

Conceptualization of Research, Universal Journal of Management, 2 (4), 2014.

9. Morawski M., Procesy innowacyjne w przemyśлах kreatywnych, w: Innowacyjne i jakościowe aspekty w zarządzaniu operacyjnym, A.M. Lis, G. Zieliński (red.), Wyd. Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2014.

10. Newbiggin J., Kreatywna gospodarka i przemysły kultury, British Council, Londyn-Warszawa, 2010.

11. Ulatowska R. (red.), Innowacje i nowe technologie przemysłów kreatywnych, FRK, Kraków 2012.

12. Szultka S., Klastry w sektorach kreatywnych – motory rozwoju miast i regionów, Wydanie I, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.

Zoriana Petrova

Metropolitní univerzita Praha, Česká republika,

Iryna Lyubezna

Тернопільський національний економічний університет, Україна

DEFINICE A POJETÍ KONKURENCESCHOPNOSTI

Konkurenceschopnost je často používaný pojem, který je možno definovat na různých úrovních z různých úhlů pohledu. V následující kapitole se věnuji vymezení konkurenceschopnosti jako takové dle několika teorií a vývoje vnímání tohoto pojmu, dále se pak zaměřuji konkrétněji na vymezení pojmu konkurenceschopnost státu, která je podstatou této práce. Poslední část se věnuje hodnocení konkurenceschopnosti na úrovni národních ekonomik z hlediska stanovených kritérií dle hodnotících institucí.

Konkurenceschopnost vnímáme jako schopnost prosadit se v určitém oboru v porovnání s ostatními. Jde o způsob soupeření či soutěžení, které najdeme v podstatě ve všech oblastech lidského života. Různorodost definic je dána již svým lingvistickým významem. Totiž - pojem vychází z latinského termínu “cumpetere”, který znamená nejen spolupráci, ale i soutěž. To určuje rozdílné vnímání konkurenceschopnosti dle přístupu aktérů - zda spolu soutěží či nikoli [2].

Ekonomická teorie popisuje konkurenceschopnost jako kategorii komplexní a složité měřitelnou. Pojem konkurenceschopnost můžeme vnímat v užším či širším významu. Je měřitelná kvantitativními i kvalitativními metodami. Z tohoto důvodu se v literatuře setkáváme s různým vnímáním tohoto pojmu jak v rovině významové, tak v jeho definování.

Mezi ekonomy se najdou jednak ti, kteří vnímají konkurenceschopnost jako důležitou charakteristiku ekonomik, ale i tací, kteří tento koncept zhodnotili jako nicneříkající.

Pro dostatečné ujasnění pojmu konkurenceschopnost je důležité zmínit také existenci několika referenčních úrovní, na kterých ji můžeme pozorovat a definovat, a které mají také na svědomí nejednoznačnost definic pojmu. Můžeme rozlišovat konkurenceschopnost na úrovni jedinců, firmy, odvětví, celého regionu i země. Tyto kategorie se dají v ekonomické rovině sloučit do dvou základních důležitých konceptů, mezi kterými vnímáme výraznější rozdíl – konkurenceschopnost firem a státu. Totiž – státy si nekonkurují stejně jako firmy. O tom mluví i Porter [7] a popisuje koncept zero sum game neboli hra s nulovým součtem. Ta funguje na principu „co jeden hráč získá, druhý musí ztratit“, proto spolupráce v takovýchto soutěžích nemá smysl. V případě firem a jejich konkurenceschopnosti tento koncept funguje, v případě států je naopak (a především pro EU) spolupráce podstatou.

Jednotlivé státy mají také výhodu ve faktu, že i pokud budou relativně nekonkurenceschopné, tak nezaniknou, jak by se tomu stalo v případě firmy. Komplexní definice OECD (zahrnující všechny úrovně) vnímá konkurenceschopnost jako schopnost korporací, odvětví, regionů, národů a nadnárodních celků vytvářet vysokou úroveň příjmů z výrobních faktorů i poměrně vysokou úroveň jejich využití na udržitelné úrovni při současném vystavení se mezinárodní konkurenci [6]. Jinými slovy – konkurenceschopnost závisí na schopnosti subjektu produkovat zboží a služby, které obtoží

v mezinárodní konkurenci a zároveň zvyšovat (nebo alespoň udržet) HDP. Vzhledem k zaměření této práce nás dále bude zajímat pouze makroekonomická konkurenceschopnost, tedy konkurenceschopnost států.

V této práci se budeme zabývat hlavně zkoumáním konkurenceschopnosti na národní úrovni, z toho důvodu se zaměříme přímo na její definování.

Ekonomická encyklopedie vymezuje konkurenceschopnost zemí jako schopnost ekonomiky jedné země soutěžit s ekonomikami jiných zemí podle úrovně efektivního využití národních zdrojů, zvyšování produktivity ekonomiky a zabezpečení na tomto základě vysoké a stálé rostoucí životní úrovně občanů [5].

Evropská unie národní konkurenceschopnost popisuje jako schopnost zajišťovat vysokou a stále rostoucí životní úroveň občanů, současně za podmínky co nejnižší nedobrovolné nezaměstnanosti.

Světové ekonomické fórum definuje konkurenceschopnost jako soubor institucí, politik a faktorů, které určují úroveň produktivity země. S produktivitou následně souvisí i prosperita, které daný stát dosahuje. Tedy, že více konkurenceschopné ekonomiky dosahují vyšší úrovně příjmů svých občanů. Úroveň prosperity také určuje míru návratnosti investic a ta má vliv na růst ekonomiky. To ve svém důsledku znamená, že více konkurenceschopné země ve středně a dlouhodobém časovém horizontu dosahují vyššího růstu [8].

Podobně vnímá situaci i Beneš, který mluví o tzv. vnější konkurenceschopnosti, která by se měla hodnotit dle exportní výkonnosti země. Tomu odpovídá i jeho definice, kdy země je konkurenceschopnou, jestliže se díky vývoji cenově – nákladových faktorů zlepší i její schopnost prodeje na zahraničních trzích [2].

Mezinárodní institut pro rozvoj managementu (IMD) zase říká, že konkurenceschopnost ukazuje to, jak národy řídí všechny své zdroje a jsou schopny zvyšovat prosperitu svých občanů.

Pojetí konkurenceschopnosti v kontextu Lisabonského procesu je specifickým zahrnutím evropských integračních prvků (zejména dokončení vnitřního trhu) a také šíří, která přesahuje ryze ekonomické parametry. To odpovídá základům evropského hospodářského a sociálního komplexu. Vedle ekonomického pilíře byly zahrnuty ještě dva další – sociální a environmentální [1].

Definice formulovaná Prezidentskou komisí USA pro průmyslovou konkurenceschopnost je formulována následujícím způsobem: "Národní konkurenceschopnost je stupeň schopnosti národa, za podmínek volného a fér trhu (soutěže), produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodního trhu, za současného zlepšování (zvyšování) reálných příjmů svých občanů" [4].

Obecně lze identifikovat dva základní přístupy k vymezení národní konkurenceschopnosti. První z nich představuje tzv. užší pojetí, kdy zemi hodnotíme podle její exportní výkonnosti a schopnosti proniknout na zahraniční trhy a získávat z mezinárodní směny komparativní výhody. V širším pojetí jde o komplexní kategorii, která používá multikriteriální metody, měřící konkurenceschopnost z různých úhlů pohledu v rámci světových žebříčků.

Užší pojetí V nejužším pojetí je možné konkurenceschopnost chápat jako komparativní pohled na země a jejich schopnost (statický přístup) či výkonnost (dynamický přístup) prodávat a nabízet zboží či služby na trhu. Pozornost je věnována zvláště vnějším aspektům výkonnosti země. Základem jsou cenově nákladové a kvalitativní faktory, které ovlivňují exportní výkonnost ekonomiky.

Širší pojetí V tomto pojetí se definuje národní konkurenceschopnost komplexněji. Za konkurenceschopné jsou považovány takové ekonomiky, které mají předpoklady pro dosahování určité ekonomické úrovně při vnitřní i vnější vyrovnanosti. Konkurenční výhoda v komplexním pojetí vychází z efektivní kombinace širokého spektra vstupů, které zahrnují např. ekonomickou a technologickou výkonnost země, efektivitu vládního a podnikového sektoru a kvalitu infrastruktury.

Konkurenceschopnost rozvoje států je podmíněna multifaktorově. Důležitá není pouze přítomnost jednotlivých faktorů, ale i jejich výsledná kombinace, která vytváří „příznivé lokální prostředí“. Právě to je důležité pro realizaci empirických zkoumání ekonomických, sociálních, environmentálních, územních, institucionálních a výkonnostních charakteristik, které tvoří rozvojový potenciál státu [9].

Na hodnocení konkurenceschopnosti je možno nahlížet z pohledu makroekonomického či mikroekonomického, mezi kterými je ve vlastní definici i způsobu hodnocení určitý rozdíl – jak výše již bylo zmíněno, i pokud stát nebude 16 v porovnání s ostatními dostatečně konkurenceschopný, tak na rozdíl od firmy nezankne. Je tak obtížné jasně určit hranici, kdy je stát nekonkurenceschopný a kdy už konkurenceschopný.

Přesto že nekonkurenceschopnému státu nehrozí zánik, je potřeba jeho konkurenceschopnost budovat, vzhledem k přínosům, které konkurenceschopný stát přináší svým občanům i svému rozvoji. A abychom mohli tento stav zlepšovat, je potřeba ho nejprve v zemi umět zhodnotit.

V případě firmy k tomuto úsudku dojdeme porovnáním příjmů a nákladů. V případě státu se tak nabízí možnost porovnat konkurenceschopnost z hlediska tempa růstu. Ale rozdíl mezi státem a firmou tkví v tom, že pokud je vysoké tempo růstu jedné země, neznamená to automaticky podmínku snížení konkurenceschopnosti země jiné, jak je tomu v případě firem.

Za pomyslné rozdělení konkurenceschopné a nekonkurenceschopné ekonomiky je tak možno pro její hodnocení považovat soubor aspektů, mezi něž patří např. devalvace měny, státní bankrot, nerovnováha v obchodní bilanci či pokles reálných mezd [2].

Sledování vývoje národních ekonomik postupně vedlo k rozvoji metod hodnocení konkurenceschopnosti sledovaných zemí. Uplatnění zde našel, stejně jako původně v podnikové sféře na firmy a její konkurenty, benchmarking. Hodnocení jsou prováděna na multikriteriálním základě. Postupně dochází k růstu počtu do hodnocení zahrnutých států a zároveň přibývají počty zohledněných kritérií. Hodnocení jsou jak dílčí (za určité oblasti) tak souhrnná (která jsou však také konstruována na základě dílčích kritérií).

Jedněmi z nejznámějších souhrnných hodnocení, které si uvedené organizace sami konstruují a každoročně vydávají, jsou:

- Global Competitiveness Index: World Economic Forum (WEF), publikování v Global Competitiveness Report

- World Competitiveness Scoreboard: International Institute for Management Development (IMD), publikování v IMD World Competitiveness Yearbook Rozsah hodnocení co do množství zahrnutých zemí, tak i do počtu zahrnutých hodnocených faktorů, se taktéž liší. Pro ilustraci WEF v roce 1979 posuzovalo 16 zemí (pouze evropských), v roce 2010 to bylo již 139 zemí. V porovnání IMD ve stejném roce hodnotilo 58 zemí.

Mezi další hodnotitele konkurenceschopnost národních ekonomik (národních států; světových regionů) patří Mezinárodní měnový fond, Světová banka a Organizace pro 17 hospodářskou spolupráci a rozvoj. Každoročně také Evropská unie vydává Zprávu o evropské konkurenceschopnosti.

Za poslední desetiletí se určitým způsobem změnil náhled na makroekonomickou konkurenceschopnost. Dříve byla vnímána především jako exportní výkonnost, dnes se dostalo do popředí širší pojetí, které klade důraz také na zvyšování příjmu obyvatel. Dle tohoto novějšího vymezení je konkurenceschopná ekonomika ta, jež vytváří vysokou životní úroveň, na které participuje co nejvíce obyvatel země. Proto jsou dnes hodnotícími kritérii konkurenceschopnosti jak faktory sociální, tak ekologické [3].

Seznam použité literatury

1. ABRHÁM, Josef. Komparativní ekonomika EU: (trendy, souvislosti a implikace pro ekonomickou governance). Vyd. 1. Praha: MAC, 2008, 239 s. ISBN 978-80-86783-34-5. ABRHÁM, Josef. Klasty jako nástroj regionální ekonomické konkurenceschopnosti: (případové studie České republiky a zemí Evropské unie). Vyd. 1. Praha: MAC, 2009, 83 s. ISBN 978-80-86783-38-3.

2. BENEŠ, Michal. Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda. Working paper / Research Centre for Competitiveness of Czech Economy. 2006, č. 5, 39 s. ISSN 18014496. Dostupné z: <http://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>

3. HANČLOVÁ, Jana. Makroekonomické modelování české ekonomiky a vybraných ekonomik EU. 1. vyd. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2010, xvii, 287 s. ISBN 978-80-248-2353-9.

4. KUBIŠTA, Václav. Mezinárodní ekonomické vztahy. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, 375 s. ISBN

978-807-3801-915.

5. MOČERNYJ, Stepan Vasilevič. Ekonomická encyklopedie. Academie, 2000, 814 s.

6. OECD. Staying competitive in the global economy: compendium of studies on global value chains. Paris: OECD, June 2008, 248 s. ISBN 978-926-4046-306. Dostupné z: <http://www.oecd.org/industry/ind/stayingcompetitiveintheglobaleconomycompendiumofstudiesonglobalvaluechains.html>

7. PORTER, Michael E. The competitive advantage of nations: with a new introduction. New York: Free Press, 1998, 855 s. ISBN 06-848-4147-9.

8. SLANÝ, Antonín. Konkurenceschopnost, růstová výkonnost a stabilita české ekonomiky. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2011, 181 s. ISBN 978-802-1056-565.

9. STANÍČKOVÁ, Michaela. Konkurenceschopnost a soudržnost v zemích V4 po Lisabonské strategii. Současná Evropa[online]. 2011, roč. 16, č. 1 [cit. 2014-10-11].

Adam Plachciak

Wrocław University of Economics, Poland

THE EASTERN PARTNERSHIP

When Rumania and Bulgaria became part of the European Union, its eastern borders were rapidly extended, reaching towards the Black Sea. This situation created new chances for cooperation, but also caused new challenges and problems. Consequently, a sort of uncertainty appeared. The basic problem grew up from the obvious differences of interests among Member States. Germans tended to build the optimal conditions for free trade with ENP countries. They also tried to focus on strengthening such sectors as: good governance, international security, transport, rule of law, and protection of environment. The most fundamental objectives for France were: good relationships with the ENP countries in the context of energy supply and of course better migration control. The United Kingdom recognized the ENP as an instrument against international terrorism. Poland put a strong emphasis upon building a community of mutual values and well-built civil society in the countries of eastern neighbourhood.¹

So there was a great need to establish a more stable and practical vision for the neighbourhood policy. On 20 May 2008, Polish and Swedish ministers of foreign affairs – Radoslaw Sikorski and Carl Bildt – proposed, during the EU General Affairs and External Relations Council, to set up the Eastern Partnership Initiative.² The idea was greatly welcomed. Frank Walter-Steinmeier – the German foreign minister - called the project an *example of how, working together, we can take Europe forward*.³ He even suggested a uniting of the European Neighbourhood Policy, Eastern Partnership Initiative and Black Sea Synergy. While exposing the idea of the Eastern Partnership Initiative, R. Sikorski said: *To the South, we have neighbours of Europe. To the East, we have European neighbours <...> they all have the right one day to apply [for EU membership]*.⁴ Two months later, the European Commission was ordered to prepare concrete proposals for further steps in developing bilateral and multilateral relationships. On 7 May 2009, during the EU Summit in Prague, the Eastern Partnership was officially launched. There was an indispensable need for building a more ambitious plan of cooperation than ever before. It was agreed that the Member

¹P. Świeżak, *Europejska polityka sąsiedztwa. Bilans funkcjonowania na przykładzie Ukrainy (European Neighbourhood Policy. The Assessment of Operation on the Example of Ukraine)*, "Bezpieczeństwo Narodowe", 2007 (3 – 4), p. 118.

²*Polish-Swedish Proposal: Eastern Partnership*, Ministry of Foreign Affairs of Poland, June 2008, <http://www.ms.gov.pl/Polish-Swedish,Proposal,19911.html> (the date of access: 05. 06. 2015).

³Quoted after: M. Łapczyński, *The European Union's Eastern Partnership: Chances and Perspectives*, *Caucasian Review of International Affairs*, Spring 2009, Vol. 3 (2), p. 148.

⁴Renata Goldirova, *"Eastern Partnership" could lead to enlargement, Poland says*, "EUObserver", May 27, 2008, <http://euobserver.com/9/26211> (the date of access: 06. 06. 2015).