

CES

CENTRUM EKONOMICKÝCH STUDIÍ VŠEM

23

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

vydání 23 / ročník 2006 / 21. 12. 2006

Bulletin CES VŠEM

V TOMTO VYDÁNÍ

Domácnosti, disponibilní důchod a soukromá spotřeba

Příspěvek se zabývá vývojem soukromé spotřeby, která je klíčovou složkou růstu blahobytu, a disponibilními důchody domácností, které její vývoj podmiňují.

V. Spěváček (strana 1)

Konkurenceschopnost odvětví v České republice

Tento příspěvek se zabývá konkurenceschopností jednotlivých odvětví a skupin odvětví zpracovatelského průmyslu v České republice a v mezinárodním srovnání. Srovnávána je produktivita práce a faktorová náročnost vývozu v rámci středoevropských ekonomik.

M. Rojíček (strana 3)

Nominální konvergence v České republice

Příspěvek se věnuje procesu a problému nominální konvergence v České republice a ve vybraných nových členských zemích Evropské unie. Zabývá se také faktory, které tento proces ovlivňují.

V. Žďárek (strana 5)

Největší slabiny podnikatelského prostředí ČR

Příspěvek shrnuje nejdůležitější poznatky projektu světové banky Doing business, který hodnotí podnikatelské prostředí, a poukazuje na nejvýraznější problémy České republiky.

V. Šmejkal (strana 7)

Domácnosti, disponibilní důchod a soukromá spotřeba

Sektor domácností plní v ekonomice řadu funkcí. Především realizuje konečnou spotřebu a klasické domácnosti jsou chápány většinou jako spotřebitelé. Dále poskytuje práci a je příjemcem pracovních důchodů. Do sektoru domácností jsou z praktických důvodů zahrnuti i drobní výrobci podnikající podle živnostenského zákona a nezapsaní v obchodním rejstříku, kteří vytváří nezanedbatelnou část HDP. V procesu rozdělování důchodů se formují disponibilní důchody domácností, z nichž se hradí soukromá spotřeba a zbytek představují úspory. Domácnosti jsou zpravidla chápány jako sektor, který je schopen poskytovat část svých úspor k financování investic jiných sektorů v ekonomice.

Výdaje domácností na konečnou spotřebu (soukromá spotřeba)¹ představují jakýsi finální efekt ekonomické aktivity a jsou klíčovou složkou životní úrovně obyvatelstva. Zpravidla platí, že čím rychlejší je růst ekonomiky (většinou měřený růstem HDP), tím rychlejší je růst soukromé spotřeby a životní úrovně. Z tohoto důvodu se velmi často růst HDP ztotožňuje s růstem blahobytu. U většiny vyspělých tržních ekonomik toto pravidlo víceméně platí. Tak např. v EU-15 za posledních deset let (1996-2005) byl růst HDP a soukromé spotřeby totožný a činil průměrně ročně 2,2 % (viz tabulka 1). Existuje i zpětná vazba – že růst HDP je do značné míry podmíněn růstem soukromé spotřeby na poptávkové straně ekonomiky (soukromá spotřeba představuje rozhodující část užití HDP (v ČR kolem 50 %, ale ve vyspělých západních zemích kolem 60 %).

Tabulka 1: Růst HDP a soukromé spotřeby v EU-15 a ČR (reálný průměrný roční růst v %)

	1996-2000	2001-2005	1996-2005
EU-15			
HDP	2,8	1,6	2,2
Soukromá spotřeba	2,8	1,7	2,2
ČR			
HDP	1,5	3,6	2,5
Soukromá spotřeba	2,7	3,1	2,9

Pramen: ECFIN - Statistical Annex of European Economy, listopad 2006.

Vývoj soukromé spotřeby v České republice² se na rozdíl od vyspělých západních zemí dlouhodobě a zejména pak v některých letech značně lišil od růstu HDP. V letech 1996-2000, poznamenaných krizí české ekonomiky v období 1997-1998, průměrný roční růst soukromé spotře-

¹ Konečná spotřeba je v posledních revizích národních účtů (SNA 1993 a ESA 1995) vymezena dvěma způsoby:

- Z hlediska výdajů na konečnou spotřebu (kdo konečnou spotřebu hradí)
- Z hlediska skutečné konečné spotřeby (kdo ji skutečně uskutečňuje bez ohledu na to, kdo ji financuje).

Pojetí výdajů na konečnou spotřebu je pojetím základním a vztahuje se na výdaje tří institucionálních sektorů. Výdaje domácností na konečnou spotřebu se většinou označují jako soukromá spotřeba, výdaje sektoru vládních institucí na konečnou spotřebu se chápou jako veřejná spotřeba a výdaje sektoru neziskových institucí jsou relativně malé a pro účely analýz se přičítají k výdajům domácností.

² Statistika rozlišuje výdaje domácností na konečnou spotřebu v domácím a národním pojetí. Základním je národní pojetí, které se liší od soukromé spotřeby v domácím pojetí tím, že se odečítají výdaje nerezidentů na konečnou spotřebu v České republice a přičítají se výdaje českých rezidentů na konečnou spotřebu v cizině.

by (2,7 %) značně předstihoval růst HDP (1,5 %). V růstové fázi ekonomického cyklu v letech 2001-2005 však došlo k opačnému pohybu (spotřeba domácností rostla průměrně ročně o 3,1 % a HDP se zvyšoval o 3,6 %). Analyzujeme-li dlouhodobý vývoj české ekonomiky, vidíme určitý paradox mezi relativně nízkým růstem HDP a celkově příznivějším obrazem české ekonomiky vyplývajícím z vývoje soukromé spotřeby. Přitom je to právě růst soukromé spotřeby, který obyvatelstvo vnímá podstatně silněji než růst HDP, protože podmiňuje růst životní úrovně. Mezinárodní srovnání ukazuje, že na rozdíl od ČR ve většině zemí spotřeba domácností rostla pomaleji nebo zhruba stejně jako HDP.

V čem spočívá vysvětlení rozdílného růstu hrubého domácího produktu a soukromé spotřeby? Růst HDP je na poptávkové straně ekonomiky podmíněn nejen růstem soukromé spotřeby, ale i vývojem zbývajících složek užití HDP, především investic a zahraničního obchodu. Vzhledem k tomu, že investice v minulých deseti letech rostly zhruba stejným tempem jako HDP, byl v případě ČR hlavním důvodem rozdílného růstu HDP a soukromé spotřeby vývoj zahraničního obchodu.

Disponibilní důchody domácností

Růst soukromé spotřeby je ovlivněn řadou různorodých faktorů. Mezi ně patří výše a vývoj disponibilních důchodů domácností, měnící se sklon ke spotřebě a úsporám, vývoj spotřebitelských úvěrů, hodnota majetku domácností, ale i demografické a psychologické faktory, či národní a regionální rozdíly. Nejdůležitějším faktorem je výše a vývoj disponibilních důchodů domácností. Jde o jakýsi konečný důchod, který je použit na spotřebu a zbytek představují úspory. Čistý disponibilní důchod domácností (ČDD) se vypočte jako součet prvotních důchodů domácností (jde o čistý národní důchod domácností (ČND), který zahrnuje náhrady zaměstnancům, hrubý provozní přebytek a smíšený důchod a důchody z vlastnictví) a salda druhotných důchodů (SDD - druhotné důchody přijaté jako sociální dávky a ostatní běžné transfery zmenšené o druhotné důchody vydané - běžné daně z důchodu, jmění a jiné, sociální příspěvky a ostatní běžné transfery). Hrubý disponibilní důchod (HDD) pak navíc obsahuje spotřebu fixního kapitálu (SFK) - viz tabulka 2.

Tabulka 2: Tvorba disponibilního důchodu domácností (mlrd. Kč)

	2001	2002	2003	2004	2005
ČND	1391,8	1459,1	1550,2	1629,7	1705,3
SDD	-167,2	-181,1	-214,3	-248,0	-258,7
ČDD	1224,6	1278,0	1335,9	1381,7	1446,6
SFK	68,6	70,5	72,9	78,2	81,3
HDD	1293,2	1348,5	1408,8	1459,9	1527,9

Pramen: ČSÚ – roční národní účty, listopad 2006.

V rámci čistého národního důchodu vytvořeného domácnostmi hrají klíčovou úlohu náhrady zaměstnancům (ty zahrnují příjmy z mezd a platů a sociální příspěvky zaměstnavatelů), které jsou ovlivněny situací na trhu práce. Tu především určuje růst zaměstnanosti, vývoj průměrných mezd a měnící se struktura pracovních sil. Nicméně i změny ve vývoji dalších složek běžných příjmů a výdajů domácností mohou významně ovlivnit disponibilní důchod domácností. Např. záporné saldo druhotných důchodů (domácnosti mají ve znovurozdělení větší výdaje než

příjmy) působí negativně na vývoj disponibilních důchodů domácností. Nárůst záporného salda byl významný v roce 2003 a 2004 a snižoval tempo růstu disponibilních důchodů. Na druhé straně některá opatření jako např. změny v daňovém zatížení domácností (v roce 2006 došlo ke snížení daňové zátěže fyzických osob v důsledku zavedení společného zdanění manželů a většího využití paušálních výdajů pro osoby samostatně výdělečně činné) mohou urychlit růst disponibilních důchodů.

Vývoj spotřebních výdajů domácností se však může lišit od vývoje disponibilních důchodů domácností. Důvodem je měnící se sklon k úsporám. V letech, kdy míra úspor klesá, soukromá spotřeba zpravidla roste rychleji než disponibilní důchody a v letech, kdy míra úspor roste, spotřební výdaje zaznamenávají nižší dynamiku než disponibilní důchody. Úspory nabývají různých forem finančních aktiv a proměňují se v nefinanční aktiva prostřednictvím investic. Úspory spolu s kapitálovými transfery představují základní zdroj růstu čistého jmění domácností. Soukromá spotřeba, která je převážně hrazena z běžného důchodu, však může být financována i z dalších zdrojů. Těmi jsou především úvěry poskytované domácnostem. Vliv spotřebitelských úvěrů na úspory domácností je nepřímý, protože jde o finanční transakci, která zvyšuje finanční pasiva domácností a jejich hrubý dluh, a přímo se neprojeví v běžných příjmech domácností. Je totiž nutné odlišit finanční transakce od transakcí rozdělování, při nichž vznikají prvotní a druhotné důchody a vytváří se disponibilní důchod. Půjčky nezvyšují disponibilní důchod domácností, ale umožňují zvýšit spotřebu a v důsledku toho snižují úspory (zbytková veličina disponibilního důchodu po odečtení spotřeby). Ovlivňují tedy míru úspor nepřímo.

Tabulka 3: Disponibilní důchody domácností (DiDD) a soukromá spotřeba (roční růst v %)

	2001	2002	2003	2004	2005
DiDD (b.c.)	5,0	4,3	4,5	3,6	4,7
DiDD (s.c.)	1,1	3,1	4,9	0,6	2,9
Soukr.spotř.	2,3	2,2	6,0	2,5	2,4
Míra úspor	7,4	8,3	7,4	5,9	6,1

Poznámka: Reálný růst disponibilních důchodů (ve stálých cenách) byl vypočten dělením nominálního růstu (v běžných cenách) deflátorem soukromé spotřeby. Míra úspor domácností byla počítána jako podíl hrubých úspor domácností na jejich hrubém disponibilním důchodu zvýšeném o změny čistého podílu domácností na rezervách penzijních fondů (v %).

Pramen: ČSÚ – roční národní účty, listopad 2006.

Empirická evidence ukazuje, že soukromá spotřeba je citlivá na změny v běžném důchodu (na rozdíl od teorii permanentního důchodu). Nicméně i přes značné výkyvy ve vývoji disponibilních důchodů domácností se soukromá spotřeba vyvíjí rovnoměrněji a je schopna se vypořádat se šoky ve vývoji běžných důchodů. Důvodů je jistě více. Hlavním z nich jsou patrně změny v míře úspor domácností. Významnou roli hraje i finanční systém, který v posledních letech zaznamenal významné změny, které mimo jiné umožnily domácnostem snazší přístup k financování. Spotřeba domácností je ovlivněna i hodnotou aktiv v portfoliu domácností. Kolísání cen aktiv (bubliny na trzích) má vliv na chování domácností a na vývoj poptávky domácností. To se týká zejména cen nemovitostí. Vztahy mezi vývojem disponibilních důchodů domácností, soukromou spotřebou a mírou úspor domácností naznačuje tabulka 3.

Dlouhodobě došlo k výrazně rychlejšímu růstu soukromé spotřeby před růstem disponibilních důchodů domácností.

V letech 1996-2005 činilo průměrné roční reálné tempo růstu spotřeby domácností 2,9 %, zatímco reálný růst disponibilních důchodů domácností byl pouze 1,8 %. To se projevilo ve značném snížení míry úspor domácností. V letech, kdy soukromá spotřeba rostla rychleji než disponibilní důchody, klesala míra úspor (zvýšil se sklon ke spotřebě). To byl případ většiny let (1996-2001, 2003 a 2004). Pouze v roce 2002 a 2005 byl vztah růstu soukromé spotřeby a disponibilních důchodů obrácený. V těchto dvou letech vzrostla míra úspor.

V posledních letech růst spotřeby ovlivňují i půjčky domácností. Ty začaly prudce růst počínaje rokem 2000. I když větší část půjček jsou dlouhodobé půjčky spojené s bydlením, které se projeví především v investicích domácností (s novými byty je však spojeno i jejich zařizování, které se odrazí v růstu spotřeby), silný růst spotřebitelských úvěrů se již plně promítá do růstu soukromé spotřeby. Tento vcelku nový jev v české ekonomice byl způsoben privatizací bank a jejich aktivnější politikou vůči domácnostem, nízkými úrokovými měrami a pozitivním očekáváním budoucího vývoje.

V mezinárodních srovnáních je disponibilní důchod domácností na obyvatele pokládán za výstižnější ukazatel důchodu na hlavu a životní úrovně než je HDP na obyvatele. To se týká zejména regionální úrovně, protože toky prvotních a druhotných důchodů mezi regiony jsou často silnější než mezi státy. V důsledku toho se regionální HDP na hlavu značně liší od disponibilních důchodů domácností na hlavu.

Strukturální změny ve spotřebě domácností jsou spojeny s růstem disponibilních důchodů, se změnami v příjmové diferenciaci domácností, s demografickými faktory a s vývojem cen a celkové nabídky zboží a služeb. V České republice v období 1995-2005 v celkových výdajích domácností na konečnou spotřebu klesl podíl výdajů za potraviny, alkoholické nápoje a tabák (z 29,1 % v roce 1995 na 23,9 % v roce 2005), odívání a obuv, zařízení domácností, zdraví, dopravu, vzdělání, restaurace a hotely. Na druhé straně se zvýšil podíl výdajů za bydlení, vodu, elektřinu a plyn, spoje, rekreaci a kulturu. V mezinárodním srovnání měla v roce 2005 Česká republika proti EU-15 vyšší podíl výdajů za potraviny, alkoholické nápoje a tabák (23,9 % proti 15,4 %) a za spoje, rekreaci a kulturu. Naopak, nižší podíl vykazovala u odívání a obuvi, zařízení domácností, zdraví a dopravy (viz tabulka 4).

Tabulka 4: Struktura výdajů domácností na konečnou spotřebu v EU-15 a ČR (podíly v %)

	1995		2005	
	EU-15	ČR	EU-15	ČR
Potraviny	14,0	19,5	12,0	16,1
Alk. nápoje, tabák	3,6	9,6	3,4	7,8
Odívání a obuv	6,8	5,4	5,9	4,8
Bydlení, voda, elektřina, plyn	20,8	20,7	22,3	22,1
Zařízení domácností	7,1	6,1	6,5	5,6
Zdraví	3,3	1,7	3,4	2,0
Doprava	13,3	10,8	13,9	11,2
Spoje	1,9	1,5	2,7	3,5
Rekreace a kultura	9,1	10,6	9,8	11,6
Vzdělání	0,9	0,5	0,9	0,5
Restaurace a hotely	8,3	7,4	8,2	6,5
Různé	10,9	6,3	11,1	8,2

Pramen: EUROSTAT – Long-Term Indicators, listopad 2006.

Konkurenceschopnost odvětví v České republice

V prvních deseti letech transformace (1990 – 1999) česká ekonomika zažila tři fáze ekonomického cyklu. První z nich proběhla v letech 1990 – 1992 a byla charakteristická hlubokým propadem ekonomické úrovně, který odrážel zejména vnější ekonomické vlivy a také silnou makroekonomickou restrikcí. V období 1993 – 1996 probíhalo ekonomické oživení, které však bylo převážně reakcí na předchozí pokles spotřeby a nebylo založeno na dlouhodobě udržitelném mikroekonomickém základu. Opětovné zpřísnění fiskální a měnové politiky v reakci na narůstající vnější nerovnováhu navíc v kombinaci s nedostatečně transformovanou podnikovou sférou způsobilo další, tentokrát již mírnější, ekonomický pokles v letech 1997 a 1998.

Teprve od roku 2000 dochází k silnějšímu ekonomickému růstu, který je podložen kvalitnějším mikroekonomickým základem. Do České republiky začíná plynout velký objem přímých zahraničních investic, částečně i díky vládním investičním pobídkám. Narozdíl od předchozího období se oslabuje podíl investic formou privatizace a vznikají nové podniky tzv. na zelené louce. V převážné většině se jedná o investice vyhledávající výhodné výrobní faktory, kde kromě relativně kvalifikované a levné pracovní síly hraje roli také geografická poloha ČR.

Makroekonomický pohled: vývoj sektorů

Z hlediska zdrojů ekonomického růstu na nabídkové straně je důležité zkoumat vliv jednotlivých sektorů na růst hrubé přidané hodnoty (viz tabulka 1). K průměrnému ročnímu přírůstku celkové HPH ve výši 3,7 % v období 2001 – 2005 přispěly kladným přírůstkem průmysl a služby, zatímco vliv zemědělství a stavebnictví byl neutrální.

Nejvyššího růstu hrubé přidané hodnoty od počátku ekonomické transformace dosáhla česká ekonomika v roce 2005, a to 6,5 %. Jednoznačným tahounem byl přitom průmysl s příspěvkem 4,7 %, přičemž i příspěvek ostatních sektorů byl kladný stejně jako v roce 2004. Struktura růstu z hlediska příspěvku jednotlivých sektorů v letech 2004 a 2005 byla velmi podobná, v roce 2005 však byl příspěvek průmyslu i služeb vyšší než v roce 2004.

Tabulka 1: Příspěvky hlavních sektorů k růstu HPH v letech 2000 - 2005 (v %, s.c.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
CELKEM	3,8	2,5	2,5	2,9	4,0	6,5
Zemědělství	0,2	-0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Průmysl	3,1	-0,4	1,2	-0,3	2,6	4,7
Stavebnictví	-0,3	-0,3	-0,1	0,2	0,3	0,3
Služby	0,9	3,3	1,3	3,0	0,8	1,4

Pramen: ČSÚ, Databáze RNÚ, 1. 10. 2006.

Výrazný příspěvek průmyslu k růstu ekonomiky v roce 2005 byl způsoben vysokou dynamikou tempa růstu hrubé přidané hodnoty, která meziročně vzrostla o 15 % (v sektoru služeb byl růst pouze 2,4 %). HPH v průmyslu v roce 2005 tak ještě zrychlila tempo růstu oproti roku 2004, kdy dosáhlo 8,9 %. Průmyslová produkce měřená indexem průmyslové produkce rostla pomalejším tempem (6,7 % oproti 9,6 % v roce 2004). V zemích EU vzrostla v roce 2005 průmyslová produkce o 2,9 %. V porovnání ČR se sousedními tranzitivními zeměmi rostla průmyslová produkce v roce 2005 rychleji v Maďarsku (7,3 %), pomaleji naopak v Polsku (4 %) a na Slovensku (3,8 %).

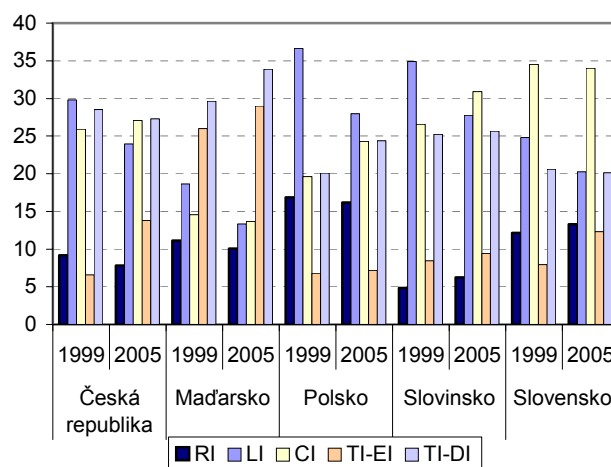
V letech 2004 a 2005 příznivě působila na růst průmyslové produkce pokračující vysoká výkonnost soukromých podniků pod zahraniční kontrolou. Koncem února 2005 byla zahájena výroba automobilů ve firmě TČPA Kolín, což mělo významný vliv na růst průmyslové produkce v automobilovém průmyslu (meziročně o 19,2 % v roce 2005, 14,3 % v roce 2004). Do provozu byla uvedena také řada nových výrobních kapacit v elektrotechnickém průmyslu a strojírenství a kapacit zabezpečujících díly, komponenty a příslušenství pro automobilový průmysl. Výrazné oživení průmyslové produkce v roce 2004 zaznamenalo hutnictví (meziročně o 23 %), které těžilo z konjunktury na trhu oceli a železa, zejména v Asii. V roce 2005 však konjunktura odezněla a produkce naopak poklesla o 2,1 %.

K výrazně rostoucím odvětvím z hlediska přírůstku průmyslové produkce v roce 2004 patřila také odvětví elektrických a optických přístrojů (meziroční růst o 13,5 %, v roce 2005 snížení tempa růstu na 5,2 %). Z konjunktury v automobilovém průmyslu těžilo zejména odvětví výroby pryžových a plastových výrobků, kde průmyslová produkce vzrostla v letech 2004 i 2005 meziročně o více než 10 procent. Relativně vysoký nárůst průmyslové produkce v letech 2004 a 2005 zaznamenal papírenský průmysl (v roce 2004 8,6 %, v roce 2005 7 %). Nedařilo se naopak textilnímu a kožedělnému průmyslu, kde byl vývoj produkce nepříznivě ovlivňován problémy s odbytem v souvislosti s dovozem levné produkce z Číny.

Konkurenceschopnost odvětví

Konkurenceschopnost na úrovni odvětví lze vymezit jako schopnost daného odvětví prosadit se v konkurenčním boji s podobnými odvětvími v ostatních ekonomikách při umístění svých výrobků nebo služeb na domácím trhu i na zahraničních trzích za předpokladu efektivního využití výrobních faktorů používaných při výrobě daných výrobků nebo poskytování služeb.

Obrázek 1: Srovnání struktury vývozu podle faktorové náročnosti v roce 2005 (v %)



Poznámka: Klasifikace komodit: RI = surovinově náročná (resource intensive), LI = pracovní náročná (labour intensive), CI = kapitálově náročná (capital intensive), TI-EI = technologicky náročná - snadno napodobitelná (technologically intensive - easy to imitate), TI-DI = technologicky náročná - obtížně napodobitelná (technologically intensive - difficult to imitate).
Pramen: EUROSTAT, Databáze COMEXT, 5. 12. 2006.

Za determinanty konkurenceschopnosti odvětví se často označují čtyři atributy: výrobní faktory, investice, inovace a bohatství. Autorem této myšlenky je M. E. Porter. Teorie mezinárodního obchodu nazývá materiálově náročné statky „Ricardiánskými“ statky, pracovní a kapitálově náročné statky „Heckscher-Ohlinovými“ statky a technologicky náročné statky „Schumpeterovskými“ statky.

Jak můžeme vidět na obrázku 1, v České republice převládá v roce 1999 vývoz komodit náročných na práci těsně následovaný technologicky náročnými produkty obtížně napodobitelnými. V roce 2005 je nižší podíl komodit náročných na práci na vývozu ve prospěch kapitálově náročných produktů a zároveň vyšší podíl technologicky náročných produktů. Tento trend je podobný ve všech zemích, nejvýraznější je ovšem v případě Polska.

Z tabulky 2 je zřejmé, že existují velké rozdíly v úrovni produktivity práce nejen mezi zeměmi, ale i mezi jednotlivými odvětvími. V České republice dosahuje produktivity práce ve zpracovatelském průmyslu zhruba třetiny průměru EU-25, přičemž nižší ze srovnávaných zemí je tato úroveň pouze v Polsku a na Slovensku (o 3 procentní body). Naopak v Maďarsku a zejména ve Slovinsku je produktivita práce vyjádřená v nominálních eurech vyšší.

Tabulka 2: Mezinárodní srovnání produktivity práce v odvětvích zpracovatelského průmyslu (rok 2004, EU-25 = 100, přepočteno směnným kurzem)

	ČZ	HU	PL	SI	SK
Zpracov. průmysl	32	36	29	49	29
Potravinářský prům.	39	31	25	53	23
Textilní průmysl	30	21	25	48	20
Koždělný průmysl	26	21	24	47	23
Dřevozprac. prům.	43	22	35	46	38
Papírenský prům.	36	35	37	49	33
Rafinérský prům.	27	116	80	7	52
Chemický prům.	27	33	24	59	21
Gumárenský prům.	39	39	34	63	40
Výr. ost. miner. výr.	42	42	36	54	31
Hutnický prům.	35	32	33	52	45
Strojírenský prům.	26	35	25	47	24
Elektrotech. prům.	27	43	28	45	20
Výroba dopr. prostř.	36	54	31	46	40
Výroba nábytku, ost.	34	21	28	58	33

Pramen: EUROSTAT, Databáze New Cronos, 5. 12. 2006.

Rozdíl mezi zemí s nejvyšší a nejnižší produktivitou se ve většině sektorů pohybuje mezi 1,5 a 3-násobkem, výjimkou je rafinérský průmysl, kde jsou extrémní rozdíly. V ČR je relativní úroveň produktivity vůči EU-25 nejvyšší v dřevozpracujícím průmyslu a ve výrobě dopravních prostředků (více než 40 % průměru EU-25). Nejvyšší úroveň produktivity ve všech odvětvích je ve Slovinsku, kde se ve většině případů blíží nebo přesahuje úroveň 50 % průměru Evropské unie.

Skupiny odvětví podle technologické náročnosti

Z hlediska postavení ekonomiky v globálním produkčním řetězci je důležité, jak významné jsou technologicky náročné aktivity (high-tech odvětví) v dané zemi. Země, které se specializují na technologicky vyspělejší odvětví, dosahují zpravidla vyššího ekonomického růstu. Pokud existují překážky nebo vysoké náklady šíření znalostí mezi zeměmi, případně pokud v některých zemích existuje nízká technologická absorpční schopnost, může docházet k prohlubování rozdílů mezi ze-

měmi a země s nízkými výdaji na výzkum a vývoj mohou být chyceny do tzv. „pasti chudoby“. V těchto případech může pomoci vnější impuls v podobě zásahu hospodářské politiky (podpora výdajů na výzkum a vývoj a investic do vzdělávání, investiční pobídky pro technologicky vyspělá odvětví).

Argument pro podporu technologicky náročných (high-tech) odvětví však vychází z předpokladu, že jednotlivá odvětví vykazují shodné charakteristiky mezi zeměmi. To by platilo jen v případě, kdy by produkční systémy byly uzavřeny hranicemi národní ekonomiky. S rostoucí fragmentací produkčního řetězce napříč ekonomikami však dochází k rozmišřování jeho jednotlivých částí podle konkurenční výhody jednotlivých zemí. Například i k výrobě počítačů je nutná jejich jednoduchá montáž, vyhledávající levnou pracovní sílu a naopak k prodeji odvětví na západních trzích je nutný vyspělý marketing a design. V rámci technologického rozvoje se navíc některé produkty či odvětví mohou přesouvat z kategorie low-tech do kategorie high-tech (např. aplikace biotechnologií).

Tabulka 3: Ukazatelé aktivit podle technologické náročnosti ve zpracovatelském průmyslu v ČR (v %)

	Podíl na HPH zprac. průmyslu		Podíl HPH na produkci		Prod. práce (tis. Kč, b.c.)		Tempo růstu PP (% , s.c.)
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	
HT	7,1	6,6	23,9	15,6	453	479	167,1
MHT	31,3	33,5	23,0	22,2	433	564	148,5
MLT	29,0	30,2	26,5	23,3	409	532	107,8
LT	32,5	29,7	26,5	27,7	333	426	112,3
Celkem	100	100	25,1	23,2	389	501	128,3

Poznámka: Technologická náročnost: HT - vysoká, MHT - středně vysoká, MLT - středně nízká, LT - nízká.

Pramen: ČSÚ, Databáze RNÚ, 1. 10. 2006.

Tabulka 3 ukazuje charakteristiku jednotlivých skupin aktivit na různé úrovni technologické náročnosti. Je zřejmé, že odvětví s vysokou úrovní technologické náročnosti nepatří ve srovnání s ostatními skupinami k odvětvím s nejvyšší úrovní produktivity práce. V roce 2005 byla nejvyšší úroveň produktivity práce ve skupině odvětví s nižší technologickou náročností a high-tech odvětví byla v úrovni produktivity až na třetí místo. Nejvyšší úroveň produktivity ve skupině high-tech odvětví byla ve farmaceutickém průmyslu, a to téměř dvojnásobná oproti průměru v high-tech odvětvích.

Na druhé straně však skupina high-tech odvětví zaznamenala v letech 2001 až 2005 nejvyšší dynamiku produktivity práce, a to o 10,8 % v průměru ročně. Pro srovnání v celém zpracovatelském průmyslu rostla v uvedeném období produktivita práce v průměru o 5,1 % ročně. I v dynamice produktivity práce v rámci high-tech odvětví však byla velká variabilita, kdy výroba komunikační techniky zaznamenala více než dvacetiprocentní roční nárůst, zatímco ve výrobě letadel produktivita práce klesala o 8,5 % ročně.

Relativně nejsilnější pozici z hlediska hladiny i dynamiky produktivity práce má v ČR skupina středně technologicky náročných odvětví. Ta má zhruba třetinový podíl na tvorbě přidané hodnoty zpracovatelského průmyslu a o 12 % vyšší úroveň přidané hodnoty než je průměr zpracovatelského průmyslu. Také dynamika přidané hodnoty je nadprůměrná (v průměru o 8,2 % ročně), a to téměř ve všech odvětvích v rámci této skupiny (s výjimkou výroby ostatních dopravních prostředků).

Nominální konvergence v České republice

V rámci studie je popsán a analyzován proces a problémy nominální konvergence v České republice a ve vybraných nových členských zemích EU (EU-5). Text je primárně orientován na analýzu nominální konvergence,¹ mimo jiné diskutujeme možné faktory, které mají na tento proces výrazný vliv.

Součástí příspěvku je i odhad potenciálních cenových tlaků vyplývajících ze změn cen na proces nominální konvergence a diskuse rozdílů cenových úrovní mezi obchodovatelnými a neobchodovatelnými statky, který proces cenové konvergence výrazně ovlivňuje. Zvláštní pozornost je v textu věnována situaci české ekonomiky vykazující dlouhodobě výrazně nižší cenovou úroveň vzhledem k dosažené ekonomické úrovni. Přestože jde o dlouhodobou charakteristiku ekonomiky, není doposud jednoznačně určena příčina, která za tímto jevem stojí. Tato odchylka je některými ekonomy považována za natolik významný problém, který by mohl ovlivnit českou ekonomiku v případě vstupu do mechanismu směnných kurzů (ERM II), resp. v situaci přistoupení České republiky do měnové unie.

Úvodní část je věnována problematice vstupních údajů, mezinárodním šetřením a metodologickým otázkám s tím souvisejících, tj. mezinárodní srovnání cenové úrovně, objasnění fungování periodických mezinárodních šetření (rozdíly mezi ICP a ECP, European Comparison Programme).

Tabulka 1: Ekonomická a cenová úroveň z ICP pro vybrané položky podle zemí, údaje za rok 2002

	Objem per capita			Cenová úroveň		
	HDP	Skut. ind. spot.	Výd. dom. na koneč. spot.	HDP	Skut. ind. spot.	Výd. dom. na koneč. spot.
ČR	62	59	54	52	47	53
HU	56	57	46	49	44	51
PL	44	48	43	49	46	53
SI	73	69	61	66	64	67
SK	49	52	45	39	35	40
EU-8 ¹⁾	49	50	46	53	50	56
EU-10 ²⁾	57	55	61	54	54	52
EU-12	98	96	97	98	97	98
EU-25	91	92	92	97	96	97
OECD	95	94	103	108	110	109

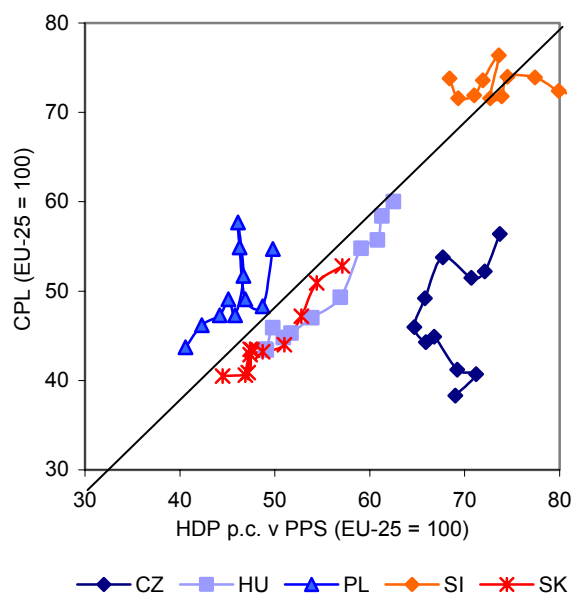
¹⁾ Nevážený průměr nových členských zemí EU bez Malty a Kypru, variační koeficient dílčích ukazatelů 0,1–0,2; ²⁾ Nevážený průměr zemí; hodnota variačního koeficientu pro dílčí ukazatele 0,2–0,3. Pramen: OECD: Purchasing power parities and Real Expenditures. 2002 Benchmark year, Paris 2004, s. 37, s. 40, s. 137–138, s. 141–142, vlastní výpočet.

V druhé části popisujeme tendence na agregátní úrovni (vztah cenové a reálné úrovně ekonomiky) a zjišťujeme, že v České republice existuje výrazná odchylka cenové a ekonomické úrovně. Na úrovni celého HDP dosahuje ekonomická úroveň 62 % při cenové úrovni pouze 52 %

EU-15, přičemž existuje pozitivní a významná závislost mezi cenovou úrovní a ekonomickou úrovní. Obdobná situace je i v dalších nových členských zemích EU, specifická je situace vyspělého Slovinska, viz tabulka 1.

Vývoj cenové a ekonomické úrovně v čase můžeme zachytit pomocí následujícího obrázku 1. Zatímco Slovinsko zvyšovalo především svou srovnatelnou cenovou úroveň při stagnující ekonomické úrovni a v České republice provázal růst cenové úrovně cyklický průběh úrovně ekonomické, ostatní země zaznamenaly téměř symetrický vývoj cenové i ekonomické úrovně (pro srovnání je doplněna linie 45° v kvadrantu).

Obrázek 1: Vývoj ekonomické a cenové úrovně podle zemí, 1995–2005 (EU-25 = 100)



Pramen: Eurostat, National accounts, 19. 12. 2006, vlastní úpravy.

Pokud však analyzujeme dílčí složky HDP, je ekonomická a cenová úroveň již téměř vyrovnána (soukromá spotřeba, investice), což je výrazným pokrokem oproti předchozím šetřením. Ukazuje se, že hlavním důvodem rozdílu v případě HDP je difference vládních výdajů, což může ilustrovat rozdíly mezi cenovou a ekonomickou úrovní soukromé spotřeby a skutečnou individuální spotřebou domácností (zahrnující individuální veřejnou spotřebu).²

Velké rozdíly se však nacházejí při další dekompozici těchto složek. Např. při desagregaci na komoditní skupiny je možné identifikovat výrazné rozdíly v cenových úrovních (např. mezi tzv. obchodovatelnými a neobchodovatelnými komoditami) v zemích EU-5 vůči průměru zemí EU-15 i Německu, které slouží jako referenční země, a to i přes vzestup v posledním období. Přes postupný růst cen a zvyšování cenové úrovně mezi léty 1999 a 2002 dosahuje většina statků a služeb (více než tři čtvrtiny) cenové úrovně v rozmezí 36–65 % (EU-15).

² Jedná se o rozdílné kategorie sledování spotřeby domácností, které byly zavedeny v ESA 1968 (výdaje domácností na konečnou spotřebu), resp. ESA 1995 (skutečná individuální spotřeba a skutečná kolektivní spotřeba). Hlediskem členění je otázka, kdo platí (první klasifikace) a kdo spotřebovává (druhá klasifikace).

¹ Odlišnosti v pojetí „nominální konvergence“ mezi jednotlivými autory např. viz Vintrová, R., Žďárek, V.: Konvergence České republiky a Slovenské republiky – současný stav a vybrané problémy. *Ekonomický časopis*, 2006, č. 4, s. 468–489.

Provedený odhad pro rok 2005 ukazuje další růst cenové úrovně a přesun statků a služeb do vyšších cenových úrovní 46–65 %.

Determinantami cenové úrovně je řada faktorů. Mezi hlavní je možné zařadit: rozsah obchodovatelného a neobchodovatelného sektoru v ekonomice, úroveň produktivity v ekonomice, úroveň produktu na hlavu atd.

Velkým problémem je členění ekonomiky na obchodovatelný a neobchodovatelný sektor v ekonomice. Pokus o vymezení obchodovatelných statků a služeb od neobchodovatelných je poměrně komplikovaný. Pro stručnost uvedme, že pokud chceme v praxi odlišit obchodovatelné statky a služby, můžeme k tomu s úspěchem použít standardní klasifikace OSN (SITC), která rozlišuje devět kategorií. Prvé tři je možné považovat za produkující obchodovatelné komodity, v případě ostatních spíše neobchodovatelné (stavebnictví, služby, národní doprava typu vlak nebo metro). Výjimky mohou tvořit zemědělské komodity (vlivem obou výše uvedených důvodů jsou neobchodovatelné), ale i některé služby, např. stavební, které se mohou stát obchodovatelnými. Tato situace může nastat i po odbourání bariér v rámci rozšířené Evropské unie.

Některé statky a služby jsou označovány jako obchodovatelné a jiné jako neobchodovatelné. Kde se nachází přesná hranice, je však obtížné určit. S postupnými změnami, jejichž jsme téměř denně svědky, dochází ke změně tradičních schémat a pohledu. Tradiční členění statky = obchodovatelné, služby = neobchodovatelné, dnes ovlivňuje otázka, nejen co je ještě služba a co již ne, ale i fakt, že tradiční služby jako stavebnictví, kadeřnictví apod.³ jsou obchodovatelné a naopak nemovitosti jsou zpravidla chápány jako neobchodovatelné.⁴

Stručně rovněž zmiňme dvě důležité determinanty, které toto vymezení ovlivňují. Prvním z nich jsou transportní náklady, jež tvoří přirozené bariéry. Pokud jsou tedy vysoké (často jsou uvažovány v relaci na jednotku) restringují obchodovatelnost. Naopak technologický pokrok je může snižovat (např. rozvoj moderních informačních a telekomunikačních technologií, ICT), což vede v případě řady služeb k jejich obchodovatelnosti.⁵ Druhý determinant je spojena s celními a mimocelními bariérami (cla, kvóty, předpisy atd.).

S obchodovatelným a neobchodovatelným sektorem souvisejí i případné odhady cenových tlaků v ekonomice dohánějící vyspělé ekonomiky (tj. odhad tzv. Harrodova-Balassova-Samuelsonova efektu), viz tabulka 2.⁶

V části třetí sledujeme vývoj cenových úrovní české ekonomiky a další ekonomik zemí EU-5 v relaci k průměru zemí EU-15 a ve srovnání s Německem podle skupin a vybraných podskupin komodit. S využitím des-

agregovaných údajů se věnujeme disperzi (a variabilitě) cen mezi jednotlivými zeměmi EU, a to jak za vybrané „staré země“ EU, tak za nové členské země (EU-5). I v rámci vyspělejších zemí v rámci EU existují významné rozdíly plynoucí z dosažené ekonomické úrovně země. V případě EU-5 jsou mimo Slovinska cenové relace velmi podobné, tj. pozorujeme téměř shodné úrovně v případě obchodovatelných komodit, avšak diference pro neobchodovatelné komodity.

Tabulka 2: Přehled odhadů Harrodova-Balassova-Samuelsonova efektu pro státy EU-5

	CZ	PL	HU	SI	SK
Konveční metody ¹⁾					
Backé et al. (2003)	0,8	9,8	4,9	3,9	
Golielli, Orsi (2002)	4,5	5,3	2,3		
Roseti (2002)	1,4	4,6	4,3	2,4	
Sinn, Reutter (2001)	3,1	4,4	7,1	3,6	
Průměr ²⁾	2,4	6	4,6	3,2	
Nové metody ³⁾					
Égert (2002)	0,6	2,3	1,8	-0,2	-0,4
Égert et al. (2003)		2,1	1,2	1,1	1,3
Mihaljek, Klau (2004)		1,5	1,6	0,7	0,7
Wagner, Hlouskova (2004)	0,6	1,1	1,1	0,9	0,2
Průměr ²⁾	0,4	1,7	1,7	0,7	0,4

¹⁾ Založeno na produkční funkci; ²⁾ Průměr vypočten z více studií (nejen z uvedených v tabulce); ³⁾ odhady vycházejí z diferencovaných údajů.

Pramen: Égert: Real Convergence, Price Level Convergence and Inflation. Budapešť, 2006.

Vývoj cenových relací v ČR vůči Německu (1993-2002) byl rovněž zkoumán. Výrazného pokroku bylo dosaženo mezi šetřeními za léta 1999 a 2002, a to díky spolupůsobení cenového a kurzového kanálu. Odhad za rok 2004 ukazuje na pokračování cenové konvergence, avšak výrazně pomaleji díky protichůdnému vlivu cenového diferenciálu a měnového kurzu.

Ve čtvrté části se zabýváme efekty nominální konvergence na cenový vývoj v ekonomice a na vývoj měnového kurzu. Samotný proces nominální konvergence se bude výrazně projevovat v posilování nominálních měnových kurzů nových členů EU kromě těch, které jej mají fixovány, ale v reálném vyjádření, resp. v podobě efektivního měnového kurzu, i v těchto případech.

Pro ilustraci případných cenových tlaků souvisejících s procesem cenové konvergence na základě a při předpokladu zvyšování celkové cenové úrovně na 75 % průměru EU pouze pomocí cenového kanálu (tj. při vyloučení kurzového kanálu), odhadujeme velikost tohoto dodatečného cenové impulsu v rozmezí 3,7–7,7 p.b. ročně (podle data vstupu České republiky do měnové unie mezi léty 2010 – 2014).

Proces nominální konvergence je doprovodným jevem reálného konvergenčního procesu. Existující rozdíl mezi ekonomickou a cenovou úrovní se postupně v čase snižuje. Je však otázkou, jak dlouho ještě tento proces bude trvat. (Četné příklady z vyspělých zemí ukazují na různě velké odchylky.) V případě soukromé spotřeby je očekáván další růst v souladu s procesem reálné konvergence, obdobně tomu bude i v případě investic. Vládní spotřeba ovlivňující celkovou úroveň je položkou, která je jak z hlediska metodologického, tak srovnání velkým problémem. Postupný růst cenové úrovně této složky HDP bude ovlivněn řadou činitelů a je možné, že výrazný rozdíl přetrvá i po několik příštích desetiletí, jak jsme tomu svědky v méně vyspělých zemích EU.

³ Viz Obsfeld, Rogoff, 1996: *Foundations of International Macroeconomics*. Massachusetts, MIT Press 1996.; Larraín, Sachs, 1993: *Macroeconomics in the Global Economy*. Engelwood Cliffs, Prentice-Hall 1993.

⁴ Pomineme-li specifické případy, kdy si kupec může nechat přemístit nemovitost (je-li to technicky možné), při vysokých transakčních nákladech. Čistý příklad neobchodovatelného statku je pozemek s danými parametry.

⁵ Příkladem mohou být bankovní služby, zpracování dat atd., které jsou pro řadu společností zajišťovány v různých částech světa podle nákladové výhody. Pouze pro specifické služby náročné na kvalitu nebo kontrolu apod. toto neplatí.

⁶ Protože základ k tomuto teorému položil ve třicátých letech minulého století R. F. Harrod (v díle *International Economics*), používáme zkratku Harrodův-Balassův-Samuelsonův efekt a nikoliv jen Balassův-Samuelsonův efekt.

Největší slabiny podnikatelského prostředí ČR

Každoroční studie Světové banky *Doing Business*¹, jejíž nejnovější verze byla vydaná na podzim 2006, nabízí již tradičně možnost pohlédnout na podnikatelské prostředí v širokém mezinárodním srovnání a současně podrobněji v dílčích ukazatelích každé z deseti hodnocených oblastí. Do ročenky je aktuálně zahrnuto 175 zemí, u nichž jsou srovnána „tvrdá data“ (především délka a nákladnost administrativních procedur) v následujících oblastech regulace podnikání: zahájení podnikání, udělování (stavebních) povolení, regulace zaměstnávání, registrace vlastnictví (nemovitosti), získávání úvěru, ochrana investorů, platba daní, podmínky zahraničního obchodu, vynutitelnost smluv a ukončení podnikání.

Základní hodnocení ČR a srovnání výsledků let 2005 a 2006 ukazuje tabulka 1.

Tabulka 1: Změna podmínek podnikání ČR - světové pořadí 2005 a 2006

Hodnocené kritérium	Pořadí ČR 2006	Pořadí ČR 2005	Změna 05/06
Získávání úvěru	21	19	- 2
Zahraniční obchod	41	39	- 2
Regulace zaměstnávání	45	44	- 1
Vynutitelnost smluv	57	55	- 2
Registrace vlastnictví	58	55	- 3
Zahájení podnikání	74	85	+ 11
Ochrana investorů	83	81	- 2
Získávání povolení	110	110	+ 1
Placení daní	110	104	- 6
Ukončení podnikání	113	110	- 3
Celkové hodnocení	52	50	- 2

Pramen: WB (2006)

Z uvedeného srovnání vyplývá minimální meziroční změna (celkově spíše k horšímu) a také zachování „pozic“ ČR ve většině hodnocených oblastí. Světlou výjimkou je zahájení podnikání, kde díky novele obchodního zákoníku, která významně reformovala vznik společností zápisem do obchodního rejstříku, došlo k citelnějšímu posunu vpřed. Za mimořádnou pozornost stojí především ty oblasti regulace podnikání, kde je situace v ČR setrvale špatná, tj. stabilně usazená ve druhé stovce světového pořadí. Jde o podmínky ukončení podnikání, placení daní a získávání stavebních povolení.

Podmínky **ukončení podnikání** v ČR jsou nejhorší ze všech Světovou bankou sledovaných ukazatelů podmínek podnikání. Nelichotivé srovnání ČR s nejlépe hodnocenými členskými státy EU a také s průměrem „starých“ (EU-14) a „nových“ (EU-8) členských zemí ukazuje tabulka 2.

Tabulka 2: Podmínky ukončení podnikání

	CZ	EU-22	EU-14	EU-8	EU - Top
počet let	9,2	2,2	1,5	3,5	0,4
náklady	14,5	10,5	9,0	13,3	1,0
míra návratnosti	18,5	59,0	71,0	45,0	89,1

Pramen: WB (2006)

¹ World Bank and the International Finance Corporation: *Doing Business 2007 – How to reform*, World Bank 2006. www.doingbusiness.org.

Srovnání ČR s nejlépe hodnocenými zahraničními (evropskými) právními úpravami ukazuje, že v zahraničí je kladen větší důraz na takový způsob řešení úpadku, který umožňuje zachránit podnikání a potenciálně uspokojit věřitele z budoucích výnosů reorganizovaného podniku. Rovněž jsou lépe chráněna práva věřitelů a tvrdě postižování ti, kdo porušují zákon. Neoddlužený úpadce je ze zákona omezen v právech k jakémukoli dalšímu podnikání, zatímco řádně oddlužený úpadce může založit novou společnost a podnikat bez omezení. Stanovení pevných lhůt pro některé klíčové úkony v rámci konkursu vede k dynamičtějším postupu všech účastníků řízení a tím ke zkrácení jeho délky, která je nepřímo úměrná šanci na záchranu podniku, resp. na vyšší výnos pro konkursní věřitele. Stačí uvést, že v Irsku trvá průměrný konkurs méně než půl roku, v Belgii a Finsku méně než rok, a např. i na Slovensku, kde se soud musí k návrhu na konkurs vyjádřit do dvou týdnů, je průměrná délka konkursu 4 roky (oproti průměrným 9,2 letům v ČR). Přenos nejlepší zahraniční praxe do podmínek ukončení podnikání v ČR by měl přinést až nový insolvenční zákon, účinný od 1. 7. 2007.

ČR je hluboce podprůměrná rovněž v případě podmínek **placení daní**. Světová banka hodnotí počet daňových procedur a časovou náročnost v počtu hodin za rok, které vyžaduje příprava, podání a platba zejména tří hlavních typů daní: z příjmu právnických osob, daně z přidané hodnoty a daní a plateb povinného pojištění odváděných za zaměstnance, jakož i daně spotřební, z nemovitosti a silniční. Celková daňová zátěž měří v procentech ze zisku společnosti všechny daně, které platí podnik s výjimkou daně ze mzdy a odvodů na sociální zabezpečení. Srovnání ČR s nejlépe hodnocenými zeměmi EU a také průměrem „starých“ (EU-14) a „nových“ (EU-8) členských zemí EU ukazuje tabulka 3.

Tabulka 3: Podmínky platby daní

	CZ	EU-22	EU-14	EU-8	EU – Top
počet procedur	14,0	18,8	16,9	22,1	5,0
časová náročnost	930,0	260,1	222,2	326,4	76,0
daňová zátěž	49,0	50,7	52,8	47,0	25,8

Pramen: WB (2006)

Podle Světové banky je v ČR pro podnikatele časově nejnáročnější administrativa spojená s odvody na sociální a zdravotní pojištění zaměstnanců (420 hodin), následovaná povinnostmi souvisejícími s DPH (360 hodin) a poté s daní z příjmu právnických osob (150 hodin). I každá z těchto daní jednotlivě je, co se týká časového nákladu pro českého podnikatele, náročnější než zajištění celé daňové povinnosti v Irsku, Velké Británii či Dánsku. Naopak samotný počet daňových procedur je poměrně nízký a celková daňová zátěž patří v rámci EU spíše k průměrným.

Jakkoli se celková daňová zátěž podnikání v ČR mírně snižuje (v letech 2003-2006 došlo k poklesu daně z příjmu právnických osob o sedm procentních bodů), k podstatnému zjednodušení a zpřehlednění daňové soustavy prozatím nedochází. Ve světle nehospodárného přístupu veřejné moci k prostředkům daňových poplatníků je navíc stále aktuálnější otázka nákladnosti

státu coby servisní organizace občanů a adekvátnosti kvality veřejných služeb, které jim za vybrané daně poskytuje (k nim patří rovněž samotná kvalita podmínek podnikání).

Kritického hodnocení se ČR dostalo i podle podmínek **udělování povolení**. Světová banka zaznamenává všechny procedury požadované pro získání stanovených povolení na modelovém příkladu realizace stavby třípodlažního skladu v blízkosti největšího města země. Hodnocena je administrativní náročnost všech souvisejících úkonů podle počtu procedur a počtu dní a jejich finanční náklady. Neuspokojivá pozice ČR odráží výrazně nejhorší zátěž počtu procedur v kombinaci s vysokou časovou náročností, ačkoli naopak náklady povolovacího řízení patří k nejnižším. Srovnání ČR s průměrem EU a s průměrem „starých“ (EU-14), jakož i „nových“ (EU-8) členských zemí uvádí tabulka 4.

Tabulka č. 4: Podmínky udělování povolení

	CZ	EU-22	EU-14	EU-8	EU - Top	
počet procedur	31,0	16,0	13,9	19,6	7,0	DK
počet dnů	245,0	189,0	175,2	213,0	56,0	FI
náklady	14,5	79,6	83,0	73,5	14,5	CZ

Pramen: WB (2006)

V oblasti udělování stavebních povolení dochází v ČR k zásadní změně 1. 1. 2007, kdy se stává účinným dlouho připravovaný stavební zákon, nahrazující mnohokrát novelizovanou právní úpravu z roku 1976, která je podstatně odpovědná za uvedené negativní hodnocení. Největší problém v režimu „starého“ stavebního zákona představovala pro stavebníky-žadatele příprava podání žádosti o územní a stavební povolení s nutností získání souhlasu všech dotčených orgánů státní správy a majitelů rozvodných sítí a následně široké zákonné možnosti účastníků řízení zdržet vydání stavebního povolení cestou námitek a odvolání. Nejvíce zatěžující byla zejména nutnost získat pro vydání stavebního povolení stavebním úřadem souhlasná stanoviska dotčených orgánů, kterých mohlo být (v závislosti na typu a umístění stavby) až 57, přičemž každý z nich měl na vyřízení žádosti stavebníka 10-30 dnů a musel se opakovaně vyjadřovat při každé podstatnější změně projektu (stanoviska vydával zpravidla bezplatně). Extrémně vysoká administrativní a časová náročnost pak logicky vyvolávala dodatečné náklady žadatele (značně prodražovala samu přípravu stavby) a také podporovala rozvoj korupčního prostředí.

Nový stavební zákon, účinný od 1.1.2007, již ve svém úvodním ustanovení požaduje, aby orgány územního plánování a stavební úřady přednostně využívaly zjednodušující (a tedy rychlejší) postupy a co nejméně zatěžovaly dotčené osoby a maximálně využívaly možnosti dané zákonem k vydání jediného rozhodnutí (zejména u jednoduchých staveb) a upustily od zdlouhavého povolovacího řízení. Všude, kde to zákon a okolnosti případu umožňují, mají uvedené úřady upřednostňovat veřejnoprávní smlouvu s žadatelem (tj. oboustranně přijatelnou dohodu) namísto správního rozhodnutí. Je zřejmé, že zákonodárce byl při koncipování této právní úpravy veden právě snahou zjednodušit a zrychlit (při zachování práva a oprávněných zájmů všech účastníků) dosud nepřijatelně dlouhé územní a stavební řízení.

CES VŠEM realizovalo v říjnu-listopadu 2006, ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR, Konfederací zaměstnavatelských a podnikatelských svazů a Sdružením

Střední podnikatelský stav, anketu mezi podnikateli s cílem zjistit, co oni sami považují za největší problémy českého podnikatelského prostředí. Tabulka 5 shrnuje oblasti, do kterých aktuálně směřuje nejsilnější kritika domácího podnikání (názor 201 respondentů).

Tabulka č. 5: Nejakutnější problémy podnikatelského prostředí ČR očima podnikatelů

1. Časté změny daňových předpisů, metodických stanovisek, formulářů
2. Délka soudního řízení
3. Rozsah a složitost daňových předpisů
4. Složitá a nestabilní právní úprava podnikání
5. Neefektivní potírání korupce a netransparentního lobbingu v politice
6. Příliš štědrý a málo kontrolovaný sociální systém, který nemotivuje k přijetí odpovědnosti za vlastní obživu
7. Vysoké bankovní poplatky
8. Nepředvídatelnost soudních rozhodnutí
9. Nekvalitní výkon a osobní neodpovědnost úředníků státní a veřejné správy
10. Bující korupce a s ní související hospodářská kriminalita

Ačkoli se názor podnikatelů doslova nekryje s hodnocením světové banky, je zřejmé, že kořeny problémů identifikují oba zdroje shodně. ČR má podle expertů světové banky i domácích podnikatelů neefektivní státní správu a soudnictví, komplikovaný, nestabilní a nepřehledný právní systém. Podnikatelská kritika daňových předpisů a pomalosti soudnictví koresponduje jak s neúměrnou časovou náročností daňových povinností, tak i s neúměrnou délkou konkursního řízení v ČR, které České republice vytýká i Světová banka.

Pro reálné zobrazení problémových míst českého podnikatelského prostředí je hodnocení Světové banky podnětné i v tom, že ukazuje, kde stojí za to se s průměrem EU srovnávat a kde naopak nikoli. Např. platba daní je obecně problémem zemí EU (Světová banka hodnotí 22 členských zemí, mimo Lucembursko, Maltu a Kypr), naopak podmínky ukončení podnikání v EU jsou Světovou bankou oceňovány jako vysoce nadprůměrné. V průměru je pozice zemí EU-22 v širším mezinárodním srovnání jednoznačně nejhorší v případě regulace zaměstnanosti, kde v EU převažuje ochrana pracovního místa, vysoké zatížení práce mimo-mzdovými náklady a silná pozice odborů ústící ve svázanost zaměstnavatele řadou omezení a nákladných povinností.

Druhá nejhorší je v průměru pozice EU-22 právě v podmínkách platby daní s relativně vysokými daňovými sazbami, kterým však v řadě případů neodpovídá kvalita podmínek podnikání. Výraznějším problémovým místem EU je dále nízká ochrana investorů (daná nízkou transparentností rozhodování statutárních orgánů kapitálových společností), obtížná registrace nemovitého majetku, jakož i získávání stavebních povolení. Naopak nejlepší jsou výsledky EU v případě získávání úvěrů, ukončení podnikání, vynutitelnosti smluv a také podmínek zahraničního obchodu. V získávání úvěrů a podmínkách zahraničního obchodu je velmi dobrá i mezinárodní pozice ČR. Zde je však třeba uvést, že problematika poskytování a zajišťování úvěru, jakož i kvality registru úvěrových informací, je spíše věcí nadnárodních bankovních skupin působících v ČR než domácí exekutivy a legislativy a stejně tak podmínky zahraničního obchodu jsou dány harmonizovaným právem EU, nikoli již domácím celním zákonem či obchodně-celní politikou ČR.