

Jaromír Veber a kol.



MANAGEMENT INOVACÍ

M MANAGEMENT
PRESS
MANAGEMENT
INOVACÍ **|**

SUMMARY

Innovations are currently understood as an important element of economic development mainly due to its ability to strengthen competitiveness. From the macroeconomic perspective innovations support the competitiveness on the national and international market. From the microeconomic perspective innovations raise competitiveness of companies.

Almost a century passed since J. A. Schumpeter first mentioned „winds of creative destruction“ and the ability of innovations to move the economic development forward. Since then scholars as well as the corporate world accumulated sufficient knowledge about the power of innovations, which changed the way management deals with it as well as government attitude to innovations (we mean mainly the governmental support of research and development).

The book „Management of innovations“ is divided into two main sections. First section deals with the macroeconomic view at innovations. It explains its importance for national competitiveness, it further deals with the contemporary definition of the term „innovation“ and „management of innovations“ and its relation to the broader term of „change“ and „management of change“. Part of this section is designated to support of innovations and legal protection of know-how.

Second section of the book takes the microeconomic view at innovations. It explores innovation strategies as well as innovation cycles in corporations. A chapter within this section deals with the financial side of research and development, mainly with ways of obtaining financial resources and methods of economic appraisal of innovation projects. This section provides also a spectrum of methods used for innovation generation, management of innovations, etc. Last part of this section deals with control mechanisms, which the companies can use in management of innovations.

Last chapter of the book has a form of an appendix and offers views of contemporary German national economists at the transformation of German economy into „clean energy“ and so called industry 0,4.

Jaromír Veber a kol.

MANAGEMENT INOVACÍ

MANAGEMENT PRESS, PRAHA 2016

Autorský kolektiv:

prof. Ing. Jaromír Veber, CSc. – vedoucí autorského kolektivu

doc. RNDr. Hana Scholleová, PhD.

doc. Ing. Miroslav Špaček, PhD.

doc. Ing. Lenka Švecová, PhD.

doc. Ing. Galina F. Ostapenko, CSc., MBA

Jaromír Veber a kol.

MANAGEMENT INOVACÍ

© Jaromír Veber a kol., 2016

Cover design © Petr Foltera, 2016

Všechna práva vyhrazena

V roce 2016 vydalo nakladatelství Management Press,
člen skupiny batros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4,
jako svou 23 776. publikaci

Obálku navrhl Petr Foltera

Vydání 1.

Sazbu zhotovil Jaroslav Křikava

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a. s., Husova 1881, Havlíčkův Brod

ISBN 978-80-7261-423-3

www.managementpress.cz

www.albatrosmedia

OBSAH

Předmluva	9
-----------	---

PRVNÍ ČÁST

MAKROEKONOMICKÝ POHLED NA INOVACE

13

1	Konkurenceschopnost	15
1.1	Pojetí konkurenceschopnosti	15
1.2	Tlak na zvyšování konkurenceschopnosti	25
1.2.1	Soudobý stav světové ekonomiky	27
1.2.2	Pohled OECD	30
1.2.3	Pohled Evropské unie	31
1.3	Konkurenceschopnost ČR	34
1.3.1	Prokonkurenční vládní politika	38
1.4	Inovace – předpoklad konkurenceschopnosti	42
1.4.1	Vytvoření Evropského výzkumného prostoru	45
1.4.2	Statistiky o výzkumu, vývoji a inovačních aktivitách ČR	49
	<i>Poznámky k 1. kapitole</i>	56

2	Změny, znalosti, inovace	61
2.1	Management změn	62
2.2	Zlepšování	71
2.3	Management znalostí	73
2.3.1	Kapitál založený na znalostech	75
2.4	Intra-podnikání	76
2.5	Inovace	77
2.5.1	Oslo manuál	80

2.5.2	Kvalitativní aspekt inovací	84
2.5.3	Očekávání od inovací	86
2.5.4	Management inovací	88
2.6	Kreativita a flexibilita	94
	<i>Poznámky k 2. kapitole</i>	98

3 Podpory inovačních aktivit 103

3.1	Veřejné finanční podpory výzkumu a inovací	103
3.1.1	Podpory ze státního rozpočtu	104
3.1.2	Podpory z Evropských fondů	107
3.2	Finanční podpory inovací z komerčních zdrojů	114
3.3	Nefinanční podpory inovací	120
	<i>Poznámky k 3. kapitole</i>	125

4 Duševní majetek a jeho ochrana 127

4.1	Průmyslová práva	128
4.2	Vlastnictví duševního majetku, odměny, motivace původců	137
4.3	Některé další typy duševního majetku a možnosti jejich ochrany	141
	<i>Poznámky k 4. kapitole</i>	144

DRUHÁ ČÁST 149

MIKROEKONOMICKÝ POHLED NA INOVACE

5 Podniková inovační strategie 151

5.1	Strategické inovační záměry	152
5.1.1	Strategické inovační záměry velkých, popř. středních zavedených, erudovaných firem	154
5.1.2	Strategické inovační záměry malých, popř. středních firem s malými zkušenostmi s inovací	162
5.1.3	Strategické záměry v zárodečném stadiu vzniku firmy	163
5.2	Inovační strategie	170
5.2.1	Strategie průlomových inovací	171
5.2.2	Strategie reverzních inovací	178
	<i>Poznámky k 5. kapitole</i>	179

6	Podnikové realizační procesy inovací	181
6.1	Sekvenční versus integrované řízení realizačních inovačních procesů	181
6.2	Obsah realizačních inovačních procesů	186
6.2.1	Fáze zadání inovačního úkolu	186
6.2.2	Fáze předvýrobní přípravy inovace	195
6.2.3	Fáze implementace inovací	198
6.2.4	Fáze udržovací	200
	<i>Poznámky k 6. kapitole</i>	204
7	Ekonomické aspekty spojené s inovacemi	207
7.1	Financování inovací	208
7.1.1	Vlastní zdroje podniku jako zdroj financování inovací	210
7.1.2	Cizí zdroje jako zdroj financování inovací	215
7.1.3	Financování inovací z hlediska rozsahu a životního cyklu	218
7.2	Ekonomická efektivnost inovací a její měření	221
7.2.1	Nákladová kritéria	222
7.2.2	Statické metody	224
7.2.3	Dynamické metody	226
7.2.4	Reálně opční metody	233
7.2.5	Metody založené na analýze kapitálových trhů	237
	<i>Poznámky k 7. kapitole</i>	239
8	Metody a techniky využitelné v managementu inovací	241
8.1	Metody kreativního myšlení	241
8.2	Metody a techniky pro identifikaci potřeb zákazníků	245
8.3	Metody a techniky hledání příčin problémů	246
8.4	Metody a techniky pro hodnocení námětů a pochopení problému	248
9	Kontrolní mechanismy související s inovačními aktivitami	253
9.1	Controlling inovačních aktivit	253
9.2	Audit inovačních aktivit	255
9.3	Postaudity inovačních projektů	257
9.4	Hodnocení inovací	261
9.4.1	Model hodnocení inovační způsobilosti organizace	261

10	Appendix – Inovační záměry německé ekonomiky:	
	Nová energie, Průmysl 4.0	265
10.1	Změny v energetice	266
10.2	Průmysl 4.0	267
	<i>Poznámky k 10. kapitole</i>	274
	Příloha – Dotazník pro mapování inovačního prostředí organizace	275
	Literatura	279
	Rejstřík	282

PŘEDMLUVA

Druhá dekáda jedenadvacátého století signalizuje řadu obecných rysů světového společensko-ekonomického vývoje. Je nesporné, že ekonomiky vyspělých ekonomik (USA, Evropy) jsou schopny vyprodukovat více, než mohou na svém teritoriu spotřebovat. O své čelné místo na slunci se hlásí řada tzv. rychle se rozvíjejících ekonomik (Čína, Indie, Brazílie, Indonésie), které zvyšují nejen svou produkční schopnost, ale i kvalitativní aspekty produkovaných výrobků či služeb. Postupně i jim se místní trhy stávají těsné a rozšiřují okruh komodit, které vyvážejí mimo své území. Bohužel na Zemi je řada států, které nepatří do žádného z výše uvedených teritorií, a míra jejich zaostávání způsobuje, že nejsou schopny zabezpečit přijatelnou životní úroveň svým příslušníkům.

Jestliže můžeme kladně hodnotit posuny v hospodářském rozvoji, kde za sto let došlo k vzniku četných převratných technických novinek, výraznému nárůstu produktivity práce a kde ekonomický vývoj jednoznačně znamenal zlepšení životní úrovně, stejně tak pozitivně nemůžeme hodnotit vývoj na politické scéně. Za sto let se planeta dočkala dvou světových válek a bezpočtu lokálních konfliktů, které jsou i v současnosti příčinou četných nestabilit v regionech s menším či větším přesahem do dalších regionů.

Říká se, že nové komunikační, počítačové a logistické technologie přispěly k tomu, že se svět zploštil a zrychlil. To vše přispělo k rozšíření a prohloubení globalizace jako fenoménu posledních desetiletí. Globalizační procesy v hospodářské sféře nejsou a ani nemohou být vnímány jednoznačně, na jedné straně není pochyb, že pomáhají celosvětovému rozvoji, na druhé straně zřejmě přispívají k prohlubování rozdílů mezi vyspělými a zaostalými ekonomikami, podporují nestabilitu na finančních trzích atd.

Již z tohoto letmého exkursu vyplývá, že světový hospodářský vývoj má daleko k tomu, co můžeme označit za stabilní, proporcionální a trvalý růst světové ekonomiky. Aniž bychom chtěli jakkoliv prezentovat další pochmurné scénáře, jako je neřízená migrační vlna, je více než pravděpodob-

né, že ve světové ekonomice bude přetrvávat disproporcionalita ve vývoji jednotlivých národních ekonomik, regionů a hospodářských uskupení. Ničím není dáno, že vývoj musí mít charakter růstu v řádu několika procent, výjimečná vůbec není a nemusí být stagnace či propad v tempech růstu a ekonomický vývoj může být doprovázen četnými vlastními, tj. ekonomickými i cizími, zejména politickými vlivy, které budou ovlivňovat jeho nestabilitu.

Za tohoto stavu jak jednotlivé národní ekonomiky, tak i jednotlivé podnikatelské subjekty hledají cesty, jak nejlépe uspět v krátkodobé či dlouhodobé perspektivě. Je zřejmé, že v nejbližších letech se nic podstatného v naznačených směrech vývoje světového hospodářství měnit nebude, takže pro ekonomická uskupení i národní ekonomiky vyspělých zemí, ke kterým se řadí i česká ekonomika, bude klíčovým faktorem jejich konkurenční schopnost, a to nejen z pohledu národního, ale zejména mezinárodního. Ačkoliv je pojem konkurenceschopnost v poslední dekádě velice frekventovaným, přesto jde o pojem imaginární, který vyžaduje upřesnění, a to z různých pohledů (konkurenceschopnost podniku i celé ekonomiky, vůči komu, v čem, resp. čím se má projevovat, jak ji měřit či hodnotit atd.).

S vědomím jistého zjednodušení lze konstatovat, že pro vyspělé ekonomiky, které zpravidla neoplývají značnými a navíc levnými surovinovými zdroji a dalšími levnými faktory, jako je pracovní síla či energie, je klíčovým faktorem jejich úspěšnosti um a zejména nápaditost jejich obyvatel. I v tomto případě nejde o bezbřehý fortel či kreativitu lidí, ale takové jejich zaměření, které najde uplatnění na trhu, tzn. že jde o úspěšnou komercializaci tvůrčích aktivit.

Jak bylo uvedeno, společenská realita se mění, vyvíjejí se nové produkty a technologie, objevují se nové pohledy na podnikání, mění se ovšem i lidé, jejich priority, zájmy, vzorce chování. Bylo by zřejmě krátkozraké, pokud by v zorném úhlu změn byly jen změny materiálního charakteru. Ruku v ruce s nimi musí jít změny v řízení, a to jak na úrovni podnikové, tak národohospodářské.

Dále uvedené texty si kladou za cíl upozornit na význam inovací pro konkurenceschopnost podniků i celých ekonomik, upozornit na nové přístupy řízení inovací a v neposlední řadě připomenout zejména některé metody, jejichž opodstatněnost potvrdila praxe. Zároveň autoři měli na zřeteli i tu skutečnost, že inovační úsilí, jako nástroj podpory prosperity, by nemělo být spojováno pouze s materiální výrobou, ale mělo by zasáhnout prakticky

do všech dalších oblastí (materiálních i nemateriálních služeb), až po státní a veřejnou správu.

Tato monografie staví na dlouhodobém výzkumném zaměření členů autorského kolektivu, kteří se problematikou managementu inovací zabývají ve své akademické i vědecké činnosti. Publikace představuje soubor poznatků, který se opírá o vlastní výzkum v této oblasti s důrazem na specifika českého prostředí.

Formálně je publikace rozdělena do dvou částí. První je zaměřena na makroekonomický pohled na inovace zahrnující celospolečenská témata, jako jsou význam inovačních aktivit pro konkurenceschopnost ekonomiky, podpory podnikání, ochrana duševního majetku apod. Zajímavé závěry vycházejí z makroekonomických analýz soudobého stavu světové a české ekonomiky. Druhá část je věnována mikroekonomickému pohledu na inovace a přináší řadu doporučení pro podnikovou sféru, popř. i další organizace. Pro organizace též nabízí rychlý test hodnocení jejich inovační způsobilosti, který vychází z metodického doporučení uvedeného v příloze publikace. To se opírá jak o ekonomické hodnocení dosavadních inovačních výstupů, tak posouzení cestou checklistu pro inovační kvalifikace organizace.

Za autorský kolektiv
Jaromír Veber

Praha, listopad 2015

 PRVNÍ ČÁST

MAKROEKONOMICKÝ POHLED NA INOVACE

1 KONKURENCESCHOPNOST

Je zřejmě lidskou přirozeností, možná i jako důsledek jisté ješitnosti, být dobrým a soutěžit s druhými. Praktickými projevy takových přístupů je dělat věci lépe než druhý, nabízet lepší produkty či služby. V případě, kdy se na trhu objevuje více subjektů nabízejících stejné či podobné produkty, význam soutěživosti roste, a v případě, že poptávka je menší než nabídka, stává se nutností.

1.1 Pojetí konkurenceschopnosti

Konkurence je rysem tržní ekonomiky a se vši naléhavostí vystupuje v etapě, kdy se určitý obor dostává do přebytku (převaha nabídky nad poptávkou). Dále souvisí s komparací, tzn. se srovnáváním s obdobnými objekty, ať jimi jsou produkty či celé produktové řady, nebo i samotné podnikatelské subjekty. Konkurenceschopnost na podnikové úrovni můžeme charakterizovat jako schopnost:

- odolávat subjektům se stejným nebo podobným zaměřením (pasivní pojetí),
- prosadit se v určitém oboru v porovnání s ostatními (aktivní pojetí).

Konkurenceschopnost sice můžeme posuzovat v daném okamžiku, nicméně rozhodující bude požadavek minimálně jejího udržení či zlepšování v čase.

Klíčovým znakem konkurenceschopnosti určitého subjektu je komparativní výhoda, přednost, kterou má vůči jiným subjektům. Komparativní výhody v rámci určitého oboru a na určeném relevantním trhu lze označit

za konkurenční výhody. V polovině osmdesátých let to byl M. Porter, který přišel s celou řadou užitečných doporučení týkajících se konkurence a zejména konkurenční výhody. Ve vztahu ke konkurenci produktů jsou známé Porterovy generické strategie, které spatřují konkurenční výhody:

- v nákladech a potažmo v prodejních cenách,
- v diferenciaci (v kvalitě, časové flexibilitě),
- ve fokusu (ve specifických vlastnostech, vyhledávaných úzkým segmentem uživatelů).

Odtud je již krůček ke kvantifikaci **konkurenceschopnosti produktu** a jejímu vyjádření v různých ukazatelích, ať jednodušších poměrových (cenách, klíčových funkčních parametrech), tak různých vícekritériálních hodnoceních posuzujících obvykle nejen užitečnost výrobku, ale i jeho ekonomické charakteristiky (pořizovací cenu, provozní náklady apod.).

O konkurenci mezi podnikatelskými subjekty má smysl hovořit všude tam, kde jde o získání jisté výhody či přednosti vůči jiným. Na prvním místě to bude výhoda na straně prodeje (odbytu) produkce či v soutěži o veřejné zakázky – tedy konkurence v rámci daného oboru. Bude-li limitujícím faktorem na straně nabídky např. rozsah úvěrových zdrojů, pobídkových titulů apod., tak se hledisko oboru stírá a jako ohraničující vystupuje jiné kritérium.

Obecně lze konstruovat různé ukazatele **konkurenceschopnosti podniků** v podobě podílu či lépe přírůstku podílu na trhu, přírůstku tržeb, přírůstku tržeb z exportu apod. Dílčím indikátorem může být reálná prodejní cena produktů či služeb v porovnání s cenami srovnatelných produktů na tuzemském, resp. mezinárodním trhu. Asi zcela jiná kritéria konkurenceschopnosti bude volit investor, pokud má zájem o akvizici nebo kapitálový vstup do podniku.

Je těžké si představit, že by konkurenceschopný podnik nebyl úspěšný. Mezi úspěšností a konkurenceschopností bude úzká souvislost, nicméně to nebudou identické pojmy; každý sleduje jiné hledisko zájmu. Úspěšnost se obvykle vyjadřuje ekonomickými kritérii, jako jsou zisk, rentabilita, hodnota akcií apod. Při hodnocení konkurenceschopnosti bude mít větší význam komparativní srovnávání se zřetelem na tržní pozici a vedle ekonomických kritérií to bude i hodnocení flexibility podniku s ohledem na tržní impulsy apod.

S prohlubující se globalizací se do jisté míry mění pohled na konkurenci produktů i podniků. V případě produktů se komparace musí realizovat nikoliv v národních mezích, ale s relevantními produkty ze zahraničí, které se stávají na daném či potenciálním trhu konkurentem daného produktu. V případě konkurenceschopnosti podniků je situace obdobná. I zde je třeba rozšířit horizont subjektů, které mohou představovat konkurenční hrozbu, i o zahraniční subjekty, jež působí či mohou působit na potenciálním trhu.

V éře soudobé globalizované ekonomiky nemá smysl hovořit o národní ekonomické uzavřenosti, naopak národní ekonomiky hospodářsky vyspělých zemí jsou závislé na zapojení do světových obchodních a finančních struktur. I světový hospodářský prostor je již značně nasycen a na stále větším významu nabývá pojem **národní, resp. mezinárodní konkurenceschopnosti**. Ta má bezpochyby své kořeny v konkurenceschopnosti národních podnikatelských subjektů, nicméně je akcelerována stabilním politickým a ekonomickým klimatem dané země a podmínkami, které jsou vytvářeny pro co nejlepší fungování podnikatelských subjektů doma i v zahraničí. Stranou úvah o konkurenceschopnosti celého státu nemůže zůstat i pojem národní produktivity, kterou můžeme interpretovat jako míru využití národních disponibilních zdrojů (přírodní zdroje, lidské zdroje, kapitál apod.).

Národní či mezinárodní konkurenceschopnost¹ je pojmem mladým,² který nemá jednoznačnou definici, naopak můžeme se setkat s celou řadou vymezení či interpretací, jež budou odrážet různá hlediska hodnocení:

- pro podnikatele bude konkurenceschopnou zemí taková, která zabezpečí nabídku nejlepších podmínek pro podnikání,
- investoři budou za konkurenceschopnou považovat takovou zemi, která jim nabídne co nejlepší podmínky pro zhodnocení jejich investic,
- pro zákazníky (celosvětově) to bude co nejnižší cenová úroveň nabízené produkce nebo služeb, při splnění standardních kvalitativních požadavků,
- z hlediska obyvatel bude zřejmě konkurenceschopná země vnímána jako teritorium, v němž se dá pohodlně žít (životní prostředí, přírodní podmínky, pracovní podmínky, zaměstnanost, mzdová a cenová úroveň).

Již z výše uvedeného je zřejmé, že vymezení národní, resp. mezinárodní konkurenceschopnosti není jednoduchou záležitostí, stejně tak různorodé mohou být pokusy o její měření. Otázkou je, zda k tomu použít „tvrdá data“, jako jsou cenově nákladové faktory ekonomiky či makroekonomické indikátory, jako jsou HDP, zaměstnanost, příjmy obyvatelstva, nebo též do hodnocení zařadit i činitele charakterizující životní úroveň, které budou mít zřejmě charakter „měkkých“ informací a budou specifikovat kvalitu života, úroveň životního prostředí atd. Neopomenutým ukazatelem pro posuzování mezinárodní konkurenceschopnosti bude i otázka zapojení, resp. závislosti národní ekonomiky na exportu.³

OECD

Za všeobecně přijímanou definici mezinárodní konkurenceschopnosti je přijímáno vymezení OECD: „Schopnost produkovat zboží a služby, které ob stojí v testu mezinárodní konkurence, a zároveň schopnost udržovat nebo zvyšovat reálný HDP.“

OECD přiznává, že jako dosud existuje řada přístupů k vymezení pojmu konkurenceschopnost (viz dále), stejně tak existuje řada přístupů pro její hodnocení. V průběhu osmdesátých let minulého století bylo jasné, že světová ekonomika vlivem druhého ropného šoku prochází řadou změn, které znamenaly nezanedbatelné pohyby v nákladech a směnných kursech zemí OECD. Již v tomto období bylo jasné, že je třeba zkoumat faktory, jež ovlivňují makroekonomický výkon zemí, jimiž mohou být stupeň produktové specializace, kvalita produkce, úroveň poprodejního servisu, ale i růst produktivity, mezinárodní náklady, směnné kursy, prodejní ceny apod. Úvahy o konkurenceschopnosti byly zaměřeny na kategorii obchodovatelného zboží, neuvažovalo se s přímými zahraničními investicemi.

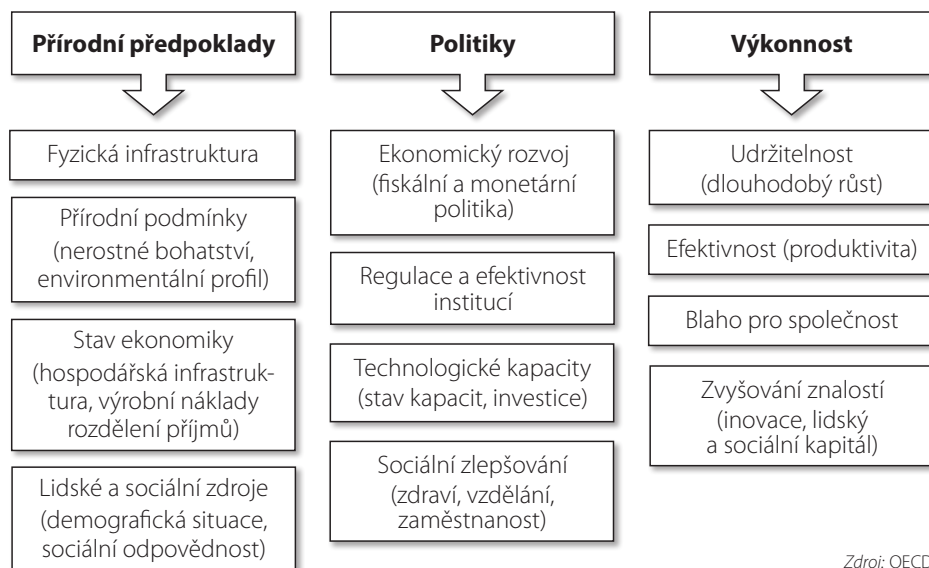
Na počátku nového milénia experti OECD konstatují, že se k hodnocení konkurenceschopnosti užívají tři typy přístupů:

- tradiční, opírající se o komparativní výhody,
- přístup založený na hodnocení produktivity,⁴
- model diamantu (viz dále).

Nicméně ani tyto přístupy nenaplňují všechny aspekty, které jsou na hodnocení zejména mezinárodní konkurenceschopnosti v současnosti kladeny (přírodní podmínky dané země, udržitelnost ekonomického rozvoje): proto

se v materiálech OECD objevuje úsilí o komplexní zachycení a hodnocení konkurenceschopnosti v podobě *OECD competitiveness indicators platform* (OCIP) [46]. Jeho konstrukce je zřejmá z následujícího obrázku.

Obr. č. 1 **OECD platforma indikátorů konkurenceschopnosti**



Zdroj: OECD

Evropská unie

Za hlavní faktor hospodářského růstu EU je považován růst konkurenceschopnosti národních ekonomik a v jejich rámci pak konkurenceschopné firmy všech velikostí.

Slovník EU pod pojmem konkurenceschopnost uvádí: „Konkurenceschopná ekonomika je ekonomikou s trvalým vysokým tempem růstu produktivity“ a zároveň doplňuje, že růst produktivity bude závislý zejména na strukturálních změnách v průmyslu a Unie jako celek musí podávat lepší výkon než konkurence, pokud jde o výzkum a inovace, informační a komunikační technologie, podnikání, hospodářskou soutěž, vzdělávání a odbornou přípravu [38].

EU každoročně od r. 1997 sestavuje zprávu o konkurenceschopnosti členských států, která poskytuje informace o konkurenceschopnosti EU jako celku a hodnotí konkurenceschopnost jednotlivých členských států. Mezi klíčové hodnotící oblasti patří:

- investice a přístup k financím,
- inovace a veřejná správa,
- energie, suroviny a udržitelnost,
- přístup na zahraniční trhy, k infrastruktuře a službám.

Zpráva rozděluje země EU do čtyř skupin:

- vysoká úroveň konkurenceschopnosti a dále je indikováno její zlepšování,
- vysoká úroveň konkurenceschopnosti, ale je indikována stagnace, nebo dokonce pokles,
- mírná konkurenceschopnost, ale je indikováno zlepšování,
- mírná konkurenceschopnost, ale je indikována stagnace, nebo dokonce pokles.

Konkurenční výhody EU zůstávají dlouhodobě neměnné: kvalifikovaná pracovní síla, inovace, složité výrobky vysoké kvality. Nevýhody jsou spatřovány ve vysokých výrobních nákladech, nedostatku investic, resp. jejich financování (zvláště pro malé inovativní podniky, které nemají dostatečnou historii pro poskytování úvěrů, komplikovaná veřejná správa v řadě zemí (daně, vymahatelnost práva, korupce, nestabilita cen energie, surovin).

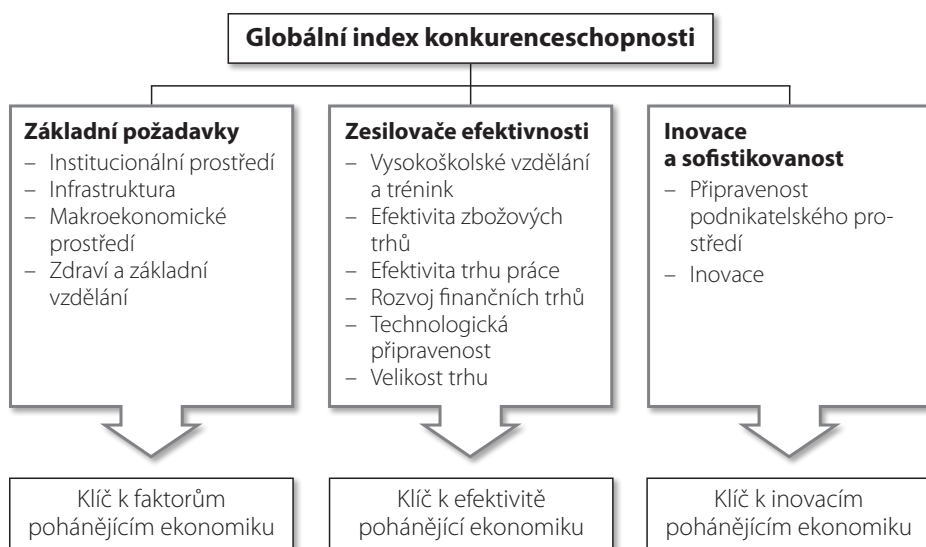
Poslední dostupné hodnocení konkurenceschopnosti EU⁵ uvádí, že v příštím desetiletí devadesát procent nové poptávky bude generováno mimo Evropu, což činí internacionalizaci firem nepostradatelným strategickým prvkem. Klíčovou úlohu budou sehrávat globální hodnotové řetězce, které kombinují úlohu produktů, služeb a procesů inovací. Systémy pro podporu inovací se musí dále zdokonalovat, jako problematické jsou spatřovány nízké investice a samotná spolupráce mezi vědeckou komunitou (výzkumem) a podnikatelskou sférou, dále nedostatečná práce s talenty (pracovní podmínky, konkurenční mzdy, mobilita).

Světové ekonomické fórum

V rámci aktivit Světového ekonomického fóra (WEF) jsou připravovány zprávy o konkurenceschopnosti. V úvodních pasážích zprávy je uvedena i definice konkurenceschopnosti:⁶ „Konkurenceschopnost jako soubor institucí, politik a faktorů, které determinují úroveň produktivity země. Úroveň produktivity, naopak, nastaví úroveň prosperity, kterou lze získat prostřednictvím hospo-

dářství. Úroveň produktivity také určuje míru výnosu z investic v ekonomice, což je základní hnací silou míry jejího růstu. Jinými slovy, konkurenceschopnější ekonomika je ta, která má větší pravděpodobnost udržení růstu. Pojem konkurenceschopnost tedy zahrnuje statické a dynamické složky. Takže produktivitu země určuje její schopnost udržovat vysokou úroveň příjmů, to je také jeden z hlavních determinantů návratnosti jejích investic, která je jedním z klíčových faktorů vysvětlujících růstový potenciál ekonomiky“ [52].

Obr. č. 2 **Aspekty hodnocení konkurenceschopnosti národní ekonomiky podle WEF/GCI**



Hodnocení konkurenceschopnosti WEF se uskutečňuje od r. 1979 a každoročně vydává hodnotící zprávu o konkurenceschopnosti národních ekonomik.⁷ Za svou existenci hodnocení konkurenceschopnosti prošlo vývojem, zvyšuje se i počet hodnocených zemí. V současnosti se hodnocení opírá o globální index konkurenceschopnosti [*Global Competitiveness Index – GCI*]. Mezi tematické okruhy (pilíře) hodnocení jsou zařazeny: úroveň fungování veřejných institucí, úroveň infrastruktury, makroekonomická stabilita, úroveň zdravotnictví a základního školství, úroveň vysokoškolského vzdělání, efektivnost tržních podmínek, efektivita trhu práce, rozvoj finančních trhů, technologická připravenost, velikost trhů, sofistikovanost podniků, inovace.

Tab. č. 1 **Žebříček deseti zemí s nejlepší konkurenceschopností dle WEF/GCI**

	r. 2010–11	r. 2011–12	r. 2012–13	r. 2013–14	r. 2014–15
1.	Švýcarsko	Švýcarsko	Švýcarsko	Švýcarsko	Švýcarsko
2.	Švédsko	Singapur	Singapur	Singapur	Singapur
3.	Singapur	Švédsko	Finsko	Finsko	USA
4.	USA	Finsko	Švédsko	Německo	Finsko
5.	Německo	USA	Nizozemí	USA	Německo
6.	Japonsko	Německo	Německo	Švédsko	Japonsko
7.	Finsko	Nizozemí	USA	Hongkong	Hongkong
8.	Nizozemí	Dánsko	Velká Británie	Nizozemí	Nizozemí
9.	Dánsko	Japonsko	Hongkong	Japonsko	Velká Británie
10.	Kanada	Velká Británie	Japonsko	USA	Švédsko

Zdroj: žebříčky WEF/GCI

IMD

Mezinárodní institut pro rozvoj managementu (IMD) své zkušenosti s konkurenceschopností a jejím posuzováním uvedl v samostatném materiálu [43], ve kterém více než úvahy o vývoji přístupů k definování konkurenceschopnosti si zaslouží pozornost deset zlatých pravidel pro konkurenceschopnost zemí:

- vytvoření stabilního předvídatelného legislativního a správního prostředí,
- zajistit rychlost, transparentnost a odpovědnost státní správy, stejně jako podmínky pro snadné podnikání,
- neustálé investování do rozvoje a udržování infrastruktury jak ekonomické (silniční, letecké, telekomunikační atd.), tak i sociální (zdravotní, vzdělávání, důchody atd.),
- posilování střední třídy je klíčovým zdrojem prosperity a dlouhodobé stability,
- udržování vyváženého vztahu mezi úrovní mezd, produktivitou a zdaněním,
- rozvíjení soukromého středně velkého podnikání je klíčovým prvkem rozmanitosti v ekonomice,
- rozvíjení místního trhu podporou soukromých úspor a domácích investic,
- vyvážení agresivity na mezinárodních trzích pomocí atraktivity dosažované díky aktivitám přidávajícím hodnotu,
- protiváhou výhody globalizace musí být zachování sociální soudržnosti a hodnotového systému,

- vrácení vždy hmatatelných známek úspěšné konkurenceschopnosti lidem tím, že poskytnou vyšší blahobyt pro všechny.

Hodnocení mezinárodní konkurenceschopnosti IMD je realizováno od r. 1989 v podobě ročenky světové konkurenceschopnosti [World Competitiveness Yearbook /WCY]. Na stránkách IMD je k dispozici i přístup k on-line verzi WCY,⁸ která umožňuje přístup k informacím z hodnocení národních ekonomik v čase (v současnosti je k dispozici pro 59 zemí).

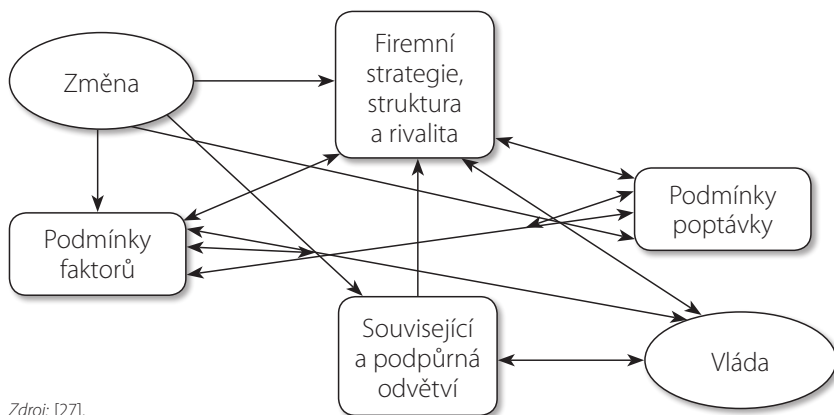
Michal Porter

Profesor Porter⁹ na počátku osmdesátých let minulého století publikoval stať věnované konkurenceschopnosti, a jak sám přiznává, zaměřené zejména na hospodářskou soutěž na mikroúrovni. Jinými slovy, zajímal se o to, jak si mohou podniky konkurovat na jednotlivých trzích. Dle jeho názoru se nedají tyto zkušenosti přenést na konkurenceschopnost na národní úrovni.

Na počátku devadesátých let Porter rozšířil své studie [27] týkající se konkurence podniků na celá odvětví (shluky odvětví – klastry) a jejich konkurenční chování v regionech a zemích. Určil čtyři interní faktory, které ovlivňují konkurenceschopnost, a dva faktory vnější a vzájemné vztahy mezi nimi prezentoval v podobě **modelu diamantu** (viz následující obrázek):

- podmínky faktorů – lidské zdroje, znalosti, materiálové zdroje, kapitálové zdroje, infrastruktura,
- podmínky poptávky – situace na domácím trhu, kdy zákazníci nutí podniky inovovat a vytvořit konkurenceschopné produkty,
- firemní strategie, struktura a rivalita – strategické cíle podniků, způsob jejich řízení, interní soupeření, to vše vytváří tlak pro inovace a tím zvyšování konkurenceschopnosti,
- související a podpůrná odvětví – mohou představovat prostor pro outsourcing a tím poskytovat nákladově výhodné vstupy a podílet se na procesu inovací,
- vláda – jako první vnější faktor může ovlivnit prakticky každý z výše uvedených faktorů, zejména výrobní faktory i domácí poptávku, vládní intervence též mohou mít vliv na konkurenceschopnost,
- změny – jde o události, které nastávají mimo kontrolu podniků, vytvářejí diskontinuity, které mohou mít pozitivní, ale i negativní vliv na konkurenční pozici.

Obr. č. 3 Porterův model diamantu



Zdroj: [27].

V podstatě byly výše uvedené faktory konkurenceschopnosti – původně určené pro klastry – následně přijaty i za faktory národní konkurenceschopnosti.¹⁰ Přínos Michaela Portera pro vymezení pojetí konkurenceschopnosti spočívá v zdůrazňování významu konkurenceschopnosti na mikroekonomické úrovni. Porter zdůrazňuje, že pouze firmy mohou vytvářet bohatství – vlády, nevládní organizace a vysoké školy nemohou vytvářet bohatství.¹¹

Pro pozitivní hodnocení mezinárodní konkurenceschopnosti nestačí, aby země byla makroekonomicky stabilní, velmi dobře fungovaly státní instituce, důležitá je efektivnost podnikatelské sféry, tj. výkon na jednotku pracovní síly a kapitálu. Vlády by měly působit jako katalyzátor, který pomáhá společností zlepšit jejich konkurenční postavení, ovšem za klíčovou metriku hodnocení konkurenceschopnosti považuje Porter produktivitu zdrojů využívaných v daném místě.¹² To, že podniky či celé ekonomiky jsou nuceny v zájmu udržení své pozice v mezinárodní soutěži snižovat ceny, není signálem dosahování konkurenceschopnosti, ale spíše znamením jejich nedostatečné konkurenceschopnosti. Za limitující faktor rozvoje národní ekonomiky nelze považovat vlastní kapitál. Porter upozorňuje, že pokud se ukazuje, že národní ekonomický prostor skýtá příležitost pro zhodnocení kapitálu, lze si jej opatřit na mezinárodních kapitálových trzích. Za zmínku stojí též Porterův názor, že se liší vnímání konkurenceschopnosti na úrovni podnikové a na úrovni národní. Hospodářská soutěž na národní úrovni je hra s kladným součtem, zatímco hospodářská soutěž mezi soupeřícími firmami je hra s nulovým součtem [28].

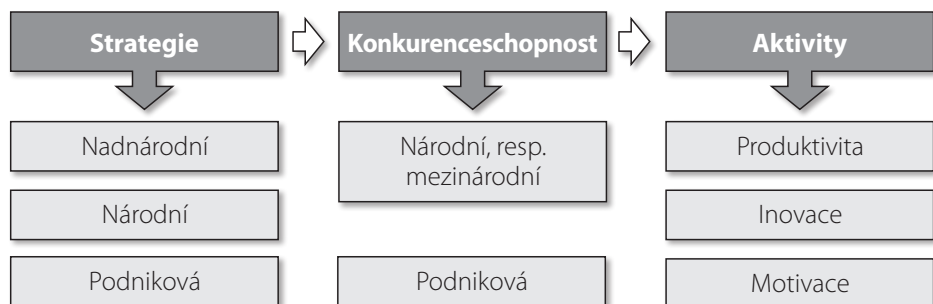


Patrně by nebyl problém najít i další vymezení pojmu konkurenceschopnost a další názory, jak ji hodnotit. S vědomím jisté generalizace lze současně poznatky zobecnit do následujících závěrů: konkurenceschopnost jednotlivé země bude záviset zejména na její produktivitě a rozumné makroekonomické politice, která vytváří vhodné podmínky pro prosperující ekonomiku i celou společnost.

Konkurenceschopnost z makroekonomického pohledu má ovšem své základy v mikroekonomice, v zdravém podnikatelském prostředí a kvalitativní úrovni (konkurenceschopnosti) jednotlivých podnikatelských subjektů. Klíčové pro jejich prosperitu budou takové pojmy, jako jsou produktivita, inovace a motivace (viz následující obrázek).

V případě komplexního pohledu na mezinárodní konkurenceschopnost země, zahrnující jak aspekt ekonomické úspěšnosti, tak i aspekt blaha občanů, pak výše uvedené musí platit i pro politický systém a fungování institucí a regionálních subjektů státní a veřejné správy.¹³

Obr. č. 4 **Vztah mezi strategií, konkurenceschopností a faktory jejího naplňování**



Zdroj: autor

1.2 Tlak na zvyšování konkurenceschopnosti

Vstup do třetího tisíciletí vyvolal řadu otázek. Nicméně úspěšný vývoj ekonomiky signalizoval, že světovému hospodářství se daří, a nikdo netušil, že za sedm osm let se situace dramaticky změní, a to natolik, že se začne zvažovat, zda existující model řízení ekonomiky je ten správný.

Důsledkem prohlubujících se globalizačních procesů je klesající autonomie a nezávislost národních ekonomik. Čím je národní ekonomika otevřenější (má nedostatek nerostných surovin, malý domácí trh), tím více je její

fungování závislé na zapojení do mezinárodních ekonomických vztahů a tím je též více závislá na všech změnách vnějšího ekonomického prostředí.

Ve světové ekonomice vykryštovali tři klíčoví hráči:

- ekonomika USA,
- ekonomika EU a
- ekonomiky tzv. rychle se rozvíjejících zemí – RRZ.¹⁴

Zatímco první dva hráči mají dosud značný ekonomický potenciál, nelze přehlédnout tu skutečnost, že tempa jejich hospodářského vývoje jsou několikrát nižší, než je vývoj RRZ.

Je to tedy zejména soudobý vývoj světové ekonomiky, který prochází v posledních letech proměnami a který nutí ekonomiky vyspělých zemí věnovat zvýšenou pozornost své konkurenceschopnosti.

Není pochyb o tom, že mezi významné soudobé faktory růstu národních ekonomik lze považovat:

- surovinové bohatství,
- výhodnou polohu, klimatické podmínky,
- nízké náklady (suroviny, energie, pracovní síla),
- silný vnitřní trh/export,
- inovace.

Vyspělé ekonomiky zpravidla neoplývají výrazným surovinovým bohatstvím, jejich výrobní potenciál je obvykle výrazně vyšší, než je adekvátní místní poptávka. Za tohoto stavu se národohospodáři i vrcholový management firem musí zajímat o to, v čem je jejich komparativní výhoda, v čem by měli být konkurenceschopní. Je zřejmé, že jistý růstový potenciál nabízí poloha (moře, hory pro cestovní ruch, turistiku, sporty), nezanedbatelnou úlohu mohou mít nízké výrobní náklady (bohužel obvykle dočasnou). Místní utrácení v podobě jak veřejných výdajů, tak výdajů domácností sehrává též důležitou roli, byť je citlivé, a do značné míry závislé na hospodářském růstu či propadu. Většina vyspělých ekonomik jak na podnikové, tak národní úrovni si uvědomuje, že disproporci mezi disponibilními kapacitami a místní poptávkou může dlouhodobě řešit jen exportem. Zde se v současnosti nabízejí dvě cesty: export na nenasyčené trhy, které jsou obvykle značně rizikové, nebo export na trhy rychle se rozvíjejících zemí. Ty ovšem stále rostoucí podíl standardní

produkce zvládají zabezpečovat sami, a dokonce ji i vyvážet. Takže šanci na úspěch na těchto trzích mají technicky náročné výrobky (high-produkce) nebo výrobky zajímavé designem, nové výrobky apod. Odtud je jen krůček k inovacím jako soudobému nejdůležitějšímu faktoru růstu.

1.2.1 Soudobý stav světové ekonomiky

Politická polarita mezi Východem a Západem, která byla v průběhu devadesátých let utlumena, byla do jisté míry nahrazena polaritou ekonomickou – rozdíly mezi bohatými a chudými státy. Na počátku nového milénia se ovšem stále výrazněji hlásí o slovo další subjekt – rychle se rozvíjející ekonomiky.

Tab. č. 2 Vývoj HDP ve vybraných zemích světa

	USA	EU	IT	FR	UK	SRN	BRZ	RF	Indie	Čína	ČR
2005	3,6	1,5	0,7	1,9	2,2	0,8	3,2	6,4	9,2	10,1	6,4
2006	3,2	2,4	2,0	2,2	2,9	3,4	4,0	8,2	9,8	9,9	6,9
2007	2,2	2,9	1,5	2,4	2,6	2,7	6,1	8,5	9,4	11,1	5,5
2008	1,7	1,6	-1,3	0,2	0,5	1,0	5,1	5,2	7,4	9,6	2,7
2009	-2,9	-3,9	-5,0	-2,6	-4,9	-4,7	-0,2	-7,9	5,4	8,7	-4,8
2010	2,2	0,7	1,1	1,6	1,9	3,6	7,5	4,1	8,7	10,0	2,3
2011	1,7	1,5	0,2	1,5	0,9	3,0	3,5	4,3	7,3	9,6	2,0
2012	1,5	-0,9	-2,7	0,0	0,5	0,4	0,9	2,1	5,3	7,8	-0,9
2013	2,0	0,4	-0,8	1,0	1,9	1,1	2,1	2,0	4,8	7,7	-0,5
2014	2,4	0,9	-0,5	0,0	2,3	1,6	-0,2	0,4	6,6	7,3	2,0

(IT – Itálie, FR – Francie, UK – Velká Británie, BRZ – Brazílie, RF – Ruská federace.)

Zdroj: <http://www.tradingeconomics.com>, pro ČR www.czso.cz/csu/czso/hmu_cr

Z tabulky č. 2 lze vysledovat dva klíčové závěry:

- kritický pro většinu ekonomik byl zvláště r. 2009,
- krizový vývoj se prakticky nedotkl Číny a Indie, proto se někdy nehovoří o celosvětovém charakteru finanční krize,
- v první polovině druhé dekády dochází ke křehkému oživení světové ekonomiky, ekonomiky Indie a Číny si drží stále velmi dobré růstové tempo.

Ačkoliv kapacita celosvětového trhu je obrovská, nelze přehlédnout, že se o ni ucházejí nejen vyspělé ekonomiky reprezentované USA a EU, ale stále častěji i rychle se rozvíjející země (RRZ). Jestliže za poslední léta se tra-

diční průmyslové země smířily s tím, že jim rychle se rozvíjející ekonomiky úspěšně konkurují a dodávají na národní trhy jejich spotřební zboží (textil, obuv, hračky), jisté rozčarování způsobují další dodávané produkty (elektronika) a klesající zájem ze strany RRZ o vysoce sofistikované výrobky, které si často a mnohem levněji jsou schopny též sami vyrobit.

Na druhé straně se ekonomiky vyspělých zemí potýkají s nestabilitou svého finančního sektoru, jejíž řešení je v současnosti považováno za jednu ze základních podmínek dalšího rozvoje. Není to jen eurozóna, která s notným zpožděním a opatrně reaguje na dluhovou krizi zpravidla opatrnou restriktivní politikou a která musela přiznat, že její bankovní systém má řadu trhlin. I vládní garnitury USA a Japonska neprovedly nutné reformy ve fiskální oblasti a finančním řízení státu.

Tab. č. 3 **Zadlužení veřejných financí (vládní dluh vůči HDP) za r. 2013, v procentech**

JAP	USA	Eurozóna	SRN	FR	UK	IT	RF	BRZ	Indie	Čína	ČR
224	101	91	71	92	87	128	14	56	68	22	43

Vedle finanční nestability jsou za rizikové faktory růstu považovány i další skutečnosti, jako jsou prudký příliv kapitálu do Asie a Jižní Ameriky a naopak omezování investičních aktivit v rozvinutých zemích, nerovnováha obchodních bilancí, rychlý pohyb měnových kursů a v neposlední řadě i vysoké ceny řady důležitých komodit a potravin. Nelze přehlédnout i tu skutečnost, že lidé ve vyspělých ekonomikách si zvykli na vysoký sociální standard, konzumní společnost (která se nechová vždy nejehospodárněji), chtějí se bavit, užívat si života (mít četné zážitky) – to jsou činitele, které srážejí výkonnost vyspělých ekonomik.

Navíc se k J. E. Stiglitzovi¹⁵ přidávají i další američtí ekonomové, kteří upozorňují na rostoucí **příjmovou nerovnost**. V posledním období Nouriel Roubini¹⁶ konstatuje, že domácnosti a chudší obyvatelé, kteří žijí hlavně ze svých pracovních příjmů, mají větší mezní sklon ke spotřebě než korporace, bohaté domácnosti a ti, kteří žijí z investičních příjmů. Nerovnost také živí protesty po celém světě, politická a sociální nestabilita by mohla pro ekonomický růst představovat další riziko.

Dluh ekonomického výzkumu a teorie

Závažným problémem je, že chybějí fundované teoretické studie, které by zmapovaly, v čem jsou příčiny současného úspěchu rychle se rozvíjejících

zemí (též RRZ) a naopak, v čem jsou příčiny pomalého růstu či dokonce stagnace vyspělých ekonomik.

A tak zatím hledáme různé dílčí argumenty, jimiž bychom zdůvodnili současný úspěch ekonomického vývoje RRZ: dostupnost surovin, levná pracovní síla, navíc ochotná intenzivně pracovat, šetření na vývoji toho, co bylo již vyvinuto, a i nelegální formy získávání technického know-how. Svůj díl má ohromný vnitřní trh rychle se rozvíjejících ekonomik i výhodná struktura společnosti, ve které je vysoký podíl mladých lidí, garantování státem mnohem nižšího sociálního standardu členům společnosti, nedoceňování ochrany životního prostředí atd.

Uvážíme-li tu skutečnost, že rychle se rozvíjející ekonomiky mají výrazně vyšší tempa růstu (viz tabulku č. 2), je již jen krůček k predikci, jak silným hráčem na světovém trhu budou tyto ekonomiky v příštích letech a zejména v dalším desetiletí a jaký osud čeká vyspělé ekonomiky. Jeden z chmurných scénářů přirovnává vývoj vyspělých ekonomických uskupení, jakým je třeba integrační uskupení zemí EU, k římské říši, která též ve své době neměla ekonomického konkurenta a přesto postupně zanikla.¹⁷

Tab. č. 4 **CEBR – Světová ekonomická liga**
(Cebr World Economic League Table 2013/15)

Země	Výkon – HDP v mld. USD ¹⁸			Pořadí ve světovém žebříčku			Změna r. 2030/2012
	r. 2012	r. 2013	r. 2014	r. 2012	predikce r. 2024	predikce r. 2030	
USA	15 643	16 800	17 528	1	1	2	–1
Čína	8 249	9 181	10 028	2	2	1	+1
Japonsko	5 936	4 902	4 846	3	3	4	–1
Německo	3 405	3 636	3 794	4	5	7	–3
Francie	2 607	2 737	2 827	5	8	9	–4
Velká Británie	2 443	2 536	2 828	6	7	6	
Brazílie	2 276	2 249	2 245	7	6	5	+2
Itálie	1 999	2 072	2 127	8	12	16	–8
Rusko	1 954	2 118	2 096	9	9	10	–1
Indie	1 834	1 825	1 996	10	4	3	+7
Kanada	1 777	1 825	1 769	11	11	11	
Austrálie	1 533	1 505	1 436	12	14	15	–3
Španělsko	1 355	1 359	1 387	13	17	17	–4
Mexiko	1 188	1 259	1 288	14	13	13	+1
Korea	1 151	1 222	1 308	15	10	8	+7
Indonésie	894	870	859	16	15	12	+4

Zdroj: Cebr's World Economic League Table 2013 a 2015

Britský soukromý výzkumný ekonomický ústav CEBR [Centre for Economics and Business Research] pravidelně hodnotí vývoj klíčových světových ekonomik a mimo jiné sestavuje žebříčky nejvyspělejších světových ekonomik a predikuje jejich vývoj. Šestnáct nejvýkonnějších ekonomik je uvedeno v tabulce č. 4.

Ústav předpokládá, že čínská ekonomika, která v r. 2012 zaznamenala (měřeno HDP) 53 % ekonomiky USA, tuto ekonomiku dostihne v polovině příští dekády. Z hlediska pořadí ve světové ekonomice CEBR předpokládá výrazný posun u Indie a Koreje, mírný u Brazílie, stagnovat v žebříčku bude ekonomika Kanady, Velké Británie, Ruska, Austrálie. U řady vyspělých evropských zemí předpokládá CEBR mírný pokles (Německo, Francie), větší v případě Španělska a Itálie,

Nemají-li vyspělé země ztrácet své postavení ve světové ekonomice, musí projít řadou změn, některé budou mít dlouhodobý charakter, jiné musí být realizovány okamžitě. Mezi takové na čelném místě patří všechna opatření směřující ke zvýšení konkurenceschopnosti národních ekonomik.¹⁹

1.2.2 Pohled OECD

Poslední hodnotící zprávy věnované konkurenceschopnosti zemí OECD konstatují, že země sdružené v OECD v posledních letech výrazně přibrzdily svůj růst a potýkají se s dlouhodobou nezaměstnaností. K negativním rysům ekonomiky většiny států lze zařadit vysoké rozpočtové schodky a zadlužení veřejného sektoru a též nestabilitu na zbožových, kapitálových a komoditních trzích. Výraznými handicapami zemí OECD ve srovnání s dalšími zeměmi jsou:

- nerovnost příjmů, resp. rozšiřující se nůžky mezi nízko- a vysokopříjmovými skupinami obyvatel,²⁰
- vysoký sociální standard,
- demografický vývoj, rozvojové a rychle se rozvíjející země mládnou, vyspělé země stárnou.

Ačkoliv je možná předčasné hovořit o nutnosti definovat nový „normál“ vývoje vyspělé tržní ekonomiky, či re-kalibrovat tradiční poučky a praktiky hospodářské politiky, za zcela nevhodný je považován scénář laxnosti či nečinnosti vládních struktur.

Východiska z výše uvedené ne příliš příznivé situace v perspektivách konkurenceschopnosti zemí OECD jsou spatřována v následujících úkolech:

jdi (ve smyslu směřuj, jednej) strukturálně, sociálně a zeleně [*Go Structural, Go Social and Go Green*]:

- **jednej strukturálně** – cesta k prosperitě je spatřována zejména ve strukturálních reformách založených na invenci, nových myšlenkách, ty se musí projevit v nových přístupech ke vzdělávání, výzkumu, inovacím, podnikání. Strukturální změny nelze vnímat jen z pohledu změn v odvětvích či segmentech výroby, stability a transparentnosti bankovního systému, ve změnách infrastruktury, ale i ve změnách daní, ve zdravotní péči, kvalifikaci atd.;
- **jednej sociálně** – před vládními exekutivami stojí v sociální oblasti řada problémů, které je nutné řešit: rostoucí sociální náklady, vysoká nezaměstnanost mládeže, prohlubující se nerovnoměrnost v příjmech: cesta k tomu nevede jen přes přerozdělení příjmů, ale i vzdělávání směřující k získání atraktivních dovedností;
- **jednej zeleně** – klíčové ekologické problémy, jako jsou produkce skleníkových plynů, nedostupnost pitné vody pro 2,3 mld. lidí, trvalý pokles biologické rozmanitosti na Zemi a řada dalších (dostupnost potravin, energetická bezpečnost), jsou mementem pro budoucí vývoj. Jde o témata, jejichž řešení v tradičním pojetí má kontraproduktivní efekt na ekonomický růst. Nicméně do budoucna jsou neudržitelné subvence škodící životnímu prostředí. Na programu dne jsou úvahy o zdražování všech druhů znečišťování, zavedení uhlíkové daně, popř. posílení environmentálních daní v daňovém koši, ale i podpora ekologických inovací.

Je nesporné, že zejména globalizační procesy mají modifikující vliv na samoregulující hospodářské mechanismy, jako problematické se jeví svébytné chování bankovního sektoru, který stál u zrodu nedávné finanční krize. Na úrovni seriózních mezinárodních institucí se vedou diskuse, do jaké míry je tradiční model fungování tržní ekonomiky udržitelný, jak může reagovat na prosazování výše uvedených výzev.

1.2.3 Pohled Evropské unie

Exekutivní orgány EU si byly a jsou vědomy toho, že společenství svými kapacitami bez problémů pokryje domácí potřeby a k jeho hospodářskému rozvoji je nutný export.

Bohužel země EU neoplývají výrazným nerostným bohatstvím, které by mohlo být předmětem vývozu, vysoký sociální standard spojený s vysokými mzdami znamená vysoké výrobní náklady a tím nízkou konkurenceschopnost standardních produktů. Ty, jak bylo uvedeno, již velmi dobře zvládají rychle se rozvíjející se země a řada nově nastupujících, jako jsou Turecko, Vietnam, Mexiko, Indonésie. Proto jako jistá perspektiva exportu a dalšího rozvoje zemí EU se jeví zaměření na inovace.

Evropská unie si v rámci strategických dokumentů již od počátku nového milénia kladla a klade jednoznačné cíle v oblasti konkurenceschopnosti a v jejím rámci tlaku na znalosti a inovace.

Klíčovým strategickým dokumentem EU pro druhé desetiletí je strategie **Evropa 2020**. EU navrhuje tři prioritní oblasti pro směřování hospodářských politik členských zemí EU:

- inteligentní růst založený na znalostech a inovacích,
- udržitelný růst založený na konkurenceschopné a ekologičtější ekonomice,
- dosažení vysoké úrovně zaměstnanosti, sociální a územní soudržnosti.

Evropská komise předpokládá, že na konci druhé dekády by mělo být dosaženo následujících cílů:

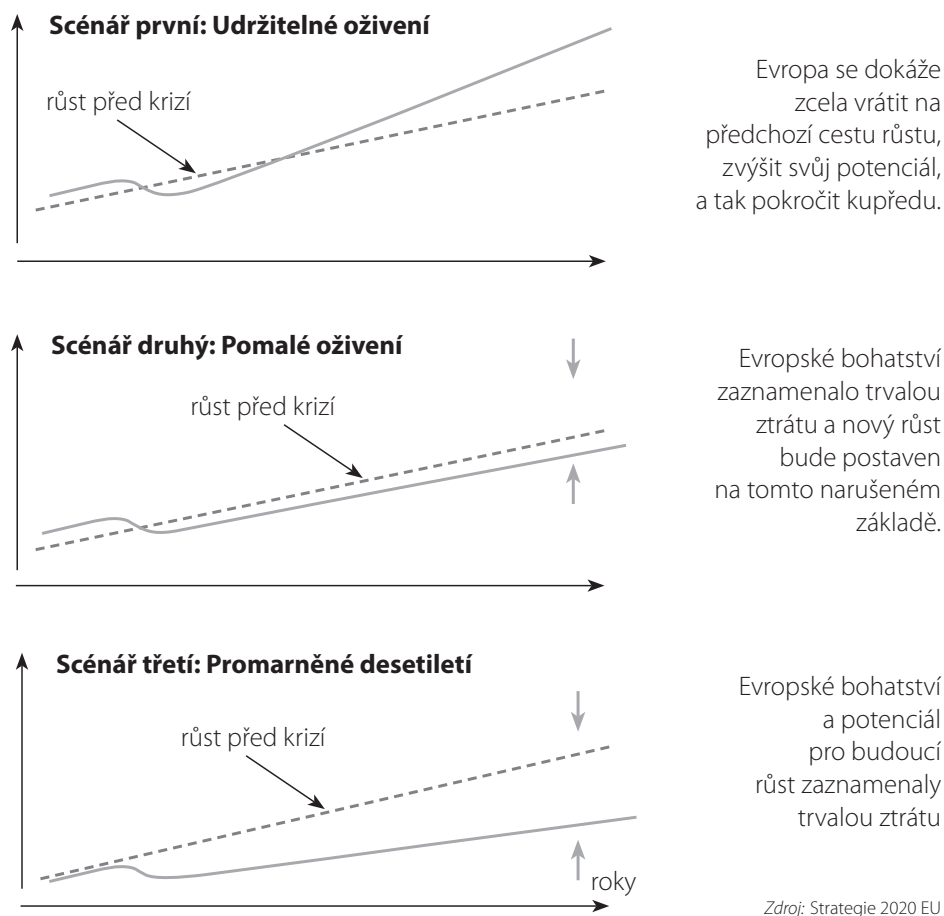
- zvýšení zaměstnanosti o 6 %, tj. na 75 % obyvatelstva ve věku 20–64 let,
- výdaje na vědu a výzkum navýšit na 3 % HDP (v současnosti nedosahují ani 2 %),²¹
- snížení emisí CO₂ o 20 %, zvýšení energetické účinnosti o 20 % a nárůst používání obnovitelných zdrojů také o 20 %;
- snížení počtu žáků, kteří předčasně ukončí školní docházku, pod 10 % a dosažení nejméně 40% podílu v terciární úrovni vzdělání u mladší generace,
- snížení počtu osob ohrožených chudobou o 20 milionů.

Ve smyslu Strategie EU 2020 je členským státům doporučeno:

- realizovat strukturální změny v ekonomice,
- uplatňovat inovace v průmyslu,
- zabezpečit udržitelnost a účinnost zdrojů,

- kultivovat podnikatelské prostředí,
- posilovat jednotný trh,
- podporovat malé a střední podniky.

Obr. č. 5 Tři scénáře pro Evropu do roku 2020



Evropská unie ve svých strategických materiálech jednoznačně zdůrazňuje nutnost posilovat svou **konkurenceschopnost** a mimo jiné ji každoročně hodnotí jak na úrovni celku, tak i jednotlivých států [40].

Za hlavní faktor hospodářského růstu jsou považovány konkurenceschopné firmy všech velikostí. Ve smyslu Strategie EU 2020 je členským státům doporučeno:

- realizovat strukturální změny v ekonomice,
- uplatňovat inovace v průmyslu,
- zabezpečit udržitelnost a účinnost zdrojů,
- kultivovat podnikatelské prostředí,
- posilovat jednotný trh,
- podporovat malé a střední podniky.

Slabou stránkou EU je její nákladová konkurenceschopnost a v jejím obsahu podstatný podíl přísluší vysokým mzdovým nákladům. Stranou pozornosti nemůže stát rozpočtová stabilita, která zprostředkovaně bude pozitivně působit i na bankovní sektor a jeho větší ochotu podporovat investice zejména v sektoru malých a středních podniků. Jako nadějná teritoria pro obchod (a EU s nimi navazuje vzájemně prospěšné vztahy) se jeví středomořské státy, země Latinské Ameriky a i vybrané země Afriky.

Za jeden z klíčových faktorů rozvoje konkurenceschopnosti EU jsou považovány **inovační aktivity**. I v chápání tohoto pojmu dochází k posunu. Inovace nejsou již spojovány jen s průmyslem a jeho výstupy – výrobky i službami, ale hovoří se o inovacích v širším kontextu: od inovací se očekávají přínosy ve směru péče o zdraví, kultury, ochrany životního prostředí atd.

1.3 Konkurenceschopnost ČR

Ekonomika ČR prochází na prahu nového milénia proměnami. V první dekádě byl zaznamenán příznivý růst, který byl dvojnásobný ve srovnání s vývojem EU. Nic na tomto celkovém hodnocení první dekády nemění ta skutečnost, že se ČR v r. 2009 výrazně dotkla finanční krize a hospodářský vývoj v tomto roce poklesl o 4,7 %. Počátek druhé dekády sliboval křehké oživení, nicméně léta 2012 a 2013 skončily opět v červených číslech a růst ekonomiky je zaznamenán až v r. 2014 a 2015.

Tab. č. 5 **Vybrané indikátory vývoje čs. ekonomiky**

Ukazatel	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Průmyslová produkce	3,9	8,3	10,6	-1,8	-13,6	8,6	5,9	-0,8	-0,1	5,0
Výroba motorových vozidel	23,1	18,2	16,7	-0,9	-10,9	22,7	21,2	1,1	-3,3	13,5
Výroba strojů a zařízení	11,0	20,0	15,7	6,5	-28,3	15,0	10,8	1,9	2,8	3,4

Výroba počítačů, optických přístrojů a zařízení	5,0	21,0	17,3	8,4	-16,7	29,2	-2,7	-18,9	16,1	18,4
Stavební produkce	5,2	6,0	7,1	0,0	-0,9	-7,4	-3,6	-7,6	-6,7	4,3
Vývoz zboží a služeb	18,4	14,4	11,1	4,2	-9,8	15,0	9,3	4,2	0,1	8,8
Saldo státního rozpočtu	-56,3	-97,6	-66,4	-20,0	-192,4	-156,4	-142,8	-101,0	-81,3	-77,8

Zdroj: data z ČSÚ (v procentech oproti minulému roku, saldo státního rozpočtu v mld. Kč)

Tab. č. 6 **Vlastnická struktura českých firem (2011–2015) v mld. Kč**

Základní kapitál	květen 2011	podíl v %	květen 2013	podíl v %	květen 2015	podíl v %
Vlastník z ČR	1310,0	54,2	1350,3	52,5	1323,2	50,0
Zahraniční vlastník	901,5	37,2	980,7	38,1	1055,4	39,8
Zahraniční vlastník – daňové ráje	391,8	16,2	416,8	16,2	427,5	16,1
Nedohledaný vlastník	203,1	8,4	243,0	9,4	269,5	10,2
Základní kapitál celkem	2415,3	100,0	2574,0	100,0	2648,1	100,0

Zdroj: Bisnode,
<http://www.bisnode.cz/tiskove-zpravy/zahranicni-kapital-v-ceskych-firmach-z-roku-na-rok-posiluje/>

Struktura hospodářství ČR prošla v posledním čtvrtstoletí řadou změn, které do jisté míry determinují její hospodářský vývoj:

- byly v podstatě završeny privatizační procesy, a to s výrazným podílem zahraničních vlastníků ve velkých průmyslových podnicích, řada zahraničních investorů, zejména v segmentu automobilového průmyslu, zde vybudovala své dceřiné společnosti,
- cca polovina majetku je nyní ve vlastnictví zahraničních vlastníků,²²
- došlo k výrazným posunům v odvětvové struktuře, nastal pokles těžby surovin, zejména uhlí, i pokles hutní výroby, což se pozitivně promítlo v energetické náročnosti průmyslové výroby, byť stále patří k vysoké v Evropě; klíčovým průmyslovým lídrem se stal automobilový průmysl,²³ ve struktuře průmyslu je nízký podíl high-technologií (nano-, biotechnologie),
- česká ekonomika je otevřená, měřeno podílem vývozu na hrubém domácím produktu, který činí cca 4/5; patří mezi pět „nejotevřenějších“ ekonomik mezi osmadvacítkou EU, export je charakterizován znač-

nou asymetrií, a to jak teritoriální (více než 80 % směřuje do EU), tak oborovou, kdy rozhodující podíl na exportu má automobilový průmysl, dále strojírenství, zejména pak energetické,

- k pozitivním rysům hospodářského vývoje ČR v uplynulém čtvrtstoletí patří stav nezaměstnanosti, který byl a je pod úrovní průměru EU; dramatickým vývojem prošel bankovní sektor, který po privatizaci většiny bank je stabilní, v evropském srovnání výraznější problém nepředstavuje zadlužení veřejných financí.

Výše uvedené, převážně pozitivní hodnocení lze doplnit i negativními rysy: česká ekonomika těžila z nižších mzdových a dalších výrobních nákladů, ve struktuře zahraničních poboček, které působí v ČR, je mnoho „montoven“ s orientací pouze na výrobu, zaměstnávání nízkokvalifikované pracovní síly, bez vlastního vývoje, konstrukce, často i bez nástrojů apod. Nepříliš úspěšně proběhlá transformace zemědělství, obchodu, minimální rozvoj a podpora je věnovaná kreativnímu průmyslu.²⁴

S ohledem na výše uvedenou otevřenost čs. ekonomiky má atribut mezinárodní konkurenceschopnosti významnou úlohu v rozvoji ekonomiky. Následující text přináší některé hodnotící soudy.

Indexy konkurenceschopnosti

Z hodnocení konkurenceschopnosti ČR (WEF a IDM) v podobě indexů konkurenceschopnosti za poslední léta (zejména z tab. č. 2) je zřejmá tendence k mírnému zhoršování, která ne zcela koresponduje s údaji o vývoji čs. exportu.²⁵

Tab. č. 7 **Porovnání vývoje přeshraničního exportu ČR s indexy konkurenceschopnosti**

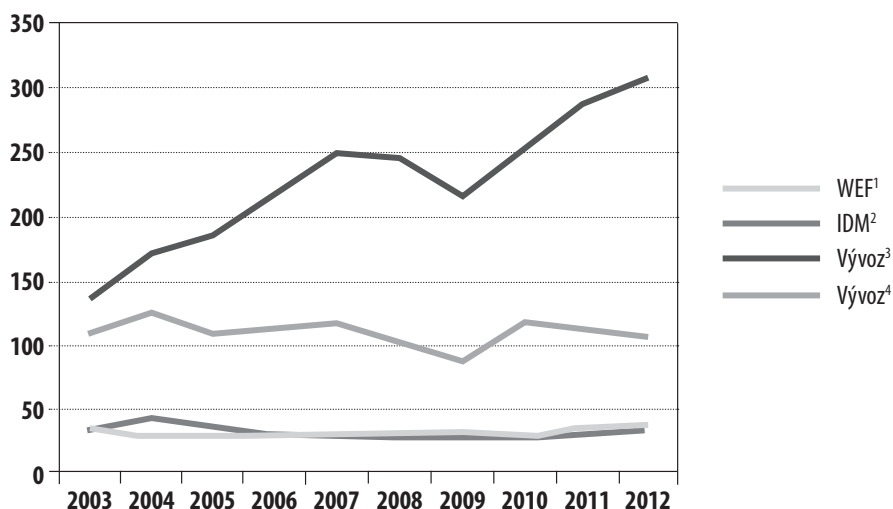
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
WEF ¹	36	30	28	30	32	33	33	31	36	38	39	46	37
IDM ²	35	43	36	31	32	28	29	29	30	33	35	33	29
Vývoz ³	1370	1722	1868	2144	2479	2473	2138	2532	2878	3072	3174	3618	
Vývoz ⁴	109,2	125,7	108,5	114,8	115,6	99,8	86,5	118,4	113,7	106,7	103,3	114,0	

¹ Global Competitiveness Index; ² World Competitiveness Yearbook; ³ v mld. Kč; ⁴ v % ve srovnání s předchozím rokem.

Zdroj pro oba řádky:

https://www.czso.cz/csu/czso/zo_se_zbozim_podle_pohybu_zbozi_preshranicni_statistika

Obr. č. 6 **Grafické vyjádření vývoje indexů konkurenceschopnosti a vývoje exportu**



Zpráva o konkurenceschopnosti EU

V pasáži věnované hodnocení konkurenceschopnosti jednotlivých států EU²⁶ se ČR řadí do třetí skupiny, tzn. mírná konkurenceschopnost s rostoucí tendencí. V hodnotící zprávě se dále uvádí, že výrobní sektor je pro ekonomiku ČR nejdůležitější a v období finanční krize dále posílil. Průmyslová výroba ČR patří k jedné z energeticky nejnáročnějších mezi zeměmi EU. Ačkoliv se zvyšují výdaje do výzkumu, inovační výkony jsou stále pod průměrem EU. Česká republika trpí nedostatkem programů pro počáteční fázi inovačního podnikání poskytujících kapitálové financování pro malé a střední podniky. Rezervy jsou v mezinárodním výzkumu. Jako další problém je indikován postupný deficit kvalifikovaných pracovních sil, zejména pro zpracovatelský průmysl. I když postupně klesá energetická náročnost ČR, stále zůstává vysoká v porovnání s ostatními zeměmi EU. ČR je otevřenou ekonomikou, vývoz zboží a služeb se blíží 80 % HDP, se značnou závislostí na vývozu do EU a zde zejména do Německa (dodávky meziproduktů pro německé dodavatelské řetězce). Negativní hodnocení si vysloužila dopravní infrastruktura jak z hlediska své zastaralosti, tak nedostatečných investic do rekonstrukcí a údržby. Obdobně je spíše negativně hodnoceno podnikatelské prostředí a v jeho rámci doba pro získání stavebního povolení,

vymáhání smluv, ochrana investorů. Rezervy jsou i v oblasti veřejné zprávy: veřejné zakázky, e-government, vymáhání smluv, korupce, časté změny legislativy, složitý daňový systém.

1.3.1 Prokonkurenční vládní politika

Exekutivní orgány si na počátku druhé dekády jedenadvacátého století začaly se vši naléhavostí uvědomovat, že posilování mezinárodní konkurenceschopnosti ČR je klíčem k znovuoobnovení růstu ekonomiky. V tomto období vznikla řada koncepčních dokumentů, které z různého úhlu pohledu měly podporovat růst ekonomiky:

Ministerstvo průmyslu a obchodu prezentovalo na počátku r. 2011 **Analýzu konkurenceschopnosti ČR**,²⁷ v jejímž závěrečném shrnutí se konstatují nepříznivé faktory, jako jsou stárnutí populace, zvyšování státního dluhu, nutnost provedení reforem systému sociální podpory. Dále upozorňuje, že komparativní výhoda domácí ekonomiky pramenící z levné kvalifikované síly bude slábnout a musí být nahrazena rozvojem inovací. V tomto směru musí nastat posun ve výdajích do vědy a výzkumu, ale i v efektivitě takto vynaložených prostředků. K podpoře inovací by měl sloužit i rozvoj rizikového kapitálu. Analýza zmiňuje též rezervy v činnosti státních institucí a infrastruktury, jejichž využití může přispět k růstu produktivity. V závěru je ještě stanoven požadavek na kultivaci podnikatelského prostředí a na jasnou formulaci inovační politiky země, která by měla zabezpečit konzistenci výzkumně vývojových aktivit s komercializací nových produktů.

Strategie mezinárodní konkurenceschopnosti na období 2012 až 2020,²⁸ jejíž podtitul zněl „zpět na vrchol“, si kladla ambiciózní cíl – posunout ČR na konci druhé dekády mezi dvacítku nejvíce konkurenceschopných zemí světa. Jako koordinační orgán pro její naplňování určila Radu vlády pro konkurenceschopnost a informační společnost. Za klíčové pilíře konkurenceschopnosti považovala tzv. 3i, tj. instituce, infrastrukturu a inovace. Strategie zmiňovala potřebu uskutečnit na čtyřicet velkých projektů a na dvě stovky konkrétních opatření.

Národní inovační strategie (NIS) představuje programový koncepční dokument, který navazuje a doplňuje národní politiku výzkumu, vývoje a inovací a do jisté míry se s ní překrývá (viz dále).

NIS obsahuje globální cíl, kterým je posílení významu inovací a využívání špičkových technologií jako zdroje konkurenceschopnosti ČR a zvyšování jejich přínosů pro dlouhodobý hospodářský růst, pro tvorbu kvalitních

pracovních míst a pro rozvoj kvality života na území ČR. Dále obsahuje strategické cíle, které jsou rozděleny do tzv. prioritních os:

- excelentní výzkum,
- spolupráce mezi podnikovým a výzkumným sektorem při transferu
- znalostí,
- podpora inovačního podnikání,
- lidé jako nositelé nových nápadů a iniciátoři změn.

Strategie vychází z logického závěru, že – mají-li být inovace úspěšné na trhu – měly by v sobě absorbovat nové znalosti. Nové znalosti jsou výsledkem excelentního výzkumu a ten je determinován vysoce kvalifikovanými výzkumníky. Jejich existence úzce souvisí s úrovní vzdělání, zvláště pak vysokoškolského. Dalšími determinanty úspěšného výzkumu je koncentrace omezených zdrojů na klíčová výzkumná témata, kvalitní výzkumná infrastruktura, mezinárodní spolupráce atd.

Kvalitní výzkumné výstupy ovšem nejsou zárukou úspěchu, pokud nejsou komercializovány v podobě inovací. K tomu obvykle vede náročná cesta přes podnikový sektor. Zde se často zdůrazňuje jako kritický moment transfer poznatků výzkumu do praxe, ale zapomíná se přitom na motivační faktor, kterým je jednoznačně inovační poptávka podnikového sektoru. Ta je determinována řadou faktorů, které jsou na straně vlastníků, resp. vrcholového managementu podnikatelských subjektů, a mohou mít podobu: strategických cílů vlastníků, pozice firmy na trhu, identifikací podnikatelských příležitostí, velikostí disponibilních zdrojů atd.

Národní politika výzkumu, vývoje a inovací ČR²⁹ vymezila devět cílů, jejichž naplnění mělo přispět k žádoucím posunům na poli výzkumu a vývoje a inovací (VaVaI):

- zavést strategické řízení VaVaI na všech úrovních,
- zacílit veřejnou podporu VaVaI na potřeby udržitelného rozvoje,
- zvýšit efektivitu systému veřejné podpory VaVaI,
- využívat výsledky výzkumu a vývoje v inovacích a zlepšit spolupráci veřejného a soukromého sektoru ve VaVaI,
- zlepšit zapojení ČR do mezinárodní spolupráce ve VaVaI,
- zajistit kvalitní lidské zdroje pro VaVaI,
- vytvořit v ČR prostředí stimulující VaVaI,

- zajistit účinné vazby na politiky v jiných oblastech,
- důsledně hodnotit systém VaVaI.

Ačkoliv nelze pochybovat o smysluplnosti výše uvedených cílů, jejich naplnění pokulhávalo. I to bylo příčinou aktualizace národní politiky výzkumu, která je rozdělena do čtyř oblastí:

- zajištění kvalitních lidských zdrojů,
- vytváření prostředí pro efektivní šíření a využívání znalostí,
- zvyšování inovační výkonnosti podniků,
- zlepšení koordinace systému řízení v ČR.

Na národní politiku navazuje následující dokument, který konkretizuje výzkumné priority.

Národní priority orientovaného výzkumu, experimentálního vývoje a inovací až do r. 2030 schválila vláda v r. 2012.³⁰ Materiál vymezuje šest priorit:

- konkurence schopná ekonomika založená na znalostech,
- udržitelnost energetiky a materiálových zdrojů,
- prostředí pro kvalitní život,
- sociální a kulturní výzvy,
- zdravá populace,
- bezpečná společnost.

Ke každé výzkumné prioritě jsou určeny prioritní podoblasti (celkem 24) s definovanými konkrétními cíli (celkem 170).

Exportní strategie pro období 2012–2031 byla postavena na třech pilířích: zpravodajství pro export, rozvoj exportu a podpora obchodních příležitostí.

Ve strategii se konstatují sice příznivé skutečnosti, které ovšem mají v sobě jistý potenciál ohrožení: vysoký podíl orientace exportu na země EU (více než 80 %), značná odvětvová specializace (samotný automobilový průmysl se podílí na exportu cca pětinou), nízký objem exportu služeb s vysokou přidanou hodnotou.

Cílem strategie je otevřít českým vývozcům nové trhy a poskytnout jim podporu ze strany státu. Za prioritní exportní trhy bylo určeno dvanáct zemí: Brazílie, ČLR, Indie, Irák, Kazachstán, Mexiko, Ruská federace, Srbsko,

Turecko, Ukrajina, USA, Vietnam. Strategie uvádí dále dvacet pět zájmových zemí: Angola, Argentina, Austrálie, Ázerbájdžán, Bělorusko, Egypt, Etiopie, Chile, Ghana, Chorvatsko, Izrael, Japonsko, JAR, Kanada, Kolumbie, Maroko, Moldavsko, Nigérie, Norsko, Peru, Senegal, Singapur, SAE, Švýcarsko a Thajsko, k nimž dodatečně byla přiřazena ještě Indonésie.

Jak dokládají údaje uvedené v tab. č. 7, českému exportu se v prvních letech druhé dekády jedenadvacátého století vcelku daří; i podnikatelské subjekty pozitivně hodnotí aktivity státu na podporu exportu. Již mnohem zdrženlivější hodnocení ze strany podnikatelských subjektů jsou ve vztahu k naplňování strategie mezinárodní konkurenceschopnosti.

Výše uvedený exkurs do vládních koncepčních materiálů zaměřených na konkurenceschopnost, výzkum, vývoj a inovace i podporu exportu ukazuje, že v dané oblasti byla zpracována řada materiálů. S jistou nadsázkou lze hovořit o jisté inflaci politik a strategií v této oblasti.³² Možná i to bylo příčinou toho, že dobře míněné záměry se plně nerealizovaly. Navíc v souvislosti se změnou vládní garnitury v r. 2014 došlo k některým změnám či dalšímu doplnění těchto koncepčních materiálů. Výkonný orgán strategie konkurenceschopnosti – Rada vlády pro konkurenceschopnost a informační společnost – byl rozdělen na Radu vlády pro informační společnost a Radu vlády pro konkurenceschopnost a hospodářský růst. Ta byla převedena do kompetence vicepremiéra pro vědu, výzkum a inovace. Rada má vládě předkládat návrhy na posílení konkurenceschopnosti a hospodářského růstu. V této souvislosti vytvořila pět výkonných výborů: výbor pro malé a střední podniky, výbor pro investice, výbor pro technické vzdělávání, výbor pro výzkum, vývoj a inovace a výbor pro digitální ekonomiku a kulturní a kreativní průmysly.

V souvislosti s přípravou nového programového období operačních programů zaměřených na podporu podnikání, výzkumu a inovací byl vypracován další koncepční materiál, tzv. **Národní RIS3 strategie**.³³ Ta vymezuje priority dvojí povahy:

- horizontální: intervence podporující vytváření, případně zkvalitňování inovačního systému na národní i krajské úrovni (tj. intervence bez ohledu na oborové zaměření podporovaných aktivit),
- vertikální: intervence zaměřené na konkrétní konkurenceschopné, perspektivní odvětvové oblasti VaVaI se silným růstovým potenciálem, tzv. domény inteligentní specializace.³⁴

- pokročilé materiály,
- nanotechnologie,
- mikro- a nanoelektronika,
- fotonika,
- pokročilé výrobní technologie,
- průmyslové biotechnologie.

Stejně tak lze zaznamenat posun v podpoře exportu. Nelze přehlédnout, že došlo k výraznému otupení rivality mezi ministerstvy průmyslu a zahraničních věcí ve směru ekonomické diplomacie. Exportní strategie byla doplněna o princip oborových příležitostí.

Výčet vládních aktivit v oblasti VaVaI by nebyl úplný, pokud by nebyla zmíněna výstavba tzv. VaVpI-center. V rámci operačního programu Výzkum a vývoj pro inovace (OP VaVpI) byl nákladem cca 42 mld. korun podpořen vznik 42 výzkumných center, která byla uváděna v letech 2013–15 postupně do provozu. Vedle orientace na základní výzkum, mezinárodní výzkumný program má nabízet minimálně dvacet procent své výzkumné kapacity na bázi smluvního výzkumu i podnikatelské sféře (aplikační výzkum, využití zkušebních zařízení apod.).

1.4 Inovace – předpoklad konkurenceschopnosti

Jak vyplývá z předchozích textů, zejména vyspělé ekonomiky spojují svůj růst konkurenceschopnosti s inovačními aktivitami. Inovace a inovační aktivity – pojem, který se dostal do slovníku cca před sto lety – se stávají předmětem seriózního zájmu vládních exekutiv, veřejných statistik, bank, vzdělávacích institucí atd. Nicméně rozhodující úloha přísluší mikro-sféře – podnikům, popř. dalším subjektům při jejich vytváření a implementaci.

Podhled OECD

Ve strukturách OECD patří problematika inovací k předním tématům. Inovace ve smyslu vytváření a šíření nových produktů, postupů a metod mohou být důležitou součástí řešení hospodářského růstu, neboť poskytují základ pro:

- nové podniky,
- nová pracovní místa a růst produktivity,
- řešení problémů s vysokými produkčními cenami,
- vyvolání nových potřeb.

Inovace mohou též pomoci řešit naléhavé sociální a globální výzvy, včetně demografických posunů, nedostatku zdrojů a měnícího se klimatu. Inovativní ekonomiky jsou více produktivní, odolnější, lépe se přizpůsobují změnám a jsou schopny podpořit vyšší životní úroveň.

V inovační strategii OECD³⁵ se uvádí, že je to vládní exekutiva, která hraje klíčovou roli při podpoře vhodného prostředí pro inovace, zajištění financí pro výzkum jako základu inovací a v neposlední řadě i řešení překážek, které brání rozvoji inovací. Strategie stanovuje pět priorit pro tvůrce vládních politik pro komplexní a akceschopný přístup k inovacím:

- posilovat investice do inovací,
- investovat do podoby efektivního systému tvorby a šíření znalostí,
- využívat přínosů digitální ekonomiky,
- pečovat o talenty, jejich schopnosti a optimalizovat jejich využití,
- zlepšit řízení a implementaci inovační politiky.

OECD v této souvislosti hovoří o přechodu k „další výrobní revoluci“, která je založena na šíření globálních hodnotových řetězců, o rostoucím významu kapitálu založeného na znalostech [knowledge based capital (KBC), blíže subkap. 2.3.1], rychlém technologickém pokroku, včetně vzestupu digitální ekonomiky.

Podhled EU

Na zasedání Evropské rady v r. 2000 v Lisabonu byl stanoven ambiciózní strategický cíl, závazný pro všechny členské země EU. Podle něj se měla Unie stát celosvětově vysoce konkurenceschopnou ekonomikou založenou na znalostech, schopnou udržitelného hospodářského růstu, s více a lepšími pracovními příležitostmi i větší sociální soudržností a zlepšujícím se stavem životního prostředí (též označovaný jako Lisabonská strategie). Pro dosažení tohoto cíle byl již v minulé dekádě kladen značný důraz na posun EU ke znalostní ekonomice. S tím logicky souvisela podpora podnikatelských subjektů, zvláště pak v oblasti výzkumu a vývoje a v oblasti inovací. I když

tento ambiciózní záměr nebyl zcela dosažen, díky problémům USA v souvislosti s finanční krizí došlo ke sblížení obou ekonomických celků, nicméně i k výraznému nárůstu ekonomického potenciálu rychle se rozvíjejících ekonomik, zejména Číny.

Evropská komise (EK) v zájmu posilování konkurenceschopnosti celé EU již v uplynulém desetiletí kladla značný důraz na inovace³⁶ a v této souvislosti národním státům doporučovala:

- spolupráci vysokých škol a výzkumných ústavů,
- zakládání nových technologicky orientovaných podniků,
- zakládání vývojových (spin-off) společností,
- podporu regionálních sítí pro podporu spin-off aktivit akademických pracovišť,
- financování inovací – investování tzv. podnikatelských andělů a výcvik investičních analytiků inovačně přátelskou průmyslovou politikou,
- rozvoj všech přímých i nepřímých forem konzultací se zaměstnanci,
- vytváření daňových pobídek, které podpoří dodatečné podnikové investice do inovací.

Inovační systém by měl být na úrovni státu tvořen čtyřmi základními komponenty:

- řídicí složky – státní a veřejná správa, vláda, ministerstva, regionální a místní správa,
- vzdělávací systém – celoživotní učení, zahrnující počáteční a další vzdělávání,
- finance – rizikový kapitál, rizikové financování, předstartovní kapitál,
- inovační podnikání.

V makroekonomické teorii není státní intervencionalismus v podobě podpor, které nemají celoplošný charakter, preferován. Zdůvodnění je vcelku logické: vytváří nerovné soutěžní podmínky pro jednotlivé hráče na trhu. Jedněm dává něco navíc a jiným ne. Možná i z toho důvodu je veřejná podpora v podmínkách fungování EU obecně zakázána. Nicméně existují výjimky; ty připouští články 87-9 nařízení Rady č. 659 z r. 1999 a další prováděcí dokumenty ES. S vědomím jistého schematismu lze konstatovat

vat, že jistá míra podpor je přípustná v podmínkách současného fungování EU v oblasti:

- zaostávajících regionů EU, s cílem zlepšení jejich rozvoje,
- podnikatelských aktivit malých a středních podniků,
- vědy a výzkumu,
- ochrany životního prostředí.

1.4.1 Vytvoření Evropského výzkumného prostoru

Evropský výzkumný prostor [European Research Area – ERA] soustřeďuje zdroje EU související s vědou, výzkumem a inovacemi s cílem zajistit dokonalejší koordinaci těchto činností, a to jak na úrovni členských států, tak i na úrovni EU, a vytvořit prostor pro tzv. pátou svobodu, tj. svobodu šíření a využívání poznatků.

Evropská unie provádí od r. 1994 vlastní politiku výzkumu a vývoje prostřednictvím tzv. rámcových programů. Aktuální rámcový program pro výzkum a inovace **Horizont 2020** pro období 2014–2020 disponuje částkou 77 mld. eur. Mezi priority programu patří excelentní věda, vedoucí postavení průmyslu a reakce na společenské výzvy (výzkumné úkoly, které žádají spolupráci více členských států EU, např. stárnutí populace). Zároveň je deklarován požadavek propojování výzkumu a inovací, tzn. podpora celého cyklu od výzkumu, přes transformaci výsledků výzkumu v produkty a jejich uplatnění na trhu. Nezanedbatelná část podpory z programu Horizont 2020 má směřovat na podporu inovačních aktivit malých a středních podniků. Program je určen na podporu výzkumných pracovníků, ať pracují na univerzitách, výzkumných ústavech, nebo v průmyslových firmách, popř. i dalším nevládním a neziskovým organizacím.

Aby se nevytvářel rozdíl v úrovni inovací mezi nejvíce inovujícími a ostatními regiony, poskytuje EU méně rozvinutým regionům podporu z prostředků strukturálních fondů na projekty výzkumu vývoje a inovací (pro podmínky ČR blíže subkap. 3.1.2).

Na podporu dosažení těchto strategických záměrů a cílů v oblasti inovací vypracovala EU dokument označovaný jako **Unie inovací**. Ten vyzývá členské státy, aby ani v době úsporných rozpočtů neomezovaly své investice do vzdělávání, výzkumu, vývoje a inovací, aby hledaly cesty, jak zefektivnit často roztržité výzkumné a inovační systémy, podporovaly excelentní vysokoškolské vzdělávání, včetně přitahování nejlepších talentů ze zahraničí.

Výzkumníci a novátoři musí mít možnost pracovat svobodně v rámci celé EU. Měly by být odstraněny poslední překážky pro podnikatele, aby mohli co nejrychleji uvádět na trh své nápady. Inovační aktivity znamenají i potenciál pro zvyšování zaměstnanosti. Do inovačních aktivit by proto neměly být zapojeny pouze velké firmy, ale i malé a střední firmy, a to nejen v produkčním sektoru, ale i ve veřejném sektoru a sociálních službách.

Hodnocení výzkumu a inovační výkonnosti členských států EU a vybraných zemí mimo EU je prováděno každoročně formou hodnotící zprávy Unie inovací za příslušný rok [Innovation Union Scoreboard]. Komparativní srovnávání je prováděno na základě 25 různých indikátorů, které jsou rozděleny do tří tematických skupin:

- předpoklady
 - lidské zdroje:
 - nové doktoráty na 1000 obyvatel ve věku 25–34 let
 - procento obyvatel ve věku 30–34 let s ukončeným terciálním vzděláním
 - procento mládeže ve věku 20–24 let se středním vzděláním
 - otevřené, excelentní výzkumné systémy:
 - publikační výstupy na milion obyvatel
 - vědecké publikace mezi top 10 % nejvíce citovaných publikací na celém světě, jako procento z celkového počtu vědeckých publikací v zemi
 - procento doktorandů mimo EU ze všech doktorandů
 - finance a podpora:
 - procento veřejných výdajů na výzkum a vývoj vůči HDP
 - procento rizikových kapitálových investic vůči HDP
- firemní aktivity
 - firemní investice:
 - procento výdajů na výzkum a vývoj podnikatelského sektoru vůči HDP
 - procento výdajů na inovace (mimo výzkum a vývoj) vůči obratu
 - spolupráce a podnikání:
 - procento inovujících malých a středních podniků (MSP) ze všech MSP
 - procento inovujících MSP spolupracujících s ostatními ze všech MSP

- podíl společných publikací veřejného a soukromého sektoru na milion obyvatel
- duševní majetek:
 - přínosy z aplikace PCT patentů na miliardu HDP (v paritě kupní síly)
 - přínosy z aplikace PCT patentů (ze společných výzev (životní prostředí, zdravotnictví) na miliardu HDP (v paritě kupní síly)
 - přínosy z ochranných známek na miliardu HDP (v paritě kupní síly)
 - přínosy z průmyslových vzorů na miliardu HDP (v paritě kupní síly)
- výstupy
 - inovátoři:
 - procento MSP, které zavádějí produktové nebo procesní inovace ze všech MSP
 - procento MSP, které zavádějí marketingové nebo organizační inovace ze všech MSP
 - zaměstnanost v rychle rostoucích firmách, které působí i v inovativních odvětvích
 - ekonomické dopady:
 - procento zaměstnanosti v znalostně náročných pracovních pozicích (výroba a služby) k celkové zaměstnanosti
 - procento exportu středně- a high-tech výrobků z celkového vývozu výrobků
 - procento exportu služeb náročných na znalosti vůči celkovému vývozu služeb
 - procento příjmů z patentových licencí ze zahraničí vůči HDP

Klíčovým výsledkem hodnocení výzkumu a inovační výkonnosti je rozdělení posuzovaných zemí do žebříčku a v jeho rámci určení čtyř skupin:

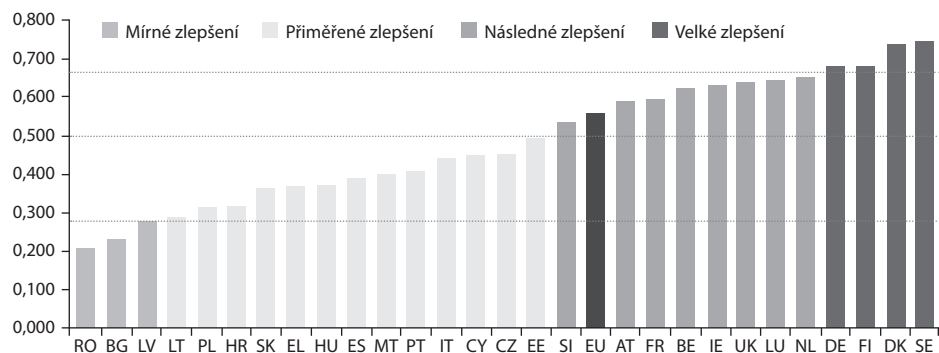
- inovační lídři – inovační výkonnost těchto zemí je výrazně vyšší, než je průměr zemí EU,
- inovační stoupenci – inovační výkonnost těchto zemí je nad průměrem EU,
- mírní inovátoři – inovační výkon v této skupině je mírně pod průměrem EU,

- skromní inovátoři – zařazené země mají inovační výkon výrazně pod průměrem EU.

Hodnotící zpráva ovšem přináší celou řadu dalších informací: země s výraznější či pomalejší dynamikou v rámci dílčích hodnotících kritérií, ve kterých oblastech se EU zlepšila nebo zhoršila jako celek, díky tomu, že do hodnocení jsou zařazeni hlavní inovační hráči (USA, Jižní Korea, Japonsko a další silné ekonomiky, jako jsou Čína, Indie, Rusko). Lze hodnotit výzkumné a inovační aktivity EU i vůči těmto státům.

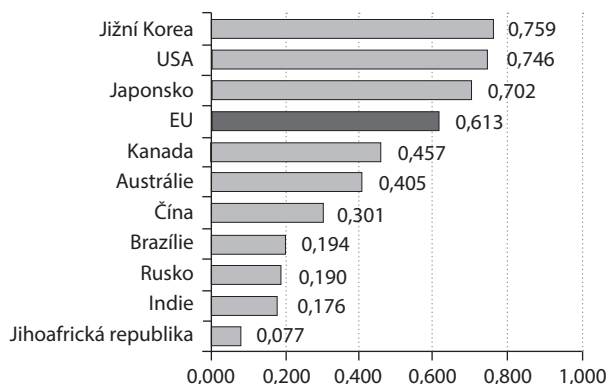
Následující obrázek přináší přehled o výzkumné a inovační výkonnosti zemí EU v r. 2015. ČR je v posledních letech zařazena mezi „mírné inovátory“, byť v rámci této skupiny se postupně posouvá kupředu. Další obrázek

Obr. č. 7 **Žebříček výzkumné a inovační výkonnosti zemí EU (2015)**



Zdroj: Innovation Union, Scoreboard 2015, EU 2015,

dostupné na: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf



Zdroj: tamtéž.

ukazuje komparaci výzkumného a inovačního výkonu zemí EU s hlavními globálními partnery.

1.4.2 Statistiky o výzkumu, vývoji a inovačních aktivitách ČR

Následující text se opírá o řadu tabulek a grafů, které vycházejí ze statistických šetření zejména ČSÚ z r. 2013 a jež jsou doplněny stručným komentářem, nicméně poskytují základní obraz o výzkumu a vývoji v ČR, popř. v mezinárodním srovnání.

Financování výzkumu a vývoje (VaV) v ČR

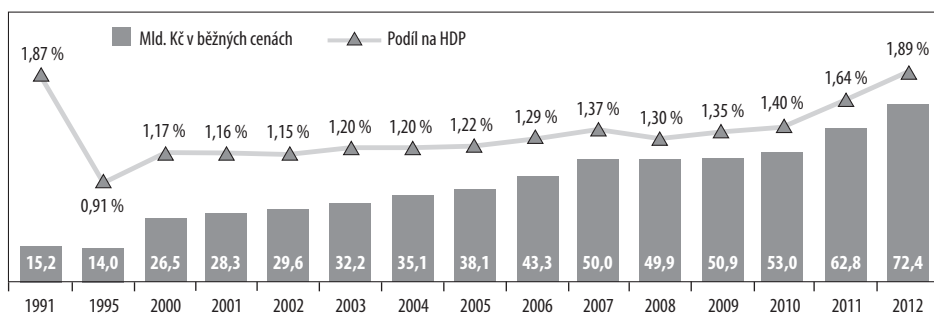
Ve VaV je zaměstnáno na 62 tis. osob (54,3 % v podnikatelském sektoru, 19 % ve vládním a 27,3 % ve vysokoškolském sektoru). Výzkumných pracovníků je 2768, z toho 2322 v podnikatelském sektoru, 176 ve vládním a 208 ve vysokoškolském sektoru.

Ze základních statistických údajů vyplývá, že v ČR činí celkové výdaje na VaV (r. 2013) cca 77,8 mld. Kč. S podílem na HDP 1,9 % se řadí tyto výdaje k průměru zemí EU, nicméně struktura těchto výdajů neodpovídá doporučením EU, ve kterých se uvádí, že ze soukromých zdrojů by měly být financovány 2/3 VaV a 1/3 z veřejných prostředků.

Na financování VaV se v ČR v r. 2013 se stejnou měrou podílel vládní sektor 26,6 mld. Kč, následován soukromým sektorem s 26,3 mld. Kč, zahraniční financování (ze strukturálních fondů EU – EF) pak činilo 11,6 mld. Kč. Z uvedeného vyplývá:

- rozsah výdajů na VaV z podnikatelských zdrojů neodpovídá doporučením EU, v r. 2013 byly výdaje podnikatelského sektoru v ČR na

Obr. č. 8 Vývoj celkových výdajů za výzkum a vývoj v ČR (GERD)³⁷



Zdroj: Český statistický úřad 2013, Roční statistické šetření výzkumu a vývoje VTR 5-01

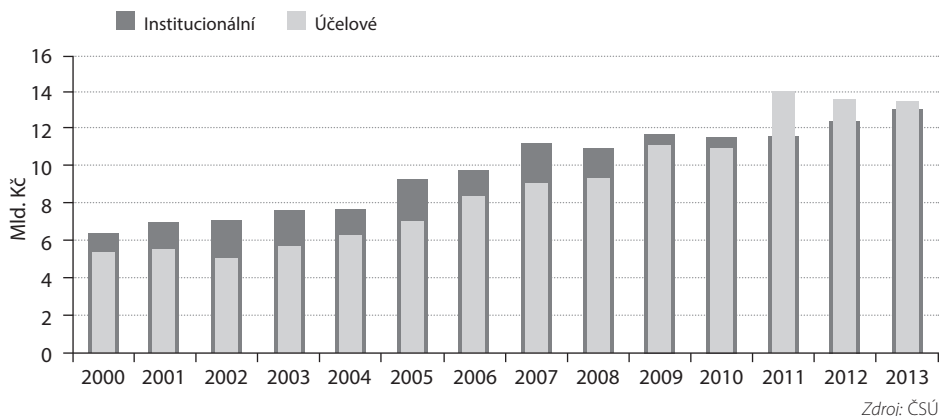
úrovni cca 0,65 % HDP, což je mírně nad polovinou průměru výdajů podnikatelského sektoru v EU a navíc prostředky z těchto zdrojů byly minimálně investovány do společného (smluvního) výzkumu z pracovišť veřejného výzkumu (AV ČR a VŠ),

- to, že i při nízkých výdajích podnikatelského sektoru jsou souhrnné výdaje do VaV v ČR na úrovni průměru EU, je způsobeno tím, že do VaV směřují vyšší dotace z veřejných zdrojů (státního rozpočtu a evropských fondů).

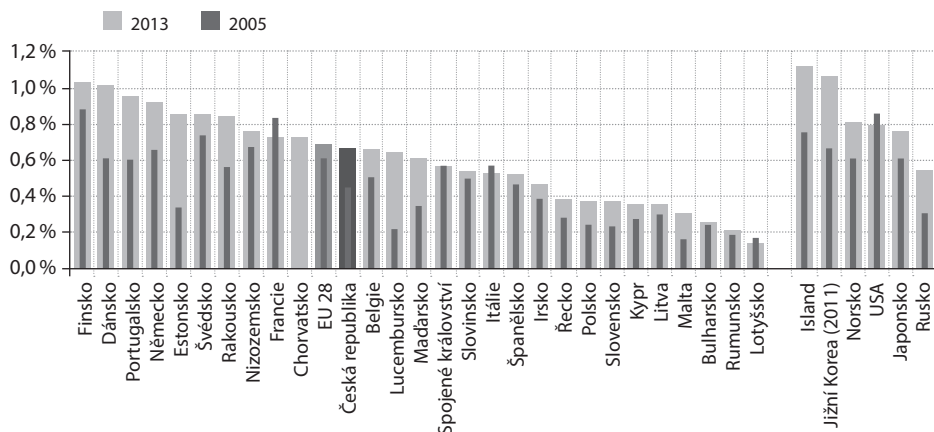
Tradičně diskutovanou problematikou je velikost podpory výzkumu a vývoje v podobě poskytnutých výdajů a dotací ze státního rozpočtu.³⁸ Jak dokládají následující dva obrázky, nelze přehlédnout rostoucí trend uvolňovaných státních rozpočtových výdajů a dotací v posledních letech a stejně tak střízlivě lze hodnotit tu skutečnost, že tyto výdaje ve vztahu k HDP se pohybují kolem průměru EU 28 – průměr podpory VaVaI k HDP za EU 28 v r. 2013 činil 0,69 %, v ČR 0,67 %. Na špici v tomto srovnání je Finsko a Dánsko (1,03, resp. 1,02), nepatrně menší podíl vykazuje Francie a Jižní Korea, již po několik let stagnují tyto výdaje v Japonsku na hodnotě kolem 0,76 %, v Rusku kolem 0,55 % a Rumunsku či Bulharsku pouze 0,21, resp. 0,26 %.

V r. 2013 výdaje státního rozpočtu na výzkum a vývoj činily 26,7 mld. Kč. K této přímé veřejné podpoře VaV (GBAORD) je třeba zařadit nepřímou veřejnou podporu právnických osob podnikatelského sektoru v podobě daňových odpisů nákladů na VaV (v r. 2013 činila 2,3 mld. Kč).

Obr. č. 9 **Výdaje a dotace státního rozpočtu na výzkum a vývoj (GBAORD) v letech 2000–13**



Obr. č. 10 **Mezinárodní srovnání státních rozpočtových výdajů a dotací na výzkum a vývoj v r. 2013**



Zdroj: ČSÚ

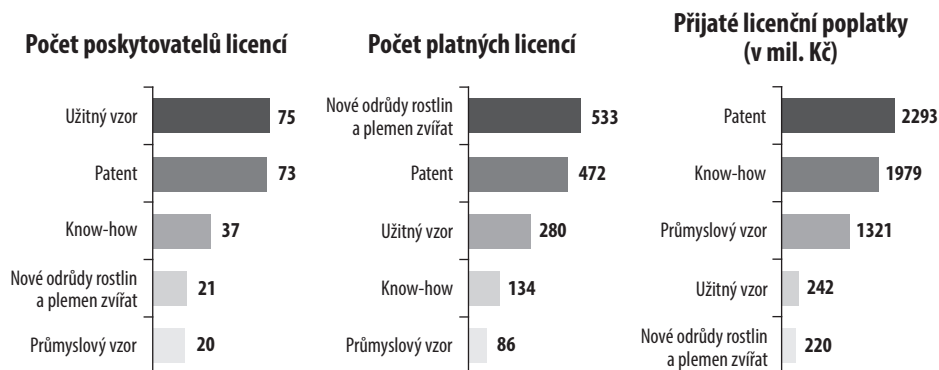
Rizikový kapitál dosud nepatří v ČR k výrazným zdrojům financování rozvoje inovativních firem, v r. 2013 bylo formou rizikového kapitálu investováno 134 mil. eur (14 podpořených projektů) a v tříletém intervalu lze indikovat sestupný trend tohoto typu investic. V evropském srovnání je využití rizikového kapitálu, měřeno poměrem k HDP, též značně pod průměrem EU27.

Výstupy VaV v podobě patentů a užitných vzorů

Výzkumná a vývojová činnost, jako málokterá další, je charakteristická značnou časovou inkongruencí mezi vynaloženými prostředky na tuto činnost a jejími přínosy. Řádově může jít o několik let, v segmentu farmacie desetiletý interval patří spíše k těm kratším. Pokud nejsme pohotově schopni zjistit, jak se zhodnocují prostředky vložené do VaV, často se hledají alternativní způsoby hodnocení výstupů VaV.

Mezi snadno zjistitelné a měřitelné lze zařadit **bibliometrické výsledky VaV**. Ty jsou představovány zejména publikačními výstupy,³⁹ popř. citacemi těchto publikačních počinů. Praktická a ekonomická přínosnost bibliometrických výstupů je minimální, spíše jde o uznání a známost v odborné komunitě.

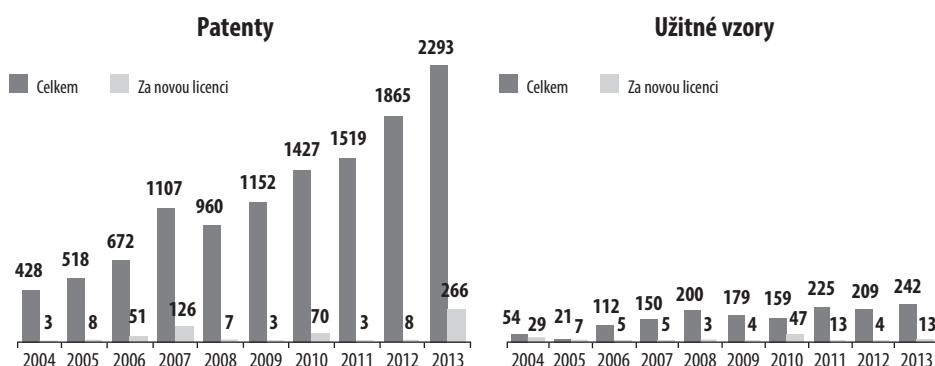
Proto jsou pro hodnocení výsledků VaV užívány i další metriky, k nimž patří udělené **patenty nebo užité vzory**. Zde vedle novosti či originality technického řešení je možné v případě prodeje licencí postihnout i ekonomické přínosy výstupů VaV.

Obr. č. 11 **Platné poskytnuté licence podle předmětu licenční smlouvy, 2013**

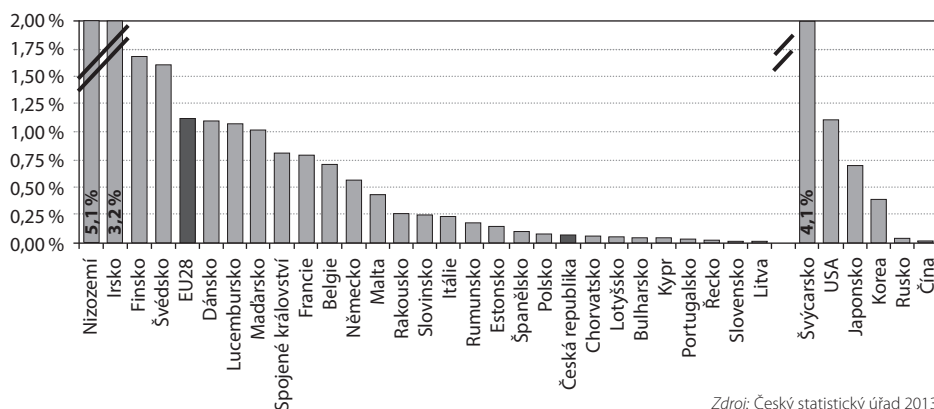
Zdroj: ČSÚ

Zdánlivě strohý obrázek si zaslouží komentář k tomuto úplnému statistickému šetření z r. 2013:

- nejvíce licencí bylo poskytnuto na nové odrůdy rostlin a plemen zvířat – 533 platných poskytnutých licencí, které uzavřelo 21 poskytovatelů, tzn. na jednoho poskytovatele 26 uzavřených licencí;
- z hlediska přijatých poplatků za poskytnuté licence největší příjmy přinesla poskytnutá práva na využití patentů – cca 2,3 mld. Kč, na jednu poskytnutou patentovou licenci to v průměru bylo 4,9 mil Kč. Trojnásobný přínos však znamenaly licenční poplatky za využívání know-how a průmyslových vzorů, kde průměrný přínos z jedné licence činil 14,8 mil., resp. 15,4 mil. Kč.

Obr. č. 12 **Přijaté poplatky za licence na patenty a užité vzory, r. 2004–2013**

Obr. č. 13 **Příjmy inkasované ze zahraničí z licenčních poplatků a autorických práv (v r. 2011), (ve vyjádření – podíl na HDP)**



Zdroj: Český statistický úřad 2013
podle United Nations Service Trade Statistics Database (září 2013)

- počet subjektů, které poskytly licenci na patent či užitný vzor (poskytovatelů licencí), činil 126,
- za poslední desetiletí je patrný rostoucí trend v příjmech z poskytnutých licencí na patenty a užitné vzory s tím, že příjmy za nové licence jsou značně rozkolísané (viz následující obrázek).

Ačkoliv za pozitivní lze označit mírně rostoucí trend v přihlašování patentů a užitných vzorů, v mezinárodním srovnávání patří ČR ke chvostu jak v počtu udělených patentů, tak zejména v příjmech z licenčních poplatků a autorských práv; ČR s cca 150 mil. eur se podílí 0,1 % na celkových příjmech zemí EU 28, které dosáhly v r. 2012 částky 143 mld. eur.

Analýzy inovací

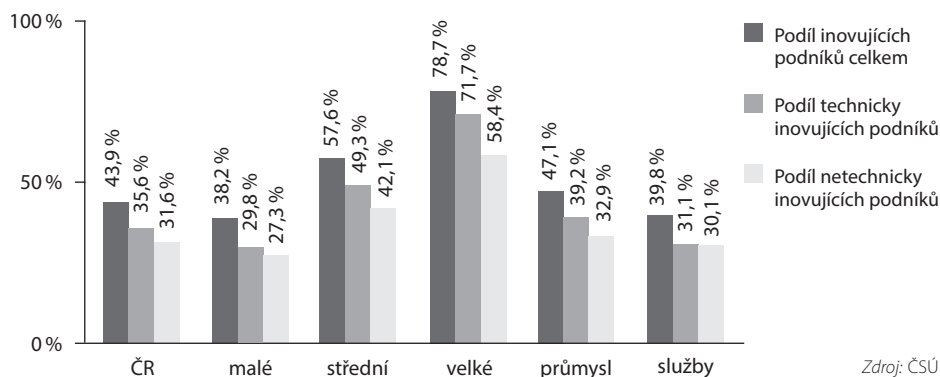
Český statistický úřad provádí v cca tříletých intervalech výběrová statistická šetření zaměřená na inovační aktivity v ČR.⁴⁰ Z této analýzy vyplývají některé zajímavé závěry:

- podnikatelský sektor z vlastních zdrojů investoval do výzkumu, vývoje a inovací (VVI) nejvíce v předkrizovém období v letech 2006 a 2007. Naopak v krizovém období nastal útlum a postupné oživení investic do VVI nastává od r. 2011. Ačkoliv se v ekonomické teorii doporučuje, aby v období krize neklesaly investice do inovačních

aktivit, český podnikatelský sektor se choval obdobně jako většina podnikatelských subjektů v Evropě a své reakce v krizovém období směřoval do restrukturalizací, zbavování se nepotřebných aktiv, lean managementu a dalších zdrojů zvyšování efektivity výroby;

- zajímavé informace o inovačních aktivitách lze vysledovat z následujícího grafu:
 - v ekonomické teorii se uvádí, že „nejinovatějšími“ jsou malé podniky. Analýza ukázala opačný trend – čím je podnik větší (měřeno počtem zaměstnanců), tím více se věnuje inovacím. Z analytických dat vyplývá, že své produkty nebo procesy v období let 2010–12 inovovalo 71,7 % velkých, 49,3 % středních a 29,8 % malých podniků. Již méně překvapivý závěr se týká té skutečnosti, že aktivnější v technických inovacích jsou podniky se zahraničními vlastníky (kromě montoven, které prakticky neinovují),
 - pokud jde o zaměření inovačních aktivit dle odvětvové skladby, výše uvedená statistická šetření již nepřinášejí překvapivé závěry: produkty (výrobky a služby) nebo procesy nejvíce inovovaly podniky v odvětví informačních a komunikačních činností (podíl 57 %), následované odvětvím peněžnictví a pojišťovnictví, kde podíl technicky inovujících podniků dosáhl 46,3 %,
 - ve zpracovatelském průmyslu dosáhl podíl technicky inovujících podniků 40,4 %. Nejméně podniky technicky inovovaly v dopravě a skladování (16,7 %) a těžbě a dobývání surovin (19,1 %).

Obr. č. 14 **Inovační aktivity podniků v ČR v období 2010–2012⁴¹**



Z výše uvedených grafů a statistických údajů vyplývají některé závěry pro současný stav inovačních s nimi souvisejících aktivit:

- rozsahem výdajů na výzkum a vývoj se ČR řadí k průměru EU, bohužel struktura těchto výdajů nekoresponduje s evropskou strukturou, v ČR je indikován nižší podíl výdajů podnikatelského sektoru, který je kompenzován vyššími veřejnými výdaji (zejména podpora z evropských fondů);
- nízká míra spolupráce podnikatelského sektoru s výzkumnými institucemi, včetně výzkumu realizovaného na vysokých školách, nízká inovační poptávka ze strany podnikatelského sektoru má řadu příčin:
 - ve struktuře zahraničních vlastníků je početná skupina „montoven“, které prakticky neinovují, další vlastníci mají výzkumné a vývojové pracoviště situována mimo ČR, v řadě případů to byla i nedůvěra v české výzkumné kapacity apod.,
 - tuzemští podnikatelé šetří na investicích do výzkumu a vývoje, pokud investují, velice často s podporou z veřejných prostředků, nemají dostatečné informace o nabídce výzkumného sektoru;
- ačkoliv se do výzkumu a vývoje investují srovnatelné finanční prostředky jako v EU, inovační výstupy jsou nižší, ať měřeno podílem vývozu produktů charakteru high, počtem a zejména přínosy z patentů a průmyslových vzorů;
- inovačními lídry v ČR jsou velké firmy, malé firmy a začínající inovační firmy trpí nedostatkem startovního kapitálu;
- na úrovni vládní exekutivy byla v uplynulém období vytvořena řada strategických dokumentů vztahujících se ke konkurenceschopnosti, výzkumu a inovacím, v důsledku změn vládních garnitur se tyto dokumenty často mění a i jejich implementace je velice nízká.

Poznámky k 1. kapitole

- 1 Ačkoliv se obvykle oba pojmy vnímají jako synonyma, lze zaznamenat i jisté významové rozlišení: národní konkurenceschopnost lze vnímat v pojetí blízkém předsedkyni ekonomických poradců prezidenta Clintona a nynější člence Světového ekonomického fóra Lauře Tyson, která v knize – *Kdo napadá koho* [50] – konkurenceschopnost interpretuje jako: „Naši schopnost (USA) produkovat zboží a služby, které vyhoví v testu mezinárodní soutěže, přičemž se naši občané mohou těšit ze životních standardů, které jsou jak rostoucí, tak udržitelné“. Z uvedeného je zřejmé, že smyslem takto vnímané konkurence není jen úspěch ekonomických subjektů dané země na mezinárodních trzích, ale zejména blaho obyvatelstva dané země. Pojetí mezinárodní konkurenceschopnosti obvykle klade důraz na úspěšné prosazení se dané ekonomiky v mezinárodní hospodářské soutěži. Příkladem tohoto zaměření může být definice: „Konkurenceschopnost ekonomiky je charakterizována jako pojem, který syntetickým způsobem vyjadřuje schopnost země proniknout svým zbožím a službami na zahraniční trhy a z mezinárodní směny získávat komparativní výhody“ [61].
- 2 Viz též [28].
- 3 Podíl zahraničního obchodu USA na HDP se pohybuje kolem 10 %, zatímco u ČR více než 80 %.
- 4 Nositel Nobelovy ceny za ekonomii v r. 2008 P. Krugman zdůrazňuje, že mezinárodní konkurence není hra s nulovým součtem, bohatství malých otevřených ekonomik závisí na tom, jak prosperují i jiné země. V hodnocení národní konkurenceschopnosti se přiklání k hodnocení dle tempa růstu životní úrovně, které úzce koresponduje s tempem růstu domácí produktivity. Ta je determinována spíše domácími faktory než soutěží na vnějších trzích. Chápání konkurenceschopnosti na bázi neustálé soutěže mezi státy považuje za nebezpečnou posedlost a v této souvislosti spatřuje tři nebezpečí:
 - snaha zvýšit konkurenceschopnost může přivést stát až k nerozumným vládním výdajům,
 - může vyústit až k obchodním válkám, prosazování protekcionismu,
 - může vést k chybným politikám v mnoha oblastech.
- 5 Viz Reindustrialising Europe Member States' Competitiveness Report 2014, a European Competitiveness Report 2014 (doporučení pro konkurenceschopnost firem), vše dostupné na: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/european-competitiveness-report/index_en.htm.
- 6 Viz Globální zpráva o konkurenceschopnosti 2012–13 Světového ekonomického fóra.
- 7 Global Competitiveness Report [GCR] v současnosti hodnotí na 144 zemí.

Toto je pouze náhled elektronické knihy. Zakoupení její plné verze je možné v elektronickém obchodě společnosti eReading.