Ty označily také nejčastěji za bariéru rozvoje zastaralé technické vybavení (18 %) a dostupnost finančních prostředků (24 %).

## Exportní orientace

Ekonomika Pardubického kraje jako celek je velmi významně exportně orientovaná, dominantní (65 %) je orientace na západní Evropu, kam míří dokonce více než 80 % zboží a služeb pardubických firem stejně jako podniků zahraničních majitelů (na trh v ČR míří 22 % firem, do Pardubického kraje 4 % a do východní Evropy 7 %). Tyto pozitivní údaje však musí být vnímány v celém kontextu, spolu s exportem rostou i závislost místní ekonomiky na možných recesích ekonomiky globální. Naopak podniky s vlastní VaV základnou a také firmy vedené ženami exportují do zahraničí přibližně polovinu své produkce, druhá míří na domácí trh, především mimo Pardubický kraj. Místním výrobcům se dosud nepodařilo nalézt dostatek místních dodavatelů přírodních zdrojů a subdodavatelů a spolu s vývozem tak rostou i dovozy, takže peníze přicházející do regionu v něm nezůstávají v žádoucí míře. Poměrně vysoká závislost zahraničních výrobců na dovozu by měla být výzvou pro domácí subdodavatele.

Výše prodeje za rok 2005 hovoří o nadprůměrném 3,48 mil. Kč na pracovníka. V krajském městě je koncentrováno téměř 60 % veškerého objemu prodeje zboží a služeb, přičemž pardubické podniky představují dle počtu i zaměstnanosti pouze 1/4 ze všech zkoumaných podniků. Dosahují tak i nejvyšší hodnoty prodeje na zaměstnance (8,2 mil. Kč). Podniky vlastněné zahraničními osobami jsou s 6,1 mil. Kč na pracovníka na druhém místě, naopak v podnicích vedených ženami je tato hodnota podprůměrná (2 mil. Kč), nicméně stále vyšší než byl v obdobných průzkumech průměr v roce 2005. Žádný z podniků nevedl, že letos očekává pokles prodeje, celkově by mělo být dosaženo růstu téměř o 11 % (nejoptimističtější jsou ženy, které očekávají 14% růst) také díky tomu, že začne výroba v několika nových firmách v průmyslových zónách.

## Pracovní síla a zaměstnanost

Celkový počet zaměstnanců ve sledovaných firmách činil v době konání průzkumu 26 186 (2006) ve srovnání s 25 652 o rok dříve, 25 253 o pět let dříve (2001) a s odhadem 26 877 pro rok 2007. Vykazuje tedy celkovou stabilitu a mírný nárůst v posledních letech, což je velmi pozitivní zjištění s ohledem na to, jakým zeštíhlením prošly některé majoritní zaměstnavatelé. Trvalý (a výrazný) nárůst zaměstnanosti je možno pozorovat v nových podnicích v průmyslových zónách města Pardubice, které zaznamenaly od roku 2001 nejvyšší relativní nárůst (o 27 p.b.), dále se na zvýšení počtu zaměstnanců podílely zejména exportéři (o 17 p.b.) a podniky se zahraničním vlastnictvím (o 13 p.b.). Naopak k nejvýraznějšímu relativnímu poklesu došlo u podniků vedených ženami (o 19 p.b.) a podniků s VaV funkcí (o 16 p.b.) – zde se nejlépe ukazuje, že podniky s vlastním oddělením výzkumu a vývoje patří mezi starší tradiční firmy, které ovšem prošly v uplynulém období zeštíhlováním.

Kvalifikační struktura v dotazovaných podnicích vykazuje pozitivní trend. Podíl středoškolsky vzdělaných pracovníků (28 %) odpovídá zaměření místní ekonomiky a také skladbě zkoumaného vzorku (nejsou zahrnuti zaměstnavatelé z veřejného sektoru). Zastoupení vysokoškolsky vzdělaných pracovníků s 8,1% podílem na celkové zaměstnanosti a trvale rostoucí tendencí (v roce 2001 – 7,4 %; v roce 2007 zaměstnavatelé očekávají 8,4% podíl) odpovídá celorepublikovému průměru, nicméně mezi zvolenými kategoriemi existují významné rozdíly – v Pardubicích tento podíl činí více než 22 %, což je výrazně lepší než pozorujeme v jiných velkých českých městech, a u VaV podniků 11,5 %, naopak u exportérů je to pouze 6,7 %. V následujícím roce by podle vrcholného managementu exportních a VaV podniků mělo dojít k nejvyššímu relativnímu nárůstu podílu vysokoškoláků (zhruba o 1 p.b.) právě u jejich zaměstnanců.

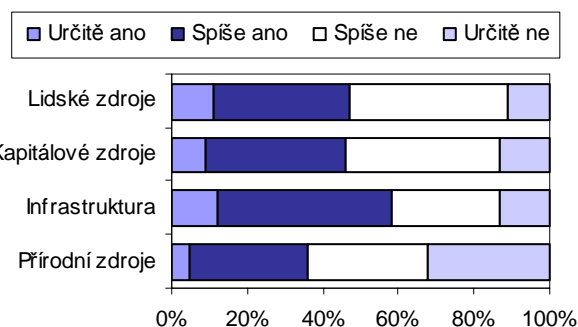
Většina zaměstnavatelů očekává, že pro příští rok zaměstnanost udrží, případně podstatně zvýší (to platí zejména pro VaV podniky a podniky v průmyslové zóně v Pardubicích), pouze 16 firem ze 142 plánuje nevýrazné propouštění, přičemž v žádném podniku se nesníží zaměstnanost o více než 10 %. Ve střednědobém výhledu plánují dotazované firmy vytvořit cca 1 600 nových pracovních míst (tedy nárůst zaměstnanosti v průměru o 6 %), což je z hlediska místního ekonomického rozvoje příznivý jev.

## Potenciál spolupráce v hodnotových řetězcích

Při zjišťování potenciálu spolupráce (klastrování) v daných oborech jsme byly pokládány dva soubory otázek směřujících k odhalení přítomnosti znaků tzv. Porterovu diamantu a zjišťujících, nakolik si manažeré myslí, že v daném oboru jsou v kraji splněny podmínky jeho čtyř vrcholů, tedy (1) podmínky poptávky, (2) podmínky faktorů, (3) firemní strategie, struktury a rivalit a (4) přítomnost souvisejících a podpůrných odvětví.

První sada otázek byla zaměřena na podmínky faktorů - tedy zda mají podniky k dispozici vysoce specializované vstupy, které jim pomáhají zůstat konkurenceschopnými. Nejvýše hodnocena byla infrastruktura (fyzická, administrativní, informační, vědeckotechnologická) s téměř 60 % odpovědí určitě ano a spíše ano. Ovšem je zde patrná koncentrace spokojenosti s infrastrukturou do centra kraje - zde dosahuje spokojenost 90 %, což znamená, že na jiných místech kraje negativní odpovědi převažují. Významnou subjektivně vnímanou podmínkou faktorů v pardubickém kraji náš průzkum tedy neodhalil (relativně nejvyšší je hodnocení dostupnosti kvalifikačních lidských zdrojů v průmyslu chemickém a strojírenském - viz níže).

Obrázek 1: Dostupnost specializovaných vstupů (% firem)



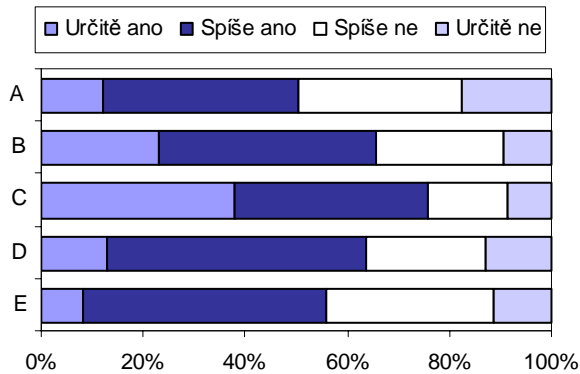
Lidské zdroje jsou považovány za dostatečně dostupné méně než v 50 % podniků. Nejlepší výsledky pozorujeme opět v Pardubicích (55 % spokojenost) a u zahraničních firem (53 %). Zajímavý je pohled na jednotlivá odvětví průmyslu – více než 60 % odpovědí určitě ano a spíše ano nacházíme v chemickém a strojírenském průmyslu a ve stavebnictví, naopak nejhorší hodnocení obdržela kovovýroba a slévárství (20 % spokojených) a překvapivě i tradiční textil a elektrotechnika (40 %), i když u každého z nich je důvod jiný – zaměstnanci z textilu přirozeně ubývají (odcházejí do důchodu), zatímco v elektrotechnickém průmyslu je velká poptávka. Kapitálové zdroje hodnotí jako dostatečné 45 % podniků – opět nadpoloviční spokojenost je v Pardubicích a také u firem s VaV – zde opět hraje roli tradice a ukotvení těchto firem. Není překvapením, že přírodní zdroje nepovažují firmy v kraji za důležité s výjimkou několika výrobců stavebních hmot, potravinářských a chemických podniků.

Obrázek 2 ukazuje vztah ke třem dalším faktorům, kde za relativně nejlepší je možno považovat podmínky poptávky – tedy to, že firmy dodávají pro náročné koncové zákazníky, světové lídry ve svém oboru. S tímto tvrzením souhlasí 75 % všech firem, opět nejvíce (přes 80 %) v chemickém a strojírenském průmyslu, v elektrotechnickém pak 77 %, nejméně v potravinářství a výrobě nábytku (kolem 50 %).

Pozitivní a podněcující podnikatelské klima, firemní strategie zaměřenou na inovace můžeme nejčastěji hledat opět v chemickém průmyslu (80 % pozitivních odpovědí), dále pak ve službách (87,5 % na menším vzorku) a ve stavebnictví a výrobě stavebních hmot. Elektrotechnický průmysl je pak v rámci průzkumu průměrný s 66 % mírou souhlasu s tímto tvrzením. Jenom o něco méně než 65 % firem souhlasí s tvrzením, že v kraji existují schopní dodavatelé a firmy v návazných odvětvích. Nejlépe z tohoto hodnocení vychází strojírenství a kovozpracující průmysl s více než 80 % podporou, následuje elektrotechnický (75 %) a chemický (70%) průmysl. Klíčová průmyslová odvětví kraje dávají v této odpovědi velmi pozitivní obraz o schopnostech místních malých a středních podniků zapojit se do daných hodnotových řetězců. Pozitivní je i fakt, že i více než 75 % zahraničních podniků s tímto tvrzením souhlasí – v řadě případů v jiných městech nedošlo k takovému provázání nově přichozích investorů a existující-

cích místních firem. Problematické z pohledu potenciálu vytvoření klustru zůstávají pouze vztahy mezi firmami, které jsou častěji hodnoceny jako izolované než jako kooperační. Nejlépe se hodnotí kovozpracující (75 %) a strojírenský průmysl (68 %), v menším vzorku i služby (75 %), naopak chemický průmysl udává pouze 40% a elektrotechnický 33% souhlas.

**Obrázek 2: Firemní strategie, faktory poptávky, podporná odvětví (% firem)**



Poznámka: A- Firmy mají agresivní, na inovacích založenou konkurenční strategii (silná rivalita), B- Podnikatelské klima vede k trvalým investicím a kontinuální snaze zlepšovat a inovovat, C- Firmy dodávají pro náročné zákazníky, D- V kraji fungují přízniví místní subdodavatelé a firmy v návazujících odvětvích, E- Vztahy firem lze charakterizovat spíše jako kooperační/ multilaterální než jako izolované

Po sečtení hodnocení všech charakteristik zjistíme, že nejbliže ke splnění podmínek vzniku (existence) klustru má v kraji chemický průmysl následován strojírenstvím. Ve vztazích firem ovšem existují bariéry, firmy působí izolovaně a nespolupracují. Usuzujeme, že v Pardubickém kraji je v oblasti chemického průmyslu nevyužitý potenciál spolupráce a pokud budou veřejné intervence spolupráci podporovat stálo by zde za zvážení zaměřit se na chemický průmysl. Elektrotechnický průmysl je sice velmi rozvinutý a táhne např. exportní orientaci místní ekonomiky, ale firmy působí také spíše izolovaně (některé až ve formě katedrál v poušti), mají problémy s lidskými zdroji a nemají takové zastoupení výzkumu a vývoje – a koneckonců jim i chybí silná tradiční vysoká škola v oboru.

Od veřejné správy podniky neočekávají aktivní roli při organizaci a zřizování klustru, nicméně uvítají, pokud následně do něj vytvořeného klustru vstoupí jako rovnoprávný člen. S těmito názory, které signalizují obecnou nedůvěru k veřejným sektorem organizovaným akcím typu klastrování pro soukromý sektor jsme se setkali napříč pohovory v podnicích.

### Investice do vědy a výzkumu a technologií

Velmi příznivé jsou informace o nově plánovaných investicích. Investovat do rozšíření výroby a modernizace technologií se chystá více než polovina všech podniků většinou v tomto (2006) a příštím roce (2007), dalších 26 % firem tuto možnost zvažuje. Celková investiční aktivita přes 1,3 miliardy korun však ve srovnání s obratem zkoumaných firem není příliš vysoká (1,5 %), v přepočtu na jednoho zaměstnance dosahuje hodnoty cca 50 tisíc korun. Podniky dále uvedly, že tyto investice vytvoří téměř 1600 nových pracovních míst (téměř 40 % jich připadá na Pardubice – především novou průmyslovou zónu), přestože jsou většinou zaměřené na zvýšení efektivity a kvality výroby, což je naopak vyšší relativní podíl (cca 6 % celkového počtu zaměstnanců) než v jiných průzkumech.

Pozitivní údaje zjišťujeme u potenciálu vědy a výzkumu ve zkoumaných firmách. Více než 34 % podniků (nejčastěji v tradičních oborech – strojírenství, elektronický a elektrotech-

nický průmysl) má vlastní oddělení výzkumu a vývoje, která se podílejí na vývoji nových výrobků a technologií, a dalších téměř 10 % podniků se je chystá vytvořit. Více než 16 % podniků odpovědělo, že služby VaV nakupují u jiných institucí, nejvíce u místních výzkumných ústavů a VŠ. Mezi dalšími institucemi, se kterými podniky v oblasti VaV spolupracují byl nejčastěji uváděn CzechInvest, CzechTrade, podnikatelské svazy a sdružení, dodavatelé a odběratelé. Přibližně polovina z těchto firem má také vlastní oddělení VaV (především v chemickém a textilním průmyslu). Celkově v odděleních VaV pracuje pouze 714 pracovníků, což představuje 2,73% podíl na celkovém počtu zaměstnanců všech firem. Z všech dotazovaných podniků uvedly pouze tři, že mají vlastní výzkum, v těchto podnicích ovšem pracuje skoro polovina všech zaměstnanců oddělení VaV, takže aspirují na pozici lídra ve svém oboru. Další firmy se zabývají buď inovacemi stávajících výrobků nebo (na té nejnižší úrovni) přizpůsobením výrobků specifickým podmínkám různých trhů.

Třicet devět VaV podniků je kromě nevyššího tempa růstu podílů vysokoškoláků a středoškoláků v čele i v jiných statistikách, především se jedná nová pracovní místa spojená s investicemi v následujících 2-3 letech. Z celkového počtu 1600 jich 1200 připadá na VaV podniky, čímž se zvýší jejich zaměstnanost o 10,5 p.b. VaV podniky také nejaktivněji participují na dotačních titulech. Více než 82 % podniků se uchází, je připraveno nebo zvažuje ucházet se o spolufinancování projektů ze Strukturálních fondů EU, případně dotací od státu/kraje. Na druhé straně musíme uvést, že VaV podniky mají nejnižší prodej na zaměstnance (2 mil. Kč) a nižší export (pouze 56 % hodnoty produkce míří do zahraničí) než jiné podniky v průzkumu.

Inovační aktivity jsou podle vlastního vyjádření pro všechny podniky velmi významné, nejčastěji (z 56 %) kvůli zlepšení kvality výrobků nebo služeb, dále pro rozšíření sortimentu výrobků (37 %) a pro rozšíření trhu nebo zvýšení tržního podílu (35 %). Firmy s odděleními VaV přikládají těmto třem tvrzením ještě větší význam, naopak snížení nákladů práce na jednotku produkce (tedy zvýšení produktivity práce) je pro ně méně důležité. 53 % pardubických firem klade důraz na rozšíření trhu, 34 % exportujících a 31 % zahraničních firem spojuje inovační aktivity se snížením materiálové a energetické náročnosti a pro 38 % investujících firem mají inovační aktivity význam pro rozšíření výrobní kapacity. Na druhé straně spektra je zlepšení vlivu na životní prostředí, které uvedlo jako důvod inovací uvedlo pouze 8 firem a splnění regulačních opatření (jediná firma).

**Tabulka 2: Omezení inovačních aktivit (% firem)**

	Všechny firmy	Firmy s VaV
Příliš vysoké náklady	49	62
Nedostatek finančních zdrojů	37	54
Nedostatek kvalifikovaných pracovníků	25	33
Nadměrná ekonomická rizika	22	23
Nedostatečně pružné regulace a normy	7	8
Malý zájem zákazníků o nové produkty	6	5
Nedostatek informací o trzích	4	8
Nedostatek informací o technologiích	3	3
Nepružnost podnikové organ. struktury	2	0

Současně je důležité znát důvody, které podnikům brání více inovovat – na prvním místě se jedná o vysoké náklady a nedostatek finančních zdrojů. Následuje nedostatek kvalifikovaných pracovníků, kteří jsou schopni inovovat a nadměrná ekonomická rizika. Velkou aktivitu pozorovat ve vztahu ke Strukturálním fondům EU, kde 36 % všech podniků připravuje projekty a dalších 36 % o této možnosti uvažuje, nejčastěji v oblasti výzkumu a vývoje, nákupu technologií a vzdělávání.

## Zelená kniha – Evropský výzkumný prostor

V roce 2000 bylo na zasedání Evropské rady v Lisabonu schváleno vytvoření Evropského výzkumného prostoru (European Research Area), který se měl stát jedním z významných nástrojů naplňování **Lisabonské strategie**. Tento veskrze ambiciózní počín, o jehož dobrých úmyslech nemůže být pochyb, však nepřinesl výsledky, které byly očekávány. Podobně jako se nedaří naplňovat Lisabonskou strategii, což vedlo k její následné modifikaci, také ERA se má dočkat revize. A tak v dubnu tohoto roku přišla Komise se Zelenou knihou na téma Evropský výzkumný prostor – nové perspektivy. Jejím cílem je vyvolat širokou diskusi na téma budoucnosti ERA, do které by se měla zapojit jak odborná, tak i široká veřejnost. Výsledkem by měla být aktualizace původní koncepce z roku 2000, která by měla být pochopitelně v souladu s druhým cyklem obnovené Lisabonské strategie, jejíž nedílnou součástí by ERA opět měla být.

### Nelichotivé výsledky

Stává se již pomalu otřepanou frází, že Lisabonská strategie není úspěšná. Totéž lze konstatovat také o ERA. Pokud měly tyto iniciativy přinést některé výsledky, dnes je jisté, že je nepřinesou, alespoň ne v takovém rozsahu, případně ne v odpovídajícím čase. Otázkou k hluboké diskusi potom je, zda-li ony proklamované výsledky vůbec mohly přinést při uvědomění si určitých strukturálních charakteristik evropské ekonomiky a také při možnostech (nebo spíše při impotenci) vědecko-výzkumné politiky na komunitární úrovni. To však neznamená, že by cíle, které byly kdysi nastoleny, směřovaly špatným směrem. Jisté pochybnosti však již můžeme mít o nástrojích, zejména o důrazu na správnou implementaci těchto nástrojů. Jinými slovy, není sporu o tom, kam je třeba směřovat, problém je spíše v tom, jakými cestami se k proklamovaným cílům dostat, a pochopitelně také, jak tyto cesty prosadit na nadnárodní úrovni.

Komise a její odborné týmy vypracovaly za poslední roky celou řadu dokumentů na téma **evropské konkurenceschopnosti**, vědy a výzkumu, inovací apod. Lze říci, že mnohá konstatování se v nich již opakují, neboť jde o letité problémy. Platí to rovněž o analytických dokumentech k ERA. Vcelku obsáhlý text na toto téma vznikl také v souvislosti s vydáním Zelené knihy, ke které slouží jako podkladový materiál. Jsou v něm přehledně shrnuty zásadní problémy evropské vědy, a to jak ve svých projevech, tak i příčinách.

Klíčovým konstatováním, které se nese jako základní nití celou podkladovou studii, je teze o nekonkurenceschopnosti evropského výzkumu vzhledem k hlavním konkurentům, tedy USA, ale postupem času také vůči vyspělým východoasijským ekonomikám, zejména Japonsku. Poměrně sugestivně působí zejména graf (na straně 78) srovnávající křížově **výdaje afilací** zahraničních firem v USA, resp. EU. Ten totiž dokazuje, že výdaje evropských firem na výzkum realizovaný v USA rostou výrazně více než výdaje jejich amerických protějšků v EU. Samotné evropské firmy tedy stále více začínají provádět svůj výzkum a vývoj raději v USA, kde k tomu mají patrně lepší podmínky.

O špatné konkurenceschopnosti evropské vědy a výzkumu svědčí také tradiční statistiky vědecké a technické výkonnosti. EU sice v absolutním měřítku produkuje nejvíce vědeckých publikací, avšak ty jsou méně citované, než

v případě publikací vzniklých na půdě USA. Podle **relativního citačního indexu** EU zaostává za USA takřka ve všech oborech, obdobná situace panuje také při zaměření se na evropské univerzity, kdy z 25 nejuspěšnějších univerzit co do citací ani jedna není z EU. Podobnou situaci lze sledovat také v případě patentů, kde EU výrazně zaostává, především, porovnáváme-li země podle počtu tzv. **triádních patentů**, které jsou nejvýznamnější.

Nikoho už ani moc nepřekvapí další často zmiňovaný fakt, že pro kvalifikované lidské zdroje ve vědě a výzkumu jsou na prvním místě při jejich volbě, kde rozvíjet svoji kariéru, USA. Nad příčinami tohoto jevu by se dalo dlouze spekulovat a diskutovat. Faktem však zůstává jedno: EU neposkytuje vědcům podmínky, které by se vyrovnaly těm americkým, přičemž nejde jen o materiální zabezpečení. V poslední době se zdůrazňují spíše některé systémové jevy, o kterých bude pojednáno v dalším textu.

### Kde je slibovaná ERA?

Evropský výzkumný prostor měl, pokud by býval byl plně realizován, výše uvedené tendence alespoň zmírnit, když už ne úplně obrátit ve prospěch EU. Problémem však je, že z dříve proklamovaných cílů jich mnoho dosaženo nebylo, pokud vůbec byly nějaké dosaženy. A tak z ambiciózního konceptu ERA toho mnoho zatím nevidíme, přestože byla navržena celá řada různých opatření. Některé z nich byly sice realizovány (jsou vyjmenovány v Zelené knize na straně 6), otázkou však je, zda-li jejich implementace byla dostatečná. Problémem veškerých opatření v této oblasti totiž je, že jejich realizace je závislá na vůli jednotlivých členských zemí, neboť nejde o společnou politiku. Pochybovat lze také o logice samotných opatření a reálnosti dosažení proklamovaných cílů skrze ně právě při uvědomění si neexistence společné evropské politiky v této oblasti.

Koncepce ERA je založena především na třech aspektech. Tím zřejmě nejdůležitějším je vytvoření **jednotného vnitřního trhu výzkumu**, který by umožnil volný pohyb výzkumníků, technologiím a znalostem. Explicitně se až tolik nehovoří o finančních tocích, přestože právě jejich skutečně volný pohyb je nutnou podmínkou dosažení hlavních cílů. Zůstaneme-li u mobility výzkumníků, které je věnována největší pozornost, nelze hovořit o nějakém pronikavém úspěchu. Mobilita totiž zůstává poměrně nízká, byť se postupem času zvyšuje. Avšak tuto rostoucí mobilitu lze sledovat taktéž na tocích vně EU a mezi neevropskými státy, tudíž jde spíše o jeden z projevů globalizace než přímý efekt ERA. Při bližším pohledu na strukturu pracovníků ve výzkumu a vývoji zjistíme, že v zemích, jako je Velká Británie nebo Španělsko, klesá podíl občanů jiných států EU na všech zahraničních vědecko-výzkumných pracovnících. Na jednu stranu je to pozitivní zjištění, zvláště když si uvědomíme, že například ve Španělsku podíl zahraničních pracovníků ve výzkumu a vývoji (VaV) vzrostl z 3,2% v roce 2000 na 8,7% v roce 2006, takže tato země nasává talenty z jiných kontinentů (zejména z Jižní Ameriky). V případě skutečně funkční ERA bychom však očekávali zejména vyšší mobilitu vědců s občanstvím členských zemí EU.

Podobná situace je patrná také v případě dalších typů toků. Například při tvorbě patentů nelze pozorovat větší spolupráci mezi subjekty z různých členských zemí EU. Pokud je tato **spolupráce** postupem času častější, to

samé platí také o spolupráci s mimounijními subjekty, tudíž není pozorovatelný žádný efekt ERA, který by stimuloval například francouzské podniky více spolupracovat s německými univerzitami nebo belgickými výzkumnými agenturami. Pro řadu evropských firem je tak paradoxně stále více běžné využívat potenciálu amerických univerzit, což se následně projevuje v již zmíněné charakteristice výzkumu zadávaného zahraničními filiičkami.

Pokud by v případě jednotného vnitřního trhu výzkumu platila analogie s jinými, a také více známými oblastmi jednotného vnitřního trhu EU (zejména v oblasti volného pohybu zboží), očekávali bychom, že větší konkurence, kterou způsobí, povede ke **koncentraci** a **specializaci** jednotlivých subjektů na trhu. K tomu však zatím evidentně nedochází. Samozřejmě lze namítnout, že vědecký trh je jiný než trh s prací prášky a svým charakterem bude tedy spíše reflektovat problémy spojené s utvářením vnitřního trhu osob či služeb. Nebude však sporu o tom, že by snad větší specializace a koncentrace evropské vědy neměla mít pozitivní účinky. Ostatně také proto je druhým základním aspektem konceptu ERA účinná koordinace národních a regionálních výzkumných aktivit.

Nízká míra koordinace nebo, přesněji řečeno, **žádná koordinace** v kombinaci s nefunkčním vnitřním trhem výzkumu pak vedou k roztržitosti evropské vědy. Chybí větší specializace, která by odrážela priority celé EU. Jednotlivé vlády členských zemí pak uvažují z pohledu potřeb svých vědecko-výzkumných politik a podle toho rozdělují příslušné finance na tyto účely. Nikoho pak nemůže překvapit, že mnohdy dochází k duplikaci vynakládaných zdrojů, což je z celoevropského pohledu vysoce neefektivní, zvláště uvědomíme-li si aktuální napjatost zejména veřejných rozpočtů. Důsledky jsou pak velmi nepříjemné. Pokud se někdo například podívá nad zaostáváním EU v impaktu vědeckých publikací, právě zde je možné hledat jednu z hlavních příčin. Tolik potřebné koordinaci v oblasti vědy a výzkumu na komunitární úrovni však brání silné politické zábrany, kdy jen velmi málo národních politiků je ochotno připustit, že by ztratili kontrolu nad rozdělováním peněz v oblasti vědy a výzkumu.

Alternativou k hlubší koordinaci by mohl být třetí z aspektů koncepce ERA, který se týká iniciativ prováděných a financovaných na **evropské úrovni**. Je-li však v EU v poslední době něco ztělesněním neúspěchu, pak právě tato idea. Nutno však přiznat, že meritum i v tomto případě leží na národní úrovni, neboť sestavování evropského rozpočtu je ryze mezivládní záležitostí, byť význam Evropského parlamentu roste. Mají-li mít však tyto celoevropské iniciativy nějaký smysl, je nutné, aby se jim dostalo také potřebné podpory, zejména té finanční. A to při současném složení evropského rozpočtu, jež se i přes různé politické proklamace jeví stále více jako neměnné, nejspíše možné není.

## Jaké jsou skutečné příčiny problému?

Oprostíme-li se na okamžik od samotné koncepce ERA, která jde v zásadě správným směrem, je důležité zamyslet se nad možnými příčinami zaostávání evropské vědy a výzkumu. Samotná roztržitost a neexistence skutečné evropské vědecko-výzkumné politiky je jistě vážným problémem, nikoliv však jediným. Pouze velký optimista by si mohl myslet, že pokud něco nefunguje na národních úrovních, začne fungovat na nadnárodní úrovni. A že to zpravidla nefunguje na národních úrovních, o tom není sporu. Existují však výjimky. Je proto poněkud ošemetné paušálně kritizovat evropskou vědu, když víme, že některé země si vedou vcelku úspěšně. To však pochopitelně poněkud komplikuje analýzu dané situace. Hovoříme-li však o kon-

kurenceschopnosti celé EU, pak zřejmě má smysl všimnout si EU jako průměru a takto je třeba problém nahlížet. Pozitivní příklady některých členských zemí tak mohou sloužit jako určité vzory.

Stalo se poměrně běžnou praxí považovat za jeden z významných problémů evropské vědy a výzkumu jejich **podfinancování** v porovnání s USA nebo Japonskem. Je však poněkud sporné považovat toto podfinancování, o němž není sporu, neboť je patrné z celé řady statistických dat, za příčinu problému. Zdá se být dokonce mnohem logičtější považovat jej za **symptom problému**. Zvláště patrné je to především při pohledu na podnikový VaV. Mezeru ve výdajích na něj, kterou EU vykazuje vůči USA, totiž lze jen velmi těžko interpretovat jako výraz nedostatku finančních zdrojů, kterých by se evropským firmám nedostávalo. Podnikový VaV je tažen zejména poptávkou, jejíž struktura, potažmo sofistikovanost a inovativnost stimuluje firmy k potřebným investicím. A právě struktura poptávky po zboží a službách v jednotlivých oborech vykazuje v průběhu času velké výkyvy. Přidáme-li k tomu fakt, že jednotlivá odvětví se od sebe mnohdy celkem výrazně odlišují v intenzitě VaV, je logické, že celková mezera v podnikových výdajích na VaV může být způsobena právě odlišnou strukturou evropské a americké ekonomiky.

Na tento fakt poukazuje ve své zprávě také expertní skupina (Knowledge for Growth) ustanovená při Komisi, která konstatuje, že mezera v podnikových výdajích na VaV, kterou vykazuje EU vůči USA, je způsobena jejím výrazným zaostáváním v jednom jediném odvětví, a to v **informačních technologiích** (IT). Právě tento sektor vykazuje velkou intenzitu VaV, což vzhledem k jeho větší váze ve struktuře americké ekonomiky determinuje zmíněnou mezeru v podnikovém VaV. Zároveň jsou však kladené otázky, zda toto zaostávání v IT není spíše důsledkem komplexních systémových problémů evropské ekonomiky. Problémem tedy není, že EU zaostává v oboru IT, ale spíše je třeba jej hledat v nízké flexibilitě evropské ekonomiky, která se projevuje zejména v nových rychle rostoucích odvětvích. Bylo by tedy chybou zaměřit se pouze na IT, když EU ujíždí vlak v dalších perspektivních oborech, jakými jsou třeba biotechnologie nebo nanotechnologie.

Zaostávání EU v intenzitě podnikového VaV je tedy způsobeno spíše bariérami pro **nové inovativní firmy** v rychle se rozvíjejících oborech. Z toho pak plyne, že problém podfinancovanosti evropské vědy má kořeny někde úplně jinde než bychom na první pohled očekávali. Řešením tak nebude nalítí dalších peněz, například z veřejných zdrojů. Spíše je třeba se komplexně zaměřit na fungování evropského inovačního systému a další systémové otázky, které dají odpověď třeba na to, proč EU zaostává v oboru IT. Nalezení odpovědí na tuto otázku by nám mohlo pomoci při řešení celé řady návazných problémů.

## Klíčové uzly systému

Při financování vědy a výzkumu dochází k mixu veřejného a soukromého financování. Je tedy zřejmé, že na úrovni spolupráce mezi veřejným a privátním sektorem závisí také celková funkčnost systému. V oficiálních dokumentech k ERA je patrná jistá snaha více přitáhnout soukromý sektor, neboť jeho podíl na financování VaV v EU není příliš vysoký. Vyšší **zapojení soukromých peněz** by mělo celou řadu pozitivních efektů, především by vedlo k vyšší efektivitě výzkumu. Nelze však očekávat, že by soukromý sektor pojal toto své angažmá jako charitu. Bude tedy vyžadovat takové podmínky, které pro něj budou výhodné. Nemají-li mu evropské univerzity nebo veřejné vědecko-výzkumné instituce co nabídnout, půjde jinam.

V posledních letech začíná být velmi akcentován **vztah mezi univerzitami a podniky**. A právě zde se nachází jeden z klíčových uzlů celého inovačního systému. Bohužel, toto místo je považováno za jednu z největších slabín evropské ekonomiky v porovnání s americkou. Přitom jsou to právě univerzity, kde vzniká převážná většina inovací, jež následně vedou k získání patentů, potažmo konkurenční výhodě na trhu. Klíčovým problémem evropských univerzit je slabá vazba na podnikový sektor, která se projevuje v zaměření výzkumu a jeho následné efektivnosti. Větší zapojení soukromého sektoru, který již jen ze své podstaty více vnímá potřeby trhu, se musí projevit při rozhodovacích procesech a stanovování priorit.

Zde je však také třeba zmínit fakt, že v postkomunistických zemích je role univerzit ve VaV poněkud marginalizována někdejší oddělením VaV do akademií věd. Proto je v nich více než v případech původních členských zemí třeba věnovat pozornost vládním výzkumným institucím. Z hlediska vztahu k soukromému sektoru však toto specifikum nepředstavuje výraznější problém, neboť jde tak či onak o tzv. **veřejné výzkumné instituce**, jejichž vztah k podnikům je právě sledován. Jakou konkrétní podobu tyto veřejné výzkumné instituce mají, není až tak důležité v tomto konkrétním bodě, pochopitelně má to dopady například na vzdělávací systém.

Správa evropských univerzit, resp. veřejných výzkumných institucí, není hodnocena jako příliš dobrá, a to zejména ve vztahu k získávání finančních zdrojů a k využívání práv duševního vlastnictví. V obou případech se projevuje mnohdy výrazný **nedostatek manažerských dovedností** jejich vedoucích představitelů v kombinaci s nepřilíživým nastavením legislativního rámce. Klasickým projevem pak je velmi nízká patentová aktivita evropských univerzit v porovnání s jejich americkými protějšky, což však neznamená, že by na těchto univerzitách neprobíhal výzkum, jenž následně vede k získání patentu. Tento patent však není ve vlastnictví univerzit.

Evropské univerzity se neumějí chovat ekonomicky, nedokáží vyhledávat vhodné tržní příležitosti, málo spolupracují se soukromým sektorem a fungují poměrně neefektivně, což je jen důsledek předešlých problémů. Samotná spolupráce se soukromým sektorem představuje zvlášť v některých členských zemích **střet dvou naprosto rozdílných kultur**, které spolu jen velmi těžko mohou vycházet. Pochopitelně jistě rozdíly zde budou panovat vždy, tak jako panují také v USA, nicméně je třeba se dostat na úroveň, aby spolu mohly vycházet jako dva partneři, kteří mají z této spolupráce vzájemný prospěch.

Problémem často je, že občas není patrná snaha, zejména u představitelů univerzit, změnit zaběhnuté pořádky. Dokládá to například nedávný průzkum Eurobarometru (z března 2007), který byl zaměřen na postoje představitelů evropských univerzit k reformám v této oblasti. Ti jsou otevření mnohdy revolučním myšlenkám, aby se například zavedla jako povinná součást curricula stáž na zahraniční škole, souhlasí se zaváděním evropských standardů kvality apod. Na druhou stranu to chtějí být oni, kdo bude potřebné kroky činit nebo o nich minimálně rozhodovat. Panuje zde velká touha po co nejvyšší **vlastní autonomii** v rozhodování, čemuž však bohužel už ne tak často odpovídá touha po větší autonomii finanční. Co je však obzvláště smutné, je fakt, že mezi respondenty je zřejmá velká nedůvěra v kohokoliv jiného, než jsou univerzity samotné, což může limitovat snahy o změny. Alarmující je zejména nedůvěra vůči Komisi a podnikům, což jsou však klíčoví aktéři pro implementaci většiny nutných opatření.

Velkým tématem je také personální politika na univerzitách, která má své důsledky například v tzv. **evropském paradoxu**, kdy EU produkuje oproti USA relativně více kvalifikovaných vědců, ty však není schopna využít a oni následně odcházejí mimo vědu, kde se jim dostává lepších podmínek. Problémem je také nízká mobilita lidských zdrojů mezi univerzitami a podniky. Velkou bariérou zde představují velmi rozdílné evaluační systémy, navíc standardní systém vědeckého postupu většinou spíše penalizuje vědce, kteří opustí akademické prostředí. Ti pak nemají příliš chuť vracet se po stáži v podniku zpátky na univerzitu, čímž je významně ochuzují.

## Kudy dál při budování ERA?

Má-li mít debata o budoucnosti ERA smysl, bude nezbytné kriticky se zamyslet nad tím, co od tohoto konceptu vlastně očekáváme a hlavně pak, co jsme mu ochotni obětovat. Zároveň bychom neměli ztratit ze zřetele, že ERA není cílem sám o sobě, je pouze nástrojem k dosažení hlavního cíle, kterým je v tomto případě zvýšení konkurenceschopnosti EU. Proto je nutné si všimnout dalších nástrojů a politik, jež směřují k tomuto cíli, neboť mezi nimi existují poměrně silné **komplementarity**, jak ostatně ukazuje zmíněný příklad mezery v rozvoji IT. Dosavadní neúspěch při budování ERA by měl přimět odpovědné orgány k tomu, aby na problém a jeho řešení nahlížely jiným způsobem. Jinak totiž reálně hrozí, že za nějaký ten rok budeme při debatách o ERA v úplně stejném bodě, jako jsme dnes.

Při vymýšlení opatření, jež by bylo vhodné provést, je třeba si uvědomit zejména **realnost** (či spíše nereálnost) toho, že budou skutečně provedeny. Pochopitelně, ideální by bylo zavést vše, co je nutné. Dosavadní zkušenosti při budování EU nás však učí, že méně je někdy více. A tak by pro začátek třeba stačilo, kdyby se podařilo realizovat dlouhé roky plánovaný projekt tzv. Patentu společenství, který by výrazně zlevnil náklady na získání (a hlavně pak následnou držbu) patentu. To by mělo příznivé dopady především pro malé a střední evropské firmy. Pokud by byly plně implementovány, ale především důsledně vynucovány již existující Charta vědeckých pracovníků a Kodex jejich náboru, rozhodně by to mělo pozitivní dopad na mobilitu vědeckých pracovníků. Té by jistě napomohlo také další snížení rozličných administrativních bariér, které stále existují při pohybu osob mezi jednotlivými členskými zeměmi. Tyto příklady ukazují, že mnohdy není třeba vymýšlet nic nového, stačilo by jen prakticky realizovat to, co již bylo vymyšleno mnohem dříve.

Pokud chce EU začít reálně konkurovat USA, nebude stačit provedení některých drobných úprav. Potřebné budou zásadní změny a je otázkou, zda-li jsou na ně Evropané a jejich volení zástupci připraveni. Chce-li totiž evropská věda konkurovat té americké, bez větší koncentrace a následné specializace to nepůjde. A je obrovským mýtem tvrdit, že jde takto jen o snahu Bruselu získat pro sebe další pravomoci, protože jen skrze něj se dá toto realizovat. Zásadní dopady by totiž mělo již jen pouhé **otevření národních grantů** subjektům z dalších členských zemí EU. Pochopitelně, toto otevření by muselo být skutečné, nejenom na papíře. Pokud by se tyto granty přidělovaly férovým způsobem, kvalita by se prokázala a ti nejlepší v EU by se prosadili bez ohledu na národnost. Že by to vedlo k faktické likvidaci některých vědeckých oborů v některých členských zemích? Ano, to bezpochyby. Ale chceme-li konkurovat USA a asijským ekonomikám, jinak to nepůjde. Nejsme-li ochotni nic obětovat a je pro nás přednější hrát si na svém vlastním písečku, potom se smiřme se současnou situací.

## Jak zlepšit podmínky podnikání – hitparáda návrhů

Velká Evropa, tedy přibližně padesát zemí tvořících geograficky evropský kontinent a přilehlé ostrovy, z nichž menší polovina nyní stále stojí mimo integrační uskupení Evropské unie, představuje ekonomicky i sociálně stále velmi heterogenní organismus. Jedna část velké Evropy se zabývá spíše jen vyladováním v zásadě zdárně fungujícího systému, splňujícího náročná očekávání svých obyvatel. Pro jinou její část je klíčovou sociálně-ekonomickou prioritou pouhé vytvoření a zprovoznění základních komponent, jejichž prostřednictvím může být tento systém vůbec uveden do chodu (s dlouhodobou aspirací stát se moderní ekonomikou a společností). A konečně třetí část se ve svém vývoji nachází – jak již obvykle – přibližně uprostřed, když systém je zprovozněn, občas se však do jeho soukolí dostanou nevhodné součásti, jež efektivnost jeho fungování zásadně brzdí.

Lze jen dodat, že ony části jsou poměrně rovnoměrně a spravedlivě zastoupeny, když v každé z nich registrujeme přibližně po 15 až 20 reprezentantech.

Takovýto obraz a vjem mohl nabýt účastník mezinárodní konference Odstraňování bariér podnikání a povzbuzení podnikatelského rozvoje: volby pro hospodářskou politiku (Reducing Barriers to Entrepreneurship and Encouraging Enterprise Development: Policy Options), konané 18. a 19. června 2007 v Ženevě, jejímž pořadatelem byla Hospodářská komise pro Evropu Organizace spojených národů (UNECE), konkrétně její Výbor pro hospodářskou spolupráci a integraci.

Bohaté zastoupení na konferenci měli zástupci zemí bývalého Sovětského svazu, přičemž nezměrnou aktivitou vynikali především Bělorusové. Obsah většiny jejich příspěvků však silně připomínal rané transformační období počátku 90. let v našem regionu střední Evropy, když drtivá většina jejich příspěvků se primárně zaměřovala na vývoj makroekonomických indikátorů svých zemí, případně obsah svých hospodářských politik a instrumentarium podpory podnikatelského sektoru se v jejich vystoupeních bylo nuceno spokojit s pouhým výčtem hesel.

To není kritika těchto příspěvků, to je autentický odraz ekonomického vývoje v těchto zemích a jeho reflexe v ekonomickém myšlení jejich reprezentantů, například A. Toksanovové z Kazachstánu. Kupříkladu za hlavní překážky podnikání v Kazachstánu jsou považovány vysoké nominální úrokové sazby, nedostatečná konkurence na bankovním trhu, vedoucí k monopolistickému chování bank a jejich klientsky nevstřícné nabídky, potřeba vysokého zajištění úvěrů apod.

Bezbřehý maximalistický výčet nástrojů ke zlepšení podnikatelských návyků předvedl ve svém vystoupení K. Todorov z Bulharska; mohutný seznam navržených nástrojů jistě dovedl účastníky k přemýšlení a vyvolání dalších úvah. Jeho příspěvek může být důkazem faktu, že i Bulharsko se pozvolna dostává do třetí skupiny výše vymezených zemí a hrubé úvahy o základních směrech makroekonomické politiky začíná pozvolna nahrazovat podstatně měkčí typ vyladování detailů. Jeho model je zaměřen na zobecnění obrazu nedostatků v prakticky orientovaném know-how u rostoucích firem.

Do stejné skupiny lze zařadit i referát Jasny Krivošić-Prpić z Bosny a Hercegoviny o podnikatelském prostředí v Bosně a Hercegovině, zabývající se elementárním formulováním principů podpory přílivu přímých zahraničních investic do země. Osou jejího vystoupení byly záležitosti týkající se zlepšení image země, zlepšení podnikatelského klimatu a infrastruktury a přijetí zákoníku práce vytvářejícího flexibilnější pravidla pro zaměstnávání.

Petr Zahradník z České republiky se ve svém vystoupení zaměřil na zevrubnější analýzu dokumentu Strategie hospodářského růstu České republiky, jíž je spoluautorem, s ohledem na zlepšení kvality podnikatelského prostředí. Hovořil primárně o vytvoření podmínek pro podnikání z pohledu hladkosti finančních toků a vstřícnosti institucionálního prostředí, v němž se podnikatelské aktivity uskutečňují.

Za hlavní výzvy pro nadcházející období jsou z českého pohledu spatřovány zdroje z EU a jejich využívání, udržení zájmu zahraničních investorů a efektivní završení privatizačního procesu a alokace privatizačních výnosů. Za hodné zřetele byly dále zdůrazněny pokusy o vytvoření prvního referenčního projektu v rámci partnerství veřejného a soukromého sektoru a důraz na obezřetné zacházení s veřejnými výdaji.

Z referujících účastníků ze západní Evropy velkou pozornost zaslouží alespoň tři: Martina Elfgren Lilja ze Švédska ve svém vystoupení Změňme hrozbu v příležitost se zabývala aktuální podporou jeho zahraničního obchodu, v němž specifikovala unikátní mechanismus podpory importu.

Metodicky a strukturálně skvěle uspořádaný a informativní byl příspěvek Rakušanky Barbary Fliess Vnější překážky přístupu malých a středních podniků na mezinárodní trhy: jaké jsou a jak mohou být odstraňovány.

V podobném duchu, s lehce opačným znaménkem směřování příspěvku, se neslo vystoupení Brita Davida Dinsdala Usnadnění přeshraniční expanze malých a středních podniků. Na britském příkladu ilustroval kroky tamní legislativy, které motivují malé a střední podniky prosazovat se mezinárodně. Klíčovými slovy jeho vystoupení byla potřeba informací, sdílení a sdružování aktivit, marketing či minimální administrativní a byrokratické překážky.

### Závěr

Za hlavní přínos konference lze vedle potřebné výměny zkušeností mezi jednotlivými zeměmi různých součástí Evropy považovat právě poznání, že v různých částech kontinentu se díky stále odlišné vývojové trajektorii pod stejným názvem a označením skrývá podstatně odlišný obsah. Pro některé země je klíčovou otázkou podpory malého a středního podnikání snížení úrokových sazeb a vytvoření stabilního a předvídatelného makroekonomického rámce, v jiných pak je tato podmínka vnímána spíše jako samozřejmost a hlavní prioritou se stává volba optimální podoby klastru, která je aplikovatelná na konkrétní sektor v konkrétní lokalitě. Tím se pak zkušenost těch druhých stává přirozenou inspirací pro první.