

ÚSTAV ZEMĚDĚLSKÝCH A POTRAVINÁŘSKÝCH INFORMACÍ

ZEMĚDĚLSKÁ EKONOMIKA

Agricultural Economics

ČESKÁ AKADEMIE ZEMĚDĚLSKÝCH VĚD

4

ROČNÍK 46
PRAHA
DUBEN 2000
ISSN 0139-570X

Mezinárodní vědecký časopis vydávaný z pověření Ministerstva zemědělství České republiky a pod gescí České akademie zemědělských věd

An international journal published under the authorization by the Ministry of Agriculture and under the direction of the Czech Academy of Agricultural Sciences

Redakční rada – Editorial Board

Předseda – Chairman

Doc. Ing. Vladimír Jeníček, DrSc. (Česká zemědělská univerzita, Praha, ČR)

Členové – Members

Ing. Gejza Blaas, CSc. (Výzkumný ústav ekonomiky poľnohospodárstva a potravinárstva, Bratislava, SR)

PhDr. Stanislav Buchta, CSc. (Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja SR, Bratislava, SR)

Doc. Ing. Juraj Cvečko, CSc. (OTIS spol. s r. o., Bratislava, SR)

Ing. Tomáš Doucha, CSc. (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky, Praha, ČR)

Prof. Ing. Jiří Erbes, CSc. (Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, Brno, ČR)

Ing. Jiří Hanibal (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky, Praha, ČR)

Prof. Ing. Jan Hron, DrSc., dr. h. c. (Česká zemědělská univerzita, Praha, ČR)

Mgr. Helena Hudečková, CSc. (Česká zemědělská univerzita, Praha, ČR)

Doc. Ing. Viera Ižáková, CSc. (Výzkumný ústav ekonomiky poľnohospodárstva a potravinárstva, Bratislava, SR)

Prof. Ing. František Střeleček, CSc. (Jihočeská univerzita, České Budějovice, ČR)

PhDr. Jana Šindlářová (Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, Brno, ČR)

Prof. Ing. Jozef Višňovský, CSc. (Slovenská poľnohospodárska univerzita, Nitra, SR)

Redakční kruh – Editorial circle

Prof. Dr. Konrad Hagedorn (Humboldt-Universität zu Berlin, Deutschland)

Prof. Dr. Alois Heißenhuber (Technische Universität München, Deutschland)

Prof. J. Sanford Rikoon, PhD. (University of Missouri-Columbia, USA)

Vedoucí redaktorka – Editor-in-Chief

Mgr. Alena Rottová

World Wide Web (URL): <http://www.uzpi.cz>

Cíl a odborná náplň: Časopis publikuje autorské vědecké statě s agrární tematikou z oblasti ekonomiky, managementu, informatiky, ekologie, sociálně-ekonomické a sociologické. Od roku 1993 zajišťuje kontinuálně problematiku dosud uveřejňovanou ve zrušeném časopisu Sociologie venkova. Široké tematické spektrum zahrnuje prakticky celou sféru agrobusinessu, tj. ekonomickou problematiku dodavatelských inputových sfér pro zemědělství a potravinářský průmysl, sociálně-ekonomickou problematiku a sociologii venkova a zemědělství, až po ekonomiku výživy obyvatelstva. Statě jsou publikovány v jazyce českém, slovenském nebo anglickém. Abstrakty z časopisu jsou zahrnuty v těchto databázích: Agris, CAB Abstracts, Czech Agricultural Bibliography, WLAS.

Periodicita: Časopis vychází měsíčně (12x ročně), ročník 46 vychází v roce 2000.

Přijímání rukopisů: Rukopisy ve dvou vyhotoveních je třeba zaslat na adresu redakce: Mgr. Alena Rottová, vedoucí redaktorka, Ústav zemědělských a potravinářských informací, Slezská 7, 120 56 Praha 2, Česká republika, tel.: +420 2 24 25 79 39, fax: +420 2 24 25 39 38, e-mail: edit@uzpi.cz. Den doručení rukopisu do redakce je publikován jako datum přijetí k publikaci.

Informace o předplatném: Objednávky na předplatné jsou přijímány pouze na celý rok (leden–prosinec) a měly by být zaslány na adresu: Ústav zemědělských a potravinářských informací, vydavatelské oddělení, Slezská 7, 120 56 Praha 2. Cena předplatného pro rok 2000 je 816 Kč.

Aims and scope: The journal publishes original scientific papers dealing with agricultural subjects from the sphere of economics, management, informatics, ecology, social economy and sociology. Since 1993 the papers continually treat problems which were published in the journal Sociologie venkova a zemědělství until now. An extensive scope of subjects in fact covers the whole of agribusiness, that means economic relations of suppliers and producers of inputs for agriculture and food industry, problems from the aspects of social economy and rural sociology and finally the economics of the population nutrition. The papers are published in Czech, Slovak or English. Abstracts from the journal are comprised in the databases: Agris, CAB Abstracts, Czech Agricultural Bibliography, WLAS.

Periodicity: The journal is published monthly (12 issues per year), Volume 46 appearing in 2000.

Acceptance of manuscripts: Two copies of manuscript should be addressed to: Mgr. Alena Rottová, editor-in-chief, Institute of Agricultural and Food Information, Slezská 7, 120 56 Praha 2, Czech Republic, tel.: +420 2 24 25 79 39, fax: +420 2 24 25 39 38, e-mail: edit@uzpi.cz. The day the manuscript reaches the editor for the first time is given upon publication as the date of reception.

Subscription information: Subscription orders can be entered only by calendar year (January–December) and should be sent to: Institute of Agricultural and Food Information, Slezská 7, 120 56 Praha 2. Subscription price for 2000 is 195 USD (Europe), 214 USD (overseas).

ZDROJOVÝ PŘÍSTUP K TVORBĚ KONKURENČNÍ VÝHODY¹

A RESOURCE-BASED APPROACH TO COMPETITIVE ADVANTAGE BUILDING

J. Hron

Czech University of Agriculture, Prague, Czech Republic

ABSTRACT: The concept of competitive advantage has changed during history, but it has always been related to the equilibrium between external and internal environment of enterprise. The resource-based approach to competitive advantage is based on defining resources and competencies of enterprise, evaluation of its profit potential, selection of competitive strategy and a gap analysis related to resource availability and replacement. Management then has to respect both organisational and economic, informatic and socio-psychologic approaches.

Key words: competitiveness, business strategy, equilibrium, business resources, competence, organisation approach

ABSTRAKT: Pojetí konkurenceschopnosti podniků procházelo historickým vývojem, ale vždy vyjadřovalo rovnovážný stav mezi vnitřním a vnějším prostředím podniku. Zdrojový přístup k získání konkurenční výhody vychází z vymezení zdrojů a kompetencí podniku, ohodnocení jeho ziskového potenciálu, výběru účelné strategie a identifikace nedostatků a obnovy zdrojů. Vlastní řízení potom musí respektovat nejen organizačně řídicí prostředky, ale i ekonomické informační a sociálně psychologické.

Klíčová slova: konkurenceschopnost, podniková strategie, rovnovážný stav, podnikové zdroje, kompetence, organizační přístupy

ÚVOD A VYMEZENÍ PROBLÉMU

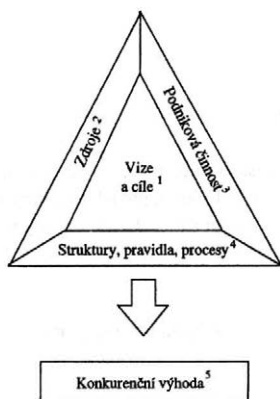
Tvorba konkurenceschopné strategie podniku vycházela v 80. letech z obecně přijatého vymezení strategie jako způsobu vytváření souladu mezi podnikovými zdroji a podmínkami (příležitostmi a ohroženími) vnějšího prostředí. Toto pojetí bylo do značné míry ovlivněno Michaelem Porterem, jeho příspěvkem k analýze struktury odvětví (Porterův pětifaktorový model) a z něho vycházející snahy o nalezení nejvýhodnější pozice (z hlediska tvorby zisku) v rámci odvětví. Toto paradigma má své základy v ekonomice industriální organizace, která za primární zdroj tvorby zisku považuje atraktivitu odvětví. Důsledkem pak nevyhnutelně byly strategické postupy, které vedly k vyhledávání příznivých odvětví, atraktivních segmentů a strategických skupin v rámci odvětví a dále postupy, které zmírňovaly konkurenční tlaky ovlivňováním struktury odvětví a chováním konkurentů. Empirická šetření však dosud neprokázala závislost mezi strukturou odvětví a ziskovostí. Většina studií dokládá, že rozdíly v ziskovosti v rámci odvětví jsou významnější než rozdíly v ziskovosti mezi odvětvími, např. Schmalensee (1988): 643–681; Buzzell, Gale (1987).

Rostoucí nespokojenost s omezeními, která v sobě obsahuje ekonomika industriální organizace v podobě statického modelu rovnováhy, obrátila pozornost ke starším teoriím o zisku a konkurenci reprezentovaným např. Davidem Ricardem nebo Josephem Schumpeterem. Tyto a další teorie byly rozvíjeny v několika směrech: úspory z rozsahu a teorie transakčních nákladů zaměřily pozornost na roli podnikových zdrojů při vymezení hranic podnikových aktivit (v rámci odvětví i v geografickém slova smyslu); vztah mezi zdroji, konkurencí a ziskovostí podpořil analýzy v oblasti konkurenčního napodobování (imitace), přiměřené návratnosti investic, role neúplných informací při vytváření rozdílů v ziskovosti mezi konkurenčními podniky a v oblasti prostředků a způsobů, jejichž pomocí může proces akumulace zdrojů podporovat konkurenční výhodu podniku.

Souvislost těchto a dalších teorií, které reprezentují tzv. zdrojový přístup k podniku a jejich důsledky pro strategické řízení, jsou poněkud nejasné a to ze dvou důvodů: za prvé postrádají integrující rámec a za druhé nenabízejí praktické nástroje pro využití těchto teorií (obr. 1). Na tyto oblasti bude proto zaměřen předkládaný výzkumný záměr, neboť ani v zahraničí, ani v ČR

1 Příspěvek z mezinárodní konference Konkurenceschopnost agrárního sektoru, která se konala 23.–24. 9. 1999 na ČZU v Praze.

nebyla dosud tato problematika uspokojivě vyřešena. V zahraničí se jí zabývají renomované instituce typu Harvard Business School a Massachusetts Institute of Technology vždy v relaci s příslušným paradigmatem (např. inovace procesů, řízení hodnotového řetězce apod.).



1. Zdrojový přístup – Resource approach

¹visions and goals, ²resources, ³business activities, ⁴structures, rules, processes, ⁵competitive advantage

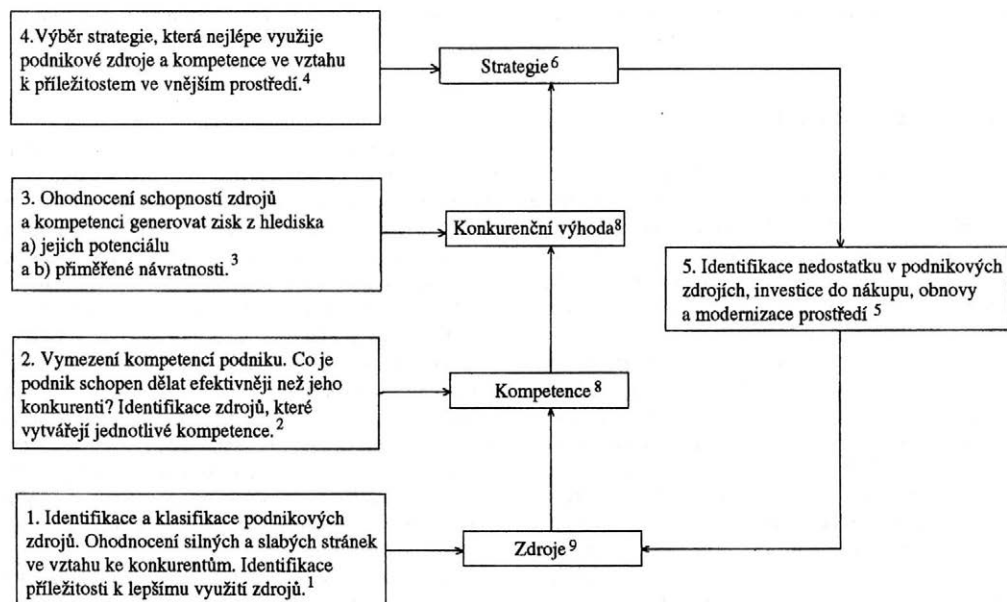
PROBLÉMOVÉ OTÁZKY ŘEŠÍCÍ KONKURENČNÍ VÝHODY

1) Integrace poznatků jednotlivých disciplín (strategického řízení, ekonomiky industriální organizace, teorie systémů, teorie organizace, teorie informací, teorie transakčních nákladů, psychologie osobnosti, psychologie učení, informatika) do jednoho teoretického rámce popisujícího proces vytváření konkurenční výhody na podnikové úrovni a z tohoto teoretického rámce.

2) Odvození praktických manažerských nástrojů využitelných v podnikové praxi.

Výzkumný záměr vychází z hypotézy, že efektivní podniková strategie je logický soubor pěti základních elementů (schéma 1), které v systémovém pojetí vedou k dosažení konkurenční výhody podniku. Strany trojúhelníka tvoří zdroje; portfolio podnikatelských činností; struktury, pravidla a procesy. Spojení těchto tří součástí pod společné vize a cíle může vést k dosažení konkurenční výhody, která opravňuje podnik k působení na trhu.

Toto pojetí podniku je základem pro rozpracování hlavního cíle výzkumného záměru. Dílčí a postupové cíle vycházejí z teoretického rámce uvedeného ve schématu 2.



2. Teoretický rámec tvorby konkurenční strategie – Theoretical frame of the competitive environment creation

¹Enterprise resources identification and classification. Evaluation of strengths and weaknesses in relation to competitors. Identification of opportunities for better resource utilisation. ²Limitation of the enterprise competencies. What can the enterprise do more efficiently than its competitors? Identification of resources forming individual competencies. ³Evaluation of the resource abilities and the competency of generating profit from the point of view a) of their potential b) adequate return. ⁴Choice of utilising the enterprise resources and competencies in the best way with regard to the external environment opportunities. ⁵Identification of insufficiencies in enterprise resources: investments to purchases, reproduction and modernisation. ⁶strategy, ⁷competitive advantage, ⁸competency, ⁹resources

1. Identifikace podnikových zdrojů

Zdroje jsou jedinečnou charakteristikou podniku, které určují, co podnik může dělat; vymezují rámec podnikatelských aktivit, chování podniku na trhu; jsou určujícím prvkem v procesu tvorby hodnoty.

2. Vymezení kompetencí podniku

Podobně jako národy podporují prosperitu specializací na základě komparativní výhody, měla by úspěšná (ve smyslu konkurenceschopná) strategie podniku vycházet z jeho relativních silných stránek. Rovněž je důležité mít na zřeteli, že podnikové kompetence se nevytvářejí prostým seskupením zdrojů, ale že zahrnují i složitý proces koordinace mezi lidmi a ostatními zdroji, který je produktem procesu učení.

3. Ohodnocení ziskového potenciálu

Schopnost zdrojů podniku a jeho kompetencí generovat zisk je závislá na dvou faktorech: trvalost konkurenční výhody, kterou podniku přináší a schopnost podniku přivlastnit si vytvořený zisk. Z dlouhodobého hlediska jsou konkurenční výhoda a s ní spojený zisk narušování jak znehodnocováním zdrojů a kompetencí, tak napodobováním ze strany konkurentů. Rychlost tohoto narušování závisí na charakteristikách zdrojů a kompetencí. Zdrojový přístup k teorii konkurenční výhody vymezuje čtyři základní charakteristiky zdrojů a kompetencí, které jsou determinanty trvalé konkurenční výhody:

- musí být hodnotné, tzn. že umožňují zužitkovat potenciál pozice podniku na trhu,
- musí být vzácné, tzn. že konkurenti je mohou získat jen s obtížemi,
- musí být pro konkurenty nenapodobitelné,
- nesmějí mít snadno dostupné substituty.

Výnosy z podnikových zdrojů a kompetencí nezávisí pouze na udržení konkurenční výhody, ale také na schopnosti podniku si tyto výhody přivlastnit. To může být problematické při nejasném vymezení vlastnických vztahů. Jakmile se překročí rámec podnikové rozvahy, nebývají vlastnické vztahy jednoznačné. Podniky vlastní nehmotná aktiva jako jsou patenty, autorská práva, značky, obchodní tajemství, ale rozsah vlastnických práv nemusí být přesně definován. V oblasti kvalifikace lidí se vyskytují problémy s nejasným vymezením hranice mezi technologií podniku a znalostí jednotlivce, pracovní smlouvy tuto hranici také neupravují. V souvislosti s mobilitou pracovníků může být závislost na specifických dovednostech několika klíčových lidí pro podnikovou strategii velmi riziková. Tam, kde není vlastnictví přesně vymezeno, otvírá se vyjednávací prostor pro rozdělení výnosů mezi podnikem a jeho zaměstnanci. Vyjednávací síla zaměstnanců poroste s mírou identifikovatelnosti individuálního příspěvku ke zvýšení výnosů, s mobilitou pracovníků a s možností nabídnout svou kvalifikaci jiným podnikům, kterým přinese srovnatelný výsledek.

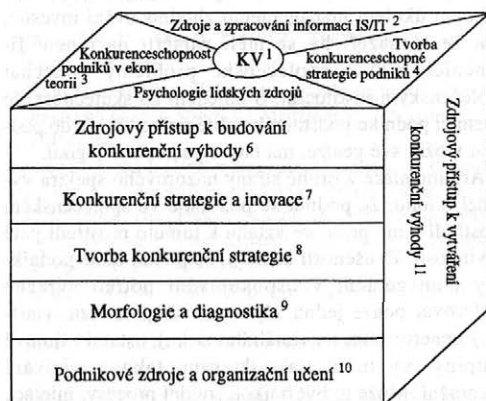
4. Výběr strategie

Přestože výše uvedený výklad vztahů mezi zdroji, kompetencemi a tvorbou zisku byl převážně teoretický, praktický důsledek pro formulaci strategie je nasnadě. Analýzu ziskového potenciálu zdrojů podniku a jeho kompetencí lze uzavřít s tím, že nejdůležitější zdroje a kompetence jsou ty, které jsou hodnotné, vzácné, konkurenty těžko napodobitelné nebo nahraditelné a podnik je buď vlastní, nebo kontroluje (vztah vlastnictví nebo kontroly je přesně vymezen). Toto je „rodinné stříbro“, které je třeba chránit a které je základem konkurenční strategie podniku. Převažující charakter zdrojů a kompetencí se pak projevuje např. v nutnosti zkrátit cyklus strategického řízení, případně ve vyhledávání nových zdrojů nebo budování nových kompetencí.

Návrh metodiky variantní tvorby konkurenční strategie, návrh metodiky výběru optimální strategie, návrh manažerských nástrojů k budování strategie založené na konkurenční výhodě podniku.

5. Identifikace nedostatků, obnova zdrojů

Zachování konkurenční výhody tváří v tvář konkurentům i s ohledem na měnící se požadavky zákazníků vyžaduje setrvalé obnovení zdrojové základny podniku. Kompetence, které jsou zdrojem konkurenční výhody, se stálým opakováním zdokonalují a k jejich rozvoji je třeba, aby strategie vždy přesahovala jejich momentální možnosti. Tak je možno zajistit nejen jejich efektivní



3. Přístupy k řešení konkurenční výhody – Approaches to the competitive advantage solution

¹competitive advantage, ²sources and information processing, ³enterprise competitiveness in economic theory, ⁴creation of company's competitive strategy, ⁵psychology of human resources, ⁶resource approach to the competitive advantage, ⁷competitive strategy and innovation, ⁸creating of competitive strategy, ⁹morphology and diagnostics, ¹⁰enterprise resources and organisation theory, ¹¹resource approach to the competitive advantage creating

přínos pro stávající strategii, ale i jejich rozvíjení pro potřeby strategie budoucí. Kromě využívání stávajících zdrojů a kompetencí lze přistoupit i k akvizici komplementárních zdrojů.

PŘÍSTUPY K ŘEŠENÍ KONKURENČNÍ VÝHODY

1. Psychologie lidských zdrojů pro tvorbu konkurenceschopné strategie podniku
2. Konkurenceschopnost podniku v ekonomické teorii
3. Zdroje a zpracování informací, IS/IT
4. Tvorba konkurenceschopné strategie podniku s využitím zdrojového přístupu

Organizační přístup rozvíjí samostatně poznání v daném vědním oboru a navíc integruje poznatky tří výše uvedených dílčích přístupů.

Tvorba konkurenceschopné strategie podniku s využitím zdrojového přístupu – úvod do problému

Smyslem existence podniku je tvorba hodnoty, která uspokojí zájmy ve vztahu k podniku významných zájmových skupin. Skupin, které uplatňují určité zájmy ve vztahu k podniku, existuje celá řada. Účelově je lze rozdělit do dvou kategorií:

- vlastníci – vůči kterým má podnik fiskální závazky,
- ostatní zájmové skupiny – vůči kterým má podnik společenské závazky.

Úlohou managementu je pak vytvářet rovnováhu mezi těmito závazky. Jak by tato rovnováha měla vypadat, je předmětem diskuse, která se pohybuje mezi dvěma extrémy.

1. Na jedné straně převažují argumenty, podle nichž je jediným úkolem managementu zhodnocování investic, tzn. že manažeři by se měli zaměřit na plnění finančních cílů a společenské problémy ponechat společenským institucím. S ohledem na skutečnost, že vlastníci podniku podstoupili určité riziko tím, že do podniku vložili své peníze, má tato argumentace logiku.

2. Argumentace z druhé strany názorového spektra vychází z toho, že podnik se pohybuje ve společenském prostředí a má proto ve vztahu k tomuto prostředí jisté povinnosti. Zkušenosti ukazují, že pokud bude podnikový management v uspokojování potřeb výrazně preferovat pouze jednu zájmovou skupinu (tzn. vlastníky generováním maximálního zisku), ostatní zájmové skupiny vyvinou tlak, kterým takové chování znemožní. Může to být bojkot, soudní procesy, iniciace vládních regulací, negativní kampaň apod.

Nejbližší k pravdě bude mít zřejmě jakýsi kompromis mezi těmito dvěma vyhraněnými stanovisky: zdá se nejpravděpodobnější, že naplňování finančních cílů podniku je předpokladem k uspokojování potřeb ostatních zájmových skupin. Je třeba chápat, že tato stanoviska nejsou vůči sobě navzájem exkluzivní, ale že se často vzájemně doplňují.

Vytváření hodnoty je hlavním posláním manažerů a nejlepším prostředkem, jak toho dosáhnout, je budo-

vání konkurenční výhody. Má-li být podnik finančně úspěšný, musí alespoň v některých činnostech předčít své konkurenty, tzn. být konkurenceschopný.

Konkurenceschopnost je relativní pojem – vztahuje a poměřuje podnik s jeho konkurenty. V ekonomickém slova smyslu je to schopnost dosahovat ekonomické renty. Ekonomická renta je definována jako výnos přesahující množství, které by tytéž zdroje generovaly při nejlepším možném alternativním využití. Ve vztahu k charakteru zdrojů pak lze rozlišovat:

- ekonomickou rentu podle Ricarda, která se vztahuje k vzácným zdrojům, tj. zdrojům, které jsou jen obtížně napodobitelné konkurenty (např. jedinečné geografické umístění, dlouhodobá reputace podniku apod.);
- ekonomickou rentu podle Schumpetera, která se vztahuje k inovacím, v čase je kratší, protože inovace lze napodobit.

Pro manažery z toho vyplývá řada otázek:

- Za předpokladu, že podnik dosahuje ekonomické renty – jaké zdroje ji přinášejí?
- Jsou zdroje charakteru spíše ricardiánského nebo schumpeterovského? Jsou výsledkem inovací a dá se tedy očekávat, že je budou konkurenti napodobovat, nebo jsou inherentně nenapodobitelné?
- Je pravděpodobné, že konkurenti zavedou inovace, které sníží hodnotu našich zdrojů?
- Pokud ano, kdy se dá tento tah očekávat?

Tyto otázky vedou nevyhnutelně k hodnocení charakteru zdrojů podniku. Zdroje, které mají mít význam při budování konkurenční výhody, musí být:

- hodnotné, tzn. že umožňují zužitkovat potenciál pozice podniku na trhu;
- vzácné, tzn. že konkurenti je mohou získat jen s obtížemi;
- pro konkurenty nenapodobitelné a
- nesmějí mít snadno dostupné substituty.

Výše uvedené argumenty potvrzují tzv. zdrojový přístup k budování konkurenční výhody. Porter naproti tomu tvrdí, že konkurenční výhoda vyplývá:

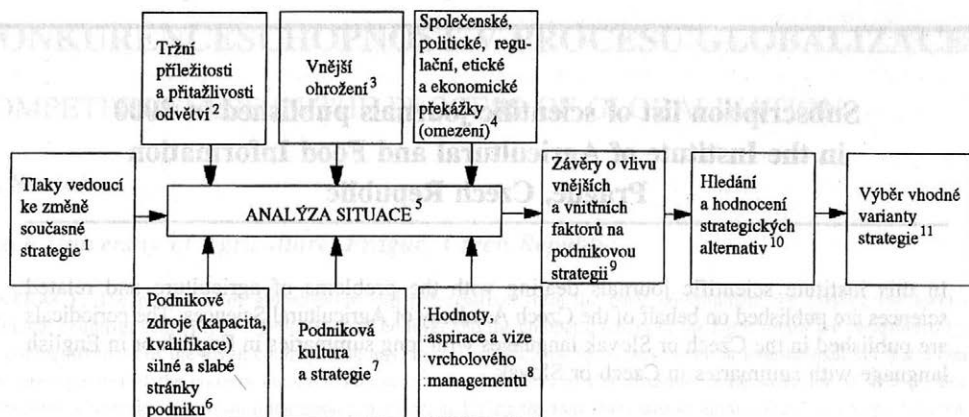
- z pozice podniku v konkurenčním prostředí a
- jeho schopnosti vyrovnat se s konkurenčními silami.

Existuje mnoho způsobů, jak výhodného postavení dosáhnout:

- nabídnout produkt vyšší kvality,
- poskytnout zákazníkovi nejlepší služby,
- být největší firmou na trhu,
- mít nejnižší ceny,
- ovládat určitý geografický prostor,
- mít výrobek, který nejlépe odpovídá potřebám úzce zaměřené skupiny zákazníků,
- zaručit nejvyšší stupeň výkonnosti a spolehlivosti,
- nabízet co nejvyšší hodnotu za co nejnižší cenu (kombinace vysoké kvality, služeb a přijatelné ceny) atd.

První determinanty strategie

Při formulování strategie je třeba zvážit celou řadu faktorů. Obecným cílem formulace strategie je najít rovnováhu mezi potenciálem podniku a všemi relevantní-



4. Prvotní determinanty strategie – Primary determinants of strategy

¹pressures leading to the change of present strategy, ²market opportunities and sector attraction, ³external threats, ⁴social, political, regulation, ethic and economic obstacles (restrictions), ⁵situation analysis, ⁶enterprise resources (capacity, qualification), strengths and weaknesses of enterprise, ⁷enterprise culture and philosophy, ⁸values, aspirations and visions of top management, ⁹conclusions regarding the influence of internal and external factors on enterprise strategy, ¹⁰seeking and evaluation of strategy alternatives, ¹¹choice of the suitable strategy variant

mi faktory vnějšího prostředí. Faktory, které je třeba brát v úvahu, lze rozdělit do následujících šesti skupin:

- tržní příležitosti, přitažlivost odvětví a konkurenční tlaky,
- nejlépe využitelné potenciální zdroje podniku,
- ohrožení podniku,
- personální hodnoty, aspirace a vize vrcholového managementu,
- sociální, politické, regulační, etické a ekonomické aspekty vnějšího prostředí,
- podniková kultura a filosofie podnikání.

Ve schématu 4 je zjednodušeně znázorněno působení těchto faktorů.

Formulace strategie je proces, jehož cílem je najít takový model chování (strategii), který využívá příležitosti ve vnějším prostředí při optimálním využití podnikových zdrojů tak, že uspokojuje zájmy relevantních zájmových skupin.

Cíle dalšího řešení problému konkurenční výhody

Cíle lze rozdělit do dvou skupin:

- a) cíle integrační – tj. integrace poznatků ze všech čtyř dílčích přístupů, tzn. vytvoření teoretického rámce popisujícího proces vytváření konkurenční výhody na podnikové úrovni;
- b) cíle v oblasti rozvoje vlastní vědní disciplíny:
 - navrhnout postup diagnostiky podnikových zdrojů,

- popsat procesy tvorby kompetencí ze zdrojů podniku a vytváření konkurenční výhody z klíčových kompetencí,
- popsat vztahy mezi tvorbou konkurenční výhody, změnami a inovacemi,
- získané poznatky zpracovat ve formě metodiky vytváření konkurenční výhody ze zdrojů.

LITERATURA

- Buzzell R. D., Gale B. T. (1987): The PIMS Principles. New York, Free Press.
- Hron J., Tichá I. (1997): Faktory ovlivňující vytváření strategických aliancí. Sborník z Mezinárodních vědeckých dní, VŠP Nitra.
- Hron J., Tichá I. (1997): Strategic Alliance as an Opportunity to Build Competitive Advantage. International Scientific Conference The Transformation in Organization Farms – New Challenges in the Aspect of Integration of Poland with European Union, Krakow, p. 61–68.
- Schmalensee R. (1988): Industrial Economics: an Overview. Econ. J., 98, p. 643–681.
- Šedivý M., Tichá I. (1997): Partnerstvím ke zvýšení konkurenceschopnosti. Nový venkov, č. 12, s. 13–16.
- Tichá I. (1997): Budování konkurenční výhody a informační technologie. Inovační podnikání, č. 11, s. 32–34.

Došlo 20. 12. 1999

Kontaktní adresa:

Prof. Ing. Jan Hron, DrSc., Dr.h.c., Česká zemědělská univerzita Praha, PEF, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6-Suchbát, Česká republika, e-mail: hron@pef.czu.cz

**Subscription list of scientific journals published in 2000
in the Institute of Agricultural and Food Information
Prague, Czech Republic**

In this institute scientific journals dealing with the problems of agriculture and related sciences are published on behalf of the Czech Academy of Agricultural Sciences. The periodicals are published in the Czech or Slovak languages with long summaries in English or in English language with summaries in Czech or Slovak.

Journal	Periodicity	Yearly subscription fee in USD (including postage)	
		Europe	overseas
Rostlinná výroba (Plant Production)	12	195,-	214,-
Czech Journal of Animal Science (Živočišná výroba)	12	195,-	214,-
Zemědělská ekonomika (Agricultural Economics)	12	195,-	214,-
Journal of Forest Science	12	195,-	214,-
Veterinární medicína (Veterinary Medicine – Czech)	12	159,-	167,-
Czech Journal of Food Sciences (Potravinařské vědy)	6	92,-	97,-
Plant Protection Science (Ochrana rostlin)	4	62,-	64,-
Czech Journal of Genetics and Plant Breeding (Genetika a šlechtění)	4	62,-	64,-
Zahradnictví (Horticultural Science)	4	62,-	64,-
Research in Agricultural Engineering	4	62,-	64,-

Please send subscription your order to the address:

Ústav zemědělských a potravinářských informací
Vydavatelské oddělení
Slezská 7
120 56 Praha 2
Czech Republic

Tel.: +420 2 24 25 79 39, Fax: +420 2 24 25 39 38, e-mail: redakce@uzpi.cz

KONKURENCESCHOPNOST V PROCESU GLOBALIZACE¹

COMPETITIVENESS IN THE PROCESS OF GLOBALIZATION

M. Svatoš

Czech University of Agriculture, Prague, Czech Republic

ABSTRACT: The processes of globalization and polycentrism form the basic environment for shaping the level of the individual countries economy competitiveness. The level and the competitiveness of the agrar sector are determined by level and competitiveness of the given country economy. In this context, the focus was aimed at international competitiveness, at basic prerequisites of the country competitiveness, at critical aspects of globalization, integration and at strategy based on competitive advantage. European integration processes, including the important area of agrar policy, will respect increasingly the growing process of globalization. The success of European integration will be based on respecting the mutual advantage of the EU enlargement both for the associated countries as well as for the EU countries.

Key words: international competitiveness, globalization, prerequisites of competitiveness, integration processes, EU enlargement

ABSTRAKT: Procesy globalizace a polycentrismu vytváří základní prostředí pro formování úrovně a konkurenceschopnosti ekonomiky jednotlivých zemí. Úroveň a konkurenceschopnost agrárního sektoru je determinována úrovní a konkurenceschopností ekonomiky dané země. V tomto kontextu je věnována pozornost mezinárodní konkurenceschopnosti, základním předpokladům konkurenceschopnosti země, kritickým aspektům globalizace, integračním souvislostem a strategii založené na konkurenční výhodě. Evropské integrační procesy, zahrnující významnou agrární politickou oblast, budou ve stále větší míře respektovat zesilující proces globalizace. Úspěch evropské integrace bude založen na respektování vzájemné výhodnosti rozšíření EU pro asociované země a zejména země EU.

Klíčová slova: mezinárodní konkurenceschopnost, globalizace, předpoklady konkurenceschopnosti, integrační procesy, rozšíření EU

ÚVOD

Současná světová ekonomika je významným způsobem determinována dvěma na první pohled protikladnými procesy. Jedná se o rostoucí internacionalizaci, interdependenci a globalizaci, která je akcelerována vědeckotechnickými a technologickými impulsy. Na druhé straně lze charakterizovat vývoj světové ekonomiky polycentristicky a to z hlediska stavu, měnících se vztahů a změny hierarchie zájmů či ekonomických vazeb v rámci megaregionů.

Proces globalizace homogenizuje světovou ekonomiku a dochází tak k prosazování vztahů funkční spojitosti. Souběžně probíhající tendence polycentrismu vede k diferenciaci vycházející ze specifík různého civilizačního a kulturně-historického zázemí jednotlivých center, tj. západoevropského, severoamerického a východoasijského. Určitou analogii těchto tendencí lze zaznamenat i v oblasti korporativní mikroekonomie. Trend k růstu nadnárodních monopolů, jejichž ekonomická síla převyšuje ekonomickou sílu řady menších vyspělých zemí, nemluvě o velkém počtu rozvojových zemí, je doprovázen silnou tendencí k decentralizaci do malých firem v řadě velmi perspektivních inovačních odvětví.

MEZINÁRODNÍ KONKURENCESCHOPNOST

Mezinárodní konkurenceschopnost ekonomiky představuje souhrnnou schopnost země uplatnit se na světovém trhu s pozitivním efektem. Tato schopnost není dána pouze produktivitou a ekonomickou efektivností, ale též širokým okruhem ekonomických, politických, sociokulturních a vzdělanostních faktorů, které jsou rozdílné v jednotlivých zemích. Je tvořena prvky cenové (nákladové) a necenové (institucionální složky) konkurence. Strukturované multidimenzionální hodnocení konkurenceschopnosti vychází obvykle z Porterova vymezení faktorů konkurenceschopnosti (poptávka, výrobní faktory, podniková strategie, související odvětví).

Metodologie WCR (The World Competitiveness Report) je založena na vyhodnocení osmi skupin kritérií konkurenceschopnosti – síly domácí ekonomiky, internacionalizace, vlády, financí, infrastruktury, managementu, vědy a techniky, lidí. Celkový počet kritérií je vysoký (378) a zahrnuje jednak „tvrdá“ data statistické povahy (kvantitativní, měřitelná – 60 %), jednak „měkká“ data (kvalitativní, obtížně měřitelná – 40 %).

Problematicke mezinárodní konkurenceschopnosti je věnována v posledním období značná pozornost. Přesto

¹ Příspěvek přednesený na konferenci Konkurenceschopnost agrárního sektoru, která se konala 23.–24. 9. 1999 na ČZU v Praze.

neexistuje všeobecně přijatá definice a přístupy k jejímu vymezení jsou značně různorodé. Lze je analyzovat na úrovni podnikové, odvětvové, regionální, národní či nadnárodní.

Institucionální aspekty mezinárodní konkurenceschopnosti mají primárně necenovou (nenákladovou) povahu. Stávají se významným momentem zejména s ohledem na probíhající procesy globalizace a „lokalizace“ světové ekonomiky.

PŘEDPOKLADY KONKURENCESCHOPNOSTI ZEMĚ

Vztah cenové a institucionální stránky mezinárodní konkurenceschopnosti země lze charakterizovat prostřednictvím řady doporučených pravidel (WCR):

- stabilní a předvídatelné právní prostředí,
- flexibilita tržního (ekonomického) prostředí,
- podpora domácích investic a soukromých úspor,
- investice ve sféře infrastruktury,
- podpora exportu,
- vytváření podmínek pro zahraniční investory (progresivní odvětví),
- funkční státní administrativa,
- příznivé relace mezi vývojem produktivity, mezd a daní,
- úsilí o sociální kohezi společnosti (omezováním disparity mezd či důchodů a posilováním střední třídy),
- masivní investice do vzdělání (zvyšování kvalifikace, celoživotní vzdělávání),
- udržování rovnováhy mezi exportními odvětvími (spojení s globální ekonomikou) a ostatními odvětvími.

KRITICKÝ POHLED NA GLOBALIZACI

Globalizace je charakterizována jako racionální a optimální využívání disponibilních přírodních a lidských zdrojů v rámci celosvětové ekonomiky společně se snahou odbourat pokud možno všechny překážky volného pohybu kapitálu. Globalizace je motivována ekonomicky a je vydávána za ekonomickou nutnost. Její důsledky se však projevují závažným způsobem nejen v oblasti ekonomické, ale i v oblasti politické, sociální, kulturní, environmentální aj. Zejména v případě menších států znamená globalizace přímé ohrožení národních zájmů v závislosti na kalkulaci transnacionálního spekulativního kapitálu.

TOBINOVA DAŇ

Zdanění spekulativních devizových operací Tobinovou daní (např. ve výši 0,2 %) by nepochybně vedlo k lepší ochraně národních měn a trhů. Dalším efektem, kromě makroekonomické samostatnosti vlád a stabilizace měn, by byl významný fiskální efekt a odstranění

daňového úniku spekulativního kapitálu. Spekulativní peněžní operace propojují banky do celosvětové sítě, která se stává trvalou hrozbou destabilizace světového peněžního systému a jednotlivých zemí. Odhaduje se též, že v rámci těchto finančních operací se „vypere“ cca 500 mld. USD ročně. Přelétavý spekulativní kapitál ovlivňuje negativně ekonomický růst a nezaměstnanost. Zásahy centrálních bank ztrácejí účinnost a vliv vlád ve finanční sféře se snižuje. Finanční „kolektivismus“ snižuje spekulativní investiční riziko a přerozděluje tak finance ve prospěch spekulantů na úkor daňových poplatníků.

Integrační souvislosti

Budoucí globální prostředí bude spoluvytvářeno a obnovováno inovační dynamikou a postavením v mezinárodní dělbě práce. To je úzce spjato s otázkami zabezpečení surovinových zdrojů a dalších faktorů ekonomického zázemí včetně faktorů geopolitických. Tato situace bude významným způsobem korigovat jednání hegemonů v rámci megaregionů směrem ke konsolidaci či dalšímu institucionálnímu prohlubování svých vztahů k okolí. Tuto novou etapu lze předjímat jako snahu o hospodářsko-politickou interakci hegemonů se svým okolím – formou přidružení ap. V uvedeném kontextu lze očekávat též změny vztahů velkých a malých zemí směrem k partnerství. Jedná se o procesy hledání nového uspořádání mezi centry a současně i o hledání vlastní identity jednotlivých zemí v rámci integračního uskupení.

Vývojové fáze integračního procesu

- Pásmo volného obchodu představuje nejnižší integrační stupeň, který je založen na odstranění celních aj. bariér vzájemného obchodu všech či některých výrobků. Ve vztahu ke třetím zemím provozuje každá členská země samostatnou obchodní a celní politiku (příklad: CEFTA, NAFTA, EFTA).
- Celní unie označuje vyšší stupeň integrace založený na společné celní a obchodní politice vůči třetím zemím.
- Společný trh je charakterizován nejen volným pohybem zboží (jako v celní unii), ale také volným pohybem produkčních faktorů, tj. práce a kapitálu. Tyto tzv. základní ekonomické svobody charakterizovaly donedávna vývojovou fázi integračního procesu v EU.
- Hospodářská a měnová unie rozšiřuje společný trh o jednotnou měnu a společnou měnovou politiku zajišťovanou společnou centrální bankou. Od 1. 1. 1999 začíná přechod 11 členských zemí EU k hospodářské a měnové unii na základě konvergenčních kritérií, tj. stanovených ekonomických podmínek.
- Politická unie odpovídá takové fázi integračního procesu, kdy nadnárodní orgány Unie uskutečňují nejen hospodářskou politiku, ale i politiku v oblasti

zahraniční, bezpečnostní, obranné a vnitřní. EU směřuje nejpravděpodobněji k formě konfederace, která má ve srovnání s formou federace volnější vztahy mezi nadnárodními orgány a členskými státy.

Světová „interdependenční triáda“ je v pokročilejším stavu svého formování. Země tří hlavních integračních seskupení se podílí na světových obchodních a investičních tocích cca dvěma třetinami s určitou tendencí dalšího růstu tohoto podílu.

Vývojové tendence a perspektivy polycentrismu jsou relativně dobře charakterizovány změnami ekonomické síly, zdrojovým potenciálem, ekonomickou úrovní, vědeckotechnickým potenciálem a inovačním dynamismem.

Na základě změn relativní váhy jednotlivých center můžeme současnou situaci těchto megaregionů označit za vzájemně poměrně vyrovnanou. Zásadním momentem v tomto kontextu jsou nesporné šance zmíněných megaregionů v globálním konkurenčním prostředí. Pro ČR a ostatní tranzitivní ekonomiky má zvláštní význam, že EU stojí před nutností hledat nové cesty, nástroje a způsoby koexistence.

Formování nového hospodářského megaprostoru v Evropě (EU) lze posuzovat z hlediska tranzitivních ekonomik do jisté míry s určitými rozpaky. Úsilí o rozšíření EU východním směrem je doprovázeno splýváním ES a ESVO, pokračováním zvláštních integračních vazeb s ACP, zaváděním nového projektu zóny volného obchodu ve Středomoří a nepřiměřeně zúženým rozpočtovým pohledem v souvislosti s rozšířením EU. (Rozpočet EU, tj. přerozdělovací základna, která je smyslem tohoto typu integrace, se týká cca 1,3 % GDP, tj. marginální části ekonomického výkonu zemí EU.)

Přirozeným základem úspěšné evropské integrace bude vědomí a respektování vzájemné výhodnosti rozšíření EU pro asociované země a zejména země EU.

VÝVOJ GLOBALIZACE A KONKURENČNÍ VÝHODA

Je třeba registrovat novou situaci na přelomu tisíciletí. Michael Porter (1990) poukazuje na fakt, že stará paradigma vycházející ze schopnosti udržet si výhodu plynoucí z levných pracovních sil či úspor daných hromadnou výrobou jsou dnes nahrazována novými, která jsou založena na inovacích a modernizaci zásadního řádu. Předpokladem je důsledná strategická orientace založe-

ná na strategické vizi a jasně definovaném cíli. Podstatnou částí strategie se stává mezifunkční a meziprofesionální integrace.

Současná fáze globalizace představuje stav, kdy podnik musí usilovat o získání zdrojů vstupů v nejlevnějších lokalitách světa, musí usilovat o zdroje kapitálu v mezinárodním měřítku apod. Globálnost sama o sobě (schopnost podniku mít přístup ke vstupům a k aktivům ve světovém měřítku) přestává být konkurenční výhodou. Dokonce v tomto smyslu dochází k paradoxnímu vývoji, že současná etapa globalizace zvyšuje význam regionálních či odvětvových uskupení vytvářejících inovační ohniska. Ukazuje se, že jejich vznik je determinován „kritickým množstvím“ odbornosti, vzdělanosti, ekonomických subjektů a infrastrukturního zázemí v dané lokalitě.

Základem strategie je vytvoření konkurenční výhody. V nových podmínkách již nestačí, když budete to, co děláte lépe než ostatní – je třeba, abyste to, co děláte, dělali jinak než ostatní. To odpovídá výroku autority v oblasti konkurence M. Portera: „Důležité je snažit se utvářet podobu konkurence, vzít svůj osud do vlastních rukou“.

Obdobně lze konstatovat spolu s G. Hamelem: „Cílem je snažit se představit si budoucnost, která vypadá věrohodně – budoucnost, kterou můžete vytvořit“.

Nyní jde o to, aby to byla budoucnost konkurenceschopná, tzn. úspěšná v procesu globalizace a integrace z pozice podniku, regionu či státu.

LITERATURA

- Plichta D. (1999): Národ a národnost v čase globalizace. JOB Publishing, Praha.
- Porter M. E. (1990): The Competitive Advantage of Nations and Their Firms. New York, FreePress.
- Rethinking the Future (1997). Gibson R. (ed.), London, N. Brealey Publishing.
- Svatoš M. (1992): Vnější determinanty formování agrární politiky a ekonomické efektivnosti. Acta oeconomica et informatica, Nitra, 2, (2).
- Svatoš M. et al. (1999): Economics of Czech and Slovak Agriculture Integration with the EU. VŠ učebnice (v angličtině), Prague.
- World Competitiveness Report 1995 (1995). IIMD, Lousanne.

Došlo 20. 12. 1999

Kontaktní adresa:

Doc. Ing. Miroslav Svatoš, CSc., Česká zemědělská univerzita Praha, PEF, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6-Suchbát, Česká republika, e-mail: svatos@pef.czu.cz

Ústav zemědělských a potravinářských informací

vydává

ZAHRADNICKÝ NAUČNÝ SLOVNÍK

Slovník je koncipován jako moderní odborná encyklopedie všech oborů zahradnictví, tj. ovocnářství, zelinářství, květinářství, sadovnictví, školkařství, vinařství, pěstování léčivých a aromatických rostlin, kultivovaných hub, zpracování ovoce a zeleniny. Obsahuje i termíny z oborů tropického a subtropického zahradnictví.

V jednotlivých přehledných a srozumitelných heslech jsou shrnuty současné poznatky nejen z oblasti zahradnictví, ale i z oblastí vědních oborů, které jsou zdrojem pokroku v zahradnictví.

Ve slovníku jsou vysvětleny nejzávažnější pojmy užívané v botanice, fyziologii, genetice a šlechtění, biotechnologii a ochraně rostlin. Tím se slovník stává potřebnou pomůckou každému, kdo pracuje s odbornou nebo vědeckou literaturou. S velkou zodpovědností jsou ve slovníku uvedeny platné vědecké i české názvy rostlin, jejich botanické členění i autoři názvů, což umožňuje napravit časté nepřesnosti uváděné v naší odborné literatuře.

Předpokládaný rozsah slovníku je 6 dílů formátu A4 (každý rok vyjde jeden díl). První díl má 440 stran textu včetně pérovek a černobílých fotografií a 32 barevných tabulí, druhý díl 544 stran a 40 barevných tabulí, třetí díl 560 stran a 40 barevných tabulí, čtvrtý díl 576 stran a 40 barevných tabulí.

Cena prvního dílu je 295 Kč (bez poštovného), druhého 345 Kč, třetího 385 Kč, čtvrtého 425 Kč. Pátý díl vyjde ve 3. čtvrtletí 2000.

Závazné objednávky zasílejte na adresu: Ústav zemědělských a potravinářských informací
Encyklopedická kancelář
Slezská 7
120 56 Praha 2

PŘEDPOKLADY ZVYŠOVÁNÍ KONKURENCESCHOPNOSTI ČESKÉHO ZEMĚDĚLSTVÍ¹

PREREQUISITES FOR THE IMPROVEMENT OF THE CZECH AGRICULTURE COMPETITIVENESS

T. Doucha

Research Institute of Agricultural Economics, Prague, Czech Republic

ABSTRACT: The paper is focused at economic sustainability of the present structure of Czech agriculture as one of the aspects of competitiveness. The paper starts with a list of factors which have influenced the structure of agriculture and farms and their economic performance during the reform period. Using the Economic Account for Agriculture and analyses based on the data from surveys of the Research Institute of Agricultural Economics, the present poor economic performance and situation of agriculture and the farm sector are thus documented. About 70% of farms are threatened with liquidation. Further, the paper defines prerequisites and assumptions of the improvement of farms economic performance in the framework of general measures of the state, measures of agricultural policy and measures on the farm level.

Key words: agriculture, farms, competitiveness, economics, sustainability, agricultural policy

ABSTRAKT: Příspěvek je zaměřen na schopnost rozvoje či přežití (trvalou udržitelnost) současné struktury zemědělství ČR jako jednoho z aspektů konkurenceschopnosti. Je proveden výčet faktorů, které v dosavadním reformním období působily na vývoj struktury zemědělství a zemědělských podniků a na jejich ekonomickou výkonnost. S využitím Souhrnného zemědělského účtu a analytických poznatků z výběrových šetření VÚZE v síti testovacích podniků je dokumentována současná nepříznivá ekonomická výkonnost a situace sektoru zemědělství a zemědělských podniků. U zhruba 70 % podniků existuje aktuální riziko jejich likvidace. Dále jsou vymezeny předpoklady zlepšení této situace v rámci obecných opatření státu, opatření zemědělské politiky a opatření v samotných zemědělských podnicích.

Klíčová slova: zemědělství, zemědělské podniky, konkurenceschopnost, ekonomika, trvalá udržitelnost, zemědělská politika

ÚVOD

Konkurenceschopnost jako jeden z nejdůležitějších projevů ekonomické výkonnosti sektoru, určitého typu či konkrétního podniku, nebo měřená na úrovni jednotlivých komodit, je výslednicí vnějších podmínek, které ovlivňovaly vývoj zemědělství v dosavadním reformním období a reakce podnikatelských subjektů na tyto podmínky. Struktura subjektů (aktérů) je přitom v českém zemědělství velmi složitá, zahrnující vlastníky a manažery podniků, vlastníky půdy a jiného zemědělského majetku, pracovníky atd.

Měření a srovnávání ekonomické výkonnosti zemědělství a zemědělských podniků se již dlouhodobě věnuje VÚZE. Kromě statistických údajů a údajů z oficiálních zahraničních zdrojů (EUROSTAT, OECD) jsou významným zdrojem dat pro tyto účely výsledky výběrových šetření v síti testovacích podniků, výběrových šetření vlastních nákladů jednotlivých komodit a také výsledky speciálních výběrových šetření (lidské zdroje, chování manažerů ap.). Ekonomická výkonnost

je měřena a srovnávána na úrovni celého sektoru zemědělské prvovýroby (Souhrnný zemědělský účet), na úrovni zemědělských podniků (statistické metody, metody Data Envelope Analysis, Total Factor Productivity) a na komoditní úrovni (Policy Analysis Matrix a další metody). Výzkum je zajišťován v rámci domácích i zahraničních projektů (EU, FAO) či v rámci dvoustranné mezinárodní spolupráce (např. s INRA Montpellier).

Pro účely tohoto příspěvku je konkurenceschopnost chápána ve dvou rovinách:

- jako schopnost určité komodity pronikat na mezinárodní trhy, resp. hájit své pozice na domácím trhu; v tomto pojetí je nezbytné rozlišovat nákladově cenové a necenové faktory konkurenceschopnosti;
- v širším pojetí jako schopnost jednotlivých zemědělských podniků či určitých typů těchto podniků v daných ekonomických podmínkách „přežít“, resp. obsazovat prostor na trhu na úkor jiných zemědělských podniků či typů těchto podniků.

Metodickými otázkami konkurenceschopnosti, především ve vztahu k jejímu prvnímu pojetí, se zabývají

¹ Příspěvek přednesený na konferenci Konkurenceschopnost agrárního sektoru, která se konala 23.–24. 9. 1999 na ČZU v Praze.

jiné příspěvky (K. Froberg, IAMO Halle, T. Rättinger, VÚZE). Tento příspěvek se zaměřuje na druhou rovinu konkurenceschopnosti, tj. na schopnost současných zemědělských podniků ČR „přežít“, na jejich možnosti „trvale udržitelného rozvoje“.

Předem je nutno zdůraznit, že současný stav českého zemědělství, tak jak se vyvinul z počátečních podmínek roku 1989 v průběhu dosavadního reformního období, není „trvale udržitelný“. Konkurenceschopnost současného českého zemědělství, měřená skutečnou či potenciální (predikovanou) „vzdáleností“ jeho výkonnosti ve vztahu k podmínkám světového trhu, resp. ve vztahu k podmínkám jednotného vnitřního trhu EU, je až na výjimky stále nedostatečná. Velký počet zemědělských podniků je existenčně ohrožen. Podstatné zvýšení konkurenceschopnosti agrárního sektoru ČR je jedním z nezbytných předpokladů vstupu do EU.

S využitím výsledků výzkumných projektů VÚZE (domácích i se zahraniční spoluprací) je cílem příspěvku poukázat na některé základní aspekty „trvale neudržitelnosti“ současné struktury českého zemědělství a pokusit se formulovat hlavní předpoklady zlepšení této situace.

SOUČASNÁ EKONOMICKÁ SITUACE ZEMĚDĚLSKÝCH PODNIKŮ

Na ekonomickou výkonnost zemědělských podniků, včetně schopnosti jejich přežití a konkurenceschopnosti, měly v dosavadním reformním období vliv zejména tyto faktory (zvýrazněny jsou ty faktory, které pravděpodobně nejvíce ekonomickou výkonnost podniků ovlivnily):

- a) Trvale působící faktory: *kvalita půdy a klima ČR*, geografická poloha republiky, rozsah chráněných oblastí přírody, vod a krajiny.
- b) Výchozí podmínky (1989): předreformní dluhy vůči státu, zastaralé velkovýrobní technologie, monopolní poloha velkých farem na venkově, *fragmentované vlastnictví půdy*, pracovní specializace, sociální role velkých zemědělských podniků na venkově, *pasivní chování zemědělské populace*, nerozvinutý trh byty.
- c) Podmínky reformního období: *vlastnická transformace* (restituce, transformace, privatizace bez půdy), *zemědělská politika* (úvěrová politika, regulace trhu – způsoby, „levnost“ politiky, nízká úroveň ochrany, nestabilita politiky), makroekonomické prostředí (*pomalejší restrukturalizace ostatních sektorů*, *slabý institucionální rámec společnosti*, pozemková daň, *půda jako neobchodovatelné zboží*, liberalizace cen a zrušení subvencí spotřebitelů, deregulace cen, reálné příjmy domácností, identifikace půdy a pozemkové úpravy).
- d) Nové faktory (po roce 1996): *pokles světových cen*, *pokles výkonnosti národního hospodářství – růst nezaměstnanosti*, *zemědělský zákon 1997 a nová opatření zemědělské politiky (mimoprodukční funkce)*, přírodní katastrofy (sucho, záplavy, hraboši).

Výčet hlavních faktorů, které ovlivňovaly vývoj struktury farem a jejich ekonomickou výkonnost přímo či prostřednictvím tržního prostředí, je souhrnně představen v tab. I. V tab. I je rovněž učiněn pokus o kvalitativní vyhodnocení vztahů mezi faktory, podmínkami trhu a ekonomickou výkonností zemědělských podniků v rozdělení na družstva, společnosti, menší individuální farmy (do cca 50 ha) a větší individuální farmy (nad 50 ha).

PROJEVY TRVALÉ NEUDRŽITELNOSTI SOUČASNÉHO ZEMĚDĚLSTVÍ ČR A JEHO NIŽŠÍ KONKURENCESCHOPNOSTI

Datové zdroje, které má VÚZE k dispozici, byly využity k řadě výpočtů podle různých metodik, včetně výpočtů v rámci mezinárodních projektů. Na základě dosavadních výsledků lze se pokusit o zobecnění nejzávažnějších projevů trvalé neudržitelnosti současné struktury českého zemědělství.

Z výpočtů Souhrnného zemědělského účtu (SZÚ) vyplývá, že ekonomika sektoru zemědělské prvovýroby se po roce 1996 výrazně zhoršuje a že čistá přidaná hodnota neumožňuje vytvářet přebytky pro rozvoj podniků. Ve srovnání s vyspělými zeměmi je hlavní příčinou mimořádně vysoký podíl mezispotřeby na konečné produkci (nižší efektivnost využití vstupů), relativně vysoké náklady práce (přičemž zvyšující se objem hmotného investičního majetku není doprovázen odpovídajícím úbytkem lidské práce – odraz přeinvestovanosti a zároveň přezaměstnanosti u řady podniků) a celkově nižší rozsah výrobních podpor.

Výsledky SZÚ korespondují se srovnávacími analýzami výsledků českého a francouzského zemědělství na základě údajů ze sítě testovacích podniků (ČR), resp. FADN (Francie). Toto srovnání pro rok 1997 je představeno v tab. II.

Základní rozdíly mezi českým a francouzským zemědělstvím jsou patrné: v ČR se jedná o nižší úroveň produktivity faktorů, zhruba poloviční přidaná hodnota daná vysokou mírou mezispotřeby, podstatně vyšší pracovní náklady (i když ve Francii – FADN není zahrnuta práce rodinných příslušníků na farmách), nižší úroveň odpisového zatížení a úhrad za užití půdy a podstatně nižší výrobní podpory. Tyto relace je třeba mít na zřeteli, kdykoliv např. při srovnávání jednotkových nákladů na určitou komoditu hovoříme o současných komparativních výhodách ČR. Ty by však vstupem do EU měly být z větší části eliminovány, což by mohlo znamenat konkurenční ohrožení českých farem farmami zemí EU.

Z údajů výběrových šetření v síti testovacích podniků VÚZE za roky 1996–1998 vyplývá, že:

- zhruba polovina podniků je dlouhodobě ztrátových; tyto podniky snižují vstupy do výroby a evidentně zanedbávají péči o půdu a další hmotný majetek;
- podniky, zejména podniky právnických osob, jsou značně zadluženy (předluženy) třemi generacemi

I. Faktory formující strukturu zemědělských podniků a jejich ekonomickou výkonnost – Factors forming farm structure and economic efficiency

	Faktory ¹	Trhy ²				Ks	Zemědělské podniky ³											
		ZP	PU	PR	KP		družstva ⁴			společnosti ⁵			IF – malé ⁶			IF – větší ⁷		
							Zi	Pr	Tu	Zi	Pr	Tu	Zi	Pr	Tu	Zi	Pr	Tu
TP	TRVALÉ PODMÍNKY ⁸																	
1	Kvalita půdy, klima ⁹					-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Chráněné oblasti vod, krajiny, přírody ¹⁰					-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Geografická pozice státu ¹¹					±												
4	Populace – stabilita ¹²	-																
5	Výměra z.p. na obyvatele (0,41 ha) ¹³		-															
PP	POČÁTEČNÍ PODMÍNKY ¹⁴																	
1	Staré (předreformní) dluhy ¹⁵								-		-				-			-
2	Velkovýrobní technologie ¹⁶					-		-		-	-		-	-		-		-
3	Monopolní pozice velkých farem ¹⁷		-	-	-			+			+			-				±
4	Fragmentované vlastnictví půdy ¹⁸		-											-				-
5	Pracovní specializace ¹⁹			-														
6	Sociální úloha velkých farem ²⁰			-			-	-	-	-	-				-	-		-
7	Pasivní chování zemědělské populace ²¹		-	-			-	-	-	-	-							
8	Nerovinný trh byty ²²			-			-	-	-	-	-		-	-	-	-	-	-
RP	REFORMNÍ POLITIKA A PODMÍNKY ²³																	
1	Vlastnická transformace ²⁴																	
1a	Restituce (vlastnických práv + majetku) ²⁵		±		+										+			+
1b	Transformace družstev ²⁶				±			±			+				+			+
1c	Privatizace mimo půdy ²⁷				+										±			±
1d	Nedokončená privatizace půdy ²⁸		-								--				-			--
2	Zemědělská politika ²⁹																	
2a	Úvěrová politika ³⁰				+		±	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±
2b	Regulace trhu ³¹	--					±		±	±		±	±		±	±		±
2c	Levnost politiky ³²	-					-		-			-			-			-
2d	Nestabilita politiky ³³						-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2e	Nízká úroveň ochrany ³⁴						-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Obecné prostředí ³⁵																	
3a	Pomalá restrukturalizace ostatních sektorů ³⁶	--		+			±	+	±	±	+	±	+	±	±	+	+	±

Pokračování tab. I – Continuation of Tab. I

	Faktory ¹	Trhy ²				Ks	Zemědělské podniky ³											
		ZP	PU	PR	KP		družstva ⁴			společnosti ⁵			IF – malé ⁶			IF – větší ⁷		
							Zi	Pr	Tu	Zi	Pr	Tu	Zi	Pr	Tu	Zi	Pr	Tu
3b	Slabý institucionální rámec ³⁷	--				+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3c	Pozemková daň ³⁸		-						+			+			-			-
3d	Liberalizace cen ³⁹	--					-			-			-			-		
3e	Odstanění dotací spotřebitelů ⁴⁰	--					-			-			-			-		
3f	Regulované ceny – neobchodovatelné zboží ⁴¹						+			+			+			+		
3g	Reálné příjmy populace ⁴²	-					-			-			-			-		
3h	Identifikace půdy ⁴³		-							+			+			-		-
3i	Pozemkové úpravy ⁴⁴		-						+			+			-		-	
NF	NOVÉ FAKTORY ⁴⁵																	
1	Makroekon. problémy – nezaměstnanost ⁴⁶			--		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2	Světový trh – nízké ceny ⁴⁷	--					-		-	-		-	-		-		-	
3	Zemědělská politika – přímé platby ⁴⁸						+		+	+		+	+		+	+	+	
4	Záplavy, sucho, hraboši ⁴⁹						-		-	-		-	-		-	-		

ZP = trh zemědělské produkce (terms of trade) – agricultural commodities market (terms of trade)

PU = trh půdy – land market

PR = trh práce – labour market

KP = trh kapitálu – capital market

Ks = konkurenceschopnost (komodit) – competitiveness (of commodities)

Zi = ziskovost – profitability

Pr = produktivita – productivity

Tu = trvalá udržitelnost – sustainability

IF – malé = individuální farmy 5 – 50 ha – IF-small = individual farms 5–10 ha

IF – větší = individuální farmy větší než 50 ha – IF larger = individual farms larger than 50 ha

¹factors, ²markets, ³agricultural enterprises, ⁴cooperatives, ⁵business companies, ⁶small individual farms, ⁷larger individual farms, ⁸permanent conditions, ⁹soil quality, climate, ¹⁰protected areas of water resources, countryside, nature, ¹¹geographical position of state, ¹²population, stability, ¹³area of a.l. per inhabitant (0.41 ha), ¹⁴starting conditions, ¹⁵old (pre-reform) debts, ¹⁶large-scale technologies, ¹⁷monopol position of large farms, ¹⁸fragmented land ownership, ¹⁹specialization of labour, ²⁰social role of large farms, ²¹passive behaviour of farm population, ²²non-developed market of flats, ²³pre-reform policy and conditions, ²⁴ownership transformation, ²⁵restitution (of ownership rights + property), ²⁶transformation of co-operatives, ²⁷privatization excl. land, ²⁸unfinished land privatization, ²⁹agrar policy, ³⁰credit policy, ³¹market regulation, ³²low-cost policy, ³³policy instability, ³⁴low level of protection, ³⁵general environment, ³⁶slow restructuralization of other sectors, ³⁷weak institutional frame, ³⁸land tax, ³⁹price liberalization, ⁴⁰abolition of consumer subsidies, ⁴¹regulated prices – untradable commodities, ⁴²real incomes of population, ⁴³land identification, ⁴⁴land adjustments, ⁴⁵new factors, ⁴⁶macro-economic problems – unemployment, ⁴⁷world market – low prices, ⁴⁸agrar policy – direct payments, ⁴⁹floods, drought, fieldmice

II. Porovnání ekonomiky farem v ČR a ve Francii (1997) – Comparison of farm economics in CR and in France (1997)

Ukazatel ¹	MJ ²	ČR ³	Francie ⁴
Čistá produkce ⁵	tis. Kč/ha ²⁴	32,4	59,0
– výrobní spotřeba ⁶	tis. Kč/ha	20,5	31,4
– pachtovné – nájemné a pojistné ⁷	tis. Kč/ha	0,6	5,7
Přidaná hodnota ⁸	tis. Kč/ha	10,2	22,1
– pracovní náklady ⁹	tis. Kč/ha	8,7	3,7
– daně a poplatky ¹⁰	tis. Kč/ha	0,5	0,9
– výrobní subvence ¹¹	tis. Kč/ha	1,1	10,3
Hrubý výnos ¹²	tis. Kč/ha	2,1	27,8
– odpisy ¹³	tis. Kč/ha	3,3	9,0
Výsledek hospodaření ¹⁴	tis. Kč/ha	-1,2	18,8
Zemědělská půda na 1 přepočteného pracovníka ¹⁵	ha	15,61	31,26
Čistá produkce na 1 přepočteného pracovníka ¹⁶	tis. Kč	506,1	1 845,7
Struktura nákladů ¹⁷	%	100,0	100,0
– výrobní spotřeba ⁶	%	58,2	59,1
– pachtovné a pojistné ¹⁸	%	1,6	10,7
– pracovní náklady ⁹	%	24,7	7,0
– daně a poplatky ¹⁰	%	1,5	1,8
– finanční náklady ¹⁹	%	4,6	4,5
– odpisy ¹³	%	9,4	16,9

1 FRF = 5,42 Kč

Pramen – source: Sítí testovacích podniků VÚZE, FADN – Testing enterprises net, RIAE, FADN

Zpracoval: J. Novák (VÚZE), F. Simone (INRA Montpellier)

¹index, ²unit, ³Czech Republic, ⁴France, ⁵net production, ⁶intermediate consumption, ⁷rental – rent and insurance, ⁸value added, ⁹labour costs, ¹⁰taxes and fees, ¹¹production subsidies, ¹²gross revenue, ¹³depreciations, ¹⁴income from operations, ¹⁵agricultural land per 1 LU, ¹⁶net production per 1 LU, ¹⁷structure of costs, ¹⁸rental and insurance, ¹⁹financial costs, ²⁰the CK per hectare

dluhů (předreformní, transformační a nové – přes 60 mld. úvěrů prostřednictvím PGRLF). Většina podniků nevytváří dostatečné zdroje na splácení svých závazků;

– převládající nízká likvidita, vysoká zadluženost a nízká výnosnost kapitálu se promítá do nestabilní finanční situace většiny podniků; u zhruba 70 % podniků existuje aktuální riziko jejich bankrotu.

Z výsledků mezinárodních výzkumných projektů vyplývají některé další zajímavé poznatky (i když je nutno připomenout, že vypovídací schopnost výsledků je snížena na využitím dat často jen z jednoho roku šetření), např.:

– celková produktivita faktorů se zlepšuje s rostoucí velikostí podniků; výhody z velikosti se však mění na nevýhody z velikosti od hranice velikosti zhruba 2 000–2 500 ha;

– pouze menší část podniků se přibližuje hranici optimálního využití zdrojů v daných ekonomických podmínkách a většina podniků je této hranici vzdálena; tento jev je příznačný pro více tranzitivních zemí, je však velice nepodobný situaci ve vyspělých zemích (svědčí o tom, že v zemědělství ČR nadále existují bariéry „výstupu z trhu“, resp. o „žít z podstaty“ nebo o využívání jiných, neoficiálních zdrojů k přežití;

– více konkurenceschopné ve vztahu k podmínkám světového trhu jsou zpravidla komodity, které jsou méně náročné na kvalitu lidské práce a technologii (obiloviny, olejnin) a naopak (okopaniny, chov skotu).

Souhrnně lze s určitou opatrností konstatovat, že na ekonomiku zemědělských podniků mají v současnosti rozhodující vliv dva faktory: velikost podniku a způsob vzniku podniku. Ze způsobu vzniku podniku vyplývá nejen úroveň a charakter zadluženosti, ale i „manévrovací“ prostor managementu v restrukturalizaci podniků, projevující se v rozdílech mezi podniky s přizpůsobováním kapitálu „odspoda nahoru“ a „odshora dolů“. Větší podniky jsou zpravidla podniky právníckých osob (družstva, akciové společnosti), které vlivem dalších protichůdně působících faktorů (větší zaměstnanost, větší fixní náklady atd.) výhody velikosti plně nerealizují.

PŘEDPOKLADY ZVÝŠOVÁNÍ KONKURENCESCHOPNOSTI – TRVALÉ UDRŽITELNOSTI ZEMĚDĚLSKÝCH PODNIKŮ ČR

Hledání předpokladů zvyšování konkurenceschopnosti – trvalé udržitelnosti zemědělských podniků ČR se neobejde bez návratu k podmínkám, za kterých se v do-

savadním reformním období vyvíjela podnikatelská struktura českého zemědělství a ekonomika farem. Jde mj. o proces identifikace hlavních bariér, které brání přirozenému a rychlejšímu přizpůsobování českých farem daným (být v porovnání se zeměmi EU podstatně tvrdším) podmínkám. Na tomto základu lze formulovat předpoklady, které musí zajistit stát obecně, předpoklady, které by měl stát zajistit v rámci zemědělské politiky, a dále předpoklady, které by měly realizovat samotné zemědělské podniky.

Obecné předpoklady z pozice státu jsou zřejmé: jedná se v prvé řadě o rozvoj institucionálního rámce, včetně vymahatelnosti práva a smluv. Naplnění této závažné úlohy státu je příspěvkem ke zlepšení v současnosti extrémně slabé pozice zemědělců na trhu. Stát by také měl dbát na důsledné uplatnění zákona o ochraně hospodářské soutěže.

Množina opatření státu v rámci zemědělské politiky ke zlepšení konkurenceschopnosti zemědělských podniků je velmi široká. Obecně lze konstatovat, že to jsou taková opatření (či ne-opatření), která umožní odstranění bariér na trzích a jinde, která brání restrukturalizaci zemědělství, resp. která umožní rychlejší modernizaci podniků. Jde zejména o:

- větší stabilitu politiky;
- podstatně omezitelnější pokračování podpory modernizace podniků (PGRLF). Vážným rozhodovacím problémem se však stává rozhodování o oddlužení či neoddlužení podniků od starých dluhů. Generální oddlužení (ke kterému již ale dochází, viz např. změny transformačního zákona v roce 1999 či odkládání a bonifikace splátek návratných finančních výpomocí z let 1992–1993) skrývá minimálně dvě rizika: zpomalení restrukturalizace a riziko „morálního hazardu“;
- odstranění bariér na trhu půdy a tím snižování transakčních nákladů žádoucí restrukturalizace podniků a dokončení privatizace státní půdy;
- podporu vytváření nových (nezemědělských) pracovních příležitostí na venkově a tím snížení „morálních bariér“ manažerů zemědělských podniků pro další uvolňování pracovníků ze zemědělství;
- podporu marketingového organizování výrobců;
- zvyšování podpor s podstatně větší orientací na úhrady jasně definovaných a skutečných environmentálních činností a služeb zemědělství, než na přímé podpory podnikům a do trhu;

- orientování zahraničně obchodních nástrojů více na vyrovnávání podmínek vzájemného obchodu (např. s EU na základě „dvounulové“ varianty), než na přímé a všeobecné zvyšování ochrany trhu;
- trvalou podporu výzkumu, poradenství a vzdělávání. Na úrovni podnikatelských subjektů je nutno:
- vyvarovat se přeinvestování a přezaměstnanosti;
- zvýšit úroveň sebeorganizování, zejména zakládáním odbytových organizací výrobců, při přísném dodržování statutu těchto organizací;
- přizpůsobit právní formu výrobnímu zaměření, resp. výrobní zaměření zvolené právní formě.

ZÁVĚR

České zemědělství se v současnosti nachází ve složitě a nedobře ekonomické situaci. Je to důsledek vývojových podmínek dosavadního reformního období. Více než polovina zemědělských podniků je dlouhodobě ztrátových a asi 70 % zemědělských podniků je bezprostředně existenčně ohroženo. Zvyšování schopnosti přežít jako jednoho z aspektů konkurenceschopnosti je podmíněno opatřeními ze strany státu i zemědělských podniků, která by v první řadě měla odstranit či alespoň zmírnit veškeré bariéry, které brání přirozené a rychlejší restrukturalizaci českého zemědělství.

LITERATURA

- Mathijs E., Doucha T., Dries L., Swinnen J. F. M. (1999): Production efficiency and organization of Czech agriculture. J. Agric. Sci.
- Novák J. (1999): Srovnání výsledků českého a francouzského zemědělství. Pracovní dokument VÚZE, Praha.
- Ratínger T. et al. (1999): The Competitiveness of the Czech Agro-Food Sector in the Context of EU Accession. Dokumenty projektu FAO TCP/CEH/8821, Praha.
- Sarris A., Doucha T., Mathijs E. (1999): Agricultural restructuring in central and eastern Europe. Eur. Rev. Agric. Econ., 26: (3), August.
- Zprávy o stavu českého zemědělství 1996–1998 (1997–1999). MZe, VÚZE, Praha.

Došlo 20. 12. 1999

Kontaktní adresa:

Ing. Tomáš Doucha, CSc., Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky, Mánesova 75, 120 58 Praha 2, Česká republika, tel.: +420 2 627 3129

KATEGORIE KONKURENCESCHOPNOSTI A JEJÍ MĚŘENÍ NA PŘÍKLADU AGRÁRNÍHO SEKTORU ČR¹

CATEGORIES OF COMPETITIVENESS AND ITS MEASURING, THE CASE OF CZECH REPUBLIC AGRARIAN SECTOR

J. Tvrdoň

Czech University of Agriculture, Prague, Czech Republic

ABSTRACT: The article deals with structural changes of the size of agricultural production aggregate supply and its composition. Industry restructuring during the first half of 90ies restricted the size of agricultural products aggregate supply significantly, with the total yearly decrease by 4.2 bln. CK, in that the yearly decrease of crop production by 1.3 bln. CK and of animal production by 2.8 bln. CK. However, the intra-sectoral changes differed both in dynamics and the direction. The production shares of pig production, technical crops, cereals, vegetables, partially hops, eggs and fruits including grapes increased, whereas the shares of milk, cattle production, fodder crops and potatoes decreased. The information offered in the article result from the solution of the institutional research project CEZ:J03/98:411100013 "Efficient integration of the Czech agrar sector in the frame of European structures – the prerequisite of sustainable development".

Key words: competitive and comparative advantage, agricultural production, development trends, trend functions, structural changes

ABSTRAKT: Článek se zabývá strukturálními změnami v rozsahu agregované nabídky zemědělské produkce a její skladby, které jsou odrazem skutečné konkurenceschopnosti českých zemědělských produktů na domácím i zahraničním trhu. Odvětvová restrukturalizace v průběhu první poloviny devadesátých let významně omezila rozsah agregované nabídky zemědělských výrobků s meziročním poklesem o 4,2 mld. Kč, z toho produkce rostlinné výroby se snižuje o 1,3 mld. Kč a živočišné výroby o 2,8 mld. Kč ročně. Vnitroodvětvové strukturální změny jsou však pro jednotlivé produkty s různou dynamikou a různého směru. Zvyšuje se podíl produkce vepřového masa, technických plodin, zrnin, zeleniny, dílčím způsobem chmele, vajec a ovoce včetně vinných hroznů, klesá podíl produkce mléka, hovězího masa, píce a krmných okopanin a brambor v agregátní nabídce zemědělských výrobků. Poznatky uváděné v článku vyplývají z řešení institucionálního výzkumného záměru CEZ:J03/98:411100013 „Efektivní integrace českého agrárního sektoru v rámci evropských struktur – předpoklad trvale udržitelného rozvoje“.

Klíčová slova: konkurenční a srovnatelná výhoda, zemědělská produkce, vývojové tendence, trendové funkce, strukturální změny

ÚVOD

Plnoprávné členství ČR v Evropské unii je jedním z výsledných cílů transformace české ekonomiky. Všeobecně je známe a dosavadní historii vytváření Evropské unie potvrzené, že členství EU představuje významnou ekonomickou změnu v mechanismu fungování národního hospodářství nejenom země, která se stává členem Evropské unie, ale i jeho členských zemí. Zejména se jedná o vytvoření oboustranně prospěšných ekonomických vazeb v rámci agrárního sektoru. Jeho vývoj v návaznosti na dodavatelská a zpracovatelská odvětví pak předznamenává významné ekonomické výsledky v průřezu celého národního hospodářství a spoluvytváří příznivé životní prostředí pro vývoj obyvatelstva. Uskutečněná negociační jednání dokladují, že se česká agrární politika postupně harmonizuje se Společnou ze-

mědělskou politikou s následnými pozitivními, ale z části i negativními vlivy na trvale udržitelný rozvoj.

Přijetí do Evropské unie však neznamená pouze otevření trhů patnácti evropských zemí pro české podniky, ale i v podmínkách evropské integrace bude náročným úkolem, jehož trvalé řešení bude záviset na konkurenceschopnosti českých podniků a jejich uplatnění na domácím, jakož i zahraničním trhu.

VYMEZENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI V DLOUHODOBÉM ČASOVÉM HORIZONTU

Problematika konkurenceschopnosti agrárního sektoru a jejího zabezpečení je jedním ze stěžejních předpokladů jeho efektivní integrace do evropských agrárních struktur. Přes zvyšující se počet autorů a publikovaných pojednání zabývajících se těmito otázkami není

1 Příspěvek přednesený na konferenci Konkurenceschopnost agrárního sektoru, která se konala 23.–24. 9. 1999 na ČZU v Praze.

doposud jednotný názor na její úroveň. V Zelených zprávách v různých obměnách zaznává tvrzení, že české zemědělství je konkurenceschopné, avšak na druhé straně negativní obchodní saldo agrárního zahraničního obchodu dokladuje opačný poznatek.

Protichůdné závěry často vyplývají z nejednoznačné definovaných pojmů, jejich obsah se liší dle řady aspektů – zejména zda se jedná o konkurenceschopnost zemědělských produktů nebo potravinářských výrobků, konkurenceschopnost na zahraničních nebo domácích trzích, konkurenceschopnost odvětvovou, podnikovou nebo výrobkovou apod. Pojem konkurenceschopnost není jednotně interpretován ani zahraničními autory, kteří se zabývají charakteristikami konkurenceschopnosti z různých aspektů, zejména z hlediska jejího měření a vlivu na makroekonomické charakteristiky. Ukazatel zjevné komparativní výhody (revealed comparative advantage) však je charakteristikou vnější konkurenceschopnosti, zatímco v případě českého agrárního sektoru se jedná vzhledem k jeho přírodním podmínkami limitovanému exportu především o konkurenceschopnost na vnitřním trhu.

Z českých výzkumných pracovišť se problematikou konkurenceschopnosti zemědělskopotravinářských výrobků zabývá především Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky, rovněž v rámci projektu FAO, na kterém se podílí i ČZU a MZLU.

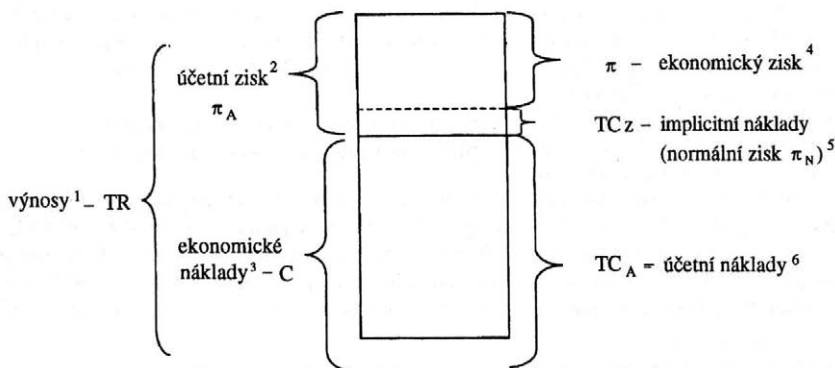
Výsledky projektu byly projednány na závěrečném dvoudenním semináři na MZe ČR za účasti široké odborné veřejnosti zejména z hlediska stavu konkurenceschopnosti. Nicméně významná je analýza konkurenceschopnosti v delším časovém období.

Pro měření konkurenceschopnosti byla rozpracována řada ukazatelů, které jsou však orientovány pouze na některé vnější projevy konkurenceschopnosti, zatímco její podstatné znaky nejsou náležitě analyzovány.

Základní charakteristikou výrobové, následně pak podnikové a odvětvové konkurenceschopnosti je trvalé dosahování ekonomického zisku na příslušné agregátní úrovni.

Ekonomický zisk lze vymezit jako rozdíl mezi výnosy firmy a ekonomickými náklady:

$$\pi = TR - (TC_A + TC_Z) = TR - (TC_A + \pi_N)$$



1. Vymezení zisku – Demonstrated profit

¹revenues, ²book profit, ³economic costs, ⁴economic profit, ⁵implicit costs (current profit), ⁶book costs

Pokud náklady nejsou rozlišeny na náklady explicitní a implicitní, jejich souhrn představuje současně celkové náklady TC (graf 1).

Objem zisku realizovaný firmou není konstantní, nýbrž se působením konkurenčních vztahů neustále mění.

Pokud firma dosáhne ekonomického zisku, vyvolá to zájem i dalších firem o danou oblast podnikání s následným snížením jeho objemu. Uvedenou skutečnost lze znázornit i graficky s využitím vztahu mezi mezními a průměrnými náklady: Průměrné (jednotkové) náklady vyjadřují průměrný náklad na jednotku produkce.

$$ATC = \frac{TC}{y}$$

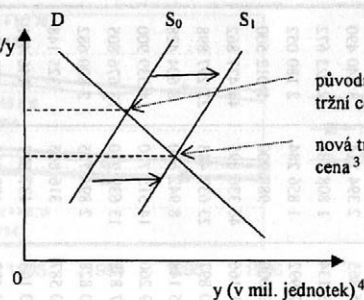
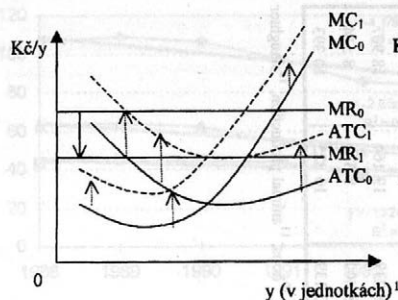
V grafu 2 je zahrnutý předpoklad, že se jedná o firmu, která svým rozsahem produkce neovlivní tržní cenu. Za těchto okolností se mezní tržby MR rovnají ceně produkce. Ta se mění až synergickým působením nabídky S daného produktu všech firem.

Jestliže firma původně prodávala na trhu své výrobky za v grafu vyznačenou cenu, na úrovni MR_0 realizovala při svých nízkých průměrných nákladech ATC_0 ekonomický zisk. Vstupem dalších firem do podnikání se celková nabídka na trhu zvýšila na úroveň S_1 . Při stejné poptávce D se cena tržní rovnováhy sníží. Zvýšení poptávky po výrobních faktorech zvýší jejich ceny a následně i náklady na každou jednotku produkce – tedy mezní náklady, které se projeví i v růstu průměrných nákladů na úroveň ATC_1 .

Snížování ceny produkce a růst průměrných nákladů bude pokračovat až do nulové úrovně ekonomického zisku. Jeho grafické odvození znázorňuje graf 3.

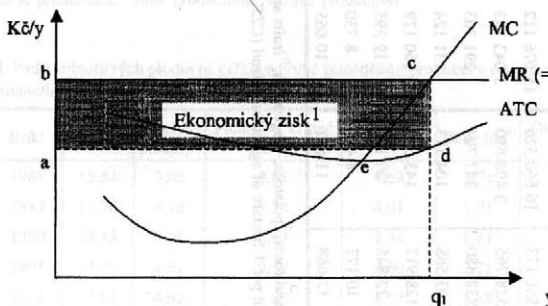
Z grafu 3 je zřejmá nulová hodnota ekonomického zisku, pokud by se cena produkce snížila až na úroveň jednotkových nákladů minimálních. Úspěšná firma za těchto podmínek účelnými opatřeními získá opět konkurenční výhodu, která se projeví v tvorbě ekonomického zisku a následně v růstu příslušného odvětví, pak podniku a příslušného národohospodářského sektoru.

I když konkurenční výhoda může vzniknout v oblasti zahraničního obchodu, nelze ji ztotožnit se srovnatelnou – komparativní výhodou v Ricardově analýze při-



2. Změny v ekonomickém zisku a tržní rovnováze – Changes of economic profit and market balance

¹ in unit, ² starting market price, ³ new market price, ⁴ in mill. units



3. Náklady, tržby a ekonomický zisk – Costs, revenues and economic profit

¹ economic profit

nosů zahraničního obchodu, která pouze vytváří předpoklady pro získávání konkurenční výhody.

Ekonomický zisk vyplývá z podnikatelské rovnice (Tvrdohl 1999) a závisí na potenciální konkurenceschopnosti, která je podmíněna nižší nákladovostí než je nákladovost konkurence a na realizační konkurenceschopnosti, tj. na míře využití realizačních podmínek v prostoru a čase. Reálná konkurenceschopnost pak odráží jednak stavy ve výrobě a jednak v úrovni zpeněžování, která zahrnuje nejenom podnikové předpoklady efektivní realizace produkce, ale i její vnější faktory – exportní subvence, tarifní i netarifní ochrana trhu aj. Je-li dosahován ekonomický zisk z jakékoliv uvedené příčiny či jejich souhrnného působení, je účelné dané odvětví rozvíjet a naopak, což se projeví ve změnách podílu jednotlivých komodit v rámci hrubé zemědělské produkce. Změna tohoto podílu současně odráží konkurenceschopnost daného výrobku na domácím trhu a zahraničních trzích.

V následující části příspěvku jsou pak charakterizovány vývojové tendence konkurenceschopnosti zemědělství jako celku, jakož i jednotlivých odvětví.

VÝVOJOVÉ TENDENCE AGREGOVANÉ NABÍDKY ZEMĚDĚLSKÝCH VÝROBKŮ

V návaznosti na přebytek nabídky na domácím trhu zemědělských výrobků s omezenou možností exportu při pokračující ochraně trhu Evropské unie podle zásad fungování tržního mechanismu v průběhu první poloviny devadesátých let se její rozsah soustavně snižoval

vyjma roku 1995. Hrubá zemědělská produkce v roce 1996 činila pouze 74 % její úrovně v roce 1989 (tab. I). Z údajů v tabulce je zřejmé, že rychleji klesala nabídka živočišné produkce se 69,5 % podílem v roce 1996 její úrovně v roce 1989, zatímco rostlinná produkce v roce 1996 představovala 81,4 % jejího rozsahu v roce 1989.

Z údajů o vývoji hrubé zemědělské produkce byly odvozeny trendové funkce zobecňující vývojové tendence agregované nabídky zemědělských výrobků v souhrnu, jakož i v členění na výroby rostlinného a živočišného původu.

Vývoj hrubé zemědělské produkce lze modelovat funkcí

$$y = 112,76 - 4,179x; R^2 = 0,84 \quad (1)$$

y – hrubá zemědělská produkce v mld. Kč
x – časový vektor, 1988 = 1

Z rovnice vyplývá, že v analyzovaném období hrubá zemědělská produkce se meziročně snižovala o 4,2 mld. Kč, z toho podle rovnice

$$y = 66,62 - 2,85x; R^2 = 0,86 \quad (2)$$

snížení hrubé produkce živočišné výroby činí 2,85 mld. Kč, zatímco v případě hrubé produkce rostlinné výroby se jedná podle rovnice

$$y = 46,14 - 1,33x; R^2 = 0,73 \quad (3)$$

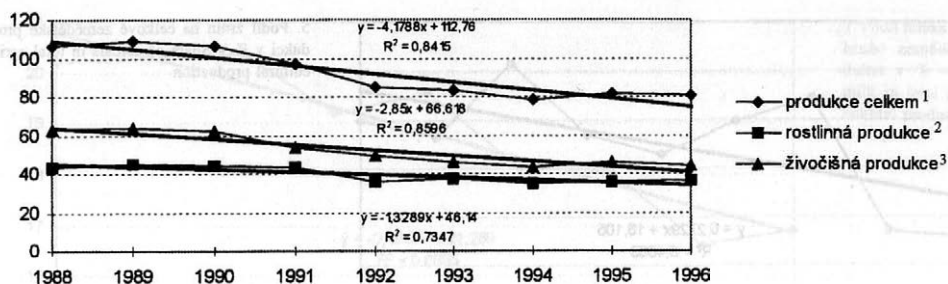
o meziroční snížení o 1,33 mld. Kč.

I když dlouhodobá tendence je klesající (graf 4), v posledních dvou letech analyzovaného období změny v agregované nabídce zemědělských výrobků byly ne-

I. Hrubá zemědělská produkce ve stálých cenách r. 1989 — Gross agricultural production in comparable prices of 1989

Ukazatel ¹	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<i>Hrubá zem. produkce celkem² (tis. Kčs/Kč)</i>	106 214 134	108 633 213	106 142 680	96 683 435	85 008 419	83 058 765	78 090 204	82 030 749	80 916 103
Rostlinná produkce ³	43 330 752	44 694 423	44 416 849	43 071 799	35 750 624	37 387 204	34 679 038	35 693 854	36 438 241
zrny ⁴	16 510 542	17 058 604	19 563 447	17 341 999	14 691 783	14 673 539	14 929 573	14 446 535	14 508 426
technické plodiny ⁵	3 881 975	4 555 781	4 431 530	4 461 633	3 925 847	4 302 075	4 503 012	5 916 627	5 359 640
píce a krmné okopaniny ⁶	9 573 843	10 040 132	9 155 939	9 367 189	6 828 877	7 216 856	6 520 574	6 704 598	6 640 065
brambory ⁷	4 979 815	4 359 198	3 159 522	3 677 795	3 544 621	4 312 458	2 215 865	2 394 214	3 240 490
zelenina ⁸	1 873 950	2 076 529	2 007 414	2 134 906	1 594 979	1 891 765	1 733 134	1 808 684	2 023 672
ovoce a vinné hrozny ⁹	2 744 040	2 880 964	2 415 028	2 615 944	2 256 192	2 307 160	2 132 992	1 856 284	2 180 052
chmel ¹⁰	1 404 500	1 079 500	912 300	978 200	835 800	945 300	949 000	988 900	1 012 500
Živočišná produkce ¹¹	62 883 382	63 938 790	61 725 831	53 611 636	49 257 795	45 671 561	43 411 166	46 336 895	44 477 862
jatečný dobytek ¹²	29 921 457	30 219 207	29 498 634	26 207 899	26 271 691	25 745 612	22 750 897	23 637 483	23 297 898
skot ¹³	14 413 560	14 525 504	14 283 780	12 153 680	11 790 772	11 118 716	8 905 148	8 942 640	8 604 428
prasata ¹⁴	15 028 460	15 271 720	14 807 100	13 703 920	14 220 920	14 390 340	13 639 260	14 515 720	14 539 900
mléko ¹⁵	21 435 323	22 016 237	21 611 351	18 561 173	16 660 526	15 076 112	14 107 838	13 639 910	13 676 805
vejce ¹⁶	3 663 729	3 663 990	3 703 977	3 528 765	3 408 650	3 043 183	2 950 828	2 894 715	2 800 682
<i>Hrubá produkce na 1 pracovníka v zemědělství (Kčs/Kč)¹⁷</i>	204 692	214 202	191 039	232 480	247 704	291 303	270 587	316 865	325 148
Rostlinná produkce ³	83 505	88 128	79 943	103 568	104 173	131 124	120 165	137 877	146 421
Živočišná produkce ¹¹	121 187	126 074	111 096	128 912	143 531	160 179	150 422	178 988	178 727
<i>Hrubá produkce na 1 ha z. p. (Kčs/Kč)¹⁸</i>	24 937	25 537	25 040	22 845	20 100	19 395	18 239	19 164	18 907
Rostlinná produkce ³	10 173	10 507	10 478	10 177	8 453	8 730	8 400	8 339	8 514
Živočišná produkce ¹¹	14 764	15 030	14 562	12 668	11 647	10 665	10 139	10 825	10 393

¹index ²gross agricultural production in total (ths. CZK/CK), ³plant production, ⁴cereals, ⁵technical plants, ⁶fodder crops and roots, ⁷potatoes, ⁸vegetables, ⁹fruits and grapes, ¹⁰hops, ¹¹animal production, ¹²slaughter cattle, ¹³beef cattle, ¹⁴pigs, ¹⁵milk, ¹⁶eggs, ¹⁷gross production per 1 worker in agriculture (CZK/CK), ¹⁸gross production per 1 hectare of agricultural land (CZK/CK)



4. Hrubá zemědělská produkce v mld. Kč – Gross agricultural production in mld. CZK/CK

¹total production, ²plant production, ³animal production

II. Podíl jednotlivých plodin na celkové hrubé zemědělské produkci v cenách r. 1989 v % – Share of individual crops in total gross agricultural production in 1989 prices in %

Rok ¹	Zrny ²	Techn. plodiny ³	Pícniny a krmné okop. ⁴	Brambory ⁵	Zelenina ⁶	Ovoce a vinné hrozny ⁷	Chmel ⁸	Skot ⁹	Prasata ¹⁰	Mléko ¹¹	Vejce ¹²
1988	15,54	3,65	9,01	4,69	1,76	2,58	1,32	13,57	14,15	20,18	3,45
1989	15,70	4,19	9,24	4,01	1,91	2,65	0,99	13,37	14,06	20,27	3,37
1990	18,43	4,18	8,63	2,98	1,89	2,28	0,86	13,46	13,95	20,36	3,49
1991	17,94	4,61	9,69	3,80	2,21	2,71	1,01	12,57	14,17	19,20	3,65
1992	17,28	4,62	8,03	4,17	1,88	2,65	0,98	13,87	16,73	19,60	4,01
1993	17,67	5,18	8,69	5,19	2,28	2,78	1,14	13,39	17,33	18,15	3,66
1994	19,12	5,77	8,35	2,84	2,22	2,73	1,22	11,40	17,47	18,07	3,78
1995	17,61	7,21	8,17	2,92	2,20	2,26	1,21	10,90	17,70	16,63	3,53
1996	17,93	6,62	8,21	4,00	2,50	2,69	1,25	10,63	17,97	16,90	3,46

¹year, ²cereals, ³technical plants, ⁴fodder crops and roots, ⁵potatoes, ⁶vegetables, ⁷fruits and grapes, ⁸hops, ⁹beef cattle, ¹⁰pigs, ¹¹milk, ¹²eggs

významné. Z výsledků v roce 1997 je zřejmé, že tento závěr je platný i v tomto roce. Stav na trhu lze pak charakterizovat jako dosažení tržní rovnováhy.

VÝVOJOVÉ TENDENCE KOMODITNÍ STRUKTURY

Údaje v tab. I umožnily vyčíslení strukturální skladby hrubé zemědělské produkce. Vzhledem k jejímu vyjádření ve stálých cenách roku 1989 se jedná o zjištěné komoditní struktury neovlivněné cenovými změnami (tab. II).

Pro zkoumání strukturálních změn ve skladbě hrubé zemědělské produkce z hlediska dlouhodobých tendencí neovlivněných např. příznivým průběhem počasí pro některé plodiny v jednotlivých letech byly odvozeny pro uvedené produkty trendové funkce o následujících parametrech:

Zrny

$$y_{ZR} = 16,10 + 0,27x; R^2 = 0,41 \quad (4)$$

y_{ZR} – podíl zrnin na celkové zemědělské produkci v %
 x – časový vektor, 1988 = 1

Z rovnice vyplývá, že zastoupení zrnin ve struktuře hrubé zemědělské produkce se meziročně zvyšuje o 0,27 procentního bodu. Nicméně skutečný výsledek v jednotlivých letech se může od teoretické hodnoty lišit v míře variability hektarového výnosu této plodiny (graf 5).

Technické plodiny

$$y_{TE} = 3,05 + 0,41x; R^2 = 0,88 \quad (5)$$

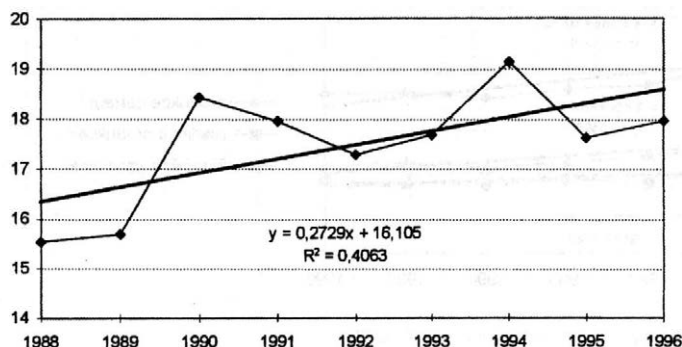
Deklarace proměnných v této a dalších rovnicích je analogická vztahu (4).

Technické plodiny své zastoupení ve struktuře hrubé zemědělské produkce meziročně zvyšují o 0,41 procentního bodu. Věrohodnost uvedeného poznatku je vysoká, doložená podle hodnoty R^2 téměř funkčním vztahem mezi uvedenými proměnnými (graf 6).

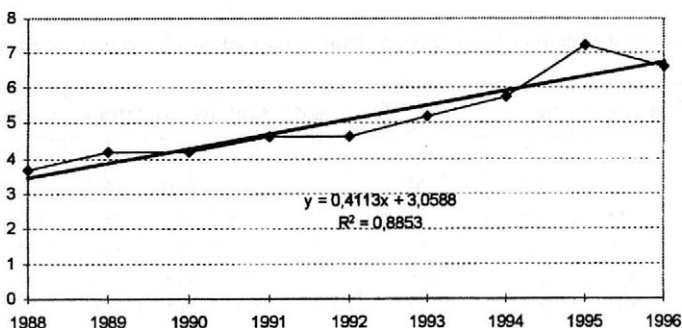
Pícniny a krmné okopaniny

$$y_{PK} = 9,33 - 0,13x; R^2 = 0,43 \quad (6)$$

Z rovnice je zřejmé, že podíl krmných plodin má klesající trend s meziročním snížením o 0,13 procentního bodu. Vyplývá to z nižší potřeby krmiv v návaz-



5. Podíl zrnin na celkové zemědělské produkci v % – Share of cereals in total agricultural production



6. Podíl technických plodin na celkové hrubé zemědělské produkci v % – Share of technical plants in total gross agricultural production in %

nosti na pokles poptávky po produktech živočišné výroby v analyzovaném období.

notě R^2 se na rozdíl od brambor jedná o významný vztah mezi proměnnými.

Brambory

Vývoj podílu produkce brambor ze zemědělské produkce je charakterizován značnou variabilitou a nelze jej vyjádřit analytickou funkcí jednoduchého tvaru, který zpravidla umožňuje zjištění i dalších ekonomických charakteristik.

Nicméně z funkce

$$y_{BR} = 4,25 - 0,08x; R^2 = 0,19 \quad (7)$$

je zřejmá klesající úroveň vysvětlované proměnné každoročně o 0,08 procentního bodu. Vzhledem k nízké hodnotě R^2 je vztah nevýznamný. V průběhu analyzovaného období se jedná víceméně o konstantní podíl produkce brambor v agregované nabídce zemědělských výrobků.

Zelenina

Podíl zeleniny se vyvíjí se stejnou dynamikou jako v případě produkce brambor, avšak v pozitivním směru.

Podle funkce

$$y_{ZE} = 1,72 + 0,076x; R^2 = 0,74 \quad (8)$$

se zastoupení zeleniny v hrubé zemědělské produkci ročně zvyšuje o 0,08 procentního bodu. Vzhledem k hod-

Ovoce a vinné hrozny

Produkce ovoce a vinných hroznů obdobně jako brambor nevykazuje zřetelnou vývojovou tendenci a je charakterizována značnou závislostí na počasí. Podle funkce

$$y_{OV} = 2,57 + 0,004x; R^2 = 0,09 \quad (9)$$

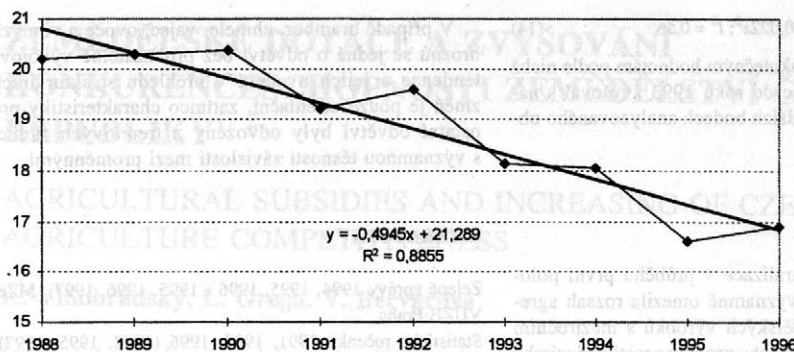
produkce ovoce a vinných hroznů v průměru představuje 2,57 % agregované zemědělské nabídky se značnými meziročními rozdíly téměř nulovou závislostí mezi proměnnými.

Chmel

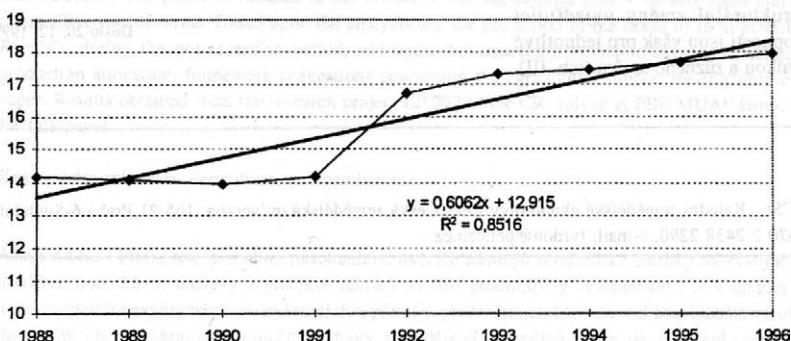
Odvětví výroby chmele vykazuje podle lineární funkce dílčí zvýšení jeho podílu na hrubé zemědělské produkci, avšak se zanedbatelnou těsností závislosti. Vhodnější pro vyjádření modelových tendencí se ukázala kvadratická funkce

$$y_{CH} = 1,30 - 0,14x + 0,016x^2; R^2 = 0,54 \quad (10)$$

vystihující snižování podílu tohoto odvětví do roku 1992, které je v dalších letech charakterizováno jeho růstem.



7. Podíl mléka na celkové hrubé zemědělské produkci v % – Share of milk in total gross agricultural production in %



8. Podíl produkce prasat na celkové hrubé zemědělské produkci v % – Share of pork in total gross agricultural production in %

Mléko

Vývojovou tendenci produkce mléka vyjadřuje funkce

$$y_{ML} = 21,29 - 0,49x; R^2 = 0,88 \quad (11)$$

z jejíž parametrů je zřejmý meziroční pokles o 0,49 procentního bodu při velmi dobrých vypovídacích charakteristikách dané funkce (graf 7).

Hovězí maso

Obdobně jako v případě mléka, produkce hovězího masa stále menším podílem přispívá tvorbě hrubé zemědělské produkce. Meziroční pokles podle funkce

$$y_{HM} = 14,44 - 0,37x; R^2 = 0,66 \quad (12)$$

činí 0,37 procentního bodu s průměrnou těsností závislosti.

Význam chovu skotu se podle souhrnné produkce mléka a masa snižuje ročně téměř o 1 %.

Vepřové maso

Produkce vepřového masa nabývá na významu, když podle funkce

$$y_{VM} = 12,91 + 0,61x; R^2 = 0,85 \quad (13)$$

III. Dynamika strukturálních změn a úrovně konkurenceschopnosti – Dynamics of structural changes and competitiveness level

Meziroční změna v bodech procentního podílu odvětví na hrubé zemědělské produkci¹

Pozitivní ²	Změna ³	Negativní ⁴	Změna ³
Vepřové maso ⁵	0,61	Mléko ¹¹	0,49
Technické plodiny ⁶	0,41	Hovězí maso ¹²	0,37
Zrny ⁷	0,27	Picniny a krmné okopaniny ¹³	0,13
Chmel ⁸	0,02		
Vejce ⁹	0,02		
Ovoce a vinné hrozny ¹⁰	0,004		

¹yearly changes in points of the sector percentage share in gross agricultural production, ²positive, ³change, ⁴negative, ⁵pork, ⁶technical plants, ⁷vegetables, ⁸hops, ⁹eggs, ¹⁰fruits and grapes, ¹¹milk, ¹²beef, ¹³fodder crops and roots

se zvyšuje její podíl na agregované nabídce každoročně o 0,61 procentního bodu s vysokou těsností závislosti (graf 8).

Vejce

Podíl produkce vajec se podle lineární funkce nepatrně zvyšuje, avšak s nízkou těsností závislosti. Podstatně lepší vypovídací vlastnosti prokázala kvadratická funkce

$$y_{VE} = 3,09 + 0,244x - 0,022x^2; R^2 = 0,56 \quad (14)$$

která lépe odpovídá skutečným hodnotám podle nichž se podíl produkce vajec do roku 1993 zvyšoval s následným poklesem v dalších bodech analyzovaného období.

SHRNUTÍ VÝSLEDKŮ

Odvětvová restrukturalizace v průběhu první poloviny devadesátých let významně omezila rozsah agregované nabídky zemědělských výrobků s meziročním poklesem o 4,2 mld. Kč, z toho produkce rostlinné výroby se snižuje o 1,3 mld. Kč a živočišné výroby o 2,8 mld. Kč ročně.

Vnitroodvětvové strukturální změny vyjadřující i změny konkurenceschopnosti jsou však pro jednotlivé produkty s různou dynamikou a různého směru (tab. III).

V případě brambor, chmele, vajec, ovoce a vinných hroznů se jedná o odvětví bez prokazatelné vývojové tendence a jejich uvedení v přehledu strukturálních změn je pouze orientační, zatímco charakteristiky pro ostatní odvětví byly odvozeny z trendových funkcí s významnou těsností závislosti mezi proměnnými

LITERATURA

- Zelené zprávy 1994, 1995, 1996 (1995, 1996, 1997). MZe, VÚZE Praha.
 Statistické ročenky 1991, 1994, 1996 (1992, 1995, 1997). ČSÚ Praha.
 Tvrdou J. (1999): Moderní řízení podniku. Verlag.

Došlo 20. 12. 1999

Kontaktní adresa:

Prof. Ing. Jiří Tvrdou, CSc., Katedra zemědělské ekonomiky PEF, Česká zemědělská univerzita, 165 21 Praha 6-Suchbát, Česká republika, tel.: 00 420 2 2438 2290, e-mail: tvrdou@pef.czu.cz

ZEMĚDĚLSKÉ DOTACE A ZVYŠOVÁNÍ KONKURENCESCHOPNOSTI ZEMĚDĚLSTVÍ ČESKÉ REPUBLIKY^{1, 2}

AGRICULTURAL SUBSIDIES AND INCREASING OF CZECH AGRICULTURE COMPETITIVENESS

K. Vinohradský, L. Grega, V. Bečvářová

Mendel Agriculture and Forestry University, Brno, Czech Republic

ABSTRACT: The paper is focused at the effects of the agricultural policy subsidy tools and at the development of the competitiveness of farms. Based upon the analysis and the prediction of the needs of farm productivity growth in the Czech Republic during the pre-accession period, and upon the associated inevitable structural changes, particularly in the farm production allocation, framework suggestions concerning the agricultural support modification conception are given in this paper. Results obtained from the research project EP 7279 Mze CR, solved at FBE MUAF Brno, have been used as a source for this paper.

Key words: subsidies, agriculture, competitiveness

ABSTRAKT: Příspěvek se zabývá působením dotačních nástrojů zemědělské politiky na vývoj konkurenceschopnosti zemědělských podniků. Z analýzy a predikce nároků na růst produktivity zemědělství ČR v období přípravy na vstup do EU a souvisejících nevyhnutelných strukturálních přeměn, především změn v alokaci zemědělské výroby, jsou vyvozeny rámcové náměty pro úpravy koncepce dotační podpory zemědělství. Příspěvek navazuje na řešení projektu č. EP 7279 NAZV MZE ČR řešeného na Ústavu podnikové ekonomiky PEF MZLU v Brně.

Klíčová slova: dotace, zemědělství, konkurenceschopnost

PRÁCTICKÁ REALIZACE DOTAČNÍ PODPORY ZEMĚDĚLSTVÍ V RÁMCI REALIZACE EKONOMICKÉ REFORMY

Strategie, obsažená ve scénáři ekonomické reformy, vycházela z předpokladu, že zemědělství, obdobně jako ostatní sektory ekonomiky, se bude vyvíjet v rámci obecných podmínek formovaných hospodářskou politikou pro celé národní hospodářství. To od transformujících se podniků a nově vznikajících podnikatelských subjektů v zemědělství vyžadovalo vyrovnávat se již v prvních letech reformy především

- s rychlým poklesem poptávky v důsledku liberalizace cen a odstraněním spotřebitelské dotace u potravin (záporné daně z obrátu),
- s minimalizací státních zásahů orientovaných na ochranu agrárního trhu,
- s tržním prostředím významujícím se přetrvávající monopolní strukturou dodavatelů vstupů a monopsonní strukturou zpracovatelů i potravinářského obchodu,
- snížením rozsahu dotační podpory.

V koncepčních dokumentech pro realizaci ekonomické reformy v zemědělství byly definovány cíle a postupy

směřované na růst konkurenceschopnosti zemědělské výroby i rámcové nároky na strukturální změny, spočívající v diferenciaci typu zemědělské činnosti v různých výrobních podmínkách, útlumu zemědělství v některých oblastech řešení externalit, jakož i odpovídající východiska pro uplatnění rozpočtových transferů do zemědělství.

Praktická realizace zemědělské politiky do roku 1993 vedla k tomu, že možnost podpory zvyšování konkurenceschopnosti využitím rozpočtových transferů v podstatě využita nebyla. Resort soustředil dotační podporu zejména na tituly privatizace a transformace zemědělských podniků, přičemž formy podpory orientoval na vznik podniků typu „rodinných farem“. Např. v roce 1991 byly dotace poskytnuty 4 728 zemědělcům s průměrnou výměrou 19 ha, obhospodařujícím 2,2 % zemědělské půdy. Jen ve 3 regionech byly poskytnuty dotace podnikům s výměrou nad 50 ha. Podporována byla i rolnická hospodářství s univerzální strukturou, perspektivně nekonkurenceschopná značná část prostředků byla věnována podpoře výstavby malých zpracovatelských kapacit s málo reálným cílem narušit monopol zpracovatelského průmyslu.

1 Příspěvek přednesený na konferenci Konkurenceschopnost agrárního sektoru, která se konala 23.–24. 9. 1999 na ČZU v Praze.

2 Příspěvek navazuje na řešení projektu č. EP 7279 NAZV MZE ČR řešeného na Ústavu podnikové ekonomiky PEF MZLU v Brně

Dotační politika resortu po roce 1993 zaznamenala již řadu racionálních prvků a přístupů orientovaných cíli ekonomické reformy. Avšak souběh dvou relativně protichůdných procesů, tj. navrácení majetku zemědělcům se snahou podněcovat je k hospodaření a současně mimořádný tlak na omezení rozsahu zemědělství, napomáhal přetrvávání nadprodukce. S tím narůstaly požadavky na regulaci trhu podporou exportu. Současně odliv kapitálů z transformujících se zemědělských podniků a obecné zhoršování platební situace podniků vedly k prohlubování nedostatku kapitálových zdrojů. To vše soustřeďovalo zásahy resortu na „operativní a plošná“ řešení vznikajících problémů.

Takto byly zaměřeny výdaje na regulaci trhu, usku- tečňované Státním fondem tržní regulace v zemědělství, i v roce 1994 nově zavedená podpora zemědělského úvěru prostřednictvím činnosti Podpůrného a garan- ního fondu. Tyto formy podpory nesporně byly i přino- sem pro financování naléhavé modernizace výrobní zá- kladny zemědělství, avšak nedostatečně byly využity jako nástroje aktivní restrukturalizace zemědělství.

V takovémto směru částečně působila podpora „údržby trvalých travních porostů“ zaměřená na mimo- produkční funkce zemědělství v relativně horších pří- rodních podmínkách.

PODMÍNĚNOST RŮSTU KONKURENCESCHOPNOSTI ČESKÉHO ZEMĚDĚLSTVÍ STRUKTURÁLNÍMI PŘEMĚNAMI

Jedním z možných metodických přístupů k analýze a predikci vývoje konkurenceschopnosti zemědělství je postup založený na rozlišení jejích parciálních složek, vymezených podle podstatných skupin činitelů, jež kon- kurenceschopnost určují. Takovou skupinou jsou fakto- ry determinující technicko-ekonomickou úroveň země- dělství, jeho produktivitu. Analýza této parciální složky konkurenceschopnosti vede zejména k poznání požadav- ků na další strukturální přeměny v českém zemědělství.

Vývoj objemu zemědělské produkce a produktivity českého zemědělství

Pokles objemu zemědělské produkce v období 1989–1997 o 29 %, z toho produkce rostlinná o 21 % a produkce živočišná o 35 %, byl při nepodstatném snížení výměry zemědělské půdy provázen téměř shod- ným snížením intenzity produkce na 1 ha zemědělské půdy, převážně poklesem hektarových výnosů a stag- nací užitkovosti hospodářských zvířat (tab. I).

Ve srovnání se zeměmi EU dosahuje v druhé polo- vině devadesátých let zemědělství ČR v hektarových výnosech obilí 70–80 %, cukrovky okolo 80 %, brambor 60–70 %, v užitkovosti krav 75–80 % úrovně EU 15.

Při zmíněném poklesu objemu produkce a snížení počtu pracovníků v zemědělství od roku 1989 na třetinu vzrostla produktivita práce měřená objemem zemědě- lské produkce na pracovníka dvakrát. Srovnání se země- mi EU založené na ukazateli konečné zemědělské produk- ce na 1 pracovníka (vyčíslená dle metodiky souhrnných zemědělských účtů) zřetelně naznačuje, že zemědělství v ČR nedosahuje úrovně produktivity práce EU, přičemž příčiny souvisejí především s nižší intenzitou produkce na jednotku plochy půdy. Lze oprávněně předpokládat, že s nižší intenzitou výroby souvisí též nižší produkti- vita materiálních vkladů. To vše nepříznivě ovlivňuje jednotkové náklady českého zemědělství (obr. 1).

Z předcházejících komparací lze odhadnout, že tech- nicko-ekonomická efektivnost českého zemědělství, měřeno produktivitou základních faktorů, dosahuje nyní asi 75–80 % úrovně produktivity zemědělství Evropské unie.

Zmenšování rozsahu českého zemědělství po roce 1990 bylo provázeno i změnami vyúsťujícími v zaostává- ní jeho produktivity, tedy v zaostávání technicko-eko- nomické efektivnosti. Nejpodstatnějším momentem za- ostávání produktivity úrovně českého zemědělství ve srovnání s předními zeměmi EU jsou nižší výnosy a užitkovost. Pro dosažení technicko-ekonomické efek- tivnosti odpovídající zlepšení nákladově výnosových

I. Vývoj objemu zemědělské produkce a intenzity produkce na 1 ha zemědělské půdy – Development of agricultural production and production intensity per hectare of agricultural land

	Měrná jednotka ¹	1989	1997	Index 1997/89
Hrubá zemědělská produkce ²	mld. Kč	108,6	76,8	70,7
rostlinná ³	mld. Kč	44,7	35,1	78,6
živočišná ⁴	mld. Kč	63,9	41,7	65,2
Zemědělská půda ⁵	tis. ha	4 296	4 280	99,6
orná ⁶	tis. ha	3 232	3 091	95,6
Na 1 ha zem. půdy ⁷ :				
Hrubá zemědělská produkce ²	Kč/ha	25 287	17 949	71
rostlinná ³	Kč/ha	10 404	8 210	78,9
živočišná ⁴	Kč/ha	14 883	9 739	65,4

Ve srovnatelných cenách roku 1989 – in comparable prices of 1989

Pramen – source: VÚZE (RIAE) 1998; vlastní propočty – own computations

Zpracoval – elaborated by: K. Vinohradský, J. Vitková

¹unit, ²gross agricultural production, ³plant production, ⁴animal production, ⁵agricultural land, ⁶arable land, ⁷per hectare of agricultural land



1. Srovnání produktivity práce a intenzity produkce zemědělství USA, EU a ČR – Comparison of labour productivity and intensity of agricultural production in USA, EU and CR

KZP = konečný zemědělský produkt 1995 v běžných cenách – final agricultural product in USD, market prices of 1995

Zpracoval – elaborated by K. Vinohradský, J. Vítková

¹final agricultural product per 1 worker, ²final agricultural product per 1 hectare of agricultural land, ³final agricultural product per 1 hectare of agricultural land

parametrů je tedy nezbytné zvýšit intenzitu rostlinné a živočišné výroby.

Růst produktivity zemědělské výroby odpovídající úrovni hektarových výnosů a užitkovosti v EU 15 by při současné výměře zemědělské půdy a početních stavech hospodářských zvířat vedl ke zvýšení objemu zemědělské produkce o 20–25 %. Tzn. z rozsahu 76–80 mld. Kč (hrubé zemědělské produkce ve stálých cenách roku 1989) na cca 90–100 mld. Kč. Našel by takový růst nabídky odpovídající poptávku na domácím trhu potravin nebo na zahraničních trzích?

Národohospodářská situace, vývoj reálných příjmů obyvatelstva, nízká důchodová pružnost poptávky po potravinách, jakož i vývoj spotřebitelských preferencí nedávají argumenty pro očekávání růstu poptávky po potravinách na domácím trhu. Predikce vývoje na mezinárodních trzích zemědělských komodit a analýza vývojových možností exportu nenaznačuje předpoklady exportu naznačeného přírůstku zemědělské produkce. Jen udržení stávajícího rozsahu zemědělství ČR bude v období přípravy vstupu do EU pro zemědělskou politiku náročným cílem.

Při požadavcích na podstatné zvýšení produktivity zemědělské výroby představuje stávající rozsah objemu

zemědělské produkce omezený podnikatelský prostor. Udržet se v něm s požadovanou úrovní technicko-ekonomické efektivnosti může zřejmě jen omezený počet podniků.

Podmíněnost růstu produktivity českého zemědělství strukturálními změnami

Jaká úroveň produktivity základních výrobních faktorů je nezbytná pro konkurenceschopné zemědělství? Domníváme se, že odpověď nelze odvodit jen z vývoje zemědělství Evropské unie. Vývoj na světových trzích zemědělských a potravinářských produktů bude zřejmě určen především rozhodujícími mimoevropskými producenty, jimi dosahovanými ekonomickými parametry, zejména vysokou produktivitou práce.

Konkurenceschopné zemědělství ČR by v letech 2005–2010 v úrovni produktivity mělo dosahovat parametry uvedené v tab. II a obr. 2.

Dosažení predikované technicko-ekonomické efektivnosti při stagnaci či zcela omezeném růstu, resp. zachování současného rozsahu zemědělství, není uskutečnitelné bez rozsáhlých strukturálních změn, které, stručně vyjádřeno, zahrnou:

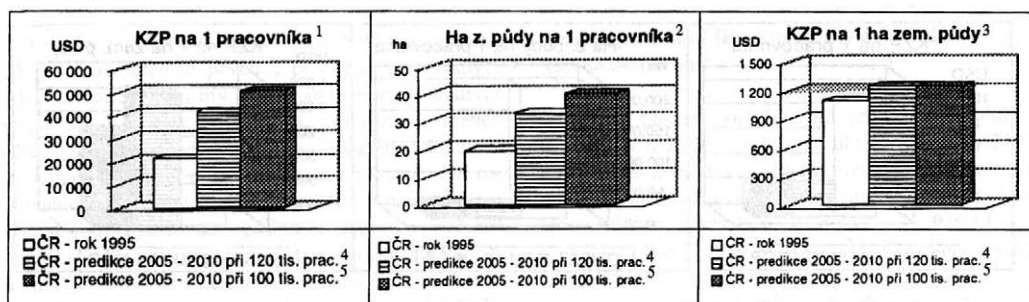
II. Predikce základních kvantitativních a kvalitativních parametrů zemědělství ČR – Prediction of basic quantitative and qualitative parameters of CR agriculture

Ukazatel ¹	Měrná jednotka ²	1995	2005–2010	Index 2010/1995
Konečný zemědělský produkt ³	mil. USD	4 724	5 000	105,8
Pracovníci ⁴	tis. osob	222	100–120	45,0–54,0
Zemědělská půda ⁵	tis. ha	4 280	4 000	93,5
Zem. půda na 1 pracovníka ⁶	ha	19,28	33–40	171,2–207,5
KZP na 1 pracovníka ⁷	USD	21 279	41 000–50 000	196,0–235,0
KZP na 1 ha ⁸	USD	1 104	1 250	113,2

Predikce v cenové úrovni 1995 (1 USD = 26,55 Kč) – prediction on 1995 price level

Zpracoval – elaborated by: K. Vinohradský, J. Vítková

¹index, ²unit, ³final agricultural product, ⁴worker, ⁵agricultural land, ⁶agricultural land per 1 worker, ⁷final agricultural product per 1 worker, ⁸final agricultural product per 1 hectare of agricultural land



2. Predikce vývoje produktivity práce v zemědělství ČR – Prediction of labour productivity development in CR agriculture

KZP = konečný zemědělský produkt – final agricultural product

¹final agricultural product per 1 hectare of agricultural land, ²final agricultural product per 1 worker, ³final agricultural product per 1 hectare of agricultural land, ⁴prediction 2005–2010 (120 ths. workers), ⁵prediction 2005–2010 (100 ths. workers)

- intenzifikaci zemědělské výroby spojenou s podstatným zvýšením produktivity práce v podnicích s podmínkami pro výrobu konkurenceschopné zemědělské produkce, převážně v oblastech s příznivými přírodními podmínkami,
- převedení části zemědělských podniků, především hospodařících v nepříznivých podmínkách, na soustavu hospodaření vyznačující se extenzivním využíváním půdy, tedy podstatným omezením objemu produkce a převažujícími mimoprodukčními přínosy,
- technicko-technologickou restrukturalizací a modernizací, diferencovanou a podporovanou v zaměření na uvedené dva typy soustav zemědělského hospodaření,
- vytvoření 80-100 tis. pracovních míst uvolňovaných ze zemědělství.

RÁMCOVÉ POŽADAVKY NA ZMĚNY V DOTAČNÍ PODPĚ ZEMĚDĚLSTVÍ

Z uvedených poznatků o podmíněnosti zvyšování produktivity zemědělství ČR naznačenými strukturálními přeměnami vyplývá, že podpora těchto přeměn by měla stát v popředí opatření zemědělské politiky. To nárokuje i podstatné změny v zaměření zemědělských dotací. Vedle nesporné potřeby podpory postavení zemědělských výrobců v potravinových vertikálách cestou formování odbytových organizací zemědělců jeví se nezbytné přejít na programy podpory diferencovaných soustav zemědělského hospodaření.

Lze předpokládat, že zmíněné strukturální přeměny může významně stimulovat nabídka dvou typů programů:

- programů podpory soustav intenzivního zemědělství s vysokou produktivitou faktorů – soustav zakládajících

cích technicko-ekonomické parametry konkurenceschopné produkce;

- programů podpory extenzivních soustav hospodaření orientovaných převážně na mimoprodukční přínos, tedy soustav s nízkou produkcí na jednotku plochy půdy, avšak s přijatelnou úrovní produktivity pracovních a materiálních vstupů.

Z existující variability ekonomické úrovně podniků lze odvodit, že nabídka obou typů programů by neměla být vázána podmínkou určitých přírodních stanovišť, i když je zřejmé, že systémy intenzivního zemědělské výroby se budou převážně soustřeďovat v relativně příznivějších přírodních podmínkách a naopak.

Zatímco od podpory intenzivních soustav hospodaření lze očekávat přínos kvalitativně a nákladově konkurenceschopné produkce, extenzivní soustavy by měly přispět k nezbytnému přizpůsobení vývoje nabídky poptávce po zemědělské produkci a stabilizaci mimoprodukčních přínosů zemědělství ve smyslu modelu multifunkčního evropského zemědělství blízké budoucnosti.

LITERATURA

- Bečvářová V. (1996): Dotační politika v zemědělství. [Habilitační spis], PEF, MZLU Brno, 139 s.
- Bečvářová V., Grega L., Vinohradský K. (1997): Konkurenceschopnost českého zemědělství při vstupu do Evropské unie – předpoklady a možnosti. Úvodní studie, PEF, MZLU Brno.
- Bojč S. (1998): The Competitiveness of Private Farms and Farm Activities in Slovenia. University of Ljubljana, Ljubljana.
- Doucha T. a kol. (1998): Vývoj agrárního sektoru ČR v období 1989–1997. VÚZE Praha.
- The Agricultural Outlook 1997–2001 (1997). OECD, Paris.

Došlo 20. 12. 1999

Kontaktní adresa:

Prof. Ing. Karel Vinohradský, CSC., Ústav podnikové ekonomiky, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, Zemědělská 1, 613 00 Brno, Česká republika

CHARAKTERISTICKÉ ZNAKY ZDROJOVÉHO PŘÍSTUPU¹

SPECIFIC FEATURES OF THE RESOURCE-BASED VIEW

I. Tichá

Czech University of Agriculture, Prague, Czech Republic

ABSTRACT: The common basis concerning the resource-based approach to enterprise is to understand how resources are organised and managed inside enterprise. The article defines, from this viewpoint, basic concepts and relationships among them from various perspectives. The distinguishing features of the resource-based view serve as a base for determining of strategic resources and draws implications for business practice.

Key words: resource-based view, competence, competitive advantage

ABSTRAKT: Základním motivem zdrojového přístupu k podniku je porozumět, jak jsou v rámci podniku uspořádány a řízeny zdroje. V příspěvku jsou z pohledu tohoto přístupu vymezeny základní pojmy a vztahy mezi nimi z hlediska různých vědních disciplín. Na základě znaků, jimiž se zdrojový přístup odlišuje od jiných přístupů, jsou definovány strategické zdroje podniku a vyvozeny důsledky pro podnikatelskou praxi s důrazem na organizační učení.

Klíčová slova: zdrojový přístup, kompetence, konkurenční výhoda

ÚVOD

Strategické řízení 90. let je charakterizováno návratem ke zdrojovému přístupu k formulování konkurenční strategie. Tento přístup vychází ze vztahu mezi zdroji podniku, jeho kompetencemi, vytvářením konkurenční výhody a zisku. Přestože anebo právě proto, že se tématem zabývá řada disciplín a v jejich rámci i řada různých směrů, neexistuje jedna ucelená teorie zdrojového přístupu, ale řada dílčích teorií, které ovšem mají některé společné rysy a principy, na nichž jsou vystavěny.

PŘEHLED PŘÍSTUPŮ

Zmatečný stav v odborné literatuře týkající se zdrojového přístupu k podniku vyplývá z terminologické neutříděnosti a z nepřehledného množství definic, které jsou často protichůdné, nejednoznačné. Základní termíny jsou v různých pramenech uváděny v různých kontextech, často velmi volně, někdy jsou dokonce vzájemně zaměňovány. Počínaje termínem *výjimečné kompetence* (*distinctive competence*) (Andrews 1971; Hofer and Schendel 1978) byla zahájena řada vzájemně soupeřících termínů: *strategické zdroje podniku* (*strategic firm resources*) (Barney 1986), *neviditelná aktiva* (*invisible assets*) (Itami 1987), *strategická pro podnik specifická aktiva* (*strategic firm-specific assets*) (Dierickx and Cool 1989), *klíčové kompetence* (*core competencies*) (Praha-

lad and Hamel 1990; Dosi et al. 1991), *podniková kultura* (*corporate culture*) (Crémer 1989), *podnikový potenciál* (*corporate capabilities*) (Nohria and Eccles 1991), *organizační potenciál* (*organisational capabilities*) (Baldwin and Clark 1991), *dynamický potenciál* (*dynamic capabilities*) (Teece et al. 1990) atd.

Definice jsou někdy tautologické: zdroje jsou definovány jako silné stránky podniku a podnikové silné stránky jsou poté vymezeny jako strategické zdroje podniku; potenciál podniku je definován pomocí kompetencí a kompetence jsou definovány s využitím termínu potenciál podniku. Definice se pohybují v širokém rozpětí od velmi obecných popisů až po velmi specifická, velmi úzká vymezení.

Selznick (1957) zavedl pojem výjimečné kompetence, ale formálně je nedefinoval. Popsal je jako základní součást charakteru (charakteristiky) organizace. Andrews vymezil výjimečné kompetence velmi zešířena jako něco, „co je podnik schopen dělat výjimečně dobře“ (1971: 46–47). Ve stejném duchu definovali kompetence i Hofer a Schendel „...způsob využití zdrojů a dovedností v podniku, který pomáhá naplnit podnikové cíle“ (1978: 25–26). Snow a Hrebiniak popsali výjimečné kompetence jako něco, „co podnik dělá obzvláště dobře ve srovnání se svými konkurenty“ (1980: 317). Dosi (1991) definoval klíčové kompetence jako soubor různorodých dovedností, komplementárních aktivit, organizačních postupů a schopností, které jsou základem konkurenceschopnosti podniku v dané oblasti podnikání. Prahalad a Hamel (1990) vymezili klíčové

1 Příspěvek přednesený na konferenci Konkurenceschopnost agrárního sektoru, která se konala 23.–24. 9. 1999 na ČZU v Praze.

kompetence v užším slova smyslu se zaměřením zejména na lidské zdroje.

Ve většině těchto definic jsou kompetence ty zdroje, z nichž pramení konkurenční výhoda podniku (viz též Tichá 1998). Pokud jsou ale kompetence definovány takto, je zbytečné dále identifikovat ty, které jsou základem konkurenční výhody podniku. V podobném duchu identifikuje Wernerfelt zdroje jako „cokoli, co lze považovat za silnou nebo slabou stránku podniku“ (1984: 172). Barney (1991: 101) se odvolává na Dafta (1983), když mezi podnikové zdroje „zahrnuje všechna aktiva, veškerý potenciál, organizační procesy, informace, znalosti atd., kontrolované podnikem, které podniku umožňují formulovat a realizovat takové strategie, které zvyšují jeho efektivnost“. S odkazem na Lerna et al. (1969) popsal podnikové zdroje jako „silné stránky, které podniku umožňují formulovat a implementovat jejich strategie“. Potom ale vyvstává otázka: nejsou silné stránky podniku totéž, co zdroje, které mu poskytují konkurenční výhodu?

Zatímco Wernerfelt (1984) a Barney (1991) se spojili s širokým vymezením zdrojů, Itami (1987) se zaměřuje na neviditelná aktiva jako základ konkurenční výhody a Crémer (1989) se soustředí na podnikovou kulturu.

Nohria a Eccles definují podnikový potenciál jako „aktivity podniku, v nichž má výjimečné kompetence ve vztahu ke konkurentům“ (1991: 2). I zde tedy dochází k zástupnému využívání jednotlivých pojmů.

DEFINICE ZÁKLADNÍCH POJMŮ

Zdroje

Zdroje jsou pro podnik specifické vstupy (faktory) produkce. Tato definice vychází z Rubina (1973), který rozlišuje fixní a variabilní vstupy. Zdroje mohou být hmotné a nehmotné. Příkladem nehmotných zdrojů mohou být:

- kvalita výrobků,
- zkušenosti zaměstnanců,
- organizační učení,
- značka,
- reputace.

Významná část nehmotných zdrojů je generována vnitropodnikovými procesy a vyvíjí se prostřednictvím učení, viz Nelsonův a Winterův (1982) popis organizačních rutinních postupů, které se vyvíjejí prostřednictvím učení, Prahaladovou a Hamelovou interpretací klíčových kompetencí jako „kolektivního učení v rámci organizace“ (1990: 82) apod. Tyto zdroje jsou často označovány společným termínem organizační vědomosti (organisational knowledge) a liší se od vědomostí rezidentních ve fyzické paměti organizace (soubory a data v počítači, evidence, zprávy apod.) a vědomostí lidí (znalosti a dovednosti lidí – lidský kapitál podniku). Jsou to vědomosti skupin lidí, které přesahují vědomosti jednotlivce a existují ve formě rutinních postu-

pů (Nelson a Winter 1982). Obecně jsou tyto vědomosti často nevyslovené a ve vztahu k podniku specifitější ve srovnání s fyzickou pamětí nebo lidským kapitálem.

Podnikový potenciál

Podnikový potenciál je vyjádřením potenciálního využití zdrojů. Zdroje a potenciál jsou navzájem velmi úzce propojeny – přístup ke zdrojům vede k určitému potenciálu, potenciál se zvyšuje vlastnictvím určitého zdroje. Potenciál podniku se velmi často odvíjí od určitého spektra zdrojů a z této skutečnosti vyplývají některé další souvislosti, např. pozitivní a negativní synergetický efekt, substituční efekt, úspory z rozsahu a objemu činnosti apod.

Kompetence

Kompetence jsou rutinní postupy vyššího řádu, které rozvíjejí a konfiguruje podnikové zdroje. S danými zdroji se podnik snaží optimálně využít svůj potenciál; protože se však jedná o sociální systém, má schopnost měnit konfiguraci svých zdrojů a tuto změnu sám projektovat (Boulding 1965). Kompetence jsou základním předpokladem a faktorem úspěchu této změny.

VZTAH ZDROJOVÉHO PŘÍSTUPU KE STRATEGICKÉMU ŘÍZENÍ

Zdroje mohou poskytovat trvalou konkurenční výhodu, pokud splňují následující podmínky:

- Zdroje jsou vzácné.
- Mobilita zdrojů je omezená.
- Ve vztahu ke zdrojům jsou podniky v asymetrickém postavení ex-ante.

Renta je důsledkem asymetrického postavení konkurenčních podniků ex-post. Příčinou této asymetrie je nerovný přístup k fixním zdrojům nebo k informacím o nich.

Při zohlednění faktorů času lze v rámci strategického řízení rozlišit tři intervaly:

- krátkodobý (většina vstupů je fixních), ve kterém lze za strategická považovat rozhodnutí týkající se trhu výrobků;
- střednědobý (většina zdrojů je fixních), ve kterém jsou strategická rozhodnutí ta, která se týkají zdrojů;
- dlouhodobý (žádný faktor není fixní, nejsou strategické zdroje), ve kterém se strategická rozhodnutí týkají kompetencí.

V krátkodobém intervalu se podnik snaží optimalizovat využití dostupných zdrojů; ve střednědobém horizontu se však tyto zdroje mění působením podnikových rutinních postupů a jejich změn v závislosti na využívání externích příležitostí. Potenciál schopností lze z krátkodobého hlediska považovat za zdroj, už ve střednědobém horizontu se však může stát omezením

dalšího rozvoje. Kompetence se také mění, ale obvykle velmi pomalu. Z krátkodobého hlediska je tedy úkolem strategického řízení optimalizace využití stávajících zdrojů, ve střednědobém intervalu jde pak o rozvíjení těchto zdrojů (pokud se proto podnik rozhodne). Z dlouhodobého hlediska jde o způsob rozvíjení kompetencí tak, aby poskytovaly pravidla optimálního rozhodování o rozvoji zdrojů.

ZÁVĚR

Nutným předpokladem zlepšování výsledků podniku je schopnost identifikovat strategické zdroje, zejména nehmotné. Wernerfelt (1984 a 1989), Amit s Schoemakerem (1993), Grant a Stalk (1992) nabídli praktikum teoretické rámce pro aplikaci zdrojového přístupu. Široké využití takového rámce však vede ke ztrátě jeho strategického přínosu, pokud neexistuje asymetrie ex-ante (Schoemaker 1990). Navíc snaha identifikovat obecné faktory úspěchu (manažerské dovednosti, organizační kultura, organizační systémy apod.) je předurčena k neúspěchu, protože obecné faktory nemohou být zdrojem konkurenční výhody. To, jestli budou některé zdroje pro podnik strategické, závisí totiž na konkrétních podmínkách.

LITERATURA

- Amit R., Schoemaker P. J. (1993): Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal*, 14, (1): 33–46.
- Andrews K. R. (1971): *The Concept of Corporate Strategy*. Homewood, IL: Dow Jones Irwin.
- Baldwin C. Y., Clark K. B. (1991): Capabilities and capital investment: New perspectives on capital budgeting. Harvard Business School Working Paper, No 92-004.
- Barney J. B. (1986): Organization culture: Can it be a source of sustained competitive advantage? *Academy of Management Review*, 11, 656–665.
- Barney J. B. (1991): Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17, (1): 99–120.
- Boulding K. E. (1956): General systems theory: The skeleton of science. *Management Science*, 2: 197–208.
- Crémer J. (1989): Common knowledge and the coordination of economic activities. In: Aoki M., Gustafson B., Williamson O. E.: *The Firm as a Nexus of Ties*. London, Sage.
- Daft R. (1983): *Organizational Theory and Design*. New York, West.
- Dierckx I., Cool K. (1989): Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage. *Management Science*, 35, (12): 1 504–1 511.
- Dosi G. at al. (1991): Toward a theory of corporate coherence. In: *Historical Perspective*. Oxford, Oxford University Press.
- Grant R. (1992): The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. *California Management Review*, 3: 114–135.
- Hofer C., Schendel D. (1978): *Strategy Formulation: Analytical Concepts*. St. Paul, MN, West Publishing.
- Itami H. (1987): *Mobilizing Invisible Assets*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Learned E. P. at al. (1969): *Business Policy*. Homewood, IL, Irwin.
- Nelson R. R., Winter S. G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Nohria N., Eccles R. G. (1991): Corporate capability. Harvard Business School Working Paper No 92-038.
- Prahalad C. K., Hamel G. (1990): The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, 3: 79–91.
- Rubin P. H. (1973): The expansion of firms. *Journal of Political Economy*, 81, (4): 936–949.
- Selznick P. (1957): *Leadership in Administration*. New York, Harper and Row.
- Schoemaker P. J. (1990): Strategy, complexity, and economic rent. *Management Science*, 36, (10): 1 178–1 192.
- Snow C. C., Hrebiniak L. G. (1980): Strategy, distinctive competence, and organizational performance. *Administrative Science Quarterly*, 25: 317–336.
- Stalk G. (1992): Competing on capabilities: The new rules of corporate strategy. *Harvard Business Review*, 70, (2): 57–69.
- Teece D. J. at al. (1990): Firm capabilities, resources, and the concept of strategy: Four paradigms of strategic management. CCC Working Paper No. 90–98.
- Tichá I. (1998): Zdrojový přístup k budování konkurenční výhody. In: *Sborník z vědecké konference Agrární perspektivy VII/1*, PEF ČZU: 324–327.
- Wernerfelt B. (1984): A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5: 171–180.
- Wernerfelt B. (1989): From critical resources to corporate strategy. *Journal of General Management*, 14: 4–12.

Došlo 20. 12. 1999

Kontaktní adresa:

Dr. Ing. Ivana Tichá, Katedra řízení, Česká zemědělská univerzita Praha, PEF, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6-Suchbát, Česká republika, e-mail: ticha@pef.czu.cz

ÚSTAV ZEMĚDĚLSKÝCH A POTRAVINÁŘSKÝCH INFORMACÍ

Ústřední zemědělská a lesnická knihovna (ÚZLK)
Slezská 7, 120 56 Praha 2, tel.: 02/24 25 79 39, fax: 02/24 25 39 38

Máte zájem o pravidelné sledování nejčerstvějších informací ze zahraničních odborných časopisů?

Tento požadavek Vám rádi splníme, objednáte-li si naši informační reprografickou službu „Obsahy zahraničních časopisů“ a články typu „Current Contents“.

Vyberete-li si z každoročně aktualizovaného **Seznamu časopisů objednaných do fondu ÚZLK** sledování nejzajímavějších časopisů z Vašeho oboru, zašleme Vám nejprve kopie obsahů nejčerstvějších čísel časopisů a na základě výběru kopie požadovaných článků.

Chtěli bychom Vás také upozornit na další reprografickou službu ÚZLK, a to na poskytování kopií článků z knih a časopisů, které jsou ve fondu ÚZLK. Požadavky na tyto kopie můžete uplatňovat v průběhu celého roku na formulářích „Objednávka reprografické práce“, které si můžete objednat v Technickém ústředí knihoven, Solniční 12, 601 74 Brno, pod katalog. č. TÚK 138-0.

Veškeré další informace a objednávky na reprografické služby včetně Vašich připomínek Vám poskytneme na adrese:

Ústřední zemědělská a lesnická knihovna – ÚZPI

Odd. reproslužeb

Slezská 7, 120 56 Praha 2

Poštovní schránka 39

Telefonické dotazy: 02/24 25 79 39, linka 329, 421 nebo 306

PRÁVNÍ ÚPRAVA HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE V ČESKÉ REPUBLICE A EVROPSKÉ UNII¹

THE LAW ADJUSTMENT OF ECONOMIC COMPETITION IN CZECH REPUBLIC AND EUROPEAN UNION

J. Homolka, J. Homolková

ABSTRACT: The aim of this article is the comparison of legal adjustment of economic competition in the Czech Republic with European Community Law. Observing the principles of economic competition is the prerequisite of qualitative functioning of market economy and fair relations among market subjects. The knowledge presented in the article results from the solution of the institutional research project CEZ: J03/98:411100013 "Efficient integration of the Czech agrar sector in frame of European structures – a prerequisite of sustainable development".

Key words: economic competition, enterprise, dominant position in the market, cartel agreement, merger of enterprises

ABSTRAKT: Cílem příspěvku je provést srovnání právní úpravy hospodářské soutěže v ČR s komunitárním právem. Dodržování principů hospodářské soutěže je předpokladem kvalitního fungování tržní ekonomiky a korektních vzájemných vztahů mezi subjekty na trhu. Poznatky uváděné v článku vyplývají z řešení institucionálního výzkumného záměru CEZ:J03/98:411100013 „Efektivní integrace českého agrárního sektoru v rámci evropských struktur – předpoklad trvale udržitelného rozvoje“.

Klíčová slova: hospodářská soutěž, soutěžitel, dominantní postavení na trhu, kartelová dohoda, fúze podniků

ÚVOD

Soutěživost je jedním ze základních principů vývoje v celé živé přírodě a prostupuje všechny lidské činnosti. Nemůže chybět ani v činnosti hospodářské, tj. výrobní a obchodní. Hospodářská soutěž je proto základem tržního hospodářství a znamená nezbytnost vytvoření předpokladů pro její rozvoj. Její právní regulace je jedním z nástrojů vládní hospodářské politiky při ovlivňování ekonomických aktivit fyzických a právnických osob.

Zjednodušeně lze říci, že jde o:

- soupeření o přízeň spotřebitelů mezi výrobci a poskytovateli služeb,
- soupeření o přízeň výrobců a dodavatelů mezi odběrateli, příp. zákazníky,
- případné soupeření o přízeň státních orgánů, pokud udělují hospodářským subjektům ty či ony výhody a úlevy, i když nemají přímo formu státních zakázek.

Politika hospodářské soutěže je proto i jednou ze základních politik ES. V rámci zřizovacích smluv byla od počátku určujícím rysem vytváření společného trhu v rámci ES a dnes slouží dvěma základním cílům:

- ochraně spotřebitele a
- zajišťování zaměstnanosti a konkurenčního prostředí.

Hospodářská soutěž podporuje tyto konečné cíle, neboť nutí soutěžitele ke zvyšování efektivnosti produkce a ke zkvalitnění a snížení ceny nabízených produktů. Soutěžní pravidla vytvářejí prostředí pro konstruktivní soupeření, což zvyšuje užitek pro celou společnost.

Z pohledu ES nejde jen o jednotlivé soutěžitele, kteří mohou narušovat hospodářskou soutěž prostřednictvím jejího omezování kartelovými dohodami, zneužíváním dominantního nebo monopolního postavení na trhu, případně fúzemi a nekalou soutěží, ale i o vlády jednotlivých zemí, které mohou svým jednáním narušit hospodářskou soutěž. V tomto směru jde o případy, kdy mohou udělit výlučná práva a vytvářet monopoly, nebo udělit zvláštní práva, na základě kterých dochází k omezení nabídky zboží, služeb i informací. Dále mohou využít svých finančních možností k udělování státních podpor. Tyto státní aktivity nemusí mít vliv pouze na národní trh, ale působí i na mezinárodní obchod. Státní podpora je přípustná jen za předpokladu, že soutěžitelé přiměje k určitým investicím nebo aktivitám, které přinesou další užitek společnosti.

MATERIÁL A METODY

Budování tržní ekonomiky a jí odpovídající právní úpravy v ČR je často spojováno s právními úpravami předválečnými. U práva na ochranu hospodářské soutěže tomu tak není, třebaže ČSR měla zákon o kartelech a soukromých monopolech č.141/1933 Sb. V tehdejší pojetí bylo přípustné sjednávání kartelových dohod, současná evropská koncepce však tyto dohody zakazuje. I když v direktivním systému hospodaření některé otázky soutěžního práva byly upraveny hospodářským zákoníkem, byly prakticky nepoužitelné.

¹ Příspěvek přednesený na konferenci Konkurenceschopnost agrárního sektoru, která se konala 23.–24. 9. 1999 na ČZU v Praze.

Současné české zákonodárství na ochranu hospodářské soutěže má dvě části a to:

- právo na ochranu proti nedovolenému omezování hospodářské soutěže upravené samostatným zákonem č. 63/1991 Sb. ve znění pozdějších předpisů a
- právo na ochranu proti soutěži nekalé, které je obsaženo v části I. obchodního zákoníku č. 513/1991 Sb. ve znění pozdějších předpisů.

Obě části jsou zastřešeny úvodními ustanoveními o hospodářské soutěži, upravené v hlavě V. Obchodního zákoníku. Tato ustanovení upravují právo na účast v hospodářské soutěži a jeho podmínky, působnost předpisů soutěžního práva ve vztahu k zahraničí a rozsah jimi poskytované ochrany. Obsahově vychází právní úprava z evropského práva, především práva německého a práva Evropských společenství. K této právní úpravě je nutné přidat i zákon o zadávání veřejných zakázek č. 199/1994 Sb. ve znění pozdějších předpisů.

Trestní sankci stíhající nekalou soutěž obsahuje trestní zákoník. Se soutěžním právem je úzce spojen i zákon na ochranu spotřebitele č. 634/1992 Sb. ve znění pozdějších předpisů a z. č. 59/1998 Sb., o odpovědnosti za škodu způsobenou vadou výrobku. Soutěžního práva se dotýká i zákon č. 526/1992 Sb. o cenách, úpravou o způsobu sjednávání cen, kdy prodávající nesmí zneužít svého hospodářského postavení k tomu, aby získal nepřiměřený hospodářský prospěch prodejem za sjednanou cenu, která zahrnuje neoprávněné náklady nebo nepřiměřený zisk. Totéž platí pro postavení kupujícího, který nesmí zneužít svého hospodářského postavení k tomu, aby získal nepřiměřený hospodářský prospěch nákupem za sjednanou cenu výrazně nedosahující oprávněných nákladů. Kritéria pro postup kontrolních orgánů upravuje §16 odst. 2 cit. zákona.

Soutěžní právo Evropských společenství obsahuje smlouva o založení Evropského společenství uhlí a oceli z roku 1951 v čl. 60–67 a dále Římská smlouva z roku 1957 o založení Evropského hospodářského společenství v čl. 36, 85 až 90. Na tuto právní úpravu primárně navazuje sekundární právní úprava řadou nařízení, zejména nařízení rady č. 4064/89 o kontrole spojování podniků a nařízení Rady č. 17/62 k aplikaci článků 85 a 86 Smlouvy o ES. Článek 85 upravuje zákaz kartelových dohod a výjimky z tohoto zákazu. Pojem kartelových dohod zahrnuje ujednání učiněná písemně i ústně i jednání zcela neformální, ale i takové případy, kdy nelze o nějakém předchozím ujednání hovořit, ale soutěžitelé jednájí shodně s úmyslem omezit soutěž. Zvlášť za závažné porušení soutěžních pravidel se považují dohody omezující paralelní obchod mezi členskými státy. Kartelové dohody jsou protiprávní a tedy neplatné a pokud je při kontrole Komisí ES na základě stížnosti zákazníka nebo konkurenta taková dohoda prokázána, má Komise pravomoc ukládat vysoké pokuty až do výše 10 % celkového obrátu dané konkrétní skupiny soutěžitelů. Toto právo jako právo supranacionální ovlivnilo i ztvárnění národních právních úprav.

ROZBOR STÁVAJÍCÍHO STAVU

- Národní program pro přípravu na členství v Evropské unii v rámci harmonizace českého právního řádu v oblasti hospodářské soutěže a veřejné podpory konstatuje, že:
- současný zákon o ochraně hospodářské soutěže lze považovat za převážně slučitelný s právem ES,
 - institucionálně je ochrana hospodářské soutěže monitorována Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže, který je ústředním orgánem státní správy a jeho činnost má především kontrolní a sankční charakter,
 - pro veřejnou podporu platí v zásadě stejné principy, jaké řídí tuto oblast v EU.

Zákon o ochraně hospodářské soutěže (dále jen ZOHS) je zaměřen proti soutěžnímu chování, které ohrožuje samu podstatu hospodářské soutěže a to rovnost podmínek soutěžitelů a postižení činnosti a jednání bez ohledu na to, zda byla učiněna v tuzemsku nebo v cizině, pokud mají účinky na tuzemském trhu.

Účastníky tohoto jednání jsou soutěžitelé, tj. fyzické a právnické osoby podnikatelé i nepodnikatelé, splňující-li podmínky stanovené zákonem, a sdružení podnikatelů. Tím se zákonodárce vyhnul pojmu podnik, který u nás není subjektem práva, ale jen objektem práva, a rozšířil působnost i na některé subjekty, které nejsou podnikateli tím, že nepoužil ani pojem podnikatel, zanikla potřeba extenzivního výkladu, neboť by zákon na všechna nedovolená jednání dopadnout měl. Pojmem podnik operuje většina právních předpisů evropských států i právo ES, ale používá se zde ve smyslu subjektu právních vztahů. Za nedovolené omezování soutěže považuje:

- dohody narušující hospodářskou soutěž,
- dohody o slučování (fúzi) podniků,
- zneužití monopolu a dominantního postavení na trhu.

Dohody narušující hospodářskou soutěž upravuje §3 ZOHS a jsou jimi veškeré dohody mezi soutěžiteli, rozhodnutí sdružení podnikatelů a jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě, které vedou nebo mohou vést k narušení hospodářské soutěže na trhu zboží. Jsou zakázané a neplatné, pokud není zákonem stanoveno jinak nebo pokud Úřad pro hospodářskou soutěž nepovolil výjimku. Zakázané dohody jsou pak demonstrativně vyjmenovány.

Pojem dohody narušující hospodářskou soutěž zahrnuje dva typy jednání mezi soutěžiteli a to:

- horizontální dohody (kartelové), což jsou dohody mezi faktickými či potencionálními konkurenty, tj. soutěžiteli na stejném hospodářském stupni,
- vertikální dohody, což jsou dohody uzavírané mezi vzájemně si nekonkurujícími soutěžiteli, zpravidla v rámci distribuce zboží nebo služeb.

Současná podoba právní úpravy dohod narušujících hospodářskou soutěž je do značné míry ovlivněna druhou novelou zákona, která vnesla do systému původně založeném na soutěžním právu Německa prvky soutěžního práva ES a to za situace, kdy mezi oběma systémy existují rozdíly. Německé právo striktně rozlišuje mezi kartelovými a vertikálními omezeními soutěže a stanoví principiálně odlišný režim, když na omezení vertikální pohlíží mírněji a až na výjimky nejsou tyto doho-

dy zakázány. Primární soutěžní právo ES nerozlišuje mezi těmito dvěma druhy dohod, ale umožňuje blokové výjimky. Naše právní úprava dnes je přísnější než úprava ES, neboť nedostatečně upravuje vertikální dohody a i když §6a umožnil Úřadu udělit obecnou výjimku pro určité druhy dohod, nebylo tohoto § využito.

Nově koncipovaná nařízení o blokových výjimkách v ES jsou již propracovaná a obsahují úpravu čtyř typů klauzulí:

- Zelený seznam – klauzule automaticky povolené,
- Bílý seznam – klauzule, které komise zpravidla nepovažuje za ohrožení nebo omezení soutěže (formalizovaný negativní atest),
- Černý seznam – klauzule zakázané,
- Šedý seznam – hraniční případy, kdy je oznamovací povinnost Komisi.

Je tedy třeba v této oblasti přizpůsobit naši právní úpravu právu EU. Její změna se předpokládá v návaznosti na probíhající diskusi o Zelené knize o vertikálních omezeních v soutěžní politice ES. V současné době se připravuje vyhláška o blokové výjimce pro dohody o franšíze.

Pokud se týká fúze podniků platný zákon o ochraně hospodářské soutěže vychází z předpokladu, že může dojít k narušení soutěže za předpokladu, jestliže spojením podniků přesáhne jejich podíl 30 % celkového obrátu na daném relevantním trhu. Z tohoto ustanovení však v žádném případě nevyplývá, že překročení této hranice je narušením hospodářské soutěže. Řadu povinností upravuje i Obchodní zákoník v ustanoveních o obchodních společnostech.

Úřad zpracoval návrh novely zákona o ochraně hospodářské soutěže, která obsahuje kritéria, podle nichž by se určovalo, které případy spojování podniků podléhají jeho povolení. Vymezení minimálních hodnot umožní v souladu s praxí ES efektivnější kontrolu i u vertikálních a konglomerátních forem spojení podniků.

Dominantní a monopolní postavení soutěžitelů upravuje §9 ZOHS. Dominantní postavení na trhu má soutěžitel, který dodávkami na relevantním trhu zajišťuje v období kalendářního roku nejméně 30 % dodávek shodného, porovnatelného nebo vzájemně zaměnitelného zboží. Monopolní postavení má ten, který není vystaven soutěži vůbec. Zákon nezakazuje monopolní ani dominantní postavení, ale jeho zneužití. 30% hranice podílu na zásobování místního trhu a 5 % celostátního trhu představuje rovněž mez, která se vztahuje k dohodám narušujícím soutěž. Od této hranice se vztahuje zákaz i na dohody, které jsou jinak z obecného zákazu vyňaty. Jde o případy tzv. de minimis, které ke své účinnosti vyžadují však schválení úřadem.

V této souvislosti je třeba uvést i problematiku týkající se zemědělství. Ustanovení ES pro zavedení Spo-

lečné zemědělské politiky v oblasti zemědělství a rybolovu a ustanovení, že soutěž na Společném trhu nebude narušována, se mohou dostat do rozporu. Proto je způsob aplikace soutěžních ustanovení Smlouvy na oblast zemědělství upraven v nařízení Rady č. 26/62. Úřad pro hospodářskou soutěž ČR vychází z názoru, že podniky v oblasti zemědělské prvovýroby a v bezprostředně souvisejících oblastech, jako jsou zásobovací či odbytová družstva, mají povahu malých a středních podniků. Spolupráci těchto podniků soutěžní úprava podporuje, a to i když tato spolupráce obsahuje některé prvky narušující soutěž. Sdružování samo neodporuje dikci zákona, ale vyžaduje schválení Úřadu. Tam kde nelze uplatnit pravidlo de minimis, lze žádat o individuální výjimku. Individuální výjimky nebude možno udělit pouze v případech dohod mezi odbytovými organizacemi pěstitelů o prodejních cenách produkce nebo dohodám o rozdělení trhu.

Veřejná podpora je upravena Smlouvou o přidružení ČR k ES čl. 64 a prováděcími pravidly k tomuto článku, o jejichž přijetí rozhodla Rada Přidružení v červnu 1998. Základním rozdílem proti praxi členských států je skutečnost, že ČR není povinna veřejnou podporu notifikovat předem. Věcná kritéria jsou již stejná. Monitorující institucí je Ministerstvo financí a je povinností všech ministrů předem s tímto ministerstvem konzultovat jakoukoliv veřejnou podporu.

ZÁVĚR

V současné době přikládají reformní státy pravidlům hospodářské soutěže větší význam vzhledem k blížícímu se členství v Unii a nutnosti aproximace právních norem EU. ČZU se tímto problémem zabývá a příspěvek je zpracován v rámci výzkumného úkolu č. CEZ: J03/98:411100013.

Za dobré lze považovat, že současný stav naší právní úpravy hospodářské soutěže je převážně slučitelný s právem ES. Zákon o ochraně hospodářské soutěže č. 63/1991 Sb. v platném znění převzal ustanovení č. 85 a 86 Římské smlouvy o založení ES. Zbývá vyřešit problematiku tzv. blokových výjimek a některé další dílčí problémy. Hlavním problémem agrárního sektoru je vyřešit vztah tržních zemědělských řádů a hospodářské soutěže, kterému je třeba nadále věnovat pozornost.

LITERATURA

- Munková J. (1998): Zákon o ochraně hospodářské soutěže – komentář. SEVT Praha.
- Oliva L. (1999): Právní režim kartelových a vertikálních dohod. Právní rádce, č. 8.
- Bednář J. (1999): Hospodářská soutěž má mantinely v zákoně. Agrární noviny 29/VII.

Kontaktní adresa:

Doc. Ing. Jaroslav Homolka, CSc., JUDr. Ing. Jiřina Homolková, CSc., Provozní ekonomická fakulta, ČZU, 165 12 Praha 6-Suchbát, Česká republika, e-mail: homolka@pef.czu.cz, homolkova@pef.czu.cz

Upozornění pro autory vědeckých časopisů

Z důvodu rychlejšího a kvalitnějšího zpracování grafických příloh (grafů, schémat apod.) příspěvků zasílaných do redakce Vás žádáme o jejich dodání kromě tištěné formy i na disketách.

Pérovky mohou být zpracovány jako předloha pro skenování nebo mohou být dodány též jako bitmapa ve formátu *.TIF (600 DPI). Pro skenování by grafy neměly obsahovat šedivé plochy. Místo šedi se mohou použít různé typy černobílého šrafování.

Jestliže jsou **grafy vytvořeny v programu EXCEL**, je potřeba je dodat uložené v tomto programu (nestačí grafy naimportované do programu WORD).

Obrázky **nezasílejte** ve formátu **Harvard Graphics**, nýbrž vyexportované do některého z výše uvedených formátů.

KONKURENCESCHOPNOST¹

COMPETITIVE ABILITY

V. Jeníček

Czech University of Agriculture, Prague, Czech Republic

ABSTRACT: In the contribution, there is presented the concept of competitiveness, the definition of commodity classification according to competitiveness into 3 groups: Ricard's, Hecker-Ohline's, Schumpeter's. Also there are defined: output measuring, transformation effect, kilogram prices, revealed comparative advantage, market share, relative power of specialisation, profitability, resource-based measuring, REER (real effective exchange rate), price and cost competitiveness and non-price competitiveness.

Key words: competitiveness, concept, definition, commodity classification, output-based measuring, resource-based measuring

ABSTRAKT: V příspěvku je uveden pojem konkurenceschopnosti, definice členění zboží podle konkurenceschopnosti do 3 skupin: Ricardovo, Hecker-Ohlinovo, Schumpeterovo, měření výstupů/výsledků, transformační efekt, kilogramové ceny, zjevná komparativní výhoda, tržní podíl, relativní síla specializace, ziskovost; měření na základě zdrojů: REER – reálný efektivní směnný kurs, cenová a nákladová konkurenceschopnost, necenová konkurenceschopnost

Klíčová slova: konkurenceschopnost, pojem, definice, členění zboží, měření na základě výstupů/výsledků, měření na základě zdrojů

Ačkoliv bylo věnováno konkurenceschopnosti poměrně dosti pozornosti a vznikla řada prací, které se jí zabývají, zůstal stále tento pojem zahalen určitou mlhou nejasností, zvláště co se týče konkurenceschopnosti na úrovni vyšší nežli firemní. Neexistuje totiž všeobecně přijatá definice a přístupy jejího zkoumání i měření se liší, nejsou-li přímo protikladné.

POJEM A PŘÍSTUPY

Pojem konkurenceschopnosti je používán ve vztahu k firmám, průmyslovým odvětvím, regionům, zemím atd. Avšak snad jen na úrovni firmy je dostatečně dobře definována. Jsou dokonce i hlasy, které považují konkurenceschopnost za ekonomický atribut smysluplný výhradně pro firemní úroveň. Pokud by se však měla konkurenceschopnost země měřit za použití stejných konceptů a způsobů měření jako u firmy, nemuselo by to být výstižné a docházelo by ke zjednodušování. Vyplyvá to z rozdílných cílů firem a zemí i povaze konkurence v obou případech. Pro firmu je hlavní cíl přežít a získat pevnou pozici na poli mezinárodní hospodářské soutěže, tj. dosáhnout zisku a určitého tržního podílu. Pro zemi, která neuvažuje o problému existence či neexistence (aspoň co se týká ekonomické stránky věci), je hlavním cílem udržení a zlepšování životní úrovně svých občanů a zvýšení jejich i svého bohatství.

První z přístupů, který je označován jako „engineering approach“, chápe konkurenceschopnost země, závislou na schopnostech firem v ekonomice, přijmout či přizpůsobit se optimálním technickým a organizačním postupům (praxi) ve svých aktivitách. Konkurenceschopnost země je potom sumou konkurenčních sil jejích firem. Firemní konkurenceschopnost přitom není zpravidla definována nebo měřena přímo, ale je chápána jako jejich schopnost maximalizovat produktivitu a příjmy z faktorů (mzdy a zisky) na udržitelné úrovni. K monitorování trendů v maximalizaci příjmů firem jsou někdy používány indikátory zahraničního obchodu.

Ve druhém přístupu (environmental/systematic) je konkurenceschopnost viděna jako optimalizace ekonomického prostředí a systému. Rovněž v tomto přístupu je ústředním činitelem národní konkurenceschopnosti konkurenční síla (ve smyslu maximalizace příjmu z faktorů – mezd a zisku). Avšak konkurenceschopnost na úrovni firem není vnímána jako odvozená od subjektivní vnitřní efektivnosti, ale je to prostředí, ve kterém se firmy pohybují (podněty konkurenčního trhu, zdroje poskytované kapitálovým trhem či trhem práce, kvalita vstupů, infrastruktura apod.), které je považováno za stěžující. Následkem toho konkurenceschopnost závisí na tom, je-li místní pracovní síla schopna maximalizovat své příjmy spojením se se zdroji mobilního kapitálu k zajištění jeho optimální rentability. Tento přístup ve větší míře zahrnuje charakteristiky globalizace,

1 Příspěvek přednesený na konferenci Konkurenceschopnost agrárního sektoru, která se konala 23.–24. 9. 1999 na ČZU v Praze.

zvláště mobilitu kapitálu a firemní flexibilitu ve výběru a měnění lokalit pro své aktivity, takže tyto lokality potom nakonec soutěží v lákání a udržení mobilních investičních zdrojů.

Třetí přístup (capital development) vidí konkurenceschopnost závislou na schopnosti hospodářství akumulovat lidský a fyzický kapitál. Schopnost ekonomiky akumulovat technologický, lidský a fyzický kapitál je zde chápána jako klíčová slova dovednost pro utváření jeho dlouhodobé konkurenceschopnosti. Konkurenceschopnost je zde viděna spíše implicitně – jako schopnost firem získávat příjmy z výrobních faktorů na mezinárodních trzích. Tento přístup je kombinací výše uvedeného přístupu v oblasti základní tvorby kapitálu a jeho rozvoje.

Čtvrtý přístup označený jako akademický vidí konkurenceschopnost jako oblast, ve které je potřeba dalšího výzkumu za použití různých analytických nástrojů. Studie tvořící tento přístup zkoumají různé aspekty konkurenceschopnosti značně selektivním a eklektickým způsobem. Popisují komplexitu subjektu a obtížnost dosažení jasných analytických závěrů zvláště tehdy, má-li být jejich závěrem poskytnutí určitého doporučení.

Dle Hatzichronogloua nejsou tyto přístupy adoptované dostupnou literaturou, ani teoriemi, ani vzájemně myšlenkovými školami. Každý přístup se zaměřuje na různé aspekty konkurenceschopnosti a ústí v různé typy doporučení hospodářské politiky. Většina těchto studií neposkytuje přesnou definici konkurenceschopnosti a neposkytují ani globální pohled s jasným rozlišením mezi hlavními a druhotnými cíli a mezi faktory vysvětlujícími a vysvětlovanými. Navíc ani nekladou důraz na otázky měření a relevance použitých indikátorů.

DEFINICE

OECD uvádí pracovní definici konkurenceschopnosti: „schopnost společností, odvětví, regionů, národů a nadnárodních celků generovat relativně vysoké úrovně jak příjmů z výrobních faktorů, tak jejich využití na udržitelné úrovni za současného vystavení mezinárodní konkurenci“.

Další z nejvíce akceptovaných definic konkurenceschopnosti, která byla poprvé vyjádřena prezidentskou komisí (USA) pro konkurenceschopnost v roce 1985, je: „Národní konkurenceschopnost je stupeň schopnosti národa, za podmínek volného a férového trhu (soutěže), produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodních trhů, za současného zlepšování (zvyšování) reálných příjmů svých občanů“.

Rovněž se uvádí definice jako: „Mezinárodní konkurenceschopnost se chápe schopnost země proniknout se svým obchodovatelným zbožím a službami na zahraniční a světové trhy a z takové mezinárodní směny získávat komparativní výhody“.

Z těchto definic vyplývají tři podstatné oblasti konkurenceschopnosti. Co se týče mezinárodní konkurence a tedy podmínek na exportních trzích, jedná se v určitém

okamžiku o danou proměnnou a je jen málo zemí, které jsou tak mocné, aby je mohly přímo ovlivnit národní politikou. Většinou tak musí být přijímány (v krátkém až středním období) takové jaké jsou. Přitom tyto podmínky ovlivňují hodnocení konkurenceschopnosti a může se říci, že i konkurenceschopnost samotnou. V rozsahu, v jakém země uzavírají své trhy pro ochranu před zahraniční konkurencí, může na čas uměle udržovat konkurenceschopnost nebo přinejmenším její zdání. Zároveň jako důsledek se opravdu konkurenceschopné firmy nebo země (které by nejlépe splňovaly kritéria definice při absenci diskriminace) jeví méně konkurenceschopnými.

Další je schopnost generovat relativně vysoké úrovně jak příjmů z výrobních faktorů, tak jejich využití na udržitelné úrovni či zvyšování reálných příjmů, což je vlastně jeden z prioritních cílů státu. Navíc ekonomika, která je schopna generovat nejen vysoké zisky, ale také vysoké příjmy z výrobních faktorů, je více konkurenceschopná nežli ta, která je schopna generovat zisky jen za cenu nízkých příjmů z výrobních faktorů. Stejně tak bude konkurenceschopná, zlepší-li se její produktivita jako důsledek růstu příjmů, než díky poklesu zaměstnané práce.

Pokud jde o schopnost prodávat zboží a služby na světových trzích, jde o oblast, která je ovlivňována působením řady sil. Je to tedy spíše značně komplexní skutečnost, která se dá sledovat dvěma základními způsoby, které ovšem nemusí nutně docházet ke stejným výsledkům.

Tím prvním způsobem je snaha o určení konkurenceschopnosti na základě měření výstupů/výsledků, jakými jsou obchodní bilance, podíly na světovém obchodu zpracovatelskými výrobky či výrobků náročných na vývoj a výzkum apod. Druhým způsobem je určení konkurenceschopnosti na základě jejich zdrojů, např. růst produktivity práce, míry úspor a investic, výzkum a vývoj, rozvoj v oblasti lidských zdrojů a podobně. V tomto druhém uvedeném způsobu je zřejmě ohromná šíře faktorů, které mají na tuto oblast vliv a které by se mohly sledovat.

Jako příklad může posloužit značná komplexita přístupu Mezinárodního institutu pro rozvoj řízení (IMD, International for Management Development) ve švýcarském Lausanne, jehož výsledky jsou zveřejňovány v „The World Competitiveness Yearbook“. V této práci hodnotí konkurenceschopnost vybraných zemí na základě 223 kritérií rozdělených do 8 skupin a je jí přiřazen v oblasti přímých investic obdobný vliv, jako rating ve sféře investic portfoliových.

Dostí široký je také přístup M. E. Portera v knize „The competitive Advantage of Nations“, který začíná se 4 národními atributy, které tvarují konkurenceschopnost: 1) výrobní faktory, 2) poptávka, 3) související jedna a dvě a 4) podpůrná odvětví, podniková strategie, struktura a rivalita. Například výrobní faktory se dále rozpadají na vybavení faktory, hierarchie mezi faktory, tvorba výrobních faktorů a nevýhody výrobních faktorů a tyto jsou dále popisovány řadou indikátorů.

Kromě daného členění (dle výsledků a zdrojů) lze rozdělit měření dále na úrovni celé ekonomiky a na úrovni jednotlivých odvětví a to na různém stupni agregace a disagregace. Týká se to ale spíše měření na základě hospodářských výsledků, tj. výstupů. Dále je možno hovořit o faktorech vysvětlovaných a vysvětlujících, přičemž výsledkové indikátory mohou být spíše označeny za vysvětlované a zdroje konkurenceschopnosti, jak už sám název napovídá, zase za vysvětlující.

Jestliže hovoříme o sledování jednotlivých odvětví či výrobků, je vhodné uvést jejich určité členění, které je založeno na míře použití jednotlivých výrobních faktorů a které vyjadřuje specializaci v souladu s komparativními výhodami, čímž vzniká i zřejmá vazba mezi uvedenými dvěma skupinami zjišťování konkurenční schopnosti. Zboží se pak dělí do tří skupin.

První skupinou je tzv. Ricardovo zboží, které je produkováno zejména na základě přirozeného vybavení země, což jsou klimatické či geologické podmínky nebo přírodní zdroje. Patří sem především produkty zemědělství a těžebního průmyslu.

Druhá skupina může být označena jako Heckscher-Ohlinovo zboží, což vyžaduje ve srovnání s předchozí skupinou vyšší podíl práce či kapitálu. Předpokládáme-li, že produkční funkce je identická na celém světě, komparativní výhoda (jinými slovy umístění produkce) potom zpravidla závisí pouze na momentálních rozdílech v relativních cenách výrobních faktorů odrážejí rozdíly v jejich vybavenosti. Do této skupiny mohou být zařazeny produkty z kůže, dřevěné a papírové výrobky, oblečení, obuv, optické nástroje a podobně.

Třetí skupina – Schumpeterovo zboží – obsahuje produkty, které potřebují relativně vysoký podíl třetího produkčního faktoru – lidského kapitálu. Tyto produkty jsou výsledkem aktivit v oblasti výzkumu a vývoje (R&D). Tuto skupinu můžeme dále rozdělit ještě na dvě skupiny, na nemobilní a mobilní Schumpeterovo zboží.

V případě nemobilního Schumpeterova zboží je nutné i účelné, aby výzkum a vývoj produkce byly prováděny na stejném místě z důvodu lokálních úspor ze sortimentu (economies of scope). Patří sem např. stroje a zařízení, automobily, produkty leteckého a kosmického průmyslu.

U mobilního Schumpeterova zboží mohou být výzkum a vývoj a produkce prostorově odděleny. Jako záporný příklad může posloužit produkce v pěti krocích, přičemž čtyři z těchto kroků vyžadují vysoké technické dovednosti, zatímco jeden (pátý – asembláž) je pracově náročný. Tudíž je tato operace zpravidla prováděna v zemích s dostatečnou pracovní silou a s komparativně nižšími náklady práce. Patří sem dále užité chemikálie, elektronika, kancelářské stroje apod.

Vyplývá z toho, že by spíše vyspělé země měly v oblasti Schumpeterova zboží dosahovat lepších výsledků ve srovnání s Ricardovým a Heckscher-Ohlinovým zbožím. S tím ale, že v oblasti mobilního Schumpeterova zboží se nacházejí vyspělé země pod tlakem

rozvojových zemí. Komparativní výhody se samozřejmě mohou měnit a mění v čase. Souvisí to také s produkčním cyklem výrobku. Tak jak se špičková technologie stává běžnou – standardní, tak se zmenšuje její spotřeba lidského kapitálu, až je nízká natolik, že se produkce přesouvá tam, kde je lepší vybavení prací či kapitálem. Může tak docházet k přesunu Schumpeterova zboží do skupiny zboží Heckscher-Ohlinova.

MĚŘENÍ NA ZÁKLADĚ VÝSTUPŮ/VÝSLEDKŮ

V tomto přístupu se vychází z dosažitelných výsledků zahraničního obchodu dané země, především co se týká celkových objemů vývozu ať už za celou ekonomiku, či jednotlivá odvětví, popřípadě ještě drobnějších segmentů. Patří sem ale i dosahované ceny a další ukazatele. Např. už jen samotná struktura obchodní bilance má odpovídající schopnost o konkurenceschopnosti země, respektive komparativních výhodách, v oblasti určitých oborů či výrobků. Význam, tj. podíl jednotlivých takovýchto skupin, potom hovoří o míře této komparativní výhody. Tempo růstu jednotlivých skupin ve srovnání s jinými výsledky a celkem potom může vypovídat o změně této investice.

Následující výčet popisuje jen některé vybrané ukazatele. Do skupiny indikátorů konkurenceschopnosti získaných na základě výsledků by dále mohly být zařazeny ukazatele i další, jakými jsou např. konkurenceschopnost dovozu, rentabilita exportu v relaci k rentabilitě dovozu apod.

Transformační efekt ekonomiky

Vyjadřuje schopnost a míru zhodnocení dovezených surovin (tj. přidání hodnoty zpracováním) realizací exportu výrobků zpracovatelského průmyslu. Počítá se jako rozdíl mezi hodnotou vývozu hodnotových výrobků a dovozu surovin v přepočtu na jednoho obyvatele realizovaného jako rozdíl skupin 5, 6, 7, 8 a skupin 2 a 3 dle klasifikace SITC na jednoho obyvatele (pro mezinárodní komparaci zpravidla v USD). Čím je tato hodnota větší, tím samozřejmě lépe s tím, že je empiricky prokázáno, že vyšších hodnot obvykle dosahují jednak menší a jednak ekonomicky vyspělejší země, u kterých obchod hraje významnější úlohu vzhledem k podílu na HDP a pro které je charakteristická orientace na výrobky s vysokou úrovní finality a také výrobky náročné na výzkum a vývoj.

Průměrné kilogramové ceny

Průměrné kilogramové ceny dosažené při vývozu nebo při dovozu je syntetický ukazatel, který je zjišťován jako poměr hodnoty exportu nebo importu v určité měně k hodnotě odpovídajícího produktu v kilogramech. Může být zjišťován pro určité výrobky, obory či

odvětví. Takto zkonstruovaný ukazatel v sobě zahrnuje (tj. popisuje) materiálovou náročnost výroby, kvalitativní faktory jako jsou technická úroveň výrobků, spolehlivost, estetická hodnota, goodwill, platební podmínky, dodací lhůty apod., dále také kvalitu marketingové a komerční práce vývozce, popřípadě kvalitu zastupitelské sítě i podmínky realizace na daném trhu. Zřejmým nedostatkem je pak neschopnost kvantifikace vlivu jednotlivých činitelů.

Hodnota takového ukazatele má potom význam, stejně jako ostatní ukazatele, je-li časově a mezinárodně srovnávána, tj. sledování vývoje a srovnání pozice exportu se zahraniční konkurencí. Vyšší hodnota ukazatele zpravidla ukazuje schopnost výrobků/odvětví/výrobce vyvážet za vyšší ceny díky výše uvedeným faktorům. Uvažuje při tom pouze zboží, které je skutečně vyváženo a tedy nezahrnuje to, které, ať už z jakýchkoliv důvodů, není konkurenceschopné.

RCA

Je jasné, že údaje o vývozu nemohou rovněž zahrnovat stav a změnu konkurenceschopnosti na vnitřním, domácím trhu, což může být odhadnuto na základě vývoje dovozu. Je třeba také vzít v potaz faktory, které ovlivňují vývoz, tj. kromě vlastní konkurenceschopnosti rovněž zahraniční poptávku, která je závislá na tempu zahraničního obchodu, a dále faktory ovlivňující dovoz, závislé zase na tempu růstu domácí ekonomiky. Tyto trendy bývají potom zachyceny ve vývoji celkového vývozu a dovozu. Všechny tyto faktory pak obsahují následující ukazatel – RCA. Porovnává sektorální vývozy a dovozy a toto koriguje situací ve vývozech a dovozech celkových, které reprezentují výše uvedené souvislosti.

Ukazatel RCA (Revealed Comparative Advantage – vyjevená komparativní výhoda) vychází z klasické teorie mezinárodního obchodu a teorie komparativních výhod. Vypočítá se jako poměr sektorálního vývozu a dovozu ku poměru celkového vývozu a dovozu tj.:

$$RCA = \ln \left(\frac{\frac{EX_i}{IM_i}}{\frac{\sum EX_i}{\sum IM_i}} \right)$$

Tento ukazatel umožňuje analyzovat mezinárodní konkurenční schopnost určitých odvětví – buď ve srovnání s jinými odvětvími, nebo v průběhu času. Standardizace pomáhá srovnat různá odvětví. Kladná hodnota RCA odráží komparativní výhodu odvětví (poměr sektorálních X a M přesahuje hodnotu poměru celkového X a M).

U tohoto ukazatele je uváděna řada připomínek, které platí i pro další indikátory podobného typu, tj. které jsou založené na obdobných údajích. Jednak RCA odráží veškeré distorze v obchodních tocích. Implicitním

předpokladem analýzy je, že vývozy země jsou předmětem stejného stupně a struktury ochrany v každé zemi určení, což není samozřejmě a výsledky i konkurenceschopnost je jimi do určité míry ovlivněna. Pro vyvození správných závěrů by bylo nutné mít dostatečné informace o obchodní politice aplikované na každé odvětví.

Dále je důležité odlišit vývozy od zisků. Jestliže firma prodává za nízkou cenu za účelem dosažení vysoké míry kapacitního vytížení nebo za účelem udržení se na trhu apod., zisky mohou být stále či dokonce žádné. V tomto případě se mezinárodní konkurenceschopnost firmy spíše jeví nižší než vyšší.

Důležitou připomínkou je také to, že mezinárodní konkurenční schopnost se neodráží jen na vývozech. Domácí prodeje jsou rovněž důležité (a ukazatel s nimi přitom počítá) a omezení jen na vnější stránku může podhodnotit konkurenceschopnost odvětví, i když změny v konkurenceschopnosti na domácím trhu se v RCA projeví.

Je také nutno dbát na úroveň agregace a na sledovaný rok. Příliš velká agregace může zakrýt různý vývoj v rámci odvětví a malá může poskytnout příliš velké množství málo relevantních informací. Co se týče času, je třeba brát v úvahu dopad ekonomických cyklů.

Výše uvedené členění produkce ekonomiky a jeho vysvětlení je podepřeno konkrétními výsledky na základě ukazatele RCA (tab. I).

Jak je patrné z tab. I, měly vybrané země všeobecně komparativní výhodu v oblasti produkce Schumpeterova zboží s výjimkou Španělska, které mělo komparativní výhodu u některého Ricardova, Heckscher-Ohlinova zboží a u silničních vozidel. To může být překvapivé, nicméně ve srovnání se zbylými zeměmi se jednalo o méně ekonomicky vyspělou zemi. U ostatních skupin byla komparativní výhoda slabší a RCA často i záporná a u některého zboží dokonce nebyly registrovány ani vývozy.

Tyto výsledky jen potvrzují předpoklady klasické teorie zahraničního obchodu. Je totiž téměř nemožné pro zemi, aby dosahovala kladné sektorální bilance ve všech odvětvích. Je logikou zahraničního obchodu určitě zboží vyvážet a jiné dovážet. Je třeba zřejmě, že moderní průmyslové země bez patřičných přírodních zdrojů dovážejí značné množství ropy a naopak jsou zpravidla konkurenceschopné v oblasti vyspělých výrobků s vysokou přidanou hodnotou, náročné na inováce a výzkum a vývoj.

Tržní podíl

Dalším možným hodnocením mezinárodní konkurenceschopnosti země jsou tržní podíly jejich odvětví na světovém obchodě, což odpovídá jednomu z prioritních firemních cílů – expanze, růst. Rostoucí tržní podíly jsou pak všeobecně požadovány za důkaz rostoucí konkurenceschopnosti. Nejjednodušší metodou je vypočítání světových tržních podílů, kdy jsou národní vývozy děleny celkovými vývozy tohoto odvětví ve světě

(nebo v rámci určité skupiny zemí, jak to na příklad číní OECD), tj. tržní podíl země i v odvětví:

$$MS_{ij} = \frac{EX_{ij}}{\sum_{i=1} EX_{ij}}$$

Nejsou při tom brány v potaz tržby firem na domácích trzích, což v případě, kdy odvětví v rámci ekonomiky uspokojuje svou produkcí domácí poptávku, podhodnocuje jeho světový tržní podíl. Opět tento ukazatel nehovoří o důležitém faktoru, tj. ziskovosti. Vysoký podíl na trhu nemusí nutně znamenat vysoké zisky, což moh-

lo zpochybnit dostatečnou konkurenceschopnost odvětví. Nicméně vyvíjí-li se takovýto podíl dostatečně dlouhou dobu, může být tato pochybnost, oslabena.

Kromě výše uvedeného jednoduchého způsobu existují i další metody zabývající se tržními podíly. Jednou z nich je metoda konstantního tržního podílu (CMS), která se snaží rozdělit změny v tržních podílech na strukturální složku (ať už ve vazbě na regiony či na zboží) a na složku konkurenční. Po té se snaží strukturální složku „zmrazit“ a pomocí toho určit vývoj konkurenceschopnosti. Naproti tomu jiná metoda klade důraz na rychle rostoucí trhy a oproti předchozí metodě sleduje schopnost odvětví přizpůsobit se strukturálním

I. RCA pro Německo, Španělsko, USA, J. Koreu a Japonsko – RCA for Germany, Spain, USA, South Korea and Japan

SITC		USA	Japonsko ¹	J. Korea ²	Španělsko ³	Německo ⁴
Ricardovo zboží ⁵						
01	maso a masné výrobky ⁶	0,58	–	–	0,46	–0,965
03	ryby, korýši a měkkýši ⁷	–0,326	–	1,12	–1,004	–
05	zelenina a ovoce ⁸	0,14	–	–0,353	–1,759	–2,011
11	nápoje ⁹	–	–	–	0,61	–0,739
12	tabák a tabákové výrobky ¹⁰	–	–	–	–	0,11
32	uhlí, koks a brikety ¹¹	–	–	–	–	–
33	ropa, ropné výrobky a ... ¹²	–1,939	–3,606	–1,865	–1,08	–1,894
Heckscher–Ohlinovo zboží ¹³						
61	kůže, kožené výrobky ¹⁴	–	–	0,35	0,56	–
65	textilní přze, tkaniny ¹⁵	–0,117	0,07	1,18	0,01	0,06
67	železo a ocel ¹⁶	–0,693	0,88	0,41	0,55	0,08
84	oděvní výrobky a doplňky ¹⁷	–1,85	–	3,3	–1,07	–1,142
88	fotografické přístroje, optické výrobky ¹⁸	–0,453	1,04	–0,345	–1,43	–0,085
Nemobilní Schumpeterovo zboží ¹⁹						
71	zařízení pro výrobu elektrické energie ²⁰	0,34	1,38	–1,2	–0,21	0,4
72	stroje spec. strojírenství ²¹	0,56	1,46	1,47	–0,46	0,95
73	kovozpracující stroje ²²	0,15	1,44	–	–0,24	0,76
74	stroje a zařízení všeobecného užití ²³	0,43	1,35	–0,9	–0,27	0,67
78	silniční vozidla ²⁴	–0,495	2,1	1,54	0,632	0,51
87	odbor. věd. a říd. str. ²⁵	0,85	0,37	–1,48	–0,786	0,43
Mobilní Schumpeterovo zboží ²⁶						
51	organické chemikálie ²⁷	0,35	0,03	–0,667	–0,403	0,26
52	anorganické chemikálie ²⁸	0,41	–1,19	–	–0,125	0,22
58	plastické hmoty v neprvot. f. ²⁹	1,1	0,8	0,53	–0,157	0,32
59	chemické prostředky a výrobky ³⁰	1,12	–0,42	–	–0,811	0,53
75	kancelářské stroje a zařízení ³¹	0,03	1,23	0,64	–0,649	–0,693
76	zařízení k telefonu a záznamníku a... ³²	–0,054	1,84	1,47	–0,588	–0,343
77	elektrická zařízení ³³	0,12	1,15	0,3	–0,127	0,27

Pramen – source: na základě OSN 1993 – based on U.N. 1993

¹Japan, ²South Korea, ³Spain, ⁴Germany, ⁵Ricard's commodities, ⁶meat and meat products, ⁷fish, crab and molluscs, ⁸fruit and vegetables, ⁹drinks, ¹⁰tobacco and tobacco goods, ¹¹coal, coke and briquettes, ¹²oil and oil products, ¹³Heckscher–Ohlin commodities, ¹⁴hides and leather goods, ¹⁵textile fibres, fabrics, ¹⁶iron and steel, ¹⁷dresses and dress accessories, ¹⁸cameras, optic goods, ¹⁹non-mobile Schumpeter commodities, ²⁰electric energy appliances, ²¹special machinery equipment, ²²metal processing machinery, ²³machinery and equipment of general use, ²⁴road vehicles, ²⁵special scientific and management equipment, ²⁶mobile Schumpeter commodities, ²⁷organic chemicals, ²⁸anorganic chemicals, ²⁹plastic materials in secondary form, ³⁰chemical materials and products, ³¹office equipment, ³²phone accessories and phone-mates, ³³electric equipment

změnám. Potom země, která docílí vysokých a rostoucích tržních podílů na rychle rostoucích trzích, je nahlížena coby velmi konkurenceschopná.

Relativní síla specializace

Jedná se o ukazatel podobného charakteru jako výše uvedené a je tedy především zaměřen na hodnocení jednotlivých odvětví apod. Vyjadřuje poměr podílu země na celkovém vývozu určitého výrobku/oboru a podílu země na celkovém světovém vývozu. Je-li podíl určitého segmentu domácího vývozu na celkovém světovém vývozu téhož vyšší nežli celkového domácího exportu na světovém, znamená to vyšší tržní podíl ve specifické oblasti než celkem a dá se tedy předpokládat určitá specializace dané ekonomiky v této oblasti. Vzor ec je tedy:

$$K = \frac{\frac{x_{ij}}{\sum_i x_{ij}}}{\frac{x_i}{\sum_i \sum_j x_{ij}}}$$

kde x_{ij} = vývoz j-tého výrobku z i-té země,
 $\sum_i x_{ij}$ = celkový světový vývoz j-tého výrobku,
 x_i = vývoz všech odvětví i-té země,
 $\sum_i \sum_j x_{ij}$ = celkový světový vývoz.

Vypovídá, jak plyne již z názvu, o relativní specializaci ekonomiky v určitém odvětví či oboru, díky čemuž by se dalo usuzovat na určitou konkurenční výhodu v rámci sledované oblasti. Zpravidla se využívá při hodnocení v oblasti technicky náročných oborů.

Ziskovost

Indikátorem opomíjeným v předešlých ukazatelích, který ale vyplývá z cílů hospodářských subjektů a je také často dle něho určována jejich úspěšnost, je ziskovost. Sem mohou být zařazeny ukazatele Rentabilita zpracovatelského průmyslu a jeho obměna Rentabilita exportu zpracovatelského průmyslu. První z nich předpokládá dostupnost dat o sektorálním HDP, neboť je definován jako:

$$PR = \frac{YM}{ULC}$$

kde YM = deflátor přidané hodnoty pro zpracovatelský průmysl
 ULC = index jednotkových pracovních nákladů ve zpracovatelském průmyslu.

Jeho princip spočívá v tom, že dobrá konkurenceschopnost umožní dosahovat výrobcům větší zisky. Problém je ale, že deflátor kromě pracovních nákladů

a zisku obsahuje ještě řadu dalších položek. Zvýší-li se tak například použití kapitálu na úkor práce a tedy i vliv jeho položky v deflátoru, dojde ke zvýšení ukazatele, aniž by došlo ke zvýšení ziskovosti. Dalším omezením ukazatele je jeho obvyklá citlivost na hospodářský cyklus, kdy dochází k výraznému kolísání zisků.

Příbuzný ukazatel – Rentabilita exportu zpracovatelského průmyslu používá místo deflátoru jednotkové hodnoty vývozu PX :

$$PRX = \frac{PX}{ULC}$$

Ve srovnání s předchozím ukazatelem trpí tento navíc dalšími dvěma nedostatky. Jednak tím, že jednotkové hodnoty vývozu jsou založeny na hrubé hodnotě, tzn. že odrážejí jak změny v nepracovních nákladech na vstupy, tak změny v deflátoru přidané hodnoty. To je obzvláště důležité v případech, kdy se ceny komodit výrazně mění anebo dochází ke změnám v měnovém kurzu, což ovlivňuje cenu vstupů ze zahraničí. To by se dalo ošetřit například kombinováním indexu jednotkových pracovních nákladů s indexem cen surovin apod. s tím, že by se musel nalézt vhodný index. Avšak hlavním a mnohem větším problémem s tím spojeným je, že důležitý vstup zpracovatelské produkce představují neobchodovatelné služby a jen pár zemí má pro tyto účely použitelné indexy.

Druhým neduhem může být odlišná skladba vývozu a domácí zpracovatelské produkce, s čímž mohou být spojeny rozdíly ve vývoji pracovních nákladů podle toho, zda daný podnik/ktor exportuje či ne.

MĚŘENÍ NA ZÁKLADĚ ZDROJŮ

Do této skupiny patří široké spektrum faktorů. Některé složky takto měřené konkurenceschopnosti jsou kvalifikovatelné, zatímco jiné, které jsou zpravidla kvalitativní povahy, nejsou velmi často bezprostředně měřitelné.

Jedno ze základních dělení kritérií (indikátorů) konkurenceschopnosti na úrovni ekonomiky bývá dělení na cenové a necenové. Mezi kritéria ovlivňující či popisující cenovou konkurenceschopnost patří například jednotkové pracovní náklady, vývoj spotřebitelských cen, vývoj exportních cen a reálný efektivní směnný kurz, které jsou sledovány na půdě OECD a jiné.

Problémem u těchto ukazatelů je to, že mohou být dvouznačné. V tom smyslu, že jejich vývoj může totiž být příčinou konkurenceschopnosti, stejně jako jejím důsledkem. To znamená, že růst relativních nákladů může znamenat zhoršování konkurenční schopnosti země, nebo může být naopak důsledkem dobré konkurenční schopnosti v necenové oblasti, která může vést ke zhodnocení měny, vede k růstu bohatství země a vytváří více prostoru pro růst mezd.

REER (reálný efektivní směnný kurz) je jedním z nejčastěji používaných ukazatelů mezinárodní konkurenceschopnosti. Je sledován řadou mezinárodních institucí, jakými jsou MMF, OECD a další, a dále také často centrálními bankami. Výhodou tohoto ukazatele je jeho aktuálnost, ve srovnání s většinou ostatních ukazatelů.

Nejčastěji používaný přístup jeho vymezení je založen na teorii parity kupní síly, který vychází z porovnání domácích a zahraničních cen vyjádřených v jedné měně a jejich vývoje v čase a zahrnuje tak řadu důležitých faktorů ovlivňujících cenovou konkurenceschopnost. V nejjednodušší podobě, tj. v případě dvou zemí, tento vztah, který se v učebnici makroekonomie nazývá reálným měnovým kursem, je vyjádřen takto:

$$R = E \frac{P_z}{P_d}$$

kde E = nominální měnový kurz
 P_z = zahraniční cenová hladina
 P_d = domácí cenová hladina.

Reálný měnový kurz vyjadřuje množství zboží, které lze za jednotku domácí měny pořídit v zahraničí v poměru k množství zboží, které lze pořídit v domácí zemi. Jestliže se tedy domácí hladina zvýší ve srovnání se zahraniční (roste rychleji), za jinak stejných podmínek dochází k poklesu ukazatele reálného měnového kursu a domácí měna tak reálně zhodnocuje. Domácí zboží se pak jeví z hlediska zahraničních subjektů dražší a cenová konkurenceschopnost země klesá. Obdobná situace nastává při hodnocení nominálního směnného kursu při jinak stejných podmínkách.

Otázkou je, zda lze usuzovat z pohybu tohoto ukazatele na vývoj konkurenceschopnosti. Zákonitost může být zcela opačná, jelikož k pohybu reálného kursu může dojít na základě změny konkurenceschopnosti v jiné než cenové oblasti. Je proto důležité znát, jaké vlivy stojí za pohybem reálného měnového kursu.

Takto spočítaný reálný měnový kurz bývá také nazýván ERDI (exchange rate deviation index) – index kurzové odchylky. REER se potom vypočítá jako vážený průměr těchto ERDI pro určitou skupinu zemí

a jejich měn. Tato absolutní forma REER se používá méně vzhledem k problémům s dostupností využitelných údajů a jejich mezinárodní srovnatelnosti. Častější indexová forma bývá zpravidla vyjadřována jako geometrický průměr součinů indexů změn nominálního směnného kursu a cenových hladin i v zahraničí oproti bazickému období.

$$REER = \left(\frac{E_t^1}{E_1^1} \cdot \frac{P_{iz}^1}{P_{id}^1} \right)^{w_1} \dots \left(\frac{E_t^n}{E_1^n} \cdot \frac{P_{iz}^n}{P_{id}^n} \right)^{w_n}$$

E_t^i = nominální směnný kurz v období t (vůči měně i)
 P_{iz}, P_{id} = zahraniční (pro zemi n) a domácí cenový index
 w_i = váha určité měny.

Při indexové podobě REER je důležitá volba bazického roku, ve kterém je hodnota ukazatele rovna jedné. Je-li hodnota REER menší než jedna, je oproti výchozímu období měna reálně zhodnocena a cenová konkurenceschopnost je nižší a naopak.

Důležitou součástí výpočtu REER je volba ukazatele vývoje cenové hladiny a volba vah měn i měn (tedy i zemí), které do něj budou zahrnuty. Nejčastěji bývají voleny pro popis cenové indexy spotřebitelských cen (CPI), cen výrobců (PPI) (často omezovány jen na producenty zpracovatelského průmyslu), exportních cen či pomocí jednotkových pracovních nákladů. Každý z těchto ukazatelů má své výhody a nevýhody a rovněž různou mezinárodní srovnatelnost.

Dalším zmíněným problémem je váha jednotlivých měn a které měny vůbec do výpočtu zařadit, tj. vůči kterým zemím se chce konkurenceschopnost porovnávat. Nejčastěji se vychází z údajů o teritoriální struktuře zahraničního obchodu dané země. Může se tak použít vah na základě podílu určité země jako teritoria exportu. To však přináší zjednodušení v tom, že by domácí výrobci měli konkurovat zahraničním jen na jejich trhu. K ošetření tohoto se dále může vycházet z teritoriální struktury domácího dovozu a tedy celkově z obrátu zahraničního obchodu. Problém je v tom, že kromě konkurence domácích producentů zahraničním na domácích trzích a jejich trzích, dochází ke konkurenci na trzích třetích zemích, kam domácí a zahraniční producenti vyvážejí. To je řešeno metodou dvojího vážení, které při svém měření využívají např. OECD². Jde-li se ještě dál, může se předpokládat i potenciální

Dovozní či vývozní váha	Vypočtena na základě podílů jednotlivých zemí na dovozu či vývozu domácí země.
Bilaterální obchodní váha	Vypočtena jako vážený aritmetický průměr dovozní a vývozní váhy, kdy vahami jsou podíly celkového dovozu a vývozu domácí země naobratu ZO.
Globální vývozní váha	Vypočtena na základě podílu jednotlivých zemí na celkovém světovém exportu, výjma exportu na trh domácí země.
Průměrná vývozní váha	Vypočtena jako nevážený aritmetický průměr vývozní a globální vývozní váhy.
Průměrná obchodní váha	Vypočtena jako nevážený aritmetický průměr dovozní a vývozní váhy.
Dvojitá váha	Vypočtena jako vážený aritmetický průměr dovozní a vývozní váhy, kdy vývozní váha zohledňuje podíl na všech ostatních trzích, kam vyvážejí výrobci domácí země.
Modelově spočítaná váha	(Např. MERM*) Vypočtena jako změna v obchodní bilanci domácí země, jež je důsledkem pohybu domácích cen vůči cenám v dané zemi o 1 %. Tyto změny v případě jednotlivých měn se navzájem porovnávají a podle jejich relativní výše se měnám přidělí odpovídající váhy.

*MERM – Multinational Exchange Rate Model – metodika používaná MMF

konkurence na trzích, na které země vyvážejí, což je vyřešeno pomocí globálních vah. Existují samozřejmě i další způsoby uvádějící následující nejčastější způsoby vážení (přehled na předchozí straně).

Cenová a nákladová konkurenceschopnost

Dalšími kritérii sledovanými v souvislosti s cenovou konkurenceschopností jsou indexy cenového a nákladového vývoje, které bývají jinak těsně spjaty s relativním efektivním směnným kurzem.

Jedním z cenových indexů je index exportních cen, který vychází z hodnot zaznamenaných celními úřady. Jeho výhodou je, že zahrnuje zboží, které skutečně vstupuje do mezinárodní konkurence na zahraničních trzích, ale není zde naopak zahrnuto to potencionálně exportované zboží, které svou konkurenceschopnost ztratilo. Tento index také opomíjí domácí trh, kde se zahraniční konkurence rovněž střetává s domácí a také zpravidla opomíjí ceny služeb, se kterými se v mezinárodním měřítku obchoduje. Navíc je mezinárodní srovnatelnost narušována různou strukturou exportu. Dalším často používaným cenovým indexem je spotřebitelský (CPI), jež bývá často publikován a je velmi dobře dostupný. Jeho nevýhodou je, že obsahuje počet neobchodovatelných komodit, jejichž cenový pohyb bývá odlišný. Mezinárodní srovnatelnost a index samotný ovlivňují rovněž rozdíly ve spotřebních daních, dotace a cenové regulace. Neobsahuje zboží investiční, které předmětem konečné spotřeby nebývá, avšak jsou důležitou složkou v rámci zahraničního obchodu. Blíže než CPI zachycuje obchodovatelné komodity index cen výrobků (PPI). Problém však spočívá v jeho horší mezinárodní srovnatelnosti a jeho obtížnější dostupnosti.

Mnohem lépe skutečnou konkurenční pozici výrobců z různých zemí popisují nákladové ukazatele na rozdíl od cenových, které mohou být v rámci mezinárodní konkurence mnohem lépe tlačeny na srovnatelnou úroveň. Problém je, že jsou mnohem hůře dostupné, takže pokud jde někde o hodnocení nákladových indikátorů, týkají se v současnosti nejčastěji nákladů pracovních, zvláště mezd. V tom případě by měly být nejlépe také sledovány celkové jednotkové náklady práce, tzn. včetně nemzdových nákladů např. sociálního, zdravotního pojištění apod. Sledování ukazatelů pracovních nákladů je důležité také proto, že náklady práce představují obvykle největší jednotlivou položku v rámci hodnoty přidané zpracováním. Aby byly sledované změny v nákladovosti smysluplným faktorem, měly by být brány současně v úvahu změny v produktivitě práce. Ukazatelem, který toto zohledňuje, může být indikátor vývoje jednotkových mzdových nákladů – UCL, který se vypočítá poměrem indexu růstu nominálních mezd (W)

k indexu reálného růstu produktivity práce (LP) a prezentuje se v procentu za dané období, popř. jako index:

$$ULC = \frac{I_w}{I_{LP}} - 1$$

kde index růstu produktivity práce je dán jako poměr indexu růstu reálného výstupu (Y – např. HDP, produkce odvětví apod.) k indexu růstu zaměstnanosti (L):

$$I_{LP} = \frac{I_Y}{I_L}$$

Je žádoucí, aby docházelo k rychlejšímu růstu produktivity práce nežli nákladů a ukazatel byl tedy záporný. Problémem je, že růst produktivity práce může být a často i je důsledkem např. substituce práce kapitálem a vede k poklesu jednotkových pracovních nákladů, tj. jakoby dobré znamení, které je doprovázeno růstem kapitálových nákladů. Navíc takovéto snížení reálných jednotkových pracovních nákladů, kdy se jeví, že produktivita práce roste rychleji nežli mzdy, může vést k odůvodňování požadovaného zvýšení platů při kolektivním vyjednávání, čehož následkem může být zhoršená konkurenční pozice.

Dalším indikátorem nákladové konkurenceschopnosti je vývoj reálných jednotkových mzdových nákladů – RULC, u kterého se jedná o vývoj (index) průměrné mzdy v cenách výrobců dělený indexem produktivity práce. Dá se jednoduše vypočítat deflováním indexu jednotkových pracovních nákladů (ULC) indexem cen produkce. Pokud u nich dochází k dlouhodobějšímu růstu, dá se očekávat, že spolu se snižováním jednotkového zisku povedou k růstu ceny produkce, a tak se negativně promítnou do cenové konkurenceschopnosti.

Optimální by samozřejmě bylo, kdyby se počítalo s celkovými reálnými jednotkovými náklady, kam by patřily náklady na kapitál, ale i další kategorie nákladů, kterými jsou náklady na vědu a výzkum, distribuční náklady, negociační náklady apod. Jestliže je ale zjišťování a porovnávání pracovních nákladů problematické, tak to platí tím spíše o dalších nákladových položkách, čímž může být významně omezena relevance nákladových indikátorů.

Necenová konkurenceschopnost

Cenová konkurenceschopnost hraje významnější roli u srovnatelných výrobků a to hlavně u těch jednodušších, kde nehrají takovou roli faktory necenové. Ze struktury vývozu a cenových relací zemí potom vyplývá, že zde budou tyto výrobky hrát menší roli a je proto důležité sledovat také jiné nežli cenové faktory konkurenceschopnosti.

2 Pro každý rok je pro každou zemi počítán její relativní podíl na každém ze sledovaných trhů, druhým krokem je pak zjištění relativní váhy jednotlivých trhů pro export dané země. Jde o matici 28 x 30 (24 zemí OECD + 4 ANIZ krát 30 sledovaných trhů, tj. 24 OECD + 6 nečlenů). Relativní podíly zemí na trzích jsou vyjádřeny pro výrobky zpracovatelského průmyslu podle SITC. Jako cenové indexy jsou použity indexy spotřebitelských cen jednotlivých zemí.

Tento závěr podporuje belgická studie z antverpské univerzity, kde sledovali, jak je ovlivňována schopnost vyvážit (konkrétně vývoj podílu na exportu skupiny 12 zemí OECD) faktory relativních pracovních nákladů a dále inovačními a marketingovými indikátory ve výrobních odvětvích. Indikátory inovační byly reprezentovány mírou výdajů na výzkum a vývoj a dále podílem země na patentových žádostech v USA a indikátory marketingové podílem na žádostech o registraci z určité země v USA.

Zjištěné výsledky silně podporují teorii technologické mezery v mezinárodních obchodních tocích, kde má nový výrobek vyvážený z určité země komparativní výhodu (tj. je konkurence a exportu schopný) do té doby než je jiný výrobce konkurenčně schopen zahájit jeho výrobu. Jako významné se totiž ukázaly indikátory podílu na patentech a také podílu na značkách, zatímco u výdajů na výzkum a vývoj byla shledána souvislost slabší. Naopak nákladové indikátory měly vypovídající hodnotu slabou, většinou dokonce s rostoucím podílem na exportu rostou, což potvrzuje dřívější tvrzení o jejich dvouznačnosti.

Stejně tak jako u vyspělých zemí, tak i u nás zřejmě není z dlouhodobého hlediska vývoje konkurenční schopnosti možné se soustředit pouze na její cenovou část, a je tedy důležité se zaměřit i na jiné nežli cenové faktory a jejich sledování.

Konkurenceschopnost dle IMD

Zkoumáním a sledováním konkurenceschopnosti, resp. schopnosti zemí zajišťovat vhodné prostředí podporující konkurenceschopnost „svých“ podniků, podle širokého spektra faktorů se již poměrně dlouhou dobu zabývá Mezinárodní ústav pro rozvoj řízení (International Institute for Management Development – IMD). IMD definuje konkurenceschopnost jako:

„schopnost země vytvářet přidanou hodnotu a tím zvyšovat národní bohatství řízením aktiv a procesů, atraktivitu a agresivitu, globálnost a lokálnost a zapojením těchto vztahů do ekonomického a sociálního modelu“.

Aktivita jsou zde chápány jako v minulosti získané vlastnosti, které jsou charakterizovány např. jednotkovými náklady, stavovými veličinami jako přímými investicemi, vládním dluhem apod. a dále rozměrem, např. velikostí podniků. Konkurenceschopnost je potom založena na spotřebě, využití těchto aktiv, zatímco v případě procesů se jedná o transformaci aktiv do ekonomických výsledků, tj. vytvářením přidané hodnoty na základě rozhodnutí vlád, firem a domácností. Jsou popisovány např. výdaji a investicemi, růsty, toky, ale i legislativou. Atraktivita zahrnuje kritéria vysvětlující vůli zbytku světa obchodovat s danou zemí, či v ní investovat. Jsou jimi např. charakteristiky kulturní otevřenosti, pracovních nákladů, fiskální politiky. Agresivita na druhé straně vysvětluje mezinárodní přítomnost země např. pomocí vývozu, přímých investic v zahraničí, internacionalizace managementu apod. U lokálnosti

a globality jde o to, do jaké míry je země schopna vyvážit schopnosti oblasti lokální ekonomiky, kde producenti zboží a služeb jsou blízko konečnému spotřebiteli s oblastí ekonomiky globální s řízením nadnárodních řetězců.

Tento široký záběr vyplývá mj. z toho, že ekonomické entity se konečkonců pohybují a pracují v prostředí země, které je ovlivňováno nejrůznějšími dimenzemi jako jsou politické, sociokulturní, lidské, vzdělávací apod. Všechny tyto faktory jsou proto brány v úvahu při měření konkurenceschopnosti země. Zároveň je také zdůrazňován rozdíl mezi konkurenceschopností měřenou a vnímanou. Ekonomická rozhodnutí jsou konána lidskými bytostmi a ačkoliv je záměrem používat racionální myšlení, subjektivní vnímání také ovlivňuje konečné rozhodnutí.

Různé aspekty konkurenceschopnosti jsou popsány pomocí 8 faktorů (oblastí), u kterých je sledováno celkem 259 kritérií, z nichž je 223 používáno pro hodnocení. Tato kritéria jsou určována na základě 2 typů dat „tvrdých“ a „měkkých“. 172 (pro hodnocení 36), tj. 2/3 kritérií je určováno na základě tzv. „tvrdých“ dat, což jsou data převzatá z různých národních a mezinárodních statistik. Zbýlá 1/3 je určována na základě dotazníků zasílaných vedoucím pracovníkům s cílem získat pohled na jednotlivé aspekty ekonomiky jejich země a údaje, které nejsou kvalifikovatelné, ale důležité pro hodnocení konkurenční schopnosti.

V roce 1996 (pro výsledky měření vydaných v roce 1997) bylo rozesláno celkem přes 21 000 dotazníků vedoucím pracovníkům top a middle managementu do všech sledovaných zemí, jejich návratnost byla však okolo 15 %, v roce 1997 již bylo získáno přes 4 000 dotazníků z uvedeného počtu. Hlavní funkcí takového dotazníku, kromě ohodnocení neměřitelných aspektů konkurenceschopnosti, je poskytovat aktuální pohled na stav země. Získávání tzv. tvrdých dat, zvláště tehdy, když jsou shromažďována na mezinárodně kompatibilní bázi, zabere určitý čas a jsou přinejmenším rok stará. Oproti tomu dotazník poskytuje aktuálnější pohled na současnou situaci. Zkušenosti ukazují, že názory vyjádřené v dotazníku často předvídají statistická fakta let následujících. Primární vada jakéhokoliv dotazování však je, že je založeno na názorech a vnímání, které mají tendenci rychle se měnit. Druhým největším problémem je to, že dotazovaní jedinci nemusí být vždy reprezentativní, nemluví o těch, kteří skutečně odpověděli.

V současné době institut sleduje stav a vývoj konkurenceschopnosti 46 vybraných zemích, od roku 1994 rovněž České republiky. Mezi těmito 46 zeměmi je 26 zemí OECD, dále Rusko, asijské tygři a některé jiné asijské a latinskoamerické země. O konkurenceschopnosti vydává každoročně poměrně rozsáhlý přehled s výčty všech kritérií i pořadí dle jednotlivých oblastí a celkově.

Tento Yearbook (The World Competitiveness Yearbook) může být podkladem pro hodnocení podnikatelského prostředí určité země, pro podporu mezinárodních investičních rozhodnutí či pro zhodnocení dopadu veřejných politik a podobně.

Hodnocení je prováděno v podstatě pomocí 223 kritérií, na základě kterých je určováno jak celkové postavení země, tak pořadí dle určitého dílčího z 8 faktorů (oblastí). Kromě toho uvádějí také přehledy silných a slabých stránek zemí v jednotlivých oblastech. Těmito osmi faktory jsou:

Oblast	Podoblasti
Podíl měkkých dat	
Síla ekonomiky, její růst 16,7 %*	Přidaná hodnota, tvorba kapitálu
Internacionalizace (otevření ekonomiky vůči světu) 26,7 %	Platební bilance, vývoz zboží a služeb, dovoz zboží a služeb, směnný kurz, portfolio investice, zahraniční přímé investice, národní protekcionismus, otevřenost
Hospodářská politika vlády 46,3 %	Národní dluh, vládní výdaje, fiskální politika, efektivita státu, státní zásahy, justice a bezpečnost
Finance, finanční služby 45,7 %	Cena kapitálu, dostupnost kapitálu, dynamika burzy CP, efektivita bankovního systému
Infrastruktura, její vyspělost 21,7 %	Základní infrastruktura, technická infrastruktura, energetická soběstačnost, životní prostředí
Úroveň firemního řízení (management) 54,0 %	Produktivita, pracovní náklady, výkonnost společností, efektivita managementu
Věda a technika 30,9 %	Výdaje na vývoj a výzkum, pracovníci ve vědě a výzkumu, technologický management, vědecký management, duševní vlastnictví
Lidé 37,5 %	Charakteristika populace, charakteristiky pracovní síly, zaměstnanost, nezaměstnanost, vzdělávací struktury, životní úroveň, systém hodnot.

*Podle stavu pro rok 1996, pro rok 1997 byl snížen počet kritérií a údaje přepočítány pro posledních 5 let

Takovýto agregát může v sobě skrývat určitá zkreslení. Není jasné, jaké mají ve skutečnosti vliv jednotlivé faktory, důležité mohou být pak přebity těmi méně významnými. Navíc je zde nebezpečí ovlivnění nereprezentativními účastníky dotazníkového šetření, tím spíše, že např. v roce 1997 odpovědělo jen 15 % dotázaných (měkká data tvoří u několika faktorů velice podstatnou část a u hodnocení úrovně řízení dokonce nadpoloviční). Nicméně je to určitě zajímavý pohled na konkurenceschopnost, navíc když na druhou stranu, kromě celkového hodnocení, můžeme posoudit postavení ekonomiky dle jednotlivých faktorů a kritérií podle vlastního uvážení.

ZÁVĚR

Hodnocení konkurenceschopnosti se stále častěji objevuje při hodnocení makroekonomického vývoje zemí. Nicméně existuje řada přístupů a existují i diskuse ohledně významu tohoto pojmu. Je proto důležité si uvědomit, co si lze pod pojmem konkurenceschopnost představit. Bývá i souzeno, že se jedná o záležitost spíše mezinárodní ekonomické politiky. Z hlediska neok-

lasické ekonomie a jejího důrazu na absolutní zisky bývá konkurenceschopnost zase často redukována pouze na otázky produktivity a sledování jejího růstu.

Konkurenceschopnost, jak je chápána, je totiž považována za stránku ekonomiky, která je ovlivňována širokou řadou faktorů, z nichž ne všechny jsou jednoduše

vysvětlitelné čísly. Přístupy k ní jsou různé a jsou předmětem neustálého zkoumání jak ze strany mezinárodních institucí, tak institucí státních.

LITERATURA

- Dluhosch B., Freytag A., Kruger M. (1996): International competitiveness and the balance of trade: do current account deficits and surpluses matter?, Elgar, Cheltenham.
- Hatzichronoglou T. (1996): Globalisation and competitiveness: relevant indicators. STI working papers, OECD, Paris.
- Porter M. E. (1996): The competitive advantage of nations. WP, N.Y.
- OECD Economic Surveys-Czech Republic (1998). OECD, Paris, May.
- Rapkin D. P., Strand J. R. (1996): Is an international competitiveness a meaningful concept?, In: Goddard C. R., Passé-Smith J. T., Coublin J. G.: International political economy: statemarket relations in the changing global order. Lynne Rienner, Boulder (Co).
- The World Competitiveness Yearbook 1997 (1997). IMD, Lausanne.

Došlo 20. 12. 1999

Kontaktní adresa:

Doc. Ing. Vladimír Jeníček, DrSc., Česká zemědělská univerzita Praha, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6-Suchbát, Česká republika, tel. +420 2 2438 2166

AGRICULTURAL COMPETITIVENESS¹

KONKURENCESCHOPNOST V ZEMĚDĚLSTVÍ

S. Kjeldsen-Kragh

Department of Economics, Royal Agricultural University, Frederiksberg, Denmark

ABSTRACT: The concept of competitiveness is an elusive concept which can easily be misused, and it needs clarification. It is also important to single out the different factors influencing the competitiveness. One of these factors is productivity. The level of productivity and the changes in productivity are depending on technology. This article focuses on the competitiveness of the agricultural sector and different elements at the firm level, sector level and country level, which influences the overall competitiveness of the sector. The article also discusses how to measure competitiveness and productivity. The article emphasises that competitiveness depends on both supply and demand factors.

Keywords: competitiveness, allocation efficiency, technical efficiency, structural efficiency, terms of trade, exchange rate policy, factor productivity

ABSTRAKT: Pojem konkurenceschopnosti je pojem jen obtížně postižitelný, jehož lze snadno nesprávně používat, a který vyžaduje objasnění. Je také nezbytné vyjmenovat různé faktory, které konkurenceschopnost ovlivňují. Jedním z takových faktorů je produktivita. Úroveň produktivity a její změny závisí na technologii. Tento článek se zaměřuje na konkurenceschopnost agrárního sektoru a její prvky na úrovni podniku, sektoru i na úrovni celostátní, což působí na celkovou konkurenceschopnost odvětví. Článek se také zabývá měřením konkurenceschopnosti a produktivity. Je zde zdůrazněno, že konkurenceschopnost závisí na faktorech jak nabídky, tak i poptávky.

Klíčová slova: konkurenceschopnost, efektivita alokace, technická efektivita, strukturální efektivita, směnné relace, kursová politika, produktivita faktorů

COMPETITIVENESS OF THE AGRICULTURAL SECTOR

Generally speaking, one can define competitiveness as "the ability to realise central economic goals" (Kjeldsen-Kragh 1973, Fagerberg 1988). It is a very general definition which has the quality, however, of stressing the relativity of the concept. Competitiveness is an economic term used to describe a given economic situation either for a country, a sector or a firm. In the following, the focus will be concentrated on competitiveness of the agricultural sector. The competitiveness of the agricultural sector depends on a whole range of factors. A sector consists of a collection of firms, so it is not amazing that the competitiveness of the single firms is important for the competitiveness of the whole sector. There are also some factors at the sector level, which are important, such as technology and know-how. Each country is performing its own economic policy which influences the competitiveness of the agricultural sector. So it is reasonable to look at the different factors influencing the competitiveness at the three levels, the firm level, the sector and the national level.

Firm level

At the firm level, the aim is to obtain as high a profit as possible, when we look at the private sector. Therefore, the rate of capital return is an indicator of the competitiveness. If capital return is an indicator of efficiency, a high private return on capital is also an indicator of a high social return. However, efficiency is not a clearly defined concept.

If we look at different farms we can distinguish between allocation efficiency, technical efficiency and structural efficiency. In every industry we have a range of products, mostly differentiated products. We have product differentiation and product innovations as a competition parameter. That is more and more the case also in the agricultural sector. Those farms, which have chosen the products, where the sale is expanding more, and where the terms of trade are not deteriorating as much as for other product items, have a higher allocation efficiency. A farm can be more or less allocation efficient on the product side and on the production side. It is important to choose the right combination of production factor inputs to obtain the lowest costs.

¹ The contribution presented at the conference Competitiveness of the agricultural sector (CUA Prague, September 23–24, 1999).

In micro-economic analysis, the production frontier is showing the maximum output the most efficient producers can obtain. All evidences are telling us that it is only possible for some few farmers to be on the frontier. The reason is that the *technical efficiency* is not the same in all farms. Technical efficiency can be described by a subset of efficiency indicators such as number of piglets per sow, fodder efficiency, the ability to avoid animal diseases. The technical efficiency is depending on the quality of the management.

Structural efficiency is related to question about economies of size. If bigger farms are more efficient than smaller farms, then a small holder could be less efficient because he has not expanded the size of his farm. The economies of scale turns up when we compare the unit costs in farms of different size measured e.g. by the stock of animals or the stock of land belonging to the farm. Empirical evidences show that the cost curve is falling, when we increase the size moving from small farms to medium sized farms. The gains, however, are not continuing when we move from medium sized farms to large industrialised farms, when the same technology is applied. In fig. 1, the vertical axe is measuring the unit costs and the horizontal axe is measuring the size of the farm. There are four different technologies. Cost curve 1 is the most expensive – or old-fashioned – technology, and curve 4 is showing the unit costs when applying the most advanced technology. If it is so that the small holders are using the most old-fashioned technology and the large farms the most advanced technology, it seems as if the AA line is describing the gains from economies of scale. But the curves are showing that most of the gains are associated with the choice of technologies and not with the size of the farm. This is an important point, also when we discuss the transformation of the agricultural sector in the Central and Eastern European countries.

It is often argued that technological progress favours bigger units. The capacity of new agricultural machinery is bigger than the capacity of older machinery. That is an argument for bigger farm units, if the capacity is not divisible as in the case where each farm owns its own machinery for use on the owners farm only. If one

has machine stations where one can hire machine services, then the capital suddenly becomes divisible.

It is reasonable to conclude that the income earnings, measured as capital return after the wage earners have got a "normal" payment or wage income after the capital has got a "reasonable return", are indicating the competitiveness at the firm level. The income earnings are the result of different kind of efficiencies such as allocation efficiency, technical efficiency and structural efficiency. From a private point of view, the income earnings are the indicator of competitiveness. From a social point of view, the private income earnings are only a good indicator, if there are neither positive nor negative externalities, if there are no market imperfections, and if the resources can be used alternatively.

Sector level

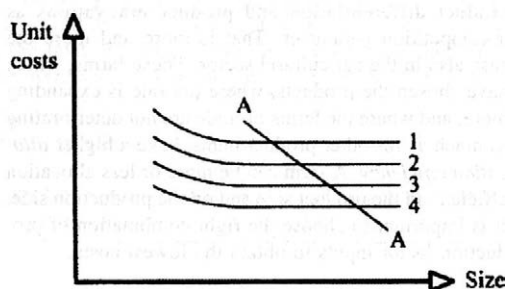
At the firm level competitiveness has to do with the Schumpeterian term "creative destruction". Successful firms are squeezing out competitors, and there will often be a tendency towards fewer firms. At the sectoral level we recognize the same pattern, because a sector consists of a collection of firms.

The development of the agricultural sector has been described by Cochrane (1958). His well-known tread mill theory is dividing the farmers into three categories, the early adopters of new technology, the followers and the laggards. The diffusion of new knowledge and new technology takes time. Not all new technology is economically viable. It depends on the relative factor prices in the society. New knowledge should be transformed into production methods which are economically viable at the existing factor prices. Research and development activities at the agricultural universities and at the experimental stations are necessary to obtain the adequate adoption of new knowledge. The dissemination of the new technologies among the farmers depends on the farmer educational level and the existence of extension services.

The competitiveness of the agricultural sector can be defined as the capability of the agricultural sector to obtain income earnings which are comparable to what can be paid to the production factors in other industries.

When the agricultural sector is able to transform new knowledge into new more efficient production methods, which are economically viable, the possibility of remunerating the production factors as favourably as in other industries is enhanced. The quicker the new production methods are disseminated the higher the average income level in the agricultural sector, if we have an open economy with a fixed price of agricultural products. If we have a closed economy, the extra supply might cause such a deterioration of the terms of trade, that the average income will only increase, if there is a sufficient move of production factors out of the agricultural sector.

In the last case the competitiveness of the agricultural sector is very much dependent on the possibility



1. Unit costs in farms of different size

of alternative employment in other industries. If the productivity gains in the agricultural sector by itself cause new employment possibilities, the agricultural sector plays an active role in the development process. The agricultural sector stimulates the development through backward linkages, forward linkages and income linkages.

In the traditional trade theory, productivity is a crucial factor in determining the competitiveness. However, it is not the only determinant. When trade theory is not used as a static theory, but as a comparatively static or dynamic theory, the development of the terms of trade becomes another crucial factor e.g. the Singer-Prebisch theorem (Singer 1968, UN 1950). When technological progress causes a deterioration of the terms of trade, then technology progress by itself increases the competitiveness, but the falling terms of trade diminish the competitiveness.

National level

The competitiveness of a country at a given moment depends on the key goals and its ability to realise them. Balance of payment equilibrium and full employment are two very important goals. If a country is able to realise both goals in the short run, the short term competitiveness is acceptable. If there is no equilibrium in the short run, the competitiveness in the medium run depends on the country's ability to adjust to a new equilibrium in a reasonable time. In the long run, the competitiveness could be defined as the ability to obtain a high growth rate.

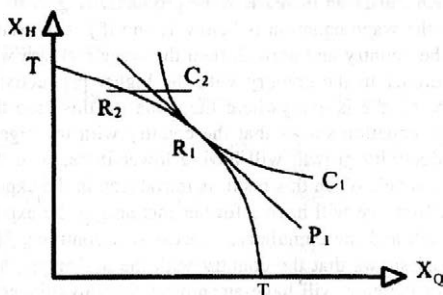
Crowding out

The importance of macroeconomic policies and especially exchange rate policy for the agricultural sector can be illustrated in a model, where the production is divided into a tradable sector and a non-tradable sector. Non-tradables are those goods and services which are only delivered at the home market, because they can neither be exported nor imported. The tradables are those goods and services which can either be exported or imported. Therefore, the production in the tradable sectors is the sum of the production in the exporting sector and the import competitive sector.

In the country, there are all three sectors together. The exporting sector (X), the import competitive sector (M) and the home market sector (H). X_X , X_M and X_H are indicating the production level X in the three sectors and P_X , P_M and P_H the price level. If the country is a small country, it is not able to influence its terms of trade. The world market prices for the export and import goods are fixed in foreign currency. It means that the internal price level for tradables is also fixed, when there is a fixed exchange rate. If the exchange rate is devalued, there will be an increase in the price level of exportables and importables in local currency. The price increase will be the same for exportables and import-

ables and the price level for tradables will increase in relation to the price level of non-tradables. In the long run, the price level of non-tradables tends to increase more than the price level of tradables. If we look at the short run where this long run tendency can be neglected, a price increase of tradables in relation to the price level of non-tradables is a measure of devaluation. A relative price fall for tradables is a revaluation of the local currency.

When the price levels of exportables and importables are fixed, the two tradable sectors can be considered as one sector, and production and consumption is divided between two commodities, namely tradables Q and non-tradables H . In figure 2, the transformation curve TT shows the production capacity limit, when all resources are employed. The preferences are illustrated by a set of indifference curves. The curve C_1 touches TT in point R_1 and the relative prices between the tradables and non-tradables P_Q/P_H is equal to the numerical value of the slope of the tangent P_1 .



2. A three sector model with fixed international terms of trade

Per definition the production and the consumption of non-tradables should always be equal. If the production and consumption of tradables are also equal as in point R_1 , there is a balance of payment equilibrium. In this case we have:

$$R \times R_R = Ex R_N - \frac{P_Q}{P_H}$$

where $Ex R_R$ and $Ex R_N$ are respectively the real exchange rate and the nominal exchange rate. If the inflation in the country we are analysing is higher than abroad, the P_Q/P_H will decrease, and if the nominal exchange rate is unchanged, this will cause a real revaluation of the currency. If the production point is R_2 and the consumption point C_2 , the country will have a balance of payment deficit, and the competitiveness of the country and the tradable sectors are unsatisfactory.

The model shows how important macroeconomic policies, influencing the inflation rate, and the real exchange rate, are for the competitiveness of a given sector e.g. the agricultural sector.

A circular process

In the following, a simple model, illustrating how an expansion of a tradable sector can create a virtuous growth circle, is shown. Let X be the export volume, Q the productivity level, W the money wage level and P the price level at home and P_F the price level abroad. The corresponding small letters are indicating the growth rates. The following equations are given:

Export equation:

$$x = a + b \left(1 - \frac{P}{P_F}\right) \quad b > 0$$

Productivity equation: $q = c + dx$

Wage equation: $w = e + f q \quad 1 > f > 0$

Price equation: $p = w + q$

The export growth depends on a parameter a , which is a function of the general trend in the world trade. It also depends on the relationship between the internal inflation and the foreign inflation. A higher growth rate in exports increases the growth rate in investments, which causes an increase in the productivity growth. If f in the wage equation is below 1, and if f is the same in the country and abroad, then the wage increase will be higher in the country with the higher productivity growth, if e is everywhere the same. In this case the price equation shows that the country with the higher productivity growth will have a lower increase in the price level. When this result is introduced in the export equation, we will have a further increase in the export growth and the cumulative process will continue. The model shows that the country with the higher productivity increase will have an improved competitiveness and at the same time a greater increase in real income.

This model shows the importance of the export sector, but there is nothing special about the export sector in comparison to the import competitive sector. A high productivity increase in every tradable sector can initiate a process as the one described above.

MEASURING COMPETITIVENESS AND PRODUCTIVITY

Competitiveness can be defined as the income earnings of the primary production factors such as labour and capital. Competitiveness can be measured as the

value added in current prices divided by an indicator of the amount of total factor input. The change in competitiveness can be decomposed into the sum of changes in factor productivity and changes in terms of trade.

Productivity analyses can be carried out on the basis of accounting statistics for agricultural firms. In Denmark such analyses have been carried out by Hansen (1995). Table 1 is showing the results for three sub-sectors and for the agricultural sector in total.

The table I shows a considerable increase in the total factor productivity. The sectoral terms of trade has deteriorated. If the sectoral terms of trade are multiplied by the total factor productivity, one gets the so-called single factoral terms of trade, which show the relative development of the remuneration of the production factors in the agricultural sector compared to unskilled workers. If the figure is above 100 such as the case in the dairy sector and pig sector, the farm population has had an increase in their income level.

The table I also shows a sharp decrease in the labour-capital ratio except for the crop sector. The relative factor prices have also changed. In the crop sector, the relative factor prices have changed slightly more than the factor proportions. In the dairy sector and the pig sector the changes in factor proportions have been much stronger than the changes in factor prices.

If the substitution elasticity is equal to one, then the percentage change in the labour-capital ratio should be equal to the percentage change in the relative factor prices. Under this assumption the data in table 1 reveal, that the technological progress in the dairy and pig sector has been capital intensive, whereas the technical progress in the crop sector should be slightly labour intensive.

Table I is based on micro-economic data at the farm level. Productivity analyses can also be carried out based on sector data. When the production function is of the Cobb-Douglas type, the following equation can be derived:

$$\frac{\dot{X}}{X} = \alpha \frac{\dot{A}}{A} + \beta \frac{\dot{F}}{F} + \gamma \frac{\dot{K}}{K} + \delta \frac{\dot{L}}{L}$$

where X is the production volume, A the total productivity level, F the volume of intermediate products, K the capital stock and L the labour force. α , β and γ are parameters where the sum is equal to one. The dot signifies the increase of the variable.

I. Changes in total factor productivity, terms of trade, single factoral terms of trade, labour-capital ratio and relative factor prices. Indices for 1992/93 when 1980/81 = 100 for Denmark

	Crop sector	Dairy sector	Pig sector	Agricultural sector
Total factor productivity	118.3	130.0	147.6	138.6
Terms of trade	65.6	85.0	70.8	72.0
Single factoral terms of trade	77.6	110.5	104.5	99.8
Labour-capital ratio	90.6	69.8	66.3	72.0
Capital users cost: wages	85.1	88.0	93.0	87.1

Source: Calculations based on Hansen (1995)

TRADE THEORY AND COMPETITIVENESS

To-day the different trade theories can be classified into two groups. We have the traditional trade theories, and we have the newer theories. The crucial idea is that the comparative advantage is the driving force behind trade, which increases income. The relative differences and not the absolute differences are the key factors. If a sector such as the agricultural sector has difficulties, it is not because it is outcompeted by the agricultural sector in other countries, but because it is outcompeted by other sectors in the home country. In the Ricardian theory the relative differences in productivity are the determinant of competitiveness. In the factor proportion theory, the relative differences in factor endowment in the two countries are the driving force.

The traditional trade theory is explaining the competitiveness from the supply side at a given moment. The result is inter-sectoral trade, where the specialisation takes place between sectors. Empirical studies show that intra-sectoral trade, relatively speaking, is increasing in comparison to inter-sectoral trade (Greenaway 1996). This is also the case for food products.

The newer trade theory is dealing with this intra-sectoral trade. In the 1960ies, the focus was on technological differences. The technological gap theory (Posner 1961, Hufbauer 1966) is focusing on the advantage of being the first introducing a new production technology or a new final product. The product cycle theory (Vernon 1966 and 1970) is combining the idea of a product cycle, where the product runs through different phases, with the idea of comparative advantages. Different countries have different possibilities for producing a given product according to the phase where the specific product variety belongs.

Other trade theories are focusing on differentiated goods or on market imperfections, such as oligopoly. The starting point is the Lancaster consumer theory (1979), where the main idea is that the quality concept is a multi-dimensional concept consisting of different elements related to the product and the production process. The quality of a food product depends on a series of elements such as the hygienic standard, nutritional standard, taste sensations and the appearance of the product. The kind of production process applied is considered of importance for more and more consumers. Has the product been produced without pollution, without damaging landscape, flora and fauna? Have the animals been treated conforming to ethical standards?

In the newer theories, the competitiveness is no longer only determined by a crude productivity concept, calculated as the quantity produced divided by the

quantity of inputs. The newer theories are emphasising the quality parameters on the demand side.

CONCLUSION

The competitiveness of a sector can be defined as the ability of paying the primary production factors a higher income. The ability to attract production factors to a given sector is an important part of competitiveness. The international trade theory to-day is emphasising that competitiveness does not only depend on productivity at the supply side, but also on the ability to adjust to the consumer demand. Changes in competitiveness in the shorter run can be measured as the changes in revealed comparative advantages. The indicator of competitiveness can be decomposed into productivity components and terms of trade component. It is important to identify all the different factors at the firm level, at the sector level and at the national level, which influence the competitiveness. At the national level, the macro-economic policies play an important role.

REFERENCES

- Cochrane W.W. (1958): *Farmer Prices, Myth and Reality*. Minneapolis.
- Fagerberg J. (1988): *International competitiveness*. Economic Journal, June.
- Greenaway D. (ed) (1996): *Current Issues in International Trade*. Max Millan.
- Hansen J. (1995): *Productivity and Terms of Trade in Danish Agriculture 1980/71-92/93*. Working Paper, Danish Institute of Agricultural and Fisheries Economics.
- Hufbauer G. C. (1966): *Synthetic Materials and the Theory of International Trade*. London.
- Kjeldsen-Kragh S. (1973): *Competitiveness and Specialisation*. Copenhagen.
- Lancaster K. (1979): *Variety, Equity and Efficiency*. Oxford.
- Posner M. W. (1961): *International Trade and Technical Change*. Oxford Economic Papers, 13.
- Singer H. W. (1968): *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries*. In: Caves R. E., Johnson H. G. (eds): *Readings in International Economics*. George Allen and Unwin.
- United Nations (1950): *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. New York, (Prebisch report).
- Vernon R. (1966): *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. Quarterly Journal of Economics, 80.
- Vernon R. (ed) (1970): *The Technology Factor in International Trade*. New York.

Arrived on 20th December 1999

Contact address:

Søren Kjeldsen-Kragh, professor, Department of Economics, Royal Agricultural University, 1958 Frederiksberg C, Denmark
Tel./fax: +45 35 28 2281/+45 35 28 2295, E-mail: SKK@KVL.DK

**Informační servis Ústřední zemědělské a lesnické knihovny
120 56 Praha 2, Slezská 7, p. schr. 39**

Hledáte-li nejnovější informace o právě publikované světové literatuře z oboru: *Zemědělská ekonomika*, vyzkoušejte *měsíčně aktualizovanou* databázi CAB, která je dostupná v naší knihovně:

CAB – World Agricultural Economics and Rural Sociology Abstracts

Databáze obsahuje literární prameny od r. 1994 do současnosti.

Tyto informace oborově doplňují naši provozovanou novinkovou informační službu z databáze *Current Contents – Agriculture, Biology and Environmental Sciences*.

Informace lze vyhledávat dle *klíčových slov*, jména autora, názvu časopisu, jazyka dokumentu, event. kombinací těchto kritérií.

Databáze obsahují nejen klíčová slova ale i *podrobné abstrakty* k jednotlivým záznamům literatury.

Předpokládaná cena za 1 rešerši (obvyklého rozsahu): 150–200 Kč.

Z databáze lze objednat i pravidelné sledování vybraných tematických profilů – např. ve čtvrtletních intervalech.

Bližší informace a objednávky: ÚZLK – dr. Bartošová, tel. 02/24257939, fax. 02/24253938,
E-mail: bartos@uzpi.cz

Ústav zemědělských a potravinářských informací

Slezská 7, 120 56 Praha 2, p. schr. 39 – tel. 2425 7939, linka 520 – dr. Bartošová

Zakázková služba z databáze CAB: World. Agric. Economics and Rural Sociology Abstracts

**Objednací list
(Vyplní objednatel)**

Datum zakázky:

Příjmení a jméno objednatele:

Název instituce:

Přesná adresa:

Telefon:

Specifikace úkolu:

.....
.....
.....

(téma rešerše – profil v angličtině, ev. jeho další vymezení)

***/ Jednorázově:**

***/ Průběžně:**

*v intervalu: měsíčním
čtvrtletním*

***/ Požadovaná forma:**

– tištěná rešerše / výstup na disketuse záznamy krátkými

– tištěná rešerše / výstup na disketuse záznamy úplnými – s abstrakty

Razítko a podpis objednatele

Poznámka: ***/ Podtržením označte, co požadujete**

POKyny PRO AUTORY

Časopis uveřejňuje původní vědecké práce, krátká sdělení a výběrově i přehledné referáty, tzn. práce, jejichž podkladem je studium literatury a které shrnují nejnovější poznatky v dané oblasti. Práce jsou uveřejňovány v češtině, slovenštině nebo angličtině. Rukopisy musí být doplněny krátkým a rozšířeným souhrnem (včetně klíčových slov).

Autor je plně odpovědný za původnost práce a za její věcnou i formální správnost. K práci musí být přiloženo prohlášení autora o tom, že práce nebyla publikována jinde.

O uveřejnění práce rozhoduje redakční rada časopisu, a to se zřetelem k lektorským posudkům, vědeckému významu a přínosu a kvalitě práce.

Rozsah vědeckých prací nesmí přesáhnout 12 stran psaných na stroji včetně tabulek, obrázků a grafů. V práci je nutné používat jednotky odpovídající soustavě měrových jednotek IČSN 01 1300).

Vlastní úprava rukopisu: formát A4, 30 řádek na stránku, 60 úhozů na řádku, mezi řádky dvojité mezery. K rukopisu je třeba přiložit disketu s prací pořízenou na PC a s grafickou dokumentací, nebo poslat práci e-mailem do redakce. Tabulky, grafy a fotografie se dodávají zvlášť, nepodlepují se. Na všechny přílohy musí být odkazy v textu.

Pokud autor používá v práci zkratky jakéhokoliv druhu, je nutné, aby byly alespoň jednou vysvětleny (vypsány), aby se předešlo omylům. V názvu práce a v souhrnu je vhodné zkratky nepoužívat.

Název práce (titul) musí přesáhnout 85 úhozů. Jsou vyloučeny podtitulky článků.

Krátký souhrn (Abstrakt) je informačním výběrem obsahu a závěru článku, nikoliv však jeho pouhým popisem. Musí vyjádřit všechno podstatné, co je obsaženo ve vědecké práci, a má obsahovat základní číselné údaje včetně statistických hodnot. Musí obsahovat klíčová slova. Nemá překročit rozsah 70 slov. Je třeba, aby byl napsán celými větami, nikoliv heslovitě. Je uveřejňován a měl by být dodán ve stejném jazyce jako vědecká práce.

Rozšířený souhrn (Abstract) je uveřejňován v angličtině, měly by v něm být v rozsahu cca 1–2 strojopisných stran komentovány výsledky práce a uvedeny odkazy na tabulky a obrázky, popř. na nejdůležitější literární citace. Je vhodné jej (včetně názvu práce a klíčových slov) dodat v angličtině, popř. v češtině či slovenštině jako podklad pro překlad do angličtiny.

Úvod má obsahovat hlavní důvody, proč byla práce realizována, a velmi stručnou formou má být popsán stav studované otázky.

Literární přehled má být krátký, je třeba uvádět pouze citace mající úzký vztah k problému.

Metoda se popisuje pouze tehdy, je-li původní, jinak postačuje citovat autora metody a uvádět jen případné odchylky. Ve stejné kapitole se popisuje také pokusný materiál.

Výsledky – při jejich popisu se k vyjádření kvantitativních hodnot dává přednost grafům před tabulkami. V tabulkách je třeba shrnout statistické hodnocení naměřených hodnot. Tato část by neměla obsahovat teoretické závěry ani dedukce, ale pouze faktické nálezy.

Diskuse obsahuje zhodnocení práce, diskutuje se o možných nedostacích a práce se konfrontuje s výsledky dříve publikovanými (požaduje se citovat jen ty autory, jejichž práce mají k publikované práci bližší vztah). Je přípustné spojení v jednu kapitolu spolu s výsledky.

Literatura by měla sestávat hlavně z lektorovaných periodik. Citace se řadí abecedně podle jména prvních autorů. Odkazy na literaturu v textu uvádějí jméno autora a rok vydání. Do seznamu se zařadí jen práce citované v textu. Na práce v seznamu literatury musí být odkaz v textu.

Na zvláštním listě uvádí autor plné jméno (i spoluautorů), akademické, vědecké a pedagogické tituly a podrobnou adresu pracoviště s PSC, číslo telefonu a faxu, popř. e-mail.

Rukopis nebude redakcí přijat k evidenci, nebude-li po formální stránce odpovídat pokynům pro autory.

INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

Original scientific papers, short communications, and selectively reviews, that means papers based on the study of technical literature and reviewing recent knowledge in the given field, are published in this journal. Published papers are in Czech, Slovak or English. Each manuscript must contain a short and a longer summary (including key words).

The author is fully responsible for the originality of his paper, for its subject and formal correctness. The author shall make a written declaration that his paper has not been published in any other information source.

The board of editors of this journal will decide on paper publication, with respect to expert opinions, scientific importance, contribution and quality of the paper.

The paper extent shall not exceed 12 typescript pages, including tables, figures and graphs.

Manuscript layout: quarto, 30 lines per page, 60 strokes per line, double-spaced typescript. A PC diskette should be provided with the paper and graphical documentation, or the paper be sent by E-mail to editorial office. Tables, figures and photos shall be enclosed separately. The text must contain references to all these annexes.

If any abbreviation is used in the paper, it is necessary to mention its full form at least once to avoid misunderstanding. The abbreviations should not be used in the title of the paper nor in the summary.

The title of the paper shall not exceed 85 strokes. Subtitles of the papers are not allowed either.

Abstract is an information selection of the subject and conclusions of the paper, it is not a mere description of the paper. It must present all substantial information contained in the paper. It shall not exceed 170 words. It shall be written in full sentences, not in form of keynotes, and comprise basic numerical data including statistical data. It must contain key words. It should be submitted in English and if possible also in Czech or Slovak.

Introduction has to present the main reasons why the study was conducted, and the circumstances of the studied problems should be described in a very brief form.

Review of literature should be a short section, containing only literary citations with close relation to the treated problem.

Only original method shall be described, in other cases it is sufficient enough to cite the author of the used method and to mention modifications of this method. This section shall also contain a description of experimental material.

In the section **Results** figures and graphs should be used rather than tables for presentation of quantitative values. A statistical analysis of recorded values should be summarized in tables. This section should not contain either theoretical conclusions or deductions, but only factual data should be presented here.

Discussion contains an evaluation of the study, potential shortcomings are discussed, and the results of the study are confronted with previously published results (only those authors whose studies are in closer relation with the published paper should be cited). The sections Results and Discussion may be presented as one section only.

The section **References** should preferably contain reviewed periodicals. The citations are arranged alphabetically according to the surname of the first author. References in the text to these citations comprise the author's name and year of publication. Only the papers cited in the text of the study shall be included in the list of references. All citations shall be referred to in the text of the paper.

The author shall give his full name (and the names of other collaborators), academic, scientific and pedagogic titles, full address of his workplace and postal code, telephone and fax number or e-mail.

The manuscript will not be accepted to be filed by the editorial office if its formal layout does not comply with the instructions for authors.

OBSAH

Hron J.: Zdrojový přístup k tvorbě konkurenční výhody	145
Svatoš M.: Konkurenceschopnost v procesu globalizace	151
Doucha T.: Předpoklady zvyšování konkurenceschopnosti českého zemědělství	155
Tvrdoň J.: Kategorie konkurenceschopnosti a její měření na příkladu agrárního sektoru ČR	161
Vinohradský K., Grega L., Bečvářová V.: Zemědělské dotace a zvyšování konkurenceschopnosti zemědělství České republiky	169
Tichá I.: Charakteristické znaky zdrojového přístupu	173
Homolka J., Homolková J.: Právní úprava hospodářské soutěže v České republice a Evropské unii	177
Jeníček V.: Konkurenceschopnost	181
Kjeldsen-Kragh S.: Konkurenceschopnost v zemědělství	191

CONTENT

Hron J.: A resource-based approach to competitive advantage building	145
Svatoš M.: Competitiveness in the process of globalization	151
Doucha T.: Prerequisites for the improvement of the Czech agriculture competitiveness	155
Tvrdoň J.: Categories of competitiveness and its measuring, the case of Czech Republic agrarian sector	161
Vinohradský K., Grega L., Bečvářová V.: Agricultural subsidies and increasing of Czech agriculture competitiveness	169
Tichá I.: Specific features of the resource-based view	173
Homolka J., Homolková J.: The law adjustment of economic competition in Czech Republic and European Union	177
Jeníček V.: Competitive ability	181
Kjeldsen-Kragh S.: Agricultural competitiveness (in English)	191