Vysoká škola ekonomická v Prahe

# Dizertačná práca

2018 Dušan Litva

Vysoká škola ekonomická v Prahe
Fakulta podnikohospodárska
Študijný obor: Ekonómia




Doktorská dizertačná práca

# *Vplyv európskej integrácie na podnikateľskú sféru v Českej republike*

Autor dizertačnej práce: Ing. et Ing. Dušan Litva, MBA
Vedúci dizertačnej práce: doc. Ing. Lubomíra Breňová, CSc.

# Prehlásenie

Prehlasujem, že dizertačnú prácu na tému „Vplyv európskej integrácie na podnikateľskú sféru v Českej republike“ som vypracoval samostatne.

Použitú literatúru a podkladové materiály uvádzam v priloženom zozname literatúry.

V Prahe dňa _____

---

# Poďakovanie

*Rád by som sa touto cestou poďakoval doc. Ing. Lubomíre Breňovej, CSc. za cenné rady, odborné pripomienky a trpezlivosť pri vedení tejto dizertačnej práce.*

*Taktiež by som sa chcel poďakovať kolektívu katedry Mikroekonómie za vytvorenie vhodných podmienok a prostredia počas doktorandského štúdia.*

## Abstrakt

Cieľom predkladanej dizertačnej práce je skúmať vplyv európskej ekonomickej integrácie na podnikateľskú sféru v Českej republike. Teoretická časť dizertačnej práce sa zaoberá efektami mikroekonómie európskej integrácie v súlade s modernými teóriami medzinárodného obchodu, kde boli zvolené pokročilejšie modeli heterogénnych firiem. V súlade s cieľmi práce bola zvolená kvalitatívna metóda v podobe dotazníkového prieskumu a kvantitatívna metóda v podobe vyhodnotenia aktuálneho a tiež časového vývoja indexov GCI, RCI a DB, ktoré vypovedajú o kvalite podnikateľského prostredia a konkurencieschopnosti. Otázky v dotazníku sú vyhodnotené na 5 stupňovej Likertovej škále. Štatisticky bol dotazník analyzovaný formou binomického testu, pomeru šancí, relatívneho rizika a príslušných intervalov spoľahlivosti. Väčšina firiem hodnotila európsku integráciu viac pozitívne než negatívne. Z výsledkov vyplývajú výrazne kladné odpovedi veľkých firiem, prevažne z Prahy a Stredných Čiech. Otvorenie jednotného trhu a bezbariérový prístup na nové európske trhy podporil vo väčšej miere nadnárodne pôsobiace exportné firmy. Malé a stredne veľké regionálne podniky hodnotili vstup do EÚ viac negatívne. Pozitívne hodnotili európsku integráciu technologické a vývojové firmy, menej pozitívne sektor služieb, čo môže byť následkom strategického zamerania eurodotácií alebo nekompletnosti jednotného trhu služieb. Väčšina firiem hodnotila negatívne zvýšenie byrokracie a legislatívnej záťaže. Proces čerpania eurofondov bol považovaný za zložitý a komplexný. Podľa respondentov európska integrácia nepomohla zvýšiť transparentnosť verejných zákaziek alebo znížiť korupciu. Väčšina firiem nesúhlasila s prijatím eura. Mierne negatívny sa zdá byť dopad na dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily. Z vývoja DTF pre DB index je zrejmý rastúci trend od roku 2004, čo svedčí o zlepšovaní kvality podnikateľského prostredia po vstupe do EÚ. Najvýraznejším prínosom európskej integrácie pre podnikateľský sektor sa ukazuje byť liberalizácia obchodu. Českí exportéri boli schopní sa presadiť na zahraničných trhoch aj keď podiel na tvorbe pridanej hodnoty domácich exportov od vstupu do EÚ klesal. Najväčšími problémami aj po vstupe do EÚ zostáva neefektívna byrokracia, regulácia daní, korupcia, politická nestabilita, ale tiež nízka sofistikovanosť biznisov. Z hľadiska stavu českých regiónov podľa RCI je viditeľné dominantné postavenie Prahy a Stredočeského regiónu vo všetkých pozorovaných oblastiach. Z hľadiska budúceho smerovania by Česká republika v súlade so stratégiou Európa 2020 mala klásť dôraz na kvalifikovanosť pracovnej sily, zvýšenie inovačnej kapacity a podporu viac sofistikovaných činností.

**Kľúčové slová**: európska, ekonomická, integrácia, podniky, podnikateľské prostredie, konkurencieschopnosť

## Abstract

The aim of submitted dissertation thesis is research on impact of European integration on entrepreneurship in Czech Republic. Theoretical part is focused on microeconomic effects of European integration consistent with modern theories of international trade with more progressive models of heterogeneity firms. Questionnaire investigation has been used as a qualitative method while GCR, RCI and DB and their time series enabled quantitative research. Impact on entrepreneurship area has been explored by using questionnaire consisting of questions with 5 degree Likert scale of agreement. For statistical evaluation has been used binomial testing, odds ratio, relative risk and related confidentiality intervals. Most of the companies evaluated European integration mostly positive than negative. From obtained results is clear positive attitude of big companies, mostly from Prague and Central Bohemia. Opening of single market and no barriers access to European markets supported positively in majority big international export oriented companies. Small and medium regional companies evaluated European integration more negatively. Easier access to capital caused overall increase of indebtedness of companies. Positively has been European integration perceived by technological and developmental companies, less positively by sector of services which can be consequence of strategical focus on Euro-funds or incomplete EU single market for services. Most of the companies evaluated negatively increase of bureaucracy and legislation. Majority of the companies did evaluated raising of Euro-funds as a complex process. According to respondents, European integration did not help to increase transparency or decrease corruption in public competition. Most of the companies did not agree with acceptance of Euro. Growing DTF trend for DB index since 2004 shows improvement of business environment after accession to the EU. The biggest benefit for Czech business environment seems to be trade liberalization as Czech companies were able to compete successfully at foreign markets which results to growing Czech exports and positive trade balance even though contribution to value added is relatively low. Biggest opportunities are non- effective bureaucracy, tax regulation, corruption, political instability and low business sophistication. RCI index shows obvious discrepancies and dominant position of Prague and Central Bohemia between Czech regions. CR should focus, consistently with Europe 2020 strategy, on qualification of labour forces, increase of innovation capacity and support of more sophisticated businesses with higher added value.

**Key words**: European, economic, integration, companies, business environment, competitiveness

# Obsah

**1. ÚVOD ..... 9**
1.1 Význam práce ..... 9
1.2 Výskumné otázky ..... 10
1.3 Ciele práce ..... 11
**2. TEORETICKÁ ČASŤ ..... 12**
2.1 Štruktúra dizertačnej práce ..... 12
2.2 Definície ..... 13
2.2.1 Definícia podnikateľského prostredia ..... 13
2.2.2 Definícia konkurencieschopnosti ..... 15
2.2.3 Vzťah kvality podnikateľského prostredia a konkurencieschopnosti ..... 19
2.2.4 Konkurencieschopnosť a tvorba pridanej hodnoty ..... 19
2.3 Kvalita podnikateľského prostredia v Českej republike ..... 20
2.4 Ekonomické prínosy európskej integrácie ..... 28
2.5 Ekonómia európskej integrácie ..... 44
2.5.1 Jednotný vnútorný trh ..... 44
2.5.2 Ekonomická integrácia trhov ..... 51
2.5.3 Model BE-COMP ..... 58
2.5.4 Vplyv európskej integrácie na tvorbu hodnotových reťazcov ..... 62
2.5.5 Konkurenčné podmienky v EÚ ..... 64
2.5.6 Integrácia a výrobná špecializácia ..... 68
2.5.7 Komparatívna výhoda ..... 69
2.5.8 Geografia ekonomickej integrácie ..... 70
2.6 Teória heterogénnych firiem ..... 72
2.6.1 Empirické dôkazy ..... 74
2.6.2 Všeobecné princípy modelu heterogenity firiem ..... 75
2.6.3 Endogénna produktivita firiem ..... 80
2.6.4 Multinacionálne firmy a štruktúra medzinárodného obchodu ..... 83
**3. METODIKA VÝSKUMU ..... 86**
3.1 Popis experimentu kvantitatívnej analýzy ..... 86
3.2 Popis experimentu kvalitatívnej analýzy ..... 87
3.2.1 Parametre členenia odpovedí dotazníkového prieskumu ..... 89
3.2.2 Štatistické spracovanie primárnych dát ..... 91
**4. VÝSLEDKY A DISKUSIA ..... 97**
4.1 Kvantitatívna analýza ..... 97
4.1.1 Hodnotenie podľa Doing Business ..... 97
4.1.2 Hodnotenie podľa GCI ..... 100
4.1.3 Hodnotenie podľa RCI ..... 107
4.2 Kvalitatívna analýza ..... 111
4.2.1 Otázka 1: *Vstup ČR do EU měl na podnikatelské prostředí celkově pozitivní vliv.* ..... 113
4.2.2 Otázka 2: *Vlivem vstupu ČR do EU se konkurence na českým trhu zvýšila.* ..... 117
4.2.3 Otázka 3: *Vlivem vstupu do EU se možnosti prosadit se na zahraničních trzích zlepšili.* ..... 119

4.2.4 Otázka 4: *Vlivem vstupu do EU se zvýšila legislativní a administrativní náročnost v podnikání.* ..... 122
4.2.5 Otázka 5: *Snadnost získat kapitál se vlivem vstupu do EU zlepšila.* ..... 124
4.2.6 Otázka 6: *Čerpání z eurofondů a žádání vládních dotací bylo jednoduché a transparentní.* ..... 126
4.2.7 Otázka 7: *Kvalifikace a dostupnost kvalifikované pracovní síly se vlivem vstupu do EU zvýšila.* ..... 128
4.2.8 Otázka 8: *Vstup do EU měl celkově pozitivní vliv na podnikovou kulturu ve Vaší firmě.* ..... 130
4.2.9 Otázka 9: *Transparentnost verejnýchek se vlivem vstupu do EU zlepšila, korupce poklesla.* ..... 131
4.2.10 Otázka 10: *Vstup do EU pozitivně působil na vývoj hospodářského výsledku.* ..... 133
4.2.11 Otázka 11: *Vstup do EU měl pozitivní vliv na snižování zadluženosti Vašeho podniku.* ..... 136
4.2.12 Otázka 12: *Aká je dle Vás největší výhoda vstupu do EU z hlediska vlivu na podnikatelské prostředí?* ..... 137
4.2.13 Otázka 13: *Aká je dle Vás největší nevýhoda vstupu do EU z hlediska vlivu na podnikatelské prosředí?* ..... 138
4.2.14 Otázka 14: *Souhlasíte s přijetím eura? V kterém roce ideálně?* ..... 139
**5. ZÁVEREČNÉ ODPORÚČANIA ..... 143**
**6. ZÁVER ..... 148**
**7. POUŽITÉ ZDROJE A LITERATÚRA ..... 150**
**8. ZOZNAMY OBRÁZKOV, TABULIEK A SYMBOLOV ..... 158**
**PRÍLOHY ..... 164**

# 1. Úvod

## 1.1 Význam práce

Integrácia je združením zvrchovaných štátov, ktoré v určitej sfére formulujú a uskutočňujú spoločnú politiku a k tomuto účelu vytvárajú spoločné nadnárodné orgány a inštitúcie, na ktoré vlády a parlamenty členských krajín prenášajú časť svojich právomocí. V prípade európskej integrácie sa teda jedná o proces vytvárania stále užšieho zväzku medzi národmi Európy. V niektorých ohľadoch príslušné orgány integrácie formulujú a realizujú vlastnú legislatívu a politickú (hospodársku) aktivitu. Formálna účasť v integrácii teda spočíva v tom, že zvrchovaný štát prenesie niektorý aspekt svojej suverenity na nadnárodný orgán (inštitúciu) integrácie. Integrácie a integračné procesy prebiehali a prebiehajú na celom svete a takmer na všetkých kontinentoch sa vytvorili v podstate na hospodárskej báze. Najčastejšie sú integrácie v oblasti ekonomiky, ale vyskytujú sa aj integrácie politické, bezpečnostné, sociálne či kultúrne, pričom platí, že čím je integračný proces rozvinutejší, tým sa zvyšuje aj význam mimoekonomických aspektov integrácie (Dinan, 2004). Táto dizertačná práca sa však bude ďalej zaoberať prevažne európskou ekonomickou integráciou a jej dopadmi na podnikateľské prostredie a podniky v Českej republike.

Dôležitými efektami európskej integrácie sú rozsiahlejšie odbytiská v dôsledku integrácie trhov, rozvoj obchodu, výhody z úspor z rozsahu, špecializácia výroby, znižovanie nákladov, priemerne vyššia produktivita firiem a odvetví ako dôsledok efektívnejšej alokácie zdrojov a štrukturálnych zmien, príťažlivosť pre investorov, posilňujúce sa konkurenčné prostredie, inovácie, lepšia kvalita produktov a služieb, širší sortiment alebo makroekonomické prínosy (vzájomný obchod a rast zamestnanosti), A. M. El-Agraa (2001). Fázy ekonomickej integrácie je možné rozdeliť na negatívnu (liberalizácia obchodu, t.j. vzájomné odstránenie prekážok obchodu ako sú clá a kvóty medzi zúčastnenými štátmi) a pozitívnu (odstraňujú sa nie len prekážky vzájomného obchodu, ale otvárajú sa ďalšie trhy, stanovujú sa spoločné pravidlá a pod). Pelkmans (2006) uvádza, že ekonomická integrácia je proces, v ktorom sa postupne prepojujú dovtedy oddelené národné trhy (odstránením ekonomických hraníc). To predpokladá odstránenie prekážok (ekonomických, obchodných, daňových, administratívnych, technických a iných) medzi najmenej dvoma štátmi, ktoré tomu doteraz bránili a zavedenie spoločných, predovšetkým súťažných pravidiel. Základným prínosom ekonomickej integrácie je posilnenie skutočnej alebo potenciálnej konkurencie a efektov, ktoré z toho plynú.

Česká republika vstúpila do Európskej únie 1. mája 2004. Je zrejmé, že všetky zmeny súvisiace so vstupom sa neprejavili len v roku 2004 a nie sú na ňom ani nijakým spôsobom závislé. Tieto zmeny sa udiali už od samostatného vzniku Českej republiky alebo ešte ďalej od transformácie českej ekonomiky na trhovú (Janning, 1998). Viac-menej existujú zmeny a ich dopady, ktoré boli bezprostredne vyvolané otvorením hraníc a vstupom na jednotný vnútorný trh. Jednania o vstupe sa začali už v roku 1990, a teda práve tento rok je možné brať ako počiatok všetkých zmien súvisiacich s európskou integráciou. Práve v tomto roku sa Česká republika rozhodla vstúpiť do Európskej únie a všetky jej ďalšie kroky viedli k splneniu požadovaných kritérií. Od roku 1995 existovala platná dohoda o vytvorení zóny voľného obchodu do desiatich rokov (Fidrmuc, 1999). Žiadosť o vstup do Európskej únie podala česká vláda 17. januára 1996. Odvtedy vznikla požiadavka na harmonizáciu práva, účtovného a daňového systému, colnej správy, ochrany spotrebiteľa a pod. Adaptácia českého na európske právo sa dotkla podnikov vo viacerých ohľadoch. Príprava na vstup pomohla zlepšiť ekonomické prostredie. Na druhej strane však donútila podniky aj k značným investíciám, aby dosiahli stotožnenie s novými zákonnými predpismi. Rovnako tak zvyšovanie sadzby nepriamych daní ovplyvnilo v určitých sektoroch hospodárstva dopyt.

Z hľadiska otvorenia trhu sa po vstupe očakávalo zvýšenie konkurencie pre domáce subjekty, ale tiež nové príležitosti pre pôsobenie na európskom trhu (Mikelka, 1998). Vzhľadom k investíciám, kedy sa Česká republika pôvodne ako 10 miliónová krajina javila ako viac riziková, sa po vstupe do EÚ ako väčšieho hospodárskeho celku stala stabilná a pre investorov ešte viac zaujímavá.

Významnou zmenou po vstupe do EÚ sa stala zmena inštitucionálna a legislatívna, ktorá sa stala jednou z priorít Európskeho spoločenstva. Výrazné boli hlavne zákony a nariadenia týkajúce sa technických noriem, harmonizácie daní, ochrany životného prostredia a bezpečnosti práce, ktoré museli firmy implementovať a zohľadniť v podnikovo hospodárskej praxi, čo v mnohých prípadoch znamenalo zvýšené náklady a problémy s tým spojené, hlavne u priemyselných podnikov. Zvýšené nároky boli aj na kvalitu výrobkov a výrobné podmienky, či hospodársku súťaž. Známe je aj pravidlo ochrany slabšej strany, vo väčšine prípadov zákazníka, ktoré sa stalo kľúčovým pre plnenie strategických cieľov EÚ. Európska integrácia tak okrem prirodzených ekonomických efektov ovplyvnila tiež faktory podnikateľského prostredia, ktoré pôsobia na firmy. So vstupom do EÚ sa rovnako tak otvorili možnosti pre čerpanie fondov, zameraných na rozvoj a vznik nových podnikov (Hamplová et al., 2015). Aj tieto fakty mohli mať vplyv na podnikateľské prostredie a jeho vývoj od vstupu do EÚ.

Významom tejto práce je zodpovedanie výskumných otázok týkajúcich sa dopadu európskej integrácie na podnikateľskú sféru v Českej republike na základe štatistického vyhodnotenia dotazníkového prieskumu a spracovania indexov kvality podnikateľského prostredia a konkurencieschopnosti. Prínosom práce je tiež diskusia vplyvu európskej integrácie selektívne na rôzne segmenty podľa zvolených kritérií ako veľkosť firmy, sektor podnikania, rozsah pôsobenia, právna forma alebo región pôsobenia, a to v kontexte teórií medzinárodného obchodu a teórií európskej ekonomickej integrácie.

## 1.2 Výskumné otázky

Otázky ohľadne veľkosti trhu a jeho významu sa kládli už od samotného vzniku európskych zoskupení. Prístup na väčšie trhy by mal viesť, prostredníctvom zvýšenej konkurencie, k zvýšeniu produktivity podnikov, tá následne k nižším cenám, vyššej kvalite a k zvýšeniu konkurencieschopnosti voči vonkajším mimoeurópskym trhom. Modeli firemnej heterogenity (Melitz, 2003) poskytujú prirodzené vysvetlenie týchto javov, kde sa zdá, že najproduktívnejšie sú multinacionálne firmy so zahraničnými filiálkami, ďalej firmy, ktoré aspoň exportujú a najmenej produktívne sú neexportné firmy pôsobiace iba na domácich trhoch. Prehlbovanie hospodárskej súťaže by preto viedlo k tlaku na znižovanie zisku firiem a to k zlučovaniu, alebo odkúpeniu menej efektívnych firiem firmami efektívnejšími vo forme fúzií alebo akvizícií. Výsledkom reštrukturalizačného procesu by tak mala byť EÚ s nižším počtom väčších súťažiacich firiem schopných lepšie využívať úspory z rozsahu vďaka svojej veľkosti (Baldwin & Wyplosz, 2013). Tieto firmy budú preto prirodzene dosahovať vyššiu produktivitu. Európska únia ďalej podporila špecializáciu na medzinárodnej úrovni a koncentráciu na národnej úrovni. Z hľadiska medzinárodného obchodu je známy efekt liberalizácie, ktorý umožňuje realokáciu zdrojov, a teda možnosť koncentrovať svoje zdroje do výroby, ktorá je relatívne efektívnejšia. Produkty, ktorých výroba je v danej krajine menej efektívna, je možné dovážať výmenou za produkty, ktorých výroba je v danom štáte relatívne efektívnejšia. Tým sa jednotlivé štáty môžu špecializovať na sektory, v ktorých majú komparatívnu výhodu. Liberalizácia obchodu teda môže mať významné dopady na umiestnenie výroby, vzhľadom k tomu, že podporuje sektorovú špecializáciu ekonomík. Voľný pohyb služieb čelí reálne množstvu prekážok a problémov a potenciál jednotného vnútorného trhu v tomto smere nie je naplnený. Problémom poskytovania služieb podnikateľov v ostatných členských štátoch je neistá právna situácia, právne prekážky, rozdielne predpisy či diskriminačné zaobchádzanie. Samotné clá a kvóty boli medzi jednotlivými krajinami v Európe zrušené podpísaním dohody o voľnom trhu už v roku 1974. To však neznamenalo, že pôsobenie a prechod medzi jednotlivými európskymi trhmi je jednoduchý

a priechodný ako v rámci trhov domácich krajín. Dôvodom je existencia fyzických, daňových alebo technických prekážok jednotlivých členských krajín. Napriek zdanlivo nevýznamným prekážkam však dochádza pri ich akumulácii k významnému zníženiu priechodnosti medzi jednotlivými trhmi. Dôkazom tohto javu je existencia podnikov, ktoré majú na domácom trhu celkom dominantné postavenie, avšak na zahraničných trhoch takmer nepôsobia. Fragmentácia vedie k obmedzovaniu hospodárskej súťaže, vyšším cenám a nadmernému počtu firiem na zahraničných trhoch. Z hľadiska cien je fragmentácia problematická hlavne vtedy, keď dôjde k premietnutiu nevyužitých úspor z rozsahu do vyšších cien, ktoré sú dôsledkom nízkej konkurencie členských štátov a môžu byť tiež spojené s nízkou kvalitou výrobkov alebo poskytnutých služieb. Odstránenie zmieňovaných prekážok preto povedie k zníženiu negatívnych dopadov fragmentácie. Dôležitou otázkou v súvislosti s geografiou ekonomickej integrácie je jej dopad na úrovni národných regiónov vzhľadom k tomu, že kapitál, kvalifikovaná alebo aj nekvalifikovaná pracovná sila môžu byť rôzne zapojené medzi sektormi vo vnútri štátu. Logika ekonomickej geografie je postavená na pôsobení disperzných a aglomeračných síl. Aglomeračné sily podporujú priestorovú koncentráciu ekonomickej aktivity, zatiaľ čo disperzné sily ju obmedzujú, rovnovážna koncentrácia je teda výsledkom pôsobenia týchto dvoch síl. Vplyv európskej integrácie tak mohol byť rôzny v závislosti na rôznych parametroch ako veľkosť firmy, sektor podnikania, rozsah pôsobenia alebo región, v ktorom je firma lokalizovaná. Je teda možné položiť výskumnú otázku, aký mala európska integrácia vplyv na firmy vo vzťahu k uvedeným parametrom?

Okrem pôsobenia ekonomických aspektov ovplyvnila európska integrácia aj množstvo faktorov podnikateľského prostredia, ktoré zásadným spôsobom pôsobí na české firmy. Diskutovať by sa dal vplyv európskej legislatívy a administratívy, ochrana hospodárskej súťaže, transparentnosť verejných zákaziek, korupcia, dostupnosť kapitálu, dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily, čerpanie Eurofondov a súvisiaci vplyv na hospodársky výsledok, zadlženosť, konkurenčné prostredie na domácom trhu, konkurencieschopnosť na zahraničných trhoch, podnikovú kultúru, ochotu prijať euro a pod. Kvalitu podnikateľského prostredia a jej zmeny sleduje množstvo indexov, ktoré sú konštruované na základe vybraných indikátorov získaných z tvrdých, alebo mäkkých dát dotazníkových prieskumov. Príkladom takého indexu je napr. Doing Business podľa Svetovej banky. Je teda možné položiť výskumnú otázku, aká je kvalita českého podnikateľského prostredia a aké efekty mal európsky integračný proces?

Krugman kritizoval rozšírené pojatie konkurencieschopnosti v kontexte makroekonomickej komparácie ekonomiky v medzinárodnom rozsahu (Krugman, 1980). Proti tomuto pojatiu zdôraznil mikroekonomickú úroveň podnikania ako základ pre formovanie konkurencieschopnosti krajiny. Posledné trendy smerovania ekonomickej integrácie EÚ, obsiahnuté v stratégii Európa 2020, vyjadrujú jasnú orientáciu na zvýšenie konkurencieschopnosti členských krajín na báze podpory inovácií, znalostnej ekonomiky s dominantnou úlohou ľudského kapitálu (MPO, 2015). Výskumná otázka teda znie, aká je súčasná konkurencieschopnosť českých podnikov a aké zmeny vyvolala európska integrácia?

## 1.3 Ciele práce

Zámerom práce je určiť kľúčové dopady európskej integrácie na podnikateľské prostredie a podniky v Českej republike. Je možné očakávať pozitívne hodnotenie z pohľadu väčších firiem, sektorov tradičného českého priemyslu s konkurenčnou výhodou (strojárenský, spracovateľský), regiónu Prahy a okolia, prípadne nadnárodne pôsobiacich firiem. Kontrastné k tomu môžu byť odpovede menších, regionálnych firiem z regiónov mimo Prahy, prípadne firiem zo sektoru služieb. Z hľadiska relatívnej kvality podnikateľského prostredia a medzinárodnej konkurencieschopnosti podľa indexov DB, GCI alebo RCI je pravdepodobné zlepšenie v rade oblastí v súlade so strategickými cieľmi EÚ.

# 2. TEORETICKÁ ČASŤ

## 2.1 Štruktúra dizertačnej práce

V tejto kapitole je popísaná štruktúra dizertačnej práce a zdôvodnený výber jednotlivých kapitol. V súlade s cieľmi práce je kapitola 2.2 venovaná definíciám základných pojmov a vzťahov, na ktoré dizertačná práca ďalej nadväzuje. Kapitola 2.3 popisuje súčasný stav podnikateľského prostredia a jeho vybraných faktorov na základe dostupných empirických štúdií a prieskumov. Nadväzujúca kapitola 2.4 diskutuje ekonomické prínosy európskej integrácie a ich dopady na podnikateľskú sféru. Z hľadiska podnikateľského prostredia a firiem bolo v súvislosti s európskou integráciou jedným z kľúčových aspektov vytvorenie jednotného trhu a 4 slobôd, ktoré ovplyvnili množstvo faktorov hlavne obchod, ktorý je pre Českú republiku, ako malú otvorenú ekonomiku, zásadný. Kapitola 2.5 preto popisuje princípy a pravidlá fungovania vnútorného trhu (s dôrazom na odstraňovanie bariér obchodu, ktorých efekty sú ďalej diskutované v teórii heterogénnych firiem a medzinárodného obchodu). Cieľom tejto kapitoly je tiež zdôrazniť stále nekompletný trh služieb (čo z časti vysvetľuje negatívny sentiment odpovedí firiem z tohto sektoru v kvalitatívnej analýze praktickej časti). Dopad zavedenia vnútorného trhu z pohľadu voľného pohybu osôb a kapitálu je ďalej možné skúmať v súvislosti s otázkami 5 alebo 7 kvalitatívnej analýzy. Kapitola 2.5 ďalej pojednáva o ekonomickej teórii európskej integrácie. Z hľadiska firiem je dôležitý aspekt ekonomickej integrácie trhov, ktorý ovplyvňuje okrem iného počet firiem a tiež výšku ziskovej prirážky (vzťah zachytený popísaným modelom BE- COMP). Cieľom tejto kapitoly bolo tiež naznačiť očakávania v súvislosti s odpoveďami na otázku 10 dotazníkového prieskumu uvedeného v kvalitatívnej analýze praktickej časti - vplyv európskej integrácie na vývoj hospodárskeho výsledku firiem. Kapitola 2.5 pojednáva tiež o vplyve európskej integrácie na tvorbu hodnotových reťazcov a začlenením ČR do ich štruktúry. V súvislosti so vstupom do EÚ je zrejmá spojitosť s prílivom PZI, hlavne na začiatku tohto tisícročia. PZI naštartovali české exporty a očakávalo sa akú pozíciu zaujmú domáce české podniky v dodávateľských vzťahoch nadnárodných firiem. Lepšiu vypovedaciu schopnosť než samotná výška exportov má práve podiel domácich firiem na tvorbe pridanej hodnoty. Doplnené boli preto údaje z databázy OECD TiVA (kapitola 4.1). Predmetom tejto kapitoly je tiež vytvorenie konkurenčných podmienok v EÚ a to z pohľadu ochrany hospodárskej súťaže, verejných zákaziek, daní alebo ochrany duševného vlastníctva na európskych trhoch, ktoré mali byť základom pre vytvorenie férových konkurenčných tržných podmienok (nadväzujúce sú otázky 2, 3 a 9 dotazníkového prieskumu). Zdôraznený je význam špecializácie ekonomík na sektory s konkurenčnou výhodou. V súlade s tradične silnými odvetviami českého priemyslu a rozdelenia odpovedí dotazníkového prieskumu v praktickej časti podľa sektorov (jeden zo zvolených parametrov). Je tu tiež možné hľadať súvislosť s charakterom jednotlivých odpovedí respondentov v dotazníku. Ďalšou vybranou témou v kapitole 2.5 je geografia ekonomickej integrácie, kde opäť v dotazníkovom prieskume bol ako jeden z parametrov výberu odpovedí práve región pôsobenia firiem, z ktorého vyplynuli značné rozdiely v charaktere odpovedí respondentov. Zásadným zistením kvalitatívnej analýzy bol takmer polárny charakter odpovedí členených podľa veľkosti firiem a rozsahu ich pôsobenia. V súvislosti s liberalizáciou obchodu, ako dôsledku európskej integrácie, túto polaritu relatívne dobre vysvetľujú teórie heterogénnych firiem a multinacionálnych firiem, ktoré pojednávajú o produktivite a inovatívnosti exportných firiem, neexportných firiem a tiež firiem, ktoré podstupujú PZI. O týchto efektoch a ich empirických dôkazoch pojednáva kapitola 2.6. Kapitola 3 (Metodika výskumu) sa zaoberá metodikou zberu, spracovania a vyhodnotenia dát. Kapitola 4.1 diskutuje formou medzinárodných indexov o základných pilieroch konkurencieschopnosti a kvality podnikateľského prostredia a vplyvu európskej integrácie na ich vývoj. Vzhľadom k tomu, že tieto indexy sú v prevažnej časti konštruované na základe dát dotazníkového prieskumu, sú vhodným doplnením kvalitatívnej analýzy v kapitole 4.2. Previazanosť je možné hľadať medzi jednotlivými indikátormi na základe ich

subindexov a napr. otázkami 4, 5, 8 alebo 11 dotazníkového prieskumu. Táto kapitola tiež porovnáva skóre alebo poradie jednotlivých indikátorov s výsledkami kvalitatívnej analýzy. Kapitola 4.2 diskutuje výsledky dotazníkového prieskumu. V 5. kapitole sú popísané najvýznamnejšie zistenia, ich príčiny a odporúčania. V 6. kapitole sú zhrnuté závery dizertačnej práce.

## 2.2 Definície

### 2.2.1 Definícia podnikateľského prostredia

Z mikroekonomického hľadiska je podnik možné definovať ako ekonomický subjekt, ktorý vyrába statky a služby, ponúka ich na trhu tovarov a na trhu výrobných faktorov vytvára dopyt po výrobných faktoroch potrebných pre ich výrobu. Podnikateľské prostredie vzniká v interakcii na globalizujúce sa svetové hospodárstvo a je alokované v konkrétnych regionálnych rozmeroch, ktoré je možné na tejto úrovni hodnotiť. Podnikateľské prostredie a samotné podnikanie je možné chápať ako formu s obsahom alebo naplnenia vymedzeného prostredia efektívnou aplikáciou a alokáciou podnikateľských aktivít (investícií). V Českej republike však nie je z právneho hľadiska podnikateľské prostredie jasne definované, a to ani v ZOK a NOZ. Vzhľadom k bývalým politickým režimom nemá ani historickú kontinuitu, kde čokoľvek podnikateľské, individuálne, bolo potlačované. V súčasnosti je možné celkový image podnikateľského prostredia považovať skôr za negatívny.

Konkrétnych definícií pojmu podnikateľské prostredie je niekoľko, definícia podľa Seberovej (2009) hovorí: „Pojem podnikateľské prostredie sa začína rozrastať v 90. rokoch a je možné ho definovať ako súhrn podstatných vplyvov pôsobiacich na podnikateľa, podnik a podnikanie. Zahrňuje vplyvy, ktoré pôsobia na sústavnú činnosť uskutočňovanú podnikateľom alebo podnikom vlastným menom a na jeho zodpovednosť za účelom zhodnotenia podnikateľského potenciálu. Je to prostredie, ktoré okrem ekonomických a prírodných zložiek života zahrňuje hlavne zložky nehmotného prostredia ako je napr. kultúra, právo, sociálne vzťahy atď.“.

Ide preto o všetky okolnosti, ktoré podnik ovplyvňujú predovšetkým zvonka, ale tiež zvnútra samotného podniku. Tieto vplyvy podnik musí preto zohľadniť a zahrnúť do svojho riadenia. Môže sa teda jednať o kultúrne prvky, klimatické podmienky alebo zákony. Vo všeobecnosti ale platí, že pre podniky sú najdôležitejšie vplyvy ekonomického prostredia, a teda tie, ktoré sú tvorené mikroekonomickou politikou štátu.

Urban et al. (2000) uvádzajú, že podnikateľské prostredie je priestorovo a systémovo vymedzená kategória širšieho významu (ekonomicky, geograficky a eticky určeného) so štruktúrovaným obsahom. Definuje podnikateľské prostredie ako súhrn vonkajších vplyvov, ktoré ovplyvňujú výkonnosť, rast a konkurencieschopnosť podnikateľských subjektov.

Ďalšie definície definujú podnikateľské prostredie ako súhrn faktorov ekonomického, politického, právneho, technologického, sociálneho a kultúrneho charakteru, ktoré majú dopad na kvalitu podmienok, v ktorých podnikateľské subjekty rozvíjajú svoje aktivity a podstatným spôsobom ovplyvňujú ich konkurencieschopnosť, výkonnosť, rastový potenciál a determinujú atraktivitu danej krajiny pre zahraničných investorov (Kalinská, 2010).

V závislosti na kvalite podnikateľského prostredia budú rovnako tak kvalitné ekonomické výsledky krajiny. Podnikateľské prostredie je teda v širšom význame možné tiež chápať ako jeden zo základných faktorov ekonomického rozvoja. Kvalitné a podnikateľsky prívetivé prostredie je jednou zo základných podmienok konkurencieschopnosti podnikov a je základným predpokladom rastu konkurencieschopnosti ekonomiky. Štát má kvalitné podnikateľské prostredie, pokiaľ vhodným spôsobom podporuje podnikanie prostredníctvom dobrej legislatívy a efektívnej štátnej a verejnej správy (Petríček, 2006). Pokiaľ je podnikateľské prostredie nepriaznivé, s veľkou pravdepodobnosťou

ani najlepšia znalosť tohto prostredia a ani najprepracovanejšie marketingové analýzy nezaručia úspech podnikania v tomto prostredí.

Do podnikateľského prostredia sú zaradené rôzne faktory a vplyvy ako napríklad:

- Právne normy upravujúce podnikanie
- Pravidlá hospodárskej súťaže
- Dane, dotácie, podpory
- Vymáhateľnosť práva
- Ceny, mzdy, zamestnanosť

Nadväzujúce širšie vyhodnotenie na globálnej úrovni zahrňuje tiež ďalšie faktory ako napr. inovačný potenciál, sofistikovanosť biznisov a pod. Európska integrácia ovplyvnila množstvo faktorov, ktoré prispievajú k tvorbe podnikateľského prostredia v Českej republike, a teda pôsobia na rozvoj ekonomických subjektov (firiem). Dizertačná práca sa bude ďalej zaoberať predovšetkým faktormi, ktoré mohli byť ovplyvnené európskou integráciou.

Existuje skupina indexov ako napr. AB (*Agentúra Bloomberg*), WB DB (*World Bank- Doing Business*), WEF GCI (*World Economic Forum- Global Competitiveness Index*), ČS index alebo RCI (*Regional Competitiveness Index*) index popisujúcich na základe zvolených faktorov kvalitu podnikateľského prostredia alebo úroveň konkurencieschopnosti. Skúmanie týchto indexov je možné považovať za kvantitatívny výskum, nakoľko indexy sú konštruované na základe tvrdých dát alebo mäkkých dát (spytovaním tisícok respondentov na úrovni vrcholového manažmentu firiem). V ďalšej časti práce budú z dôvodu globálneho a európskeho významu diskutované indexy DB, GCI a RCI.

*Kvalita podnikateľského prostredia- Doing Business Index*

Podľa WB- Doing Business je podnikateľské prostredie možné popísať na základne nasledovných faktorov (World Bank, 2017):

- *Založenie podnikania*
  - Procedúry k legálnemu začatiu podnikania
  - Čas potrebný k ukončeniu zvolených legislatívnych procedúr
  - Náklady potrebné k ukončeniu každej zvolenej legislatívnej procedúry
  - Vstupný kapitál (% príjmu na obyvateľa)
- *Získavanie stavebných povolení*
  - Procedúry potrebné k legálnemu postaveniu skladu
  - Čas potrebný k ukončeniu každej procedúry
  - Požadované náklady k ukončeniu každej procedúry
  - Index kontroly kvality budov
- *Získavanie elektrického pripojenia*
  - Procedúry potrebné k získaniu elektrického pripojenia
  - Čas potrebný k ukončeniu každej procedúry
  - Náklady potrebné k ukončeniu každej procedúry
  - Spoľahlivosť dodávok a transparentnosť indexu taríf
  - Cena elektriny za kWh
- *Nákup a prevod nehnuteľností*
  - Procedúry potrebné k legálnej zmene premenovania nehnuteľnosti
  - Čas potrebný k ukončeniu každej procedúry
  - Náklady potrebné k ukončeniu každej procedúry
  - Index kvality administratívy krajiny

- *Získavanie financií*
  - Index sily zákonných práv
  - Index kreditných informácií
  - Pokrytie finančnými úradmi
  - Pokrytie finančnými registračnými autoritami
- *Ochrana menšinových investorov*
  - Index uzávierky
  - Index dlhu
  - Index jednoduchosti zapojenia zúčastnených strán
  - Index predĺženia regulácie konfliktu záujmov
  - Index práv zúčastnených strán
  - Index vlastníctva a kontroly
  - Index korporátnej transparentnosti
  - Index správy spoločnosti
  - Index sily ochrany spotrebiteľov
- *Platenie daní*
  - Platby daní výrobných spoločností v roku 2014 (počet za rok nastavený pre elektronické a spoločné plnenie a platby)
  - Čas potrebný ku kompletizácii 3 hlavných druhov daní
  - Celková sadzba dane (% zisku po úplnom zdanení)
  - Index dodatočného daňového plnenia
- *Obchodovanie so zahraničím*
  - Compliance dokumentov (náklady a čas)
  - Compliance na hranici (náklady a čas)
  - Domáce transporty
- *Vymáhanie kontraktov*
  - Čas potrebný k vymáhaniu kontraktov prostredníctvom súdov
  - Náklady spojené s vymáhaním kontraktov prostredníctvom súdov
  - Index kvality právneho procesu
- *Riešenie insolvencií*
  - Čas potrebný k vymedzeniu dlhu
  - Náklady vyžadované k vráteniu dlhu
  - Záver insolvenčného konania
  - Úspešnosť zotavenia kreditorov
  - Index sily insolvenčného rámca

### 2.2.2 Definícia konkurencieschopnosti

Konkurencieschopnosť je možné definovať ako stupeň schopnosti za podmienok voľného a fér trhu produkovať produkty a služby, ktoré obstoja v teste medzinárodného trhu, za súčasného zvyšovania reálnych príjmov. Širší význam konkurencieschopnosti je možné definovať ako schopnosť súťažiť, vyhrávať a získavať pozíciu na trhu v snahe zvýšiť svoj tržný podiel, ziskovosť a eventuálne konsolidovať komerčne úspešné aktivity (Plchová, 2011). Vzhľadom k nejednoznačnému vymedzeniu kategórie konkurencieschopnosti je v rade odborných prác hodnotená ako kategória nie objektívna, exaktná, ale značne ovplyvnená subjektívnymi prístupmi.

Pre ČR, ako aj ďalšie nové členské krajiny EÚ bolo zvýšenie konkurencieschopnosti na zahraničných trhoch náročnou úlohou vyplývajúcou z plnenia ekonomických Kodaňských kritérií ako podmienky pri vstupe do EÚ („Schopnosť obstáť v náročnej konkurencii na trhu“). Konkurencieschopnosť nebola

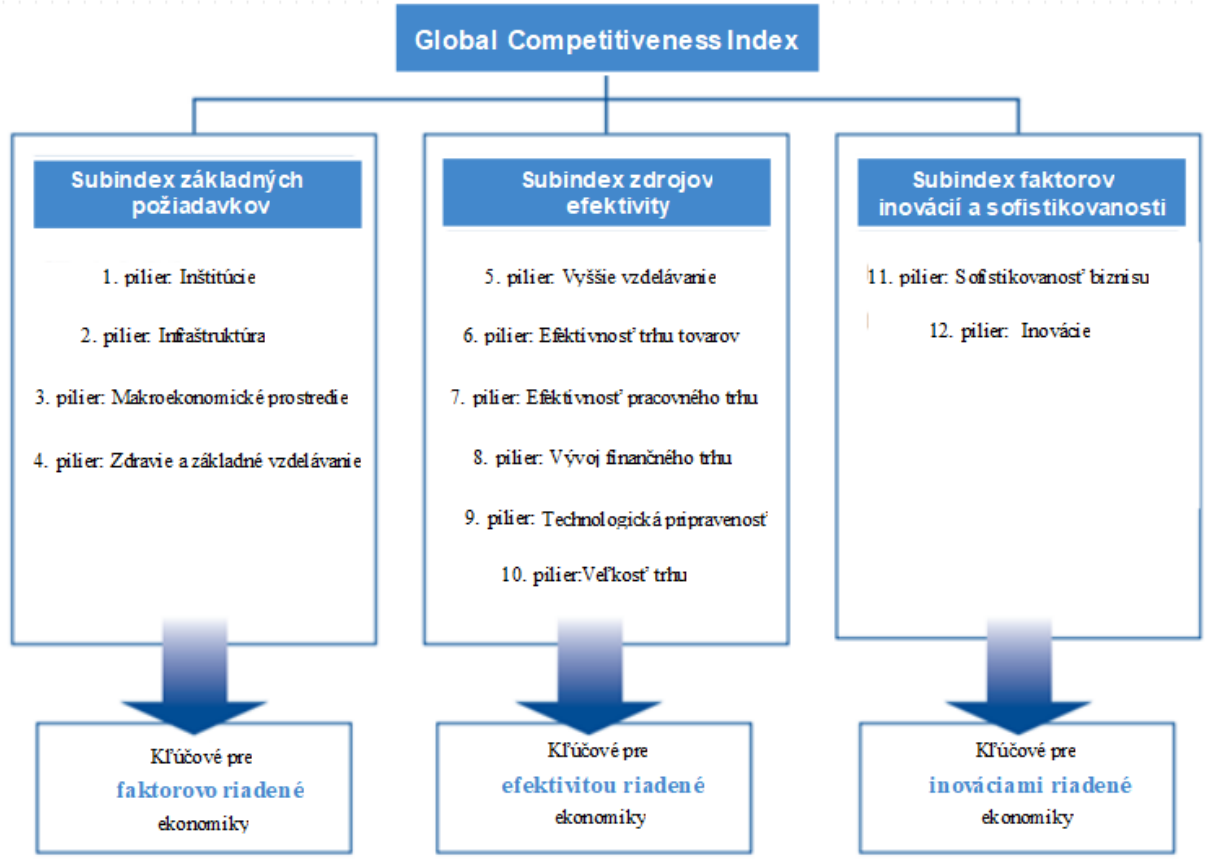
chápaná ako dosiahnutie určitého presne definovaného stavu, ale ako plynulý proces postupného rastu. Posledné trendy smerovania ekonomickej integrácie EÚ, obsiahnuté v stratégii Európa 2020, vyjadrujú jasnú orientáciu na zvýšenie konkurencieschopnosti členských krajín na báze podpory inovácií, znalostnej ekonomiky s dominantnou rolou ľudského kapitálu (Bič, 2008).

Informácie o stave a vývoji indikátorov konkurencieschopnosti sú nesporným prínosom nielen makroekonomického hodnotenia, ale tiež informovanosti podnikovej sféry pre kvalifikované rozhodovanie podnikateľských subjektov. Kritické sú námietky k metodológii zostavenia kompozitného indikátoru GCI z pohľadu zvolenej metódy agregácie – t.j. vážený priemer pilierov, kde táto metóda umožňuje substitúciu medzi výsledkami v pilieroch, negatívne hodnotenie v jednom pilieri môže byť substituované pozitívnymi výsledkami v iných pilieroch. Konkurenčné postavenie na domácich a zahraničných trhoch zásadne ovplyvňuje úspešnosť podnikania (Čapek, 2002). Podnikateľské subjekty by mali vo svojich dlhodobých zámeroch vychádzať z objektívnych informácií o medzinárodnej konkurencieschopnosti relevantných výrob, výrobných odborov či výrobkových služieb. Informovanosť manažmentu o stave a vývoji medzinárodnej konkurencieschopnosti umožňuje rozhodovať o výhodnom výrobnom a obchodnom zameraní a včasne uskutočňovať potrebné zmeny. Ukazovatele medzinárodnej konkurencieschopnosti v exporte produktov a služieb je možné rozdeliť na ukazovatele cenovej konkurencieschopnosti, necenové a ukazovatele prejavenej komparatívnej výhody.

Princíp komparatívnej výhody popísal už David Ricardo v roku 1817. Komparatívna výhoda predstavuje schopnosť jednej krajiny produkovať statky za nižších medzných nákladov a nákladov obetovanej príležitosti než iné krajiny. Dôsledkom komparatívnej výhody je medzinárodný obchod, keď krajiny vyvážajú produkt, v ktorom majú komparatívnu výhodu a naopak. Balassa (1966) meria relatívnu exportnú výkonnosť krajiny a odvetvia ako podiel krajiny na svetovom exporte produktov delený ich podielom na celkovom svetovom exporte. Táto komparatívna výhoda však už nemusí byť v súlade s pôvodnou myšlienkou Ricarda, pretože okrem nákladovej efektívnosti do medzinárodného obchodu vstupuje aj daňová politika, dotácie, tarifná politika a ďalšie prekážky zahraničného obchodu. To môže prejavenú komparatívnu výhodu od relatívnej nákladovej efektívnosti výrazne vychýliť. U homogénnych produktov by stačili bežné ukazovatele cenovej konkurencieschopnosti ako sú REER, ULC, produktivita apod. Zatiaľ čo v prípade medzinárodnej konkurenčnej súťaže s heterogénnymi produktmi sa nejedná iba o cenové efekty, kde REER, podobne ako ďalšie užitočné ukazovatele cenovej konkurencieschopnosti, neobsahujú kvalitatívne faktory. Systém ukazovateľov necenovej konkurencieschopnosti ponúka napr. WEF (Svetové ekonomické fórum), ktoré v ročných intervaloch publikuje práve Index globálnej konkurencieschopnosti.

*Globálna konkurencieschopnosť- GCI Index*

GCI je index určený pre výpočet a porovnanie globálnej konkurencieschopnosti jednotlivých ekonomík. WEF (World Economic Forum) definuje konkurencieschopnosť ako súbor inštitúcií, politík a faktorov, ktoré determinujú úroveň produktivity krajiny. Úroveň produktivity ďalej ovplyvňuje hladinu prosperity, ktorá môže byť v danej ekonomike dosiahnutá. Úroveň produktivity tiež ovplyvňuje výnosnosť investícií v ekonomike, ktorá je fundamentálny driver jej tempa rastu. GCI zobrazuje množstvo komponent, ktoré prispievajú do výsledného indexu na základe váženého priemeru. Tieto komponenty sú zoradené do 12 pilierov konkurencieschopnosti podľa obrázku 1.




**Obr. 1: Štruktúra GCI indexu**

Zdroj: World Economic Forum (2016)

Je dôležité podotknúť, že výsledky jednotlivých pilierov sa môžu vzájomne prekrývať, nakoľko výsledok v jednom pilieri môže byť ovplyvnený podobnými faktormi ako výsledok v ďalšom pilierov.

*Regionálna konkurencieschopnosť- RCI Index*

Posledná štúdia EÚ zobrazujúca konkurencieschopnosť jednotlivých európskych regiónov prostredníctvom RCI (Regional Competitiveness Index) je pre rok 2016 (publikuje sa v 3 ročných intervaloch), Európska komisia (2017). RCI je postavený na podobných princípoch ako GCI (inovácie, správa, dopravná a digitálna infraštruktúra, miery ľudského kapitálu a zdravia- celkovo 76 regionálnych indikátorov), avšak meria rozdielne dimenzie konkurencieschopnosti na regionálnej úrovni v Európskej únii. Regionálna dimenzia je dôležitá, pretože najviac konkurenčné faktory nie sú rovnomerne distribuované v priestore a mnoho z nich je ovplyvnených a determinovaných regionálnymi alebo lokálnymi autoritami. Je dôležité zdôrazniť, že index je konštruovaný na základe spytovania sa respondentov z riadiacich funkciách firiem, tzv. *Executive Opinion Survey* a kvantitatívnej analýzy (na základe dostupných, napr. makroekonomických dát). Regionálnu konkurencieschopnosť je možné chápať ako možnosť regiónu poskytnúť atraktívne a udržateľné prostredie pre firmy a pracujúcich rezidentov. Regionálne indexy poskytujú špecifický pohľad na hospodársku oblasť a v nej zoskupené firmy bez ohľadu na politické, funkčné alebo geografické hranice. Annoni, Dijkstra & Gaargano (2013) zdôrazňujú pretrvávajúce posilňovanie regiónov hlavných miest a metropolitných regiónov. V severozápadnej Európe tieto konkurenčné regióny generujú podstatné spillover efekty zlepšujúce konkurencieschopnosť okolitých regiónov. To však nebolo potvrdené v prípade južných a východných regiónov EÚ. Kľúčová otázka budúcnosti teda znie, či excelentná výkonnosť metropol bude zvyšovať výkonnosť ostatných regiónov alebo presne opačne- rozdiely medzi nimi a regiónmi sa budú zvyšovať.

Ukazuje sa, že viac efektívne a hlavne viac inovačné regióny dosahujú vyššiu variabilitu celkovej konkurencieschopnosti v rámci jednotlivých krajín, zatiaľ čo menej efektívne regióny sa nachádzajú v krajinách s nižšou hladinou variability konkurencieschopnosti. Vysoká variabilita inovatívnej skupiny krajín ukazuje na podstatné rozdiely inovačnej kapacity regionálnych ekonomík nielen v rámci krajín, ale tiež regiónov. Štatistiky tiež ukazujú, že viac konkurencieschopné regióny dosahujú vyššie hodnoty HDP na obyvateľa a tiež priťahujú väčší počet migrantov (Annoni & Dijkstra, 2017). Analýza na úrovni regiónov ukazuje napr. na spôsob vhodných politík a výberu investícií, kde je zrejmé, že menej konkurencieschopné regióny budú viac benefitovať zo zlepšenia inštitúcií a základného vzdelania ako napr. výdajov do R&D. Štruktúra indikátorov pre výpočet RCI indexu je rovnaká ako pre index GCI (WEF, 2016).

- *Populácia a HDP* (Počet obyvateľov, HDP/obyv.)
- *Inštitúcie na regionálnej úrovni* (Korupcia, Kvalita a zmysluplnosť vládnych služieb, Neúplnosť vládnych služieb)
- *Inštitúcie na úrovni krajiny* (Vnímanie korupcie na úrovni krajiny, Vnímanie korupcie na úrovni regiónu, Právo vyjadriť sa, Politická stabilita, Vládna efektivita, Kvalita regulátorov, Sila práva, Kontrola korupcie, „Ease of Doing Business Index“, Vlastnícke práva, Ochrana duševného vlastníctva, Efektívnosť legálneho rámca pri riešení sporov, Efektívnosť legálneho rámca pri zmenách regulácie, Transparentnosť vládnych politík, Biznisové náklady kriminality a násilia, Organizovaný zločin, Spoľahlivosť služieb polície)
- *Makroekonomická stabilita* (Vládny deficit, Hrubé národné úspory, Vládne dlhopisy, Vládny dlh)
- *Infraštruktúra* (Dostupnosť ciest pre motorové vozidlá, Dostupnosť železníc, Dostupnosť k letom, Intenzita vysokorýchlostných komunikácií)
- *Zdravie* (Úmrtnosť na cestách, Očakávaná doba zdravého života, Detská úmrtnosť, Úmrtnosť rakovinových ochorení, Úmrtnosť srdečných ochorení, Samovraždy)
- *Základné vzdelávanie* (Počet neúspešných žiakov v čítaní, matematike a prírodných vedách)
- *Vyššie vzdelávanie* (% populácie vo veku 25-64 s vyšším vzdelaním, Celoživotné vzdelávanie, Predčasné ukončenie štúdia)
- *Efektivita pracovného trhu* (Zamestnanosť, Dlhodobá nezamestnanosť, Nezamestnanosť, Produktivita práce, Rovnováha gendrovej nezamestnanosti, Nezamestnanosť žien, Podiel žien vo veku 15-24, ktoré neštudujú a nie sú ani zamestnané)
- *Veľkosť trhu* (Disponibilný príjem na obyvateľa, Potenciálne HDP v PPS, Potenciálne POP)
- *Technická vybavenosť domácností* (Prístup domácnosti k vysielacím médiám, Nákupy osôb cez internet, Prístup domácností k internetu)
- *Technická vybavenosť podnikateľov* (Dostupnosť najnovších technológií, Absorbovanie technológií na úrovni firiem, Adoptovanie technológií, PZI a technologické transfery, Podnikatelia nakupujúci online, Podnikatelia prijímajúci objednávky online, Podnikatelia s jednoduchým elektronickým prístupom k svojím právam)
- *Sofistikovanosť biznisu* (Zamestnanosť v K-N sektore, GVA pre K-N sektor, Inovatívne MSP kolaboratívne s ostatnými)
- *Inovácie* (Celkový počet podaných patentov, Zamestnanosť kreatívnej skupiny ľudí vo veku 15-64, Znalostný pracovníci, Vedecké publikácie, Celkové výdaje na výskum a vývoj, Ľudské zdroje vo vede a technológiách, Zamestnanosť v znalostných sektoroch, počet Hi- Tech vynálezcov, Počet ICT vynálezcov, Exporty výrobkov v Hi- Tech výrobách)

### 2.2.3 Vzťah kvality podnikateľského prostredia a konkurencieschopnosti

Ekonomický rozvoj a tvorba bohatstva sú v trhovej ekonomike neoddeliteľne spojené s konkurencieschopnosťou ako základným parametrom úspešnosti podnikov, štátu alebo regiónu. V ekonomickej teórii je tento pojem chápaný rôzne, pričom ale platí, že kľúčovým zdrojom národnej konkurencieschopnosti je súkromná podnikateľská sféra (Viturka, 2006). V podmienkach trhovej ekonomike sú rozhodujúce rozvojové vplyvy pochopiteľne generované podnikateľským sektorom.

Dôležitosť hodnotenia kvality podnikateľského prostredia pre konkurencieschopnosť vyplýva z úlohy podnikateľského prostredia, ktoré predstavuje hlavnú oblasť, v ktorej medzi sebou podniky súťažia a malo by vytvárať čo najlepšie podmienky pre rozvoj podnikateľských aktivít. Behrens & Hawranek (1991) potvrdili kauzálne vzťahy medzi podmienkami pre podnikanie a výsledkami podnikania. Podnikateľské prostredie je faktorom, ktorý produktivitu (konkurencieschopnosť) ovplyvňuje. V správe Global Competitiveness Index (2016) je konkurencieschopnosť vymedzená ako skupina inštitucionálnych, politických a ostatných faktorov, ktoré determinujú úroveň produktivity krajiny. V prípade konkurencieschopnosti ide preto o produktivitu, ktorá je samozrejme ovplyvnená podnikateľským prostredím, avšak tieto pojmy nie je možné stotožniť. Kvalitné podnikateľské prostredie stimuluje konkurencieschopnosť a tým podporuje zvyšovanie produktivity podnikov vrátane rozvoja inovácií, ktorých tvorba je považovaná za rozhodujúci predpoklad pre získavanie konkurenčných výhod.

Viturka (2010) uvádza, že na dlhodobý ekonomický rozvoj má kvalita podnikateľského prostredia významný vplyv, ktorý vytvára aj základný rámec konkurencieschopnosti podnikov (vysokú úroveň je preto možné považovať za významný indikátor dlhodobo udržateľného ekonomického rozvoja). Podnikateľské prostredie je formované celou skupinou faktorov. Okrem makroekonomickej stability, infraštruktúry, kvalite inštitúcií alebo kvalifikovanej pracovnej sily je pre podnikateľské prostredie dôležitá tiež kvalita regulácií. Regulácie podnikateľského prostredia tak zásadným spôsobom ovplyvňujú konkurenčnú schopnosť domácich podnikov a vo výsledku tak aj konkurenčnú schopnosť ekonomiky ako celku.

V Porterovej teórii konkurencieschopnosti je základom konkurencieschopnosti výkonnosť podnikov a kvalita podnikateľského prostredia, ktorá je interpretovaná v interakcii s makroekonomickým, politickým, právnym a sociálnym rámcom ekonomického rozvoja (Porter, 1998). Podľa Portera je preto pri hodnotení konkurencieschopnosti vzhľadom k lepšej interpretácii okrem kvality podnikateľského prostredia vhodné uvádzať tiež ostatné zmieňované faktory. V dizertačnej práci je preto uvedené celkové hodnotenie indexov GCI a RCI a ich jednotlivých pilierov. Vo vzťahu k hodnoteniu vývoja podnikateľského prostredia však budú detailnejšie na úrovni subindexov diskutované piliere inovácie (11. pilier) a sofistikovanosť biznisov (12. pilier).

### 2.2.4 Konkurencieschopnosť a tvorba pridanej hodnoty

Rast českej ekonomiky je relatívne silno závislý na úspešnej exportnej výkonnosti. V období po vstupe do EÚ sa zintenzívnili obchodné toky so zahraničím, čo prispelo tiež k urýchleniu procesu reálnej konvergencie. Ukazuje sa, že samotný vstup do EÚ mal skôr podpornú rolu, pričom bezprostrednú súvislosť s rastom exportnej výkonnosti je možné nájsť v prílive PZI po roku 2000 (Rojíček, 2010). Procesy globalizácie a európskej integrácie sa vyznačujú odstraňovaním bariér z hľadiska obchodnej výmeny ako aj kapitálových tokov.

V dôsledku integrácie a užšieho prepojovania trhov dochádza s rastúcou mierou technickej vyspelosti a klesajúcich relatívnych nákladoch na prepravu k väčšej miere outsourcingu a offshoringu niektorých činností, kde vertikálne špecializácie výroby sa stávajú dominantným rysom svetovej ekonomiky. Z

hľadiska tvorby hodnoty sa ukazuje, že tradičné („hrubé“) dáta o exportoch a importoch môžu spôsobiť zavádzajúci pohľad na podieloch obchodu a konkurencieschopnosti krajín a firiem. Tradičné štatistiky tiež ukazujú vo väčšine prípadov nízky prínos sektoru služieb. Nedokážu tiež spoľahlivo odhadnúť, kde dochádza k vytvoreniu pridanej hodnoty. Meranie obchodu podľa pridanej hodnoty sleduje zároveň priame aj nepriame toky pridanej hodnoty (Chvalkovská et al., 2016).

Dôležitým znakom integrácie trhov je to, že podniky rozkladajú svoje výrobné procesy do rôznych obchodných jednotiek, ktoré sú rozmiestnené po celom svete tak, aby bola dosiahnutá maximálna efektivita a zväčšil sa rozsah pokrytia nových trhov. Tento proces sa týka tzv. konceptu hodnotových reťazcov a medzinárodného sourcingu. V súvislosti s európskou integráciou je teda možné očakávať výraznejšie zapojenie českých firiem do globálnych hodnotových reťazcov. Pozícia firiem na domácom trhu vo vzťahu k PZI však môže byť z hľadiska dodávateľských vzťahov čiastočne substituovaná importmi medziproduktov zo zahraničia. Okrem samotného zapojenia v hodnotových reťazcoch zohráva zásadnú úlohu aj miesto zapojenia z hľadiska podielu na tvorbe pridanej hodnoty.

Obchod podľa pridanej hodnoty popisuje štatistický prístup používaný k určeniu zdroja hodnoty (podľa krajiny a priemyslu), ktorá je pridaná v procese výroby produktov a služieb určených pre export a import. Sleduje pridanú hodnotu v každom priemysle a krajine nachádzajúcej sa vo výrobnom reťazci a priraďuje k nim príslušnú pridanú hodnotu. Identifikuje vertikálnu integráciu, trendy vo fragmentácii výroby a ukazuje na previazanosť ekonomík.

Obchod podľa pridanej hodnoty určuje, kde sa tvorí hodnota a kam sa presúva výroba vstupov a výstupov, pričom podľa týchto presunov je možné identifikovať, kde je tlak na cenu a produktivitu práce a kde sa nachádza komparatívna výhoda, ktorá je kľúčom ku konkurencieschopnosti. Ďalej ukazuje jasnejšie, kto ťaží z obchodu najviac, pričom nezveličuje dôležitosť výrobných krajín na konci hodnotového reťazca, alebo krajín s vysokým obchodným obratom a zároveň nízkou pridanou hodnotou. Obmedzuje tak výrazne protekcionistické opatrenia, ktoré vychádzajú z nesprávneho vnímania obchodnej rovnováhy.

Zlepšenie faktorov necenovej konkurencieschopnosti je základnou podmienkou pre posun smerom k vyššej pridanej hodnote v rámci hodnotového reťazca a teda vyššej konkurencieschopnosti. Dôležitou podmienkou konkurencieschopnosti je tiež kvalitné podnikateľské prostredie vrátane kvalitných vládnych a verejných inštitúcií. Pozitívny vplyv európskej integrácie sa mohol prejaviť v širšom zapojení českých podnikov do hodnotových reťazcov zahraničných výrob, ale tiež v zmenách podielov na tvorbe pridanej hodnoty domácich exportov. To môže poskytovať indikácie o celkovej kvalite podnikateľského prostredia alebo zameraní českých podnikov.

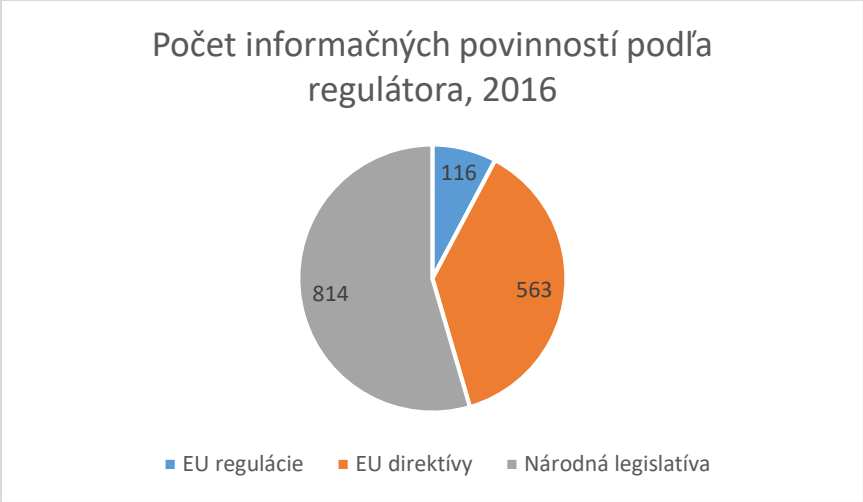
## 2.3 Kvalita podnikateľského prostredia v Českej republike

Pri porovnávaní podmienok podnikania v Českej republike s ostatnými krajinami EÚ, Brunet-Thornton & Bureš (2012) zdôrazňujú relatívne nízku úroveň českej legislatívy a taktiež jej nestabilitu, ktorá doplnená o kultúrny rozmer nepredstavuje konkurenčnú výhodu českej ekonomiky. Zdĺhavé a komplexné administratívne procedúry výrazne narušujú základy podnikateľského prostredia. Česká vláda si je toho vedomá a v období 2014 - 2020 si kládla za cieľ redukovanie administratívy spojenej so založením podnikov, daňovej legislatívy a ďalších oblastí týkajúcich sa podnikania. Semrádová a Kacetl (2011) uvádzajú, že hlavným cieľom je zvýšiť celkovú úroveň kvality podnikania, legalitu a etiku.

Analýza Dobeša a Virglerovej (2015) ukázala relatívne negatívne vnímanie skúmaných faktorov na podnikateľské prostredie v Českej republike. Pozorované korelácie medzi podnikateľským sektorom a úlohou štátu vo vytváraní vhodného podnikateľského prostredia ukázali, že inštitucionálny rámec je pri tvorbe podnikateľského prostredia zásadný. Tieto zistenia boli podporené aj štúdiou Stenholma, Acsa

a Wuebkera (2013), ktorí diskutovali ako rozdiely v inštitucionálnom prostredí ovplyvňujú typ a intenzitu podnikateľskej aktivity. V súvislosti s európskou integráciou je nutné spomenúť preberanie európskeho práva a európskej legislatívy, ktorá mala na české podnikateľské prostredie zásadný dopad.

Sektory a oblasti ekonomiky, ktoré sú v ČR predmetom najvýraznejších regulácií, zaujímali v štúdii Dobeša a Virglerovej (2015) značne negatívny postoj voči kvalite inštitucionálnych faktorov podnikateľského prostredia, pričom tieto faktory sú pod priamym vplyvom štátu. Napriek častým výhradám českých podnikov voči európskej legislatíve je potrebné si uvedomiť, že v mnohých aspektoch (napr. počtu informačných povinností) dominujú požiadavky národnej legislatívy (obrázok 2).




**Obr. 2: Požiadavky na informačnú povinnosť firiem**

Zdroj: MPO (2016)

Z výsledkov štúdie Dobeša a Virglerovej (2015) vyplynula rozdielnosť vnímanej kvality podnikateľského prostredia z pohľadu veľkosti firiem, kde vnímanie väčších podnikov bolo viac pozitívne. Rozdiely boli zrejmé aj z pohľadu vnímania jednotlivých sektorov, kde najviac negatívne vnímali kvalitu podnikateľského prostredia firmy zo sektoru služieb a poľnohospodárstva. Z dát v tabuľke 1 je zrejmé, že podľa názoru respondentov štát nevytvára pre MSP vhodné prostredie. Rovnako tak si väčšina respondentov nemyslí, že došlo k zníženiu administratívnej náročnosti (tabuľka 2). Samostatný vplyv európskej integrácie je len ťažko možné odhadnúť, a preto bude v praktickej časti uskutočnený vlastný dotazníkový prieskum.

**Tab. 1: Otázka - Štát vytvára vhodné podnikateľské prostredie pre MSP.**

| Sektor | Plne súhlasím | Súhlasím | Ani súhlas, ani nesúhlas | Nesúhlasím | Plne nesúhlasím | med(x) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Poľnohospodárstvo | 0 | 5 | 11 | 12 | 1 | 3,36 |
| Konštrukcie | 0 | 8 | 40 | 67 | 17 | 3,77 |
| Výroba | 0 | 12 | 62 | 89 | 19 | 3,69 |
| Obchod | 1 | 26 | 79 | 141 | 25 | 3,71 |
| Doprava | 2 | 5 | 15 | 23 | 4 | 3,61 |
| Ostatné služby | 0 | 31 | 109 | 195 | 28 | 3,71 |

Zdroj: Dobeš & Virglerová (2015)

**Tab. 2: Otázka - Administratívna náročnosť podnikov sa za posledných 5 rokov znížila.**

| Sektor | Plne súhlasím | Súhlasím | Ani súhlas, ani nesúhlas | Nesúhlasím | Plne nesúhlasím | med(x) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Poľnohospodárstvo | 0 | 1 | 2 | 19 | 7 | 4,11 |
| Konštrukcie | 3 | 16 | 12 | 69 | 32 | 4 |
| Výroba | 4 | 14 | 20 | 91 | 53 | 4,08 |
| Obchod | 5 | 19 | 36 | 143 | 69 | 4,03 |
| Doprava | 0 | 7 | 6 | 28 | 8 | 3,91 |
| Ostatné služby | 8 | 40 | 37 | 204 | 74 | 3,97 |

Zdroj: Dobeš & Virglerová (2015)

Z dát v tabuľke 3 a 4 je možné usudzovať, že väčšina respondentov si nemyslí, že podmienky pre začatie podnikania v Českej republike sú optimálne. Rovnako tak si väčšina respondentov nemyslí, že za posledných 5 rokov došlo k zlepšeniu. V praktickej časti bude predmetom dotazníkového prieskumu názor respondentov na vplyv vstupu do EÚ a to ako z pohľadu jednotlivých sektorov, tak aj z pohľadu firiem podľa veľkosti.

**Tab. 3: Otázka - Podnikateľské prostredie v Českej republike je vhodné pre začatie biznisu.**

| Veľkosť firmy | Plne súhlasím | Súhlasím | Ani súhlas, ani nesúhlas | Nesúhlasím | Plne nesúhlasím | med(x) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| do 10 zamestnancov | 11 | 217 | 184 | 283 | 45 | 3,27 |
| 10-50 zamestnancov | 2 | 77 | 75 | 134 | 18 | 3,49 |
| 50-250 zamestnancov | 2 | 29 | 26 | 29 | 9 | 3,13 |

Zdroj: Dobeš & Virglerová (2015)

**Tab. 4: Otázka - Podnikateľské prostredie sa za posledných 5 rokov zlepšilo.**

| Veľkosť firmy | Plne súhlasím | Súhlasím | Ani súhlas, ani nesúhlas | Nesúhlasím | Plne nesúhlasím | med(x) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| do 10 zamestnancov | 5 | 134 | 183 | 345 | 73 | 3,64 |
| 10-50 zamestnancov | 2 | 65 | 73 | 136 | 30 | 3,6 |
| 50-250 zamestnancov | 0 | 30 | 25 | 35 | 5 | 3,2 |

Zdroj: Dobeš & Virglerová (2015)

*Dotazníkový prieskum ČNB*

Pre porovnanie je možné uviesť prieskum ČNB zaoberajúci sa najviac problémovými oblasťami a obmedzeniami rastu podnikov v Českej republike. Metodika prieskumu ČNB je rovnaká ako v predchádzajúcej štúdii, kde sú respondenti spytovaní na 5 stupňovej škále súhlasu (tzv. Likertova škála) a vyjadrujú úroveň svojho súhlasu s daným tvrdením. Číslo v tabuľke uvádza medián odpovedí. Čím vyššie číslo, tým viac si respondenti mysleli, že je daný faktor problémový (tabuľka 5) resp. považovali ho za výrazný faktor obmedzujúci rast (tabuľka 6). Z tabuľky 5 je vidno, že najvýraznejší problém predstavuje byrokracia a legislatíva, ktorá sa od roku 2011 výrazne zhoršovala. Pozitívne je naopak možné vnímať trend v oblasti podpory výskumu a vývoja alebo štrukturálnych fondov, čo je možné pripísať pozitívnemu vplyvu európskej integrácie. Faktory najviac obmedzujúce rast

jednotlivých podnikov sú konkurencia a nedostatok kvalifikovaných pracovníkov, kde sa tento trend od roku 2011 do roku 2017 výrazne zhoršoval. Otvorenie jednotného európskeho trhu a voľný pohyb osôb mohol mať dopad na zvýšenie konkurencie, ako aj dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily, preto budú obidve tieto oblasti predmetom dotazníkového prieskumu praktickej časti dizertačnej práce.

**Tab. 5: Najviac problémové oblasti podnikateľského prostredia v ČR**

| Rok | Byrokracia | Legislatíva | Vymáhateľnosť práva | Korupcia | Verejné financie | Pracovná legislatíva | Dopravná infraštruktúra | Podpora exportov | Štrukturálne fondy | Podpora výskumu a vývoja |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2017 | 3,40 | 3,45 | 3,28 | 2,85 | 2,575 | 3,03 | 3,03 | 2,63 | 2,50 | 2,4 |
| 2016 | 3,35 | 3,5 | 3,30 | 2,9 | 2,7 | 3,03 | 3,00 | 2,63 | 2,60 | 2,38 |
| 2015 | 3,23 | 3,43 | 3,30 | 2,95 | 2,75 | 2,98 | 2,98 | 2,58 | 2,60 | 2,43 |
| 2014 | 3,20 | 3,48 | 3,33 | 3,05 | 2,83 | 3,00 | 2,93 | 2,68 | 2,60 | 2,4 |
| 2013 | 3,15 | 3,45 | 3,38 | 2,93 | 2,9 | 2,95 | 2,95 | 2,58 | 2,50 | 2,28 |
| 2012 | 3,15 | 3,15 | 3,15 | 3,15 | 3,15 | 3,15 | 3,15 | 3,15 | 3,15 | 3,15 |
| 2011 | 3,05 | 3,05 | 3,05 | 3,05 | 3,05 | 3,05 | 3,05 | 3,05 | 3,05 | 3,05 |

Zdroj: ČNB (2016)

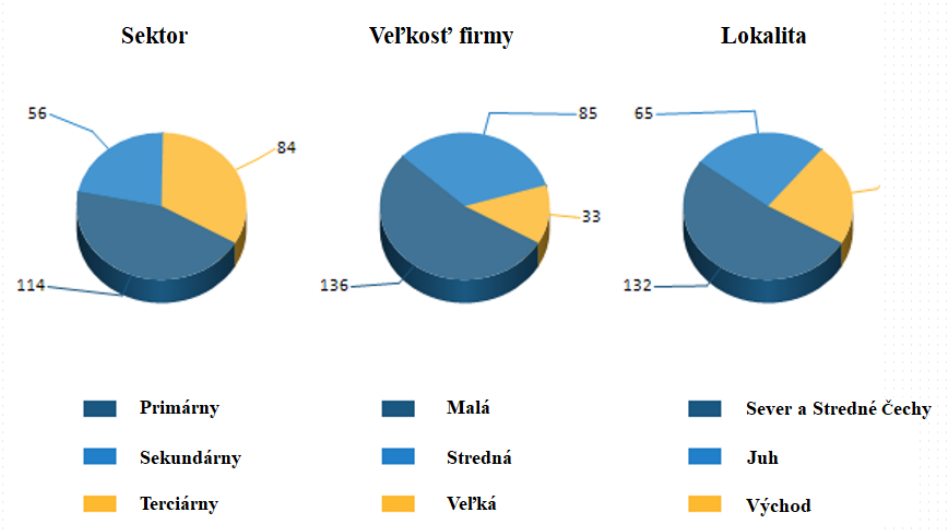
**Tab. 6: Najvýraznejšie obmedzenia rastu podnikov v ČR**

| Rok | Nedostatočný domáci dopyt | Nedostatočný zahraničný dopyt | Nedostatok prostriedkov | Obmedzené CF kvôli dlžníkom | Cena zdrojov a materiálu | Ceny energií | Vysoké pracovné náklady | Nedostatok kvalifikovaných pracovníkov | Konkurencia |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2017 | 3,53 | 3,35 | 2,83 | 2,25 | 3,60 | 3,23 | 3,38 | 3,60 | 3,63 |
| 2016 | 3,48 | 3,23 | 2,80 | 2,23 | 3,63 | 3,30 | 3,30 | 3,30 | 3,70 |
| 2015 | 3,55 | 3,28 | 2,78 | 2,18 | 3,63 | 3,40 | 3,20 | 2,95 | 3,75 |
| 2014 | 3,60 | 3,33 | 3,70 | 2,18 | 3,63 | 3,48 | 3,10 | 2,70 | 3,78 |
| 2013 | 3,58 | 3,28 | 2,68 | 2,18 | 3,65 | 3,55 | 3,00 | 2,53 | 3,60 |
| 2012 | 3,68 | 3,20 | 2,50 | 2,20 | 3,58 | 3,58 | 2,93 | 2,45 | 3,58 |
| 2011 | 3,55 | 3,10 | 2,43 | 2,03 | 3,40 | 3,38 | 2,83 | 2,45 | 3,45 |

Zdroj: ČNB (2016)

*Prieskum World Bank Group*

WBG *(World Bank Group)* v pravidelných intervaloch uskutočňuje *Opinion survey,* ktorého hlavným cieľom je zmapovať aktuálny stav podnikateľského prostredia vybraných krajín. Posledný prieskum pre Českú republiku prebiehal v roku 2014 a zapojilo sa doňho 254 podnikateľov. Odpovede boli členené ďalej podľa rôznych parametrov ako sektor podnikania firmy, veľkosť firmy, lokalita, rozsah pôsobenia alebo vlastnícke pomery (obrázok 3). V tejto kapitole budú ďalej uvedené vybrané oblasti prieskumu štúdie WBG.




**Obr. 3: Štruktúra firiem dotazníkového prieskumu WBG Opinion Survey**

Zdroj: World Bank Group (2013)

## Inovácie a technológie

1. Percentuálny podiel firiem, ktoré zavádzajú procesné inovácie
2. Percentuálny podiel firiem, ktoré investujú do R&D
3. Percentuálny podiel firiem, ktorých nový produkt je tiež nový vzhľadom k hlavnému trhu

**Tab. 7: WBG Opinion Survey- oblasť Inovácie a technológie**

| Otázka | Veľkosť firmy* | | | Sektor podnikania | | Rozsah pôsobenia** | | Región | | | Vlastníctvo*** | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Malá | Stredná | Veľká | Výroba | Služby | Exportéri | Neexportéri | Sever a Stredné Čechy | Juh | Východ | Domáce | Zahraničné |
| 1 | 28,7 | 30,2 | 55,6 | 39,2 | 25,4 | 39,7 | 25,9 | 30,9 | 25,8 | 38,3 | 29,2 | 41,4 |
| 2 | 16,5 | 21,4 | 54,3 | 26,5 | 16,8 | 30,0 | 16,2 | 19,1 | 21,7 | 24,8 | 22,2 | 14,8 |
| 3 | 46,2 | 86,2 | 63,4 | 65,8 | 60,0 | 67,8 | 58,0 | 75,9 | 49,1 | 51,1 | 58,6 | 79,6 |

** malá (5-19 zamestnancov), stredná (20-99 zamestnancov), veľká (100+ zamestnancov)*

*** exportérmi boli kategorizované firmy, ktorých priame exporty tvorili viac než 10 % tržieb*

**** pre firmy kategorizované ako zahraničné firmy bol podiel zahraničného vlastníctva viac než 10 %*

Zdroj: World Bank Group (2013)

Z tabuľky 7 je zrejmé, že najviac do R&D investujú veľké firmy, prevažne z výrobného sektoru, exportéri a firmy, ktoré majú zvýšený podiel zahraničného vlastníctva. Rovnako tak je u týchto firiem vyššia pravdepodobnosť, že budú inovovať. Tieto zistenia sú v súlade s teóriou multinacionálnych firiem (Melitz & Ottaviano, 2003).

## Obchod

1. Percentuálna časť firiem exportujúcich priamo alebo nepriamo (aspoň 10 % tržieb)

2. Časť celkových predajov, ktoré sú exportované priamo (%)
3. Podiel firiem, ktoré používajú ako vstupy alebo dodávky zahraničného pôvodu (%)
4. Podiel vstupov zahraničného pôvodu (%)
5. Podiel firiem, ktoré považujú colné a obchodné regulácie za výrazný problém (%)

**Tab. 8: WBG Opinion Survey- oblasť Obchod**

| Otázka | Veľkosť firmy | | | Sektor podnikania | | Rozsah pôsobenia | | Región | | | Vlastníctvo | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Malá | Stredná | Veľká | Výroba | Služby | Exportéri | Neexportéri | Severa Stredné Čechy | Juh | Východ | Domáce | Zahraničné |
| 1 | 36,2 | 55,1 | 63,2 | 11,6 | - | 100 | 11,3 | 43,9 | 45,2 | 46,4 | 41,4 | 61,7 |
| 2 | 11,8 | 19,2 | 38,8 | 26,6 | 8,8 | 43,4 | 0,5 | 13,4 | 17,9 | 21,5 | 16,1 | 18,1 |
| 3 | 68,6 | 88,6 | 100 | 80,1 | - | 91,1 | 68,6 | 78,2 | 78,2 | 85,6 | 78,4 | 100 |
| 4 | 27,5 | 38,6 | 42,5 | 33,6 | - | 37,4 | 29,9 | 37,4 | 25,3 | 37,2 | 31,6 | 57,3 |
| 5 | 3,9 | 5,4 | 6,9 | 6,0 | 3,7 | 5,5 | 4,3 | 3,0 | 7,9 | 4,5 | 5,3 | 1,5 |

Zdroj: World Bank Group (2013)

Z odpovedí uvedených v tabuľke 8 je možné usudzovať na vyššie zapojenie do obchodu prevažne veľkých firiem a firiem s výrazne vyšším podielom zahraničného vlastníctva. Tieto firmy tiež vo väčšej miere využívali vo výrobe vstupy dovezené zo zahraničia a výraznú časť svojich výrob exportovali. Vstup na vnútorný európsky trh a zvyšovanie obchodných tokov preto mohol výraznejšie pôsobiť práve na nadnárodné firmy. Colné a obchodné regulácie považuje za výrazný problém minimálna časť firiem, čo je možné považovať sa výrazne pozitívny efekt vstupu do EÚ.

### Pracovná sila

1. Podiel firiem, ktoré umožňujú svojim zamestnancom tréningy a školenia
2. Časť kvalifikovaných pracovníkov z celkového počtu pracovníkov (%)
3. Percentuálny podiel firiem, ktoré identifikovali neadekvátne vzdelanú pracovnú silu ako výrazný problém

**Tab. 9: WBG Opinion Survey- oblasť Pracovná sila**

| Otázka | Veľkosť firmy | | | Sektor podnikania | | Rozsah pôsobenia | | Región | | | Vlastníctvo | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Malá | Stredná | Veľká | Výroba | Služby | Exportéri | Neexportéri | Severa Stredné Čechy | Juh | Východ | Domáce | Zahraničné |
| 1 | 46,6 | 64,2 | 79,5 | 52,5 | 57,1 | 59,9 | 53 | 55,9 | 71,3 | 33,9 | 49,6 | 83,5 |
| 2 | 82,2 | 74,7 | 85,3 | 79,7 | - | 77,5 | 81,8 | 82,3 | 73,8 | 82,3 | 79,1 | 87,0 |
| 3 | 23,5 | 12,2 | 25,8 | 20,4 | 18,9 | 24,5 | 17,3 | 21,5 | 16,0 | 18,9 | 21,0 | 11,3 |

Zdroj: World Bank Group (2013)

Z tabuľky 9 vyplýva, že väčšie exportné firmy poskytujú svojim zamestnancom väčší počet tréningov a školení. Vo výsledku sú tak ich pracovníci lepšie kvalifikovaní a prispôsobení pracovnému výkonu a tieto firmy nevnímajú vzdelanosť pracovnej sily ako výrazný problém. V dôsledku vstupu do EÚ, prílivu PZI a vstupom značného množstva zahraničných firiem je tak možné v prípade migrácie takýchto pracovníkov hovoriť o pozitívnom transfere „know-how“ na domáce české firmy.

### Financie a dane

1. Percentuálna časť investícií firmy financovaná interne
2. Percentuálny podiel firiem, ktoré nepotrebovali pôžičku
3. Percentuálny podiel firiem s bankovou pôžičkou
4. Percentuálny podiel firiem, ktoré identifikovali prístup k financiám ako výrazný problém
5. Podiel firiem, ktoré považujú výšku daní za výrazný problém

**Tab. 10: WBG Opinion Survey- oblasť Financie a dane**

| Otázka | Veľkosť firmy | | | Sektor podnikania | | Rozsah pôsobenia | | Región | | | Vlastníctvo | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Malá | Stredná | Veľká | Výroba | Služby | Exportéri | Neexportéri | Severa Stredné Čechy | Juh | Východ | Domáce | Zahraničné |
| 1 | 65,3 | 63,6 | 76,9 | 60,7 | 68,9 | 65 | 64,7 | 71,9 | 66,2 | 50 | 63,5 | 76,1 |
| 2 | 69,5 | 55,4 | 54,4 | 60 | 65,8 | 62,5 | 64,0 | 68,9 | 54,5 | 62,3 | 61,6 | 72,8 |
| 3 | 50,8 | 62,1 | 55,4 | 61,5 | 50,4 | 61,2 | 52,1 | 21,2 | 58,5 | 60,0 | 60,9 | 25,2 |
| 4 | 18,4 | 14,7 | 8,7 | 20,4 | 13,5 | 15,7 | 16,0 | 14,5 | 12,9 | 25,0 | 18,4 | 6,1 |
| 5 | 36,0 | 32,1 | 29,2 | 34,8 | 33,7 | 34,6 | 35,1 | 31,5 | 32,8 | 41,9 | 37,0 | 19,4 |

Zdroj: World Bank Group (2013)

Z dát v tabuľke 10 je možné usúdiť, že v skúmanej vzorke respondentov sa ľahšie k financiám dostávajú veľké firmy, s väčším podielom zahraničného vlastníctva, prípadne exportné firmy. Tieto firmy však tiež s väčšou pravdepodobnosťou financovanie z externých zdrojov nepotrebujú a vnímajú daňové zaťaženie ako menší problém. Môže to byť výsledok ich priemerne vyššej celkovej produkty (Melitz & Ottaviano, 2003). Jedným z cieľov Európskej únie pre podporu MSP je podľa SBA (Small Business Act) zjednodušený prístup ku kapitálu a finančným zdrojom. Vplyv európskej integrácie na prístup ku kapitálu je preto predmetom dotazníkového prieskumu v praktickej časti.

### Korupcia a transparentnosť podnikateľského prostredia

1. Úplatky (percento firiem, ktoré sa aspoň raz stretli s požiadavkami k úplatku)
2. Percento firiem, od ktorých sa očakávalo, že poskytnú dar, aby získali vládny kontrakt
3. Očakávaná hodnota daru (% z hodnoty kontraktu)
4. Percento firiem, od ktorých sa očakával dar verejnému činiteľovi „to get things done“
5. Percentuálny podiel firiem, ktoré identifikovali korupciu ako výraznú prekážku
6. Percento firiem považujúcich právny systém ako výraznú prekážku
7. Časť firiem, ktoré súťažili proti neregistrovaným alebo neformálnym firmám
8. Percentuálny podiel firiem, ktoré identifikovali praktiky svojich konkurentov ako výrazný problém

**Tab. 11: WBG Opinion Survey- oblasť Korupcia a transparentnosť podnikateľského prostredia**

| Otázka | Veľkosť firmy | | | Sektor podnikania | | Rozsah pôsobenia | | Región | | | Vlastníctvo | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Malá | Stredná | Veľká | Výroba | Služby | Exportéri | Neexportéri | Severa Stredné Čechy | Juh | Východ | Domáce | Zahraničné |
| 1 | 0,4 | 8,8 | 0 | 7,5 | 1,1 | 0 | 5,7 | 3,1 | 6,0 | 1,2 | 2,5 | 8,1 |
| 2 | 0,5 | 0,5 | 0 | 11,2 | 11,2 | 18,3 | 5,8 | 7,9 | 13,6 | 14,2 | 12,3 | 0 |
| 3 | 2,1 | 0,6 | 0 | 1,4 | 1,3 | 2,3 | 0,9 | 1,3 | 1,9 | 0,3 | 1,5 | 0 |
| 4 | 6 | 13,8 | 31,4 | 10,2 | 11,1 | 11,2 | 9,3 | 11,4 | 10,0 | 10,1 | 11,3 | 7,1 |
| 5 | 18,1 | 9,4 | 28,4 | 17,4 | 14,8 | 13,4 | 16,6 | 20,1 | 11,2 | 11,9 | 18,4 | 3,3 |
| 6 | 11,6 | 12,8 | 0 | 9,7 | 12,1 | 9,6 | 12,5 | 11,2 | 8,6 | 14,2 | 13,3 | 0 |
| 7 | 38,2 | 36,7 | 15,5 | 30 | 40,2 | 25,4 | 16,2 | 30,5 | 41,7 | 41,6 | 37 | 31,2 |
| 8 | 26,9 | 17,5 | 24,4 | 15,3 | 29,4 | 40,1 | 27,1 | 23,3 | 28,2 | 17,5 | 23,8 | 21,5 |

Zdroj: World Bank Group (2013)

Názor respondentov dotazníkového prieskumu WBG štúdie na transparentnosť a korupciu v českom podnikateľskom prostredí relatívne dobre popisujú dáta v tabuľke 11. Rôzne formy darov sú relatívne bežné. Rovnako ako netransparentné súťaže proti neregistrovaným firmám. Značná časť firiem bez ohľadu na zvolený parameter vníma súdny systém, korupciu a praktiky v českom podnikateľskom prostredí ako výrazný problém. Transparentnosť a rovnosť v pravidlách hospodárskych súťaží v členských krajinách Európskej únie sa stali jedným zo strategických cieľov Európskej komisie. Otázkou transparentnosti a korupcie sa preto bude ďalej zaoberať dotazníkový prieskum v praktickej časti dizertačnej práce.

Empirické štúdie Dobeš & Virglerová (2015), pravidelné štvrťročné prieskumy ČNB (2017) alebo Opinion Survey (WBG, 2013) sa zaoberajú faktormi, ktoré najviac ovplyvňujúce české podnikateľské prostredie a rast podnikov. Kľúčovými oblasťami prieskumov týchto štúdií sú legislatíva a byrokracia, prístup k externým zdrojom, financovaniu, zadlženosť, dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily, transparentnosť verejných zákaziek a korupcia, úroveň konkurencie na domácom trhu, možnosti obchodovania so zahraničím alebo podpora výskumu, vývoja a inovácií. V prieskumoch je štandardne použitý dotazník vyhodnotený pomocou 5 stupňovej Likertovej škály súhlasu. Jednotlivé otázky autori ďalej členia podľa rôznych parametrov ako veľkosť firmy, podnikateľský sektor, región pôsobenia alebo rozsah pôsobenia (exportéri/ neexportéri). Európska integrácia rôznym spôsobom ovplyvnila radu faktorov podnikateľského prostredia, pričom samotný vplyv európskeho integračného procesu v predložených štúdiách nie je explicitne zachytený. Praktická časť dizertačnej práce preto nadväzuje na okruhy a oblasti prieskumu predložených štúdií, použitím štandardnej metodiky vyhodnotenia (dotazníkový prieskum vyhodnotený na základe Likertovej škály). Cieľom vlastného prieskumu je explicitne vyjadriť vplyv európskeho integračného procesu na podnikateľskú sféru, čo je možné považovať za doplnenie a praktický prínos súčasného stavu poznania skúmanej problematiky.

## 2.4 Ekonomické prínosy európskej integrácie

Odhaduje sa, že bez EÚ by bolo HDP Českej republiky o 2, 5 % nižšie, nezamestnanosť o 1,5 % vyššia, bez účasti na vnútornom trhu by Česká republika prišla za 10 rokov o 770 mld. KČ ročne a celkový ekonomický prínos integrácie za 10 rokov je na úrovni 3,1 bil. KČ, čo predstavuje cca. 300 tis. KČ na osobu (Úřad vlády ČR, 2014). Z pohľadu podnikov je jeden z kľúčových prínosov európskej integrácie voľný obchod na jednotnom európskom trhu, kde na zahraničné trhy EÚ mieri 83 % českých exportov (MPO, 2014). Alternatívny scenár, ktorý predpokladal, že by sa ČR v roku 2004 nestala členom EÚ uvádza, že by sa česká ekonomika takmer vôbec nepriblížila západnej Európe a rástla by rovnakým tempom.

Podľa štúdie Úřadu vlády „Ekonomické vyhodnocení členství České republiky v EÚ po deseti letech" je v prípade vstupu Českej republiky do Eurozóny v rovnakom roku ako Slovenská republika (2009) odhadovaný prínos českej ekonomike 25 až 60 mld. Kč ročne, čo by malo dopad na rast HDP 0,6 až 1,2 %. V súvislosti s podnikateľskou sférou je možné prínosy zavedenia eura vzhliadať v znižovaní transakčných nákladov alebo eliminovaní kurzového rizika. Výzvami EÚ do budúcna zostáva hlavne digitalizácia a trh služieb.

Z ekonomického vývoja je zrejmé, že prvotný efekt členstva v EÚ sa výrazne prejavil najskôr v rokoch 2002-2008, pričom pri uvedenom tempe rastu z daného obdobia by ČR dostihla západnú Európu za 17 rokov. Česká republika pritom podľa konvergenčného modelu rástla za 10 rokov v EÚ o 2 percentuálne body rýchlejšie než v scenári, kedy by členom EÚ nebola. Konvergenčný model zohľadňoval skôr dlhodobý ekonomický efekt, ktorý prezentoval dlhší časový úsek a postupné znižovanie prínosov členstva. Štúdia Úradu vlády ďalej taktiež uvádza, že Česká republika na rozdiel od Slovenska alebo Poľska nedokázala využiť naplno potenciál vstupu a odhaduje sa, že v dôsledku toho stratila na HDP k roku 2014 kumulatívne 250 až 1400 mld. Kč.

V prípade, že by sa Česká republika zúčastnila podobne ako napr. severské krajiny iba vnútorného trhu a nebola by súčasťou spoločnej kohéznej a poľnohospodárskej politiky, stratila by odhadom prostriedky vo výške 760 mld. Kč a vplyv na zníženie HDP by bol približne 2, 2 % HDP odpovedajúcemu súčasnej čistej pozícii. HDP Českej republiky by bolo bez kohéznej politiky podľa odhadov o 4, 7 % nižšie, pričom kumulatívny výkon kohéznej politiky by bol do roku 2025 na úrovni 50 % HDP. Nedostatočné uplatnenie reálneho potenciálu v dôsledku pomalého čerpania by negatívne prispelo k zníženiu životnej úrovne o niekoľko desiatok miliárd. Bez účasti na vnútornom trhu by bola Česká republika v rovnakej pozícii ako Nórsko alebo Švajčiarsko, pričom harmonizovanú reguláciu by musela implementovať, avšak stratila by akúkoľvek možnosť ju ovplyvňovať. Z pohľadu jednotlivých podnikov by pravdepodobne došlo k negatívnym dopadom vo vzťahu k objemu obchodu a tiež výške PZI v ČR.

Odhad hypotetického prínosu eura v dôsledku zníženia kurzovného rizika, zníženia reálnej ceny kapitálových tokov, nárast príležitostí pre českých investorov a zvýšenie atraktívnosti pre zahraničných investorov od roku 2004 do súčasnosti by bol kumulatívne 260 až 560 mld. Kč v roku 2013, čo predstavuje 7 až 14 % HDP (Úřad vlády ČR, 2014). Jednorazové náklady zavedenia eura sú relatívne nízke, pričom zrýchleným tempom rastu ekonomiky by sa dali vykompenzovať za pár mesiacov. Výhody v podobe eliminácie kurzovného rizika alebo odstránení transakčných nákladov by boli výrazne pozitívnym prínosom európskej integrácie predovšetkým pre firmy s vysokým objemom exportov a importov. Integrácia energetických trhov a skompletizovanie jednotného európskeho trhu by Českej republike prinieslo podľa konzervatívnych odhadov rast HDP vo výške 6 %, čo by znamenalo v období 5 rokov kumulatívne 230 mld. KČ. Z hľadiska podnikateľského sektoru je teda možné nájsť nevyužitý potenciál predovšetkým v oblasti terciárneho sektoru.

*Konkurenčné prostredie a monopolizácia sektorov*

Akokoľvek hlavným prínosom vnútorného trhu pre exportne orientovanú ekonomiku podobnú českej je možnosť prístupu k pol miliardovému trhu potenciálnych zákazníkov, rovnako tak je dôležité zvýšenie efektivity so zvýšením konkurencie na domácom trhu. Zvýšenie konkurencie na domácom trhu môže byť českými firmami spočiatku vnímané ako negatívne a vedúce k zníženiu ziskovosti. Z dlhodobého hľadiska sa však jedná o pozitívnu skutočnosť. Konkurenčný tlak vedie k lepšej alokácii kapitálu, zefektívneniu výrobných procesov a k väčšiemu tlaku na zavádzanie inovácií. Účasť na vnútornom trhu je predpokladom pre jednoduchšie zapojenie českých podnikateľov do celoeurópskych dodávateľsko-odberateľských reťazcov vďaka čomu majú so zahraničnými partnermi možnosť zdieľať skúsenosti v oblasti riadenia spoločností (corporate governance), firemnej kultúry, riadenia kvality, výsledkov výskumu a vývoja a podobne (Spies, 2009). Podniky, ktoré uspejú na vnútornom trhu majú tak väčšiu šancu prilákať strategických partnerov z ďalších rozvinutých či rozvíjajúcich sa ekonomík a ďalej tak rozvíjať svoje ekonomické aktivity na omnoho väčšej škále. Izolácia českých subjektov mimo vnútorný trh EÚ by viedla k nevyužitiu vyššie uvedených pozitív s dôsledkom dlhodobého zaostávania a znižovania celkovej konkurencieschopnosti.

*Európsky zahraničný obchod a jeho determinanty*

Štúdia Hanouska a Kočendy (2015) sa zaoberá determinantami európskeho zahraničného obchodu, ktoré definuje do niekoľkých skupín uvedených v tabuľke 12 a tabuľke 13. Uvedené koeficienty musia byť špecifikované v rámci log lineárnych modelov, a preto môžu byť interpretované nasledovným spôsobom. Zvýšenie daného determinantu o jednotku je spojené so zvýšením obchodu o daný počet percent. Napríklad koeficient premennej vzdialenosť spojenej s obchodným tokom surovín je -0,07, čo znamená, že účinok vzdialenosti je spojený s poklesom obchodných tokov o 7 %. Popis jednotlivých premenných determinant obchodu je uvedený v tabuľke 42 v prílohách v dodatku I.

**Tab. 12: Geografické, kultúrne a inštitucionálne determinanty obchodu**

| Determinanty | Suroviny | | | Komponenty | | | Kapitálové statky | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Obchodné toky | Intenzívna miera | Extenzívna miera | Obchodné toky | Intenzívna miera | Extenzívna miera | Obchodné toky | Intenzívna miera | Extenzívna miera |
| Vzdialenosť | -0,07 | -0,03 | -0,03 | -0,08 | -0,03 | -0,05 | -0,08 | -0,02 | -0,06 |
| Populácia | 0,61 | 0,25 | 0,41 | 0,76 | 0,4 | 0,38 | 0,71 | 0,28 | 0,46 |
| Spoločný jazyk | 1,2 | 0,69 | 0,53 | 1,06 | 0,74 | 0,33 | 1,11 | 0,67 | 0,44 |
| Spoločný právny pôvod | -1,06 | -0,61 | -0,43 | -0,63 | -0,31 | -0,37 | -0,5 | -0,19 | -0,27 |
| Spoločná mena | 1,37 | 0,8 | 0,4 | 1,12 | 0,82 | 0,29 | 1,29 | 0,86 | 0,39 |

Zdroj: Hanousek & Kočenda (2015)

Vzhľadom k tomu, že koeficient u premennej jazyk je štatisticky nevýznamný, Hanousek a Kočenda (2015) uvádzajú, že spoločný jazyk ani právny systém nemá výrazný vplyv na európsky obchod. Rastúca geografická vzdialenosť má negatívny dopad na vzájomný obchod medzi jednotlivými krajinami a naopak, zvyšujúca sa populácia v jednotlivých krajinách pozitívne prispieva k ich vzájomnému obchodu, čo je v súlade s gravitačnými modelmi podľa Melitza et al. (2003). Z dát v tabuľke 12 je zrejmé, že vplyv spoločnej meny je naopak ekonomicky veľmi výrazný. Eliminácia fluktuácie menového kurzu alebo nákladov spojených so zaistením proti menovému riziku by mali vykazovať silnejší dopad pre vlastný objem vývozu, a teda ovplyvňovať predovšetkým hĺbku obchodu zachytenú

intenzívnou mierou (skôr než na rozmanitosť menšieho množstva produktov zachytených extenzívnou mierou). Zmieňované očakávané ekonomické prínosy eura a pozitívny dopad na európskych obchod by mali byť pozitívnym prínosom európskej integrácie predovšetkým pre podnikateľskú sféru. Otázka prijatia eura bude preto predmetom dotazníkového prieskumu praktickej časti dizertačnej práce.

**Tab. 13: Hrubá a mäkká infraštruktúra vo vzťahu k obchodu**

| Determinanty | Suroviny | | | Komponenty | | | Kapitálové statky | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Obchodné toky | Intenzívna miera | Extenzívna miera | Obchodné toky | Intenzívna miera | Extenzívna miera | Obchodné toky | Intenzívna miera | Extenzívna miera |
| Fyzická infraštruktúra | 4,66 | 1,97 | 2,59 | 4,5 | 1,92 | 2,54 | 3,9 | 1,19 | 2,63 |
| ICT | 3,67 | 1,74 | 1,88 | 4,19 | 2,31 | 1,8 | 3,18 | 1,66 | 1,51 |
| Hraničná a dopravná efektivita | 9,34 | 4,92 | 4,02 | 7,42 | 3,93 | 3,31 | 6,08 | 2,7 | 3,16 |
| Podnikanie a regulácie | 3,69 | 1,68 | 1,98 | 4,14 | 2,04 | 2,06 | 3,04 | 1,33 | 1,73 |

Zdroj: Hanousek & Kočenda (2015)

Ďalším zistením vyplývajúcim zo štúdie Hanouska a Kočendy (2015) je to, že vplyv infraštruktúry je omnoho väčší než dopad konvenčných determinant uvedených v tabuľke 12. Kvalita infraštruktúry a jej zlepšenie sú jasným prínosom pre bilaterálny európsky obchod. Portugal-Perez & Wilson (2012) uvádzajú, že investície do fyzickej infraštruktúry a regulačných reforiem s cieľom zlepšiť podnikateľské prostredie sú dôležité hlavne pre intenzívnu mieru obchodu. To je možné pozorovať aj z dát v tabuľke 13, kde koeficienty intenzívnej miery pre fyzické determinanty infraštruktúry a determinanty podnikania a regulácie sú menšie než odpovedajúce koeficienty extenzívnej miery pre všetky 3 typy produktov. Pretože niektoré aspekty fyzickej infraštruktúry môžu byť tiež spojené s projektami priamych zahraničných investícií, celkové zlepšenie infraštruktúry je v záujme investorov, ako aj hostiteľskej krajiny.

Hanousek a Kočenda (2015) tvrdia, že národné hranice v politickom zmysle pre obchod v integrovanej Európe prestávajú hrať rolu. V dobre fungujúcej európskej zóne voľného obchodu je kľúčovým aspektom to, ako jednoducho môžu byť produkty prepravované spolu s efektívnym prechodom cez hranice. Z pohľadu obchodu je teda najdôležitejšia úroveň účinnosti colných opatrení a vnútroštátnej dopravy, ktorá sa odráža v nákladoch a počtu dokumentov potrebných pre vývozné a dovozné postupy a tiež v dobe nutnej k ich zaisteniu. Táto forma mäkkej infraštruktúry vykazuje silnejší efekt než úroveň rozvoja a kvalita prístavov, letísk, ciest alebo železníc (fyzickej infraštruktúry). Vplyv informačných technológií a obchodného a regulačného prostredia je znateľne menší. Z pohľadu podnikateľského sektoru sa preto jedná primárne o dopady v súvislosti s prijatím spoločnej meny a prvkov zmieňovanej mäkkej infraštruktúry.

*Investičné prostredie a zvýšenie investičných tokov*

Výhodu účasti ČR na vnútornom európskom trhu bez bariér využili aj zahraniční investori, pre ktorých sa ČR stala atraktívnou destináciou pre umiestnenie ich rozvojových investícií. Pokiaľ by ČR nebola súčasťou vnútorného trhu, pravdepodobne by si rada investorov pre svoje investície zvolila konkurenčné ekonomiky stredoeurópskeho regiónu.

Zvýšený objem PZI je možné zaznamenať od roku 2000. Zvýšená atraktivita sa teda prejavila už niekoľko rokov pred vstupom do EÚ a na jej vnútorný trh, ktorý bol hlavným motívom tohto

investičného rozhodnutia. Cieľom zahraničných podnikateľov nebolo pokryť domáci český trh, ale prostredníctvom lacnej a kvalifikovanej pracovnej sily dodávať výrobky na omnoho väčší európsky trh. Štatistické dáta tiež ukazujú, že sa od roku 2008 sa v súvislosti s dlhovou krízou objem PZI znížil, avšak predpokladá sa, že v prípade, že by ČR nebola v EÚ by bol ešte nižší (Pilarska & Walega, 2014).

Štúdie PZI a vplyvu vstupu do EÚ sú skreslené mnohými faktormi. Do štatistík PZI sú častokrát započítané zahraničné privatizácie veľkých spoločností avšak spôsobom, ktorý má malú výpovednú schopnosť vzhľadom k vstupu do EÚ. Druhý faktor je, že PZI sú spojované s dohodami, ktoré sa zaväzujú k budúcemu vstupu (Golab et al., 2013). Od roku 2008 potom dáta skresľuje všeobecný strach investorov zo všetkých a obzvlášť z rizikovejších trhov.

Pozitíva plynúce zo zvýšenia prílivu PZI po vstupe, prípadne v očakávaní tohto vstupu na vnútorný trh nespočívajú len v preinvestovaných čiastkach a novo rozbehnutých výrobných aktivitách, ktoré viedli k rastu ekonomického výkonu a zamestnanosti v českej ekonomike. Za výhodu je možné považovať aj nefinančné faktory, ktoré vstup renomovaných zahraničných investorov priniesol. Jedná sa napríklad o zlepšovanie firemnej kultúry, tlak na kultiváciu podnikateľského prostredia, či šírenie dobrého mena Českej republiky v zahraničí. Pokiaľ by sa Česká republika vnútorného trhu nezúčastnila, česká podnikateľská sféra by o vyššie spomenuté efekty prišla.

Vstup na vnútorný trh a z tohto pohľadu prevzatie štandardnej, hoci v niektorých prípadoch oprávnene kritizovanej ako príliš byrokratickej či neefektívnej "európskej legislatívy", by prilákalo i finančných investorov. Prijatie pravidiel EÚ znamenalo pre radu finančných investorov aj zvýšenie bezpečnosti a kredibility, čo sa vďaka zvýšenému zahraničnému dopytu pozitívne prejavilo aj na vývoji domácich finančných trhov. Aktuálny kreditný rating Českej republiky je možno vidieť v tabuľke 14, kde je zrejmá jasná dominancia v porovnaní s ostatnými krajinami regiónu Strednej Európy. Pozitívny dopad európskej integrácie na podnikateľskú sféru je možné uvažovať aj v kontexte zvýšenej kredibility a stability.

**Tab. 14: Kreditný rating Českej republiky**

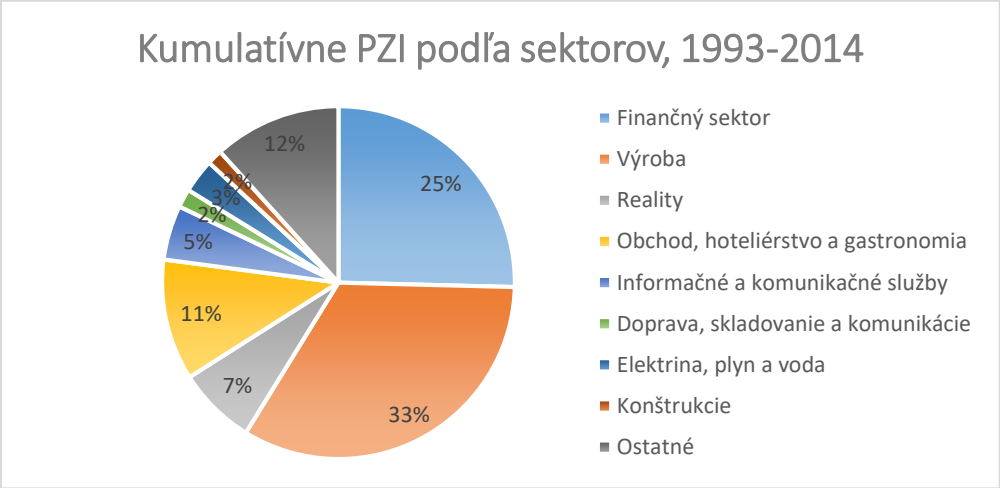
| Krajina | Standard and Poor´s | Moody´s | Fitch |
|---|---|---|---|
| Česká republika | AA- | A1 | A+ |
| Slovensko | A+ | A2 | A+ |
| Poľsko | BBB+ | A2 | A- |
| Rusko | BB+ | Ba1 | BBB- |
| Bulharsko | BB+ | Baa2 | BBB- |
| Maďarsko | BBB- | Ba1 | BBB- |
| Rumunsko | BBB- | Baa3 | BBB- |

Zdroj: Czech Invest (2016)

V očakávaní pristúpenia ČR do EÚ začal byť tento vývoj zrejmý už niekoľko rokov pred 2004 (Redmond, 2000). Trend potvrdzujúci zvýšenie kredibility českej ekonomiky v očiach investorov deň pred vstupom potvrdzuje i vývoj spreadov 5 ročných dlhopisov, ktoré je možné interpretovať ako mieru rizikovosti národných dlhopisov (Orlowski, 2005). Táto cena sa výrazne znížila v priebehu vstupu do EÚ. Rizikovosť štátnych dlhopisov pritom priamo súvisí s rizikovosťou všetkých národných dlhopisov a investičných nástrojov. Vďaka vstupu a členstvu vo vnútornom trhu teda došlo k ich zníženiu. Výrazne zvýšené riziko spojené s vývojom globálnej finančnej krízy po roku 2008 potom dopadlo v rozdielnych mierach na všetky štáty bez ohľadu na ich členstvo v EÚ. Vyššie uvedené benefity vyplývajú zo

zvýšeného záujmu finančných investorov o domáce finančné inštrumenty by nenastali, pokiaľ by sa ČR nezúčastnila vnútorného trhu a zostala by mimo EÚ.

Akokoľvek je možné ČR považovať za stále investične podkapitalizovanú krajinu, z čoho vyplýva tvrdý boj o každého zahraničného investora s ostatnými krajinami strednej a východnej Európy, je treba upozorniť na negatívne stránky zahraničných investícií. Nevýhodou finančných investícií pre prijímaciu krajinu je ich vysoká likvidita a teda potenciálna nestálosť. Založiť financovanie krajiny v zahraničných oblastiach na finančnom kapitále krátkodobej povahy je silne riziková záležitosť, s ktorou sa počas kríze museli vyrovnať viaceré rozvíjajúce sa krajiny a ich ekonomiky. Prehľad kumulatívnych zahraničných investícií do Českej republiky v období rokov 1993- 2014 je uvedený na obrázku 4, kde je zrejmé, že dominoval finančný sektor nasledovaný výrobou, službami a prípadne ďalšími sektormi.




**Obr. 4: Vývoj kumulatívnych investícií v Českej republike v rokoch 1993- 2014**

Zdroj: Czech Invest (2016)

Likvidita PZI je podstatne nižšia, nakoľko uzavrieť podnik a presunúť výrobu do iného regiónu je podstatne náročnejšie ako predať dlhopisy. Viac menej aj tento proces už v ČR prebieha a prebiehal, a niektoré podniky, ktoré tu mali montážne haly pričom preberali väčšinu komponentov zo zahraničia, už sa presunuli na východ. Preferovaná cesta pre Českú republiku je preto orientácia na výrobu s vyššou pridanou hodnotou, znalostnú ekonomiku, IT alebo R&D oblastí. To vyžaduje dlhodobejšie investície a ich presun je pre zahraničných investorov náročnejší a teda menej pravdepodobný (Okazaki & Skapa, 2008). Uľahčiť tento prirodzený transformačný proces ekonomiky môžu vďaka českej účasti na vnútornom trhu napr. prostriedky z kohéznych fondov EÚ alebo investície a reinvestície zo zahraničných firiem, ktoré do ČR prišli a prichádzajú tiež kvôli jej účasti na vnútornom trhu a výhod z toho plynúcich. Pokiaľ by sa ČR ako jediná zo stredoeurópskych krajín vnútorného trhu nezúčastnila, bola by komparatívne znevýhodnená hlavne kvôli okolitým krajinám, ktoré by mohli kohézne fondy čerpať a byť tak príťažlivejšie pre zahraničných investorov. Vedľa zabránenia presunu výrobných kapacít do zahraničia má scenár orientácie na sofistikovanejšiu výrobu potenciál obmedziť i repatriáciu zisku do zahraničných centrál v prospech ich reinvestícií v domácej ekonomike. Repatriácia zisku z ČR patrí v EÚ štandardne medzi 3 najvyššie a to až na úrovni 8 % HDP ročne (ČSÚ, 2016).

*Vplyv priamych zahraničných investícií na domácich výrobcov medziproduktov*

Dopady PZI na domáce firmy je možné uvažovať v dvoch úrovniach- horizontálnej (vzťahy v rámci odvetví medzi nadnárodnou firmou a jej domácimi konkurentami) a vertikálnej (vzťahy medzi odvetviami, kde sa jedná o interakcie medzi jej dodávateľmi alebo zákazníkmi). Vysoko efektívna nadnárodná firma môže výrazne meniť a ovplyvňovať tržné prostredie, čo môže byť pre niektoré firmy

pozitívne a pre niektoré naopak negatívne. Dopady PZI môžu pôsobiť dvoma spôsobmi, a to technologickým transferom (dochádza k nemu na miestach kde sú domáce firmy schopné sa učiť od zahraničných a zvyšovať tak svoju efektivitu) a zmenami v tržnom prostredí (ktoré môžu byť ako pozitívne tak aj negatívne). Markusen a Venables (1999) popisovali z hľadiska PZI 3 rôzne scenáre: 1. Výrobky na domácom trhu sú produkované domácimi firmami, 2. Výrobky sú produkované nadnárodnými firmami pôsobiacimi na domácom trhu, 3. Výrobky sú importované zo zahraničia. Druhý a tretí scenár zvyšuje konkurenciu na domácom trhu a môže tak ohroziť miestne firmy, ale zároveň tiež zvyšuje dopyt po medziproduktoch a môže tak prinášať zisk pre domáce firmy- dodávateľov. Tento scenár zároveň umožňuje technologický transfer, ktorý však nutne vyžaduje priamu interakciu medzi nadnárodnými firmami (Ethier, 1986). Technologický transfer môže zvyšovať efektivitu domácich firiem a podporiť pozitívnym spôsobom rastúci dopyt a je možné ho považovať za žiadúcu externalitu plynúcu z aktivít nadnárodných firiem (UNCTAD, 2001).

Model v článku Markusena a Venablese (1999) však nezohľadňuje možnosť importovania medziproduktov – všetky firmy nakupujú svoje zásoby na domácom trhu, čo samozrejme nie je realistický predpoklad. Iné teoretické štúdie (napr. Helpman, 1984) ukazujú, že PZI sú úzko spojené s obchodom medzi jednotlivými odvetviami a vertikálnou integráciou. Rastúci dopyt po medziproduktoch, ktorý je daný vstupom nadnárodných firiem na domáci trh a následne pravdepodobne zvýšenou výrobou, tak nemusí byť vždy pokrytý domácimi dodávateľmi. Nadnárodné firmy môžu radšej svoje zásoby dovážať, kde celkový dopad na domácich dodávateľov tak môže byť dokonca aj záporný. Jordaan (2011) poukazuje na to, že podiel medziproduktov domácej výroby v produkčnom procese nadnárodných firiem je nižší než u firiem domácich. Štúdia Hanouska et al. (2017) uvádza, že nadnárodné firmy majú sklon nahradzovať domácich dodávateľov medziproduktov ďalšími nadnárodnými firmami pôsobiacimi v danej krajine. Rovnako tak uvádza, že domáci dodávatelia sú častejšie nahradzovaní importami zo zahraničí, pokiaľ podiel nadnárodných firiem medzi ich zákazníkmi rastie. Empirické doklady tohoto tvrdenia sú zmiešané a zdá sa, že záleží na konkrétnej krajine. V prípade Mexika sa ukazuje, že nadnárodné firmy využívajú domácich dodávateľov rovnako intenzívne ako domáce firmy (Jordaan, 2011), zatiaľ čo opačný efekt pozorovali Javorčík a Spatareanu (2005) v prípade Českej republiky. Javorčík a Spatareanu (2005) tvrdia, že hlavným dôvodom prečo nadnárodné firmy produkty dovážajú, je nižšia kvalita domácich produktov. Jindra (2009) argumentuje, že výber domácej alebo zahraničnej firmy závisí na typu nadnárodnej firmy a jej pobočiek.

Hanousek et al. (2017) uvádzajú, že nadnárodné firmy pôsobiace na západných trhoch využívajú relatívne intenzívnejšie ďalšie nadnárodné firmy pôsobiace v krajine. To je v súlade s teóriou, že PZI v jednom z odvetví priťahujú ďalšie PZI do súvisiacich odvetví. Táto teória by mala platiť nezávisle na úrovni ekonomického rozvoja. Na druhú stranu v krajinách západnej Európy nie je pozorovaný negatívny substitučný efekt importov, čo naznačuje, že nadnárodné firmy pôsobiace na rozvinutých trhoch majú k dispozícii lokálne medziprodukty s dostatočne vysokú kvalitou a nemusia ich teda importovať. Podobné zistenia platia v prípade technologických transferov, kde k žiadnemu signifikantnému zlepšeniu nedochádza, pretože nadnárodné firmy sú na rovnakej technologickej úrovni ako firmy domáce.

*Hospodárske prínosy integrácie*

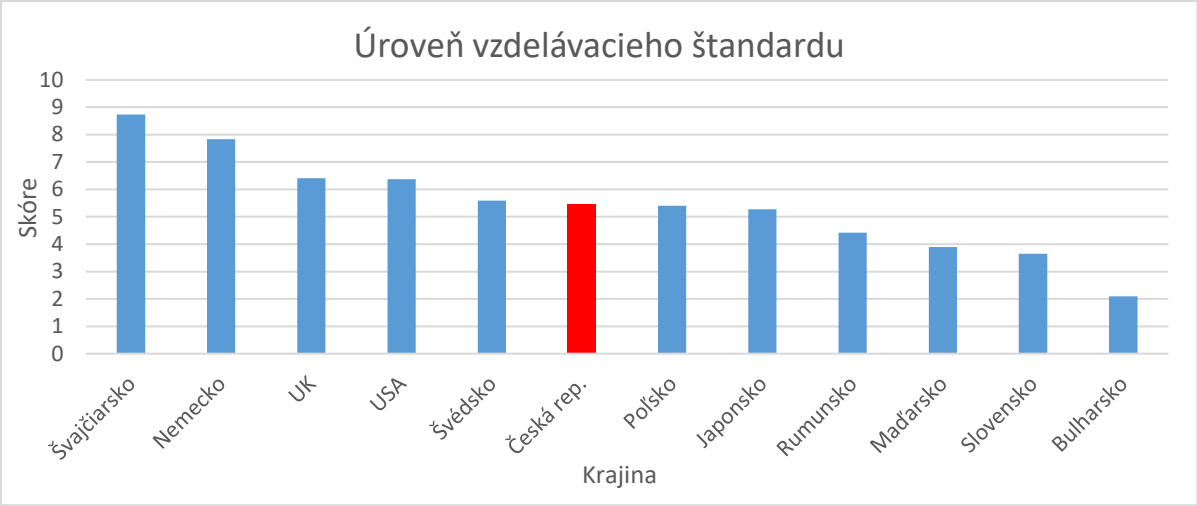
Od vstupu do Európskej únie sa očakávalo, že Česká republika si ako člen najväčšieho svetového hospodárskeho zoskupenia krajín zabezpečí silné medzinárodne postavenie a rovnako tak jej občanom toto zoskupenie zaručí bezpečnosť. EÚ sa tak vo vzťahu k ČR zaviazala byť inštitucionálnou podporou, podporujúcou tradičné funkcie európskeho sociálneho štátu (Fojtíková, 2014). Rovnako tak sa očakávalo so vstupom do EÚ odstránenie všetkých prekážok voľného obchodu vrátane poľnohospodárskych výrobkov a postupne aj tzv. netarifných prirážok. Významným prínosom pre

jednotlivé podniky je z hľadiska marketingu fakt, že české podniky môžu deklarovať, že výrobok je vyrobený v EÚ, čo môže byť v porovnaní s „Made in Czech Republic“ za istých okolností výhoda.

Prijatím jednotného komunitárneho európskeho práva sa ČR zaradila k demokratickým krajinám, ktoré rešpektujú tradičné funkcie štátu v spoločnosti a ekonomike. Do akej miery sa stal za posledných 10 rokov fakt jednotného právneho systému výhodou alebo nevýhodou je opäť otázne. Základom tohto systému je ochrana voľnej súťaže, ochrana slabšej zmluvnej strany a ochrana duševného vlastníctva, pričom pri rešpektovaní a dodržiavaní uvedených troch prvkov by sa česká vláda mala zjednotiť s politikou EÚ. Rovnako tak sa od prijatia komunitárneho práva očakávalo zníženie transakčných nákladov ako zahraničných, tak aj domácich podnikateľských subjektov (EÚ Information Center, 2001). To by malo viesť k podpore zvýšenia priamych zahraničných investícií a stabilizácii pravidiel podnikania. Ďalším podstatným aspektom pred vstupom do EU bola možnosť využitia priamej pomoci z fondov EÚ až do maximálnej výšky 4 % HDP. Snaha reštrukturalizovať ekonomiku a naštartovať ekonomický rast teda mala viesť k zníženiu rozdielov medzi vyspelým jadrom EÚ a hospodársky slabšími krajinami a eliminovať tak hrozbu zníženej konkurencieschopnosti podnikov v ekonomicky slabších krajinách (Kaitila, 2014).

*Kvalifikácia pracovnej sily*

Pokiaľ ide o výrobné faktory, je naakumulovaný civilizačný potenciál komparatívnou výhodou založenou na vzdelanosti a kvalifikácii, ktorá priamo súvisí s objemom investícií po prepočte na obyvateľa (Mateju & Anyzová, 2015). Ekonomická úroveň teda súvisí s produktivitou práce a využitím práceschopného obyvateľstva. Vyššia produktivita práce však môže viesť k zvýšeniu nezamestnanosti a zníženiu využitia práceschopného obyvateľstva. Súčasný miera nezamestnanosti, ktorá je jedna z najnižších v EÚ, však tento scenár nepotvrdila. Vzdelanosť a kvalifikačná úroveň patrila pri vstupe do EÚ k najväčším výhodám ČR. Vďaka základnému a strednému školstvu bola Česká republika v tomto smere radená k vyspelým krajinám (Majerova, 2013). Nižšia je však úroveň vysokoškolského vzdelávania a miera participácie v ňom. Štrukturálne premeny pri vstupe do EÚ zamerané na rozvoj terciárneho sektoru a prechod k jednoduchším výrobám a fázam priemyslu viedli k nedostatočnému využívaniu kvalifikovaného personálu. Pre orientáciu podnikateľskej sféry na sofistikovanejšie výroby je dôležité zachovať úroveň vzdelávania a kvalifikácie. Ďalší potenciálny problém, ktorý so vstupom do EÚ hrozil, bol odchod kvalifikovanej pracovnej sily do vyspelejších krajín. Okrem udržania kvalifikovanej pracovnej sily je rovnako tak dôležité, aby si zachovala pracovná sila primeranú flexibilitu a bola schopná rýchlo reagovať na dopyt na pracovnom trhu (Cuestas, 2011). Vstup do EÚ by tento proces mal podporiť, pričom vstupom do EÚ sa Česká republika zaviazala vytvoriť také podmienky, aby sa každý občan mohol zapojiť do vzdelávania, ktoré by sa malo stať prístupné každému bez ohľadu na vek, pohlavie, či región. Porovnanie vzdelávacieho štandardu Českej republiky s ostatnými krajinami je vidno na obrázku 5, kde vyššia hodnota predstavuje celkovo vyššiu úroveň.




**Obr. 5: Porovnanie vzdelávacieho štandardu rôznych krajín**

Zdroj: Czech Invest (2016)

V podstate jediným faktorom migrácie z ČR je ekonomická motivácia, nakoľko v ČR nie sú žiadne vojnové konflikty, demografické, či iné spoločenské katastrofy. Vzhľadom k pomeru reálnych mzdových úrovní sa situácia v ČR blíži k poklesu záujmu domácich ľudí o usadenie mimo ČR. Po vstupe do EÚ, kedy sa očakávalo znižovanie rozdielov, sa preto neočakával trvalý odliv obyvateľstva a usadenie sa v iných členských krajinách. Očakávaný bol motív vycestovania za vyššími nominálnymi mzdami. Ich vyrovnávanie sa opäť stalo jedným z cieľov EÚ (Parteka, 2010). Očakávaný bol hlavne tzv. pendlerský efekt, kedy by ľudia dochádzali za prácou predovšetkým do Rakúska alebo Nemecka a následne sa vracali domov (Straubhaar, 2002). Reálna hrozba je z dôvodu demografického vývoja a požiadaviek na trhu práce práve v odlive mozgov do zahraničia. Rovnako tak sa pred vstupom do EÚ očakávala migračná vlna enkláv a vznik rôznych komunít podľa národností imigrantov prichádzajúcich do ČR. Dopady európskej integrácie na jednotlivé podniky je preto možné vzhliadať v dostupnosti kvalifikovanej pracovnej sily na území Českej republiky, na ktorú mohol rôznym spôsobom pôsobiť voľný pohyb osôb na vnútornom európskom trhu.

*Dopady vstupu do EÚ na konkurencieschopnosť*

Hlavným problémom pri vstupe ČR do EÚ z hľadiska konkurencieschopnosti bolo hlboké a diferencované zaostávanie produktivity, pričom problém bol hlavne v kvalitatívnych faktoroch a nerovnomernom ocenení výrobkov a služieb Czech Made na náročných svetových trhoch. Pôvodne uplatňovaná stratégia transformácie využívala ako výhodu predovšetkým nákladovosť pracovnej sily a ďalej tiež výšky menového kurzu. Pričom sa však prechádzalo k jednoduchším menej sofistikovaným výrobám (Klugerová & Hradecký, 2006). Obrat výroby po reštrukturalizačnej línii v smere modernizácie je náročný dlhodobý proces.

Vstup ČR do EÚ so sebou niesol čiastkové náklady za vybrané oblasti ako prijatie zásad obchodnej politiky, štandardov pracovných vzťahov, sociálnej ochrany a ochrany životného prostredia. Odhad týchto nákladov sa pre jednotlivé podniky pri vstupe do EÚ odhadoval po dobu 5- 10 rokov na 0,5 % ročne. To by znamenalo zníženie priemernej ročnej rentability asi o 1/5. Toto zníženie by mohlo byť problematické pre radu podnikov s nízkou rentabilitou (Chvojka, 2003). Prípadne by krátka implementačná doba mohla spôsobiť vážne finančné problémy. Okrem výdajov na ochranu životného prostredia a ochranu zdravia pri práci by rovnako tak mohli byť problematické aj požiadavky na zvýšenie ročných výdajov rozpočtov a to až o 6 %, čo predstavuje až 3 % v pomere k HDP. Na druhej strane, prijatím európskej legislatívy na seba ČR preberá reputačný potenciál vyspelých európskych

ekonomík. Tento prvok tak umožnil prekonať komplikované obdobie po Samatovej revolúcii, kde dlhodobý vývoj smerom k štandardnej tržnej ekonomike západoeurópskeho štýlu nebol samozrejmý (Handl, 2009).

Vedľa veľkých nadnárodných spoločností, ktoré sa už na český trh dostali pred vstupom do EÚ znamená integrácia Českej republiky do jednotného vnútorného trhu príležitosť i pre podniky menšie. Česká republika vstúpila do EÚ ako nováčik a české podniky sa musia s touto situáciou vyrovnať. Zahraničné podniky sú vo väčšine prípadov lepšie vybavené ako technicky, tak aj vo forme riadiacich orgánov (Šebestová, 2016). Manažéri disponujú rozsiahlymi manažérskymi skúsenosťami a dokážu sa už na vnútornom európskom trhu lepšie orientovať a taktiež rýchlejšie reagovať na prichádzajúce zmeny. Štáty ako Nemecko, Francúzsko či Veľká Británia prešli už po niekoľkýkrát rozširovaním EÚ. Pre českých manažérov je mnohokrát jednotný európsky trh ešte stále neznámou. Rizikovou oblasťou sú práve malé a stredné podniky, ktoré nedisponujú takým ekonomickým a ľudským potenciálom ako podniky veľké. Majitelia malých a stredných podnikov sú mnohokrát skôr znalci v predmete podnikania, ale nekladú patričný dôraz na samostatné riadenie podniku hlavne v oblastiach ako sú plánovanie, organizovanie a vedenie ľudí.

Očakávalo sa, že najväčšie problémy s konkurencieschopnosťou po vstupe Českej republiky do EÚ budú mať práve malé a stredné podniky a to z niekoľkých dôvodov. Medzi najvýraznejšie nedostatky malých a stredných podnikov, ktoré môžu mnohokrát spôsobiť problémy v prekonaní konkurencie patria predovšetkým (Chladkova, 2009):

- nedostatočné manažérske schopnosti majiteľov
- neochota k zmenám
- nedostatočné plánovanie a minimálne stratégie

Prijatie spoločnej obchodnej politiky bol nevyhnutný predpoklad prijatia nových členských krajín a teda aj Českej republiky v roku 2004, pričom tento predpoklad je zakotvený v Kodanskej zmluve, ktorá hovorí o potrebnej schopnosti pristupujúcich krajín prevziať záväzky vyplývajúce z členstva a teda legislatívne požiadavky spojené s fungovaním vnútorného trhu, spoločnej vonkajšej politiky, štrukturálnej politiky, hospodárskej a sociálnej súdržnosti a hospodárskej súťaže. Po vstupu do EÚ došlo k prevzatiu všetkých tarifných i netarifných nástrojov, a teda v rade prípadov k zmene obchodne politickej situácie voči tretím stranám. Z porovnania rôznych štúdií je zrejmé, že EÚ chráni svoje trhy viac než samotná Česká republika pred vstupom do EÚ. Ide predovšetkým o niektoré priemyselné výrobky a poľnohospodárske produkty (Baun & Marek, 2013). Po vstupe do EÚ teda nedošlo k ohrozovaniu českých podnikov krajinami mimo európsky trh, práve naopak. Zapojenie sa do spoločnej obchodnej politiky EÚ znamená tiež prijatie všetkých medzinárodných zmluvných záväzkov s obchodne ekonomickým obsahom uzatvoreným EÚ s tretími stranami. V rade prípadov sa pritom jedná o preferenčné dohody (recipročné aj nerecipročné) v podstate širšom teritoriálnom zábere, než tomu bolo vo vzťahu k príslušným krajinám pred vstupom do EÚ. Cez to všetko umožňuje EÚ Českej republike a subjektom z nej zvyšovať obchodne politický potenciál. Samotný vstup do EÚ a s ním súvisiace prijaté legislatívne opatrenia mali teda zásadný vplyv na českú zahraničnú obchodnú politiku a teda aj české exportné podniky.

*Externá konkurencieschopnosť*

Z teoretického hľadiska je možné, aby krajina zvýšila svoj exportný potenciál, napr. v podobe rastúceho tržného podielu, a to vďaka priaznivej štruktúre zahranično-obchodných tokov (exportná štruktúra zameraná na importérov a komoditné skupiny, ktorých podiel na svetových importoch narastá) alebo vďaka externej konkurencieschopnosti, kde je možné rozlíšiť cenovo-nákladové a kvalitatívne faktory.

Priaznivý vývoj externého prostredia sa môže následne premietnuť do posilňovania agregátnej konkurencieschopnosti národnej ekonomiky. Prínosy externej konkurencieschopnosti k exportnému potenciálu Českej republiky v Európskej únii klasifikuje Čekmeová (2016) prostredníctvom analýzy konštantného tržného podielu.

Od roku 1999 narástol podiel Českej republiky v EÚ25 celkovo o 2,14 percentuálnych bodov, čo je jeden z najväčších nárastov trhového podielu medzi krajinami Európskej únie počas analyzovaného obdobia. V tabuľke 15 sú postupne uvedené *Δms* medziročné zmeny trhového podielu, *g* tempo rastu trhového podielu, *CE´* efekt konkurencieschopnosti, *MDE´*efekt distribúcie trhu a *CCE´* efekt komoditnej kompozície. Ako je možné vidieť z druhého stĺpca tabuľky 15, ani v priebehu globálnej hospodárskej a finančnej krízy na konci prvej dekády 21. storočia, medziročné zmeny českého trhového podielu nedosiahli negatívnych hodnôt. V treťom stĺpci tabuľky 15 je uvedená Törnqvistová aproximácia medziročných zmien tržného podielu Českej republiky v 25 členských štátoch Európskej únie v období 2000–2014 (v multiplikatívnej forme). Výsledky dekompozície medziročného tempa rastu tržného podielu pomocou metódy CMSA sú uvedené v posledných troch stĺpcoch tabuľky 15. Z uvedených výsledkov je možné usudzovať, že komoditné zameranie českého vývozu malo v prevažujúcej miere pozitívny vplyv na vývoj trhového podielu. Naproti tomu bol efekt trhového rozdelenia prevažne negatívny v prvej polovici sledovaného obdobia a pozitívny účinok mal od začiatku roku 2008. Z prezentovaných údajov je zrejmé, že príspevok zmieňovaných štrukturálnych zložiek (v podobe efektov *CCE´* a *MDE´*) je len zanedbateľný v porovnaní s efektom konkurencieschopnosti (6. stĺpec tabuľky 15).

**Tab. 15: Dekompozícia tempa rastu trhového podielu v Českej republike v EÚ25 v rokoch 2000- 2014**

| Rok | Δms[v p.b.] | g [v %] | CCE´ [v %] | MDE´ [v %] | CE´ [v %] |
|---|---|---|---|---|---|
| 2000 | 0,057 | 6,15 | -0,65 | -3,60 | 10,83 |
| 2001 | 0,187 | 14,16 | 4,49 | -6,52 | 16,88 |
| 2002 | 0,107 | 7,70 | 0,33 | -2,49 | 10,10 |
| 2003 | 0,135 | 6,88 | 0,45 | 1,39 | 4,94 |
| 2004 | 0,373 | 20,02 | -5,24 | -0,80 | 27,67 |
| 2005 | 0,079 | 3,53 | -1,89 | -2,88 | 8,65 |
| 2006 | 0,159 | 7,32 | 1,41 | -2,21 | 8,22 |
| 2007 | 0,252 | 10,19 | 0,75 | -0,56 | 9,98 |
| 2008 | 0,239 | 7,47 | 1,51 | 0,63 | 5,21 |
| 2009 | 0,020 | 2,08 | -2,87 | 0,86 | 4,20 |
| 2010 | 0,189 | 6,29 | 0,59 | 0,67 | 4,95 |
| 2011 | 0,169 | 4,13 | 0,09 | 0,55 | 3,46 |
| 2012 | 0,027 | -3,20 | 4,26 | 1,22 | -8,27 |
| 2013 | -0,15 | -0,69 | 0,40 | 0,79 | -1,86 |
| 2014 | 0,166 | 6,05 | 0,61 | 0,30 | 5,10 |

Zdroj: Čekmeová (2016)

Empirické výsledky analýzy konštantného trhového podielu podľa Čekmeovej ukazujú, že Českej republike podarilo zvýšiť svoj tržný podiel v Európskej únii predovšetkým vďaka priaznivému vývoju jej externej konkurencieschopnosti. Naproti tomu bol príspevok štrukturálnych faktorov v podobe efektu komoditnej kompozície a efektu distribúcie trhu menej výrazný. Zároveň bolo vo viacerých rokoch skúmaného obdobia možné pozorovať negatívny dopad teritoriálnej a komoditnej štruktúry českého vývozu na celkové tempo rastu jeho trhového podielu v Európskej únii. Na základe vyššie spomínaných

výsledkov Čekmeová (2016) uvádza externú konkurencieschopnosť ako kľúčový faktor rastúceho exportného potenciálu. K ďalším pozitívnym spillover efektom od externej k agregátnej konkurencieschopnosti môže podľa Čekmeovej (2016) dôjsť len prostredníctvom rastúcej produktivity. Udržovanie nízkych miezd alebo devalvácia koruny nepredstavujú dlhodobo udržateľnú stratégiu. Čekmeová (2016) ďalej uvádza, že zvyšovanie produktivity výrobných faktorov a vyššia produktivita by mali prispieť k tomu, aby boli české firmy naďalej schopné sa presadiť na zahraničných trhoch.

*Konvergenčné scenáre*

Pri vstupe do EÚ boli kritéria pre novo vstupujúce krajiny a už členské štáty iné. Novo vstupujúce krajiny sa mali zamerať v procese transformácie na reštrukturalizáciu ekonomiky a inštitucionálne reformy, ktoré sa mali stať základom pre naštartovanie konkurencieschopnosti, pričom hlavný smer by nemal byť v znižovaní miezd, ale v kvalitatívnych faktoroch. Rovnako tak by pre priemyselnú Českú republiku súťaž v nízkych mzdách nebola veľmi výhodná (Urban, 2003). Ako už bolo spomínané, výrazná výhoda ČR pri vstupe do EÚ bol akumulovaný civilizačný kapitál, kde dôležitú úlohu zohráva kvalifikácia pracovnej sily, jej flexibilita, vzdelávanie a voľný pohyb.

Najväčším rizikom pri vstupe do EÚ bola už zmieňovaná konkurencieschopnosť českej ekonomiky. K reálnej konvergencii bolo po vstupe nutné preklenúť dlhé obdobie, aby sa široká priepasť a rozdiely zmenšili. Rovnako tak sa ako riziko z pohľadu podnikateľov zdôrazňovali zvýšené požiadavky na ochranu životného prostredia a bezpečnosť pri práci. Zaujímavá je problematika systému poisťovní, kde české poisťovne by mali hradiť náklady na zdravotnú starostlivosť poskytnutú českým občanom v EÚ. Rovnako tak sa ako riziko pri vstupe zdôrazňoval možný odliv mozgov, ktorému sa malo zabrániť prilákaním investorov v niektorých vybraných sofistikovaných odvetviach.

Na druhej strane je dobré spomenúť obavy členských štátov z rozširovania EÚ. Paradoxná bola práve obrana a protekcionizmus niektorých členských krajín pred konkurenciou podnikov nových členov, pričom vo väčšine prípadov boli práve novo vstupujúce krajiny v podstatne horšej situácii. Skrytý protekcionizmus tak negatívne ovplyvňoval konkurencieschopnosť českých podnikov na niektorých zahraničných trhoch.

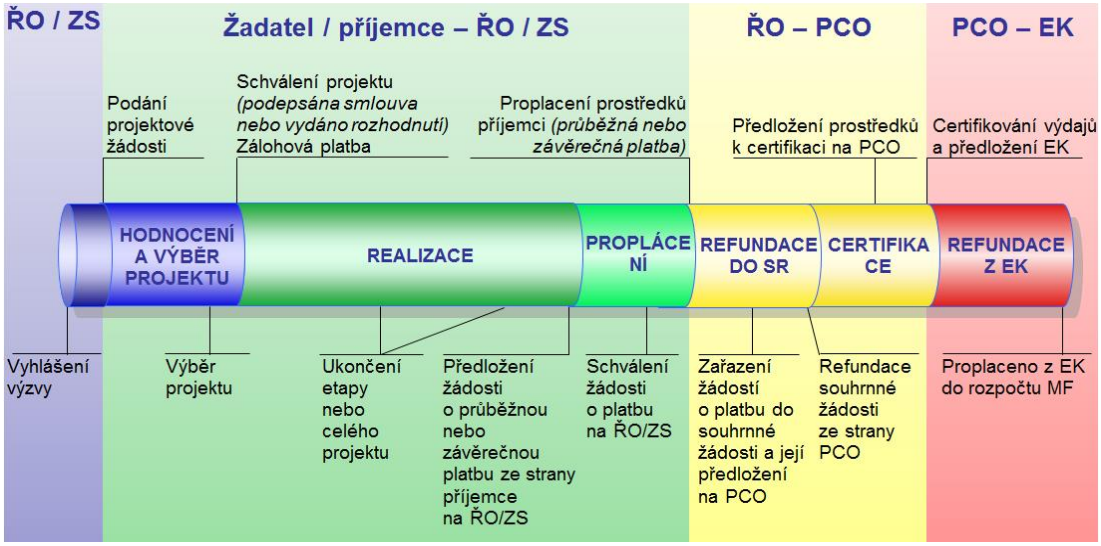
*Česká republika a rozpočet EÚ*

Podľa správy MPO (2015) od vstupu do EÚ zaujímala Česká republika pozíciu čistého príjemcu prostriedkov z rozpočtu EÚ, ktorá sa hlavne od roku 2007 a začiatkom spustenia finančnej perspektívy 2007- 2013 výrazne navyšovala, pričom Česká republika dokázala vyčerpať 97,5 % určených prostriedkov. Od roku 2004 bolo v ČR podporených celkovo 70 tisíc projektov. Za rok 2014 vyčerpala ČR 98,5 % dostupných zdrojov, výška nedočerpania tak činila 8,7 mld. KČ. V období 2014- 2020 je v programe HORIZON 2020 určených pre Českú republiku 23,83 mld. Eur. Prostriedky z európskych fondov alokované pre české podniky vo forme rôznych dotačných programov je možné považovať za jeden z kľúčových prínosov európskej integrácie.

Od začiatku čerpania dotácií bol jediným rokom kedy klesla podpora dotácií z EÚ rok 2011 z dôvodu zlyhaní v oblasti auditov v rámci kohéznej politiky. Situácia viedla až k zastaveniu čerpania platieb z EÚ a následnej akcelerácii v nasledovnom období. Z hľadiska európskej rozpočtovej politiky dominujú kohézna a poľnohospodárska politika, pričom v oblasti poľnohospodárstva tvorili pridelené prostriedky približne ¼ celkových českých príjmov z rozpočtov EÚ, čo je zrejmý pozitívny prínos európskej integrácie na podniky z tohto sektoru. Za 10 rokov členstva odviedla Česká republika do rozpočtu 340 mld. Kč, pričom získala 670 mld. Kč a jej kumulatívna čistá pozícia bola 330 mld. Kč. Najpomalšie bolo čerpanie prostriedkov kohéznej politiky, ktoré bolo ale na druhej strane čo sa týka

objemom určených prostriedkov najvyššie. Oneskorené čerpanie prostriedkov kohéznej politiky bolo kompenzované výrazne zrýchleným čerpaním ku koncu obdobia 2007- 2013.

Riziko oneskoreného čerpania vzhľadom k priemernému modelovanému kumulačnému multiplikátoru na úrovni 4 až 5 k roku 2025, môže spôsobiť stratu kumulatívnej čiastky až na úrovni 300 miliárd korún. Oneskorené čerpanie môže spôsobiť, že sa bude jednať o nepremyslené investície s dlhodobým dopadom a teda strata pre českú ekonomiku môže byť ešte väčšia. Na druhú stranu sa predpokladá, že v období 2014- 2020 sa české podnikateľské prostredie dokáže poučiť a zužitkovať skúsenosti čerpania eurodotácií z predchádzajúceho programového obdobia. Podľa súčasných prognóz je pravdepodobné, že do konca tejto dekády si pozíciu čistého príjemcu ČR udrží (Úřad vlády ČR, 2016). Jednotlivé fáze čerpania dotácií sú zobrazené na obrázku 6. Čerpanie eurodotácií je možno považovať za dlhodobý a systematicky štruktúrovaný proces. Časová a legislatívna náročnosť, častokrát negatívne vnímaná na úrovni jednotlivých podnikov, sa premietla do oneskoreného čerpania v 1. programovom období. Na trhu sa vytvorila potreba aktivity spojené s čerpaním eurodotácií outsorcovať formou špecializovaných agentúr.




**Obr. 6: Fáze časovej osy čerpania eurodotácií**

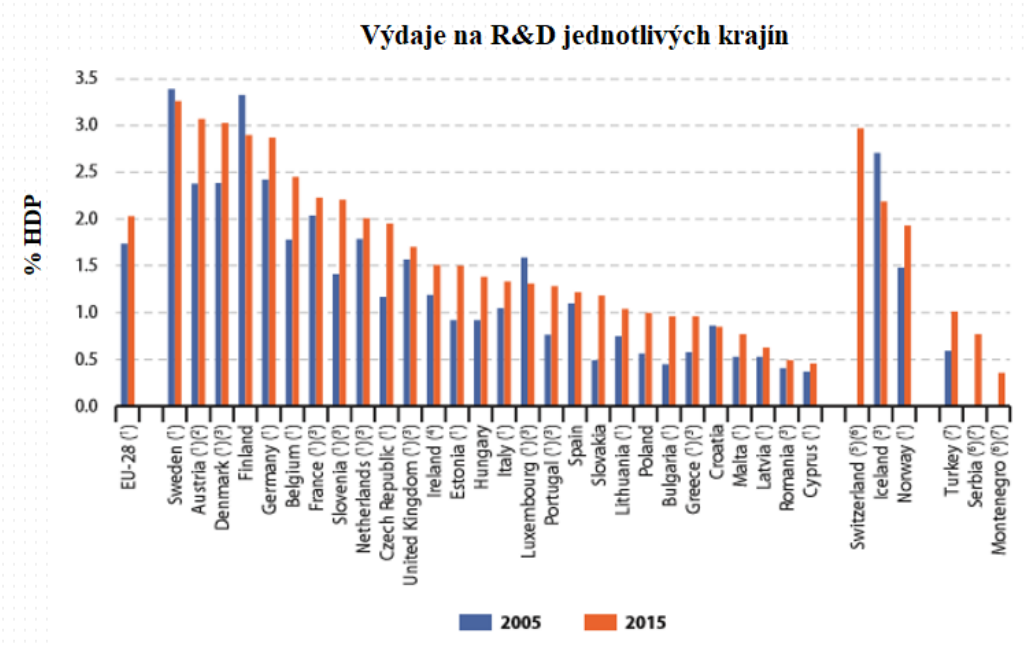
Zdroj: Dotace EU (2016)

### *Česká podnikateľská sféra a Stratégia Európa 2020*

V súvislosti s Európskou integráciou a dopadom na podnikateľské prostredie je nutné spomenúť súčasnú stratégiu Európa 2020 nadväzujúcu na tzv. Lisabonskú stratégiu. Európa 2020 je strategickým dokumentom EÚ pre obdobie rokov 2010-2020. Cieľom stratégie Európa 2020 je dosiahnutie udržateľného hospodárskeho rastu EÚ prostredníctvom efektívnejšieho investovania do vzdelávania, výskumu, vývoja a inovácií a rozvoju konkurencieschopného priemyslu. Kľúčovými prioritami stratégie sú:

- inteligentný rast- rozvíjať ekonomiku založenú na znalostiach a inováciách
- udržateľný rast- podporovať konkurencieschopnejšiu a ekologickejšiu ekonomiku, ktorá bude menej náročná na energetické zdroje
- rast podporujúci začlenenie- podporovať ekonomiku s vysokou zamestnanosťou, ktorá bude charakteristická sociálnou a územnou súdržnosťou a výrazným podielom zamestnanosti v znalostne intenzívnych sektoroch

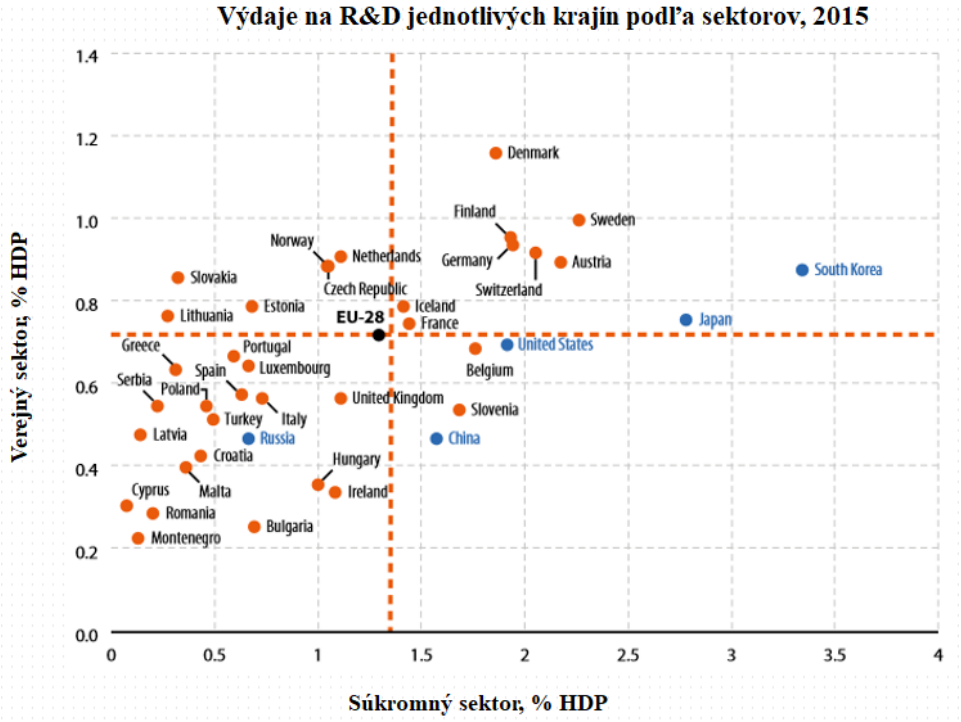
Dopady na podnikateľský sektor a jednotlivé podniky je preto možné vzhliadať vo forme podpory definovaných sektorov a činností, ktoré sú v súlade so stratégiou Európa 2020, či už zo strany národných alebo európskych inštitúcií. V grafe na obrázku 7 je možné vidieť percentuálny podiel výdajov do výskum a vývoja v rokoch 2005 a 2015 pre rôzne krajiny, kde strategickým cieľom EÚ je dosiahnuť výšku výdajov 3 % HDP. Z porovnania rokov 2005 a 2015 je zrejmé, že Česká republika dosiahla v tomto ukazovateli výrazné zlepšenie z 1,1 % v roku 2005 na takmer 2 % v roku 2015, čo ju radí medzi európsky priemer. Za vyspelými ekonomikami však stále výrazne zaostáva.




**Obr. 7: Porovnanie výdajov na výskum a vývoj v jednotlivých krajinách**

Zdroj: Európska komisia (2017)

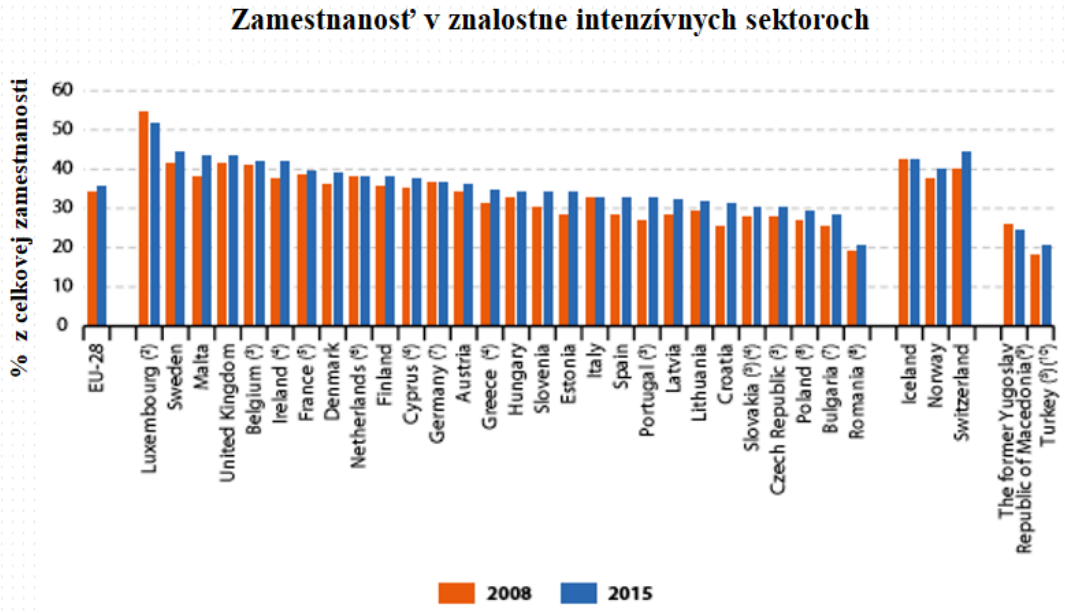
Výdaje na výskum a vývoj (R&D) je možné rozlíšiť na úrovni verejného (vláda a vzdelávacie inštitúcie) a súkromného sektoru (podnikateľské prostredie). Z grafu na obrázku 8 je možné vidieť, že Česká republika patrí medzi krajiny, kde značná časť výdajov do výskumu a vývoja je alokovaných do verejného sektoru. V porovnaní s najvyspelejšími ekonomikami ako USA, Japonsko alebo Švédsko, kde sú prostriedky do výskumu a vývoja alokované relatívne viac výrazne v súkromnom sektore. Napriek zvyšujúcim sa výdajom do výskumu a vývoja v Českej republike, môže jednotlivé podniky výrazne ovplyvňovať tiež alokačný pomer pre súkromný sektor.




**Obr. 8: Porovnanie výdajov na výskum a vývoj v súkromnom a verejnom sektore**

Zdroj: Európska komisia (2017)

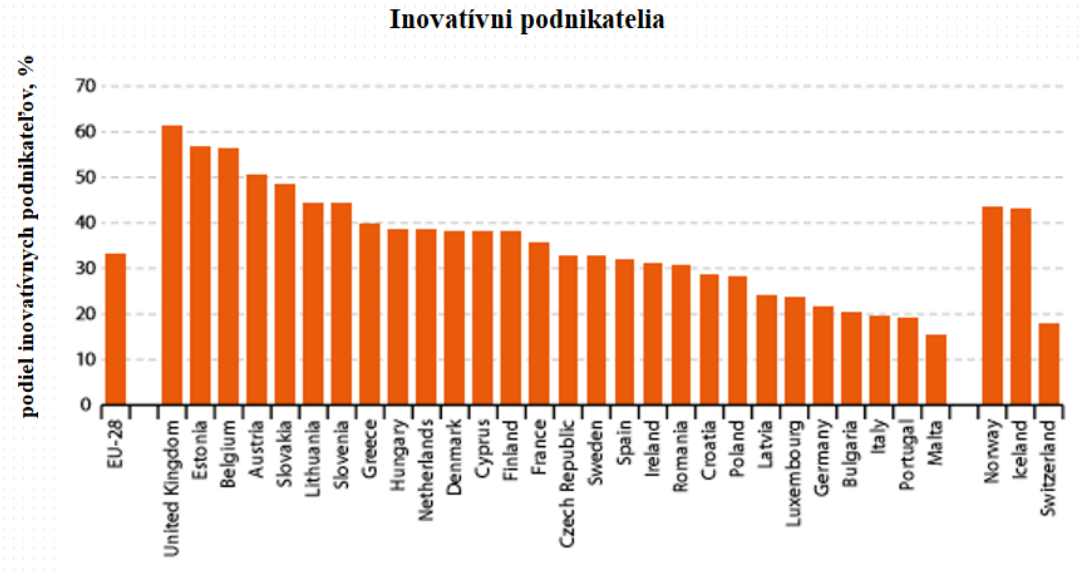
V súlade so stratégiou Európa 2020 je okrem celkového množstva prostriedkov alokovaných na výskum a vývoj dôležitá tiež zamestnanosť v znalostne intenzívnych sektoroch, ktorá pozitívne prispieva k transformovaniu na znalostnú ekonomiku. Z tohto pohľadu Česká republika patrí k podpriemeru európskych krajín, napriek miernemu zlepšeniu pri porovnaní rokov 2008 až 2015 (obrázok 9). Napriek výrazne nízkej úrovni nezamestnanosti zostáva otázkou a problémom do budúcna orientácia českých biznisov a relatívne nízky podiel pracujúceho obyvateľstva v znalostne intenzívnych sektoroch.




**Obr. 9: Porovnanie zamestnanosti jednotlivých krajín v znalostnom sektore**

Zdroj: Európska komisia (2017)

Strategickým cieľom EÚ je rozvíjať ekonomiku založenú na znalostiach a inováciách. Z tohto pohľadu hrá podnikateľské prostredie podporujúce inovácie a počet inovatívnych podnikov dôležitú úlohu, hlavne tak vo vzťahu k tvorbe pridanej hodnoty a celkovej konkurencieschopnosti. Podľa prieskumu Európskej komisie patrí Česká republika z tohto pohľadu k európskemu priemeru, kde približne 35 % z celkového počtu podnikateľov je možné považovať za inovatívnych (obrázok 10).




**Obr. 10: Porovnanie podielu inovatívnych podnikateľov v jednotlivých krajinách**

Zdroj: Európska komisia (2017)

Pozitívny vplyv európskej integrácie na podnikateľské prostredie je v súlade so strategickými cieľmi Lisabonskej dohody a stratégie Európa 2020 možné nájsť v podpore výskumu a vývoja, o čom svedčí zvýšenie výdajov na výskum a vývoj alebo rast počtu zamestnanosti v znalostne intenzívnych sektoroch. Výzvami do budúcna zostáva alokácia R&D výdajov v súkromnom sektore a reforma podnikateľského prostredia v snahe podporiť podiel inovatívnych podnikov.

*Dopady kohéznej politiky na českú ekonomiku*

Podľa štandardného DSGE modelu Quest III vytvoreného a zverejneného Európskou komisiou, ktorý simuluje dynamickú ekonomiku za prítomnosti domácnosti, podnikov, výskumných inštitúcií a fiškálne menových autorít, je možné modelovať dopady kohéznej politiky na českú ekonomiku. Tieto výsledky sa delia na dve základné dynamiky dopadov.

Kohézna politika ovplyvňuje rast a výkonnosť z krátkodobého (prostriedky kohéznej politiky defakto predstavujú dodatočný dopyt, ktorý sa prejaví v dobe realizácie a riešenia projektov a má teda pozitívny vplyv na vývoj tržieb) a dlhodobého hľadiska, ktoré predstavuje následný endogénny efekt vyvolaný priaznivým dopadom riešenia samotného projektu. Krátkodobé dopady stúpajú spolu s realizáciou projektu, zatiaľ čo dopady dlhodobé prispievajú k dlhodobo vyššiemu výkonu ekonomiky.

Intenzita dlhodobých dopadov v strednom a dlhom období zosilňuje aj mieru krátkodobých dopadov s približne 5-ročným odstupom. Túto závislosť je možné sledovať hlavne u investičných projektov v oblasti infraštruktúry a podpory podnikateľského prostredia. V prípade Českej republiky je jednoznačnejšie možné odvodiť hlavne dopad skráteného obdobia 2004-2006. Model Quest I odhaduje krátkodobý vplyv na vývoj ročného HDP v rozmedzí 0,8 až 1,1 % a dlhodobý dopad na úrovni 0,4 % až 0,5 %.

V rokoch 2007 až 2013 odhaduje model Quest III v dôsledku vyššej alokácie hlavne v oblasti infraštruktúrnych investícií krátkodobý dopad kumulatívne na úrovni 6 % HDP a dlhodobé zvýšenie na úrovni 2,5 až 2,7 % HDP. Do roku 2020 by sa preto len vďaka tomuto programu zvýšilo české HDP o 19 %. V prípade zachovania štruktúry výdajov a príjmov z roku 2013 by programové obdobie 2014-2020 vo výške približne 4,4 % HDP nasledované dlhodobým zvýšením HDP o 1,8 % (Neumayer, 2010). Pre programové obdobie 2014-2020 má byť uplatňovaný tzv. princíp koncentrácie na niekoľko málo investičných priorít. Preto je možné očakávať, že intenzita dopadov investícií bude ešte zosilnená a pozitívny vplyv koncentrácie by sa mal prejaviť na celkovom rozvoji podnikov v definovaných R&D sektoroch.

*Absencia politík EÚ*

Bez členstva v EÚ by ČR nemusela prevziať všetku legislatívu EÚ. Prevzatie znamenalo pre ČR predovšetkým posilnenie efektívnosti a profesionalizácie štátnej správy, skvalitnenie súdnictva a ostatných inštitúcií právneho štátu a tržnej ekonomiky (Baun & Marek, 2006). Vďaka prevzatiu Acquis (právny rád Európskej únie) bola v ČR zabezpečená vyššia ochrana vlastníckych práv, boli posilnené podmienky pre účastníkov voľnej hospodárskej súťaže a bola znížená možnosť zneužitia dominantného postavenia jeho účastníkmi, čo je možné považovať za značne pozitívny prínos pre české podnikateľské prostredie.

Cieľom politiky EÚ je taktiež zvyšovanie kvality a transparentnosti rozhodovania verejnej správy. Európska komisia nízku kvalitu verejnej správy ČR pred vstupom do EÚ niekoľkokrát otvorene kritizovala vo svojich hodnotiacich správach (Chládková, 2011). Už 10 rokov jazdia úradníci verejnej správy ČR na pracovné stretnutia Európskej komisie a Európskej rady a zúčastnia sa jednania ďalších európskych inštitúcií ako napr. Výborov regiónu či Európsky hospodársky a sociálny výbor. Cieľom pravidelných kontaktov úradníkov verejnej správy mal byť prenos odborných znalostí a skúseností s fungovaním verejnej správy, vyjednávacích taktík, kultivovanosti prejavu, k zvýšeniu jazykových schopností úradníkov ČR. Konkrétnym dôkazom toho, že bez členstva v EÚ by zlepšovanie verejnej správy nebolo možné je napr. fakt, že ČR diskutovala zavedenie zákona o štátnej službe iba vtedy, keď si to EÚ určila ako podmienku čerpania programových fondov v období 2014-2020. Či došlo k zlepšeniu a v akej miere je jednou z otázok dotazníkového prieskumu. Zmena kvality verejnej správy sa jednotlivých podnikov môže dotýkať napr. formou kvality a spôsobom výberu verejných zákaziek.

*Česká republika v izolácii*

V prípade, že by ČR zostala úplne mimo európske dianie a integračné procesy predstavovala by osamelý ostrov v strede Európy. Za zásadnú sa dá považovať neúčasť na vnútornom trhu a teda jednej z kľúčových politík EÚ ako aj eliminovaná možnosť transferov v rámci spoločnej kohéznej či poľnohospodárskej politiky, čím by ČR stratila v čistých príjmoch rádovo stovky miliárd a dlhodobo bilióny korún a rovnako tak by poklesol význam ČR hlasov na medzinárodnom fóre (Knill & Tosun, 2009). Domáce podnikateľské subjekty by nemali možnosť využívať výhody bezbariérového prístupu na najväčší trh sveta s celkovo viac než pol miliardou potenciálnych zákazníkov, kam smeruje viac než 80 % českého vývozu. Uplatňované by tak boli pravdepodobne ochranárske opatrenia finančnej i nefinančnej povahy ako aj zvýšená administratívna záťaž, čo by malo značne negatívny dopady na exportné podniky a teda český vývoz.

V prípade, že by Česká republika zostala mimo európsky trh, znížila by sa aj jej atraktivita pre zahraničných investorov nakoľko veľká časť z nich investuje v ČR práve preto, že má bezbariérový prístup na západné trhy. Ak by ČR nevstúpila do EÚ je pravdepodobné, že by sa značná časť zahraničných investorov presunula do Slovenska, Maďarska a Poľska (Kotyza & Tomšík, 2014).

Značnou nevýhodou z hľadiska konkurencieschopnosti by mohla byť nehomogénna legislatíva, ktorá pre investorov mohla priniesť ďalšie náklady, rovnako tak bariéry pre export.

Štúdia Úradu vlády (2014) uvádza radu analýz, ktoré kvantifikujú dopad vnútorného trhu na ekonomickú výkonnosť a trh práce. Napríklad Európska komisia odhaduje, že v roku 2008 bol HDP krajín EÚ vďaka vnútornému trhu v priemere o 2, 13 % vyšší. Štúdia Knowledge Economy Network uvádza zvýšenie zamestnanosti v EÚ o 1,3 %. Podobný pohľad je prezentovaný aj v DG ECFIN, podľa ktorej sú benefity jednotného trhu vo forme zvýšenia HDP 2,18 % a zamestnanosti o 1,36 %. Optimistické sú aj odhady Nordic Innovation, ktorá uvádza pozitívne dopady na HDP vo výške 2,4 %.

Tieto kvantifikované dopady, či už voči HDP alebo trhu práce, v čase neustále rastú. Európa sa nie len rozširuje, ale pokračuje aj integračný proces v oblasti vnútorného trhu, čo sa prejavuje v odstraňovaní posledných prekážok voľného pohybu (hlavne na trhu služieb) a vo väčšej postupnej prepojenosti európskych ekonomík. Vyššie uvedené čísla platia pre Európsku úniu ako celok. Česká republika, ktorá je charakterizovaná ako malá otvorená ekonomika (podiel exportov v ekonomike tvorí približne 80 % voči priemeru EÚ 28, ktorý je 45 %) a silnou orientáciou na exporty do EÚ, kam smerujú viac než 4/5 vývozu. Preto z účasti na vnútornom trhu podniky z Českej republiky profitujú nadpriemerne (Kraft, 2016).

Na základe výsledkov uvedených štúdií je možné sumarizovať pozitívny vplyv európskej integrácie na české podniky predovšetkým v zjednodušenom prístupe na európske trhy, odstránení obchodných bariér, čerpaní finančných prostriedkov z eurofondov, zapojení českých dodávateľov do výrobných reťazcov nadnárodných firiem (vstupujúcich do Českej republiky vo forme PZI), transfere „know how“ alebo zjednotení a štandardizovaní legislatívy a noriem.

## 2.5 Ekonómia európskej integrácie

Ekonómiu európskej integrácie je možné uvažovať z hľadiska rady aspektov, prípadne oblastí, ktorých sa priamo alebo nepriamo dotýka. Úvodom je možné diskutovať historický vývoj a dôvody integrácie, základy právneho rámca, kľúčové európske inštitúcie, rozpočet EÚ alebo samotné rozhodovacie procedúry. Nadviazať by bolo možné mikroekonómiou európskej integrácie z pohľadu základov preferenčnej liberalizácie, veľkosti trhu a úspor z rozsahu, rastových efektov a integráciou trhov výrobných faktorov či trhom práce a migráciou. Hľadaním riešení týchto problémov sa ďalej zaoberajú mikroekonomické politiky EÚ ako spoločná poľnohospodárska politika, obchodná politika, politika na ochranu hospodárskej súťaže a štátnej pomoci, či efekty lokalizácie, ekonomická geografia a s ňou spojená regionálna politika. Z hľadiska makroekonómie je kľúčovým rámcom makroekonómia menovej integrácie a s ňou súvisiace optimálne menové oblasti, európska menová únia, fiškálna politika alebo Eurozóna a finančné trhy. Vzhľadom k celkovému rozsahu problematiky však nie je možné v rozsahu dizertačnej práce pokryť všetky zmieňované oblasti. Zameranie a dôraz dizertačnej práce bude preto na kľúčové oblasti mikroekonómie európskej integrácie s dopadom až na úroveň jednotlivých podnikov ako integrácia trhov, liberalizácia obchodu, reštrukturalizácia a konsolidácia priemyslových odvetví, komparatívna výhoda a špecializácia, efekty lokalizácie v súvislosti so vznikom jednotného európskeho trhu a jednotnej európskej legislatívy a ďalej tiež politiky na ochranu hospodárskej súťaže a protikonkurenčného chovania.

### 2.5.1 Jednotný vnútorný trh

Základy ekonomickej integrácie boli popísané maďarským ekonómom Belom Balassom už v 60. rokoch 20. storočia, kde jedným z etáp integračného procesu definovaných Balassom (1966) je práve zavedenie vnútorného trhu. So zvyšovaním ekonomickej integrácie sa zmenšujú obchodné bariéry medzi trhmi. Balassa sa domnieval, že voľný pohyb ekonomických faktorov medzi jednotlivými štátmi povedie

prostredníctvom menovej únie k prirodzenému zvýšeniu potreby po ďalšej integrácii a to nie len ekonomickej, ale tiež politickej. Preto sa ekonomické celky v čase postupne transformujú do politických únií. Z hľadiska ekonomickej integrácie je veľký rozdiel, či firmy fungujú v situácii voľného trhu, v prostredí hospodárskej únie, kde fungujú harmonizované politiky alebo dokonca politiky spoločné (napr. poľnohospodárska). Kvalitatívne nová situácia vzniká, pokiaľ firmy fungujú za existencie únie menovej. To samozrejme mení pozíciu firiem a ich chovanie. Táto kapitola je zameraná na popis základných princípov a fungovania vnútorného trhu.

Jedným z typov podnetov európskeho integračného procesu boli podnety ekonomické- vytvoriť priaznivejšie podmienky pre rast ekonomickej prosperity a životnej úrovne obyvateľov, rozšírenie trhu, vytvorenie väčšieho hospodárskeho priestoru. Z hľadiska podnikateľského prostredia viedli jednotlivé kroky európskeho integračného procesu k odstraňovaniu bariér vo forme jednotného trhu. Vnútorný trh mal začať existovať v roku 1993. Dodnes sa však niektoré prekážky nepodarilo prekonať a dokončenie myšlienky jednotného trhu zostáva výzvou budúcnosti. Okrem 4 základných slobôd sa v poslednom období začína hovoriť o 5. slobode, a síce voľnom pohybe znalostí. Medzi základné princípy fungovania vnútorného trhu platí (Kubáčková & Draštíková, 2008):

- Nediskriminácia
- Harmonizácia
- Prístup na trh
- Cezhraničný prvok

V databáze Eurlex alebo tiež v dostupných zverejnených dokumentoch Euroskopu (2017) je možné nájsť zakladateľské listiny a SES, z ktorých sú nižšie uvedené vybrané odstavce týkajúce sa vnútorného trhu.

Čl. 12 SES

„*V rámci použití této smlouvy, aniž jsou dotčena její zvláštní ustanovení, je zakázána jakákoli diskriminace na základě státní příslušnosti*“, Euroskop (2017)

Vnútorný trh by mal byť priestorom bez vnútorných hraníc, a preto je jedným zo základných princípov zákaz diskriminácie podľa štátnej príslušnosti. Zahraničné produkty, služby, osoby alebo kapitál by mali mať rovnaké práva ako domáce. Diskriminácia môže byť priama (pokiaľ predpis vyslovene stanoví odlišné zaobchádzanie pre domáce a zahraničné produkty) alebo nepriama (existuje iné rozlišovacie kritérium ako národnosť avšak vo svojej podstate odlišuje domáce a zahraničné firmy). Obrátenú diskrimináciu (diskriminovanie domácich subjektov pred zahraničnými) právo EÚ nepostihuje.

Princíp harmonizácie umožňuje zladenie vnútorných predpisov a možnosť zabezpečiť bezproblémový predaj výrobkov či služieb jednotlivým firmám (Raus, 2005). Technická harmonizácia zlaďuje základné požiadavky na výrobky pričom podrobné technické požiadavky stanovujú orgány normalizácie (CEN, CENELEC, ETSI). Úrady sú povinné uznávať výrobky v súlade s harmonizovanými pravidlami. Výrobca je povinný dokázať, že splňuje základné požiadavky v prospech verejného záujmu (hlavne tak ochranu zdravia a bezpečnosti), pričom požiadavky sú úmerné rizikám spojených s daným výrobkom. Výrobok splňujúci tieto požiadavky je označený CE. Technické normy platné v určitom členskom štáte je možné nájsť v databáze TRIS.

Princíp prístupu na trh by mal umožniť vstúpiť na trh prínosným firmám. Aj keď by stanovené pravidlo alebo predpis nebolo diskriminačné, nemalo by brániť vstúpiť na trh prínosným hráčom.

Princíp cezhraničného prvku znamená, že vnútorný trh je založený na realizácii 4 slobôd. Pokiaľ však nedôjde k prekročeniu hraníc krajiny, pravidlá vnútorného trhu sa neuplatňujú. Základné práva

fungovania vnútorného trhu sú obsiahnuté v zriaďovacích zmluvách. Detailnejšie informácie je možné nájsť v smerniciach a nariadeniach sekundárneho práva (alebo online v databáze Eurlex).

Výkonným orgánom zodpovedným za fungovanie vnútorného trhu je Európska komisia. Uskutočňuje teda politiky EÚ a zároveň má výlučnú právomoc navrhovať právne akty. Pokiaľ by štát alebo jeho orgány porušili pravidlá fungovania vnútorného trhu, je toto možné nahlásiť na sieť centier SOLVIT.

*Voľný pohyb produktov*

Základnou slobodou vnútorného trhu je voľný pohyb produktov, kde zahraničné produkty by sa mali dať predávať úplne rovnako ako produkty domáce. Z tohto hľadiska hrajú kľúčovú rolu technické normy a technická harmonizácia, ktoré by nemali byť diskriminačné tak, aby zvýhodňovali domáce firmy. Produkty sú definované ako výrobky, ktoré majú hodnotu vyjadriteľnú v peniazoch a sú schopné stať sa predmetom obchodnej transakcie. Tieto pravidlá platia pre všetky výrobky vyrobené v EÚ alebo v 3. krajinách, ktoré splnili colné požiadavky. Špecifický režim platí pre poľnohospodárske produkty (Wawrosz & Slováčková, 2002)

*Čl. 23 a násl. SES 1. Společenství je založeno na celní unii, která pokrývá veškerý obchod zbožím a která zahrnuje jak zákaz vývozních a dovozních cel a všech poplatků s rovnocenným účinkem mezi členskými státy, tak i přijetí společného celního sazebníku ve vztahu ke třetím zemím.*

*Článek 25 a kapitola 2 této hlavy se týkají výrobků, které pocházejí z členských států, jakož i těch výrobků pocházejících ze třetích zemí, které jsou v členských státech ve volném oběhu.*

*Čl. 24 Za výrobky ve volném oběhu v členském státě se pokládají ty výrobky, které pocházejí ze třetích zemí, u kterých byly v tomto členském státě splněny dovozní náležitosti a zaplacena cla a poplatky s rovnocenným účinkem a u kterých nedošlo k plnému ani částečnému navrácení těchto cel a poplatků*

Medzi zakázané bariéry voľného obchodu patria:

- Clá
- Opatrenia s rovnocenným účinkom clám
- Kvantitatívne obmedzenia
- Opatrenia s rovnocenným účinkom ako kvantitatívne obmedzenia
- Vnútorné diskriminačné zdanenie

**Clá a opatrenia s rovnocennými účinkami (ORUC)**

*Čl. 25 Dovozní nebo vývozní cla a poplatky s rovnocenným účinkem jsou mezi členskými státy zakázány. Tento zákaz se vztahuje také na cla fiskální povahy.*

Uvaľovanie ciel medzi členskými krajinami EÚ je zakázané. Zakázané sú tiež opatrenia s rovnocenným účinkom ciel (opatrenia uvalené štátom, ktoré finančne zaťažujú iba vyvážané alebo dovážané produkty).

ORUC je možné charakterizovať:

- ORUC sú zakázané vždy, nie len keď sú diskriminujúce
- Ľahostajný je názov dávky a technika vyberania
- Dávka nemusí byť vyslovene vyberaná na hranici avšak môže súvisieť s prechodom výrobkov cez hranice
- Nezávisí na výške dávky
- Nemusia byť vyberané v prospech štátu

- ORUC sú aj dávky, ktorých výťažok je použitý na financovanie aktivít, z ktorých profitujú domáci výrobcovia

**Kvantitatívne obmedzenia a opatrenia s rovnocenným účinkom**

*Čl. 28 Množstevní omezení dovozu, jakož i veškerá opatření s rovnocenným účinkem, jsou zakázána.*

*Čl. 29 Množstevní omezení vývozu, jakož i veškerá opatření s rovnocenným účinkem jsou mezi členskými státy zakázána.*

Kvantitatívne obmedzenia sú tiež zakázané, pričom sa jedná v prevažnej miere o opatrenia štátu, ktoré zabraňujú dovozom alebo ich sťažujú. Rovnako ako o jednania môže ísť aj o opomenutia. Akékoľvek sťaženie dovozov je zakázané, avšak ak štát kladie rovnaké požiadavky na všetkých predajcov alebo spôsob predajov, je toto opatrenie prípustné (Fiala, 2004).

**Bariéry pre voľný pohyb- výnimky zo zákazu kvantitatívneho obmedzenia**

*Čl. 30 Články 28 a 29 nevylučují zákazy nebo omezení dovozu, vývozu nebo tranzitu odůvodněné veřejnou mravností, veřejným pořádkem, veřejnou bezpečností, ochranou zdraví a života lidí a zvířat, ochranou rostlin, ochranou národního kulturního pokladu, jenž má uměleckou, historickou nebo archeologickou hodnotu, nebo ochranou průmyslového a obchodního vlastnictví. Tyto zákazy nebo omezení však nesmějí sloužit jako prostředky svévolné diskriminace nebo zastřeného omezování obchodu mezi členskými státy.*

Samotná zmluva predpokladá v prípade zákazu opatrení s rovnocenným účinkom kvantitatívnym obmedzením určité výnimky a to:

- Verejná morálka
- Verejný poriadok
- Verejná bezpečnosť
- Ochrana zdravia a života ľudí a zvierat
- Ochrana pokladov národného bohatstva
- Ochrana priemyslového alebo obchodného vlastníctva

Nesmie sa však jednať o prostriedok svojvoľnej diskriminácie alebo skryté obmedzovanie obchodu medzi členskými krajinami.

**Vnútorné diskriminačné zdanenie**

*Čl. 90 Členské státy nepodrobí přímo ani nepřímo výrobky jiných členských států jakémukoli vyššímu vnitrostátnímu zdanění než je to, jemuž jsou přímo nebo nepřímo podrobeny podobné výrobky domácí. Členské státy nepodrobí dále výrobky jiných členských států vnitrostátnímu zdanění, které by poskytovalo nepřímou ochranu jiným výrobkům.*

Napriek tomu, že uvaľovanie daní je v právomoci každého štátu a nepriame dane sú iba harmonizované, musí byť zachovaná neutralita hospodárskej súťaže (Nerudová, 2005).

*Voľný pohyb osôb*

Voľný pohyb osôb umožňuje voľný pohyb fyzických osôb ako aj usadzovanie fyzických a právnických osôb. Fyzické osoby tak môžu svojvoľne cestovať, usadzovať sa a pracovať v akomkoľvek členskom štáte EÚ. Na začiatku sa sloboda pohybu vzťahovala iba na pracovníkov, v súčasnosti ju však využívajú všetci obyvatelia EÚ.

*Každý občan Unie má právo svobodně se pohybovat a pobývat na území členských států s výhradou omezení a podmínek stanovených v této smlouvě a v opatřeních přijatých k jejímu provedení. (čl. 18 SES)*

Základom voľného pohybu osôb je voľný pohyb pracovníkov (obyvateľov EÚ). Pre práva pracovníkov platí nasledovné:

*Čl. 39 SES 1. Je zajištěn volný pohyb pracovníků ve Společenství. 2. Volný pohyb pracovníků zahrnuje odstranění jakékoli diskriminace mezi pracovníky členských států na základě státní příslušnosti, pokud jde o zaměstnávání, odměnu za práci a jiné pracovní podmínky. 3. S výhradou omezení odůvodněných veřejným pořádkem, veřejnou bezpečností a ochranou zdraví zahrnuje právo: a) ucházet se o skutečně nabízená pracovní místa; b) pohybovat se za tím účelem volně na území členských států; c) pobývat v některém z členských států za účelem výkonu zaměstnání v souladu s právními a správními předpisy, jež upravují zaměstnávání vlastních státních příslušníků; d) zůstat na území členského státu po skončení zaměstnání za podmínek, které budou předmětem prováděcích nařízení vydaných Komisí. 4. Tento článek se nepoužije pro zaměstnání ve veřejné správě.*

Na voľný pohyb pracovných síl sa tiež vzťahuje pravidlo nediskriminácie. Z hľadiska podnikateľov by tak mali mať všetci zamestnanci rovnaké zamestnanecké výhody, prístup k vzdelávaniu alebo možnosti kariérneho postupu. Špecifická požiadavka znalosti jazyka nie je diskriminačná pri jej racionálnom opodstatnení. Diskriminácia sa vzťahuje aj na gendrovú rovnosť. Práva EÚ sa rovnako tak vzťahujú aj na rodinných príslušníkov. Bariérami voľného pohybu osôb sú iba princípy pôsobenia verejného poriadku, verejnej bezpečnosti a ochrany zdravia. Práva pracovníkov sú usmerňované harmonizačnými smernicami. V oblasti uznávania kvalifikácie bola prijatá smernica 2005/36/EC o uznávaní odborných kvalifikácií. V prípade regulovaného zamestnania je možné požiadať o uznanie odbornej kvalifikácie k získaniu prístupu k povolaniu. Pravidlá vnútorného trhu ďalej umožňujú založenie obchodnej spoločnosti v členskom štáte za rovnakých podmienok aké platia pre jeho štátnych príslušníkov. Štát, kde je materská pobočka, je napr. povinný rešpektovať predpisy fungovania obchodných spoločností domáceho štátu.

*Voľný pohyb služieb*

*Čl. 49 Zakázána jsou omezení volného pohybu služeb uvnitř Společenství pro státní příslušníky členských států, kteří podnikají v jiném státě Společenství, než se nachází příjemce služeb.*

Treťou zo 4 slobôd na vnútornom trhu EÚ je voľný pohyb služieb. Nie každý, kto ponúka služby na vnútornom trhu túto slobodu využíva. Táto sloboda znamená, že podnikateľ usadený v jednom zo štátov EÚ môže ponúkať služby aj do ostatných štátov bez toho, aby sa tam usadil. Je preto potrebné túto službu odlišovať od slobody usadzovania. Dočasnosť služby je potrebné chápať vzhľadom k charakteru danej služby. Za dočasnú je možné považovať službu uskutočnenú jednorazovo v inom štáte EÚ. Naopak, pri stálej klientele alebo vzniku dcérskej spoločnosti, sa jedná o usadenie v danej krajine. Služby je relatívne náročné regulovať, pretože sa jedná o oblasti častokrát citlivé ako napr. zdravotné služby, školstvo či stávkovanie.

Vymedzenie pojmu služba

*Čl. 50 Za služby se podle této smlouvy pokládají výkony poskytované zpravidla za úplatu, pokud nejsou upraveny ustanoveními o volném pohybu zboží, kapitálu a osob. Služby zahrnují zejména: a) činnosti průmyslové povahy; b) činnosti obchodní povahy; c) řemeslné činnosti; d) činnosti v oblasti svobodných povolání. Aniž jsou dotčena ustanovení kapitoly týkající se práva usazování, může poskytovatel služby*

*za účelem jejího poskytnutí dočasně provozovat svou činnost ve státě, kde je služba poskytována, za stejných podmínek, jaké tento stát ukládá svým vlastním státním příslušníkům.*

Služba má nasledujúce charakteristiky:

- Môže prekračovať hranice jedného štátu
- Predstavuje určitú ekonomickú aktivitu
- Je poskytovaná nezávisle

Charakter prekročenia hranice je dôležitý z hľadiska toho, aby služba podliehala ustanoveniam o voľnom pohybe služieb. Inak by sa na ňu vzťahovali pravidlá daného štátu. V prípade poskytovania služieb sa môže jednať o 3 rôzne situácie ako premiestňovanie poskytovateľa služby k príjemcovi, premiestňovanie príjemcu k poskytovateľovi alebo premiestnenie predmetu danej služby.

Podmienka ekonomickej aktivity je získanie protiplnenia za službu. Služby, ktoré sú v danom štáte EÚ nelegálne právo EÚ nechráni. Špeciálne pravidlá platia pre služby dopravné, bankové a poisťovacie.

*Čl. 51 1. Volný pohyb služeb v oblasti dopravy je upraven ustanoveními hlavy o dopravě. 2. Liberalizace bankovních a pojišťovacích služeb, které jsou spojeny s pohybem kapitálu, se uskuteční v souladu s liberalizací pohybu kapitálu*

Príležitosti a práva poskytovateľov služieb sú:

- Právo opustiť územie členského štátu
- Právo trvalého pobytu za účelom výkonu činnosti slobodného povolania
- Právo vstupu do iného členského štátu za účelom poskytovania služieb
- Platí tiež pre pracovní silu poskytovateľa služieb

Poskytovateľ služby má právo pre uskutočnenie služby vyslať svojich zamestnancov a títo sa ďalej nazývajú vyslaní pracovníci. Podľa Súdneho dvoru pre príjemcu služieb platí, že „svoboda příjemce služby pohybovat se po společenství je logickým důsledkem svobody poskytovatele“. Podobne ako v prípade voľného pohybu osôb platí aj v prípade služieb tzv. prechodné obdobie poskytovania služieb. Platí však iba pre vybrané sektory a niektoré krajiny. V ostatných prípadoch je možné vysielať pracovníkov do štátov EÚ bez nutnosti žiadať o pracovné povolenie.

Voľný pohyb služieb čelí reálne rade prekážok a problémov a potenciál jednotného vnútorného trhu v tomto smere nie je naplnený. Problémom poskytovania služieb podnikateľov v ostatných členských štátoch je neistá právna situácia, právne prekážky, rozdielne predpisy či diskriminačné zaobchádzanie. Bola prijatá rada smerníc na základe princípu slobody poskytovania služieb v snahe situáciu zlepšiť. Prijaté smernice však radu oblastí nepokrývajú ako napr.:

- Služby všeobecného záujmu nehospodárskej povahy
- Finančné služby (bankovníctvo, cenné papiere, úvery, poistenie, investičné fondy)
- Služby a siete elektronických komunikácií
- Služby v oblasti dopravy
- Služby agentúr na sprostredkovávanie práce
- Zdravotné služby
- Hazardné hry
- Činnosti spojené s výkonom verejnej moci

Prioritou prijatých smerníc bolo zjednodušiť administratívu a zaviesť takzvané kontaktné miesta. Členské krajiny by mali uskutočňovať pravidelný screening legislatívy s cieľom odhaliť prekážky. Dôraz je rovnako tak kladený na kvalitu služieb, kde je poskytovateľ služieb povinný informovať príjemcu o základných informáciách (firma, sídlo, zápis v registri, cena, charakteristika služby). Poskytovateľ služby je povinný mať uzatvorené poistenie profesijnej zodpovednosti v prípade služieb predstavujúcich riziko pre zdravie alebo bezpečnosť.

*Voľný pohyb kapitálu*

Voľný pohyb kapitálu znamená uvoľnenie nie len medzi členskými krajinami, ale tiež medzi členskými štátmi a tretími krajinami. Zo slobody pohybu kapitálu neexistujú prakticky žiadne výnimky. Výrazne kontrolované je pranie peňazí.

*Čl. 56 SES 1. V rámci této kapitoly jsou zakázána všechna omezení pohybu kapitálu mezi členskými státy a mezi členskými státy a třetími zeměmi. 2. V rámci této kapitoly jsou zakázána všechna omezení plateb mezi členskými státy a mezi členskými státy a třetími zeměmi.*

Vstupom do EÚ sa Česká republika zaviazala dodržovať stanovené normy chovania pre občanov, podnikateľov, ale aj štát. Implementáciou smerníc ES sa proces rešpektovania právneho rámca EÚ nekončí, nakoľko na území Českej republiky platí zároveň sekundárne právo (Týč & Tomášek, 2017). Voči legislatíve EÚ existuje značné množstvo výhrad avšak vo výsledku prispieva k tomu, že je právne prostredie kvalitnejšie, stabilnejšie, predvídateľnejšie, a teda tiež priateľskejšie pre podnikateľov pri realizácii obchodných výmen medzi krajinami. Zásadné legislatívne predpisy platia vo všetkých krajinách EÚ rovnako, pričom by podnikatelia nemali byť zaťažení rizikami z rozdielnej legislatívy európskych krajín. Základné princípy, ktoré upravujú obchod a podnikanie medzi členskými krajinami EÚ je možné zhrnúť nasledovne (Baldwin & Wyplosz, 2013) :

- Prísny zákaz diskriminácie medzi jednotlivými podnikmi vystupujúcimi na trh na základe krajiny pôvodu
- Neexistujú clá, kvóty ani ďalšie administratívne obmedzenia vývozu a dovozu medzi členskými krajinami
- Neexistujú technické, veterinárne, hygienické, patentové ani iné bariéry vývozu a dovozu medzi členskými krajinami
- Neexistujú kvalifikačné ani autorizačné prekážky voľného pohybu pracovníkov medzi krajinami EÚ
- Neexistujú národné bariéry poskytovania služieb a usadzovanie sa v iných členských krajinách z dôvodu podnikania
- Neexistujú žiadne prekážky voľného pohybu kapitálu, platieb, bankových ani finančných služieb
- Existuje spoločná obchodná a colná politika voči tretím krajinám a ochrana proti ich nekalým praktikám
- Neexistuje diskriminácia na základe pôvodu členskej krajiny v prípade verejných zákaziek
- Prísna ochrana rovnej hospodárskej súťaže v rámci vnútorného trhu
- Vysoká úroveň účastníkov trhu vrátane zamestnancov, spotrebiteľov aj veriteľov

Napriek strategickému významu vnútorného trhu a jeho 4 slobôd v minulosti existovala rada prekážok, ktoré sa v plnej miere nepodarilo odstrániť dodnes. V prvej fáze integrácie v rokoch 1958- 1968 boli odstránené clá, ktoré predstavujú jednu z mnohý foriem dovozných prekážok. Program vytvorenia jednotného trhu (1968) sa však sústredil na omnoho širšiu skupinu netarifných bariér. Wyplosz

a Baldwin (2013) kategorizujú tieto prekážky ako prekážky s rentami pre domácich rezidentov (DCR), prekážky s rentami pre zahraničných vlastníkov (FCR) a frikčné renty. Práve frikčné renty sú často diskutovaným problémom, kde typickým príkladom sú rozsiahle byrokratické obmedzenia a priemyselné normy, ktoré diskriminujú zahraničné produkty. Rozdelenie jednotlivých typov prekážok a bariér obchodu na vnútornom trhu je uvedené v prílohe v dodatku II.

EÚ je funkčná zóna voľného obchodu a významné zníženie colných sadzieb v EÚ dokázateľne zvyšuje objem obchodovaných produktov. Vytvorenie Schengenského priestoru a jeho následné rozšírenie však neodstránilo štátne hranice v politickom zmysle, aj keď absencia štátnych hraníc v zmysle súvisiacim s obchodom, colnými kontrolami a ľahkosťou prepravy znižuje obojstranné obchodné prekážky (Hanousek & Kočenda, 2015). Odstraňovanie rôznych typov bariér zavedením jednotného trhu pozitívne prispelo k liberalizácii obchodu a je jedným z pozitív európskej integrácie pôsobiacich na podnikateľské prostredie a podniky v ČR. Vzhľadom k rozvinutej fyzickej infraštruktúre v Európe sa do budúcna zdá byť najväčšou výzvou odstraňovanie bariér mäkkej infraštruktúry.

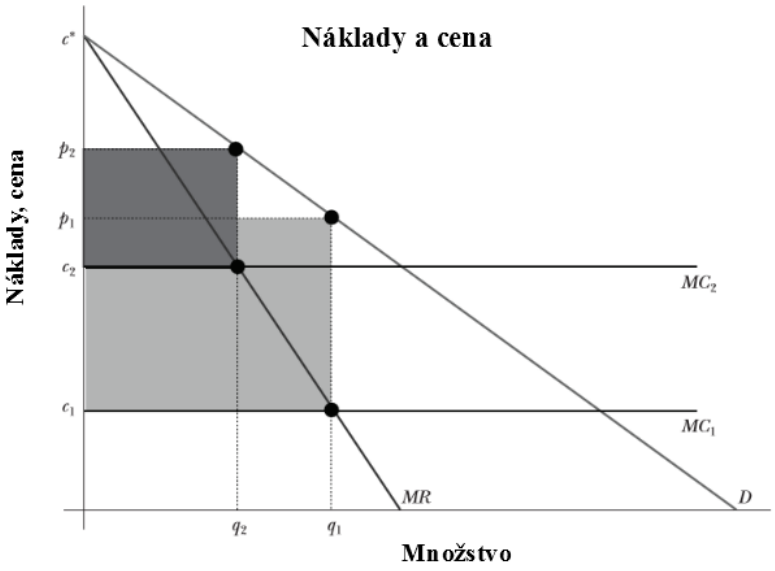
### 2.5.2 Ekonomická integrácia trhov

Ekonomická integrácia trhov predstavuje čoraz tesnejšie prepojenie národných trhov odstraňovaním ekonomických bariér a pre radu firiem otvára možnosti vstupu na nové trhy. Zároveň sa tým však zvyšuje konkurencia na domácich trhoch, z čoho pramení rada ďalších konsekvencií z hľadiska počtu firiem na domácom trhu a ich ziskovosti. Uvažovaný bude monopolisticky konkurenčný sektor, v ktorom súťaži množstvo firiem ponúkaním svojich produktov, ktoré sú relatívne blízke substitúty, prinajmenšom porovnateľné s produktami v iných sektoroch. Pre jednoduchosť sa predpokladá, že každá firma vyrába iba jeden typ produktu a dopyt po všetkých produktoch je symetrický a firmy odlišujú iba svojou rôznou produktivitou. Firmy sa špecificky líšia iba vzhľadom k svojim medzným nákladom produkcie $c_i$, kde $i$ je index firmy. Množstvo autorov však vytvorilo modely, ktoré sú bez obmedzení firmy produkovať viac produktov (Neary 2010; Bernard, Reding & Schott 2011; Mayer & Ottaviano, 2007) alebo umožňujú asymetrický dopyt, ktorý umožňuje rôzna kvalita produktov, pričom tieto modely uvádzajú podobné predikcie ako skúmaný model nákladovej diferenciácie.

Obrázok 11 zobrazuje situáciu dvoch monopolisticky súťažiacich firiem, ktoré sa rozhodujú o množstve a cene. Obidve firmy majú klesajúci reziduálny dopyt, pričom reziduálnym dopytom sa rozumie dopyt vnímaný firmami, a preto záleží na chovaní ostatných konkurenčný firiem na trhu. Z produkčného hľadiska sú medzné náklady prvej firmy $MC_1$ nižšie než medzné náklady druhej firmy $MC_2$. V obidvoch prípadoch firma maximalizuje zisk voľbou vyrábaného množstva $q$, ktoré je definované rovnosťou medzných príjmov a nákladov. Firma 1 si preto volí väčší výstup než firma 2 ($q_1 > q_2$), čo znamená nižšiu cenu ($P_1 < P_2$). Firma 1 tiež preto volí vyššiu prirážku, pretože $P_1 - c_1 > P_2 - c_2$, čo je dôsledkom krivky medzných príjmov, ktorá je strmšia ako krivka dopytu. Firma 1 preto dosahuje vyšší prevádzkový zisk ako firma 2 $\pi_1^0 > \pi_2^0$, čo je vidno aj zo šedej plochy na obrázku 12. Ďalej sa predpokladá, že všetky firmy majú rovnaké náklady zavedenia produktu $f$, takže firma 1 dosahuje tiež vyššieho prevádzkového zisku (abstrahujúc od fixných nákladov $f$ všetkých firiem). Fixné náklady však nebudú ovplyvňovať medzné náklady, a preto neovplyvnia rozhodovanie firiem o cene a množstve výstupu. Je preto možne zhrnúť, že pre relevantné rozdiely vo výkonnosti firiem, ktoré pramenia z rozdielu medzných nákladov jednotlivých firiem platí,

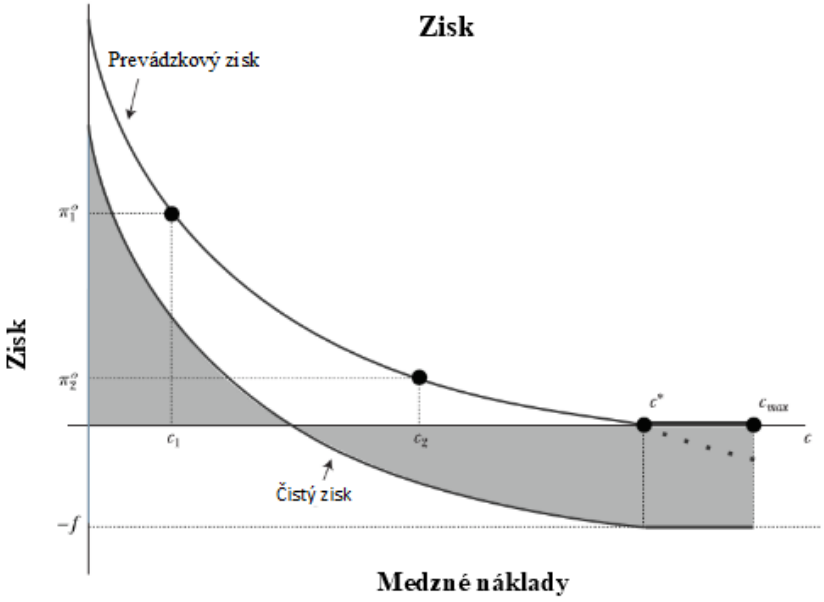
v porovnaní s firmou 2 bude firma 1:

a) stanovovať nižšiu cenu ale vyššiu prirážku nad svojimi medznými nákladmi
b) produkovať za danú cenu väčší objem výstupu
c) dosahovať vyšší prevádzkový zisk




**Obr. 11: Vývoj ceny a nákladov podľa množstva**

Zdroj: Melitz & Trefler (2012)




**Obr. 12: Vývoj zisku**

Zdroj: Melitz & Trefler (2012)

Obrázok 12 zobrazuje, ako sa mení zisk s vývojom možných nákladov $c_i$. Prevádzkový zisk, ale aj čistý zisk sú klesajúcou funkciou možných nákladov, zatiaľ čo rozdiel medzi nimi sú fixné náklady *f*. Z obrázku 12 je zrejmé, že firma generuje pozitívny prevádzkový zisk dovtedy, dokým sú medzné náklady pod priesečníkom krivky dopytu s vertikálnou osou. Uvažovať budem $c^*$ ako hraničný bod nákladov. Firmy s vyšším nákladom sú z hľadiska výšky ceny vytesnené mimo trh a dosahovali by negatívneho prevádzkového zisku (a teda stratu) pri akejkoľvek výške svojho výstupu (bodkovaná plocha na obrázku 12). Táto firma by volila uzavretie svojej výroby a teda nulový zisk pred generovaním straty v dôsledku stálych fixných nákladov *f*. Predpokladá sa ďalej, že firmy vstupujúce na trh čelia istej

variabilite ohľadne budúceho možného zisku. Táto variabilita sa eliminuje iba tým, že sa uhradia fixné vstupné náklady *f*, ktoré sú defakto utopené náklady. Preto bude rozhodnutie o vstupe na trh pre niektoré firmy chybné (nedokážu prekonať výšku utopených nákladov). To je prípad firmy 2- hoci je jej prevádzkový zisk kladný, nepokrýva naplno utopené náklady. Na druhej strane, niektoré firmy získavajú pravé tým, že ich medzné náklady $c_1$ sú nízke a dosahujú vysokého prevádzkového zisku (prípadne tiež čistého prevádzkového zisku).

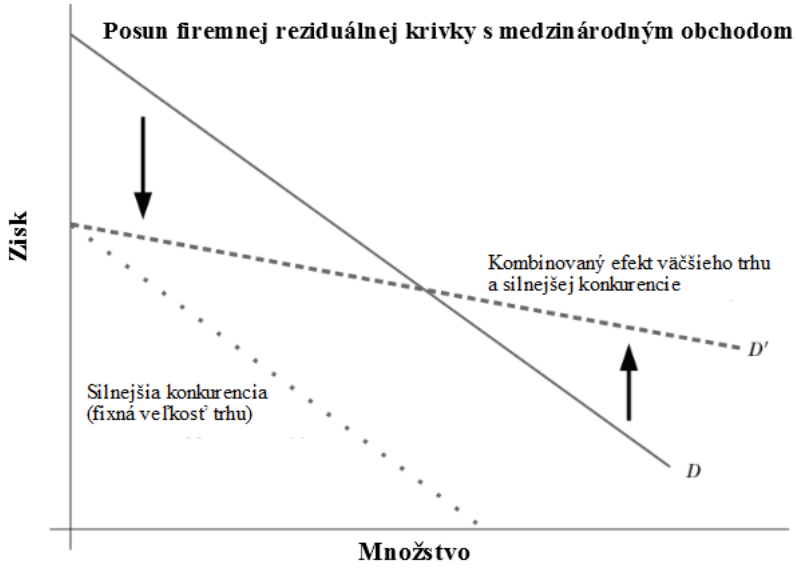
Firmy pri vstupe na nový trh zvažujú všetky možné scenáre čistého prevádzkového zisku zobrazené na obrázku 13. Firmy odhadujú, že existuje hladina nižších nákladov, pre ktoré je čistý prevádzkový zisk možný (šedá plocha v ľavej časti nad horizontálnou osou) a taktiež existuje vyššia hladina možných nákladov, pre ktoré je čistý prevádzkový zisk záporný (šedá plocha na pravej strane nad horizontálnou osou). V dlhom období vstupujú firmy na trh až dovtedy, kým je očakávaný čistý prevádzkový zisk vzhľadom k úrovni medzných nákladov $c_i$ kladný. Ak je pravdepodobnosť každej úrovne nákladov $c_i$ rovnaká pre $c_0$ až $c_{max}$ , tak je dosiahnutá rovnováha a obidve šedé plochy sa svojím obsahom rovnajú. Obrázok 14 preto zobrazuje rovnovážny stav trhu danej veľkosti. Zobrazuje rozsah firiem, ktoré prežívajú a vyrábajú ($c_1$ je nižšie ako $c^*$) a ako sa ich zisk bude meniť s ich nákladovou úrovňou $c_i$.

*Čo sa stane pri ekonomickej integrácii?*

Otázka znie, čo sa stane s týmito dvoma heterogénnymi firmami v prípade ekonomickej integrácie a spojenia ich trhov do jednotného väčšieho trhu? Väčší trh dokáže uživiť väčší počet firiem ako trh menší, čo vyvoláva zvýšenie konkurencie na tomto rozsiahlejšom trhu. Zvýšenie konkurencie bez zväčšenia trhu povedie k vnútornému posunu reziduálnej krivky dopytu každej firmy daného trhu. Na druhej strane, zväčšenie trhu, bez zvýšenia konkurencie, povedie k pootočeniu reziduálnej krivky dopytu každej firmy. Spojením týchto dvoch efektov- zvýšenie konkurencie a zväčšenie trhu, zároveň povedie k zmiešanému výsledku pôsobenia týchto dvoch efektov. Tento kombinovaný efekt sa častokrát prejavuje práve v oblasti medzinárodného obchodu a pôsobí na reziduálnu krivku dopytu vnímania firmami. Táto zmena je zachytená na obrázku 13 posunom krivky dopytu *D* do polohy *D´*. Z pohľadu malej firmy, ktorá operuje v hornej časti krivky dopytu, sa reziduálna krivka dopytu posúva smerom dolu, čo povedie k zníženiu produkovaného množstva výstupu- efekt tvrdšej konkurencie bude dominovať. Naproti tomu pre veľkú firmu, ktorá pôsobí na spodnej časti krivky dopytu, bude dominovať v pohybe reziduálnej krivky dopytu efekt zvýšenia veľkosti trhu.

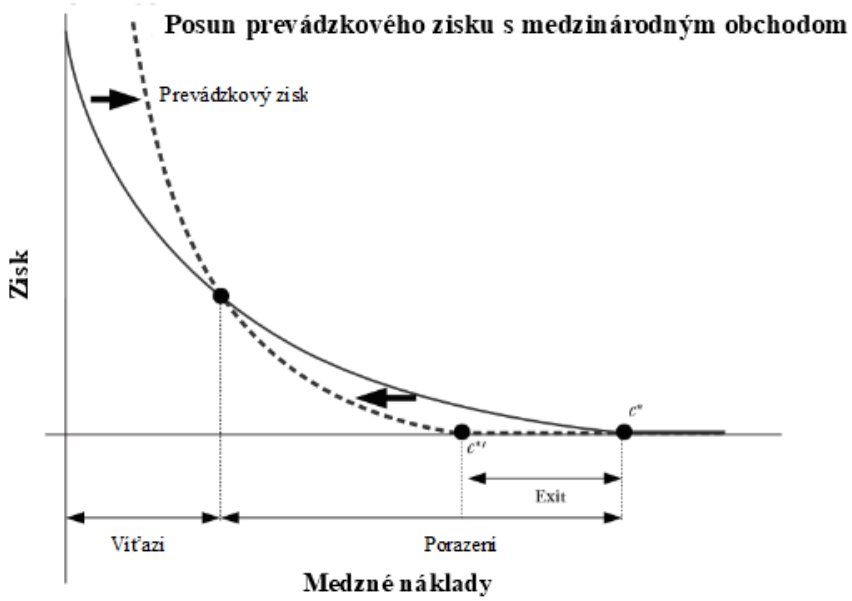
Obrázok 14 zobrazuje dopady zmeny krivky dopytu na prevádzkový zisk firiem s rôznou úrovňou medzných nákladov $c_i$. Pokles dopytu znamenal pre menšie firmy posun hranice medzných nákladov do ich nižšej úrovne $c^{*'}$. Firmy s najvyššou nákladovou hladinou (nad $c^{*'}$) nemôžu prežiť pokles v dopyte a sú nútené z trhu odísť. Na druhú stranu je plochá krivka dopytu výhodná pre firmy s nízkou úrovňou svojich nákladov- môžu čeliť zvýšenej konkurencii upravením ziskovej prirážky (a teda ceny) a získať tak väčší tržný podiel (vysoko nákladové firmy majú už aj tak nízku prirážku a nemôžu znížiť cenu, aby vyvolali pozitívny dopyt, nakoľko by to znamenalo zníženie ceny pod úroveň medzných nákladov, čo nie je dlhodobo možné). Preto najvýkonnejšie firmy s najnižšími nákladmi $c_i$ teraz zvyšujú prevádzkový a čistý zisk. Obrázok 14 zobrazuje, ako zväčšenie trhu generuje ako víťazné, tak aj porazené firmy v danom odvetví.

V tomto prípade ekonomická integrácia pôsobením expanzie trhu priamo nepôsobila na zvýšenie produktivity firiem. Napriek tomu expanzia trhu vo výsledku generovala zvýšenie agregátnej produktivity, nakoľko tržné podiely sa presunuli od menej efektívnych vysoko nákladových firiem k firmám, ktoré boli viac produktívne a mali nižšie medzné náklady.




**Obr. 13: Posuny reziduálnej krivky dopytu**

Zdroj: Melitz & Trefler (2012)




**Obr. 14: Posuny prevádzkového zisku**

Zdroj: Melitz & Trefler (2012)

*Náklady obchodovania, exportné rozhodnutia a liberalizácia trhu*

Doterajší model uvažoval ekonomickú integráciu implicitne iba ako zmenu vo veľkosti trhu, a to z uzatvorenej ekonomiky bez akéhokoľvek obchodu na jednotný spoločný trh bez obchodných bariér. V skutočnosti nie sú náklady obchodu tak vysoké, aby zabránili všetkému obchodu, a zároveň liberalizácia trhu nie je tak účinná, aby zrušila všetky bariéry obchodu. V mnohých ohľadoch má však aj čiastočná liberalizácia obchodu podobný dôsledok ako jednoduchší prípad plnej integrácie. S čiastočnou liberalizáciou obchodu výkonnejšie firmy expandujú, menej výkonné kontrahujú a najmenej výkonné zanikajú. To generuje rovnaký typ realokačných efektov ako efekty popísané vyššie

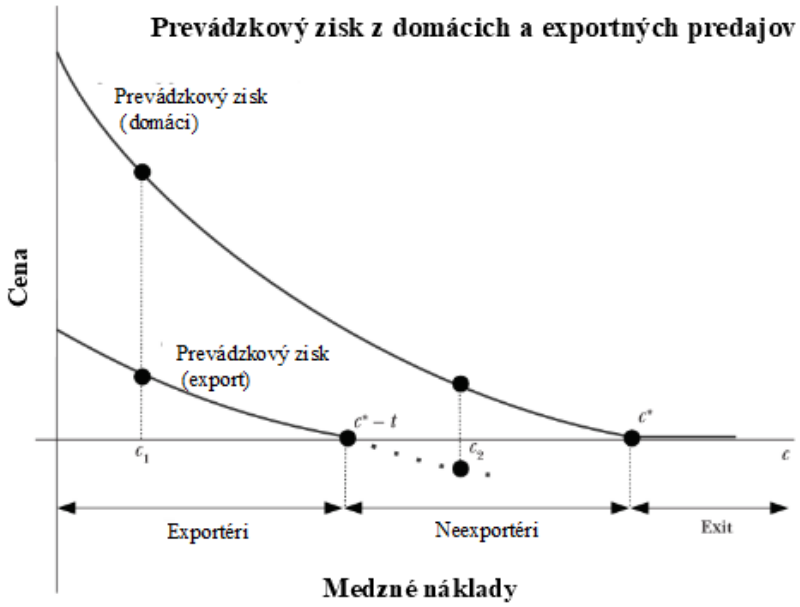
a vedie k zvýšeniu agregátnej produktivity. V každom prípade, zahrnutie obchodných nákladov umožňuje analyzovať ďalší problém a síce, či sa firmy rozhodnú exportovať alebo nie. S obchodnými nákladmi je export výhodný iba pre malú časť výkonnejších firiem. Niektoré firmy neexportujú a namiesto toho radšej dodávajú produkty na domáci trh. Pôvodný model bude teda rozšírený o náklady obchodu a rozhodovanie firiem o exporte. Z tohto pohľadu nie je preto možné analyzovať jeden jednotný trh, ale vzájomne rozhodovanie firiem o pôsobení na domácom a exportnom trhu. Pre zjednodušenie bude uvažovaný špecifický prípad, kedy sú obidvoje krajiny symetrické, takže podmienky pre dopyt budú na obidvoch- ako domácom tak aj exportnom trhu identické.

Firma musí vynaložiť dodatočný náklad obchodu *t* pre každú jednotku výstupu, ktorú predá zákazníkovi mimo domáci trh. Ako výsledok tohto obchodného nákladu nastaví každá firma odlišnú relatívnu cenu pre svoje produkty na exportnom trhu vzhľadom k cene na trhu domácom. To povedie k rôznym množstvám predaných produktov na jednotlivých trhoch a ultimátne k rôznym úrovniam zisku z jednotlivých trhov. Pretože sa predpokladá, že medzný náklad každej firmy je konštantný a nemení sa s rôznym množstvom výstupu, rozhodovanie ohľadne výstupu a ceny na exportných trhoch môže byť separované- rozhodnutie o výrobnom množstve na domácom trhu nebude mať teda vplyv na rozhodnutie o objemoch na exportných trhoch.

Bude uvažovaný prípad firiem pôsobiacich na domácom trhu. Ich situácia ohľadne domáceho trhu je presne taká, ako to bolo ilustrované na obrázku 11. Okrem toho všetky závery plynúce z modelu ako voľba výstupu, výška ceny alebo profitu zostávajú platné a vzťahujú sa iba k domácemu trhu. Ďalej bude uvažovaný zahraničný trh. Firmy majú rovnakú krivku dopytu ako na trhu domácom tak aj na trhu zahraničnom, pretože obidve krajiny sú identické. Jediný problém je v tom, že medzné náklady každej firmy sú na exportnom trhu vyššie- posunuté o náklady obchodu *t*. Aké sú efekty nákladov obchodu na rozhodnutia firiem ohľadne exportného trhu? Vyšší medzný náklad indukuje firmám zvýšenie ich ceny, čo povedie k zníženiu predaného množstva na výstupe a poklesu profitu. Je tiež zrejmé, že ak sa medzné náklady zvýšia nad limitnú hranicu $c^*$, potom firmy nemôžu profitovať zo svojho pôsobenia na trhu. Preto za predpokladu existencie obchodných nákladov budú niektoré firmy považovať za zmysluplné operovať na domácom trhu, ale už nie na trhu exportnom, pretože náklady obchodu tlačia ich medzné náklady na limitnú úroveň $c^*$.

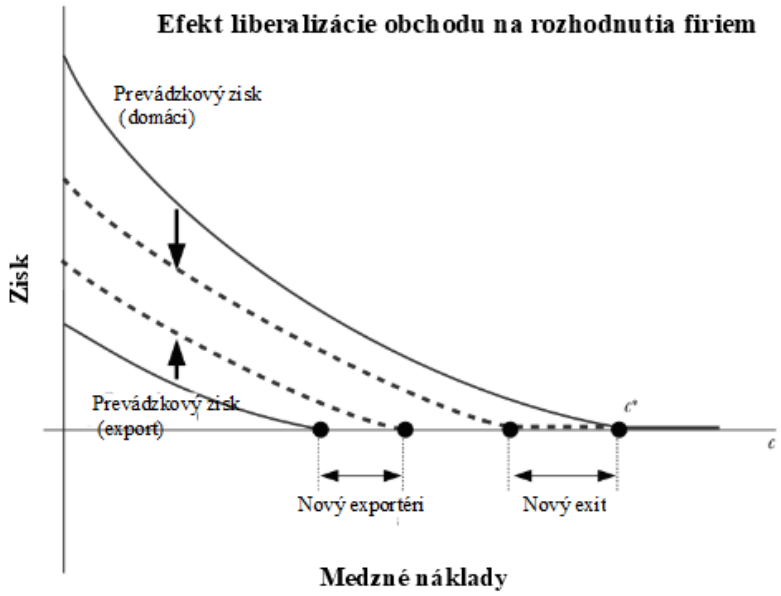
Krivka na obrázku 15 pomáha vizualizovať produkčné a exportné rozhodnutia pre všetky firmy vzhľadom k ich medzným nákladom $c_i$ a tiež oddelene zobrazuje prevádzkový zisk firiem z predajov na domácom a exportnom trhu (obidve krivky sú funkciou medzných nákladov). Pretože jediný rozdiel medzi domácim a exportnými trhmi je jednotkový obchodný náklad *t*, horizontálna vzdialenosť medzi krivkami je rovná obchodným nákladom *t*. Firma 1 dosahuje čistý prevádzkový zisk z predajov na obidvoch trhoch- domácom aj exportnom. Bude teda ďalej exportovať a získavať zákazníkov na exportnom trhu. To bude platiť pre všetky firmy s nákladmi nižšími ako $c^*$- *t*. Na druhej strane, firma 2 získava čistý prevádzkový zisk iba z predajov na domácom trhu, a preto sa rozhodne o tom, že nebude exportovať. Akákoľvek ďalšia firma, ktorá bude mať úroveň nákladov vyššiu ako $c^*$- *t* bude v rovnakej situácii, a preto sa rozhodne taktiež neexportovať- tieto firmy budú pôsobiť iba na domácom trhu. Rovnako ako v predchádzajúcich úvahách, najmenej výkonné firmy s nákladmi vyššími ako $c^*$ nebudú dosahovať kladný prevádzkový zisk, a preto nebudú existovať ani na domácom ani na zahraničnom trhu. Obrázok 16 zobrazuje efekty liberalizácie obchodu- redukovania obchodných nákladov *t* pre firmy, ktoré a rozhodli exportovať. Obrázok zobrazuje dve krivky prevádzkového zisku- pred a po liberalizácii obchodu (bodkovaná čiara). Prevádzkový zisk z domáceho trhu sa posúva nižšie kvôli zvýšeniu konkurencie (čo posúva reziduálnu krivku dopytu pre domáci trh nižšie ako to bolo popísané v už zmieňovaných úvahách). Niektoré z vysoko nákladových firiem, ktoré predtým uspokojovali potrebu na domácom trhu už po liberalizácii obchodu nebudú dosahovať čistý prevádzkový zisk a trh budú

musieť opustiť. Na druhej strane prevádzkový zisk pre exportné trhy sa posunie hore vďaka nižším obchodným nákladom (zvyšovanie konkurencie na exportných trhoch má tendenciu znižovať operačný zisk, ale tento efekt je vo väčšine prípadov prevážený redukovaním obchodných nákladov). Kľúčový empirický odhad je teda ten, že po liberalizácii obchodu niektoré firmy začnú exportovať. Špecificky, iba najviac produktívne firmy, ktoré neexportovali pred liberalizáciou trhu, začnú exportovať.




**Obr. 15: Vývoj prevádzkového zisku pre exportné a neexportné firmy**

Zdroj: Melitz & Trefler (2012)




**Obr. 16: Rozhodnutia firiem vo vzťahu k obchodnej liberalizácii**

Zdroj: Melitz & Trefler (2012)

*Obchod a veľkosť trhu*

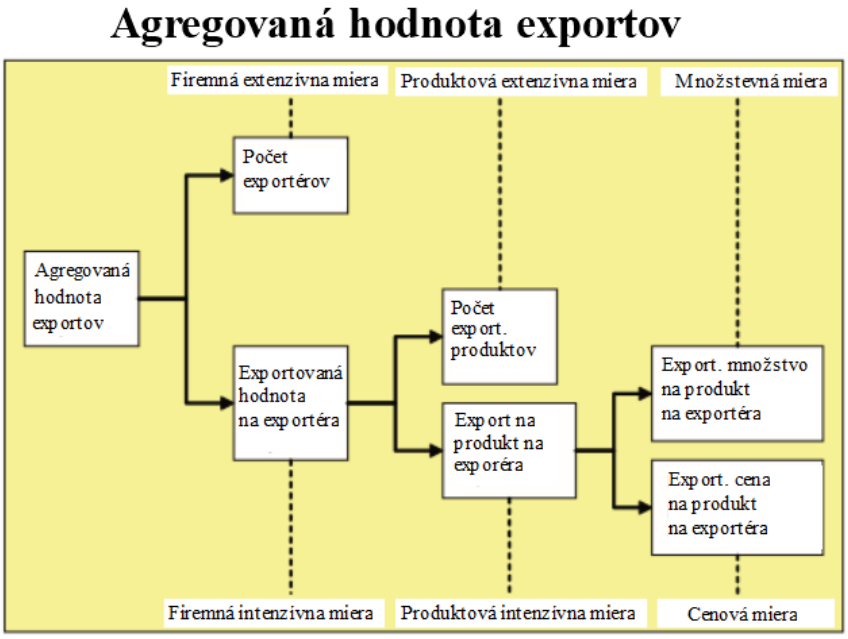
Podľa Melitza a Ottaviana (2007) sú agregované tržné podmienky vyjadrené tvrdosťou konkurencie, ktorá v zatvorenej ekonomike záleží na veľkosti trhu a obchodných nákladoch v prípade otvorenej ekonomiky. Tvrdšia konkurencia na trhu je charakterizovaná väčším počtom predávajúcich a nižšou priemernou cenou, pričom obidva tieto faktory povedú k posunu distribúcie ziskových prirážok naprieč firmami. Rozdiely v konkurencii naprieč trhmi potom ovplyvňujú alokáciu firiem a exportné rozhodnutia. Trhy, ktoré sú pre firmy zaujímavejšie, sú v rovnováhe charakterizované tvrdšou konkurenciou, čo indukuje, že pre exportérov je ťažšie na tieto trhy preniknúť a pre domáce firmy na týchto trhoch pôsobiť. Odstraňovanie obchodných nákladov v podobe zavedenia jednotného európskeho trhu preto mohlo viesť k zvýšeniu konkurencie na jednotlivých národných trhoch členských krajín.

Za predpokladu konštantného počtu produktov a ich fixných cien spôsobí zvýšenie trhu proporčné zvýšenie dopytu po všetkých produktoch. To v rovnováhe generuje vstup ďalších firiem na trh. So zvyšovaním počtu spotrebovaných variet sa rovnako tak posúva nová krivka dopytu. Kombinovanie týchto dvoch efektov spôsobuje rotáciu reziduálnej krivky dopytu- dopyt je vyšší pri nižších cenách a naopak vyšší pri nízkych cenách. To spôsobuje ukončenie činnosti firiem s vysokými nákladmi a prežívajúce firmy nastavujú nízke prirážky. Preto sú väčšie trhy charakterizované nižšími cenami- jednak kvôli vyššej priemernej produktivite a ďalej tiež nižšej prirážke pre firmy s danou produktivitou. Tento princíp môže byť pozorovaný aj v prípade európskej integrácie ako dôsledok pôsobenia jednotného trhu EÚ. Priemerná veľkosť firiem je vyššia kvôli expanzii nízko nákladových firiem. Spotrebitelia na väčších trhoch tiež získavajú väčšieho blahobytu kvôli vyššej produktovej variete a nižším cenám. Obmedzenie nižších nákladov na väčších trhoch redukuje rozptyl v produktivite, cenách a prirážkach (znižovaním rozsahu firemných nákladov). Na druhej strane sa rozptyl veľkosti firiem zvyšuje ako v zmysle výstupu, tak aj príjmov. V otvorenej ekonomike sa predpokladá, že trhy sú segmentované. Kvôli konštantným výnosom z výroby maximalizuje každá firma zisky získané z domácich a exportných trhov nezávisle. Dopytom obmedzená limitná úroveň cien implikuje, že fixné exportné náklady nie sú potrebné ku generovaniu výberov na exportné trhy. Medzné náklady firiem môžu ležať pod limitnou hodnotou ceny na domácom trhu, ale zároveň nad úrovňou hraničnej ceny na zahraničných trhoch po započítaní variabilných obchodných nákladov. V tomto prípade by firmy obsluhovali iba domáci trh.

Multilaterálna obchodná liberalizácia spôsobuje znovu vnútrosektorové realokácie znižovaním hranice nákladov s nulovým ziskom, čo vyvoláva odchod nízko produktívnych firiem a posun kompozície výstupov k produktívnejším firmám. Podobne ako vplyv zvýšenia veľkosti trhu, multilaterálna obchodná liberalizácia vyvoláva vyššiu elasticitu krivky dopytu pre všetky firmy. Prežívajúce firmy znižujú ich prirážku. Preto ceny klesajú v dôsledku kombinovaného efektu vyššej priemernej produktivity (nižšiemu obmedzeniu nákladov $c_{Di}$) a nižším prirážkam. Tento prokonkurenčný efekt je konzistentný s empirickými dôkazmi štúdií zaoberajúcich sa liberalizáciou obchodu a predstavuje nový zdroj ziskov blahobytu z obchodu (v doplnení zmien produktových variet a priemernej produktivity).

Kľúčovou implikáciou Melitzovho modelu je to, že extenzívna miera širokého počtu exportných firiem by sa mala systematicky meniť s veľkosťou exportného trhu, nakoľko na väčšom trhu môžu firmy s nižšou produktivitou generovať dostatočne vysoký variabilný profit, aby pokryli fixné náklady exportu. Odstraňovanie bariér obchodu vo forme jednotného trhu a ľahší prístup na zahraničné trhy viedli k vzniku nových exportných príležitostí pre české firmy, čo je možné považovať za pozitívny vplyv európskej integrácie. Prirodzene sa táto výhoda dotkla vo väčšej miere nadnárodne pôsobiacich exportných firiem, kde menšie neexportné firmy mohli naopak čeliť vyššej konkurencie na domácom trhu. Gravitácia môže ovplyvniť počet exportérov, počet exportovaných produktov a priemerné exporty

na firmu a každý produkt. Vo výsledku môže gravitácia rôznym spôsobom ovplyvniť tiež exportné ceny a exportované množstvo. Logika dekompozície je vizualizovaná na obrázku 17.




**Obr. 17: Kompozícia agregovanej hodnoty exportov**

Zdroj: Mayer & Ottaviano (2007)

V prípade Českej republiky intenzívny obchod vysvetľuje väčšinu agregátneho vývozu v období 2006-2014. Príspevok extenzívneho obchodovania je menší a vysvetľuje v priemere 39% rast agregátneho vývozu v rokoch 2006- 2007 a okolo 25- 30 % v období po kríze (Galuščák & Sutoris, 2016). Svedčí to o zvýšenej koncentrácii exportov v niekoľkých väčších a najviac produktívnych firmách, ktoré mali dominantný podiel na celkových exportoch z ČR (pričom však tieto firmy môžu byť zahraničné filiálky nadnárodných firiem).

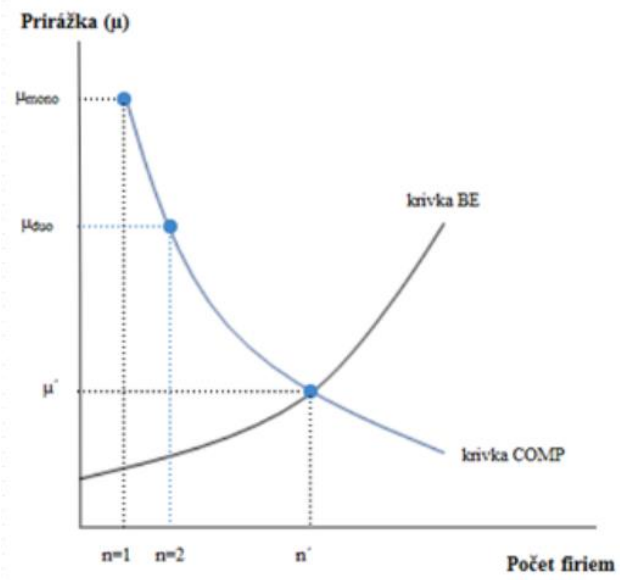
Galuščák a Sutoris (2016) uvádzajú, že spomedzi všetkých firiem boli firmy, ktoré boli zapojené do medzinárodného obchodu a medzinárodných výrobných reťazcov krízou zasiahnuté viac. Zo štúdie tiež vyplynulo, že kríza silnejšie zasiahla malých vývozcov a v období po krízy nabral na význame vývoz do krajín mimo EÚ. Príspevok malých firiem k celkovým exportom bol v Českej republike v rokoch 2006- 2014 negatívny a ešte viac bol tento negatívy príspevok prehĺbený v rokoch krízy. Relatívny príspevok top 1 % exportných firiem bol pozitívny.

### 2.5.3 Model BE-COMP

Európska integrácia má vplyv na radu aspektov ako zvýšenie konkurencie, veľkosť firiem, počet firiem, produktivitu, ceny alebo objemy predajov. Všetky tieto kľúčové faktory môžu byť spoločne analyzované modelom BE COMP, ktorý nadväzuje na princípy popísané nositeľom Nobelovej ceny Paul Krugmanom. Jadrom tohto modelu je graf popisujúci vzťah medzi množstvom firiem a výšky cenovej prirážky k nákladom. Cieľom tejto kapitoly je popísať základné vzťahy medzi zmieňovanými aspektmi a poskytnúť teoretický koncept pre možný vplyv európskej integrácie na prirážku firiem. V kapitole 4.2 je skúmaný vplyv vstupu do EÚ na hospodársky výsledok v otázke 10.

*Krivka COMP (competition)*

Výška cenovej prirážky závisí na počte firiem na trhu a práve tento vzťah popisuje krivka COMP (obrázok 18). Pre firmu, ktorá pôsobí na nedokonale konkurenčnom trhu, je optimálne stanoviť si cenu, ktorá čo najviac prevyšuje jej náklady, aby maximalizovala zisk. Pokiaľ by bola na trhu iba jedna firma, prirážka nad medznými nákladmi by bola zhodná ako v modeli monopolnej firmy. Rast počtu firiem na trhu bude tlačiť na jej pokles, a preto krivka COMP predstavuje konkurenčnú stranu modelu. Krivka preto logicky klesá- rastúci počet firiem spôsobí zvýšenie konkurencie a zníženie cenovej prirážky. Názov krivky je odvodený od jej významu, nakoľko veľkosť prirážky napovedá o konkurencii na danom trhu.




**Obr. 18: Znázornenie kriviek BE a COMP**

Zdroj: Baldwin & Wyplosz (2013)

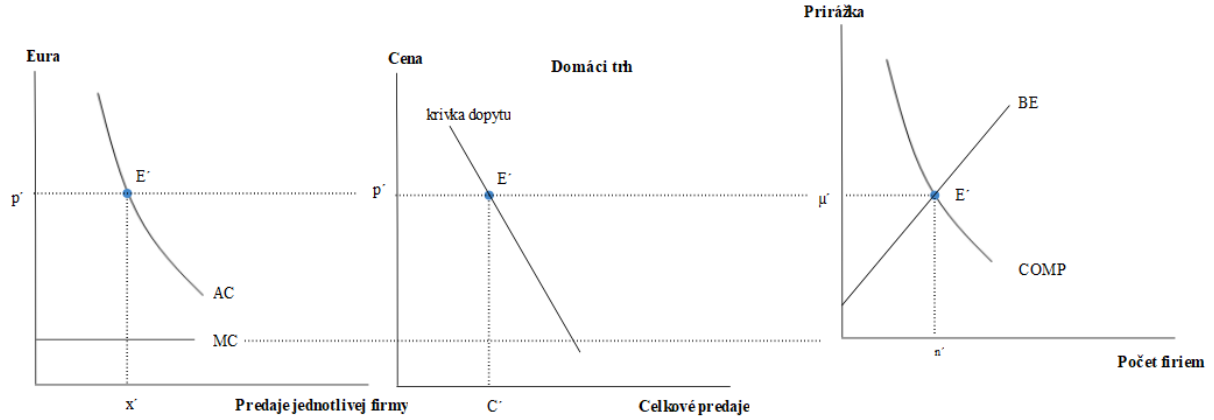
*Krivka BE (break- even)*

Krivka BE sa nazýva aj krivkou nulového zisku, nakoľko zobrazuje počet firiem, ktoré sú pri danej výške cenovej prirážky vzhľadom k úsporám z rozsahu schopné existovať (inými slovami nachádzajú sa v bode zvratu). Táto krivka zobrazuje vzťah, pri ktorom je vzhľadom k obmedzeným úsporám z rozsahu počet firiem limitovaný. Udáva teda rovnovážny počet firiem, ktoré sú schopné pri danej výške cenovej prirážky pokryť svoje náklady.

Firmy sa však v období svojej existencie nemusia vždy nutne nachádzať presne na úrovni krivky BE, nakoľko môžu generovať zisk vyšší alebo aj nižší ako je nulový ekonomický zisk. V dlhom období by podľa základných princípov ekonómie dochádzalo k odchodom alebo naopak vstupom firiem do odvetvia. Kontrastne k tomu sa však firmy nemôžu ani na chvíľu odchýliť od krivky COMP, pretože ceny sa okamžite prispôsobujú počtu firiem v odvetví.

Priesečník kriviek BE a COMP na obrázku 19 vpravo udáva rovnovážnu výšku cenovej prirážky a zodpovedajúci počet firiem. Krivka COMP hovorí o tom, že pokiaľ je na trhu $n´$ firiem, stanovia si prirážku $\mu´$. Podľa krivky BE sa pri prirážke $\mu´$udrží práve $n´$ firiem. Rovnovážna cena by mala byť rovná súčtu cenovej prirážky a nákladov. Podľa krivky medzných nákladov na obrázku vľavo je možné vidieť, že rovnovážna cena $p´$ je rovná súčtu $\mu´$ a MC. Krivka dopytu na grafe v strede teda zobrazuje dopyt pri tejto rovnovážnej cene. Z grafu na obrázku 19 vľavo je tiež možné odvodiť rovnovážnu veľkosť firmy, ktorá reprezentuje objem jej predajov $x´$. Z grafov je zrejmé, že pokiaľ je cena rovná

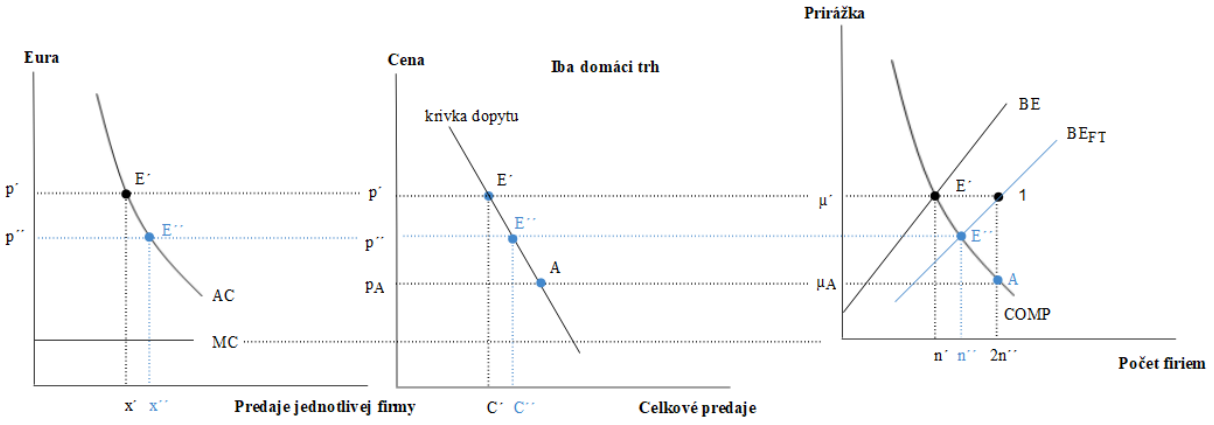
priemerným nákladom, potom je zisk každej z firiem predávajúcich v odvetví nulový. Preto pri rovnovážnej cene $p´$ a nulovom celkovom zisku je veľkosť firmy práve $x´$ (pri tejto veľkosti sú priemerné náklady na úrovni ceny $p´$).




**Obr. 19: Vzťah ceny, objemu výroby a rovnovážnej veľkosti firiem v uzatvorenej ekonomike**

Zdroj: Baldwin & Wyplosz (2013)

Liberalizácia obchodu v EÚ prebiehala postupne a teda aj prekážky obchodu boli odstraňované progresívne. Pre zjednodušenie modelu je však možné uvažovať prípad 2 identických krajín, ktoré sú rovnako veľké a neexistujú medzi nimi žiadne prekážky obchodu. Priamym dôsledkom liberalizácie je to, že sa každej domácej firme naskytne možnosť predávať na zahraničnom trhu a teda sa celkový počet firiem na každom trhu zdvojnásobí. Väčší počet firiem na každom trhu prispeje k zvýšeniu konkurencie a každá firma bude ochotná znížiť cenovú prirážku až na úroveň A (obrázok 20). Rozšírenie trhu však vďaka rastúcim úsporám z rozsahu umožní existenciu väčšieho počtu firiem a krivka BE sa tak posúva doprava na úroveň $BE_{FT}$, pričom na tejto úrovni bude schopné pokryť svoje fixné náklady väčší počet firiem. Expanzia trhu tak vyvolá väčší objem predajov a tie ďalej do výšky prevádzkového zisku.




**Obr. 20: Vzťah ceny, objemu výroby a rovnovážnej veľkosti firiem po integrácii trhov**

Zdroj: Baldwin & Wyplosz (2013)

Pri zanedbaní zmeny cenovej prirážky, ktorá by sa inak ustálila na novej rovnovážnej úrovni, by bol vzhľadom k dvojnásobnej veľkosti trhu posun krivky BE zodpovedajúci dvojnásobnému počtu firiem. Krivka BE by preto musela prechádzať bodom 1, pri ktorom je prirážka μ´a počet firiem $2n´´$. V tomto bode by všetky firmy boli schopné pokryť svoje výrobné náklady. Tento bod je však čisto hypotetický, pri liberalizácii by bola cenová prirážka stlačená na úroveň $\mu_A$.

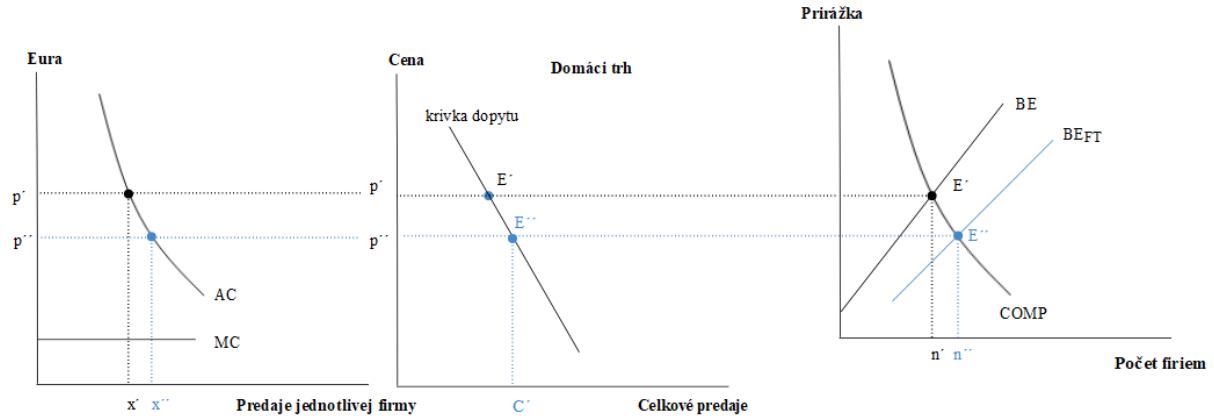
Práve preto, že výraznejšia konkurencia stlačí výšku cenovej prirážky na úroveň ceny $\mu_A$, budú obidva zjednotené trhy na začiatku pod úrovňou krivky BE. V bode A budú všetky firmy stratové, pretože prirážka $\mu_A$ je nižšie než je požadované, aby $2n''$ počet firiem bol schopný pokryť svoje fixné náklady. Strata v krátkom období je síce akceptovateľná, avšak už aj táto skutočnosť môže spustiť proces reštrukturalizácie a odchod citlivejších firiem z odvetvia. Graf na obrázku 21 v strede zachytáva proces posunu tržných cien, a to najskôr z rovnováhy v bode *A* do $E'$ a následne do $E''$. Krivka dopytu na domácom trhu sa nemení. Zahraničnú krivku dopytu je možné zanedbať, pretože sa jedná o rovnaké efekty na obidvoch trhoch.

Zníženie cenovej prirážky v dôsledku vyššej konkurencie posunie cenovú prirážku na úroveň $\mu_A$, a teda cena klesá na úroveň $p_A$. V priebehu reštrukturalizácie sa cena síce zvyšuje až na úroveň $p''$ avšak nedosiahne až na pred liberalizačnú úroveň $p'$.

Graf na obrázku 21 vľavo zobrazuje dopady reštrukturalizácie až na úroveň konkrétnych firiem, a teda poklesu priemerných nákladov (v dôsledku rozpúšťania fixných nákladov na väčší výrobný objem) a zvýšeniu produktivity. Vzhľadom k tomu, že sa priemerné náklady pred liberalizáciou rovnali cene a v dlhom období sa opäť vyrovnajú, je možné uvažovať pokles tržnej ceny za mieru zmeny produktivity v dôsledku liberalizácie (v ľavom grafe znázornené posunom z $E'$ do $E''$ a pokles výrobných nákladov v dôsledku zvýšenia výroby z $x'$ na $x''$). Vo výsledku je teda možné zhrnúť, že liberalizácia obchodu spôsobila pokles počtu firiem, a teda zvýšenie vyrábaného množstva v rámci firiem, čo sa prejavilo na zvýšení úspor z rozsahu, a teda zvýšeniu produktivity firiem a celkovej produktivity v odvetví. Silnejšia konkurencia potom ďalej umožní reflektovanie úspor z rozsahu do celkovo nižšej ceny.

Z hľadiska krátkodobých dopadov je možné uvažovať pri počiatočnom oddelení trhov podiel každej firmy na domácom trhu $1/n'$, nula na trhu zahraničnom a poliberalizačný podiel $n'/2$. Zvýšenie konkurencie v dôsledku zjednotenia trhu spôsobí pokles cenovej prirážky, a teda posun z $E'$do $A$ na obrázku 20 vpravo. Pokles ceny a zvýšenie objemu výroby reprezentuje stredný graf a posun z $p'$ do $p_A$.

Poloha v bode A (obrázok 20) však nie je z dlhodobého hľadiska pre firmy udržateľná, pretože by nepokryli svoje fixné náklady. Rovnako tak to je zrejmé z krivky BE, pri ktorej je cenová prirážka príliš nízka na to, aby $2n'$ firiem mohlo dosahovať nulový zisk. Nulová ziskovosť sa na trhu vytvorí až keď klesne počet firiem z $2n'$na $n''$. To sa v prípade Európskej únie odohrávalo vo forme už zmieňovaných fúzií a akvizícií, ale tiež zánikom neefektívnych firiem. Ekonomika sa posunie z bodu *A* do bodu $E''$. Firmy sa zväčšujú, a teda zväčšujú aj svoj podiel na trhu a sú schopné sa priblížiť až na úroveň nulového zisku.




**Obr. 21: Celkové dopady na blahobyt**

Zdroj: Baldwin & Wyplosz (2013)

Podľa popísanej teórie by integrácia trhov mala viesť k počiatočnému poklesu ceny a poklesu ziskov firiem, čo eliminuje postupne počet firiem v odvetví. Prebiehajúca reštrukturalizácia však povedie k postupnému zvyšovaniu ceny a zisku až na úroveň nulového zisku, kde tento proces sa označuje ako konsolidácia. Proces reštrukturalizácie je možné sledovať v rade odvetví, pričom napr. zavedenie eura spôsobilo značné množstvo bankových fúzií a akvizícií v bankovom sektore. Rada publikovaných štúdií prezentovala podobné výsledky v rôznych smeroch, kde na väčšom trhu pôsobil prevažne väčší počet firiem.

### 2.5.4 Vplyv európskej integrácie na tvorbu hodnotových reťazcov

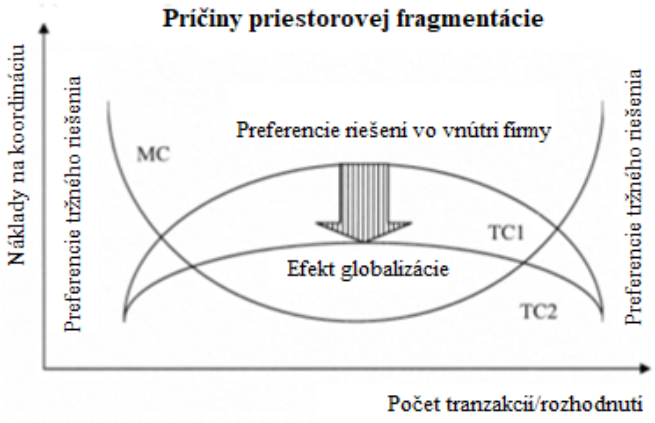
Kľúčovým aspektom procesu ekonomickej integrácie je rastúce prepojenie medzinárodných trhov (finančných, ako aj trhov s produktmi a službami). Odstraňovaním bariér a pôsobením jednotného trhu dochádza k zmenšovaniu vzdialeností, zdroje sú čím ďalej viac mobilné a ekonomiky viac závislé. Dôležitým článkom sú nadnárodné korporácie, ktoré sú reakciou na zvyšujúce sa konkurenčné prostredie na svetovom trhu a potrebe strategických prepojení. Vplyv integrácie je tým väčší, čím väčšia je otvorenosť z hľadiska toku produktov a kapitálu (Hanousek & Kočenda, 2015).

Výrobné procesy sú v rastúcej miere geograficky fragmentované, čo znamená, že hodnotový reťazec je rozčlenený na jednotlivé činnosti a tie sú umiestnené tam, kde môžu byť realizované s nižšími nákladmi. Z toho ďalej vyplýva rastúca miera obchodovania s medziproduktmi a vyššia dynamika zahraničného obchodu. Zlepšovanie technológií, infraštruktúry, štandardizácia a znižovanie nákladov na prenos dát umožnili, aby sa celá rada činností charakteru služieb v zvyšujúcej miere produkovala a spotrebovala na odlišných miestach. Tvorba hodnotových reťazcov je podmienená radou faktorov, kde jedným z nich je snaha o zvýšenie efektívnosti pod tlakom rastúcej konkurencie na domácich a svetových trhoch.

Fragmentácia produkčného procesu naprieč rôznymi krajinami urýchlila reštrukturalizáciu firiem vrátane využívania outsourcingu a offshoringu pre niektoré činnosti, kde offshoringom sa rozumejú transakcie s medziproduktmi, ktoré sú uskutočňované cez hranice a využívajú zahraničných dodávateľov pre nákup materiálových vstupov a služieb, kde sa môže jednať aj o služby, ktoré sú majetkovo previazané (zahraničné pobočky). Zvyšujúca sa miera využívania zahraničných zdrojov viedla k premiestneniu aktivít do iných krajín a to ďalej vo výsledku k premiestňovaniu aktivít do iných krajín, čo môže viesť až k celkovému alebo čiastočnému uzatváraniu výrob v domácej ekonomike, ale tiež k rozšíreniu výroby v zahraničných pobočkách. Častokrát sa pritom jedná iba o presunutie určitého výrobného procesu, kedy sú však vyrobené produkty vyvážané naspať do domácej krajiny. Realokácie tiež mnohokrát zahrňujú rôzne formy internacionalizácie ako napr. otvorenie nových zahraničných pobočiek v snahe podporiť účasť na miestnom trhu (Antras & Yeaple, 2014).

Hodnotové reťazce majú za následok zvýšenie objemu medzinárodného obchodu, kde stála menšia časť výrob je uskutočňovaná v rámci vnútorných výrob národných štátov a znižuje sa podiel pridanej hodnoty na objem produkcie. rozširovanie hodnotových reťazcov má ďalej za následok zvýšenie intraodvetvového obchodu, čo je zrejmé hlavne v malých ekonomikách s vysokým prílivom PZI. Zvyšujúce sa medzinárodné prepojenie trhov sa tiež odráža v rastúcich hodnotách ukazovateľov vývoznej výkonnosti a dovoznej náročnosti vo všetkých odvetviach spracovateľského priemyslu, avšak nie v rovnakej miere. Technologicky náročnejšie odvetvia sú v priemere oveľa viac zapojené do globálneho reťazca než odvetvia menej technologicky náročné. To je spôsobené okrem iného tiež rastúcou zložitosťou technologicky náročných výrobkov, kde firmy nie sú schopné disponovať všetkými potrebnými znalosťami a hľadajú svojich partnerov. Frensch et al. (2013) ukazujú, že štruktúra obchodu s komponentmi a jeho dynamika môže byť považovaná za dôkaz existencie medzinárodných výrobných sietí po celej Európe, ktorých zdrojom sú rozdiely medzi nákladmi na mzdy a nákladmi na koordináciu.

Obrázok 22 prezentuje vzťah medzi počtom transakcií a nákladmi na koordináciu. Pre manažérske náklady je krivka nelineárna, kde jednotkové náklady na koordináciu sú vysoké v prípade malého počtu transakcií a s ich zvyšujúcim sa počtom sa znižujú. Za určitým bodom však dochádza k ich rastu s tým ako rastú nároky na zložitosť riadenia. Funkcia transakčných nákladov tržnej koordinácie je tiež nelineárna. Tieto náklady sú nízke pre malý počet transakcií skôr jednorazového charakteru a rastú s rastúcim počtom transakcií. Od určitého bodu však dochádza k poklesu tejto krivky. Z porovnania priebehu týchto kriviek vyplýva, že tržné riešenie je efektívnejšie na oboch koncoch transakčného spektra a medzi týmito dvoma prípadmi je efektívnejšia hierarchická koordinácia (Rojíček, 2010).




**Obr. 22: Príčiny priestorovej fragmentácie výrob**

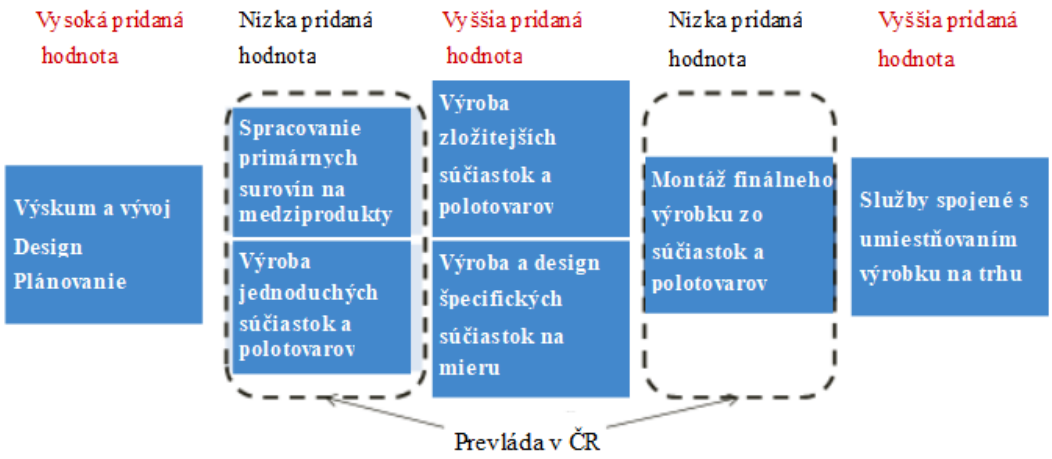
Zdroj: Rojíček (2010)

S rastúcou liberalizáciu zahraničného obchodu, poklesom dopravných nákladov a rozvojom a zlacňovaním elektronickej komunikácie dochádza k posunu krivky transakčných nákladov smerom dole. Tým sa znižuje priestor pre výhodnosť hierarchickej koordinácie výroby, ktorá sa začína obmedzovať iba na kľúčové aktivity a rozširuje sa priestor pre outsourcing, ktorý tlačí na pokles cien vstupov a posúva krivku transakčných nákladov smerom dole. Dôležitý je hlavne rozvoj v oblasti priemyselných výrob medzi vyspelými a rozvíjajúcimi sa ekonomikami. Odstraňovanie obchodných bariér a znižovanie transakčných nákladov mohlo mať pozitívny vplyv na hlbšie zapojenie českých podnikov do zahraničných výrobných reťazcov alebo tiež využívanie zahraničných firiem vo forme outsourcingu.

Na pozíciu Českej republiky na medzinárodnom trhu produktov a služieb má vplyv niekoľko faktorov ako silná tradícia priemyselnej výroby v kombinácii s relatívne kvalifikovanou pracovnou silou, geografická poloha Českej republiky, participácia na voľnom trhu EÚ, politická stabilita a liberálne podnikateľské prostredie. Dôležitý je už spomínaný prechod od nákladovej ku kvalitatívne založenej konkurenčnej výhode, ktorá je menej citlivá na zmeny v relatívnych cenových a mzdových reláciách.

Vzhľadom k relatívne malému vnútornému trhu České republiky je väčšina investícií do spracovateľského priemyslu zameraná proexportne. V prvej fáze PZI prevažuje proimportný vplyv, ktorý však postupom času ustupuje vývozom. Väčšia otvorenosť ekonomiky podporuje konkurenciu. Dôsledkom toho je tlak na pokles cien, ktorý zlepšuje alokáciu zdrojov a efektívnosť firiem.

Česká republika má vysokú mieru geografickej koncentrácie obchodu. Charakteristika špecializácie a geografickej koncentrácie obchodu vo väzbe na intenzitu integrácie do nadnárodného reťazca výrazne ovplyvňuje rozvoj intraodvetvového obchodu. Súčasnú pozíciu a zameranie Českej republiky je možné nájsť na obrázku 23. Je zrejmé, že dominujú činnosti s nízkou pridanou hodnotou.




**Obr. 23: Pozícia Českej republiky vo vzťahu k tvorbe pridanej hodnoty**

Zdroj: Chvalkovská et al. (2016)

### 2.5.5 Konkurenčné podmienky v EÚ

Aby mohli jednotlivé podniky vzájomne súperiť na európskych trhoch, je potrebné im zabezpečiť rovnaké konkurenčné podmienky. Preto v rámci EÚ existujú rôzne politiky na ochranu hospodárskej súťaže, verejných zákaziek, ochranu duševného vlastníctva alebo harmonizáciu daní. Pozitívum vstupu do EÚ z pohľadu firiem je možné vnímať v tendenciách vytvoriť jednotné pravidlá, ktoré umožnia férový konkurenčný boj.

*Súťažné právo*

Proces integrácie európskych trhov nasledovaný reštrukturalizáciou logicky vyústil v snahy súkromných aj verejných subjektov tento proces obmedziť. Na národnej úrovni by tak mohlo dochádzať k snahám presunúť problém konsolidácie na ostatné krajiny, čo bolo v rozpore s Rímskou zmluvou, ktorá zakazovala akékoľvek opatrenia obmedzujúce spravodlivú hospodársku súťaž. Európska komisia tak disponuje silnými a v podstate jednostranným právomocami ochrany hospodárskej súťaže, ktorých cieľom je zabrániť krátkodobému politickému zneužitiu pod vplyvom nátlakových skupín, nakoľko konsolidácia je nevyhnutná v snahe získania dlhodobých benefitov európskej integrácie. Európska komisia tak môže kontrolovať a preverovať firmy a ich zamestnancov takmer bez obmedzení. Komisia má právo zakázať protikonkurenčné konanie a vystaviť pokuty až do výšky 10 % z celosvetových obratov firmy alebo donútiť firmy k vráteniu poskytnutých finančných podpôr. Rozhodnutia komisie nepodliehajú schvaľovaniu Rady ministrov ani Európskeho parlamentu. Rozhodnutia Komisie sú kontrolované a monitorované Európskym súdom. Firmy môžu nájsť detaily o ochrane hospodárskej súťaže v administratívnych smerniciach Európskej komisie a dopredu tak odhadnúť, či ich chovanie a dohody splňujú stanovené požiadavky. Horizontálne dohody sú chápané v zmysle kartelov medzi firmami pôsobiacimi v danom odvetví, zatiaľ čo vertikálne sú dohody medzi dodávateľmi a odberateľmi. Komisia má právo schváliť tzv. výnimky v prípade, že benefity získané vytvorením dohody prevažujú negatíva protikonkurenčných praktík. Prevažujú výnimky v oblasti technologického vývoja a transferov v oblasti výskumu. Článok 102 SES pojednáva ďalej o zneužití dominantného postavenia, ktoré závisí prevažne na podielu na trhu. Zneužitie zahrňuje napr. odmietanie dodávok, nečestné ceny a podmienky, dumpingovú cenu, vernostné zľavy, výučné obchodné podmienky a zneužívanie práv duševného vlastníctva. V snahe dohliadať na hospodársku súťaž, ktorá by rovnako mohla byť poškodená fúziami spoločností existuje súbor ustanovení nazvaných Smernice o fúziách. Cieľom je zabrániť fúziám, ktoré by mohli viesť k vzniku alebo posilňovaniu dominantného postavenia na trhu, ktoré nie sú zlučiteľné s existenciou jednotného trhu. Rovnako tak došlo k výraznému

posilneniu národných orgánov a inštitúcii, založená bola Európska sieť hospodárskej súťaže. Nespravodlivé výhody ekonomickej integrácie by mohli viesť k strate dôveryhodnosti EU. Rímska dohoda preto zakazuje jednotlivým štátom nečestnú pomoc, ktorá by viedla k narušeniu hospodárskej súťaže. Zároveň bola zriadená a splnomocnená nadnárodná Európska komisia k tomu, aby dohliadala a zodpovedala za porušovanie hospodárskej súťaže na úrovni štátov. Komisia má zároveň právomoc donútiť zaplatiť firmy za poskytnutú štátnu nezákonnú pomoc. Nepovolená štátna pomoc môže mať podobu napr. dotácií, zliav na úrokoch, daňových úľavách, štátnych záruk či vlastníctva alebo poskytovanie služieb či produktov za výhodnejších podmienok. Niektoré podoby štátnej pomoci sú však povolené, pretože subvencie sú chápané ako vhodný nástroj riadenia. Štátna pomoc, ktorá je vo všeobecnom záujme EÚ ako napr. pomoc malým a stredným podnikom, pomoc pri rekvalifikácii alebo zvyšovaní zamestnanosti je však povolená.

Hospodárska súťaž je upravená v článku 81 a nasledujúcich zmlúv. Pravidlá hospodárskej súťaže podľa subjektu, ktorý ich môže porušiť je možné rozdeliť do nasledujúcich skupín (tabuľka 16):

**Tab. 16: Pravidlá hospodárskej súťaže podľa subjektov**

| Súkromné podniky | Štát |
|---|---|
| • Kartelové dohody | • Štátne podpory |
| • Dominantné postavenie | • Verejné zákazky |
| • Fúzie | • Štátne podniky a monopoly |

Zdroj: Kubackova & Drastikova (2008)

Tieto pravidlá sa vzťahujú na všetky podniky pôsobiace na území EÚ bez ohľadu na umiestnenie ich sídla.

*Kartelové dohody*

Blokové výnimky sa týkajú napr. nasledovných oblastí:

- vertikálne dohody
- dohody o špecializácii
- dohody o výskume a vývoji
- dohody týkajúce sa motorových vozidiel
- dohody o licenciách týkajúcich sa know-how
- dohody v oblasti poisťovníctva
- dohody medzi námornými spoločnosťami

V EÚ platí pravidlo de minimis, ktoré v podstate vymedzuje objem kartelu, pri ktorom nie je ohrozená hospodárska súťaž na vnútornom trhu. Jedná sa o taký podiel na trhu, kde agregovaný tržný podiel strán dohody na trhu nepresahuje 10 % na žiadnom z relevantných trhov, pokiaľ bola zmluva uzatvorená medzi podnikateľmi, ktorí sú skutoční alebo potenciálni konkurenti alebo pokiaľ je tržný podiel držaný každou zo strán zmluvy nižší ako 15 % na každom z relevantných trhov, pokiaľ je dohoda uzatvorená medzi podnikateľmi, ktorí nie sú skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi na žiadnom z trhov. V EÚ funguje tzv. leniency program (program zhovievavosti), ktorý slúži v boji proti kartelovým dohodám. Účastníkovi kartelovej dohody, ktorý ju oznámi, môže Európska komisia znížiť alebo dokonca odpustiť pokutu. Je doňho zapojená väčšina antimonopolných úradov EÚ.

*Dominantné postavenie*

Podniky, ktoré majú veľký tržný podiel môžu svojim chovaním ohroziť prirodzenú konkurenciu na danom trhu. Preto pre ne platia prísnejšie pravidlá než pre ostatných podnikateľov. Najdôležitejším rysom dominantného postavenia je nezávislosť chovania danej firmy v oblasti dopytu, zdrojov alebo cenotvorby podľa konkurentov. Pre posúdenie dominantného postavenia je určovaný tzv. relevantný trh, ktorý je vymedzený výrobkovo, geograficky a časovo. Trh výrobkov je sledovaný z hľadiska stupňa zameniteľnosti výrobku z pohľadu ponuky (vlastnosti, cena, použitie, kvalita produktov) a dopytu (výroba a distribúcia). Hlavným kritériom je nahraditeľnosť výrobkov z hľadiska spotrebiteľa. Rovnaký výrobok sa tak môže ocitnúť na dvoch výrobkových trhoch. Podnik v dominantnom postavení sa teda nemôže chovať rovnako ako podniky, ktoré v takejto pozícii nie sú. Dosiahnutie dominantného postavenia nie je postihované, zakázané je jeho zneužívanie. Európska komisia môže udeliť pokutu až do výšky 30 % obratu posledného roku (Wawrosz & Slováčková).

*Čl. 82 SES Se společným trhem je neslučitelné, a proto zakázané, pokud to může ovlivnit obchod mezi členskými státy, aby jeden nebo více podniků zneužívaly dominantního postavení na společném trhu nebo jeho podstatné části. Takové zneužívání může zejména spočívat: a) v přímém nebo nepřímém vynucování nepřiměřených nákupních nebo prodejních cen anebo jiných nerovných obchodních podmínek; b) v omezování výroby, odbytu nebo technického vývoje na úkor spotřebitelů; c) v uplatňování rozdílných podmínek vůči obchodním partnerům při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodňováni v hospodářské soutěži; d) v podmiňování uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí.*

Vzhľadom k tomu, že zlučovanie podnikov môže viesť k narušeniu hospodárskej súťaže, Európska komisia fúzie sleduje na základe nariadenia 139/2004. Európska komisia sleduje tie fúzie, ktoré by mohli narušiť hospodársku súťaž, prevažne s komunitárnou dimenziou (fúzie podnikov majúcich spoločný obrat vo výške 5 mld. Eur a celkový obrat realizovaný v EÚ aspoň 2 podnikmi 250 mil. Eur). V prípade takejto fúzie je povinné tento zámer nahlásiť Európskej komisii a získať jej schválenie. O komunitárny rozmer sa však nejedná, ak každý z dotknutých podnikov realizuje viac než 2/3 obratov v jednom členskom štáte EÚ. Štát môže hospodársku súťaž narušiť poskytnutím výhod v podobe štátnych (verejných) podpôr, ktoré majú vo všeobecnosti znaky toho, že sú poskytované zo štátnych prostriedkov, zvýhodňujú príjemcov, narušujú súťaž. Európske právo však takéto chovanie zakazuje. V prípade verejných podpôr tiež platí pravidlo de minimis (podpora, ktorá narušuje súťaž na vnútornom trhu je individuálna podpora do výšky 200 tis. Eur po dobu 3 rokov).

*Verejné zákazky*

Vnútorný trh by mal mať rovnaké vlastnosti ako trh domáci, a teda je potrebné zabezpečiť, aby mali podnikatelia z ostatných členských krajín EÚ rovnaký prístup k verejným zákazkám. V databáze TED je preto možné nájsť všetky aktuálne verejné zákazky vypisované v jednotlivých krajinách. Vopred musia byť stanovené kritéria hodnotenia ponúk, pričom existujú v podstate dve základné alternatívy:

a) Najnižšia ponúkaná cena
b) Ekonomická výhodnosť

Štátne podniky podliehajú regulácii čl. 31 Zmluvy 86. Platí pritom, že štátne podniky musia podnikať v rovnakých podmienkach ako súkromné a štát ich nesmie žiadnym spôsobom zvýhodňovať. Po reforme súťažnej politiky bola vytvorená Európska súťažná sieť, do ktorej sú okrem Európskej komisie zapojené tiež protimonopolné úrady. Európska komisia môže uskutočňovať kontroly v podnikoch aj bez

predchádzajúceho oznámenia. Úradníci komisie majú právo vstupovať do priestorov určených k podnikaniu a uskutočňovať výsluchy zamestnancov alebo kontrolovať dokumenty. V prípade zistení o porušení súťaže môže uvaľovať sankcie.

Zjednotenie pravidiel pre chovanie podnikateľskej sféry umožňuje získavať úspory z transakčných nákladov súvisiacich s pohybom produktov a služieb pre domáce, ale aj zahraničné ekonomické subjekty pôsobiace na území ČR. Napr. zákon č. 137/2006 Sb. O verejných zákazkách, ktorý definuje príslušné predpisy Európskych spoločenstiev v legislatíve ČR (Euroskop, 2017). Kľúčový je hlavne postup pri zadávaní verejných zákaziek a súťaže o návrh. Cieľom dlhodobých úprav v oblasti verejných zákaziek je na jednej strane rekodifikácia právnych úprav, ktorej cieľom je spriehľadniť úpravu danej oblasti, ale tiež zjednodušiť zavádzanie nových procesov spojených s elektronizáciou zadávania verejných zákaziek. Cieľom elektronizácie bolo zlacniť a urýchliť proces zadávania a evidovania verejných zákaziek, pričom sa očakáva, že firmy budú zaťažené nižšou administratívou ako v prípade štandardnej papierovej formy.

*Harmonizácia daní*

Vstupom do EÚ sa Česká republika zaviazala dodržať harmonizáciu daní. Európska politika sa zameriavala na postupnú konvergenciu nepriamych daní (daň z pridanej hodnoty a spotrebná daň). Cieľom harmonizácie bolo dodržať a zabezpečiť fungovanie jednotného trhu (rovnaké podmienky a spravodlivú súťaž), ktorá by bez daňovej konvergencie nebola možná. Zatiaľ čo priame dane (daň z príjmu) neboli harmonizované, nepriame dane podliehali harmonizácii napr. v zmysle minimálnej výšky dane z pridanej hodnoty, ktorá bola stanovená na 15 %. Model, kedy sa stanovili iba minimálne výšky daňových sadzieb sa stal dostatočne flexibilný pre ďalšie uspôsobenie v národných podmienkach (Hruška & Dvořákova, 2015). V Českej republike boli daňové zmeny implementované v roku 2004. Zvýšená bola spotrebná daň na pohonné hmoty, alkohol alebo cigarety. Naopak znížená bola daň z pridanej hodnoty (z 22 % na 19 %). Priestor pre redukovanie výšky daňových sadzieb v období vstupu ČR do EÚ popisuje detailnejšie Hájek (2002). Celkový priamy vplyv týchto zmien na infláciu sa odhaduje na 0,2 % (Marek & Baun, 2010). Pri rozhodnutiach o výške daní a daňových sadzbách nehrá EÚ priamo žiadnu rolu. Výšku daní neurčuje Európska únia, ale vláda konkrétneho štátu. Úlohou EÚ je dohliadať, aby boli daňové predpisy členských štátov v súlade s politikami EÚ ako (Evropská unie, 2017):

- podpora hospodárskeho rastu a vytváranie pracovných miest
- zaistenie voľného toku produktov, služieb a kapitálu v EU (na jednotnom trhu)
- opatrenia proti nespravodlivým výhodám podnikov v jednej krajine oproti ich konkurentom v inej krajine
- vylúčenie diskriminácie spotrebiteľov, pracovníkov alebo podnikov z iných krajín EU

Rozhodnutia EU o daňových záležitostiach musia byť jednomyseľne prijaté vládami všetkých členských štátov. Za dane z príjmu fyzických a právnických osôb nesú zodpovednosť jednotlivé krajiny EU. Viac-menej podľa pravidiel EU by tieto dane nemali vytvárať prekážky pro mobilitu v Európe. Osoby, ktoré sa presťahujú do inej krajiny EU alebo spoločnosti, ktoré investujú v zahraničí, môžu čeliť zdaneniu v dvoch alebo viacerých krajinách alebo musia čeliť byrokracii.

Medzi väčšinou krajín EU existujú dohody o zabránení dvojitého zdanenia. Tie však nemusia zahrňovať všetky dane alebo všetky cezhraničné situácie a ich uplatňovanie v praxi môže činiť problémy. Európska komisia sa tomuto problému venuje niekoľkými spôsobmi. Navrhla napr. vládam jednotlivých krajín podniknúť právne kroky, pokiaľ dochádza k diskriminácii alebo porušeniu práva EU.

Jednotný trh produktov a služieb umožňuje v rámci EU voľný obchod cez hranice. Aby mohli ľahšie obchodovať, a aby sa zabránilo narušeniu hospodárskej súťaže medzi nimi, krajiny EU sa dohodli na tom, že harmonizujú svoje predpisy o zdanení produktov a služieb. Jedenásť krajín EU v súčasnej dobe vytvára spoločný systém daní z finančných transakcií, ktorý zaistí, aby sa finančný sektor spravodlivo podieľal na nákladoch recesie, ktorých bol hlavnou príčinou (a tiež preto, že získal značné čiastky štátnej podpory).

*Ochrana duševného vlastníctva*

Európska únia kladie veľký dôraz na ochranu duševného vlastníctva fyzických a právnických osôb členských krajín. Duševné vlastníctvo označuje výrobky, umelecké diela alebo postupy, ktoré boli fyzickými alebo právnickými osobami vytvorené a dávajú im istú konkurenčnú výhodu. Delia sa do troch podkategórií (Vaše Evropa, 2017):

- Priemyslové vlastníctvo: vynálezy (patenty), obchodné značky, priemyslové vzory, nové odrody rastlín, zemepisné označenia pôvodu
- Umelecké diela chránené autorským právom: pôvodné literárne a výtvarné diela, hudba, televízne vysielanie, software, databáze, architektonické projekty, reklama a multimédia
- Obchodné stratégie: obchodné tajomstvo, know-how, dohody o ochrane dôveryhodnosti alebo rýchla výroba

Pokiaľ podnikateľ podniká vo viac než v jednom štáte EU, získa v rámci jednotnej registrácie ochranu v 28 členských štátoch EU prostredníctvom ochrannej známky Európskej únia a zapísaného (priemyslového) vzoru Spoločenstva. Svoju ochrannú známku alebo vzor je možné ďalej zaregistrovať v akomkoľvek z 23 jazykov EU, po podaní žiadosti na Úrad Európskej únie pre duševné vlastníctvo (EUIPO). Je možné si zažiadať o vydanie národného patentu u patentového úradu v niektorej z členských krajín EU alebo si nechať vydať patent európsky u Európskeho patentového úradu (EPO). V druhom prípade je však nutné si nechať európsky patent uznať národným patentovým úradom v každej krajine, v ktorej je ochrana duševného vlastníctva požadovaná. Aj tieto opatrenia môžu mať dopad na celkové vnímanie európskej integrácie podnikateľskými subjektmi.

### 2.5.6 Integrácia a výrobná špecializácia

Ukazuje sa, že európska integrácia má iba malý dopad na celkové rozmiestnenie priemyslu. Zmeny boli pozorované skôr na úrovni štátov než na medzinárodnej úrovni, kde výraznejšie bolo zhlukovanie priemyslu v rámci sektorov než regiónov. Tieto údaje sú potvrdené štúdiami na regionálnej a národnej úrovni štruktúry priemyslu a jej vývoja, pričom frekventovane je používaný práve Krugmanov index špecializácie. Tento index hovorí konkrétne o tom, ako veľká časť výroby by mala zmeniť sektor tak, aby sa podiel tohto sektoru v danej ekonomike rovnal priemernému podielu daného sektoru v zostávajúcich krajinách EU. Numericky je tento index možné spočítať na základe rovnice (1):

$$K^k(t) = \sum abs\left|V_i^k(t) - V^k(t)\right| \qquad (1)$$

kde $V_i^k(t)$ je podiel odvetvia *k* v krajine *i* a období *t* a $K^k(t)$ je podiel odvetvia *k* v EU bez krajiny *i*.

Pretože takmer všetky zmeny tohto indexu naprieč EU27 sú pozitívne, je možné zhrnúť, že štruktúry priemyslu väčšiny krajiny sa odchyľujú od priemernej štruktúry EU. Tento výsledok je možné interpretovať tak, že väčšina krajín sa viac či menej špecializuje v daných priemyselných sektoroch a je teda odlišná od priemerného pomyselného štandardu. Z hľadiska celkového vnímania vstupu do EU je preto možné očakávať rozdielnosti z pohľadu jednotlivých sektorov alebo odvetví.

Tendenciu rastu špecializácie sektorov jednotlivých krajín je možné dokumentovať na vývoji rady indexov napr. v prípade Írska, ktorého hodnota Krugmanovho indexu v 70. rokoch dosahovala 70 %, čo defakto znamená, že celkovo 35 % celkovej produkcie by muselo zmeniť sektor, aby bolo na úrovni zvyšku EÚ. Tento index sa do konca milénia zvýšil o 8 %, čo znamená, že 38 % firiem by muselo zmeniť sektor, aby to odpovedalo priemeru EÚ. Väčšina krajín EÚ zaznamenala v tomto období zmenu na úrovni 5- 10 %.

Európsku ekonomickú integrácie s ohľadom na výrobnú špecializáciu je možné zhrnúť nasledovne:

- Ekonomická aktivita je v Európe vysoko koncentrovaná ako na národnej úrovni, tak aj na úrovni jednotlivých štátov
- V jadre EU je pozorovaná nižšia nezamestnanosť a vyššie príjmy na obyvateľa
- Rozdiely v príjmoch sa európskou integráciou znižujú, kontrastne k tomu sa koncentrácia priemyselných oblastí a sektorov zvyšuje
- Sumárne pozorované efekty európskej integrácie na realokáciu priemyslu sú malé
- Relatívne malý a menej nevýznamný presun spracovateľského priemyslu pôsobil skôr v zmysle geografickej roztrieštenosti
- Väčšina európskych krajín sa hospodársky špecializovala na vybrané priemyselné sektory
- Na regionálnej úrovni je možné pozorovať zvýšenie priestorovej koncentrácie priemyslu

*Vnútrosektorové realokácie*

Jednotlivé sektory sú väčšinou charakterizované prítomnosťou malého počtu produktívnych firiem a veľkého počtu firiem neproduktívnych. Sektory, kde je tento jav viac pozorovaný sa vyrovnávajú s konkurentmi hlavne prostredníctvom zmien v medzinárodnom statuse firiem skôr než v intenzite medzinárodnej aktivity firmy.

Vďaka fixným nákladom vstupu na zahraničné trhy zostávajú menej produktívne firmy pôsobiť iba na trhu domácom. Produktívne firmy kontrastne k tomu vstupujú na zahraničné trhy a čím sú produktívnejšie, tým sú aj úspešnejšie v predajoch. Je to vďaka širším produktovým radám a tiež počtu destinácií na ktoré exportujú. Penetrácia na zahraničné trhy je preto riadená extenzívnou mierou.

### 2.5.7 Komparatívna výhoda

Z hľadiska medzinárodného obchodu je známy efekt liberalizácie, ktorý umožňuje koncentrovať svoje zdroje do výroby, ktorá je relatívne efektívnejšia. Produkty, ktorých výroba je v danej krajine menej efektívna, je možné dovážať výmenou za produkty, ktorých výroba je v danom štáte relatívne efektívnejšia. Tým sa jednotlivé štáty môžu špecializovať na sektory, v ktorých majú komparatívnu výhodu. Liberalizácia obchodu teda môže mať významné dopady na umiestnenie výroby, vzhľadom k tomu, že podporuje sektorovú špecializáciu ekonomík. Z hľadiska Českej republiky je možné komparatívnu výhodu vidieť v oblasti spracovateľského, strojárenského alebo automobilového priemyslu. V súvislosti s teóriou komparatívnych výhod a prehlbovaním špecializácie ekonomík je preto možné očakávať rôzny vplyv vstupu do EÚ na firmy v jednotlivých sektoroch.

V prípade Európy bez obchodu by európske krajiny disponovali rozdielnym množstvom výrobných faktorov pre výrobu rôznych produktov a tieto výrobné faktory by používali v rôznych pomeroch. Vyrobený produkt by teda bol bez existencie obchodu determinovaný vlastnými výrobnými faktormi. V prípade rôznej relatívnej vybavenosti pracovnou silou v zmysle dosiahnutého vzdelania (typicky priemerne vyššia úroveň vzdelania v západnej Európe ako napr. v južnej Európe) by tak pôsobením

rôznej ponuky práce v jednotlivých krajinách boli náklady vstupných zdrojov pre výroby rôznych typov produktov odlišné.

Modely firemnej heterogenity na trhoch s diferencovanými produktami zdôrazňujú význam vnútrosektorových realokácií, tradičné modely sa zameriavajú na realokácie medzi sektormi. Bernard (2007) kombinuje tieto dve dimenzie realokácií inkorporáciou zmieňovaných modelov do modelu integrovanej rovnováhy neoklasicistických obchodných teórií. Komparatívna výhoda je vysvetlená predpokladaním rozdielnosti sektorov na základe relatívnej faktorovej intenzity a rozdielnosti krajín vzhľadom k ich rôznej faktorovej hojnosti. Výrobná technológia je v rámci každého sektoru homotetická, takže vstupné náklady a fixné a variabilné náklady výroby sú dva faktory výroby s rovnakou intenzitou. Podľa rovnice (2) sú celkové náklady výroby $q(\varphi)$ jednotiek variety v sektore *j* a krajine *i* preto:

$$\Gamma_{ij} = \left[ f_{ij} + \frac{q_{ij}(\varphi)}{\varphi} \right] (w_{Si})^{\beta j} (w_{Li})^{1-\beta_j} \qquad (2)$$

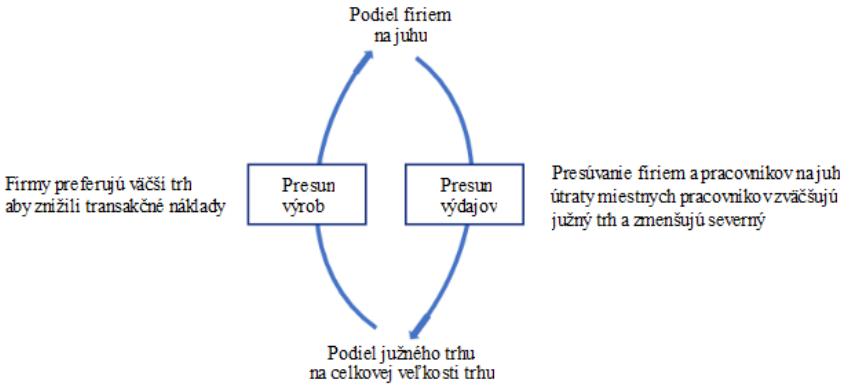
kde $w_{Si}$ je mzdová sadzba kvalifikovaných pracovníkov, $w_{Li}$ je mzdová sadzba nekvalifikovaných pracovníkov a $\beta j$ intenzita kvalifikácie sektoru. V špeciálnom prípade, kedy sú fixné a variabilné obchodné náklady rovné 0, všetky firmy exportujú a koncept integrovanej rovnováhy podľa Dixita, Normana (1980) a Helpmana, Krugmana (1985) môže byť použitý k determinovaniu skupiny alokácií faktoru medzi 2 krajiny, pre ktoré obchod statkov sám o sebe môže vyrovnať faktor cien. V rámci vyrovnávania faktoru ceny zostávajú v prípade heterogénnych firiem v platnosti ďalšie teorémy: Heckscher-Ohlin Model Factor Price Equalization a Stolper-Samuelson, Rybczynski Theorem. Ak fixné a variabilné náklady nie sú rovné nule, vyrovnanie ceny faktoru prestáva platiť a otvorenie obchodu vyústi do vnútrosektorových realokácií naprieč firmami. Vzhľadom k tomu, že tieto vnútrosektorové realokácie sú riadené diferencovaným vplyvom otvorenia obchodu na exportérov a neexportérov, sú výraznejšie v sektoroch s komparatívnou výhodou, kde sú exportné príležitosti relatívne viac atraktívne. Aj keď existuje pokles relatívneho množstva firiem v sektoroch bez komparatívnej výhody, kde sú faktory výroby realokované v súlade s komparatívnou výhodou, ukončenie činnosti najmenej produktívnych firiem je najvýraznejšie v sektoroch s komparatívnou výhodou. Preto otvorenie obchodu povedie k výraznejšiemu zvýšeniu obmedzenia nulového zisku a priemernej produktivity v sektoroch s komparatívnou výhodou ako v sektoroch bez komparatívnej výhody. Tento diferencovaný vplyv otvorenia obchodu naprieč sektormi podľa Heckscher-Ohlin komparatívnej výhody ovplyvní efekt obchodnej liberalizácie na bohatstvo a distribúciu príjmu. Okrem štandardného Stolper-Samuelsonovho efektu obchodnej liberalizácie je ďalej každý sektor ovplyvnený zmenami vo variete produktov (Helpman & Krugman, 1985) a zvyšuje sa so zvýšením produktivity v každom sektore. Vo výsledku je tak možné, že obchodná liberalizácia zvyšuje skôr než redukuje reálnu hodnotu vzácneho faktoru.

### 2.5.8 Geografia ekonomickej integrácie

Ďalšou dôležitou otázkou v súvislosti s geografiou ekonomickej integrácie je jej dopad na úrovni národných regiónov vzhľadom k tomu, že kapitál, kvalifikovaná alebo aj nekvalifikovaná pracovná sila môžu byť rôzne zapojené medzi sektormi vo vnútri štátu. Logika ekonomickej geografie je postavená na pôsobení disperzných a aglomeračných síl. Aglomeračné sily podporujú priestorovú koncentráciu ekonomickej aktivity, zatiaľ čo disperzné sily ju obmedzujú, rovnovážna koncentrácia je teda výsledkom pôsobenia týchto dvoch síl. Odstraňovanie bariér na jednotnom európskom trhu preto mohlo prostredníctvom aglomeračných a disperzných síl rôznym spôsobom ovplyvňovať jednotlivé firmy v hlavnom meste a okolitých regiónoch.

Disperzné sily podporujú rozptýlenie ekonomickej aktivity. Príkladom disperzných síl môžu byť napríklad ceny pozemkov v centrálnych oblastiach miest, ktoré posúvajú výstavby ďalej od centra a podporujú tak rozvoj menej rozvinutých regiónov. Významnou disperznou silou pôsobiacou v reálnom živote je teda sila presýtenia. Súvislosť s európskou integráciou je však menej významná. Zásadnou disperznou silou pôsobiacou z hľadiska európskej integrácie je tzv. sila lokálnej súťaže. Pri konkrétnych transakčných nákladoch a nedokonalej konkurencie sú preto firmy prirodzene viac priťahované na trhy s menším počtom konkurentov. Firmy sa preto v snahe vyhnúť sa konkurencii rozmiestňujú rovnomerne po celom trhu a vo výsledku tak lokálna konkurencia vedie k rozptýleniu ekonomickej aktivity.

Aglomeračné sily pôsobia naopak tam, kde ekonomická koncentrácia vytvára ďalšie motivačné prvky k jej dodatočnej koncentrácii, jedná sa preto o cyklický proces. Pracovná sila sa preto koncentruje tam, kde sa koncentrujú pracovné miesta a pracovné miesta sa koncentrujú tam, kde je pracovná sila. Dve najdôležitejšie aglomeračné sily pôsobiace v súvislosti s európskou integráciou sú väzba dopytu a nákladová väzba. Pre popis dopytových a nákladových väzieb budem uvažovať, že si firmy volia vždy iba jednu lokalitu. Existujú iba dve možnosti, kde je možné výroby umiestniť, a to sever a juh. Dopytová väzba ďalej súvisí s veľkosťou trhu a firmy sa preto budú usadzovať preferenčne tam, kde majú lepší prístup k väčšiemu trhu. Firma, ktorá by pôsobila na severe, by v prípade vyššieho dopytu na juhu (v dôsledku väčšieho trhu) musela hradiť väčšie náklady na dopravu a bolo by preto pre ňu výhodnejšie sa presunúť na juh, čo je základom cyklického chovania kauzality dopytu a veľkosti trhu. Presun výroby zo severu na juh tak spôsobuje ďalší nárast už aj tak veľkého trhu a naopak zmenšenie už aj tak malého trhu na severe. Sťahovanie firiem na juh vytvorí ďalšie pracovné miesta, a teda presun pracovníkov na juh, pričom títo ľudia majú tendencie utrácať príjmy v mieste, kde žijú. Toto je pôsobenie aglomeračných efektov, nakoľko priestorová koncentrácia ekonomickej aktivity vytvára sily, ktoré ďalej indukujú priestorovú koncentráciu. Dôležité je však oddeliť veľkosť trhu (podiel trhu na juhu na veľkosti celého trhu) a umiestnenie firiem (podiel firiem na juhu), čo je vidno na obrázku 24. V prípade, že by neexistovali disperzné sily došlo by k úplnému presunu firiem zo severu na juh. Z hľadiska nákladov je v modernej ekonomike celkom bežné, že firmy nakupujú vstupy od iných firiem a z hľadiska transakčných nákladov (napr. informačných) majú vstupy tendenciu byť lacnejšie v oblastiach, kde sa ich produkuje dostatok.

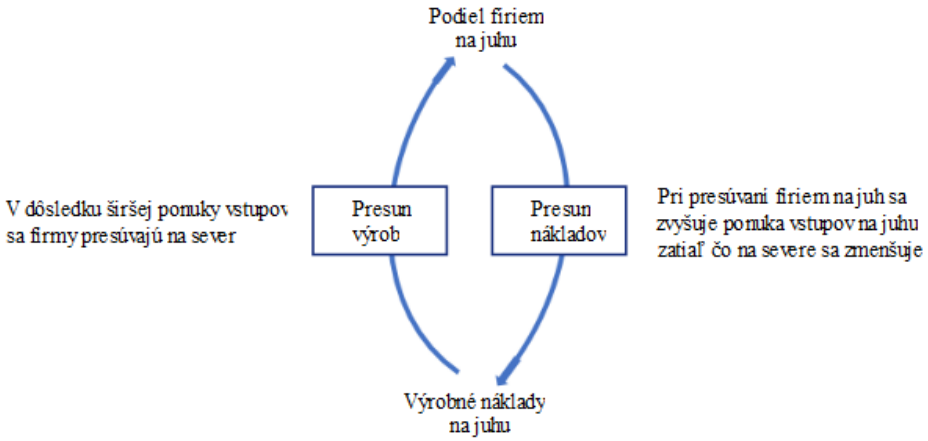



**Obr. 24: Kruhová kauzalita dopytovej väzby**

Zdroj: Baldwin & Wyplosz (2013)

Nákladová väzba preto pôsobí usadzovanie firiem v blízkosti svojich dodávateľov. Tým vzniká podobná cyklická väzba, ktorá vyvoláva aglomeračné efekty ako v prípade ponuky. Opäť je potrebné oddeliť dve

skutočnosti, a síce umiestnenie firiem (podiel firiem na juhu t.j. priestorové rozdelenie firiem) a nákladovú výhodnosť výroby na veľkom trhu (t.j. náklady výroby na juhu alebo tiež priestorové rozdelenie výrobných nákladov). Pokiaľ by bolo na juhu už dosť veľa firiem, budú zdroje na juhu podstatne lacnejšie. Rozmiestnenie výroby ovplyvňuje výrobné náklady. Pokiaľ by neexistovali disperzné sily, viedla by táto cyklická kauzalita k úplnému presunu zo severu na juh. Kauzalita nákladovej väzby (obrázok 25) tak vysvetľuje dôvod, prečo sú na veľký trh s prítomnosťou dodávateľov priťahované ďalšie firmy, ktoré ešte viac rozšíria rady dodávateľov a tento trh sa preto stane ešte atraktívnejší.




**Obr. 25: Kruhová kauzalita nákladovej väzby**

Zdroj: Baldwin & Wyplosz (2013)

Dôležitým aspektom je pôsobenie úspor z rozsahu, t.j. pokles jednotkových nákladov s rastúcim rozsahom výroby. V prípade kapitálovo nákladnej výroby (napr. automobilový priemysel) je z dôvodu vyšších úspor z rozsahu výhodnejšie koncentrovať výrobu do jedného miesta v kontraste s menej kapitálovo náročnými výrobami.

## 2.6 Teória heterogénnych firiem

Vzhľadom k tomu, že Česká republika predstavuje malú otvorenú ekonomiku, exporty a obchod so zahraničím zohrávajú z pohľadu ekonomického rastu dôležitú úlohu. Vstup na jednotný európsky trh a odstránenie bariér obchodu z tohto pohľadu hrali zásadnú roľu a mali významný dopad na českú podnikateľskú sféru. V tejto kapitole budú preto detailnejšie analyzované niektoré modeli medzinárodné obchodu, nakoľko množstvo ich implikácií sa môže vzťahovať aj na efekty európskej ekonomickej integrácie, ktorá zavedením jednotného trhu pozitívne prispela k liberalizácii obchodu. Dôraz je položený na modely heterogenity firiem, ktorý zohľadňuje vplyv rozhodnutí na úrovni firiem a ich rozdielnosti v produktivite a ďalších parametroch. Praktická časť nadväzuje na túto kapitolu vyhodnotením charakteru odpovedí firiem podľa rôznej veľkosti alebo rozsahu pôsobenia (zapojenia v obchode).

*Idea voľného obchodu*

Ideové zdôvodnenie prínosu voľného obchodu bolo jedným z hlavných tém modernej ekonómie a s konceptom konkurencieschopnosti úzko súvisí. Základom je komparatívna výhoda, ktorá vychádza z tvrdenia, že sa ekonomiky budú špecializovať na tie výroby, v ktorých majú najnižšie náklady obetovanej príležitosti, či už v dôsledku efektivity vo výrobe daného statku (Ricardo, Torrens) alebo vo vybavenosti výrobných faktorov, na ktoré je daná výroba náročná (Hecksher, Ohlin). Implikácia týchto

konceptov pre obchodnú politiku viedla v klasickej ekonómii jednoznačne k preferencii voľného obchodu, ktorého predpokladom bol spotrebiteľský a producentský úžitok. Logika nárastu efektivity v dôsledku deľby práce, ktorá do značnej miery závisí na rozsahu trhu, a ktorej je integrovaná svetová ekonomika definitívnym vyjadrením, vychádza z myšlienky Adama Smitha. Chápanie medzinárodného obchodu ako dôsledok špecializácie vo výrobe pre trh maximálneho rozsahu, ktorý umožňuje využitie sofistikovaných technológií a extrémnu kapitálovú náročnosť a je kompatibilný s úsporami z rozsahu ako aj fenoménom intrafiremného obchodu. Existencia úspor z rozsahu spolu s predpokladom nedokonalej konkurencie viedli v 70. a 80. rokoch 20 storočia k tzv. novým teóriám medzinárodného obchodu. Tieto teórie uvažujú oligopolnú konkurenciu (vyskytuje sa predovšetkým v kapitálovo náročných odvetviach) a procesu aglomerácie moderných ekonomík, ktorý súvisí s úsporami z rozsahu ako aj mobilitou výrobných faktorov. Pozorovaná korelácia medzi javmi ako je výskyt priemyselných aglomerácií s kapitálovo náročnou výrobou, úspory z rozsahu výroby, vysoké mzdy, vysoká životná úroveň a vysoký export potom viedli k záverom o príčinnom vzťahu medzi nimi.

*Heckscher-Ohlin-Samuelsonov model*

Integrácia trhov pozitívne prispela k rastu medzinárodného obchodu s priemyselnými výrobkami medzi vyspelými a rozvíjajúcimi sa krajinami. Najčastejšie používaný model teórie medzinárodného obchodu je tzv. Heckscher-Ohlin-Samuelsonov (H-O-S) model s dvomi výrobnými faktormi a dvomi druhmi produktov (Leamer, 1995). Táto teória vysvetľuje zahraničný obchod rôznym vybavením výrobnými faktormi. Predpokladom modelu je existencia dvoch druhov produktov X a Y (X je relatívne náročné na nekvalifikovanú pracovnú silu v porovnaní s Y) a dvoch výrobných faktorov- nekvalifikovanej a kvalifikovanej práce. Ďalším predpokladom je relatívne lepšia vybavenosť kvalifikovanou pracovnou silou vo vyspelých krajinách a naopak vyššia vybavenosť málo kvalifikovanými pracovníkmi v rozvíjajúcich sa krajinách. H-O-S model predpokladá, že zvýšená konkurencia pre vyspelé krajiny zo strany rozvíjajúcich sa ekonomík sa prejaví v relatívnom poklese ceny výrobku X, čo povedie k zníženiu jeho produkcie vo vyspelých ekonomikách a (pri požiadavku na zachovanie plnej zamestnanosti) substitúcii produkcie v prospech kvalifikačne náročnejšieho výrobku Y. Dovoz z rozvíjajúcich sa ekonomík potom bude mať negatívny vplyv na dopyt po nekvalifikovaných pracovníkoch vo vyspelých krajinách, čo povedie k poklesu ich relatívnych miezd. Empirické štúdie potvrdzujú implikácie tohto modelu, kde skutočne dochádza k poklesu cien výrobkov, ktoré sú vyrábané masovo v krajinách s nízkymi mzdami nekvalifikovaných pracovníkov a vo vyspelých krajinách je tak možné pozorovať štrukturálne zmeny v prospech kvalifikačne náročnejších výrobkov.

*Coaseho teória firmy*

Fragmentáciou produkčného reťazca sa zaoberala už Coaseho teória firmy (Coase, 1937), ktorá vysvetľovala hranice medzi firmou a trhom na základe nenulových transakčných nákladov cenového koordinačného mechanizmu. Analogickým spôsobom je u medzinárodných transakcií možné rozlišovať medzi trhovým (cenovým) a hierarchickým (interným) koordinačným mechanizmom, kde je možné nájsť množstvo možných organizačných foriem podnikania. Na čisto trhovom koordinačnom mechanizme je založený vzájomný obchod a naopak dokonale interné sú investície s kontrolným vlastníckym podielom. Okrem toho tiež existuje množstvo rôznych foriem zmluvných vzťahov ako outsourcing, predaj licencií, franchising alebo spoločné podniky.

*Teória heterogénnych firiem*

Teoretický výskum medzinárodného obchodu zdôrazňuje v stále väčšej miere vplyv rozhodnutí na úrovni firiem a ich konsekvencií na agregovaný obchod. Heterogenita firiem sa týka ich produktivity, inovatívnosti, veľkosti a ďalších charakteristík aj v relatívne úzko vymedzených sektoroch. Táto

heterogenita je systematicky spojovaná s účasťou v obchode. Pričom exportéri sú spravidla väčší a produktívnejší ako neexportéri aj pred samotným vstupom na cudzie trhy. Liberalizácia obchodu vedie k realokáciám zdrojov v rámci jednotlivých sektorov, čo dvíha priemernú produktivitu sektorov, nakoľko menej produktívne firmy odchádzajú, končia svoju činnosť a viac produktívne firmy expandujú a vstupujú na exportné trhy. Zvýšenie úspor z rozsahu spôsobené vstupom na exportné trhy urýchľuje návratnosť investícií do komplementárnych, produktivitu zvyšujúcich investícií spojených s adoptovaním technológií a tvorením inovácií. Vo výsledku tak liberalizácia obchodu zvyšuje firemnú produktivitu. V súvislosti s európskou integráciou, ktorá prispela k odstráneniu bariér obchodu vo forme zavedenia vnútorného trhu, je možné očakávať pozitívny vplyv z hľadiska čistenia trhu v prospech produktívnejších, nadnárodne pôsobiacich firiem (exportérov). Aj preto bol jeden zo zvolených parametrov členenia odpovedí dotazníkového prieskumu v kapitole 4.2 veľkosť a rozsah pôsobenia firiem. Modeli firemnej heterogenity poskytujú prirodzené vysvetlenie týchto a ostatných vlastností disagregovaného obchodu, ktoré nemôžu byť priamo interpretované použitím reprezentatívnych firemných modelov (či už by boli založené na komparatívnej výhode alebo tzv. *love of variety*). Zvažovanie týchto vlastností disagregovaného obchodu zvyšuje silu predpovedí Melitzovho modelu pre obchodné vzory a výrobu. Teória heterogénnych firiem tak umožňuje nový pohľad na pôsobenie obchodu na ekonomiku, čo je dôležité hlavne z hľadiska pôsobenia rôznych politík napr. v prípade identifikácie možných víťazov a porazených vďaka liberalizácii obchodu. Heterogénne a homogénne modeli firiem môžu mať rozdielne implikácie na distribúciu mzdových nerovností, nezamestnanosti a ďalších dôsledkov napr. v oblasti politiky nastavenia ochrany obchodu. Melitz predstavil a zaviedol koncept heterogenity firiem v roku 2003 do Krugmanovho modelu vnútrosektorového obchodu. Tento prístup sa stal uznávaným štandardom a východiskom pri analyzovaní problémov medzinárodného obchodu.

### 2.6.1 Empirické dôkazy

Teoretická literatúra heterogenity firiem a obchodu bola ovplyvnená značným počtom empirických zistení z mikro dát. Prvé zásadné zistenie vyplývajúce z empirických dát je to, že firmy ktoré sa zúčastňujú obchodovania, sú výkonnejšie v značnom množstve charakteristík. Bernard a Jenssen (1995) zistili, že exportéri sú väčší, produktívnejší, kapitálovo intenzívnejší, dosahujú vyššiu úroveň znalostí a platia vyššie mzdy ako neexportéri v rámci toho istého sektoru. Zatiaľ čo pôvodná empirická literatúra používa dáta zamerané na export, nedávne štúdie z colných dát ukazujú podobné implikácie aj pre importérov. Ukazuje sa, že firmy, ktoré v najväčších objemoch exportujú a importujú, sú vo väčšine prípadov najvýkonnejšie (Bernard 2009).

Druhým zásadným empirickým zistením bola výnimočnosť pôsobenia kompozitných efektov naprieč firmami v rámci jednotlivých sektorov. Dunne (1989) dospel k záveru, že vystupujúce firmy sú v priemere menšie a novo vstupujúce firmy dosahujú vyššieho priemerného rastu zamestnanosti podmieneného prežitím prevádzkovateľov, rovnako ako to platilo v Darwinovej teórii prežitia. Davis a Haltinwanger (2002) zistili, že hrubá tvorba pracovných príležitostí a deštrukcia naprieč fabrikami sú ďaleko väčšie než by bolo potrebné k dosahovaniu pozorovaných čistých zmien zamestnanosti medzi sektormi, čo nasvedčuje skôr substančným realokáciám pracovnej sily v rámci sektorov než medzi sektormi.

Výkonnosť fabrík alebo firiem zodpovedá obchodnému prostrediu, a to naprieč rôznymi charakteristikami ako celková produktivita, adoptovanie nových technológií, počet a typ dodávaných produktov a ziskové prirážky nad úrovňou mzdových nákladov. Eaton et al. (2003) zistil, že viac než 60 % variácií exportov naprieč trhmi rôznej veľkosti je vysvetlených extenzívnou mierou počtu exportujúcich firiem. Bernard (2011) ukázal, že všetky negatívne efekty vzdialenosti na bilaterálne

obchodné toky sa premietajú do extenzívnej obchodnej miery exportných firiem a exportovaných produktov. Preto nie sú väčšie agregované obchodné toky spôsobené iba jednoduchým zvýšením obchodu na disagregovanej úrovni, ale zahrňujú tiež substančné výstupy a vstupy a realokácie tržných podielov naprieč dodávateľmi na rôzne trhy.

Rozsiahlejšie štúdie ukazujú, že vyššia produktivita je väčšinou základným predpokladom a charakteristikou exportných firiem. Zdá sa tak, že iba vysoko produktívne firmy sú schopné niesť utopené náklady spojené so vstupom na ďalší trh (Atkeson & Burstein, 2010). Burstein & Melitz (2012) uvádzajú, že export na cudzie trhy môže zvýšiť výnosnosť investícií komplementárnych technológií vďaka adoptovaniu nových technológií.

Tradičné teórie medzinárodného obchodu zdôrazňujú komparatívne výhody, a síce variácie v príležitostných nákladoch výroby v rámci rôznych krajín a odvetví priemyslu, čo tvorí základ medzinárodného obchodu. V týchto teóriách zohráva medzinárodný obchod formu medzisektorového obchodu, pričom krajiny exportujú produkty v jednej priemyselnej oblasti a importujú v oblastiach iných. Moderné teórie medzinárodného obchodu sa však zameriavajú na zvyšujúce sa úspory z rozsahu a na koncept širokej ponuky produktov ako preferencia spotrebiteľa („*love of variety*“), tak ako to uvádza Krugman (1980), Helpman (1981) a Ethier (1982). Tieto teórie poskytujú prirodzené vysvetlenie vnútrosektorového obchodu, pričom krajiny dovážajú a zároveň aj vyvážajú produkty v rámci toho istého sektoru.

### 2.6.2 Všeobecné princípy modelu heterogenity firiem

Princíp heterogenity firiem popísal Melitz prvýkrát v roku 2003. Hoci princíp monopolistickej konkurencie firiem umožňuje dôkladnú analýzu rozhodnutí firiem vo všeobecnej rovnováhe, zanedbáva strategické interakcie medzi firmami. Bernard (2003) rozvinul rámec pre heterogénne firmy, ktorý umožňuje konkurenciu medzi jednotlivými firmami. Neary (2010) skúmal literatúru oligopolov a obchodu z pohľadu všeobecnej rovnováhy. V Melitzovom modeli monopolistickej konkurencie sa uskutočňujú všetky interakcie medzi firmami prostredníctvom trhových síl. Model je možné začať popisom rovnováhy v rámci jedného sektoru heterogénnych firiem, rozšíriť pridávaním ďalších sektorov a odvodením všeobecnej rovnováhy, postupným prechodom z uzavretej na otvorenú ekonomiky a rozšírením pôvodne statického modelu na model dynamický pre rôzne prípady ako symetrická liberalizácia obchodu, asymetrická liberalizácia obchodu alebo multilaterálna obchodná liberalizácia. Vzhľadom k zameraniu dizertačnej práce však budú uvedené iba základné princípy a ich najdôležitejšie implikácie, ktoré mohli súvisieť s európskou integráciou.

*Preferencie*

Preferencie spotrebiteľa (3) sú definované ako spotreba statkov vyrábaných v počte sektorov

$j \in \{0,1,\ldots, J\}$:

$$U = \sum_{j=0}^{J} \beta_j \log Q_j \quad , \quad U = \sum_{j=0}^{J} \beta_j = 1 \quad , \quad \beta \geq 0 \qquad (3)$$

Sektor j=0 zachytáva homogénny produkt, ktorý je produkovaný s jednotkovým vstupom a je vybraný tak, že je počítateľný. V niektorých prípadoch bude ďalej uvažované, že $\beta_0$ je dostatočne veľká, aby všetky krajiny produkovali tento produkt v rovnováhe otvorenej ekonomiky. V rámci zvyšných $j \geq 1$ sektorov existuje kontinuum horizontálne diferencovaných variet a predpokladá sa konštantná preferencia substitúcie (4) platná podľa vzťahu Dixita a Stilitza (1977).

$$Q_j = \left[ \int_{\omega \in \Omega_j} q_j(\omega)^{(\sigma_j - 1)/\sigma_j d\omega} \right]^{\sigma_j/(\sigma_j - 1)} \quad , \quad \sigma_j \geq 1 \quad , \quad j \geq 1 \qquad (4)$$

Táto prezentácia spotrebiteľských preferencií, do ktorých vstupujú úžitky z variet symetricky, implicitne vyvoláva otázku voľby jednotiek, v ktorých možno merať množstvo každej variety. Nie je nutný vzťah medzi touto normalizáciou a jednotkami, v ktorých sú fyzické množstvá výstupu merané pre každý produkt. Mapovanie fyzických množstiev výstupu naspäť k úžitku vyžaduje zvlášť pozornosť pri stanovovaní relatívnych váh produktov v úžitku, ktoré záležia na kvalite produktov (popri ostatných parametroch). Označením *Y* pre agregátny príjem, použitie Cobb- Douglesovej funkcie implikuje, že spotrebitelia minú $X_j = \beta_j Y$ na statky produkované v sektore *j*. Dopyt po každej diferencovanej variete (5) v rámci sektoru je daný

$$q_j(\omega) = A_j p_j(\omega)^{-\sigma j} \quad , \quad A_j = X_j P_j^{\sigma_{j-1}} \qquad (5)$$

kde podľa rovnice (6) je $P_j$ cenový index definovaný ako

$$P_j = \left[ \int_{\omega \in \Omega_j} p(\omega)^{1-\sigma_j} d\omega \right]^{1/(1-\sigma_j)} \qquad (6)$$

$A_j$ je index tržného dopytu, ktorý proporcionálne škáluje reziduálny dopyt každej firmy. Index tržného dopytu je determinovaný výdajmi sektoru a štatistikou cenovej distribúcie (CES cenový index).

*Technológia*

Variety sú vyrábané použitím kompozitného faktoru produkcie $L_j$ s jednotkovými nákladmi $w_j$ v sektore *j*. Tento kompozitný faktor môže byť napr. Cobb- Douglasova funkcia kvalifikovanej práce *(S)* a nekvalifikovanej práce *(U)*: $L_j = \overline{\eta}_j S_j^{\eta_j} U_j^{1-\eta_j}$; kde ak $\overline{\eta}_j$ je konštantná, tak jednotkové náklady sú $w_j = w_S^{\eta_j} w_U^{1-\eta_j}$, kde $w_S$ a $w_U$ sú mzdy kvalifikovaných a nekvalifikovaných pracovníkov. Jednotkové náklady sektoru *j* sú indexované, pretože aj keď sú ceny faktorov naprieč sektormi vyrovnané v konkurenčných faktorových trhoch, jednotkové ceny naprieč sektormi sa budú odlišovať kvôli rozdielnostiam v intenzite faktorov. Kompozitný faktor (s rovnakou agregáciou pracovných vstupov) je použitý pre všetky produktívne aktivity v rámci sektoru vrátane premenných a fixných nákladov (vyvolaný jednotkovými pracovnými nákladmi výroby a vstupom alebo prístupom na trh). Preto je možné definovať agregovanú ponuku $L_j$ pre tento kompozitný faktor. V multisektorovom modeli je ponuka vstupov každého sektoru $L_j$ determinovaná endogénne. V niektorých prípadoch, kde je vyžadované charakterizovať ako sú vstupy alokované naprieč sektormi, bude predpokladaný jednotný homogénny faktor práce, v ktorom vstup $L_j$ môže byť sumarizovaný naprieč sektormi tak, aby sa rovnal agregovaným zdrojom práce danej krajiny. V rámci každého sektoru si každá firma vyberá ponúkať rozdielnu horizontálne diferencovaná varietu. Výroba každej variety zahrňuje fixné náklady výroby $f_i$ jednotiek kompozitného vstupu a konštantné medzné náklady, ktoré sú inverzne proporčné firemnej produktivite $\varphi$. Podľa rovnice 7 je celkové množstvo kompozitného vstupu vyžadované k produkcii $q_j$ jednotiek variety preto

$$l_j = f_j + \frac{q_j}{\varphi} \qquad (7)$$

Vzhľadom k tomu, že všetky firmy rovnakej produktivity sa v rámci daného sektoru chovajú symetricky, budú firmy indexované v rámci sektoru odteraz ako $\varphi$ . Homogenizovaný spočítateľný sektor je charakterizovaný dokonalou konkurenciou a jeho produkcia je jedna k jednej s kompozitným faktorom tak, že platí $w_0=1$.

*Chovanie firiem*

Ďalej bude študovaná rovnováha v danom sektore s vynechaním použitia indexu *j*. Z hľadiska štruktúry trhu bude uvažovaná monopolistická konkurencia. Každá firma si vyberá svoju cenu, aby maximalizovala profit klesajúcej reziduálnej krivky dopytu s konštantnou elasticitou $\sigma$ . Z podmienky prvého stupňa pre maximalizáciu zisku platí (podľa rovnice 8), že rovnovážna cena pre každú varietu je tvorená konštantnou prirážkou nad medznými nákladmi.

$$p(\varphi)=\frac{\sigma}{\sigma-1}\frac{\omega}{\varphi} \tag{8}$$

čo podľa rovnice (9) povedie k príjmom

$$r(\varphi)=Ap(\varphi)^{1-\sigma}=A(\frac{\sigma-1}{\sigma})^{\sigma-1}w^{1-\sigma}\varphi^{\sigma-1} \tag{9}$$

a profitu (10)

$$\pi(\varphi)=\frac{r(\varphi)}{\sigma}-wf=\beta\varphi^{\sigma-1}-wf \tag{10}$$

kde pre *B* platí (11)

$$B=\frac{(\sigma-1)^{\sigma-1}}{\sigma^{\sigma}}w^{1-\sigma}A \tag{11}$$

Táto konštantná prirážka ceny nad medznými nákladmi je implikáciou CES preferencií a monopolistickej konkurencie a zaisťuje, že benefit vyššej firemnej produktivity je plne presunutý na spotrebiteľa vo forme nižšej ceny. Vzhľadom k tomu, že dopyt je elastický, nižšia cena implikuje vyššie príjmy pre produktívnejšie firmy. Zatiaľ čo produktivitu je možné vnímať ako zdroj príjmovej heterogenity naprieč firmami, heterogenita kvality produktov naprieč firmami môže byť zachytená vynechaním predpokladu, že variety dosahujú symetrických preferencií a zavedením CES váženého parametru pre každú varietu. Predpokladaním CES preferencií a monopolistickej konkurencie sú produktivita a kvalita produktov izomorfné v zmysle, že obidve pôsobia na rovnováhu firemných príjmov presne rovnakým spôsobom. Konštantná prirážka a homotetické výrobné technológie (pomer priemerných a medzných nákladov záleží iba na výstupe firmy) implikujú, že hrubý zisk je konštantnou proporciou firemných príjmov. Preto index tržného dopytu *A* proporčne zvyšuje obidva - príjmy a hrubé zisky.

*Miery firemnej výkonnosti a produktivity*

Kľúčová implikácia CES dopytovej štruktúry je to, že relatívny výstup a príjmy firiem podľa vzťahov (12) závisí čisto na ich relatívnych produktivitách

$$\frac{q(\varphi_1)}{q(\varphi_2)}=(\frac{\varphi_1}{\varphi_2})^{\sigma} \quad , \quad \frac{r(\varphi_1)}{r(\varphi_2)}=(\frac{\varphi_1}{\varphi_2})^{\sigma-1} \quad , \quad \varphi_1,\varphi_2\geq 0 \tag{12}$$

Kde vyššia elasticita substitúcie implikuje väčšie diferencie vo veľkosti a profitabilite medzi firmami pre daný rozdiel v relatívnej produktivite.

Empirické miery príjmovo založenej produktivity fabrík alebo firiem (napríklad založených na príjmoch znížených o defláciu alebo pridanej hodnoty s firemne špecifickými cenovými deflátormi) sú monoteicky príbuzné firemnej produktivite $\varphi$. Vzhľadom k tomu, že sú ceny vo vzťahu k firemnej produktivite $\varphi$ inverzné, príjmy na variabilný vstup sú konštantné naprieč firmami. Produktivita založená na príjmoch sa mení kvôli fixným produkčným nákladom podľa vzťahu (13).

$$\frac{r(\varphi)}{l(\varphi)} = \frac{\omega\sigma}{\sigma - 1}\left[1 - \frac{f}{l(\varphi)}\right] \qquad (13)$$

Kde vstup $l(\varphi)$ sa monotónne zvyšuje s $\varphi$. Vyššia produktivita zvyšuje použitie variabilných vstupov a príjmov s výsledkom, že požiadavka fixného vstupu je rozložená na viac jednotiek príjmu.

Produktivita $\varphi$ zahrňuje všetky zdroje heterogenity príjmov relatívne k faktorom vstupu naprieč firmami vrátane rozdielov v technickej efektívnosti, manažérskej praxi, organizácii firmy a kvalite produktov. Pre väčšinu analýzy budem uvažovať firemnú produktivitu ako exogénne determinovanú pri vstupe. V ďalších častiach bude prezentovaných niekoľko rozšírení základného modelu, ktorý zavádza endogénnu komponentu firemnej produktivity a modeluje jej vývoj v čase. Zatiaľ čo CES preferencie a monopolistická konkurencia implikujú, že produktivita a kvalita produktu dosahujú rovnováhu firemných príjmov rovnakým spôsobom, rôzne zdroje príjmovej heterogenity by mohli mať rozdielne implikácie v ostatných modeloch. Ďalej tiež platí, že existuje množstvo ďalších dimenzií, v ktorých môžu byť firmy heterogénne popri príjmoch na jednotku vstupu (napríklad intenzita faktoru a atribúty produktu).

*Vstup a výstup firiem z trhu*

Existencia fixných nákladov vstupu na trh implikuje, že neexistuje obmedzenie zisku pre každý pár pôvodnej a cieľovej krajiny.

Pre všetky *i, n* je možné napísať podľa rovnice (14) napísať

$$\pi_{ni}(\varphi_{ni}^*) = 0 \Leftrightarrow B_n(\tau_{ni})^{1-\sigma}(\varphi_{ni}^*)^{\sigma-1} = f_{ni} \qquad (14)$$

Ak $\varphi \leq \varphi_{ni}^*$, potom firmy z *i* nebudú predávať v *n* a získavajú $\pi_{ni}(\varphi) = 0$. $\varphi_{ii}^*$ je podmienka prežitia v krajine *i*. Predpokladá sa ďalej, že $\varphi_{ii}^* \leq \varphi_{ni}^*$, pričom prežívajúce firmy vždy predávajú na svojom domácom trhu. Celkový zisk firiem potom je $\pi_i(\varphi) = \sum_n \pi_{ni}(\varphi)$.

Platia ďalej rovnaké podmienky ako v uzatvorenej ekonomike, pričom podmienka voľného vstupu pre krajinu *i* popisuje očakávaný zisk vstupujúceho s utopenými nákladmi podľa rovníc (15, 16) ako

$$\int_0^\infty \pi_i(\varphi) dG_i(\varphi) = \sum_n \int_{\varphi_{in}} f_{Ei} \qquad (15)$$

$$\int_0^\infty \pi_i(\varphi) dG_i(\varphi) = \sum_n \int_{\varphi_{ni}^*}^\infty \left[B_n \tau_{ni}^{1-\sigma} \varphi^{\sigma-1} - f_{ni}\right] dG_i(\varphi) = f_{Ei} \qquad (16)$$

Obmedzenie nulového zisku a podmienka voľného vstupu spolu definujú všetky obmedzenia $\varphi_{ni}^{*}$ a úroveň trhového dopytu $B_n$. Domáce obmedzenie $\varphi_{nn}^{*}$ a trhový dopyt $B_n$ môžu byť vyriešené separátne použitím nasledujúceho vzťahu prepisujúceho podmienku voľného vstupu ako $\sum_n f_{ni} J_i(\varphi_{ni}^{*}) = f_{Ei}$. Následne je možné použiť podmienku obmedzenia znovu k prepísaniu obmedzenia $\varphi_{ni}^{*}$ buď ako funkciu obmedzenia trhového dopytu $(f_{ni}/B_n)^{1/(\sigma-1)}\tau_{ni}$ alebo ako funkciu domáceho obmedzenia $\varphi_{ni}^{*} = (f_{ni}/f_{nn})^{1/(\sigma-1)}\tau_{ni}\varphi_{nn}^{*}$. Použitím prvého vzťahu je možné získať *N* vzťahov pre trhový dopyt $B_n$, zatiaľ čo použitím druhého vzťahu *N* rovníc pre domáce obmedzenie $\varphi_{nn}^{*}$.

Model otvorenej ekonomiky má rekurzívnu štruktúru, ktorá je podobná modelu uzatvorenej ekonomiky. Obmedzenia a trhový dopyt, a preto aj distribúcia všetkých mier výkonnosti (cien, množstiev, ziskov alebo predajov vo všetkých destináciách), sú nezávislé na sektorových agregátoch ako sú sektorové výdaje *X* a ponuka práce sektoru *L*. Preto iba časť firiem reaguje na veľkosť sektoru.

*Ďalšie implikácie vstupu a výstupu firiem*

Existuje konkurenčná skupina potenciálnych firiem, ktoré môžu vstúpiť do sektoru tým, že zaplatia utopené náklady $f_E$ kompozitného vstupu. Potenciálny vstupujúci čelia neistote ohľadne ich produktivity v sektore. V momente, keď sú utopené náklady zaplatené, firmy dosahujú produktivitu $\varphi$ a distribúciu produktivity $G(\varphi)$. Po zistení produktivity sa firmy rozhodujú, či zo sektoru vystúpia alebo budú ďalej vyrábať. Toto rozhodnutie určuje hranica prežitia produktivity $\varphi^{*}$ (rovnica 17) pri ktorej firmy dosahujú nulového zisku.

$$\pi(\varphi^{*}) = \frac{r(\varphi^{*})}{\sigma} - wf = B(\varphi^{*})^{\sigma-1} - wf = 0 \qquad (17)$$

Vzťah medzi ziskom a produktivitou je zobrazený na obrázku 26.

$\varphi^{*}$ je medzná hranica produktivity pre ktorú platí $\pi(\varphi^{*}) = 0$ Firmy s produktivitou $\varphi \leq \varphi^{*}$ vystupujú a dosahujú zisk $\pi(\varphi) = 0$, pretože nie sú schopné prevýšiť žiadnu časť svojich utopených nákladov. V rámci aktívnych firiem existuje časť z nich, pre ktorú platí $\pi(f) \geq wf_E$, ktorá dosahuje pozitívneho zisku očisteného o utopené náklady vstupu. Voľný vstup implikuje (rovnica 18), že v rovnováhe musí byť táto očakávaná miera ex-ante ziskov (vrátane nulových nákladoch na vstupe) rovná nule.

$$\int_0^{\infty} \pi(\varphi) dG(\varphi) = \int_{\varphi^{*}}^{\infty} \left[B\varphi^{\sigma-!} - wf\right] dG(\varphi) = wf_E \qquad (18)$$

Vzhľadom k tomu, že platí $\pi(\varphi) = B\varphi^{\sigma-1} - wf$, je možné odvodiť dve rovnovážne podmienky pre 2 neznáme:

- obmedzenie produktivity $\varphi^{*}$ a tržný dopyt *B/w,* kde $\bar{\pi}$ je priemerný zisk produkujúcich firiem

- agregátny dopyt je určený vzťahom $X = \beta Y$ a mzda *w* neobmedzujú determinovanie hranice $\varphi$




**Obr. 26: Rovnovážny vzťah produktivity a zisku v zatvorenej ekonomike**

Zdroj: Melitz & Redding (2015)

Agregátny dopyt nemá žiadny vplyv na voľbu firmy, pretože agregátny dopyt neovplyvňuje tržný dopyt *B/w* (profitabilita firmy je funkciou jej produktivity $\varphi$ ). Heterogenita firemnej produktivity generuje systematické rozdiely vo firemnej zamestnanosti, príjmoch a ziskoch pozorovaných na mikro dátach (Bartelsma & Doms, 2000). Voľba vyrábať (iba firmy s produktivitou $\varphi \geq \varphi^*$ produkujú). Potvrdzujú to aj empirické zistenia, ktoré uvádzajú, že firmy ktoré končia sú menej produktívne ako tie, ktoré prežívajú (Dunne et al., 1989).

### 2.6.3 Endogénna produktivita firiem

Doteraz bolo predpokladané, že firemná produktivita je exogénne daná pri vstupe, a preto endogénne nereaguje na obchodnú liberalizáciu. Nedávne výskumy a empirické štúdie sa zaoberali rozšírením teoretického prístupu, kde firmy môžu ovplyvňovať svoju produktivitu prostredníctvom rozhodnutí o rozsahu produktov, ktoré budú vyrábať, inováciami a adoptovaním technológií alebo organizovaním výroby. Tieto rozhodnutia sú ovplyvnené obchodným prostredím a účasťou firiem na obchode. To indukuje komplementaritu medzi voľbami ohľadne obchodu a firemnej produktivity. Kľúčovou vlastnosťou všetkých dynamických modelov je, že obchodná liberalizácia môže zvýšiť úroveň firemnej produktivity (ale aj agregátnej produktivity v dôsledku medzifiremných realokácií zdrojov analyzovaných v predchádzajúcich častiach).

*Vplyv veľkosti trhu na inovácie firiem*

Inovačný proces vyžaduje prvotný fixný náklad $f_I$ a až spätne redukuje medzné náklady produktu $\Delta c_I$. V tomto prípade inovácia redukuje medzné náklady z *c* na *c*- $\Delta c_I$. Firma ktorá produkuje *q* jednotiek výstupu a aktívne vytvára inovácie bude znižovať svoje celkové produkčné náklady o $q \; x \; \Delta c_I$. Firma bude vyvažovať túto nákladovú úsporu prvotnými fixnými nákladmi $f_I$ spojenými s vývojom inovácie, pričom bude pokračovať v inováciách ak platí $q \; x \; \Delta c_I > f_I$ alebo $q > \frac{f_I}{\Delta c_I}$. Inými slovami, inovovať budú iba firmy s veľkým produkovaným množstvom *q* (tie firmy, ktoré mali pôvodné medzné náklady

nižšie). Čo sa stane s úrovňou firemných inovácií po liberalizácii trhu? Nižšie obchodné náklady prispejú k zvýšeniu predajov exportérov na exportných trhoch, a teda celkovému zvýšeniu objemu produkcie $q$. Pre niektorých exportérov bude zvýšenie produkovaných objemov prispievať k zvýšeniu tendencií inovovať. Pre niektorých neexportérov bude liberalizácia trhu prispievať k posunutiu rovnováhy na stranu exportov a tvorbu inovácií.

Podľa teoretických modelov spomenutých vyššie by firmy pod určitým prahom produktivity nemali exportovať. Napriek tomu existuje skupina empirických dôkazov, ktoré hovoria o tom, že aj firmy s nízkou produktivitou môžu začať exportovať. Existuje ešte druhá časť skladačky. Lileeva a Trefler (2010) dokonca pri svojej štúdii pozorovali, že podniky ktoré získali zo zavedenia exportu najviac boli podniky s pôvodne nízkou produktivitou.

K vysvetleniu bude uvažovaná firma, ktorá je indiferentná medzi investovaním a neinvestovaním. Z predchádzajúcich rovníc vyplýva, že indiferentnosť znamená $q = \frac{f_I}{\Delta c_I}$, kde $\Delta c_1$ predstavuje redukovanie medzných nákladov alebo zvýšenie produktivity. Preusporiadaním rovnice je možné získať $\Delta c_I = \frac{f_I}{q}$. Z uvedeného vzťahu teda vyplýva, že čím vyššie bude predané množstvo tým nižšie budú prírastky produktivity a naopak. Z uvedených vzťahov je teda možné vyvodiť, že spomedzi firiem, ktoré sú indiferentné medzi rozhodnutím inovovať a neinovovať, budú menej produktívne firmy s nižším produkovaným množstvom $q$ očakávať vyššie prírastky produktivity z inovácii $\Delta c_I$. Empirické štúdie Lileeva a Treflera (2010) tento záver podporujú. V nasledujúcich odstavcoch budú popísané dve modelovacie techniky k zachyteniu inovácií a exportných rozhodnutí heterogénnych firiem. Prvá technika sa zaoberá binárnou inovačnou voľbou (typu adoptovanie technológie) zatiaľ čo druhá zachytáva rozhodnutia o kontinuálnej inovačnej intenzite.

*Binárna voľba inovácie: adoptovanie technológie*

V krátkosti bude v tomto odstavci popísané ako je možné pridať voľbu adoptovania binárnej technológie do modelu popri výrobných a exportných rozhodnutiach heterogénnych firiem. Bustos (2011) rozšíril tento model v plnej miere. Každá firma s produktivitou $\varphi$ má možnosť voľby zavedenia novej technológie. Táto voľba predstavuje „trade off" medzi dodatočnými fixnými nákladmi $f_I$ a zvýšením produktivity na $\iota\varphi$ kde proporčné zvýšenie produktivity $\iota \geq 1$ je rovnaké pre všetky firmy. Podobne ako exportné rozhodnutie, aj táto voľba adoptovania technológie zahrňuje trade off medzi fixnými nákladmi a zvýšením zisku na jednotku. Preto je adoptovanie technológie charakterizované podobným triedením ako v prípade produktivity firiem, pričom existuje hranica produktivity $\varphi_I^*$ nad ktorou všetky firmy adoptujú novú technológiu. Poradie exportného a inovačného obmedzenia $\varphi_X^*$ a $\varphi_I^*$ (predpokladajúc symetrické obchodné a výrobné náklady, tak že existuje jednotné obmedzenie exportov) záleží na hodnotách inovačného parametra $f_I$ a $\iota$, obchodných nákladoch $f_X$ a $\tau$ produkčných nákladov na osobu $f$. Bustos (2011) zaviedol podmienku pre ktorú platí $\varphi_I^* \geq \varphi_X^*$, ktorá implikuje, že niektorí exportéri neinovujú (čo je empiricky podložené napr. štúdiom argentínskych dát). V každom prípade použitie tohto modelu implikuje, že:

- Najproduktívnejšie firmy si zvolia obidvoje- inovovať aj exportovať
- Firmy s nižšou produktivitou iba exportujú
- Firmy s ešte nižšou produktivitou nebudú ani exportovať ani inovovať
- Firmy s najnižšou produktivitou ukončia svoju činnosť

Tento prístup teda zachytáva korelačný vzťah medzi obchodom a inováciami, ktorý ja naprieč firmami dokázaný taktiež empiricky.

*Inovačná intenzita*

V tejto časti bude diskutované modelovanie inovačnej intenzity umožňujúce kontinuálne rozdiely v úrovni inovácií rôznych firiem. Aghion a Howitt (1992), Grossman a Helpman (1991), Romer (1990) a ďalší analyzovali vplyv veľkosti trhu a globalizačných efektov na úroveň inovácií firiem a ich inovačnej intenzity. Táto literatúra sa nezameriavala na rozdielnosti naprieč sektormi v inovačnej intenzite firiem. Atkeson a Burstein (2010) vytvorili model umožňujúci variácie v inovačnej intenzite naprieč firmami a v čase ako odpoveď na efekty globalizácie.

Uvažované bude preškálovanie firemnej produktivity $\phi = \varphi^{\sigma-1}$ pričom platí, že nová miera produktivity $\phi$ je proporčná veľkosti firmy. Rovnako ako v prípade binárnej inovačnej voľby bude predpokladané, že úspešná inovácia zvyšuje produktivitu o fixný faktor $\iota \geq 1$ (od $\phi$ do $\iota\phi$). Pravdepodobnosť úspešnej inovácie je teraz endogénna premenná $\alpha$, ktorá reflektuje voľbu inovačnej intenzity firmy. Náklad vyššej inovačnej intenzity je determinovaný exogénnou konvexnou funkciou $c_I(\alpha) \geq 0$ a zvyšuje sa proporčne s veľkosťou firmy a produktivitou $\phi$ tak, že celkový náklad inovačnej intenzity $\alpha$ je $\phi c_I(\alpha)$. Toto škálovanie inovačných nákladov s veľkosťou firmy je potrebné v dynamickom nastavení, aby boli naplnené predpovede Gibratovho zákona, ktorý predpovedá, že tempo rastu veľkých firiem je nezávislé na ich veľkosti.

Najskôr bude skúšaná voľba inovačnej intenzity v zatvorenej ekonomike. Uvažovaná bude firma s produktivitou $\phi$, ktorá je dostatočne vysoká na to, aby firma vyrábala aj v prípade, že inovácia nebude úspešná. Táto firma si bude voliť inovačnú intenzitu $\alpha$, aby maximalizovala podľa rovnice (19) očakávaný zisk

$$E[\pi(\phi)] = [(1-\alpha) + \alpha\iota]B\phi - \phi c_I(\alpha) - f \qquad (19)$$

kde B je rovnaký parameter trhového dopytu ako v kapitolách vyššie. Podľa rovnice (20) je podmienka prvého druhu je $c_I'(\alpha) = (\iota - 1)B$ (20)

To implikuje, že v zatvorenej ekonomike si všetky firmy (nad určitým prahom produktivity splňujúcim obmedzenie prežitia) vyberú rovnakú inovačnú intenzitu $\alpha$. V dynamickom nastavení to indukuje platnosť Gibratovho zákona pre tieto firmy a generuje ergodickú distribúciu firemnej produktivity (a preto veľkosti firmy), ktorá je paretovská v hornej časti nezávisle na pôvodnej distribúcii produktivity pri vstupe.

Uvažovaná bude ďalej voľba inovačnej intenzity v otvorenej ekonomike s dvoma symetrickými krajinami (a symetrickými obchodnými nákladmi) a výber exportných trhov. Podmienka prvého druhu pre neexportérov bude stále platná. Úspešná inovácia je však hodnotnejšia pre exportérov, pretože bude generovať dodatočné zisky z exportných predajov. Podľa rovnice (21) je ich podmienka prvého stupňa k daná:

$$c_I'(\alpha) = (\iota - 1)B(1 + \tau^{1-\sigma}) \qquad (21)$$

Preto si exportéri budú voliť vyššiu inovačnú intenzitu ako neexportéri. Rovnako ako v prípade neexportérov, aj všetci veľký exportéri (firmy, ktoré budú exportovať bez ohľadu na inovačný výsledok)

si vyberú rovnakú inovačnú intenzitu. Toto modelovanie inovačnej intenzity môže preto tiež replikovať komplementaritu medzi inováciami a obchodom. Z hľadiska európskej integrácie a odstraňovaním bariér obchodu je teda možné očakávať pozitívny dopad aj na inovatívnosť prevažne väčších nadnárodných firiem. Komplementaritu medzi inováciami a obchodom umožňuje ďalej inkorporovanie endogénnych inovácií do dynamického modelu obchodu podobne ako v analýze Atkesona a Bursteina (2010). Kvantitatívne pojatie inovácií môže však byť v kontraste so záujmom firiem inovovať z dôvodu dosiahnutia vyššej kvality než zníženia nákladov.

### 2.6.4 Multinacionálne firmy a štruktúra medzinárodného obchodu

Antras a Yeaple (2014) uvádzajú 6 nasledovných faktov o multinacionálnych firmách ako záver ich teoretických a empirických štúdií:

- Aktivity nadnárodných firiem sú primárne koncentrované v rozvinutých krajinách pričom to platí aj opačne, kde rozvinuté krajiny sú s vyššou pravdepodobnosťou aj cieľom aktivít nadnárodných firiem než len ich zdrojom.
- Relatívna dôležitosť nadnárodných firiem vzhľadom k ich ekonomickej aktivite je vyššia v kapitálovo intenzívnych a R&D intenzívnych produktoch, pričom obojsmerné medzisektorové toky PZI sú prirodzeným a častým javom.
- Výroba zahraničných filiálok nadnárodných firiem so zvyšujúcou sa vzdialenosťou cieľových trhov klesá, ale pomalším tempom ako agregované exporty vstupov materských spoločností smerom k ich filiálkam.
- Centrály, ale aj filiálky nadnárodných spoločností sú vo väčšine prípadov väčšie, produktívnejšie, R&D intenzívnejšie a viac exportne ladené ako ostatné firmy, ktoré nepôsobia nadnárodne.
- V rámci nadnárodných firiem sú materské spoločnosti relatívne viac špecializované na R&D ako filiálky, ktoré sú primárne zamerané na výrobu a predaj produktov na zahraničných trhoch alebo na ich domácom trhu.
- Cezhraničné fúzie a akvizície tvoria veľkú časť PZI a sú obzvlášť dôležitým spôsobom vstupu na rozvinuté zahraničné trhy.

Tieto poznatky sú dôležité taktiež z hľadiska interpretácie výsledkov dotazníkového prieskumu podľa skúmaných parametrov *veľkosť firmy* a *rozsah pôsobenia firmy* v praktickej časti (kapitola 4.2). Táto podkapitola bude ďalej diskutovať dôležitosť multinacionálnych firiem z hľadiska medzinárodného obchodu.

*Model heterogénnych firiem*

Ako už bolo spomenuté, medzinárodné ekonomické aktivity sú výrazne koncentrované v rukách veľkých a produktívnych firiem. Explicitné vyjadrenie firemnej heterogenity formou produktivity zlepšuje model, pretože umožňuje konzistentnosť s faktami na mikro úrovni a rozširuje pochopenie priemyselných charakteristík, ktoré vysvetľujú agregované premenné.

Predpokladané budú asymetrické krajiny, pre ktoré platí $L^H = L^F$, takže je možné normalizovať $w^H = w^F = 1$. Pre zjednodušenie bude predpokladaný pohľad na jeden typ priemyslu bez špecifických indexov pre konkrétny sektor. Kľúčovým predpokladom modelu je to, že produktivita výrobcov $\varphi$ je pre diferenciované statky rôzna. Firma, ktorá zvažuje svoj vstup na nový trh na začiatku nevie svoju produktivitu $\varphi$, ale vie že sa nachádza na distribučnej krivke $G(\varphi)$, ktorá je definovaná na intervale $(\underline{\varphi}, \overline{\varphi})$, kde $\underline{\varphi} \geq \overline{\varphi}$. Po zaplatení fixných nákladov $f_E$ špecifických pre daný priemyselný sektor

firmy spoznávajú svoju produktivitu. Po spoznaní svojej produktivity môže firma vstupujúca na nový trh otvoriť výrobu vo svojej domácej krajine s fixnými nákladmi $f_D$ alebo môže z trhu odísť. Ak sa rozhodne vyrábať, môže tiež predávať svoje produkty v ostatných krajinách, čo však vyžaduje, aby firma platila fixné marketingové náklady $f_X$ a dodatočné fixné náklady na úrovni domácej výroby $f_D$. Ďalej budú analyzované rozhodnutia firiem, ktoré vstúpili na trh aspoň jednej krajiny a dosiahli produktivity $\varphi$. Profit (očistený od vstupných nákladov) získaný na trhu domácej krajiny firmou s produktivitou $\varphi$ je podľa rovnice (22)

$$\pi_D(\pi) = B\varphi^{\sigma-1} - f_D \qquad (22)$$

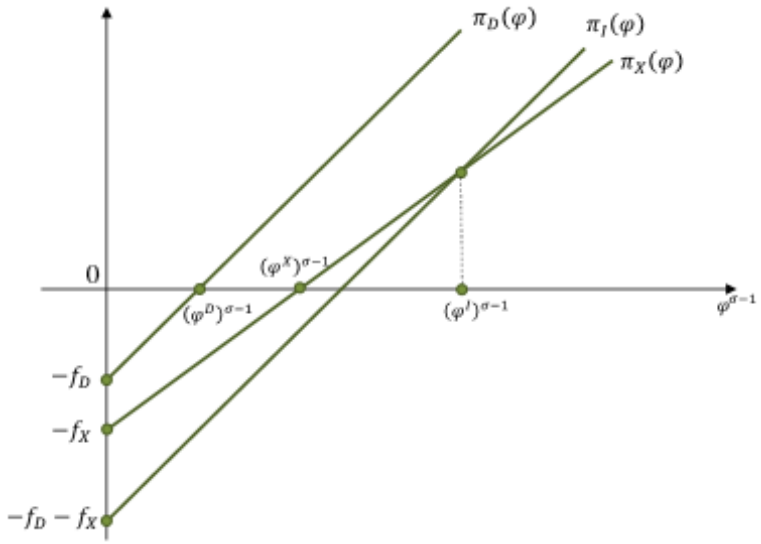
pokiaľ firmy exportujú na zahraničné trhy dodatočný zisk je možné napísať podľa rovnice (23) ako

$$\pi_X(\varphi) = B\varphi^{\sigma-1}\tau^{1-\sigma} - f_X \qquad (23)$$

a pokiaľ by sa daná firma rozhodla otvoriť vlastnú filiálku jej dodatočný zisk by bol podľa rovnice (24)

$$\pi_I(\varphi) = B\varphi^{\sigma-1} - f_X - f_D \qquad (24)$$

Tieto ziskové funkcie pre konkrétny priemyselný sektor (1), (2) a (3) sú uvedené na obrázku 27, z ktorého je zrejmé ktoré firmy sa rozhodli obsluhovať globálny trh.

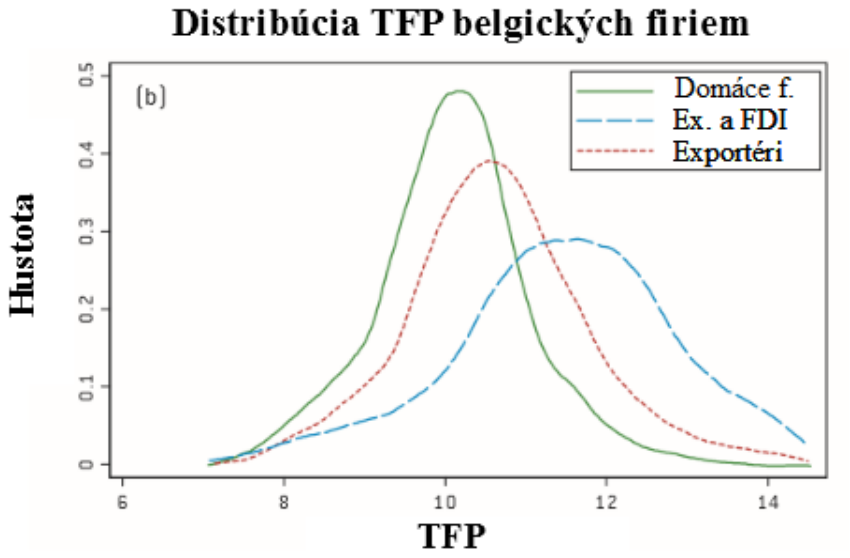



**Obr. 27: Ziskové funkcie firiem podľa rozhodnutí o exportoch a PZI**

Zdroj: Antras & Yeaple (2014)

Podobne ako v Melitzovom (2003) modeli, firmy s produktivitou $\varphi \leq \varphi_D$ ukončujú svoju činnosť. Ďalej firmy s najnižšou produktivitou obsluhujú iba ich domáci trh $\varphi \in (\varphi^D, \varphi^X)$ zatiaľ čo produktívnejšie firmy predávajú ich produkty aj v zahraničí ($\varphi \geq \varphi_X$). Z firiem, ktoré predávajú svoje výrobky v zahraničí, najproduktívnejšie tak robia prostredníctvom svojich zahraničných filiálok ($\varphi \geq \varphi_I$). Toto triedenie pramení zo supermodularity ziskových funkcií v produktivite a ostatných medzných nákladoch, ktoré sa znižujú. Vysoko produktívne firmy, ktoré predávajú viac jednotiek benefitujú zo znižovania medzných nákladov viac ako firmy s nižšou produktivitou, ktoré predávajú menej. Firmy vo veľmi úzko definovanom priemyselnom sektore organizujú svoju medzinárodnú výrobu

prostredníctvom rôznych módov a každá firma striktne preferuje svoju organizačnú stratégiu pred akoukoľvek alternatívou. Predikcie, ktoré firmy delia na základe ich produktivity boli potvrdené množstvom štúdií napr. Girma et al. (2004). Výhodu vyššej produktivity nadnárodných firiem založených v domácej krajine ako aj nadnárodných firiem, ktoré tam pôsobia vzhľadom k domácim výrobcom alebo exportérom ukázal Antras a Yeaple (2014). Ukazuje sa, že rozdiely sú veľké a štatisticky významné. Obrázok 28 zobrazuje distribúciu produktivity pre 3 typy firiem v Belgicku. Je možné vysloviť záver, že náhodne vybraný exportér, ktorý uskutočňuje PZI bude produktívnejší ako náhodne vybraná na domácom trhu pôsobiaca firma. Podobný trend bol pozorovaný napr. aj u talianskych alebo španielskych firmách.




**Obr. 28: Porovnanie celkovej produktivity faktorov vo vzťahu k exportom a PZI**

Zdroj: EFIM (2007)

*Vertikálne PZI a heterogenita firiem*

Výsledným zistením Melitza et al. (2003) vyplývajúceho z modelov heterogenity firiem je, že vertikálne PZI volia iba najproduktívnejšie firmy v rámci sektoru, pre ktoré to dáva ekonomický zmysel. Fixné náklady PZI sú relatívne vysoké v porovnaní s fixnými nákladmi exportu. Najproduktívnejšie firmy vstupujú na zahraničné trhy formou PZI, menej produktívne firmy exportujú a najmenej produktívne firmy obsluhujú iba domáci trh. Vzhľadom k paretovskej distribúcii produktivity, dôležitosť PZI k exportom, ako spôsobu obsluhovania zahraničných trhov, relatívne klesá. V súvislosti s európskou integráciou je nutné vnímať zvýšený príliv investícií do Českej republiky po roku 2000. Súčasná proexportná fáza je priamym dôsledkom PZI v predošlom období. Z hľadiska českých firiem je dôležité hlavne vytvorenie dodávateľských vzťahov pre zahraničné filiálky sídliace na území ČR a ich zapojenie do hodnotového reťazca. Hanousek et al. (2017) uvádzajú, že horizontálne dopady PZI sú nesignifikantné alebo negatívne, zatiaľ čo vertikálny dopad je signifikantný a pozitívny, čo v prípade hodnotení dopadu PZI na české firmy, ktoré sú v pozícii dodávateľov nadnárodných firiem, vedie k pozitívnemu vplyvu v podobe technologického transferu. Na druhej strane sú české firmy pod väčším konkurenčným tlakom (čo je možné vnímať i z odpovedí respondentov v kapitole 4.2). Z pohľadu firiem sa môžu vyskytovať obavy konkrétnych firiem o ich tržnú pozíciu.

# 3. METODIKA VÝSKUMU

Táto časť je zameraná predovšetkým na popis a štruktúru experimentu, proces získavania a vyhodnotenia dát, či výber kľúčových parametrov triedenia odpovedí v prípade kvalitatívnej analýzy, kde bola zvolená forma vlastného dotazníkové prieskumu, a teda je možné tieto dáta považovať za primárne. Kvantitatívnu analýzu predstavuje skúmanie vývoja DB, GCI a RCI indexov, kde tieto dáta je z pohľadu výskumu možné kategorizovať ako externé sekundárne dáta.

## 3.1 Popis experimentu kvantitatívnej analýzy

V kvantitatívne analýze je popísané české podnikateľské prostredie a konkurencieschopnosť z pohľadu systému ukazovateľov necenovej konkurencieschopnosti. Ukazovatele necenovej konkurencie boli zvolené preto, že v porovnaní s ukazovateľmi nákladovými sú schopné lepšie zachytiť kvalitatívne parametre, ktoré by mali z hľadiska budúceho strategického zamerania Českej republiky hrať kľúčovú úlohu. Vzhľadom k tomu, že sa jedná o dáta z dostupných externých zdrojov, ktoré nevznikli na základe vlastného výskumu dizertačnej práce, je ich možné považovať za sekundárne. Zvolené boli indexy:

- DB (Doing Business) podľa WB (World Bank)
- GCI (Global Competitiveness Index) podľa WEF (World Economic Forum)
- RCI (Regional Competitiveness Index) podľa EC (European Commission)

*Doing Business index*

Na základe zvolených faktorov a ich subindexov popísaných v kapitole 2.2.1 zostavuje Doing Business dve agregované miery- vzdialenosť od hranice maximálneho skóre (DTF) a poradie v jednoduchosti podnikania medzi krajinami (World Bank, 2017). Vzdialenosť k hranici skóre porovnáva krajiny vzhľadom k najlepšej praxi ukazujúc absolútnu vzdialenosť k najlepšiemu z „Doing Business“ indikátoru. Vzdialenosť k hranici skóre prezentuje, ako sa zmenilo prostredie pre lokálnych podnikateľov v ekonomike v absolútnych hodnotách, zatiaľ čo ranking jednoduchosti podnikania ukazuje, ako sa zmenilo prostredie relatívne k ostatným ekonomikám.

Výpočet vzdialenosti k hranici skóre pre každú ekonomiku zahrňuje dva kroky. V prvom kroku sú indikátory individuálnych komponent normalizované k bežnej jednotke a každý z 36 indikátorov je preškálovaný použitím lineárnej transformácie. Frontiér reprezentuje najlepšiu hodnotu indikátoru v ekonomikách od roku 2005 alebo tretí rok, v ktorom boli dáta pre indikátor zozbierané. Najlepší aj najhorší výkon sú merané každých 5 rokov na základe Doing Business dát a zostávajú na tejto úrovni ďalších 5 rokov bez ohľadu na zmeny dát v ďalších 5 rokoch. Preto môže byť v ekonomike pre indikátory nastavený frontiér, ktorý sa v ďalších rokoch v línii súčasného frontiéru nebude nachádzať. V snahe odstrániť efekt odľahlých bodov v distribúcii preškálovaných dát pre väčšinu indikátorov sú najhoršie hodnoty vypočítané po odstránení odľahlých bodov. Je pritom použitý 95. percentil pre indikátory s najviac rozptýlenou distribúciou a 99. percentil je použitý pre počet procedúr (World Bank, 2017). V druhom kroku je vypočítaná vzdialenosť k hranici skóre. Jednotlivé skóre individuálnych indikátorov pre každú krajinu je agregované prostredníctvom jednoduchého priemerovania do jednotnej vzdialenosti k hranici skóre najskôr pre každú a ďalej tiež pre všetkých 10 meraných oblastí. Viac komplexné agregované metódy ako principiálne komponenty alebo nepozorované komponenty vedú k takmer identickým výsledkom. Doing Business preto priraďuje všetkým indikátorom rovnaké váhy a taktiež ich vnútorným komponentom. Vzdialenosť ekonomiky k hranici skóre je vyjadrená pomocou škály 0 až 100 pričom 0 reprezentuje najhorší výsledok a 100 frontiér. Presnosť výpočtu je na 5 desatinných miest. Rozdiel medzi vzdialenosťou ekonomiky od frontiéru v predchádzajúcom

a sledovanom roku prezentuje ako veľmi sa podarilo sledovanej ekonomike medziročne zvýšiť alebo naopak znížiť tento stav sledovaného indexu. Výsledný ranking pre jednoduchosť uskutočňovania biznisu sa nachádza v rozmedzí 1 až 190 (podľa počtu krajín) a je determinovaný podľa poradia agregovaných vzdialeností k hranici skóre so zaokrúhlením na 2 desatinné miesta.

*GCI a RCI index*

V rámci indexov GCI a RCI existujú rôzne stupne agregácie (rozlišuje sa agregácia na úrovni pilierov, subindexov a konečná agregácia – s každým stupňom agregácie súvisí určitý typ váh). Výsledný index je založený na agregovaní skóre jednotlivých subindexov a výpočtu na základe aritmetického priemeru, pričom indikátory sú v prípade obidvoch indexov rovnaké. Úroveň subindexov je naproti tomu spočítaná ako vážený priemer indikátorov, pričom váhy sú priradené na základe ekonomickej vyspelosti krajiny (podľa 3 zavedených stupňov klasifikácie). Vyššie hodnoty jednotlivých indikátorov prezentuje pozitívne hodnoty v zmysle zvyšujúcej sa konkurencieschopnosti (WEF, 2016). RCI hodnotí a porovnáva úroveň jednotlivých európskych regiónov, zatiaľ čo GCI úroveň krajín. Na základe výsledného indexu sú regióny alebo krajiny zoradené podľa poradia konkurencieschopnosti. V prípade indikátorov, ktoré nie sú výsledkom dotazníkového prieskumu, sú tieto hodnoty transformované do škály 1-7 (Európska komisia, 2017). Nevýhodou GCI je riziko skreslenia jednotlivých údajov subjektívnymi odpoveďami respondentov, pričom až 2/3 indikátorov sú získané na základe dotazníkového prieskumu. Kvantitatívna analýza je tiež doplnená o analýzu tvorby pridanej hodnoty, kde zdrojom boli dáta dostupné v databáze OECD TiVA (*Trade in Value Added*).

## 3.2 Popis experimentu kvalitatívnej analýzy

Otázky v dotazníku môžu byť uzavreté, otvorené alebo škálové. Uzavreté otázky ponúkajú spytovanému voľbu medzi dvoma či viacerými odpoveďami. Akokoľvek majú definované alternatívne položky v dosahovaní väčšej jednotnosti a tým aj možnosti štatistického vyhodnotenia veľký význam, majú aj svoje nevýhody. Bez ďalších sond alebo dotazov nie je možné získať viac odpovedí a dostať sa hlbšie pod povrch odpovedí. Môžu tiež zavádzať alebo nútiť respondenta k nepreferovanej odpovedi, nakoľko respondent nemusí žiadnu z alternatív považovať za vhodnú. Môže preto náhodne zvoliť jednu z alternatív, ktorá však neprezentuje skutočné fakty alebo jeho názor.

Otvorené otázky umožňujú pre odpovede respondenta širší vzťahový rámec. Zavádzajú málo obmedzení na odpoveď, môžu ukázať na dôležité vzťahy a súvislosti. Otázky tohoto typu bývajú väčšinou pružné a majú možnosť prehĺbenia, kde respondenti poskytujú v mnohých prípadoch nečakané odpovede. Problémom týchto typov otázok je štandardizácia a robustné štatistické vyhodnotenie.

Škálové položky sú typické pre posudzovacie škály. Existuje niekoľko druhov škál ako napríklad zaškrtávacie zoznamy, škála nútenej voľby, kategoriálna posudzovacia škála, intervalová posudzovacia škála, numerická posudzovacia škála alebo grafická posudzovacia škála. Škálové otázky majú pevne stanovené možné odpovede a umiestňujú reagujúceho človeka na niektorý bod škály. Medzi najobľúbenejšie škály patria päťbodové intervalové škály miery súhlasu či nesúhlasu konštruované podľa Rensise Likerta. Základom Likertovej škály je posudzovacia stupnica, ktorú je možné definovať ako vymedzené kontinuum, na ktorom alebo okolo ktorého sa umiestňujú úsudky. Respondent teda vyznačuje na stupnici hodnotu, ktorá najlepšie vystihuje mieru jeho postoja (v prípade dizertačnej práce postoj k rôznym aspektom európskej integrácie). Posudzovacie škály umožňujú vyjadriť postoj respondentov k predmetu skúmania a následne previesť získané kvalitatívne dáta (inak nemerateľné) na kvantitatívne. Kvalitu postoja respondenti vyjadrujú na škále od „plne súhlasím“ po „vôbec nesúhlasím“.

S ohľadom na kvalitatívny charakter predmetu skúmania a možnosti získania inak nemerateľných dát bola ako metóda vyhodnotenia uzavretých otázok dotazníkového prieskumu zvolená práve Likertova škála. Jednou z hlavných výhod Likertovej škály je relatívne jednoduchá kvantifikácia a vyhodnotenie výskumom zistených kvalitatívnych dát. Ďalšou výhodou je to, že okrem obsahu skúmaného postoja zisťuje aj jeho približnú silu. Nevýhoda Likertovej škály je jej reaktívny charakter (už aj samotné meranie môže vyvolať zmenu postoja respondenta). Z hľadiska interpretácie hodnôt je možné považovať Likertovú škálu za intervalovú a nie je teda možné povedať, že vzdialenosť medzi jednotlivými odpoveďami je rovnaká.

V praktickej časti bol zaslaný konateľom, vlastníkom a manažérom spoločností dotazník uvedený v prílohách v dodatku VII. Tematické okruhy, na ktoré otázky smerovali boli definované na základe možného vplyvu európskej integrácie v oblastiach, ktoré analyzujú tiež medzinárodné indexy (GCI, DB a ďalšie). Zahrnuté firmy boli rôznej veľkosti, obboru podnikania, regiónu pôsobenia, právnej formy a rozsahu pôsobenia. Podmienkou oslovenia firiem bola ich aktivita minimálne od roku 2000, nakoľko cieľom bolo získať relevantný názor firiem, ktoré môžu reálne posúdiť obdobie pred a po vstupe do EÚ. Cieľom dotazníkového prieskumu bolo určiť, ako vníma vstup do EÚ široké spektrum firiem rôznych kategórií podnikateľského prostredia v ČR. Je dôležité zdôrazniť, že časť respondentov, ktorý majú k európskej integrácii skôr negatívny postoj mala tendenciu sa do dotazníku zapájať v menšej miere. Dotazník tvorilo celkom 14 otázok pričom 11 bolo uzavretých s výberom z piatich možností Likertovej škály súhlasu s tvrdením k danej otázke. Dve otázky boli otvorené a jedna bola polootvorená. Forma dotazníku a výber jednotlivých parametrov boli cielene zvolené na základe podobnosti s dotazníkmi pravidelných prieskumov ČNB alebo World Bank Group uvedených v teoretickej časti (kapitola 2.3). Celkovo bolo snahou získať subjektívny názor podnikateľských subjektov na ťažko kvantifikovateľné oblasti ako napr. podniková kultúra, vnímanie konkurencie či konkurencieschopnosti, možnosti získať kapitál, vnímanie korupcie či ideálny rok pre prijatie eura. Subjektívne vyjadrenie zistené dotazníkovým prieskumom by tak bolo vhodným doplnením kvantifikovateľných dát alebo makroekonomických analýz od vstupu do EÚ. Dotazník vyplnilo celkom 146 relevantných respondentov, ktorí boli zaradení do štatistického spracovania. Návratnosť dotazníku bola 0,8 %. Respondenti boli vyberaní náhodne s využitím kontaktných údajov databázy Albertina a oslovovaní formou emailingu. Úroveň spracovania získaných dát obsahuje percentuálne vyjadrenie jednotlivých odpovedí na konkrétne uzavreté otázky a najfrekventovanejšie odpovede otvorených otázok zoskupené do niekoľkých základných reprezentujúcich tvrdení. U každej otázky je skúmaná súvislosť odpovedí vzhľadom k veľkosti firiem, regiónu, právnej formy, sektoru a rozsahu pôsobenia. Otázky boli štatisticky vyhodnotené formou binomického testu, relatívneho rizika a pomeru šancí a príslušných intervalov spoľahlivosti. Vzhľadom k celkovému počtu regiónov (8) dochádza k najvýraznejšiemu deleniu respondentov do skupín u parametru región pôsobenia. Presnosť a citlivosť štatistického prieskumu môže byť preto najviac ovplyvnená práve u tohto parametra. Dotazník nebol smerovaný rádovým občanom, ale zástupcom firiem, a teda otázky sa vždy vzťahujú na vplyv vstupu do EÚ na podnikateľské prostredie, nie na bežnú ekonomickú úroveň, či kvalitu života vnímanú bežnými občanmi ČR. Bačuvčík & Harantová (2015) uvádzajú, že za kvalitatívny prieskum je možné považovať už aj počtom nižšie stovky respondentov. V prípade kvantitatívneho výskumu zohráva počet odpovedí významnú rolu, kde sa odporúčajú až tisícky respondentov. Z hľadiska obmedzenej dostupnosti a počtu vhodných respondentov boli výsledky dotazníkového prieskumu dizertačnej práce vyhodnotené na základe odpovedí 146 respondentov. Vzhľadom k počtu a charakteru analyzovaných odpovedí je možné usúdiť, že sa jedná o výskum kvalitatívny a počet respondentov je z tohto pohľadu postačujúci. Pre porovnanie je možné uviesť analogický prieskum Opinion Survey (World Bank Group, 2013) popísaný v časti 2.3, ktorého sa zúčastnilo 254 respondentov. Vlastný kvalitatívny dotazníkový prieskum bol následne doplnený o

kvantitatívnu analýzu vo forme analýzy indexov GCI, RCI a DB, ktoré sú zostavované na základe kombinácie tvrdých a mäkkých dát (dotazníkových prieskumov).

Odpovede respondentov dotazníkového prieskumu na nižšie uvedené tvrdenia boli vyhodnotené na základe štatistického testovania hypotéz a to konkrétne:

- Testovaním nulovej hypotézy $H_0$=0,5 o pravdepodobnosti súhlasu respondentov s nasledujúcimi tvrdeniami na hladine významnosti α=0,05 (s 95% spoľahlivosťou)
- Odhadom príslušných intervalov spoľahlivosti

1. Vstup do EÚ mal na podnikateľské prostredie v ČR celkovo pozitívny vplyv.
2. Vplyvom vstup do EÚ sa konkurencia na českom trhu zvýšila.
3. Vplyvom vstupu do EÚ sa možnosti presadiť sa na zahraničných trhoch zlepšili.
4. Vplyvom vstupu do EÚ sa administratívna a legislatívna náročnosť zvýšila.
5. Možnosti získať kapitál sa vplyvom vstupu do EÚ zvýšili.
6. Čerpanie z eurofondov bolo dostatočné transparentné a jednoduché.
7. Kvalifikácia a dostupnosť pracovnej sily sa vplyvom vstupu do EÚ zvýšila.
8. Vstup do EÚ mal celkovo pozitívny vplyv na podnikovú kultúru.
9. Transparentnosť a korupcia v oblasti štátnych zákaziek sa vplyvom vstupu do EÚ zlepšila.
10. Vstup do EÚ pôsobil celkovo pozitívne na vývoj hospodárskeho výsledku firiem.
11. Vstup do EÚ mal celkovo pozitívny vplyv na znižovanie zadlženosti.
12. Väčšina podnikateľov nebude súhlasiť s prijatím eura.

Otvorené otázky dotazníkového prieskumu boli vyhodnotené formou sumarizácie podobných odpovedí do spoločných skupín na základe ich vecnej podstaty.

### 3.2.1 Parametre členenia odpovedí dotazníkového prieskumu

Odpovede respondentov v dotazníkovom prieskume boli tiež klasifikované podľa vybraných parametrov, kde účelom tejto klasifikácie bolo:

- Skúmať a vyhodnotiť vplyv zvolených parametrov (P1- P5) na charakter odpovedí
- Analyzovať pomer šancí (OR) a relatívne riziko (RR) u jednotlivých parametrov
- Odhadnúť intervaly spoľahlivosti OR a RR

V tejto kapitole sú uvedené parametre, podľa ktorých boli jednotlivé firmy ďalej roztriedené, pričom v zátvorkách sú uvedené počty respondentov spadajúcich do konkrétnej skupiny daného parametru. Výber jednotlivých parametrov bol zvolený v súlade s empirickými štúdiami a na základe kľúčových oblastí, ktoré mohla európska integrácia ovplyvniť.

*P1- Územné členenie*

V práci boli respondenti podľa sídliska firmy klasifikovaný do úrovne NUTS2 (*Nomenclature of Units for Territorial Statistics*). V rámci 8 regiónov sa prejavili značné rozdiely v odpovediach, hlavne v porovnaní hlavného mesta Praha a Stredných Čiech s ostatnými regiónmi. Prehľad členenia regiónov v ČR je uvedený v tabuľke 17.

**Tab. 17: Územné členenie ČR podľa NUTS**

| NUTS 1 | | NUTS 2 | | NUTS 3 | |
|---|---|---|---|---|---|
| Územie | Kód | Región | Kód | Kraj | Kód |
| Česká republika | CZ0 | Praha (24) | CZ01 | Hlavní město Praha | CZ010 |
| | | Střední Čechy (17) | CZ02 | Středočeský kraj | CZ020 |
| | | Jihozápad (16) | CZ03 | Jihočeský kraj | CZ031 |
| | | | | Plzeňský kraj | CZ032 |
| | | Severozápad (19) | CZ04 | Karlovarský kraj | CZ041 |
| | | | | Ústecký kraj | CZ042 |
| | | Severovýchod (17) | CZ05 | Liberecký kraj | CZ051 |
| | | | | Královéhradecký kraj | CZ052 |
| | | | | Pardubický kraj | CZ053 |
| | | Jihovýchod (20) | CZ06 | Kraj Vysočina | CZ063 |
| | | | | Jihomoravský kraj | CZ064 |
| | | Střední Morava (18) | CZ07 | Olomoucký kraj | CZ071 |
| | | | | Zlínský kraj | CZ072 |
| | | Moravskoslezsko (15) | CZ08 | Moravskoslezský kraj | CZ080 |

Zdroj: Strukturální fondy (2016)

*P2 - Veľkosť firmy*

Odpovede respondentov sú rovnako tak roztriedené podľa veľkosti firiem, pričom značne výrazné rozdiely sú najmä v postoji malých a veľkých podnikov. Firmy boli rozčlenené podľa počtu zamestnancov do nasledujúcich 3 skupín:

- Malá 0 - 99 zamestnancov (77)
- Stredná 100 - 249 zamestnancov (32)
- Veľká 250 a viac zamestnancov (37)

Pričom dodatočnými podmienkami pre kategorizáciu firiem boli v prípade kategórie malých podnikov ročný obrat nižší ako 10 mil. Eur, alebo bilančná suma nižšia 10 mil. Eur. V prípade stredných podnikov ročný obrat nižší ako 50 mil. Eur, alebo bilančná suma nižšia 43 mil. Eur. Veľké podniky spadali do úrovne obratu nad 50 mil. Eur, alebo bilančnej sumy nad 43 miliónov Eur (Procházková, 2011).

*P3 - Rozsah pôsobnosti*

Odpovede respondentov boli roztriedené taktiež podľa firiem pôsobiacich na nadnárodnej a obecnej úrovni, ktoré boli u každej otázky kategorizované do nasledujúcich 3 skupín:

- Regionálne (40)
- Republikové (54)
- Globálne (52)

*P4 - Sektor podnikania*

Podľa sektoru v ktorom firma pôsobí boli odpovede roztriedené do 4 sektorov:

- Suroviny - primárny sektor (34)
- Výroba a priemysel- sekundárny sektor (49)
- Sektor služieb a technologických firiem - terciárny sektor (63)

*P5 - Právna forma spoločnosti*

Nakoľko z hľadiska právnej formy dominovali u respondentov dve formy právneho usporiadania, boli odpovede roztriedené do 2 kategórií:

- Spoločností s ručením obmedzeným (99)
- Akciové spoločnosti (47)

### 3.2.2 Štatistické spracovanie primárnych dát

Závislosť a nezávislosť dvoch sledovaných veličín je obvykle hodnotená pomocou Pearsonova chí-kvadrát testu a Fisherovho exaktného testu. Výsledok týchto testov je však iba rozhodnutím v zmysle prítomnosti alebo neprítomnosti štatisticky významného vzťahu. Ani jeden z nich však neumožňuje dokázaný vzťah kvantifikovať. Hlavnými ukazovateľmi, ktoré pomáhajú kvantifikovať mieru tesnosti tejto závislosti, sú tzv. relatívne riziko (*relative risk, RR*) a pomer šancí (*odd ratio, OR*). Pomocou obidvoch ukazovateľov je možné porovnať pravdepodobnosti výskytu sledovaného javu v 2 rôznych skupinách, ktoré bývajú najčastejšie označované ako experimentálna a kontrolná (Agresti, 2002).

- Experimentálna skupina je skupina definovaná niečím novým, neobvyklým, respektíve tým, čo je hlavným predmetom záujmu. Môže to byť napríklad nový liek, ktorého účinnosť vzhľadom k sledovanému ochoreniu chceme dokázať alebo naopak rizikový faktor u ktorého chceme vyhodnotiť mieru rizikovosti vzhľadom k výskytu nejakej dopredu definovanej udalosti. Pravdepodobnosť výskytu tejto udalosti v experimentálnej skupine sa označuje ako $P_1$.
- Kontrolná skupina odpovedá populácii, ktorá je referenčná a väčšinová, vo všeobecnosti je to populácia bez skúmaného faktoru. V klinických štúdiách je to skupina pacientov liečená podľa súčasnej praxe, teda skupina so štandardnou liečbou. Pravdepodobnosť výskytu tejto udalosti v experimentálnej skupine sa označuje ako $P_0$.

**Relatívne riziko a pomer šancí**

*Relatívne riziko*

Výpočet relatívneho rizika (relative risk, *RR*) porovnáva pravdepodobnosť výskytu sledovaného javu v dvoch rôznych skupinách relatívnym spôsobom a teda tak, že dáva do pomeru pravdepodobnosť výskytu javu v experimentálnej skupine $P_1$ a pravdepodobnosť výskytu javu v kontrolnej skupine $P_0$. Výsledkom je potom číslo, ktoré vyjadruje, koľkokrát je v experimentálnej skupine vyššia pravdepodobnosť výskytu sledovaného javu než v skupine kontrolnej. V štvorpoľnej tabuľke 18 sú početnosti jednotlivých kombinácií náhodných veličín *X* (sledovaná udalosť) a *Y* (sledovaný rizikový faktor) označené písmenami *a, b, c, d* (Zar, 2010).

**Tab. 18: Ukážka štvorpoľnej tabuľky**

| Náhodná veličina *X* (sledovaná udalosť) | Náhodná veličina *Y* (sledovaný rizikový faktor = skupina) | | Celkom |
|---|---|---|---|
| | *Y* = Experimentálna | *Y* = Kontrolná | |
| *X* = Áno | *a* | *b* | *a* + *b* |
| *X* = Nie | *c* | *d* | *c* + *d* |
| Celkom | *a* + *c* | *b* + *d* | *a* + *b* + *c* + *d* |

Zdroj: Zar (2010)

Výpočet relatívneho rizika potom môže byť vyjadrený pomocou vzťahu (25)

$$RR = \frac{P_1}{P_0} = \frac{\frac{a}{a+c}}{\frac{b}{b+d}} \tag{25}$$

*Pomer šancí*

Pomer šancí (*odd ratio, OR*) je ďalšou charakteristikou, ktorá umožňuje porovnať výskyt sledovaného javu v dvoch rôznych skupinách. Na rozdiel od relatívneho rizika však primárne neporovnáva pravdepodobnosti výskytu sledovaného javu v jednotlivých skupinách ale ich šance. Je treba si uvedomiť, že šanca nie je pravdepodobnosť. Šanca nevyjadruje relatívnu početnosť sledovaného javu v experimentálnej skupine napr. pravdepodobnosti výskytu v experimentálnej skupine $P_1$, ale jedná sa o pomer dvoch pravdepodobností. Pravdepodobnosť výskytu sledovaného javu $P_1$ a doplnku tejto pravdepodobnosti, teda $1\text{-}P_1$. Šancu (*odd*), ktorá odpovedá výskytu sledovaného javu v danej skupine, tu v experimentálnej skupine, je možné vyjadriť pomocou vzťahu (26)

$$odds = \frac{P_1}{1-P_1} \tag{26}$$

Pomer šancí, ako vyplýva z názvu, je potom daný pomerom dvoch šancí, ktoré odpovedajú porovnávaným skupinám, experimentálnej a kontrolnej. Pomer šancí je na základe označení v tabuľke 3 daný vzťahom (27) (Zar, 2010)

$$OR = \frac{\frac{P_1}{1-P_1}}{\frac{P_0}{1-P_0}} = \frac{\frac{a}{c}}{\frac{b}{d}} \tag{27}$$

*Vzťah relatívneho rizika a pomeru šancí*

Hodnoty, akých môžu odhady *RR* a *OR* naberať, súvisia s relatívnou početnosťou výskytu sledovanej udalosti v kontrolnej (referenčnej) skupine. Ak je relatívna početnosť výskytu sledovanej udalosti v kontrolnej skupine nízka, môžeme hovoriť o vzácnom alebo málo častom jave, potom odhady *RR* a *OR* vyjdú podobne. Ak sa jedná o relatívne častý alebo nezriedka sa vyskytujúci jav, budú obidva odhady rôzne. Hodnota relatívneho rizika z definície leží medzi 0 a $1/P_0$ čo pri vysokých hodnotách $P_0$ vylučuje

vysokú hodnotu *RR*. Pokiaľ je napr. pravdepodobnosť $P_0$ v kontrolnej skupine 0,66 maximálne dosiahnuteľné *RR* je 1,5.

Výpočet *OR* toto obmedzenie nemá, viac menej *OR* je ťažšie interpretovať. Z interpretačného hľadiska tak môže byť vhodné konvertovať odhad *OR* na *RR*. Prepočet s využitím pravdepodobnosti výskytu sledovanej udalosti v kontrolnej skupine $P_0$ je možné previesť pomocou vzťahu (28)

$$RR = \frac{OR}{1 - P_0(1 - OR)} \tag{28}$$

a naopak

*OR* s pomocou odhadu *RR* a pravdepodobnosti výskytu sledovanej udalosti v kontrolnej skupine je možné získať pomocou vzťahu (29)

$$OR = \frac{RR(1 - P_0)}{1 - P_0 RR} \tag{29}$$

*Intervaly spoľahlivosti*

Odhady *RR* a *OR* vykazujú variabilitu, ktorá odpovedá variabilite pozorovaných početností v kontingenčnej tabuľke. Ako každý iný bodový odhad, tak aj odhad *RR* a *OR* je nutné doplniť intervalovým odhadom *100(1-α)*% a intervalom spoľahlivosti. Výpočet interval spoľahlivosti však nie je tak priamočiary ako v prípade veličín s normálnym rozdelením, pretože obidva odhady, *RR* aj *OR,* nevykazujú normálne rozdelenie. Obidve hodnoty je treba najskôr transformovať, a to použitím prirodzeného logaritmu. Je možné ukázať, že pre nepríliš malé hodnoty *a, b, c, d* má prirodzený logaritmus *OR (ln OR)* normálne rozdelenie. Štandardnú chybu (*SE*) transformovaného odhadu *lnRR* je potom možné vypočítať podľa vzťahu (30) (Zvárová & Malý, 2003)

$$SE(\ln RR) = \sqrt{\frac{1}{a} - \frac{1}{a+c} + \frac{1}{b} - \frac{1}{b+d}} \tag{30}$$

Podobne, aj keď nie úplne rovnako, je možné vypočítať aj štandardnú chybu (*SE*) transformovaného odhadu *lnOR* podľa vzťahu (31).

$$SE(\ln OR) = \sqrt{\frac{1}{a} + \frac{1}{b} + \frac{1}{c} + \frac{1}{d}} \tag{31}$$

Za predpokladu, že prirodzený logaritmus *RR* má normálne rozdelenie, je možné *100(1-α)%* interval spoľahlivosti pre ln*RR* vyjadriť podľa vzťahu (32) ako

$$(d^*, h^*) = lnRR \pm z_{1-\frac{\alpha}{2}} SE(lnRR) \tag{32}$$

kde $z_{1-\alpha/2}$ je kvantil štandardizovaného normálneho rozdelenia. Výpočet *100(1-α)%* interval spoľahlivosti pre prirodzený logaritmus *OR* je identický. Hranice *100(1-α)* a interval spoľahlivosti pre samotný odhad *RR* (a identicky pre *OR*) je potom možné získať pomocou spätnej transformácie exponenciálnej funkcie podľa vzťahu (33) v tvare

$$(d^{RR}, h^{RR}) = (\exp(d^*), \exp(h^*)) \tag{33}$$

Praktická ukážka výpočtu relatívne rizika, pomeru šancí a ich intervalov spoľahlivosti pre otázku 10 je uvedená v prílohách v dodatku IV.

**Náhodné veličiny**

Náhodné veličiny je podľa množiny hodnôt, ktorých môžu nadobúdať možné rozdeliť na spojité a diskrétne. Diskrétna veličina môže nadobúdať iba určité množstvo spočítateľných hodnôt. Spojitá náhodná veličina môže nadobúdať naopak všetky hodnoty v určitom intervale. Chovanie náhodnej veličiny je z hľadiska pravdepodobnosti popísané pomocou jej rozdelenia pravdepodobnosti, ktoré predstavuje chovanie náhodnej veličiny v cieľovej populácii. Toto rozdelenie je najčastejšie charakterizované pomocou distribučnej funkcie alebo hustoty pravdepodobnosti v prípade náhodnej spojitej veličiny, respektíve pravdepodobnostnej funkcie v prípade diskrétnej náhodnej veličiny (jednotlivé typy rozdelení a ich charakteristiky sú popísané v prílohách v dodatku III). Dotazníkový prieskum dizertačnej práce prebiehalo formou vyjadrenia súhlasu na 5 stupňovej Likertovej škále. Vzhľadom k obmedzenému počtu hodnôt, ktoré mohli odpovede nadobúdať (1-5) je preto vhodné pre štatistické spracovanie použiť diskrétne rozdelenie. Jednotlivé odpovede je ďalej možné rozlíšiť na súhlasné, nesúhlasné alebo neutrálne. Pri vynechaní neutrálnych hodnôt je preto možné zúžiť množinu odpovedí na 2 typy (súhlas/ nesúhlas s daným tvrdením).

*Poissonovo rozdelenie*

Príkladom diskrétneho rozdelenia je Poissonovo rozdelenie, ktoré popisuje počet výskytov sledovaného znaku alebo udalosti na danú jednotku času, plochy, prípadne objemu s tým, že sa tieto udalosti vyskytujú vzájomne nezávisle a s konštantnou intenzitou (tú popisuje jediný parameter tohoto rozdelenia, intenzita $\lambda$). Poissonovo rozdelenie je možné chápať ako limitný prípad binomického rozdelenia, ktoré prechádza v Poissonovo pri rastúcom počte opakovaní experimentu $n$ (podľa definície $n \rightarrow \infty$) a klesajúcej pravdepodobnosti výskytu jednotlivých udalostí $\pi$ (podľa definície $\pi \rightarrow 0$), pričom súčin $n\pi$ prechádza v intenzitu $\lambda$. V prípadoch, keď je možné rozlíšiť jednotlivé opakovania experimentu nie je dôvod pracovať s iným typom rozdelenia ako je binomické. Úplne iná situácia nastáva vo chvíli, kedy začne byť počet jednotlivých experimentov nemerateľný ($n \rightarrow \infty$). V takýchto prípadoch je jedinou možnosťou pracovať s inak definovanými experimentálnymi jednotkami ako napríklad s časovými intervalmi, plochou alebo objemovými intervalmi, v ktorých sa uskutočňujú sledovania (jeden kalendárny rok, výrobná smena, smena v nemocnici, letná sezóna, apod.). V takejto situácii binomické rozdelenie nie je možné použiť. Pravdepodobnostnú funkciu Poissonovho rozdelenia s parametrom λ je možné napísať (rovnice 34):

$$p(x;\lambda) = P(X = x) = \frac{\lambda^x e^{-\lambda}}{x!}, x = 0, 1, 2, \ldots \qquad (34)$$

*Binomické rozdelenie*

Jedným z príkladov diskrétneho rozdelenia je binomické rozdelenie, ktoré je základným modelom pre diskrétne veličiny. Popisuje totiž počet výskytov sledovaného znaku alebo udalosti v sérii $n$ nezávislých experimentov, kde v každom experimente ja rovnaká pravdepodobnosť $\pi$ výskytu daného znaku (udalosti). Vzhľadom k tomu, že dotazníkový prieskum je možné považovať za experiment, ktorý sa neopakuje a tiež vzhľadom k povahe odpovedí, ktoré je možné považovať za diskrétne hodnoty členené do 2 kategórií (súhlas/ nesúhlas) je v práci v ďalšom štatistickom spracovaní použité binomické rozdelenie a binomický test.

**Binomický test**

Najjednoduchším prípadom kategoriálnych dát sú dáta binárne. Binárne dáta sú popísané binomickým rozložením a od chovania binomického rozloženia je odvodená popísaná štatistika (percento výskytu

javu), ich interval spoľahlivosti a binomické testy pre porovnanie percentuálneho výskytu javu v rôznych skupinách. Hodnotenie binomickej veličiny vedie na tzv. testovanie hypotéz o podieloch, kde cieľom je hodnotenie tvrdenia o parametru $\pi$ binomického rozdelenia, ktorý odpovedá pravdepodobnosti výskytu uvažovanej vlastnosti v sledovanej populácii (Zvára, 2006). Okrem bodového parametru $\pi$ sú dôležité ešte:

- Interval spoľahlivosti pre parameter $\pi$
- Test o parametre $\pi$ proti konštante $\pi_0$
- Test o parametre $\pi$ v dvoch súboroch

Pri rozhodovaní o parametre $\pi$ sa vychádza z náhodnej veličiny $X$ s binomickým rozdelením pravdepodobnosti, ktorá reprezentuje počet výskytov sledovanej (úspechov) v postupnosti $n$ nezávislých experimentov (subjektov). Dôležitá je tiež ale pravdepodobnosť výskytu, preto sa uvažuje transformovaná veličina $X/n$. Jej realizácia sa označuje $p$ s tým, že sa vlastne jedná o odhad parametra $\pi$, a teda je možné ju vypočítať podľa vzťahu (35) (Pagano & Halvorsen, 1981):

$$p = x/n = \hat{\pi} \tag{35}$$

Odhad $p$ má ako transformovaná náhodná veličina tiež svoje rozdelenie pravdepodobnosti, ktorému odpovedajú charakteristiky stred rozloženia $E(p)$ podľa vzťahu (36) a rozptyl $D(p)$ podľa vzťahu (37).

$$E(p) = E(x/n) = n\pi/n = \pi \tag{36}$$

$$D(p) = D(x/n) = n\pi(1-\pi)/n^2 = \pi(1-\pi)/n \tag{37}$$

Rozdelenie pravdepodobnosti binomickej náhodnej veličiny je jednoznačne dané pravdepodobnostnou funkciou, ktorej výpočet je však pre väčší počet nezávislých experimentov $n$ nepraktický. V praxi sa pre aproximáciu rozdelenia pravdepodobností binomickej náhodnej veličiny používa normálne rozdelenie. Podmienkou aproximácie normálnym rozdelením je však hodnota súčinu $np(1-p)$ väčšia než 10. Táto podmienka súvisí s množstvom informácie nutnej pre dosiahnutie približného tvaru normálneho rozdelenia, teda množstvom informácii nutných pre presnosť aproximácie. Ak je podmienka dobrej aproximácie splnená, potom pre náhodnú veličinu $Z$ ako transformáciu $X$ podľa vzťahov (38) a (39) platí

$$Z = \frac{X - n\pi}{\sqrt{n\pi(1-\pi)}} \approx N(0,1) \tag{38}$$

zatiaľ čo pre $Z$ ako transformáciu $p$, respektíve $X/n$ platí

$$Z = \frac{p - \pi}{\sqrt{\pi(1-\pi/n)}} \approx N(0,1) \tag{39}$$

*Interval spoľahlivosti pre parameter $\pi$ binomického rozdelenia*

Pri konštrukcii intervalu spoľahlivosti pre parameter $\pi$ sa vychádza z predpokladu, že $p$ má normálne rozdelenie pravdepodobnosti s parametrom $\pi$ a $\pi(1-\pi)/n$ teda že platí, $p \approx N(\pi, \pi(1-\pi)/n)$. Potom podľa vzťahu (40) platí (Zvarová, 2003)

$$P(z_{\alpha/2}) \leq Z \leq z_{1-\alpha/2} \tag{40}$$

čo je pomocou jednoduchých úprav možné previesť do tvaru zapísaného vo vzťahu (41)

$$P(p - z_{1-\alpha/2}\sqrt{\pi(1-\pi)/n} \le z \le p + z_{1-\alpha/2})\sqrt{\pi(1-\pi)/n} = 1-\alpha \qquad (41)$$

Pri konštrukcii intervalu spoľahlivosti samozrejme nie je známa presná hodnota $\pi$, a preto je nutné ju v odhade rozptylu náhodnej veličiny, výrazu $\pi(1-\pi)/n$ nahradiť vhodným odhadom. Logicky sa ponúka nahradenie bodovým odhadom, teda hodnotou *p*. Pri splnení podmienok pri aproximácii normálnym rozdelením má 100(1-α)% interval spoľahlivosti pre parameter $\pi$ tvar vzťahu (42)

$$(p - z_{1-\alpha/2}\sqrt{p(1-p)/n}; \le z \le p + z_{1-\alpha/2})\sqrt{p(1-p)/n} \qquad (42)$$

*Test pre podiel u jedného výberu*

Podstatou pre podiel jedného výberu je rovnako ako v prípade iných testov pre jeden výber overenie rovnosti odhadu parametru $\pi$ s vopred danou hodnotou $\pi_0$. Vychádza sa z realizácie binomickej náhodnej veličiny *X* s parametrami *n* a $\pi$ respektíve z jej transformácie *X/n*, ktorá sa označuje *p*. Nulová hypotéza a príslušné alternatívne hypotézy (obojstranná a jednostranné) potom majú nasledovný tvar (Zar, 2010):

$$H_0 : \pi = \pi_0 \qquad H_1 : \pi \neq \pi_0 \qquad H_1 : \pi > \pi_0 \qquad H_1 : \pi < \pi_0$$

Pre splnenie podmienok pre aproximáciu normálnym rozdelením platí vzťah (43) pre platnosť $H_0$

$$Z = \frac{p - \pi_0}{SE(p)} = \frac{p - \pi_0}{\sqrt{\pi_0(1-\pi_0)/n}} \approx N(0,1) \qquad (43)$$

Nulovú hypotéza sa potom zamieta na hladine významnosti $\alpha$, ak výsledná hodnota štatistiky *Z* (v prípade obojstrannej alternatívy absolútna hodnota štatistiky *Z*) je väčšia (alebo menšia) než príslušný kvantil rozdelenia štandardizovaného normálneho rozdelenia *N(0,1)*. Výraz väčší alebo menší závisí na vopred zvolenej alternatíve, príslušné možnosti sú zhrnuté v tabuľke 19.

**Tab. 19: Pravidlá pre zamietnutie $H_0$ pre test pre podiel u jedného výberu podľa zvolenej alternatívy**

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Alternatíva** | $H_1 : \pi \neq \pi_0$ | zamieta sa $H_0$ keď | $\lvert Z \rvert > z_{1-\alpha/2}$ |
| **Alternatíva** | $H_1 : \pi > \pi_0$ | zamieta sa $H_0$ keď | $Z > z_{1-\alpha}$ |
| **Alternatíva** | $H_1 : \pi < \pi_0$ | zamieta sa $H_0$ keď | $Z < z_{\alpha}$ |

Zdroj: Zar (2010)

Najväčší rozptyl je možné získať pre $\pi = 0{,}5$, smerom k hodnotám 0 a 1 potom rozptyl binomickej náhodnej veličiny klesá. Pre konštrukciu 95 % intervalu spoľahlivosti sa vo výpočte *SE(p)* za odhad parametru $\pi$ používa bodový odhad $\pi$, zatiaľ čo v teste sa vo výpočte *SE(p)* používa hodnota daná $H_0$, teda hodnotou $\pi_0$ čo sú však dve rôzne čísla, ktoré vo výsledku vedú k rôznym záverom. V praxi je vhodné sa riadiť hlavným cieľom štúdie alebo experimentu. Ak je teda cieľom skonštruovať intervalový odhad pre sledovaný parameter, mal by byť použitý vzorec pre zostrojenie intervalu spoľahlivosti. A naopak, ak je cieľom testovať pozorovanú hodnotu podielu proti predpokladanej hodnote $\pi_0$, mal by byť použitý test. V prílohách v dodatku IV je uvedený konkrétny príklad výpočtu pre overenie platnosti nulovej hypotézy a stanovenie intervalov spoľahlivosti pre otázku 14.

# 4. VÝSLEDKY A DISKUSIA

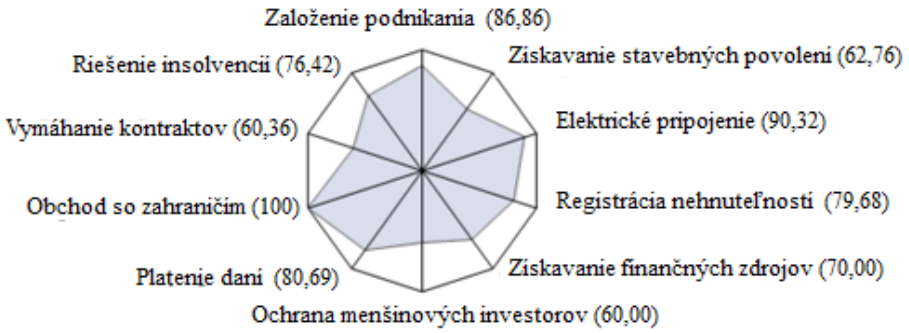
V tejto kapitole sú uvedené a diskutované výsledky kvantitatívnej a kvalitatívnej analýzy výskumu dizertačnej práce. Základom kvantitatívnej analýzy je vyhodnotenie indexov kvality českého podnikateľského prostredia (DB), globálnej konkurencieschopnosti (GCI) a regionálnej konkurencieschopnosti (RCI) a ich zmien vo vzťahu k európskemu integračnému procesu a vstupu Českej republiky do Európskej únie. Základom kvalitatívnej analýze je diskusia výsledkov vlastného dotazníkového prieskumu, ktorý prebiehal podľa metodiky popísanej v kapitole 3.

## 4.1 Kvantitatívna analýza

Indexy DB, GCI a RCI sú konštruované na základe tvrdých a mäkkých dát, kde mäkké dáta predstavujú výsledky dotazníkového prieskumu majiteľov alebo manažérov skúmaných firiem. Vzhľadom k tomu, že v prieskumoch sú skúmané tisícky respondentov je možné tieto prieskumy považovať za vhodné kvantitatívne doplnenie vlastného dotazníkového prieskumu (kapitola 4.2).

### 4.1.1 Hodnotenie podľa Doing Business

Ranking podľa DB umožňuje určiť relatívnu úroveň podnikateľského prostredia vzhľadom k ostatným (191) hodnoteným krajinám. V kvalite podnikateľského prostredia sa Česká republika umiestnila zo všetkých hodnotených krajín celkovo na 27. mieste. Zo spider analýzy WB DB (2017) pre ČR je z grafu na obrázku 57 v prílohách v dodatku V zrejmé, že Česká republika v relatívnom porovnaní excelovala v oblasti obchodovania so zahraničím. Firmy sídliace v Českej republike boli dostatočne produktívne na to, aby ich exporty boli schopné konkurovať firmám na zahraničných trhoch. Tu je však dôležité zdôrazniť, že sa jedná o ukazovateľ, ktorý zohľadňuje obchodné toky, nie tvorbu pridanej hodnoty (kde Česká republika z pohľadu domáceho podielu na pridanej hodnote svojich exportov podľa OECD databáze TiVA vykazuje jednu z najnižších hodnôt na úrovni 55 %). Relatívne jednoduché je v Českej republike získavanie energií a relatívne výhodná je aj ich cena, čo pozitívne prispieva ku nákladovej konkurencieschopnosti hlavne výrobných podnikov. Relatívne vysokého umiestnenia dosiahla Česká republika aj v oblasti riešenia insolvencií, registrovania nehnuteľností alebo získavania financovania. Pre porovnanie, až 47 % respondentov dotazníkového prieskumu uvedeného v kvalitatívnej analýze si myslí, že vstup do EÚ uľahčil získavanie kapitálu (opačný názor malo 21 % respondentov). Na konci hodnotených krajín sa naopak ocitla Česká republika v oblasti stavebných povolení, začatia podnikania a vymáhateľnosti kontraktov, kde sa dlhodobým problémom zdá byť české súdnictvo. Z hľadiska vplyvu európskej integrácie sa zdá byť absolútne kľúčovým efektom prístup na jednotný trh a odstránenie bariér obchodu, čo umožnilo českým podnikateľom a firmám, ktoré majú svoje výroby na území ČR úspešne obchodovať so zahraničím.

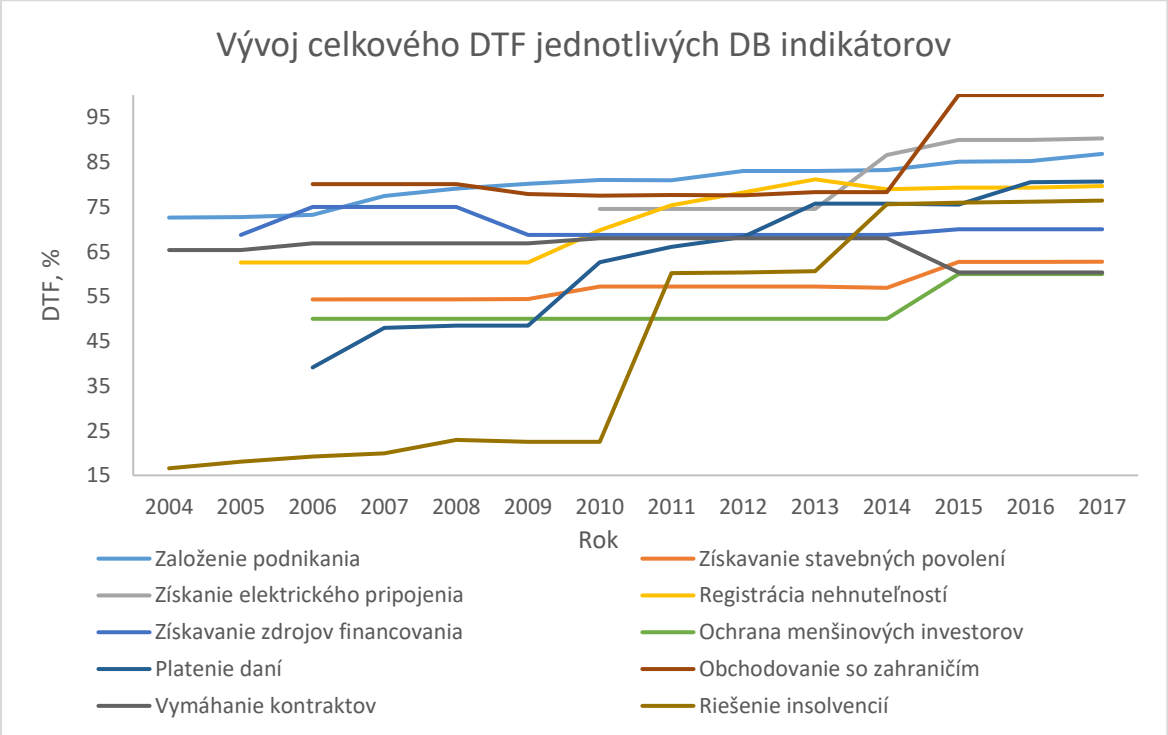



**Obr. 29: Vizualizácia Doing Business DTF skóre Českej republiky v období 2016- 2017**

Zdroj: World Bank (2017)

Podnikateľský potenciál Európy zatiaľ nie je plne využitý. Až 38 % Európanov tvrdí, že keby mohli, tak by sa osamostatnili, v súčasnosti však iba 10 % z nich skutočne podniká. EÚ sa snaží tento podiel zvýšiť, nakoľko je to jedna z ciest, ako zvýšiť zamestnanosť a oživiť ekonomickú základňu. Kvalita podnikateľského prostredia môže v tomto trende zohrávať dôležitú úlohu (MPO, 2015). DTF umožňuje porovnať úroveň českého podnikateľského prostredia v absolútnej hodnote vzhľadom k najlepšej dosiahnutej hodnote daného indikátora. Z hľadiska hodnotenia DB pre DTF dosiahla Česká republika celkové skóre 76,71 (medziročná zmena +0,28). Výsledky Spider analýzy v grafe na obrázku 29 sú logicky prepojené s hodnotením poradia krajín. Pre DTF analýzu je zrejmá dominancia v oblasti obchodu, získavania elektrickej energie a relatívne vysokej hodnoty platenia daní. Okrem už zmieňovanej liberalizácie obchodu mohla európska integrácie pozitívne pôsobiť aj v oblasti harmonizácie daní v podnikateľskom prostredí, čo je jedným zo základných princípov a nástrojov zabezpečenia rovnakých konkurenčných podmienok na európskych trhoch (Litva, 2017a). Až 61 % respondentov v časti kvalitatívna analýza uviedlo, že vstupom do EÚ sa možnosti presadiť sa na zahraničných trhoch zlepšili.

WB dátový set neuvádza poradie Českej republiky v jednotlivých indikátoroch pre rokom 2015, a preto nie je možné konštruovať časovú radu hodnôt poradia. Z porovnania dostupných dát v roku 2016 a 2017 je možné vidieť len malé zmeny v celkovom poradí podľa jednotlivých indikátorov. Svedčí to o dlhodobom charaktere vývoja a poradí indikátorov v reflektovaní zmien, ale možný je relatívne malý progres v jednotlivých oblastiach. Zlepšenie v poradí indikátoru Založenie podnikania je možné pripísať dlhodobej stratégii EÚ v oblasti pôsobenia MSP, ale aj pôsobeniu zriadenej Expertnej skupine a jej implementačného plánu v tejto oblasti (MPO, 2016).



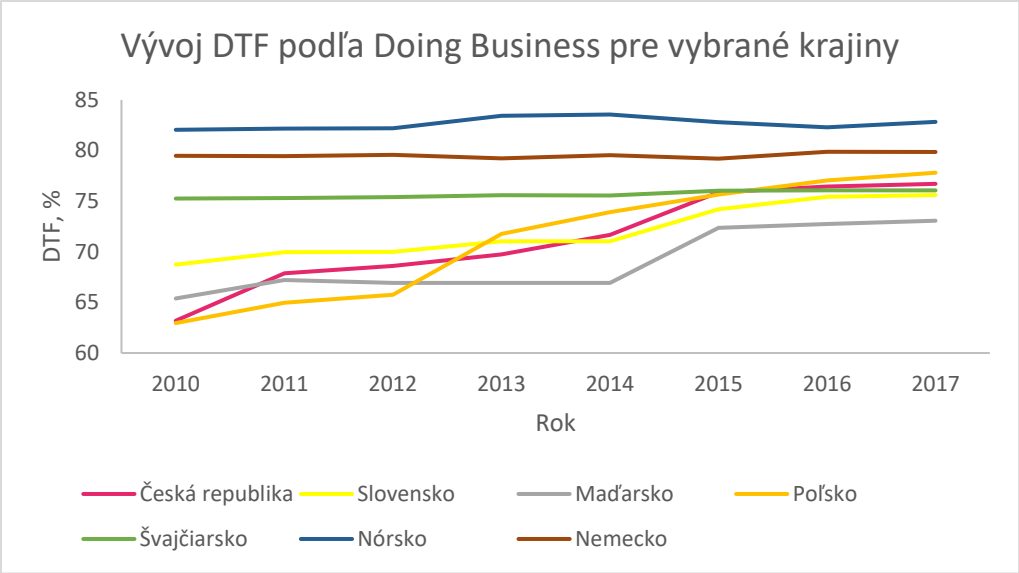

**Obr. 30: Časová rada DTF pre indikátory DB indexu pre Českú republiku**

Zdroj: vlastné spracovanie

Z hľadiska hodnotenia podľa DB je výrazne negatívne hodnotené v prípade ČR hlavne ukončenie podnikania. V priemere bola v ČR potreba 9,2 roku k dokončeniu konkurzu a vyrovnania a tieto náklady

činili 14 % hodnoty majetku, zatiaľ čo podľa Mračkovej bol priemer v krajinách OECD za tieto indikátory 1,5 roku a 7,4 % hodnoty majetku. Výrazne horšia je aj pozícia s ostatnými novými členskými krajinami EÚ. Pozitívne je naopak hodnotenie vo vymáhaní plnenia obchodných zmlúv, čo je vzhľadom k nízkej vymožiteľnosti práva prekvapujúce. Tu však do celkového hodnotenia okrem časového obdobia vstupujú aj relatívne nízke náklady. V platení daní je pozícia ČR negatívna hlavne kvôli vyššiemu venovanému času ako dôsledok administratívnej náročnosti a neefektívnej správe daní. ČR je podľa počtu úkonov potrebných pre zápis nehnuteľností na tom podobne ako priemer EU, podnikatelia v ČR však vynaložia zreteľne nižšie náklady (% z hodnoty nehnuteľnosti). Naopak potrebný čas je asi štvornásobne dlhší čas oproti priemeru EÚ. Zreteľne vyšších nákladov vykazuje ČR v odvodoch za zamestnancov. V oblasti ochrany investorov zaostáva ČR predovšetkým v transparentnosti transakcií. Podmienky zahájenia podnikania sa zlepšili hlavne vďaka novej úprave registrácií firiem v obchodnom registri. Z hľadiska absolútneho porovnania vývoja DTF v období od roku 2004 do 2017 (obrázok 30) je viditeľných niekoľko rastúcich trendov a konštantných hodnôt. Česká republika dosiahla od vstupu do EÚ do súčasnosti niekoľko výrazne pozitívnych zmien jednotlivých indikátorov. Samostatný vplyv európskej integrácie je len ťažko možné odfiltrovať, avšak je možné sa domnievať, že v súlade so stratégiou Európa 2020 došlo k výraznému zlepšeniu v oblasti daňovej politiky, založenia podnikania a hlavne obchodovania so zahraničím. Harmonizácia daní, program podpory MSP a liberalizácia obchodu sú zrejmé efekty európskej integrácie. Z dotazníkového prieskumu v kvalitatívnej analýze vyplynulo, že pozitívnejšie vnímali vplyv európskej integrácie na vývoj hospodárskeho výsledku práve globálne pôsobiace firmy (57 %), v porovnaní s regionálnymi firmami (23 %). Zdá sa tak, že vytváranie jednotných konkurenčných podmienok na európskych trhoch a liberalizácia obchodu prospela vo väčšej miere veľkým nadnárodným firmám. Zavádzať akúkoľvek komplexnejšiu štatistiku pre sledovanie zmien časových radov po vstupe do EÚ sa nedoporučuje vzhľadom k zmenám zloženia skladby indikátorov a tiež dátumu prvých DB hodnotení, ktoré sa datujú iba k roku 2004.

Dostupné dáta v databáze DB neposkytujú poradie jednotlivých krajín pred rokom 2015. Z porovnania poradia jednotlivých krajín v roku 2016 a 2017 sú zrejmé iba malé zmeny v poradí, čo svedčí o dlhodobom charaktere vývoja indexu a jeho vplyvu na celkové poradie krajín. Je zrejmé popredné postavenie Nórska, Švajčiarska a Nemecka. Tu je však dôležité zdôrazniť, že prvé dve menované krajiny nie sú členmi EÚ. Zo stredoeurópskych ekonomík sa najlepšie umiestnilo Poľsko, nasledované Českou republikou, Slovenskom a Maďarskom. Kvalita podnikateľského prostredia môže mať vplyv na vznik a tvorbu pridanej hodnoty v domácej krajine. Preorientovanie českých podnikov na viac sofistikované činnosti by malo byť podporené kvalitným podnikateľským prostredím.




**Obr. 31: Porovnanie časového vývoja DTF pre Českú republiku s ostatnými krajinami**

Zdroj: vlastné spracovanie

Z vývoja DTF DB na obrázku 31 je zrejmý rastúci trend v podstate pre všetky stredoeurópske krajiny, čo svedčí o zlepšovaní kvality ich podnikateľského prostredia. Naproti tomu vyspelé európske ekonomiky ako Švajčiarsko, Nemecko či Nórsko sa udržovali na konštantnej úrovni DTF. V pomyselnej kvalite podnikateľského prostredia došlo k doháňaniu vyspelých ekonomík a teda k postupnému vyrovnávaniu v krajinách Európy, čo je v súlade so základnými cieľmi a princípmi európskej ekonomickej integrácie. Jednotný európsky trh, odstraňovanie bariér obchodu a rôznych ďalších bariér, harmonizácia daní, jednotná colná politika, či spoločná európska legislatíva pozitívne prispeli k vyrovnávaniu podmienok podnikania. Podobné závery vyplynuli aj z dotazníkového prieskumu, kde celkovo pozitívny vplyv európskej integrácie vnímalo až 67 % respondentov. Zdá sa tak, že strategické ciele EÚ zabezpečiť rovnaké konkurenčné podmienky pre podniky všetkých členských krajín sa z dlhodobého hľadiska pôsobením jednotnej legislatívy postupne naplňujú. Celkovo z hodnotenia vyplýva, že ČR väčšinou nestráca v počte požadovaných činností a procedúr a s nimi spojenými nákladmi, ale výrazne zaostáva v časových parametroch (lehotách) rozhodovania štátnych a iných orgánov a inštitúcií (Mračková, 2007).

### 4.1.2 Hodnotenie podľa GCI

Strategickým cieľom EÚ je zabezpečiť konkurencieschopnosť podnikateľských subjektov a vo výsledku tak jednotlivých ekonomík členských krajín EÚ na globálnom trhu. Indexy konkurencieschopnosti preto poskytujú dôležitú spätnú väzbu pri celkovom hodnotení faktorov ovplyvňujúcich konkurencieschopnosť. Výsledky dotazníkového prieskumu (v analýze GCI alebo tiež v kapitole 4.2) je nutné vnímať ako firemnú úroveň pohľadu (zatiaľ čo makroekonomický dopad sa javí ako pozitívny). Z hľadiska štatistickej analýzy nie je možné vývoj GCI indexu v súvislosti so vstupom do EÚ spoľahlivo spracovať a vyhodnotiť, nakoľko dostupná časová rada je relatívne krátka (dáta od roku 2007) a jej vývoj je nelineárny. Rovnako tak nie je možné časové rady pred a po vstupe do EÚ porovnať, nakoľko dáta spred roku 2004 nie sú dostupné. Pri overovaní robustnosti sa teda netestujú časové ukazovatele, ale volí sa prierezová analýza. Dáta WEF (indexy GCI) sú významne ovplyvnené výsledkami dotazníkového prieskumu (EOS Executive Opinion Survey), do ktorých sa výrazne negatívne premieta "negatívny sentiment" - typický pre krajiny V4. Niektoré reálne ukazovatele, ktoré

sú viac objektívne, pretože sú založené na tvrdých štatistických dátach, môžu preto ukazovať lepší trend než multi dimenzionálne hodnotenie, ktoré bolo z veľkej časti subjektivizované dotazníkovým prieskumom (vývoj DTF skóre pre jednotlivé indikátory je uvedený na obrázku 59 v prílohách v dodatku V). Správa GCI tiež uvádza, že pozitívnejšie sa na dlhodobú perspektívu pozerajú akademici než podnikateľská sféra (kde tento fakt sa mohol rovnako tak premietnuť do dotazníkového prieskumu praktickej časti). V rade reportov GCI (napr. 2016-17) autori testujú GCI oproti ekonomickej výkonnosti. Problém je ale v tom, že WEF netestuje predikčnú schopnosť, pretože uvažuje GDP v určitom roku a GCI v danom roku, pričom do GCI v danom roku vstupujú štatistické dáta z roku predchádzajúceho. Na toto kriticky upozornili napr. Ochel a Roehn (2014). Okrem indexu GCI skúmajú vývoj globálnej konkurencieschopnosti aj ukazovatele ďalších indexov ako IMD, Fraser alebo Heritage. Porovnanie korelácie v poradí krajín na základe hodnotení týmito indexami na základe Spearmanovho korelačného indexu je uvedený v tabuľke 20. Z tabuľky je zrejmé, že medzi indexami prevažuje relatívne silná korelácia.

**Tab. 20: Spearmanov korelačný koeficient pre poradie krajín podľa rôznych indexov konkurencieschopnosti**

| | WEF | IMD | Fraser | Heritage |
|---|---|---|---|---|
| **WEF** | 1 | 0,87 | 0,68 | 0,63 |
| **IMD** | 0,87 | 1 | 0,83 | 0,78 |
| **Fraser** | 0,68 | 0,83 | 1 | 0,87 |
| **Heritage** | 0,63 | 0,78 | 0,87 | 1 |

Zdroj: Ochel & Roehn (2014)

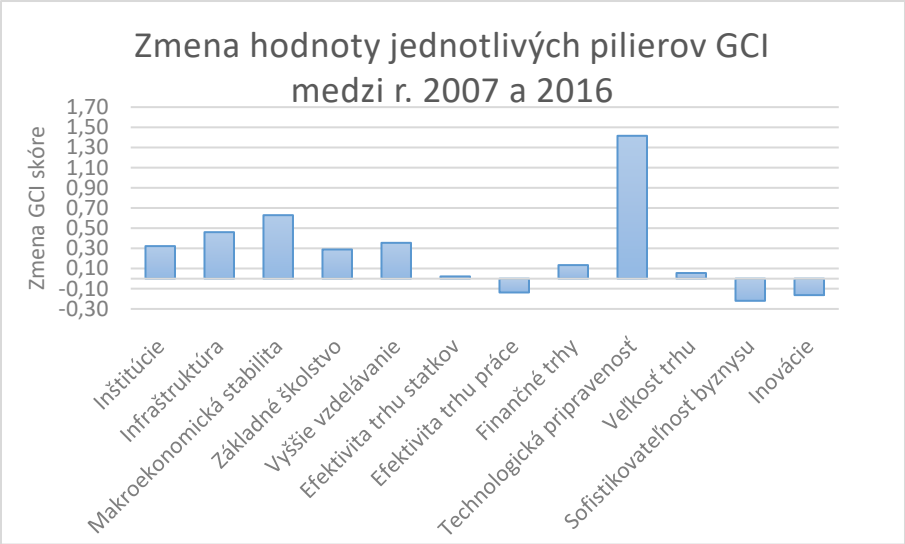
Pre porovnanie je v tabuľke 21 uvedený Pearsonov korelačný koeficient medzi DTF (Distance to Frontier) pre GCI a DB. Z hodnoty koeficientu je zrejmé, že korelácia je relatívne nízka. Podľa p-hodnoty, ktorá je vysoká (vyššia než 0,05 pre 95 % hladinu spoľahlivosti) je táto korelácia štatisticky nevýznamná a nie je zrejmý vzťah medzi hodnotami DTF pre GCI a DB indexami.

**Tab. 21: Pearsonov korelačný koeficient pre DTF pre GCI a DB indexy**

| Parameter | Hodnota |
|---|---|
| **Pearsonov korelačný koeficient** | 0,19 |
| **p- hodnota** | 0,66 |
| **Alfa (pre 95 % hladinu významnosti)** | 0,05 |

Zdroj: vlastné spracovanie

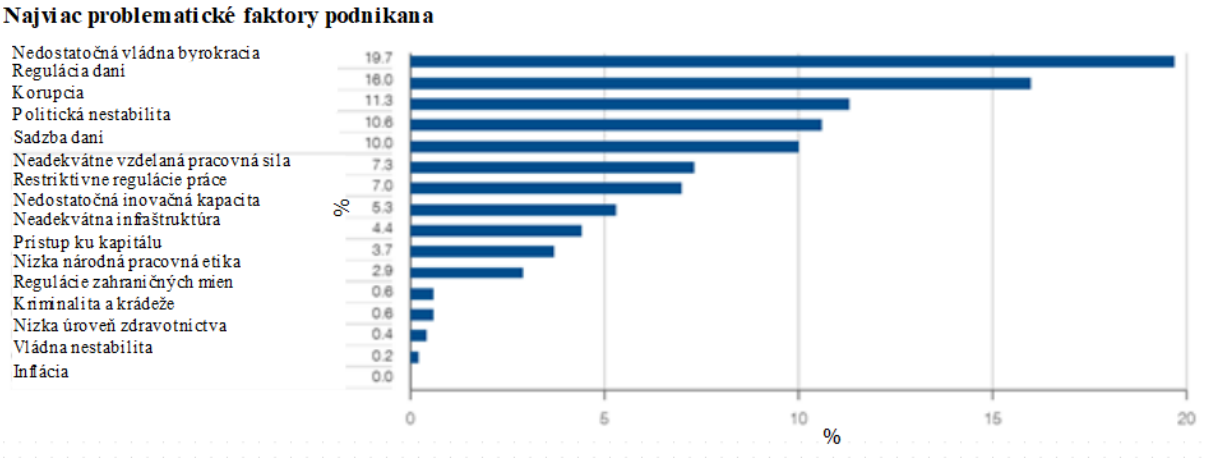
Česká republika je zaradená medzi ekonomiky založené na inováciách, teda do skupiny najvyspelejších ekonomík. Určujúcim pre zaradenie do tejto skupiny je ukazovateľ HDP na obyvateľa. Nie je však vždy určujúcim pravidlom, že všetky ekonomiky založené na inováciách je možné označiť za najviac konkurencieschopné. Zmyslom rozdelenia je poukázať na existenciu špecifických faktorov konkurencieschopnosti, ktoré môžu v rôznych fázach rozvoja posúvať dané ekonomiky ďalej. Porter zdôrazňuje vzájomné vzťahy medzi výkonnosťou podnikov a kvalitou podnikateľského prostredia v interakcii s makroekonomickým, politickým, právnym a sociálnym rámcom ekonomického rozvoja, ktorý sa premieta do celkovej konkurencieschopnosti (Porter, 1998). V kontexte Porterovej teórie konkurencieschopnosti popísanej v kapitole 2.2 bude preto ďalej uvedené vyhodnotenie celkového skóre GCI ako aj vývoj jednotlivých pilierov tohto indexu. Na úrovni subpilierov, budú detailnejšie analyzované 11. a 12. pilier, ktoré predstavujú inovácie resp. sofistikovanosť biznisov a ich prepojenie s podnikateľským prostredím je tesnejšie než u ostatných pilierov. Vizuálny prehľad pre Českú republiku je uvedený na obrázku 58 v prílohách v dodatku V.




**Obr. 32: Rozdiel skóre jednotlivých pilierov GCI pre roky 2006 a 2017**

Zdroj: vlastné spracovanie

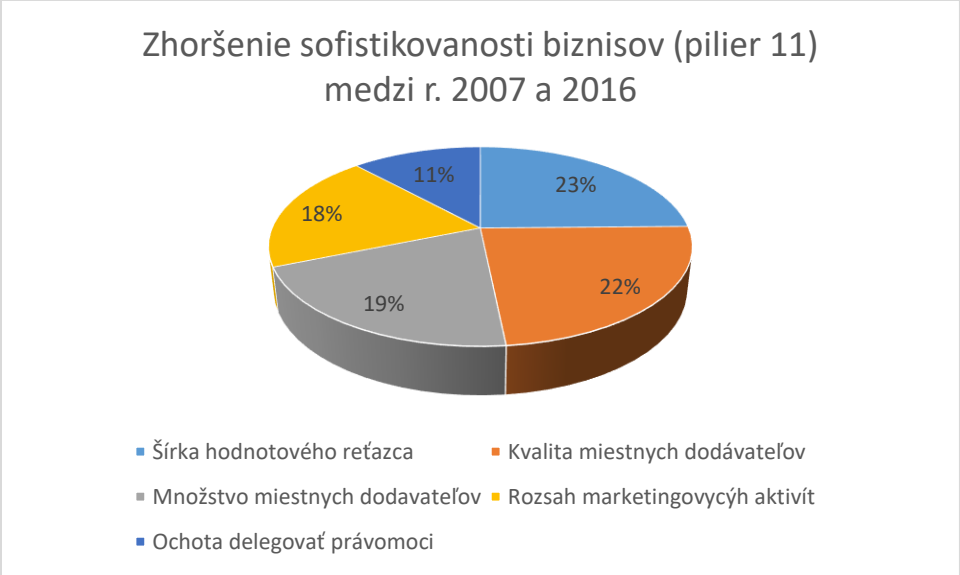
Z hľadiska vývoja GCI skóre jednotlivých pilierov (obrázok 32) mal za posledných 10 rokov najviac pozitívny vývoj pilier technologická pripravenosť, ktorý v sebe zahrňuje hodnotenie oblastí ako dostupnosť moderných technológií, priame zahraničné investície a transfer technológií alebo kvalita a dostupnosť internetového pripojenia. Vplyv európskej integrácie je možné nájsť v zvýšení objemu PZI a vyplývajúcich spillover efektov. Výrazné zlepšenie je možné pozorovať aj pre piliere makroekonomické prostredie alebo infraštruktúra (okrem dopravnej infraštruktúry zahrňuje tiež napr. vybavenosť mobilnými telefónmi alebo kvalitu dodávok elektriny). Oblasť infraštruktúry mohla byť pozitívnym spôsobom ovplyvnená čerpaním eurofondov hlavne tak z pohľadu kohéznej politiky. Najhoršie hodnotené sú z pohľadu mäkkých aj tvrdých dát oblasť inovácií, sofistikovanosti biznisov, efektívnosti pracovného trhu alebo inštitucionálneho rámca. Z dotazníkového prieskumu kvalitatívnej analýzy dizertačnej práce vyplynulo, že zvýšenie administratívnej náročnosti ako dôsledok európskej integrácie vnímalo 75 % z celkového počtu opýtaných respondentov.




**Obr. 33: Najviac problematické faktory podnikania v Českej republike podľa GCI 2016-2017**

Zdroj: WEF (2017)

Podľa názoru respondentov zostáva výrazným problémom neefektívna vládna byrokracia, regulácia daní, korupcia alebo politická nestabilita (obrázok 33). Pre porovnanie je možné uviesť, že v dotazníkovom prieskume v kvalitatívnej analýze až 59 % respondentov uviedlo, že si nemyslí, že vplyvom vstupu do EÚ sa korupcia alebo transparentnosť verejných zákaziek zlepšila. Podľa Mračkovej (2007) je za hlavné problémy vzťahu práva a podnikateľského prostredia v ČR možné považovať: *zložité právne prostredie,* ktoré značným množstvom právnych predpisov a nestabilitou, zhoršuje podmienky pre efektívne podnikanie; *administratívne zaťaženie* podnikateľskej činnosti v právnych úpravách (zvlášť problémom je plnenie rôznych informačných povinností - hlavne vo vzťahu k zakladaniu a vzniku obchodných spoločností); *nízka vymožiteľnosť práva* (súdy v ČR sú neefektívne a pomalé); niektoré *nevyhovujúce právne úpravy* (napr. prijatie novej podoby právnej úpravy úpadku (Zákon o insolvencii), ktorá by mala posilniť úlohu veriteľov a prispieť k efektívnejšiemu riešeniu; *vysoké odvodové zaťaženie nákladov práce*, kde ČR patrí ku krajinám s najvyššími vedľajšími nákladmi práce (v podobe odvodov sociálneho poistenia a zdravotného poistenia) a trend je rastúci, čo ovplyvňuje rozhodovanie podnikateľských subjektov o zamestnávaní väčšieho počtu pracovníkov.

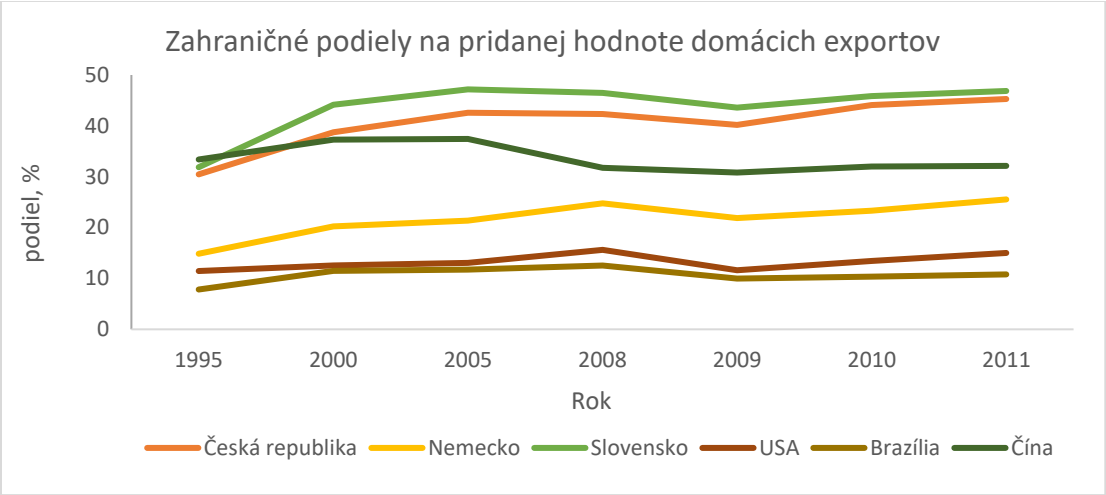



**Obr. 34: Pôsobenie jednotlivých subindexov na celkové zhoršenie pilieru sofistikovanosti biznisov**

Zdroj: vlastné spracovanie

Zhoršenie sofistikovanosti českých biznisov naznačuje aj relatívne vysoký podiel zahraničných firiem na tvorbe pridanej hodnoty českých exportov (podľa údajov z databáze OECD- TiVA sa zahraničné firmy podieľajú až na 45 % celkovej pridanej hodnoty českých exportov). To je kontrastné s dlhodobým cieľom a smerovaním nie len EÚ, ale tiež Českej republiky. Dôležitú úlohu zohráva zotrvačnosť historického vývoja a zameranie českej ekonomiky na priemyselné výroby a spracovateľský priemysel, ktorý je síce výrazne proexportný, ale domáca pridaná hodnota je nízka. Priemyselná výroba a fabriky situované na území Českej republiky, ktoré rástli pod vplyvom PZI (taktiež ovplyvneného otvorením trhu po vstupe do EÚ), tak určitým spôsobom nasmerovali cestu vývoja českej ekonomiky. Nadnárodne pôsobiace organizácie umiestňujú na území ČR prevažne výroby s nižšou pridanou hodnotou, pričom výskumné a vývojové centrá zostávajú umiestnené v západných ekonomikách. Ďalším možným vysvetlením je nahradenie domácich dodávateľov importovaním nadnárodných zahraničných firiem, kde globalizujúca sa ekonomika, bezbariérový európsky jednotný trh, zavedenie 4 slobôd a rastúci objem obchodu s medziproduktmi umožnili pôsobenie týchto efektov. Na druhej strane je možné vnímať pozitívne rastúci trend podielu českých firiem na pridanej hodnote exportov zahraničných krajín napr.

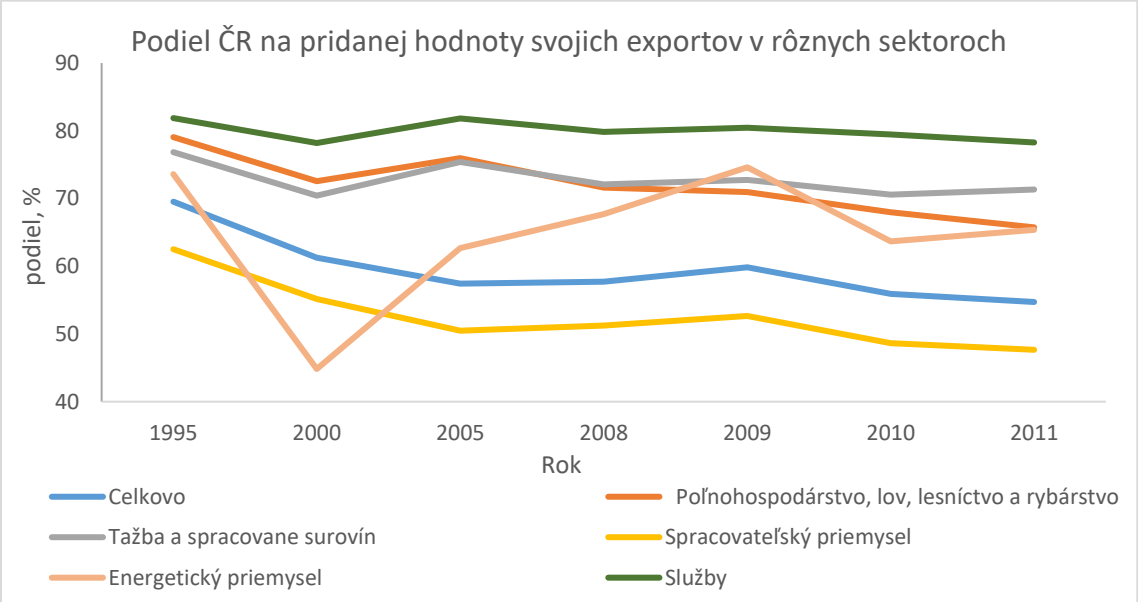
v prípade Nemecka- najväčšieho obchodné partnera. Na zhoršenie skóre pilieru sofistikovanosti biznisov v hodnotení podľa GCI mali vplyv nasledujúce subindexy, ktoré sa používajú pri jeho výpočte- šírka hodnotového reťazca, kvalita a množstvo miestnych dodávateľov, rozsah marketingových aktivít a ochota delegovať právomoci (uvedené na obrázku 34).




**Obr. 35: Vývoj percentuálnych podielov zahraničia na pridanej hodnote exportov domácej krajiny**

Zdroj: vlastné spracovanie

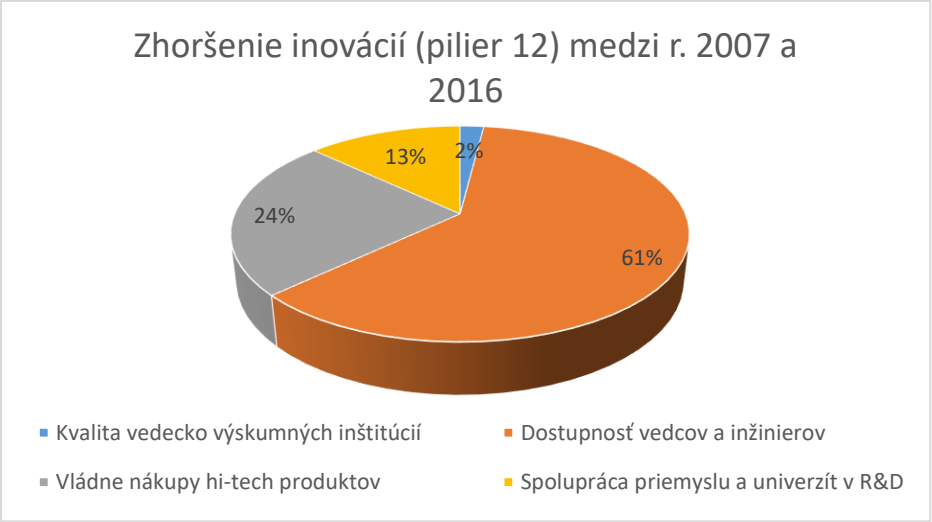
Graf na obrázku 35 vyjadruje v akom pomere prispievali zahraničné firmy na pridanej hodnote českých exportov (OECD, 2017). Z grafu je zrejmé, že podiel zahraničia na pridanej hodnote českých exportov sa zvyšoval z 30 % v roku 1995 na 45 % v roku 2011. Dá sa teda usudzovať, že vstup do Európskej únie v súlade s globalizačnými tendenciami viedli vo výraznej miere k zapojovaniu českých firiem do globálnych hodnotových reťazcov. Podiel českých firiem na tvorbe pridanej hodnoty domáceho exportu však výrazne klesal.




**Obr. 36: Vývoj percentuálnych podielov Českej republiky na pridanej hodnote svojich exportov pre rôzne sektory**

Zdroj: vlastné spracovanie

Z hľadiska podielu českých firiem na tvorbe pridanej hodnoty domáceho exportu podľa sektorov je zrejmé, že najnižší bol podiel domácich firiem v oblasti spracovateľského priemyslu a naopak najvyšší v oblasti služieb (obrázok 36). V súvislosti s európskou integráciu je opäť možné hľadať pozitíva vo vnímaní ČR ako člena EÚ a teda označení výrobkov vyrobených v ČR ako „made in EU“, investičnou atraktivitou a prílivom PZI, ktoré boli najvýraznejšie v oblasti spracovateľského priemyslu, ktorý je dominantným z hľadiska objemu exportov. Preto relatívne nízka pridaná hodnota domácich firiem v tomto sektore znižuje aj celkový priemer. Z hľadiska veľmi úzkej obchodnej prepojenosti českej a nemeckej ekonomiky je zrejmé, že výrazný podiel na českých exportoch majú nemecké firmy. Významný podiel majú tiež ruské firmy (hlavne vďaka energetickému priemyslu), ale aj Čína, Poľsko alebo USA (obrázok 60 v prílohách v dodatku V). Európska integrácia, jednotný vnútorný trh, ochrana pravidiel hospodárskej súťaže, štandardizácia a zjednotenie v oblasti administratívny, legislatívy, daňovej politiky, alebo technických noriem výrazne prispeli k vzniku nadnárodných hodnotových reťazcov a zvyšujúci sa podiel zahraničných firiem na pridanej hodnote českého exportu je toho dôkazom. Z dostupných dát sa zdá, že tvorba pridanej hodnoty sa v čoraz väčšej miere presúva z domácich na zahraničné firmy. Pre porovnane je na obrázku 61 v prílohách v dodatku V uvedený graf vývoja podielov zahraničných firiem na krajín na exportoch Nemecka, najväčšieho obchodného partnera Českej republiky. Aj v prípade Nemecka došlo k absolútnemu aj relatívnemu nárastu podielu zahraničných firiem na pridanej hodnote domácich exportov (tu je však dôležité uviesť, že na hodnotu okolo 25 % v porovnaní s 45 % pre ČR). Podiel českých firiem na tvorbe pridanej hodnoty nemeckého exportu v absolútnom vyjadrení rástol, ale v roku 2011 dosahoval ani nie polovičnú hodnotu ako tomu bolo v opačnom prípade. V globalizujúcej sa ekonomike a konkurencii ázijských ekonomík v oblasti nákladovosti výrobných faktorov je tento stúpajúci trend v oblasti vzájomnej prepojenosti hodnotových reťazcov výrazný a vo svojom doterajšom vývoji pravdepodobne bude ďalej pokračovať.

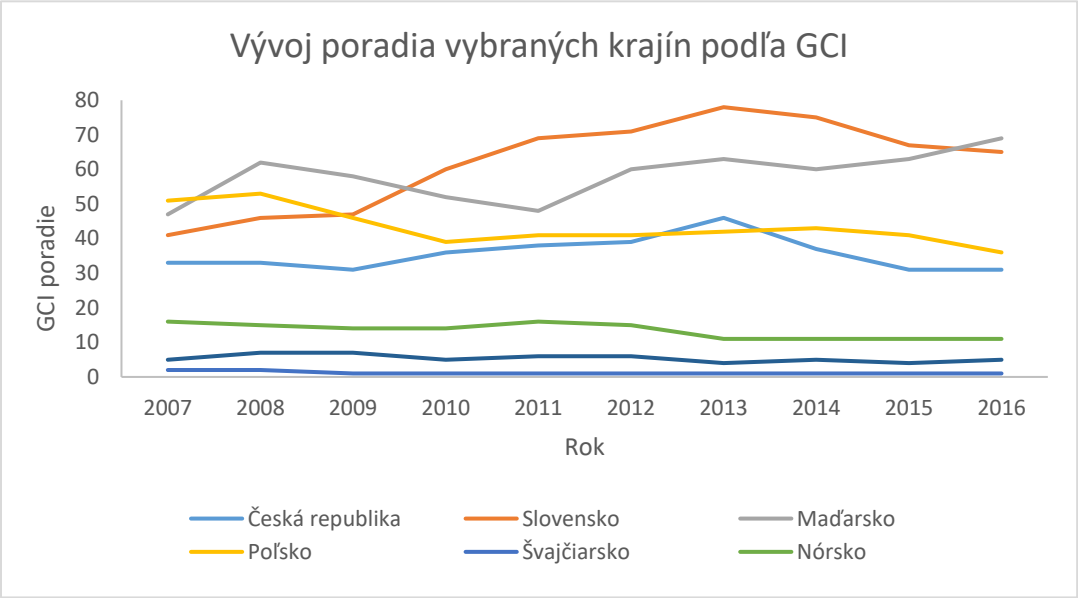



**Obr. 37: Pôsobenie jednotlivých subindexov na celkové zhoršenie pilieru inovácií**

Zdroj: vlastné spracovanie

Dominantným vplyvom, ktorý negatívne prispel k zhoršeniu piliera inovácií je nepostačujúca dostupnosť vedcov a inžinierov, nasledovaná nízkym objemom vládnych nákupov hi-tech produktov a ďalej obmedzenou spoluprácou priemyslu a univerzít v R&D, prípadne nízkou kvalitou vedecko výskumných inštitúcií (obrázok 37). Negatívnym indikátorom je aj počet podaných patentových prihlášok, kde pripadá na Českú republiku 21,7 patentových prihlášok na milión obyvateľov (Sankot, 2017). Podľa tohto hodnotenia dosahuje 29. miesto na svete, čo je ďaleko za priemerom EÚ15. Pre

porovnanie, Japonsko podá ročne 331 patentov na 1 mil. obyvateľov. Podľa hodnotenia samotnej podstaty podnikateľóej činnosti je zrejmé, že konkurenčná výhoda českých podnikov je predovšetkým lacná pracovná sila, menej však unikátne produkty alebo procesy. Prostredníctvom podpory eurofondov a v súlade s cieľmi stratégie Európa 2020 by práve oblasti inovácií a vzdelávania mali byť výrazne podporované. Podľa názoru 69 % respondentov dotazníkového prieskumu dizertačnej práce je však čerpanie eurofondov značne zložitý a komplexný proces. Z hľadiska budúceho vývoja podnikateľského sektoru môže byť problematickou nedostatočná inovačná kapacita alebo neadekvátne vzdelaná pracovná sila. V kvalitatívnej analýze a dotazníkovom prieskume si 54 % respondentov nemyslí, že by európska integrácia mala pozitívny dopad na dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily. Je možné, že kvalifikovaná pracovná sila sa z Českej republiky presúvala viac na západ a bola nahradená menej kvalifikovanou pracovnou silou z východu.




**Obr. 38: Porovnanie Českej republiky s ostatnými krajinami podľa poradia GCI indexu**

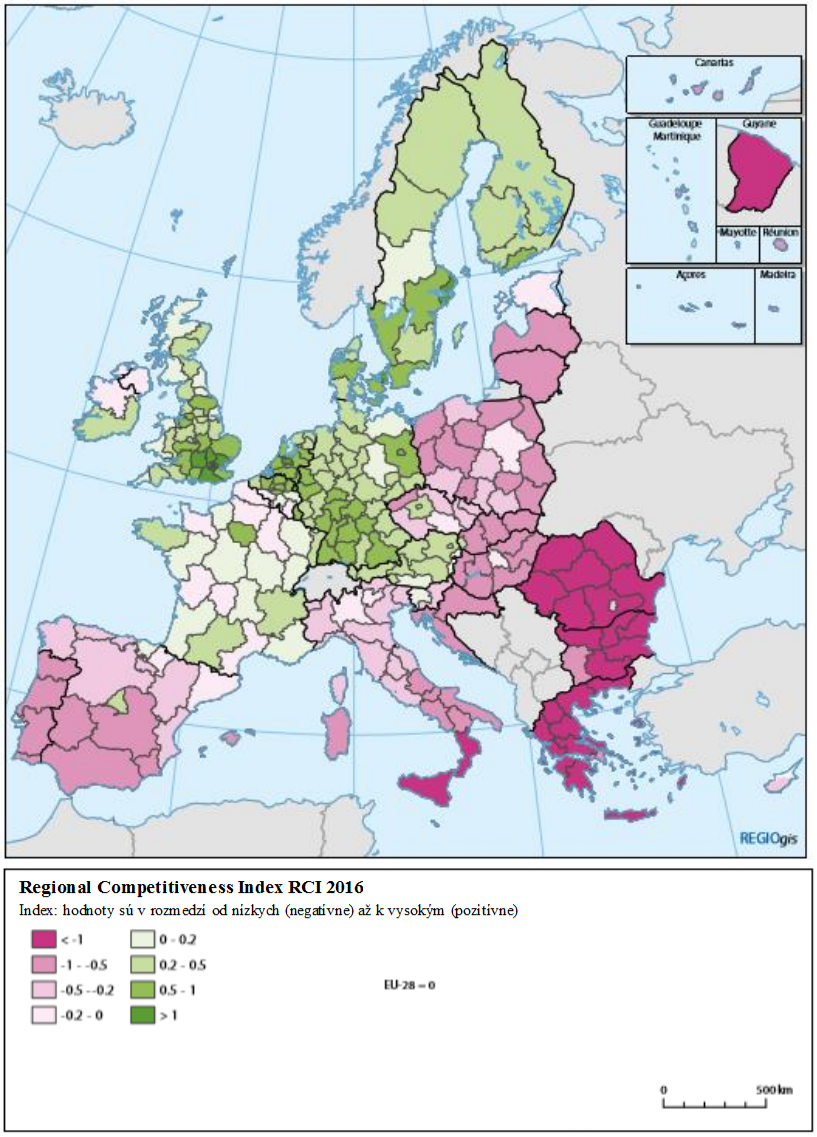
Zdroj: vlastné spracovanie

Z analýzy GCI vyplýva, že najviac konkurencieschopné ekonomiky sú krajiny severnej Európy (Švédsko, Nórsko), severnej Ameriky (USA, Kanada) alebo západnej Európy (Nemecko, Veľká Británia), prípadne Švajčiarsko. Niektoré krajiny pôvodnej EÚ15 dosahovali horšie výsledky ako 30. v poradí (to sa týkalo napr. Grécka alebo Španielska). Nové členské krajiny EÚ (Stredná Európa) sa nachádzali na úrovni 40.- 50. miesta, kde lepších výsledkov dosiahlo Slovinsko a Česká republika. Celkovo je možné zhrnúť, že pozícia nových členských krajín EÚ bola v skupine svetových krajín skôr horšia. Zároveň väčšina indikátorov ukazuje rastúci trend, a teda zlepšovanie konkurencieschopnosti od vstupu do EÚ. Česká republika v hodnotení podľa GCI dosiahla zo stredoeurópskych krajín najlepší výsledok. Z hľadiska porovnania konkurencieschopností jednotlivých krajín (obrázok 38) sa Česká republika stabilne nachádza na úrovni okolo 30. miesta, najlepšie zo všetkých stredoeurópskych krajín. Relatívne stabilný vývoj napovedá o udržaní globálnej konkurencieschopnosti, ktorej základom je konkurencieschopnosť jednotlivých podnikov presadiť sa na zahraničných trhoch. V dotazníkovom prieskume kvalitatívnej analýzy tejto dizertačnej práce uviedlo 61 % respondentov, že vplyvom vstupu do EÚ sa možnosti presadiť sa na zahraničných trhoch zlepšili. Na druhú stranu sa museli české podniky popasovať s nárastom konkurencie na domácom trhu, kde až 76 % respondentov v dotazníkovom

prieskume v časti kvalitatívna analýza uviedlo, že konkurencia na domácom trhu sa vplyvom vstupu do EÚ zvýšila.

### 4.1.3 Hodnotenie podľa RCI

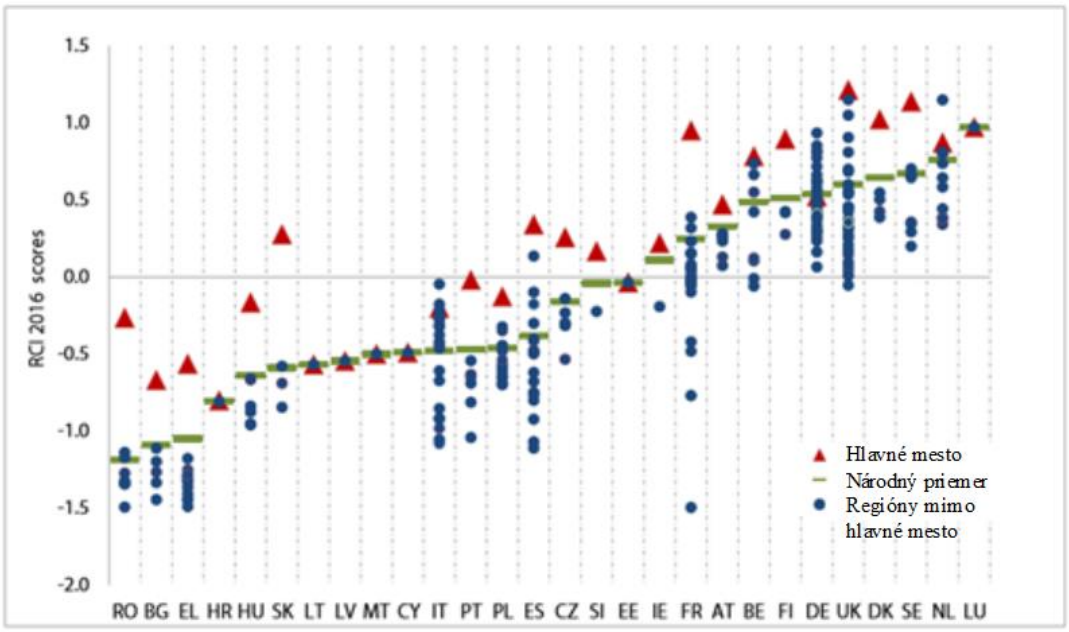
Z hľadiska konkurencieschopnosti na úrovni európskych regiónov podľa RCI 2016, kde je výrazná dominancia regiónov v oblasti metropolí hlavne Londýna, Berlína, Paríža, Štokholmu a ďalších (obrázok 39). Relatívne pozitívne je možné hodnotiť konkurencieschopnosť Prahy a Stredných Čiech. V dôsledku európskej integrácie a liberalizácie obchodu v oblasti jednotlivých regiónov je možné pozorovať pôsobenie disperzných a aglomeračných síl, kde sa zdá, že podľa teórie popísanej v teoretickej časti sa výrazne uplatňujú práve aglomeračné efekty. To podporujú aj výsledky dotazníkového prieskumu, kde až 74 % firiem z hlavného mesta Prahy vnímalo vstup do EÚ pozitívne v porovnaní s napr. 38 % firiem z regiónu Severovýchod. To svedčí o mierne odlišnom vnímaní EÚ regiónom metropoly a zvyškom ČR, ktoré môže vychádzať z rôznych efektov, ktoré na hlavné mesto a regióny pôsobia.




**Obr. 39: Porovnanie regionálnej konkurencieschopnosti európskych regiónov RCI 2016**

Zdroj: Annoni, Dijkstra, & Gaargano (2017)

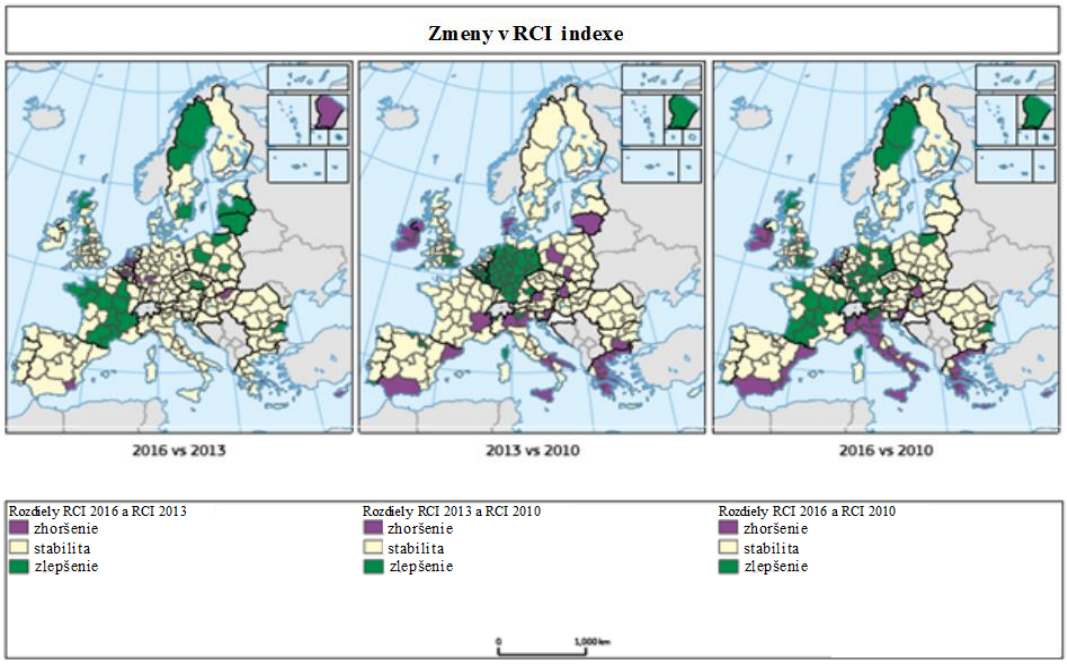
Graf na obrázku 40 zobrazuje RCI skóre na úrovni regiónov a hlavných miest zvlášť, kde je zrejmá nekonzistentnosť medzi hlavnými mestami a ostatnými regiónmi jednotlivých krajín, čo platí aj v prípade Českej republiky. Pôsobenie jednotného európskeho trhu prostredníctvom odstraňovania bariér a liberalizácie obchodu podľa ekonomickej teórie mohlo rozdiely medzi metropolami a regiónmi v dôsledku pôsobenia aglomeračných síl ešte viac prehĺbiť. Na druhú stranu z pohľadu konkurenčného prostredia sa aj podľa dotazníkového prieskumu uvedeného v časti kvalitatívna analýza zdá, že európska integrácia mohla spôsobiť najvýraznejšie zvýšenie konkurencie práve v metropolách (v dotazníkovom prieskume až 78 % respondentov z Prahy a Stredných Čiech s týmto tvrdením súhlasilo v porovnaní s 47 % respondentov zo Severovýchodu).




**Obr. 40: Rozdiely RCI skóre pre oblasti hlavných miest a okolitých regiónov**

Zdroj: Annoni, Dijkstra, & Gaargano (2017)

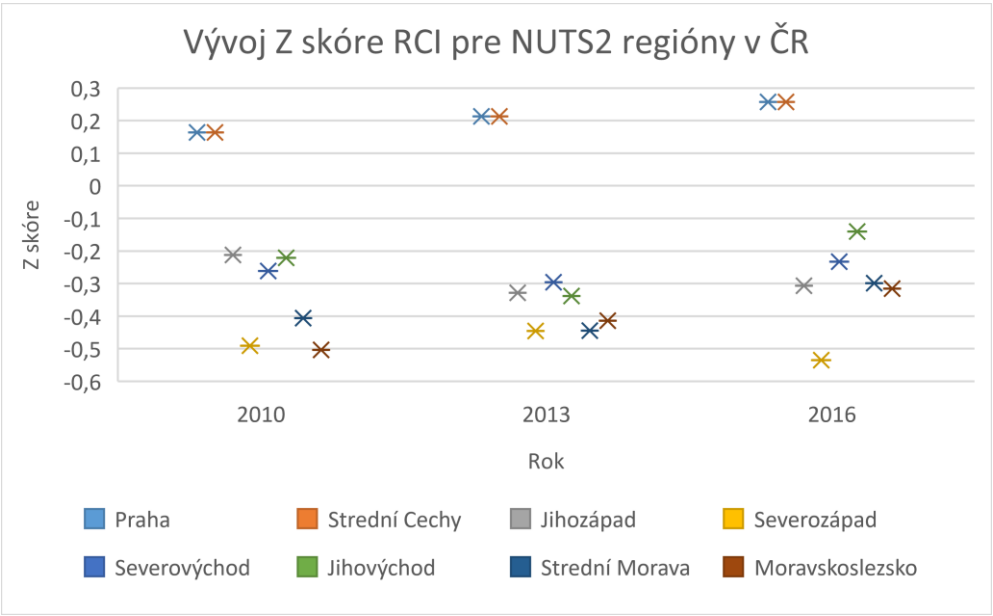
RCI index je konštruovaný od roku 2010 v 3 ročných intervaloch, je teda možné porovnať vývoj jednotlivých regiónov v rokoch 2010, 2013 a 2016 (obrázok 41).




**Obr. 41: Zmeny RCI skóre európskych regiónov**

Zdroj: Annoni, Dijkstra, & Gaargano (2017)

Z hľadiska zmien vývoja RCI indexu v rokoch 2010 až 2016 je na obrázku 42 možné vidieť relatívne stabilný vývoj českých regiónov, zlepšovanie konkurencieschopnosti regiónov Nemecka a Francúzska a naopak mierne zhoršenie regiónov južnej Európy. Z hľadiska podnikateľského prostredia je možné, že došlo opäť k výraznému pôsobeniu aglomeračných efektov, ktoré prispeli pozitívne k výraznému rozvoju už aj tak rozvinutých regiónov. *Z* - skóre predstavuje štandardizovanú štatistiku transformovaných indikátorov, ktorá je vážená počtom obyvateľov daného regiónu. Čím vyššia je jej hodnota, tým vyššia je konkurencieschopnosť daného regiónu.




**Obr. 42: Porovnanie českých regiónov podľa indikátorov RCI 2016**

Zdroj: vlastné spracovanie

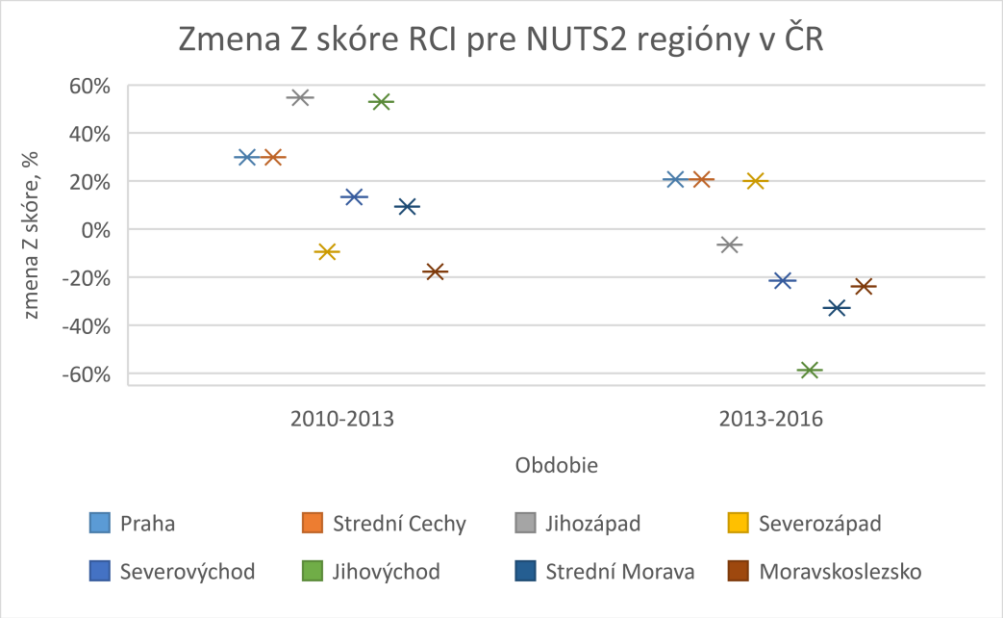
Z hľadiska stavu českých regiónov podľa RCI 2016 je viditeľné dominantné postavenie Prahy a Stredočeského regiónu (ktoré sú z hľadiska hodnotenie tohto indexu totožné) vo všetkých pozorovaných oblastiach. Naopak najhoršie sa z hľadiska konkurencieschopnosti javí stav regiónu Severozápad. Podľa výsledkov kvalitatívnej analýzy dotazníkového prieskumu až 63,3 % respondentov z regiónu Severozápad vnímalo zvýšenie konkurencie na domácom trhu od vstupu do EÚ. Výrazné rozdiely sú pre jednotlivé regióny vidieť v oblastiach inovácií, sofistikovanosti biznisu a vzdelania. Je zrejmé, že sa jedná o oblasti vzájomne úzko prepojené. Naopak pozitívne je z hľadiska nižšieho rozptylu konkurencieschopnosti regiónov možné hodnotiť z - skóre infraštruktúry, inštitúcií a technologickej pripravenosti, kde je možné, že sa pozitívne prejavili efekty spoločnej európskej kohéznej a regionálnej politiky (Litva, 2017b).

Konkrétne číselné hodnoty z - skóre, min - max hodnoty ako aj poradie pre NUTS2 regióny vo všetkých indikátoroch sú uvedené v tabuľke 22 (detailnejšie členenie je uvedené v tabuľke 47 v prílohách v dodatku V). Najvýraznejší rozdiel medzi jednotlivými regiónmi spomedzi všetkých subindexov je v prípade inovačného subindexu. Vládne, ale aj európske dotačné programy by preto mali smerovať k podpore inovácií predovšetkým v regiónoch mimo Prahu. Až 69 % respondentov v dotazníkovom prieskume prevažne z terciárneho sektoru si myslí, že čerpania eurofondov nebol jednoduchý a transparentný proces.

**Tab. 22: Sumarizované hodnoty indikátorov českých regiónov podľa RCI 2016**

| NUTS NAME | Základný subindex (Inštitúcie, Makroekonomická stabilita, Infraštruktúra, Zdravie) | | | Efektivita- subindex (Základné vzdelávanie, Vyššie vzdelanie, Efektivita pracovného trhu, Veľkosť trhu, Tech. pripravenosť) | | | Inovácie- subindex (Sofistikovanosť biznisu, Inovácie) | | | RCI 2016 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | z - skóre | min-max skóre | poradie | z - skóre | min-max skóre | poradie | z - skóre | min-max skóre | poradie | z - skóre | min-max skóre | poradie |
| Praha | -0,10 | 59,62 | 146 | 0,27 | 69,83 | 93 | 0,48 | 64,26 | 62 | 0,26 | 64,69 | 102 |
| Střední Čechy | -0,10 | 59,62 | 146 | 0,27 | 69,83 | 93 | 0,48 | 64,26 | 62 | 0,26 | 64,69 | 102 |
| Jihozápad | -0,26 | 53,64 | 170 | -0,31 | 54,92 | 170 | -0,38 | 40,01 | 165 | -0,31 | 43,88 | 166 |
| Severozápad | -0,37 | 49,44 | 194 | -0,59 | 47,65 | 197 | -0,66 | 32,10 | 190 | -0,54 | 35,48 | 189 |
| Severovýchod | -0,11 | 59,16 | 147 | -0,27 | 55,86 | 162 | -0,32 | 41,68 | 161 | -0,23 | 46,62 | 159 |
| Jihovýchod | -0,17 | 57,18 | 156 | -0,15 | 59,12 | 153 | -0,09 | 48,13 | 144 | -0,14 | 50,04 | 151 |
| Střední Morava | -0,18 | 56,65 | 159 | -0,32 | 54,59 | 171 | -0,43 | 38,52 | 170 | -0,30 | 44,19 | 164 |
| Moravskoslezsko | -0,28 | 52,72 | 177 | -0,27 | 56,04 | 160 | -0,50 | 36,55 | 176 | -0,32 | 43,56 | 167 |

Zdroj: vlastné spracovanie




**Obr. 43: Porovnanie časového vývoja z - skóre českých regiónov**

Zdroj: vlastné spracovanie

Graf na obrázku 43 zobrazuje v absolútnom vyjadrení hodnoty z - skóre v rokoch 2010, 2013 a 2016. Z hodnôt je zrejmý značný a dokonca aj zväčšujúci sa rozdiel z - skóre jednotlivých regiónov, čo svedčí o prehlbujúcom sa rozdiele konkurencieschopnosti. Percentuálna zmena z - skóre pre jednotlivé regióny je zobrazená nižšie.

Z hľadiska porovnania historického vývoja rozdielov z - skóre je možné vidieť zlepšenie konkurencieschopnosti pre oblasť Prahy, Juhozápadu a Juhovýchodu v období od 2010 do 2013. V ďalšom období od 2013 do 2016 je možné pozorovať zlepšenie na úrovni 20 % pre regióny Prahy ale tiež Severozápadu, ostatné regióny dosiahli mierny pokles. Celkovo bol výraznejší rast konkurencieschopnosti dosiahnutý v období 2010- 2013 než 2013- 2016. Faktorov ovplyvňujúcich rozdielne reakcie vývoja jednotlivých regiónov v oblasti konkurencieschopnosti môže byť niekoľko (či už pôsobenie regionálnej európskej politiky, efekty postupnej reštrukturalizácie odvetví v daných regiónoch, investície alebo zrýchlené tempo čerpania dotácií v jednotlivých regiónoch ku koncu prvého dotačného obdobia ich prvotných krátkodobých efektoch a následných druhotných dlhodobých efektoch). Tu môže mať vplyv na vývoj konkurencieschopnosť regiónov tiež typ priemyslu, ktorý v danom regióne prevažuje, nakoľko z dotazníkového prieskumu vyplynuli značné rozdiely vo vnímaní európskej integrácie medzi jednotlivými priemyselnými sektormi. Najviac pozitívne vnímal vplyv európskej integrácie na vývoj hospodárskeho výsledku sekundárny sektor (kde sa pozitívne vyjadrilo 63 % respondentov), naopak najmenej pozitívne (39 %) sa vyjadrili respondenti z terciárneho sektoru.

## 4.2 Kvalitatívna analýza

Podnikateľské prostredie v Českej republike sa po jej vstupe do EÚ vyznačuje (Vochozká & Muláč, 2012):

- Relatívne vysokou mierou otvorenosti ekonomiky, ktorá sa prehĺbila práve vstupom do Európskej únie
- Harmonizáciou väčšiny národných predpisov s legislatívou EÚ

- Klesajúcou mierou dane z príjmu pri zachovaní relatívne vysokého zdanenia práce (odvody na zdravotné a sociálne poistenie), celkovou zložitosťou daňového systému a jeho relatívne vysokej administratívnej náročnosti, hlavne tak pre drobných podnikateľov
- Vysokou mierou ochrany zamestnancov pri ukončení pracovného pomeru pri obmedzujúcej pružnosti reakcie na vývoj trhu
- Obmedzeným kapitálovým trhom a chýbajúcim kapitálovým trhom pre spoločnosti mimo hlavný trh
- Konsolidovaným bankovým sektorom a leasingovým trhom s rastúcou ponukou produktov pre malých a stredných podnikateľov
- Zlepšujúce sa možnosti vymožiteľnosti práva a rastúci rozsah informácii o úverovej histórii dlžníkov s relatívne dlhou dobou vymáhania pohľadávok
- Štruktúrou ponuky pracovnej sily, ktorá z hľadiska jej kvalifikácie a lokalizácie postupne reaguje na potreby trhu a riešenie čiastkových deficitov
- Vytvorením a rozvojom štruktúr nutných pre čerpanie prostriedkov z Eurofondov a rastúcej skúsenosti v tejto oblasti
- Prílivom PZI zvyšujúcich dopyt po subdodávateľoch a teda zvyšujúcu sa kúpnu silu v regiónoch ich realizácie a vytvárajúce sa rastúce trhy pre terciárne odbory hlavne tak sektor služieb a obchodu
- Zlepšujúcej sa ponuke priemyslových zón na zelenej lúke a ďalších vhodných podnikateľských nehnuteľností a nedostatočným využitím už predtým vzniknutých, teraz nepoužívaných a zanedbaných produktívnych plôch
- Nedostatočnou infraštruktúrou k uľahčeniu prenosu výsledkov výskumu a vývoja do komerčného využitia

V roku 2008 Európska komisia v rámci Správy o výsledkoch otvorenej konzultácie o „Small Business Act for Europe“ zverejnila výsledky dotazníkového prieskumu, ktorého sa zúčastnilo 495 respondentov (Procházková, 2011). Cieľom dotazníkového prieskumu bolo skúmať najproblematickejšie oblasti podnikateľského prostredia MSP v Nemecku, Francúzsku, Veľkej Británii a Taliansku. Výsledkom prieskumu bolo určenie poradia a sily jednotlivých problémových oblastí. Zo štúdie vyplynulo, že kľúčovými problémami boli: 1. administratívna a regulačná záťaž, 2. prístup k financiám, 3. zdanenie, 4. nedostatok znalostí a zručností 5. prístup k verejným zákazkám, 6. príliš silná konkurencia, 7. pracovné právo, 8. prístup k jednotnému trhu, 9. prístup k programom EÚ, 10. oneskorené platby, 11. prístup na medzinárodné trhy, 12. prístup k informáciám a poradenstvu, 13. nestála svetová ekonomika a ceny energií. Je zrejmé, že niektoré problémové oblasti je možné priradiť k vplyvu európskej integrácie, niektoré naopak nie.

Z hľadiska výskumu vplyvu európskej integrácie špecificky na českú podnikateľskú sféru nie sú vykonávané pravidelné, alebo nepravidelné prieskumy, nakoľko cieľom prieskumov Európskej komisie sú prevažne štúdie širšieho rozsahu v rámci všetkých členských štátov. Výsledky nemusia špecificky korešpondovať so situáciou a vnímaním českých podnikov. Český štatistický úrad ani Ministerstvo priemyslu a obchodu nepublikovali rozsiahlejšiu štúdiu alebo prieskumy zaoberajúce sa priamo vplyvom európskej integrácie na české podnikateľské prostredie a podniky. Úrad vlády, hlavne Sekcia pre európske záležitosti publikovala v roku 2014 pri 10. výročí vstupu do EÚ niekoľko ekonomických štúdií a diskusných príspevkov ako „*Ekonomické vyhodnocení členstva České republiky v EU po deseti letech*“. Existuje taktiež skupina štúdií ako napr. „*10 let členství v Európské únii: Makroekonomický vývoj a ekonomická integrácia*“ (Glopolis, 2014). Dostupné analýzy sú zamerané predovšetkým na vyhodnotenie samotného ekonomického vývoja, bez priamej väzby na podnikateľské prostredie. Širší

dotazníkový prieskum ohľadne európskej integrácie a jej vplyvu na podnikateľské prostredie v literatúre publikovaný nebol. Na rozdiel od množstva makroekonomických analýz publikovaných vládnymi inštitúciami. Na území Českej republiky sú pravidelne vykonávané konjunkturálne prieskumy. Cieľom konjunkturálnych prieskumov je odhadnúť perspektívu budúceho ekonomického vývoja na základe jednoduchých otázok položených vybranej skupine podnikateľských subjektov v oblasti priemyslu, stavebníctva, služieb a obchodu. Primárnym cieľom je odhad budúceho vývoja (ukážka je na obrázku 62 v prílohách v dodatku VII). Existuje tiež množstvo štúdií a prieskumov, ktoré mapujú aktuálny stav českého podnikateľského prostredia a faktorov determinujúcich jeho vývoj (ČNB (2016), WBG (2018)), ale bez explicitného prepojenia s európskou integráciou. Dotazníkový prieskum dizertačnej práce prebiehal v období február/ marec 2016. V tejto kapitole sú uvedené a diskutované výsledky dotazníkového prieskumu. Prehľad štatistického spracovania pre jednotlivé otázky je uvedený v tabuľke 57 v prílohách v dodatku VI.

### 4.2.1 Otázka 1: *Vstup ČR do EU měl na podnikatelské prostředí celkově pozitivní vliv.*




**Obr. 44: Percentuálne vyjadrenie celkového zhodnotenia vplyvu vstupu do EÚ**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Z percentuálneho rozloženia v grafe na obrázku 44 je vidieť, že väčšina respondentov súhlasí s tvrdením, že vstup do EÚ mal celkovo pozitívny vplyv a že pozitíva prevážili negatíva. Táto kvázi agregátna otázka, v ktorej respondent vyjadruje svoje celkové stanovisko je kľúčovou otázkou celého výskumu, potvrdzuje platnosť pozitív spomenutých v teoretickej časti práce. Je dôležité si uvedomiť, že do dotazníkového prieskumu sa zapojili len firmy, ktoré boli dostatočne efektívne a konkurencieschopné a zvýšenie konkurencie a ďalších rizík zvládli. Menej efektívne firmy, ktoré zanikli sa prirodzene do dotazníkového prieskumu nemohli zapojiť. Z hľadiska dlhodobého ekonomického vývoja je možné vidieť, že na celkový vývoj malo okrem európskej integrácie vplyv aj obdobie globálnej konjunktúry (2002- 2007), ktoré sa prelínalo s obdobím vstupu do EÚ (2004). Aj preto mohlo byť pozitívne pôsobenie globálnej konjunktúry spájané so samotným vstupom do EÚ. Na druhej strane, obdobie svetovej hospodárskej krízy (2008-2011) mohlo pôsobiť na respondentov úplne opačným spôsobom. Striedanie vlád a nestabilná politická scéna, prípadne zásahy ČNB ohľadne cielenia inflácie alebo nedávno ukončené fixovanie kurzu koruny a eura mohli byť zásadnými činiteľmi, ktoré ovplyvnili hospodárske výsledky podnikov a neboli priamo spojené s európskou integráciou. Na druhej strane z

hľadiska podnikateľského sektoru výrazne pôsobili vo vzťahu k EÚ dotácie z eurofondov (ktoré podporili dodnes rádovo desiatky tisíc projektov v ČR). Výrazný bol aj príliv investícií a ich pozitívnych vplyvov napr. z hľadiska tvorby dopytu u dodávateľov alebo technologických spillover efektov, ktoré zrejme prevážili negatíva v oblasti pracovného trhu (Janáček, 2004). Významne sa prejavil aj rast exportov a pozitívny vývoj obchodnej bilancie (Litva, 2016b). Zdá sa tak, že liberalizácia trhu a odstránenie bariér obchodu malo celý rad pozitívnych dôsledkov. Reštrukturalizácia trhov pôsobila pozitívne v zmysle čistenia trhu o menej produktívne firmy, čo viedlo k priemernému zvýšeniu ziskovej prirážky. To sa pozitívne prejavilo na vývoji hospodárskeho výsledku firiem, čo je základným cieľom ich činnosti, a teda vrcholovým ukazovateľom, ktorý sa podľa odpovedí v otázke 10 vyvíjal v dôsledku vstupu do EÚ kladne. Z hľadiska binomického testu a *Z* štatistiky uvedených v tabuľke 23 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa zamieta ($|Z| = 6{,}369 > 1{,}96$), pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 1 v rozmedzí 0,725 až 0,872. Binomické rozdelenie mohlo byť vďaka splnenej podmienke $np(1-p)=18{,}360>10$ aproximované normálnym rozdelením. Podobne boli vyhodnotené všetky testované hypotézy u jednotlivých otázok, pričom sumarizácia štatistických výsledkov je uvedená v tabuľke 57 v prílohách v dodatku VII.

**Tab. 23: Súhrnná štatistika pre otázku 1**

| | | |
|---|---|---|
| **p** | **0,798 ($H_0$=0,5)** | |
| **np(1-p)** | 18,360 (>10) | |
| **Štatistika Z (aproximácia bez korekcie)** | 6,369 | |
| **$Z_{1-\alpha/2}=Z_{0,975}$** | 1,96 | |
| **Interval spoľahlivosti** | Dolní | Horní |
| | 0,725 | 0,872 |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Z tabuľky 24 je vidieť, že globálne firmy pocítili najviac výhod zo vstupu, naopak najmenej výhod vnímali firmy pôsobiace regionálne. Opäť sa teda zdá, že otvorený európsky trh pomohol veľkým firmám expandovať a využívať výhody z vyššieho objemu produkcie a uplatňovať úspory z rozsahu. Hlavne tak kapitálovo náročných výrob, pričom podniky mohli lepšie využiť pákového efektu (Lízalová & Kozáková, 2013). Naopak menšie regionálne firmy mali ťažšiu situáciu sa na čoraz viac konkurenčnom trhu presadiť. To je v súlade s teóriami heterogénnych firiem a multinacionálnych firiem, ktoré predikujú vyššiu produktivity exportných firiem a firiem podstupujúcich PZI. Antras & Yeaple (2014) uvádzajú, že medzinárodné firmy sú výkonnejšie než exportéri a exportéri výkonnejší než neexportéri. Výhody prístupu na jednotný trh, ktoré pôsobili v prospech exportov, teda mohli pomôcť vo väčšej miere veľkým spoločnostiam. Z ekonomického hľadiska môže byť kľúčom práve podiel na celkových exportoch, kde veľké podniky tvoria takmer 2/3 českých exportov, zatiaľ čo MSP 1/3 (MPO, 2015).

**Tab. 24: Klasifikácia odpovedí k otázke 1 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Pôsobenie firmy*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Regionálne | 19,3 | 25,8 | 22,6 | 22,6 | 9,7 | 0,24 | (0,09;0,64) | 0,68 | (0,48;0,97) |
| Republikovo | 25,9 | 35,2 | 20,4 | 11,1 | 7,4 | 0,74 | (0,29;1,87) | 0,94 | (0,77;1,15) |
| Globálne | 46,2 | 38,5 | 9,6 | 3,8 | 1,9 | 6,24 | (1,73;22,48) | 1,33 | (1,12;1,59) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Z tabuľky 49 v prílohách v dodatku VII je zrejmé, že malé firmy boli vo vzťahu k EÚ najviac skeptické. Naopak veľké firmy nad 250 zamestnancov pociťovali pozitív viac. V porovnaní s tabuľkou 3 je vidieť, že ide o analogické výsledky, nakoľko veľké firmy (nad 250 zamestnancov) sú prevažne firmy s globálnou pôsobnosťou a naopak, malé firmy sú väčšinou firmy regionálne. Rozdiel je natoľko výrazný (OR u veľkých firiem je 3,28 zatiaľ čo u malých iba 0,28), že je dôležité si položiť otázku, či bola podpora malého a stredného podnikania postačujúca v porovnaní s prirodzene pôsobiacimi princípmi otvoreného trhu, ktoré pôsobia značne viac v prospech globálnych exportných firiem a výrazne menej v prospech malých, regionálnych firiem. Z pohľadu bilancie obchodu a investícií je pre krajinu najdôležitejší ukazovateľ, koľko z jej firiem sa do exportu a zahraničných investícií zapojilo. Vláda by sa mala preto zamerať na politiku, ktorá rozširuje exportnú bázu firiem. Mayer & Ottaviano (2007), uvádzajú, že pokiaľ je cieľom rozšírenie exportnej základne, vlády by sa nemali zameriavať na politiky, ktoré podporujú existujúce superstar a nadnárodné firmy. Namiesto toho by sa mali snažiť znížiť bariéry obchodu a PZI pre domáce firmy. Vlády by mali poskytnúť dostatočné podmienky pre rast MSP a malých nadnárodných podnikov, ktorým by tak pomohli rásť do budúcna. Značný môže byť tiež vplyv PZI a reštrukturalizácia a zmena požiadaviek pracovného trhu, ktorý je v ČR relatívne málo flexibilný, s čím môžu mať problémy predovšetkým regionálne firmy so značne obmedzenou a užšou možnosťou výberu zamestnancov v dôsledku tlaku mzdových nákladov pri výbere zamestnancov (Coe et al., 2008). Výhodou na strane globálnych firiem môže byť tiež uplatnenie stratégie matchingu pri znižovaní kurzovného rizika, kde môžu efektívnejšie rozprestrieť štruktúru nákladov a výnosov u svojich dodávateľov alebo dcérskych spoločností v rôznych krajinách, prípadne riadiť prostredníctvom nettingu menovú likviditu. Za indikáciu rozdielneho pôsobenia a dopadov integračného procesu na jednotlivé firmy je možné považovať aj relatívny pokles pridanej hodnoty českých firiem na domácich exportoch, čo svedčí o nahradzovaní domácich firiem zahraničnými. Podľa Spatareanu (2005) môže byť dôvodom tohto poklesu nízka kvalita domácich produktov. Na druhej strane tvorba pridanej hodnoty v absolútnej hodnote od vstupu do EÚ rástla, pričom bez značného prílivu PZI spojených s členstvom v EÚ by tento rast nemusel byť tak výrazný.

Z tabuľky 25 je vidno, v súlade s očakávaniami, že najväčší optimizmus smerom k EÚ prevláda v Prahe a Stredných Čechách, kde šanca, že budú firmy z Prahy a Stredných Čiech súhlasiť je 2,36 resp. 1,83 krát vyššia než u firiem z ostatných regiónov. Naopak najhoršie je z hľadiska podnikania vplyv EÚ vnímaný v regióne Severozápad, Severovýchod a Juhozápad. Tieto výsledky môžu súvisieť s kľúčovými odvetviami a sektormi podnikania v daných regiónoch, prípadne prevažujúcou právnou formou, veľkosťou firmy či rozsahom pôsobenia. Kľúčovým efektom však môže byť pôsobenie aglomeračných síl, ktoré značne prevažujú sily disperzné. Tento efekt je pozorovaný naprieč všetkými európskymi

metropolami, pričom odstraňovanie bariér obchodu v súvislosti s európskou integráciou tento efekt ešte viac podporilo. Pravdepodobne došlo k prekrývaniu všetkých spomenutých parametrov, pričom prevažujúce faktory najviac ovplyvnili finálny výsledok. Dôležitým parametrom je regionálna štruktúra, veľkosť a počet miest regiónu. Nakoľko väčšie firmy sú koncentrované prevažne vo väčších mestách ako napr. Praha. Na druhú stranu je v Prahe a Stredných Čechách najvyššia konkurencia a trh je presýtený, nakoľko v Prahe sídli a pôsobí značná časť domácich, ale aj zahraničných firiem. Rovnako tak čerpanie z eurofondov je častokrát podmienené lokalitou mimo Prahu alebo veľkosťou firmy (v prospech malých a stredných firiem), čo je v súlade so strategickým zámerom regionálnej a kohéznej politiky. Prekvapujúce je, že napriek tomu sa podiel jednotlivých regiónov na tvorbe HDP výrazne nemenil.

**Tab. 25: Klasifikácia odpovedí k otázke 1 podľa regiónu a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

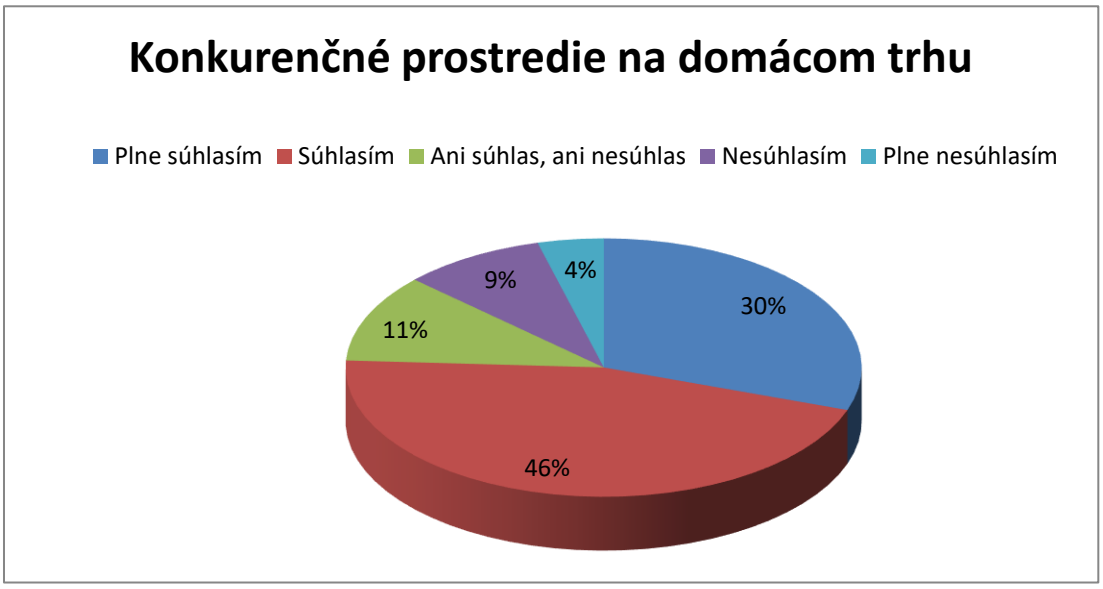
| ***Región sídliska firmy podľa NUTS2*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Praha | 38,8 | 34,7 | 16,3 | 6,1 | 4,1 | 2,36 | (0,80;6,91) | 1,17 | (0,98;1,39) |
| Stredné Čechy | 44,5 | 33,3 | 11,1 | 0,0 | 11,1 | 1,83 | (0,21;15,70) | 1,04 | (0,83;1,46) |
| Juhozápad | 31,4 | 22,1 | 18,4 | 11,0 | 17,1 | 0,39 | (0,09;1,76) | 0,77 | (0,45;1,33) |
| Severozápad | 13,1 | 44,4 | 9,8 | 20,2 | 12,5 | 0,39 | (0,09;1,76) | 0,77 | (0,45;1,33) |
| Severovýchod | 11,9 | 26,4 | 36,2 | 21,0 | 4,5 | 0,48 | (0,09;2,81) | 0,83 | (0,47;1,47) |
| Juhovýchod | 33,3 | 30,7 | 13,9 | 16,7 | 5,4 | 0,82 | (0,30;2,23) | 0,96 | (0,77;1,19) |
| Stredná Morava | 30,7 | 42,4 | 5,7 | 9,1 | 12,1 | 0,88 | (0,17;4,52) | 0,97 | (0,67;1,40) |
| Moravskosliezko | 23,6 | 48,3 | 19,8 | 3,2 | 5,1 | 0,78 | (0,08;7,78) | 0,95 | (0,53;1,68) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Z hľadiska členenia podľa sektoru podnikania uvedeného v tabuľke 48 v prílohách v dodatku VII je vidieť, že vstupom do EÚ najviac získali firmy pôsobiace v sekundárnom sektore (OR 2,82 resp. RR 1,59), naopak najmenej získali firmy terciárneho sektoru (OR 0,36). Koncept komparatívnej výhody je využívaný k identifikovaniu sektorov, v ktorých sú krajiny silnejšie alebo naopak slabšie ako ich konkurenti, čo de facto znamená v oblastiach, v ktorých sú ich relatívne náklady výroby vysoké alebo naopak nízke. Na globálnom trhu sa očakáva, že sektory s komparatívnou výhodou budú expandovať, a tie, ktoré ju nemajú, sa budú naopak zmenšovať. V konečnom výsledku, tak vlastníci aktív, v špecificky rastúcich sektoroch s konkurenčnou výhodou budú vyhrávať a naopak prehrávať budú vlastníci aktív v sektoroch, kde konkurenčná výhoda nie je. Z hľadiska historického vývoja je vidieť zameranie českého priemyslu na sekundárny sektor, hlavne automobilový a spracovateľský priemysel. Ďalším možným vysvetlením je práve cieľ a štruktúra dotačných programov, kde boli výrazné investície do výskumu, vývoja, podpory poľnohospodárstva alebo výroby (Dotace EU, 2016). Technologické firmy a firmy pôsobiace v oblasti informačných technológií sa vyjadrili výrazne pozitívne. Okrem značnej podpory eurofondov to mohol byť taktiež následok spillover efektov zahraničných investícií

a transferu know how od zahraničných k domácim českým firmám. Samotné služby pravdepodobne zostali mimo hlavné priority podpory EÚ, čoho výsledkom je práve táto disbalancia. Z hľadiska príjmov a výdajov jednotlivých zložiek bilancie služieb bežného účtu je prebytková zložka cestovný ruch a doprava (ČSÚ, 2016). Naopak negatívna je iba zložka ostatné služby. Celkový relatívny podiel obchodovania so službami v porovnaní so tovarom klesá, kde dominujúce sú hlavne exporty veľkých firiem v oblasti strojárstva, hlavne automobilového priemyslu. Pre trh služieb je charakteristické najpomalšie prispôsobenie sa a odstraňovanie bariér, značne pomalšie ako tomu bolo napr. v oblasti voľného pohybu tovaru. Do budúcna sa očakáva postupné zlepšovanie voľnosti pohybu služieb, jednej zo 4 kľúčových slobôd. Rovnako tak je možné, že sa sektor služieb zotavoval zo svetovej hospodárskej krízy najpomalšie.

### 4.2.2 Otázka 2: *Vlivem vstupu ČR do EU se konkurence na českým trhu zvýšila.*




**Obr. 45: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na konkurenčné prostredie v ČR**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Z grafu na obrázku 45 je možné vidieť, že celkovo 76 % respondentov súhlasí s tvrdením, že vstup do EÚ zvýšil konkurenciu na domácom trhu. Je to v súlade s očakávaniami pri vstupe, kedy otvorený trh, vytvorenie Schengenu či jednotná legislatíva umožnila vstup zahraničných firiem na český trh, čo samozrejme viedlo k zvýšeniu konkurencie. Je zrejmé, že vstup a rozšírenie európskeho trhu podporil ešte viac globalizačné tendencie a pôsobenie nadnárodných firiem a korporácií, ktoré začali ešte viac využívať úspory z rozsahu pre nové odbytištia a zrušenie bariér trhu podporilo ich exportnú politiku (Litva, 2016c). Tlak na efektivitu firiem bol od vstupu do EÚ enormný, čo sa prejavilo v zániku veľkého množstva malých a stredných firiem, ktoré neboli schopné v takej miere využiť úspory z rozsahu, či zvýšiť v požadovanej miere efektivitu. Došlo k reštrukturalizácii niektorých neefektívnych oblastí domáceho priemyslu, prípadne sektorov bez konkurenčnej výhody. Značnú úlohu pravdepodobne zohral aj nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily, kedy hlavne malé a stredne veľké firmy museli častokrát disponovať s nedostatočne kvalifikovanou pracovnou silou (Brečková, 2016). Prípadné prispôsobovanie mzdovej úrovne zahraničným firmám pôsobiacich v ČR mohlo vytvoriť značný tlak na nákladovú efektivitu. Z hľadiska binomického testu a $Z$ štatistiky uvedených v tabuľke 57 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa zamieta $(|Z| = 7{,}605 > 1{,}96)$,

pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 2 v rozmedzí 0,779 až 0,908.

Z tabuľky 26 a 50 (v prílohách v dodatku VII) je zrejmé, že bez výraznejšieho rozdielu firiem podľa sektoru, či regiónu všetky firmy pocítili so vstupom do EÚ zvýšenie konkurencie na domácom trhu (najviac však v primárnom a sekundárnom sektore, kde bol pomer šancí najvyšší resp. vyšší než 1; u regiónov súhlasila predovšetkým Praha a Stredné Čechy). Zvýšenie konkurencie v primárnom a sekundárnom sektore bolo pravdepodobne spôsobené vyšším objemom investícií v oblasti strojárenského a spracovateľského priemyslu pred a po vstupe do EÚ. Konkurencia sa tak výrazne zvýšila. Podľa Hanouska et al. (2017) majú nadnárodné firmy sklon nahradzovať domácich dodávateľov medziproduktov ďalšími nadnárodnými firmami pôsobiacimi v danej krajine a domáci dodávatelia sú častejšie nahradzovaní importami zo zahraničia. Niektoré ekonomické sektory majú vyššiu pravdepodobnosť reagovať na šoky než ostatné prostredníctvom zmeny počtu exportérov a PZI. Preto majú väčší nevyužitý exportný potenciál a potenciál PZI. Tieto sektory sú charakterizované vyšším počtom menej produktívnych menších firiem. Preto s vyššou pravdepodobnosťou reagujú na konkurenciu importov prostredníctvom ukončenia činnosti najmenej výkonných firiem.

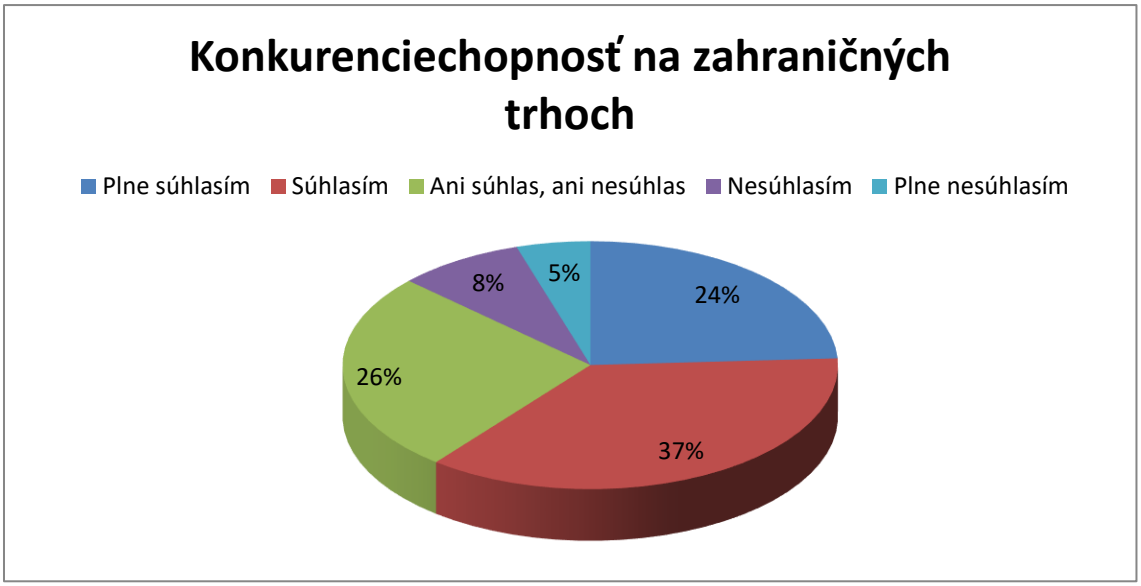
**Tab. 26: Klasifikácia odpovedí k otázke 2 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Sektor podnikania*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Primárny | 39,7 | 44,4 | 6,6 | 3,4 | 5,9 | 1,60 | (0,83;1,36) | 1,06 | (0,19;13,55) |
| Sekundárny | 36,7 | 44,9 | 6,1 | 10,2 | 2,1 | 1,38 | (0,48;3,91) | 1,05 | (0,90;1,22) |
| Terciárny | 22,8 | 40,5 | 17,2 | 11,3 | 8,2 | 0,53 | (0,19;1,45) | 0,91 | (0,78;1,06) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Z hľadiska jednotlivých regiónov sa zdá, že najvýraznejší vplyv mala európska integrácia na zvýšenie konkurencie na oblasť Prahy a Stredných Čiech. Je pravdepodobné, že Praha ako hlavné mesto sa stala strediskom sídiel a pôsobenia čoraz väčšieho počtu firiem, ktoré v Českej republike zakladali svoje pobočky, prípadne technologické a inovačné centrá, čo je dôsledkom pôsobenia aglomeračných síl. V Prahe je celkovo najvyššia vzdelanostná úroveň a najväčšia hustota ekonomických subjektov v prepočte na jedného obyvateľa, pričom až 80 % všetkých Pražanov je zamestnaných v terciárnom sektore (Mateju & Anýzová, 2015). Vnímanie zvýšenej konkurencie v Prahe však mohlo byť spôsobené aj nárastom počtu obyvateľov, hlavne práceschopného obyvateľstva, zakladaním nových firiem, prípadne presunom čoraz väčšieho počtu firiem zo zvyšku republiky. Z hľadiska stavu českých regiónov podľa RCI 2016 je viditeľné dominantné postavenie Prahy a Stredočeského regiónu vo všetkých pozorovaných oblastiach. Naopak najhoršie sa z hľadiska konkurencieschopnosti javí stav regiónu Severozápad. Najvýraznejšie rozdiely boli podľa RCI v oblastiach inovácií a sofistikovanosti biznisov. Nižšie rozdiely z hľadiska konkurencieschopnosti boli pozorované v oblasti infraštruktúry, inštitúcií a technologickej pripravenosti, kde je možné, že sa pozitívne prejavili efekty spoločnej európskej kohéznej a regionálnej politiky.

### 4.2.3 Otázka 3: *Vlivem vstupu do EU se možnosti prosadit se na zahraničních trzích zlepšili.*




**Obr. 46: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na konkurencieschopnosť na zahraničných trhoch**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Z grafu na obrázku 46 je zrejmé, že 61 % respondentov súhlasí s tým, že vstup do EÚ mal pozitívny vplyv na možnosti presadiť sa na zahraničných trhoch. Je však dôležite opäť podotknúť, že túto výhodu využili prevažne väčšie a exportné firmy, prevažne v oblasti exportu tovaru, hlavne tak v oblasti spracovateľského priemyslu, menej však sektoru služieb. Pre menšie lokálne pôsobiace firmy bolo výhod menej, hlavne tak v porovnaní so zvýšenou konkurenciou zahraničných firiem v ČR, čo je jedným zo základných dôvodov "euroskepsie" menších českých podnikov. Relatívny podiel českých firiem na európskych trhoch od roku 2000 do roku 2014 stúpol o 2,14 % (Čekmeová, 2016). K vyrovnaniu podmienok súťaže podnikateľských subjektov na európskych trhoch je nevyhnutná konvergencia a znižovanie rozdielov jednotlivých národných trhov (Marek, D. & Baun, 2010). Tieto snahy by malo podporiť zjednotenie legislatívy a harmonizácia noriem, konvergujúce daňové sadzby a prijatie jednotného platidla- eura v EÚ. 61 % respondentov sa vyjadrilo v zmysle zvýšenia konkurencieschopnosti na zahraničných trhoch, čo je v súlade s ekonomickým zvyšovaním konkurencieschopnosti českej ekonomiky, ktorá sa odzrkadľuje predovšetkým na rekordných absolútnych ale aj relatívnych hodnotách českých exportov. O pozitívnych prínosoch európskej integrácie pre podnikateľské prostredie svedčí aj hodnotenie podľa DB indexu, kde výrazne pozitívne je hodnotený práve indikátor obchodu so zahraničím (DTF dosiahlo hodnoty 100). To sa pozitívne premietlo aj do hodnotenia českej ekonomiky podľa GCI, kde Česká republika ja zaradená medzi najvyspelejšie ekonomiky založené na inováciách. Značná bola podpora exportov prostredníctvom fixovania kurzu koruny voči euru ČNB. Klesajúce je naopak pôsobenie dynamiky jednotkových mzdových nákladov (rast miezd zvyšuje náklady firiem, čo negatívne ovplyvňuje ich ceny a konkurencieschopnosť) a postupná konvergencia s vyspelejšími krajinami EÚ (Dubská, 2014). Z hľadiska binomického testu a $Z$ štatistiky uvedených v tabuľke 57 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa zamieta ($|Z| = 6{,}620 > 1{,}96$), pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 3 v rozmedzí 0,722 až 0,887.

Z tabuľky 27 je vidno, že výhodu presadiť sa na zahraničných trhoch vnímali najviac firmy zo sekundárneho sektoru, kde je šanca že budú súhlasiť v porovnaní s ostatnými firmami takmer

dvojnásobná (OR 1,83). Naopak v sektore terciálnom to bolo najmenej, s výnimkou technologických a vývojových firiem. Tento výsledok je odôvodniteľný tým, že obchod v znalostnom sektore bol po zjednotený všetkých noriem či predpisov bezbariérový a penetrácia na zahraničné trhy relatívne najjednoduchšia aj vzhľadom k samotnej podstate artiklu obchodu. Naopak službám sa na cudzích trhoch darí presadiť relatívne najťažšie, pričom úlohu môže hrať jazyková bariéra alebo lokálne zvyklosti. Z hľadiska sekundárneho sektoru hrali opäť výraznú úlohu PZI, hlavne v oblasti strojárenského a automobilového priemyslu, kde exportné firmy z tohto sektoru boli schopné konkurovať na zahraničných trhoch, hlavne nízkou výrobnou cenou. To zásadnou mierou prispelo aj k pozitívnemu vývoju obchodnej bilancie. Naprieč rôznymi sektormi je relatívny podiel exportov krajín pozitívne korelovaný s relatívnou produktivitou firiem meranou na mikro úrovni. Z hľadiska štruktúry českých exportov, kde prevažujú práve exporty v oblasti strojárstva a automobilového priemyslu, by sa dalo očakávať, že práve firmy z týchto sektorov budú viac produktívne. Kontrastne k tomu pôsobí nízky relatívny podiel domácich firiem na tvorbe pridanej hodnoty exportov, ktorý je v týchto kľúčových sektoroch na úrovni 45 % (OECD, 2017). Príspevok štrukturálnych faktorov exportu je len marginálny v porovnaní s efektom konkurencieschopnosti, kde efekt konkurencieschopnosti zachytáva schopnosť krajiny zvýšiť svoj trhový podiel vďaka cenovo- nákladovým alebo kvalitatívnym faktorom (Čekmeová, 2016). Z hľadiska GCI indexu obsadila Česká republika celkovo 31. miesto, kde pozitívne boli hodnotené makroekonomický vývoj, úroveň základného vzdelávania a kvalifikácie, technická pripravenosť a vývoj finančného trhu. Rezervy z hľadiska konkurencieschopnosti je naopak možné vidieť v oblasti inštitúcií a efektívnosti pracovného trhu. Vyspelosť krajiny a snaha o jej budúcu konkurencieschopnosť je často meraná podielom peňazí, ktoré sú vydávané na výskum a vývoj, s čím je evidentne prepojené zvyšovanie produktivity. Česká republika patrí ku krajinám zaradeným podľa GCI do skupiny ekonomík založených na inováciách, kde v poslednej dekáde podiel výdajov na výskum a vývoj v pomere k HDP narastal. V rokoch silnej konjunktúry 2002-2007 mierne poklesol (vplyvom vysokej hodnoty HDP). Potom v krízovom roku 2009 zrejme opäť v dôsledku poklesu tempa rastu HDP pomer výdajov na výskum a vývoj k HDP stúpal a v rokoch 2010 a 2011 pokračoval vo zvyšovaní (1,55 %, resp. 1,84 %). Rast tohto podielu bol však nižší než za EÚ 27 (1,91 %) a EÚ15 (1,99 %). Tento pozitívny vývoj v posilňovaní investícií na výskum a vývoj vo vzťahu k príjmom krajiny však pri pohľade na medzinárodné porovnanie ukazuje, že tempo nebolo v porovnaní s priemerom EÚ (1,91 %) a hlavne priemerom za „staré krajiny EÚ“ (1,99 %) dostatočné. K približovaniu podielov došlo až v rokoch 2010 a 2011 (Európska komisia, 2017).

**Tab. 27: Klasifikácia odpovedí k otázke 3 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Sektor podnikania*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Primárny | 12,5 | 34,5 | 44,3 | 2,9 | 5,8 | 0,99 | (0,10;9,35) | 0,99 | (0,64;1,56) |
| Sekundárny | 28,6 | 36,7 | 24,5 | 10,2 | 0,0 | 1,83 | (0,60;5,57) | 1,11 | (0,93;1,34) |
| Terciárny | 22,8 | 29,1 | 25,2 | 10,6 | 10,3 | 0,45 | (0,14;1,36) | 0,87 | (0,72;1,04) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

V navzájom čoraz tesnejšie prepojených európskych ekonomikách dochádza k zmenšovaniu vzdialeností, národné zdroje sú čím ďalej viac mobilné a ekonomiky viac závislé. Nadnárodné korporácie sú reakciou na rastúcu konkurenciu na európskom, ale aj svetovom trhu a potrebe

strategických prepojení. Z tabuľky 51 v prílohách v dodatku VII je možno usúdiť, že jednoznačne najlepšie sa darilo využívať výhody jednotného trhu firmám, ktoré pôsobili globálne, pričom sa im darilo vplyvom vstupu do EÚ zvyšovať svoju konkurencieschopnosť na zahraničných trhoch. Šance, že budú globálne firmy s daným tvrdením súhlasiť je 7,51 krát vyššia než u regionálne a republikovo pôsobiacich firiem. Tento pomer je zásadný a dominujúci, čo svedčí o výrazných rozdieloch medzi vnímaním u jednotlivých typov firiem podľa pôsobenia. Otvorenie jednotného trhu a vystavenie obchodu donúti najmenej produktívne firmy odísť z trhu alebo ukončiť výrobu. Liberalizácia obchodu povedie k realokovaniu trhových podielov smerom k produktívnejším firmám. Existuje preto množstvo robustných dôkazov, že otvorenie vzdialenejších trhov poskytuje nové možnosti iba pre najproduktívnejšie firmy v rámci každého sektoru, nakoľko im to umožňuje zvyšovať ich trhové podiely na úkor menej produktívnych konkurentov, pričom tí najmenej efektívni sú prinútení z trhu vystúpiť.

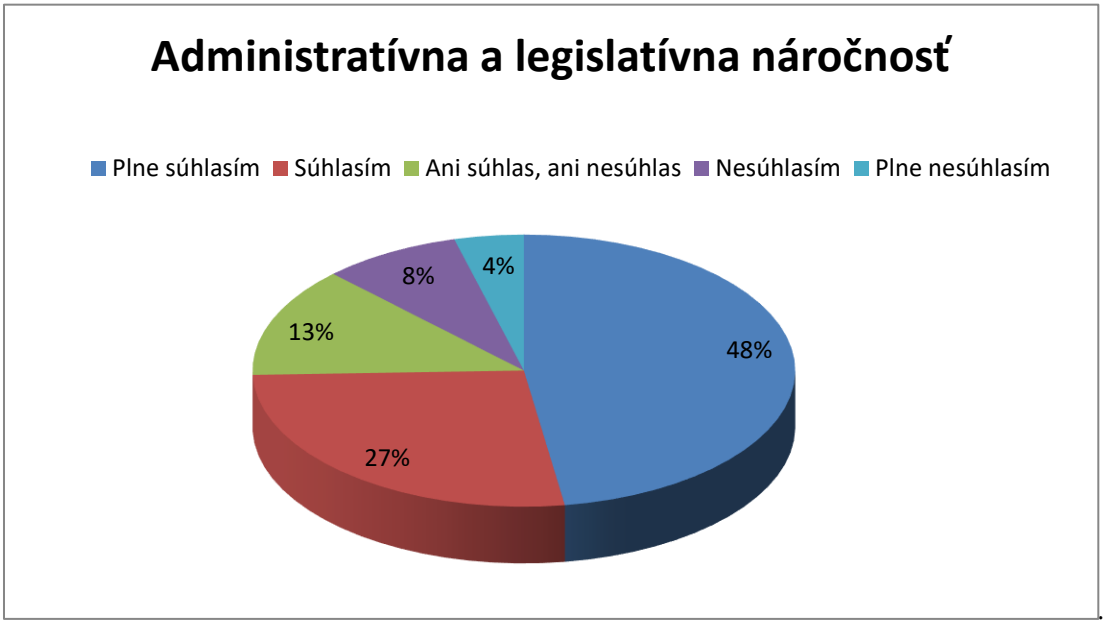
Otvorením jednotného trhu a zvýšením konkurencie na domácom trhu začnú firmy na domácom trhu prirodzene strácať a bez toho, aby získali prístup na zahraničné trhy sú najmenej produktívne firmy nútené ukončiť činnosť. Na druhej strane, najproduktívnejšie firmy sú schopné túto stratu zisku na domácom trhu kompenzovať zvýšením ziskov na trhoch zahraničných a naďalej prežívajú a rozširujú svoje tržné podiely. Firmy, ktoré dosahujú priemernú úroveň produktivity síce prežívajú, ale pôsobia iba na domácom trhu a ich trhový podiel pomaly klesá. Integrácia medzinárodného obchodu eliminuje firmy s najnižšou produktivitou a vo výsledku tak vďaka realokácii zdrojov k produktívnejším firmám zvyšuje priemernú produktivitu. Údaje v tabuľke 28 potvrdzujú, že možnosť presadiť sa na zahraničných trhoch, ktoré otvorený trh priniesol, najlepšie využili práve veľké firmy, ktoré vnímali zvýšenie svojej konkurencieschopnosti na zahraničných trhoch najviac, pričom pravdepodobnosť, že budú súhlasiť s daným tvrdením je 1,28 krát vyššia ako u ostatných firiem. Dá sa tak opäť usudzovať na analogické závery ako v spoločnostiach, ktoré boli klasifikované ako globálne. Je však dôležité zdôrazniť, že väčšina pridanej hodnoty v ČR (53 %) je tvorená MSP, rovnako tak väčšina investícií (53 %), MSP majú väčšinový podiel (57 %) aj na celkovej zamestnanosti, a čo sa týka počtu tvoria 99 % všetkých podnikov (MPO, 2015). Naopak veľké firmy pôsobiace v ČR sú väčšinou dcérske firmy zahraničných matiek alebo nadnárodných holdingov, s čím súvisí aj spomínaná problematika repatriácie ziskov. V súčte s mnohokrát poskytnutými daňovými úľavami a inými výhodami je celkový ekonomický prínos pre Českú republiku otázny. Naproti tomu výhody poskytnuté MSP zostanú s väčšou pravdepodobnosťou v rukách rezidentov, hlavne v prípade malých a regionálnych firiem, ktoré sa vyjadrili bohužiaľ najviac negatívne. Táto asymetria vnímania konkurencieschopnosti je preto dôležitým signálom a mala by jej byť venovaná značná pozornosť. Hlavne tak v oblasti vývoja malých a stredne veľkých českých inovačných a technologických firiem, od ktorých sa do budúcna očakáva, že budú dlhodobým zdrojom tvorby hodnoty, ekonomického rastu a produktivity. Galuščák & Sutoris (2016) uvádzajú, že hospodárska kríza silnejšie zasiahla malých vývozcov a aj tento fakt sa mohol premietnuť do odpovedí respondentov.

**Tab. 28: Klasifikácia odpovedí k otázke 3 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| *Veľkosť firmy podľa počtu zamestnancov* | Plne súhlasím (%) | Súhlasím (%) | Ani súhlas, ani nesúhlas (%) | Nesúhlasím (%) | Plne nesúhlasím (%) | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Malá **(0-99)** | 22,2 | 31,1 | 27,8 | 11,1 | 7,8 | 0,17 | (0,04;0,79) | 0,78 | (0,66;0,92) |
| Stredná **(100-249)** | 21,6 | 49,6 | 18,3 | 7,4 | 3,1 | 1,70 | (0,20;14,73) | 1,09 | (0,82;1,44) |
| Veľká **(250 a viac)** | 32,4 | 37,8 | 27,1 | 2,7 | 0,0 | 8,51 | (1,08;67,23) | 1,28 | (1,10;1,49) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

### 4.2.4 Otázka 4: *Vlivem vstupu do EU se zvýšila legislativní a administrativní náročnost v podnikání.*




**Obr. 47: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na legislatívnu a administratívnu náročnosť**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Graf na obrázku 47 ukazuje, že podľa vzorky respondentov mal vstup do EÚ negatívny dopad na zvýšenie legislatívnej a administratívnej náročnosti. Na jednej strane síce došlo k harmonizácii noriem a predpisov, ktoré sa stali jednotné, na druhej strane má veľa podnikov značné výhrady k uplatniteľnosti európskych noriem na české lokálne podmienky. Pričom podľa skupiny respondentov tieto normy častokrát nie sú aplikovateľné, prípadne sú vzhľadom k lokálnym podmienkam neopodstatnené, regulácie neadekvátne a spolupráca s úradníkmi viac než frustrujúca. Hodnotenie podľa GCI definuje inštitucionálny rámec a byrokraciu ako najvýraznejšiu slabinu súčasného podnikateľského prostredia. Podľa DB zostávajú problematické aj oblasti vymožiteľnosti práva a riešenie súdnych sporov. V súvislosti s európskou legislatívou je na opatreniach spojených so zjednocovaním legislatívy nutné pozerať z hľadiska dlhodobého cieľa, ktorým je štandardizácia noriem a predpisov, ktorej dopady sú

značne pozitívne s priamymi dôsledkami na úrovni podnikov a tým aj na rast HDP v jednotkách percent ako to uvádzajú štúdie v Nemecku, Francúzsku alebo UK (AFNOR, 2009). Rovnako je jednotná legislatíva nutná v snahe dosiahnuť rovnaké konkurenčné podmienky pre zachovanie konkurencieschopnosti na európskych trhoch. Jednotná legislatíva by mala pozitívne prispievať ku konvergencii krajín. Rovnako tak pre firmy z dlhodobého hľadiska znižuje jednotná legislatíva náklady, nakoľko nemusia vytvárať lokálne špecifikácie atď. V ČR je zriadená expertná skupina zodpovedná za znižovanie legislatívnej záťaže. Od vstupu do EÚ sú vyčíslené dopady opatrení k zníženiu administratívnej záťaže v desiatkach miliárd KČ (MPO, 2015). Rovnako tak boli prijaté desiatky smerníc a zákonov zjednodušujúce administratívnu záťaž. Do budúcnosti je z pohľadu štandardizácie a legislatívnych noriem dôležité napr. preberanie a implementácia IFRS štandardov v oblasti účtovníctva, ktoré môže spôsobovať väčšie problémy predovšetkým malým a stredným podnikom, nakoľko s novým rámcom nemajú reálnu skúsenosť na rozdiel od veľkých nadnárodných firiem, ktoré musia IFRS podriaďovať minimálne konsolidované účtovné uzávierky (Bartúňková, 2012). Z hľadiska binomického testu a $Z$ štatistiky uvedených v tabuľke 57 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa zamieta ($|Z| = 7{,}773 > 1{,}96$), pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 4 v rozmedzí 0,793 až 0,919. Hanousek a Kočenda (2015) uvádzajú, že v Európskej únii má z hľadiska dopadov na podnikateľské prostredie mäkká infraštruktúra výrazne silnejší efekt než úroveň rozvoja fyzickej infraštruktúry alebo informačných technológií.

Z tabuľky 29 je zrejmé, že viac negatívne vnímali legislatívnu a administratívnu náročnosť spoločnosti s ručením obmedzeným (vyšší pomer šancí OR), viac menej rozdiel je zanedbateľný. Akciové spoločnosti pravdepodobne disponovali kvalitnejším ľudským kapitálom, prípadne mali zriadené špecializované pracoviská a boli teda schopné zvládať legislatívne požiadavky lepšie. Je tiež možné, že subjektívne vnímanie vlastníkov malých českých firiem mohlo byť skreslené tým, že museli celú legislatívnu činnosť vykonávať samy, čo sa prejavilo na zníženom čase, ktorý mohli venovať samotnej podnikateľskej činnosti. Naopak manažéri väčších akciových firiem mohli legislatívne a administratívne aktivity delegovať na príslušné oddelenia alebo dokonca využívať outsourcing.

**Tab. 29: Klasifikácia odpovedí k otázke 4 podľa právnej formy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Právna forma*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| s.r.o. | 41,5 | 25,3 | 11,1 | 17,0 | 5,1 | 1,27 | (0,40;3,95) | 1,04 | (0,87;1,24) |
| as | 40,5 | 24,0 | 25,8 | 6,5 | 3,2 | 1,15 | (0,30;4,40) | 1,02 | (0,85;1,22) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

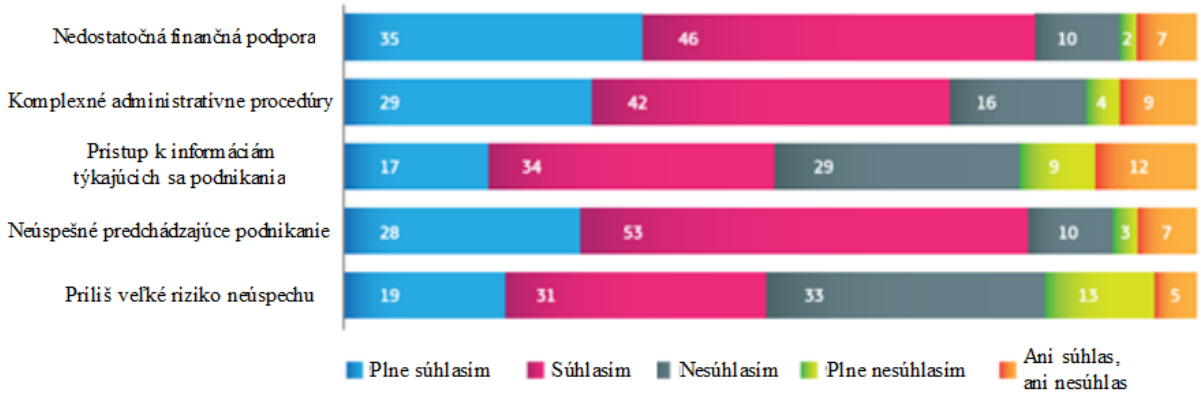
### 4.2.5 Otázka 5: *Snadnost získat kapitál se vlivem vstupu do EU zlepšila.*




**Obr. 48: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na možnosti získať kapitál**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Politika EÚ je navrhovaná tak, aby zlepšovala podnikateľské prostredie, propagovala podnikanie a tvorbu pracovných miest a uľahčovala malým podnikom prístup k finančným prostriedkom a na trhy (MPO, 2016). Cieľom tejto otázky bolo zistiť, aký mal vstup do EÚ vplyv na možnosti získať kapitál. Jedna z hypotéz uvedená v teoretickej časti bola, že kapitál by sa mal stať celkovo dostupnejší vzhľadom k rozšíreným možnostiam financovania. To sa dotazníkovým prieskumom potvrdilo, kedy opäť väčšina respondentov súhlasí s tvrdením, že vstup do EÚ uľahčil možnosti získania kapitálu, čo je vidno aj z grafu na obrázku 48. Či už vo forme bankových úverov a pôžičiek, eurodotácií alebo seed či venture kapitálu v prípade start- upov. Úlohu pravdepodobne zohral aj pozitívny vývoj finančného trhu, ktorá podľa GCI rástol. Od roku 1999 narástol tržný podiel Českej republiky v Európskej únii celkovo o 2,14 percentuálnych bodov, čo je štatisticky významný rast a svedčí o externej konkurencieschopnosti (Čekmeová, 2016). Investorov lákajú predovšetkým technologické inovatívne start- upy s možnosťou rýchleho rastu. V ČR sa začína postupne budovať progresívna sieť inkubátorov a podporných centier, ktoré vytvárajú podmienky pre rast začínajúcich podnikateľov a aj napriek výraznému riziku priťahujú, pozornosť investičných skupín, hlavne tak tých českých (Kiseláková et al., 2016). Európska únia a česká vláda stimuluje súkromný bankový sektor k vydávaniu rizikovejších úverov formou príspevkov a dotácií k ich zaisteniu. Podľa DB zostáva otázka financovania a získavania kapitálu pre podnikateľov výzvou, napriek zlepšujúcemu sa trendu z posledných rokov. Zo štúdie Eurostatu na obrázku 49 vyplýva, že podľa respondentov je najhorším aspektom pri začatí podnikania v EÚ nedostatočná práve finančná podpora a administratívne procedúry. Hlavne oblasť administratívy je častokrát kritizovaná (čo je v súlade s otázkou 4), napriek nespornej snahe špecializovaných skupín na úrovni EÚ ako aj národnej úrovni a spomínanému pokroku v tejto oblasti.




**Obr. 49: Najväčšie prekážky podnikania v EÚ**

Zdroj: European Commission (2014)

Z hľadiska binomického testu a *Z* štatistiky uvedených v tabuľke 57 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa zamieta ($|Z| = 2{,}929 > 1{,}96$), pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 5 v rozmedzí 0,558 až 0,760.

Údaje v tabuľke 30 ukazujú, že malé firmy mali s financovaním väčšie problémy ako firmy veľké (RR 0,89 u malých firiem v porovnaní s 1,14 u firiem veľkých). Jedným z kľúčových cieľov EÚ je podpora malého a stredného podnikania, o čom pojednáva európsky SBA (Small Business Act) a český Jízdní řád. Podpora start - upov a získavanie eurodotácií, ktoré boli mierené predovšetkým na MSP, významným spôsobom ovplyvnili respondentov. Nevýhodou financovania formou dotácií je spätné refinancovanie (t.j. fyzické uhradenie nákladov až po ich reálnom vydokladovaní). Na druhej strane v prípade odsúhlasenej žiadosti má banka v rukách záruku krytia prípadného úveru a teda môže úvery vo väčšej miere poskytovať. Na druhej strane je možné, že európska integrácia nehrala zásadnú roľu a jedná sa skôr o podnikovo- hospodársky aspekt, kde väčšia firma ktorá disponuje väčším majetkom, kapitálom alebo inými zdrojmi má z logiky veci lepšiu vyjednávaciu schopnosť.

**Tab. 30: Klasifikácia odpovedí k otázke 5 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

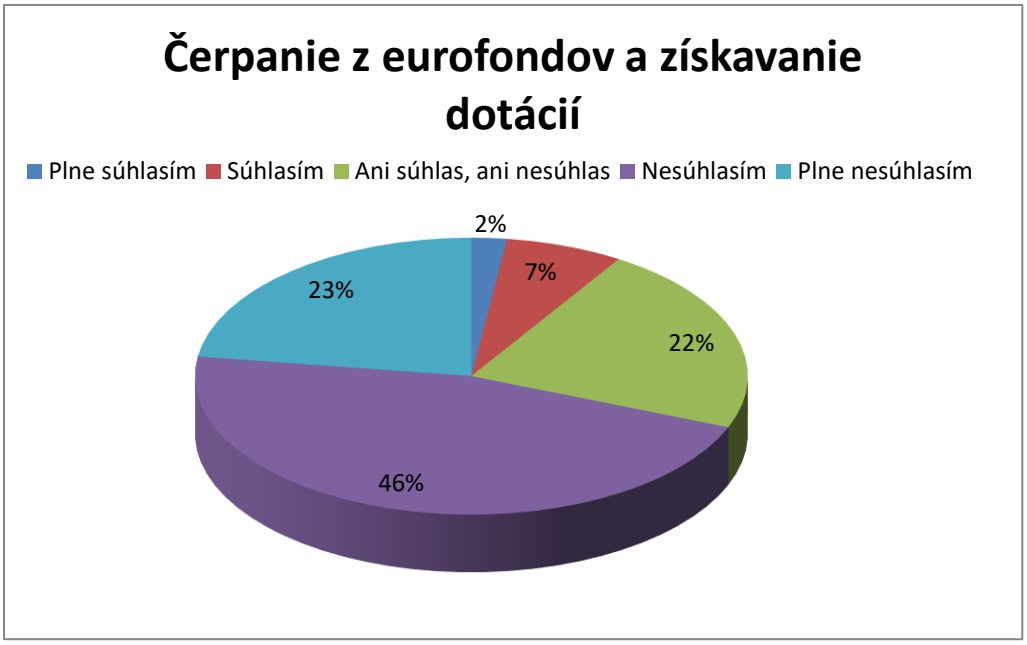
| ***Veľkosť firmy podľa počtu zamestnancov*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Malá **(0-99)** | 10,0 | 27,8 | 40,0 | 17,8 | 4,4 | 0,70 | (0,27;1,80) | 0,89 | (0,65;1,20) |
| Stredná **(100-249)** | 2,9 | 34,4 | 42,1 | 7,8 | 12,8 | 1,03 | (0,18;6,04) | 1,01 | (0,56;1,82) |
| Veľká **(250 a viac)** | 8,1 | 40,6 | 32,4 | 10,8 | 8,1 | 1,49 | (0,54;4,12) | 1,14 | (0,83;1,55) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Tabuľka 52 v prílohách v dodatku VII ukazuje, že najviac sa darilo získať kapitál firmám v terciárnom sektore. V priemer je šanca, že budú firmy z terciárneho sektoru súhlasiť s tvrdením na danú otázku,

1,54 krát vyššia ako u firiem z ostatných sektorov. Z hľadiska respondentov sa pozitívne vyjadrovali hlavne technologické výskumné a vývojové spoločnosti. Je to pravdepodobne dôsledok snahy a strategických cieľov EÚ podporiť výskum a vývoj, kde väčšina eurofondov bola smerovaná hlavne do tejto oblasti. Po vyňatí znalostného sektoru sa však zvyšok terciárneho sektoru (oblasť služieb) vyjadroval skôr negatívne.

### 4.2.6 Otázka 6: *Čerpání z eurofondů a žádání vládních dotací bylo jednoduché a transparentní.*




**Obr. 50: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na čerpanie z eurofondov a získavanie dotácií**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Stratégia Európa 2020 (s podtitulom „pre inteligentný a udržateľný rast podporujúci začlenenie“) je hlavnou hospodárskou stratégiou EÚ do r. 2020. Základom je päť merateľných cieľov: zvýšiť zamestnanosti v kategórii 20 – 64 let na 75 %; investovať do výskumu a vývoja 3 % HDP; v oblasti klímy a energie by mal byť dosiahnutý cieľ „20 – 20 – 20“ (tzn. Zvýšiť energetickú účinnosť o 20 %; zvýšiť podiel obnoviteľných zdrojov energie v konečnej spotrebe energie na 20 %, znížiť emisie skleníkových plynov o 20 %); znížiť podiel osôb, ktoré predčasne ukončia školskú dochádzku, pod hranicu 10 % a zvýšiť dosiahnutie terciárnej úrovne vzdelávania o najmenej 40 % u mladšej generácie; znížiť počet osôb ohrozených chudobou o 20 miliónov (MPO, 2015). Tejto stratégii a jej cieľom zodpovedala aj štruktúra a strategické zameranie eurofondov. Z grafu na obrázku 50 je vidieť, že čerpanie z eurofondov je značne problematický a netransparentný proces, ktorý vidí väčšina podnikateľov ako zložitý. Rovnako tak, podľa vyjadrení viacerých respondentov poskytuje konkurenčnú výhodu tým, ktorí ich získali, a diskriminuje tých, ktorí ich z rôznych dôvodov nezískali. To prehlbuje nerovnováhu na trhu. Celkovo trvá čerpanie eurofondov príliš dlho, je sprevádzané výraznou legislatívou, čo vyústilo až k outsourcovaniu podávaní samotných žiadostí špecializovanými komerčnými firmami. Pomalé čerpanie tlačí na šibeničné termíny a neúmerne zrýchlené čerpanie na konci dotačného obdobia alebo prepadu časti určených prostriedkov. Na druhej strane boli od vstupu do EÚ podporené celkovo desiatky tisíc projektov. Čistá kumulatívna pozícia činila za 10 rokov členstva vo vzťahu k rozpočtu EÚ 330 mld. KČ, čo je značná finančná podpora, hlavne v oblasti kohéznej a regionálnej politiky (Úřad vlády ČR, 2014). Úspešnosť podaných žiadostí MSP o eurodotácie je na

úrovni 90 %, čo ukazuje, že v konečnom dôsledku sú podniky v ČR v získavaní dotácií pomerne úspešné. Ďalšou výhodou eurofondov je to, že podporujú podniky v čerpaní úverov, čo pozitívne prispieva k ich rozvoju a rastu. V období 2014- 2020 je v programe HORIZON 2020 určených pre Českú republiku 640 mld. KČ. Predpokladá sa, že Česká republika sa dokázala poučiť z predošlého obdobia a už nebude mať toľko problémov ako v prvom období čerpania (2007-2013). Z hľadiska binomického testu a *Z* štatistiky uvedených v tabuľke 57 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa zamieta ($|Z| = 7{,}770 > 1{,}96$), pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 6 v rozmedzí 0,060 až 0,185.

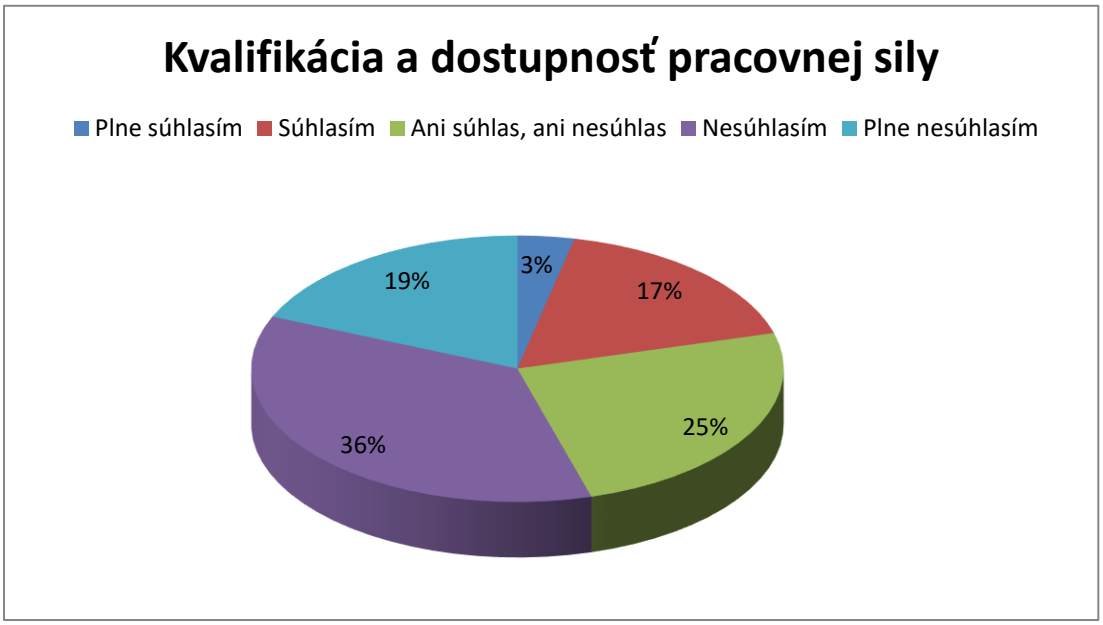
Z tabuľky 31 je vidno, že zo sledovaného vzorku firiem eurofondy najľahšie čerpali firmy z terciárneho sektoru. Pričom je dôležité vymedziť firmy znalostného sektoru, hlavne technologické firmy, ktoré považovali čerpania eurofondov za najjednoduchšie. Opäť sa v tejto otázke prejavilo strategické smerovanie EÚ s dôrazom na podporu výskumu a vývoja, nakoľko zameranie eurofondov vo forme požiadaviek na výber projektov jasne favorizovalo práve tento sektor (OR 2,41) oproti napr. sekundárnemu sektoru. Ostatné sektory bohužiaľ mierou svojho súhlasu neprevyšovali 10 %. Celkovo je možné usudzovať, že eurofondy zohrali významnú úlohu, hlavne v oblasti malých technologických firiem a poľnohospodárstva, naproti tomu samotný proces čerpania má svoje medzery prevažne v oblasti administratívy. Získanie eurodotácií sa dá tiež považovať za značnú konkurenčnú výhodu, čo môže viesť k nerovnováham na trhu.

**Tab. 31: Klasifikácia odpovedí k otázke 6 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Sektor podnikania*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Primárny | 3,2 | 7,1 | 33,5 | 46,9 | 9,3 | 1,35 | (0,15;12,52) | 1,29 | (0,20;8,32) |
| Sekundárny | 4,6 | 6,1 | 24,5 | 44,9 | 19,9 | 0,52 | (0,13;2,02) | 0,56 | (0,16;1,91) |
| Terciárny | 6,6 | 10,5 | 19,9 | 39,7 | 23,3 | 2,41 | (0,62;9,32) | 2,19 | (0,64;7,48) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

### 4.2.7 Otázka 7: *Kvalifikace a dostupnost kvalifikované pracovní síly se vlivem vstupu do EU zvýšila.*




**Obr. 51: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na kvalifikáciu a dostupnosť pracovnej sily**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Výhodou členstva v EÚ je uznávanie profesijných kvalifikácií vo všetkých krajinách Európskej únie. Členské štáty sa dohodli na spoločných štandardoch vzdelania napríklad u profesií ako lekár, farmaceut, architekt alebo právnik. Z tohto pohľadu je aj pre kvalifikovaných pracovníkov z ČR ľahšie nájsť prácu v zahraničí (rovnako tak môžu zahraniční pracovníci prichádzať do ČR). Z grafu na obrázku 51 je zrejmé, že vstup do EÚ nepriniesol pozitíva v oblasti dostupnosti a kvalifikácie pracovnej sily. Zrejme došlo pôsobením otvorenia trhu k odchodu kvalifikovaných a schopných pracovníkov za lepšími platovými podmienkami do zahraničia. Títo pracovníci boli nahradení pravdepodobne menej kvalifikovanými, prípadne lacnejšími pracovníkmi z krajín východnej Európy, čo môže mať negatívny dopad na budúcu konkurencieschopnosť, nakoľko bez dostatočného počtu kvalifikovaných pracovníkov hlavne v technických odboroch nebude možné pokryť dostatočne potreby pracovného trhu (Strielkowski, 2013). Z hľadiska GCI indexu dosahuje celkovo vysokého skóre úroveň vyššieho, ale hlavne základného vzdelávania. Problémom sa však zdá byť relatívne nízka úroveň sofistikovanosti českých podnikov a stagnujúci vývoj v oblasti inovácií, čo môže svedčiť o problémoch v oblasti dostupnosti kvalifikovanej pracovnej sily. Odpovede respondentov na túto otázku tak jasne ukazuje dôležitosť kvalitného vzdelávacieho systému. Prudký príliv investícií v období 2000- 2006 značne pôsobil na štruktúru pracovného trhu. Nakoľko väčšina investícií smerovala do oblasti strojárstva, zvýšil sa dopyt po technicky vzdelaných pracovníkoch, čo predstavovalo pre veľkú skupinu firiem značný problém. Na tento dopyt nedokázal pracovný trh a vzdelávací systém dostatočne rýchlo zareagovať, čo sa negatívne prejavilo na štrukturálnej nezamestnanosti. Tento problém je podľa Kadeřábkovej (2007) zásadný, nakoľko sa tento vývoj môže smerom k budúcemu vývoju Hi-Tech a informačných technológií opakovať a nedostatočný počet expertov môže spomaliť rast firiem. Problém sa týka ako stredného tak aj vysokého školstva. Sociálna politika EÚ, vytváranie nových pracovných miest a strategické zameranie EÚ tak vo výsledku viedli k celkovému poklesu nezamestnanosti, napriek niekoľkým problémom na trhu práce, ktoré sa vyskytli. Zdá sa však, že na úrovni firiem je stále čoraz väčší problém nájsť dostatok kvalifikovaných pracovníkov. Z hľadiska binomického testu a Z štatistiky uvedených v

tabuľke 57 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa zamieta ($|Z| = 4{,}511 > 1{,}96$), pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 7 v rozmedzí 0,193 až 0,365.

Z hľadiska dostupnosti pracovnej sily naprieč sektormi je z tabuľky 32 vidno, že najvýraznejšieho zlepšenia sa dosiahlo v terciárnom sektore a naopak, najhorší výsledok je možné pozorovať v primárnom a sekundárnom sektore, pričom šanca že budú napr. firmy v sekundárnom sektore s daným tvrdením súhlasiť je 0,35 krát nižšia ako vo firmách z ostatných sektorov. Celkovo však prevažuje u všetkých sektorov značný nesúhlas v tejto otázke a je teda možno konštatovať, že kvalifikovaní pracovníci pracovali vo väčších nadnárodných firmách alebo z Českej republiky odchádzali, pričom boli nahradzovaní menej kvalifikovanými pracovníkmi o čom svedčí aj niekoľkonásobne vyšší počet pracujúcich migrantov v porovnaní s obdobím pred vstupom do EÚ.

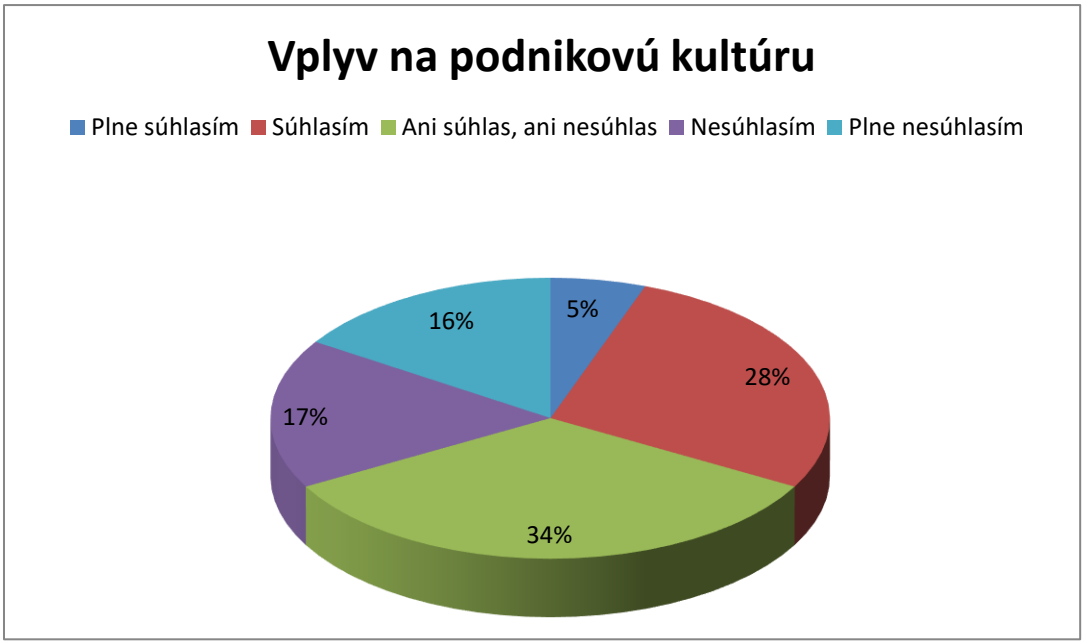
**Tab. 32: Klasifikácia odpovedí k otázke 7 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Sektor podnikania*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Primárny | 3,3 | 9,7 | 5,6 | 59,5 | 21,9 | 0,35 | (0,04;2,95) | 0,43 | (0,07;2,75) |
| Sekundárny | 2,0 | 10,2 | 24,5 | 44,9 | 18,4 | 0,37 | (0,13;1,02) | 0,47 | (0,21;1,06) |
| Terciárny | 7,5 | 22,1 | 25,9 | 24,9 | 16,7 | 3,23 | (1,23;8,46) | 2,40 | (1,12;5,11) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Na základe údajov v tabuľke 53 v prílohách v dodatku VII je možné usúdiť, že globálne pôsobiace firmy mali s dostupnosťou kvalifikovanej pracovnej sily najmenšie problémy (RR 1,25). Je možné, že kvalifikovaných pracovníkov nachádzali aj za cenu vyšších recruitingových nákladov za hranicami Českej republiky, pričom mohli uplatniť drahšie recruitingové nástroje, metódy a marketing, prípadne boli schopní nájsť pracovníkov mimo ČR, a práve preto sa vyjadrili viac súhlasne. Je tiež pravdepodobné, že disponovali lepšou vybavenosťou informačných systémov, napr. v podobe rozšírených možností podania aplikačných žiadostí (Tvrdíková, 2016).

### 4.2.8 Otázka 8: *Vstup do EU měl celkově pozitivní vliv na podnikovou kulturu ve Vaší firmě.*




**Obr. 52: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na podnikovú kultúru**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Z grafu na obrázku 52 je zrejmé, že je rovnaká časť respondentov, ktorí nesúhlasia s vyjadrením, že vstup do EÚ mal pozitívny vplyv na podnikovú kultúru, ako tých, ktorí súhlasia. A to aj napriek jednoduchšiemu pohybu osôb, pracovnej sily či kapitálu. Voľný pohyb osôb na jednotnom trhu umožnil vyššiu mobilitu pracovnej sily. Pracovníci, ktorí vycestovali za prácou do zahraničia môžu po návrate späť uplatniť získané skúsenosti na rozvoj a napredovanie v oblastiach, v ktorých pôsobili v zahraničí, čím môžu pozitívne prispieť k zvýšeniu podnikovej kultúry českých firiem. Na druhej strane, veľká časť respondentov si pod pojmom európska kultúra v zmysle podnikania predstavuje bruselskú legislatívu a byrokraciu, prípadne odchod kvalifikovaných talentovaných pracovníkov. Pravdepodobne nedošlo k dostatočnému zásahu a zdieľaniu európskych metód a hodnôt do českého podnikania, prípadne nie sú vnímané ako pozitívne. Rovnako tak je možné, že do hodnotenia podnikovej kultúry sa premietlo aj negatívne vnímanie korupcie a celkovo negatívne hodnotenie národnej pracovnej morálky v Českej republike, kde podľa GCI bol tento faktor 3. najviac problematický. Tento trend je pri existencii dotovaných programov ako napr. Erasmus prekvapivý. Je možné, že rotovanie pracovníkov sa uskutočnilo iba v malom a obmedzenom počte firiem, čo v kontexte obrovského počtu vyše milióna podnikateľských subjektov zostalo štatisticky nevýznamné. Z hľadiska binomického testu a $Z$ štatistiky uvedených v tabuľke 46 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa nezamieta ($|Z| = 0{,}106 < 1{,}96$), pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 8 v rozmedzí 0,390 až 0,598.

Z tabuľky 33 je vidno, že najvýraznejšie zlepšenie podnikovej kultúry od vstupu do EÚ pocítili práve veľké globálne pôsobiace firmy, kde pravdepodobnosť, že budú s daným tvrdením súhlasiť, je 1,9 krát vyššia ako u regionálnych a republikových firiem. Nadnárodné firmy zamestnávajú v priemere viac zahraničných pracovníkov a tým pádom mohli čerpať viac z diverzifikovanej podnikovej kultúry. Celkovo je možné, že pohyb osôb sa zjednodušil v mnohých ohľadoch aj pre interných zamestnancov tej istej firmy z čoho mohli pri realokáciách zamestnancov opäť čerpať prevažne nadnárodne pôsobiace

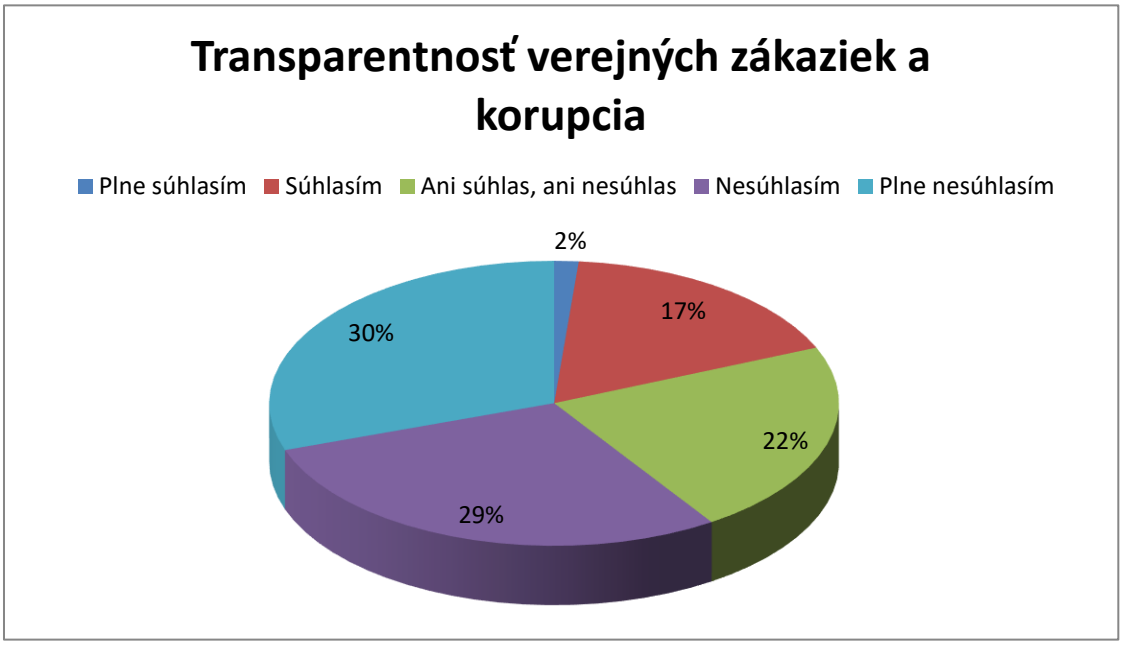
firmy. Je teda zrejmé, že český manažment regionálnych alebo národne pôsobiacich firiem nevyužil plne potenciál, ktorý európska integrácia v tomto smere poskytla.

**Tab. 33: Klasifikácia odpovedí k otázke 8 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Pôsobenie firmy*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Regionálne | 6,5 | 22,6 | 25,8 | 16,1 | 29,0 | 0,56 | (0,22;1,50) | 0,74 | (0,42;1,29) |
| Republikovo | 7,4 | 24,1 | 33,3 | 22,2 | 13,0 | 0,86 | (0,37;2,01) | 0,93 | (0,60;1,43) |
| Globálne | 3,8 | 30,8 | 42,3 | 9,6 | 13,5 | 1,90 | (0,78;4,65) | 1,36 | (0,90;2,05) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

### 4.2.9 Otázka 9: *Transparentnost verejnýchek se vlivem vstupu do EU zlepšila, korupce poklesla.*




**Obr. 53: Percentuálne zobrazenie vplyvu vstupu do EU na transparentnosť verejných zákaziek a korupciu**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Dlhodobým cieľom EÚ v oblasti verejných zákaziek je rekodifikácia právnych úprav, ktorej cieľom je spriehľadniť danú oblasť, ale tiež zjednodušiť zavádzanie nových procesov spojených s elektronizáciou zadávania verejných zákaziek (Baldwin & Wyplosz). Z grafu na obrázku 53 je zrejmé, že väčšina respondentov si však nemyslí, že vstup do EÚ mal pozitívny vplyv na transparentnosť verejných zákaziek či korupciu. Jednou z najčastejšie kritizovaných oblastí Európskou komisiou je práve korupcia. Zdá sa však, že ani európsky aparát, integračné rokovania pri vstupe, či legislatívne reformy túto oblasť nezlepšili. Európske právo a dostatočne transparentnú legislatívu hospodárskej súťaže sa nepodarilo

v plnej miere úspešne zaviesť do vyšších vládnych sfér a oblasti verejných zákaziek, napriek značným snahám v oblasti informovanosti a prístupu k verejným zákazkám. Výrazným problémom sa zdá byť tak tiež oblasť korupcie. Stredoeurópske krajiny sa nedokázali v tomto smere pohnúť dostatočne výrazne vpred. Je dôležité zdôrazniť, že transparentnosť a korupcia je jedným z kľúčových parametrov investičných rozhodnutí investorov, pričom vzhľadom k ťažkej kvantifikovateľnosti zohráva dôležitú úlohu už len samotné povedomie alebo povesť v tejto oblasti (Beneš & Harnisch, 2015). Negatívny vplyv na objem odradených investícií je otázny, celkovo negatívny vplyv na vývoj podnikateľského prostredia je však zrejmý. Odstraňovanie obchodných prekážok prebiehalo už pred vstupom do EU. Vytvorenie Schengenského priestoru a odstránenie hraničných kontrol v roku 1995 však neodstránilo štátne hranice v politickom zmysle, priestorom k zlepšeniu v EÚ zostáva najmä mäkká infraštruktúra (Krpec & Hodulák, 2013). Z hľadiska binomického testu a *Z* štatistiky uvedených v tabuľke 57 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa zamieta ($|Z| = 5{,}828 > 1{,}96$), pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 9 v rozmedzí 0,139 až 0,295.

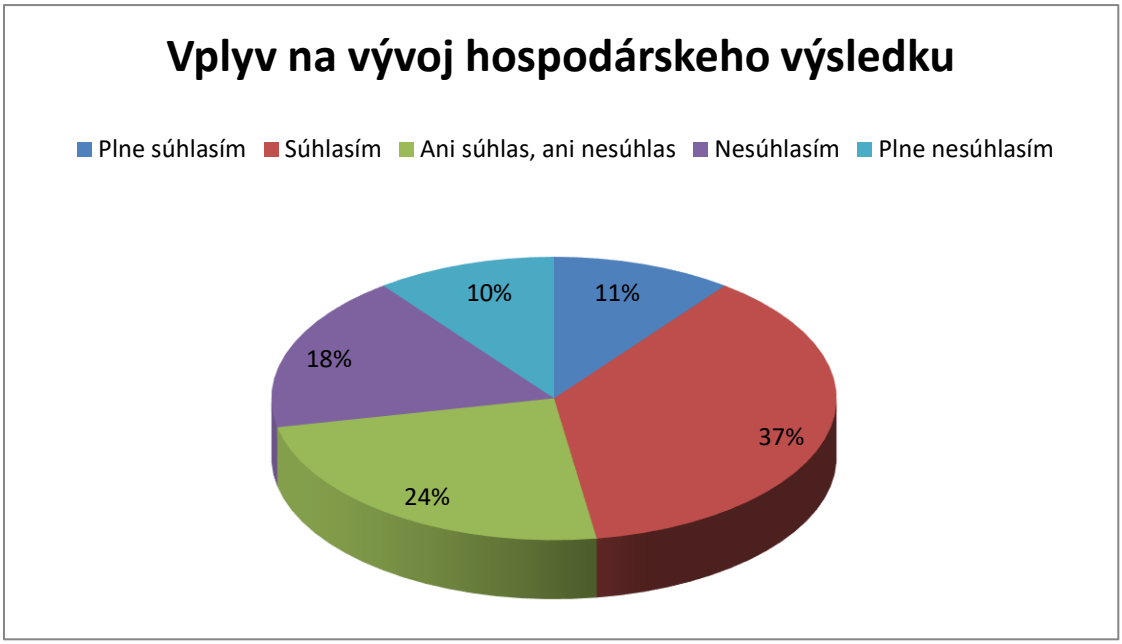
Podľa veľkosti firmy je z tabuľky 34 zrejmé, že veľké firmy mali s korupciou menšie problémy ako firmy malé, kde je pomer šancí najnižší. Je možné, že väčšie spoločnosti sa hlásili v priemere o väčšie zákazky či súťaže, a preto bola venovaná väčšia pozornosť na dodržanie transparentnosti. Prípadne je možné, že malé firmy boli častejšie na strane porazených vo výberových riadeniach a práve korupciu vnímali ako hlavný dôvod, čo nemusela byť pravda. V každom prípade sa podľa hodnotení respondentov zdá, že ani európska integrácia situáciu nezlepšila. Celkovo v oblasti verejných zákaziek dominoval u respondentov skeptický názor bez náznaku na zlepšenie situácie, ktorá sa stala dlhodobým problémom. V tomto smere je možné negatívne ekonomické dôsledky z pohľadu firiem pripísať práve úrovni a nestabilite českej politickej scény (Dostal & Hlousek, 2013). Samotná výška ekonomického dopadu je však znovu otázna a ťažko kvantifikovateľná.

**Tab. 34: Klasifikácia odpovedí k otázke 9 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Veľkosť firmy podľa počtu zamestnancov*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Malá **(0 - 99)** | 4,2 | 13,3 | 18,6 | 27,2 | 36,7 | 0,42 | (0,16;1,08) | 051 | (0,25;1,05) |
| Stredná **(100 - 249)** | 2,2 | 27,6 | 12,1 | 29,0 | 29,1 | 1,93 | (0,44;8,38) | 1,62 | (0,59;4,41) |
| Veľká **(250 a viac)** | 5,5 | 16,2 | 32,4 | 27,0 | 18,9 | 2,07 | (0,75;5,69) | 1,73 | (0,83;3,59) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

### 4.2.10 Otázka 10: *Vstup do EU pozitivně působil na vývoj hospodářského výsledku.*




**Obr. 54: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na vývoj hospodárskeho výsledku**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Cieľom tejto otázky bolo zistiť, či a aký mal vplyv vstup do EÚ na hospodársky výsledok, pričom existuje nespočetné množstvo faktorov, ktoré tento ukazovateľ mohli ovplyvniť ako obdobie globálnej konjunktúry, svetovej hospodárskej kríze, aktuálna politická situácia. Podľa popísanej teórie by integrácia trhov mala viesť k počiatočnému poklesu ceny a poklesu ziskov firiem, čo eliminuje postupne počet firiem v odvetví. Prebiehajúca reštrukturalizácia, by však ďalej mala viesť k postupnému zvyšovaniu ceny a zisku, pričom tento proces sa označuje ako konsolidácia. Z grafu na obrázku 54 je vidno, že prevažuje skupina respondentov, ktorý si myslia, že vstup do EÚ mal na hospodársky výsledok pozitívny vplyv. Otvorený európsky trh, bezbariérový obchod, zvýšenie konkurencie a tlak na zvýšenie efektivity tak pravdepodobne priniesol viac pozitív ako negatív. Na druhej strane stále existuje relatívne veľká takmer 1/3 časť respondentov, ktorá sa vyjadrila negatívne. Firmy ktoré zodpovedali otázky v dotazníku, sú tie, ktoré dlhodobo (minimálne od roku 2000) fungujú, a teda tie, ktoré boli dostatočne efektívne a flexibilné k zmenám. Značná časť firiem zanikla. Čo môže byť dôsledkom globálneho vývoja, ale aj nedostatočnej efektivity. Investície a spillover efekty mohli pozitívne prispieť k transferu know how a zvýšeniu produktivity, ktorá je vzhľadom k demografickému vývoju kľúčovým aspektom budúceho ekonomického vývoja a rastu HDP. Je zrejmé, že české výroby v oblasti spracovateľského priemyslu boli zaujímavé hlavne v dôsledku nízkych mzdových nákladov a celkových produkčných nákladov, čo sa spolu s technickou odbornosťou a tradíciou českých výrob prejavilo na relatívne vysokej konkurencieschopnosti českých produktov vo forme exportov v zahraničí (Fojtiková, 2014). Samotné výroby sa však z hľadiska hodnotového reťazca nachádzajú na konci. Vývoj technológií smeruje k digitalizácii a automatizovaniu výrob, čo prinesie reštrukturalizáciu mnohých sektorov, a preto je dôležité, aby si česká ekonomika zachovala flexibilitu v oblasti vzdelávania a na trhu práce a umožnila tak podnikom ľahšiu dostupnosť ku kvalifikovanej pracovnej sile. Z hľadiska binomického testu a $Z$ štatistiky uvedených v tabuľke 57 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa zamieta ($|Z| = 2{,}525 > 1{,}96$), pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 10 v rozmedzí 0,530 až 0,715.

Vplyv na výsledok hospodárenia v rámci jednotlivých odvetví je pozitívne vnímaný vo všetkých sektoroch. Najnižšiu podporu však vyjadrili firmy pôsobiace v sektore služieb (OR 0,38), kde došlo pravdepodobne k najvýraznejšej stagnácii. Podľa vzorky respondentov vstup do EÚ terciálnemu sektoru výrazné zlepšenie hospodárskeho výsledku nepriniesol. Typická charakteristika podniku v oblasti sektoru služieb bola malý podnik, ktorý pôsobil väčšinou regionálne alebo národne. Je teda možné, že z logiky veci sa v terciárnom sektore nachádza najviac MSP podnikov, čo sa prejavilo v odpovedi respondentov. Výsledky sú uvedené v tabuľke 35. Niektoré teoretické modeli zdôrazňujú limitovanú diferenciáciu produktu, ktorá povedie k tvrdším cenám konkurencie, keď sa trhy stanú viac otvorené. Niektoré ďalšie modeli naopak zdôrazňujú rolu utopených nákladov a zahraničných investícií, ktoré si môžu dovoliť iba produktívnejšie firmy. Tento výberový efekt je ešte viac posilnený klesajúcou ziskovou prirážkou kvôli zvyšujúcej sa otvorenosti voči globálnej konkurencii, zatiaľ čo jej sila sa mení naprieč krajinami v závislosti na ich sektorových špecializáciách a geografickej polohe v globálnej obchodnej sieti. Mechanizmus, ktorý rozhoduje o výberovom efekte, je kombináciou konkurencie importov a prístupu na exportné trhy. Na jednej strane dovoľujú nižšie obchodné náklady vstup zahraničných konkurentov na domáci trh, prevádzkový zisk domácich firiem na týchto trhoch sa znižuje bez ohľadu na to, ako veľmi sú produktívne. Na druhej strane, niektoré domáce firmy získavajú vstup na zahraničné trhy a získavajú dodatočný profit na základe z ich zahraničného podnikania. Sú to ale iba tie firmy, ktoré sú dostatočne produktívne, aby čelili dodatočným nákladom ich zahraničných aktivít (ako napr. transportné a administratívne povinnosti alebo inštitucionálne a kultúrne bariéry).

**Tab. 35: Klasifikácia odpovedí k otázke 10 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Sektor podnikania*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Primárny | 9,6 | 37,5 | 28,3 | 21,7 | 2,9 | 1,25 | (0,22;7,13) | 1,08 | (0,60;1,95) |
| Sekundárny | 11,8 | 50,7 | 14,6 | 12,5 | 10,4 | 2,34 | (1,00;5,44) | 1,35 | (1,01;1,80) |
| Terciárny | 11,6 | 27,0 | 26,9 | 21,1 | 13,4 | 0,43 | (0,19;0,97) | 0,73 | (0,55;0,99) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Z hľadiska rozsahu pôsobenia firiem je vidno, že najvýraznejšie zlepšenie výsledku hospodárenia vo vzťahu k vstupu do EÚ zaznamenali práve firmy pôsobiace globálne (OR 2,42) a naopak najhoršie na tom boli firmy pôsobiace regionálne (tabuľka 54 v prílohách v dodatku VII), ktoré sa dokonca vyjadrili v zmysle celkového zhoršenia hospodárskeho výsledku vplyvom vstupu do EÚ, kde výrazne nízky bol aj sledovaný pomer šancí. Toto zistenie je dôležitý indikátor vývoja MSP. Kľúčovým rozdielovým činiteľom mohol byť práve vývoj exportu, kde európska integrácia zohrala zásadnú úlohu. Rast celkového objemu exportov bol vo väčšej miere spojený veľkými exportnými firmami (2/3), aj napriek zvyšujúcemu sa objemu exportov MSP. Na trhy EÚ smeruje ročne 83 % všetkých českých exportov (MPO, 2015). Vplyv medzinárodného obchodu na ukončenie firiem a firemnú heterogenitu v rámci priemyselných sektorov má dôležité implikácie na politickú ekonómiu liberalizácie obchodu vzhľadom k tomu, že jej kľúčová implikácia je divergencia existencie výkonnejších a menej výkonných firiem. Či sa otvorenosť obchodu zvyšuje alebo znižuje, má kľúčové dopady na zvyšovanie rozdielov medzi firmami a v tomto kontexte vo výsledku výrazne ovplyvňujú politickú udržateľnosť prebiehajúceho

procesu globálnej liberalizácie obchodu. V dôsledku voľného pohybu osôb, tovarov, kapitálu a služieb alebo zrušenia ciel a bariér je zrejmé, že viac výhod pocítili práve globálne pôsobiace spoločnosti.

V Európe existuje 23 miliónov malých podnikov (MSP), ktoré predstavujú 99 % všetkých podnikov, poskytujú 67 % pracovných miest a podieľajú sa z 85 % na vytváraní nových pracovných príležitostí (MPO, 2015). Z tabuľky 36 je zrejmé, že existuje súvislosť medzi veľkosťou firmy a vplyvom vstupu do EÚ na hospodársky výsledok, pričom platí, že čim väčšia firma, tým pozitívnejšie vyjadrenie na túto otázku, o čom svedčí aj stúpajúci pomer šancí s rastúcou veľkosťou firmy. Tu je dôležité sa zamyslieť, či európska integrácia v súlade s globalizačnými tendenciami neprispela istou mierou k transferu ziskov od menších k väčším firmám, čo vyústilo k všeobecnej a prirodzenej nespokojnosti malých a stredných firiem. A to je v zásadnom rozpore so strategickými cieľmi podpory podnikania malých a stredných firiem v EÚ.

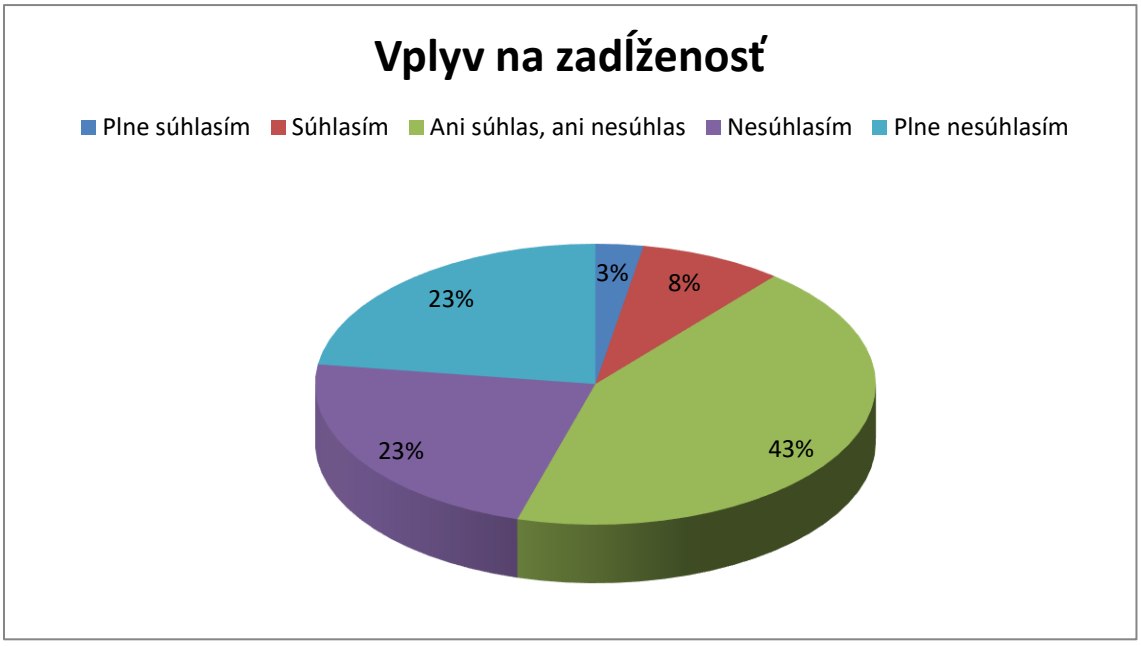
**Tab. 36: Klasifikácia odpovedí k otázke 10 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Veľkosť firmy podľa počtu zamestnancov*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesú-hlasím **(%)** | Plne ne-súhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Malá **(0-99)** | 8,9 | 33,3 | 25,6 | 20,0 | 12,2 | 0,53 | (0,23;1,25) | 0,80 | (0,60;1,07) |
| Stredná **(100-249)** | 22,7 | 27,9 | 28,0 | 3,8 | 17,6 | 1,58 | (0,29;8,58) | 1,17 | (0,71;1,91) |
| Veľká **(250 a viac)** | 13,9 | 47,2 | 13,9 | 19,4 | 5,6 | 1,76 | (0,71;4,34) | 1,22 | (0,91;1,64) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Odstraňovanie bariér obchodu pozitívne pôsobí na posilnenie aglomeračných síl a nákladová väzba pôsobí na usadzovanie firiem v blízkosti svojich odberateľov. Pôsobenie európskej integrácie preto mohlo prispieť k presunu firiem do blízkosti hlavného mesta Prahy alebo miest alokovania PZI. Z hľadiska regiónov a pôsobenia EÚ na hospodársky výsledok je z dát v tabuľke 56 v prílohách v dodatku VII vidno viac menej rovnomerné vyjadrenie respondentov naprieč regiónmi, pričom výrazne sa nelíšili ani pomery šancí. Dochádza k agregovaniu jednotlivých parametrov uvedených vyššie a teda ich istému vyvažovaniu podľa štruktúry odvetví a prevažujúceho sektoru podnikania daného regiónu. Vplyv európskej integrácie nepriniesol zásadné rozdiely vo vývoji ziskovosti firiem v jednotlivých regiónoch, rovnako ako sa zásadne nemenil ani relatívny podiel regiónov na tvorbe HDP. Zdá sa tak, že štruktúra a charakter výrob sa v jednotlivých regiónoch nemenil, alebo sa mení len veľmi pomaly, kde pravdepodobne významnú úlohu zohráva z dlhodobého hľadiska tradičná výroba a vplyv európskej integrácie sa môže prejaviť až v neskoršom období (Cabelková et al., 2015).

### 4.2.11 Otázka 11: *Vstup do EU měl pozitivní vliv na snižování zadluženosti Vašeho podniku.*




**Obr. 55: Percentuálne zobrazenie vplyvu vstupu do EÚ na zadlženosť**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Z grafu na obrázku 55 je vidieť, že väčšina respondentov zaujala negatívny postoj, a teda by sa dalo usudzovať, že vstup do EÚ mal nepriaznivý vplyv na zadlženosť. Je možné, že jednotlivé podniky si v súvislosti so získanými eurofondami mohli žiadať o ďalšie úvery pre financovanie a realizáciu svojich projektov. Negatívne mohlo pôsobiť aj celkovo jednoduchšie získavanie kapitálu uvedené respondentmi v otázke 4, ktoré mohlo prispieť k zvýšenej zadlženosti. Z hľadiska binomického testu a $Z$ štatistiky uvedených v tabuľke 57 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa zamieta ($|Z| = 11{,}487 > 1{,}96$), pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 11 v rozmedzí 0,094 až 0,265.

Z hľadiska vplyvu vstupu do EÚ na zadlženosť je na základe vzorky respondentov zrejmý negatívny postoj ako regionálnych, tak aj globálnych firiem, s mierne vyšším pomerom šancí u firiem globálnych, avšak rozdiel je minimálny (tabuľka 37). Táto otázka môže súvisieť s otázkou dostupnosti kapitálu, nakoľko zlepšenie dostupnosti kapitálu môže mať vo výsledku negatívny vplyv na zadlženosť. Z otázky číslo 4 vyplynulo, že globálne pôsobiace firmy sa ku kapitálu dostávajú jednoduchšie, čo korešponduje s výsledkami zadlženosti.

**Tab. 37: Klasifikácia odpovedí k otázke 11 podľa pôsobenia a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Pôsobenie firmy*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Regionálne | 0,0 | 6,5 | 38,7 | 29,0 | 25,8 | 0,46 | (0,09;2,27) | 0,52 | (0,13;2,11) |
| Republikovo | 1,9 | 9,3 | 40,7 | 22,2 | 25,9 | 1,10 | (0,34;3,52) | 1,08 | (0,41;2,81) |
| Globálne | 5,8 | 5,8 | 48,1 | 19,1 | 21,2 | 1,54 | (0,47;5,00) | 1,42 | (0,55;3,66) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Z tabuľky 56 v prílohách v dodatku VII je zrejmé, že veľkosť firmy nemala zásadný vplyv na rozdiely v zadlženosti od vstupu do EÚ. Celkovo však u všetkých firiem bez ohľadu na ich veľkosť prevládal názor o negatívnom vplyve vstupu do EÚ na zadlženosť, čo je zrejme opäť dôsledok ľahšej dostupnosti kapitálu. Nad druhej strane index dlhu, ktorý je zakomponovaný v štruktúre DB indikátoru mal naproti tomu mierne rastúcu tendenciu, čo svedčí o zlepšení vymožiteľnosti dlhov. Rovnako tak je ale možné, že príliv investícií a zavádzanie kapitálovo náročných výrob viedlo k zvýšenej zadlženosti veľkých firiem, čo však nevypovedá o samotnej výške dlhu. Zvýšenie zadlženosti z podnikového hľadiska tak mohlo pôsobiť pozitívne ale aj negatívne, pričom je známy efekt pôsobenia finančnej páky a cudzieho kapitálu na výnosnosť vlastného kapitálu v podniku (Lízalová & Kozáková, 2013).

### 4.2.12 Otázka 12: *Aká je dle Vás největší výhoda vstupu do EU z hlediska vlivu na podnikatelské prostředí?*

Táto otázka bola zámerne formulovaná ako otvorená, aby mali respondenti vyššiu voľnosť vo svojom vyjadrení. Z celkového počtu respondentov sú odpovede agregované do niekoľkých skupín vyjadrení uvedených nižšie.

**Výhody vstupu**

- Schengen, otvorenie hraníc, zrušenie colnej únie, rýchlejšia preprava a logistika
- Ľahší prístup na európsky trh, prístup k novým segmentom trhu, nové tržné príležitosti pre export
- Zrušenie bariér obchodovania- bezbariérový prístup na trh
- Väčšie portfólio zákazníkov
- Celková kultivácia podnikateľského a politického prostredia
- Širšie portfólio dodávateľov
- Značka EÚ ako konkurenčná výhoda
- Voľný pohyb osôb, tovaru a kapitálu
- Lepšie možnosti spolupráce ľudsky, priestorovo a finančne
- Pozitívny vplyv na diverzitu a podnikovú kultúru
- Jednotné normy a certifikácie, harmonizácia predpisov
- Jednoduchšie hľadanie a najímanie pracovnej sily

- Jednoduchší rozvoj kvalifikovanosti pracovníkov- výmeny, pracovné stáže, externí pracovníci
- Pozitíva v bankovníctve, znižovanie kurzového rizika v prípade prijatia eura
- Možnosť získania európskych dotácií, dosiahnuteľnosť európskeho kapitálu, príliv investícií
- Prienik nových technológií na český trh
- Rozvoj fyzickej infraštruktúry prostredníctvom európskych dotácií

### 4.2.13 Otázka 13: *Aká je dle Vás největší nevýhoda vstupu do EU z hlediska vlivu na podnikatelské prosředí?*

Rovnako ako predchádzajúca otázka, aj táto otázka bola formulovaná ako otvorená, pričom boli opäť agregované najfrekventovanejšie vyjadrenia do jednotlivých tvrdení uvedených nižšie.

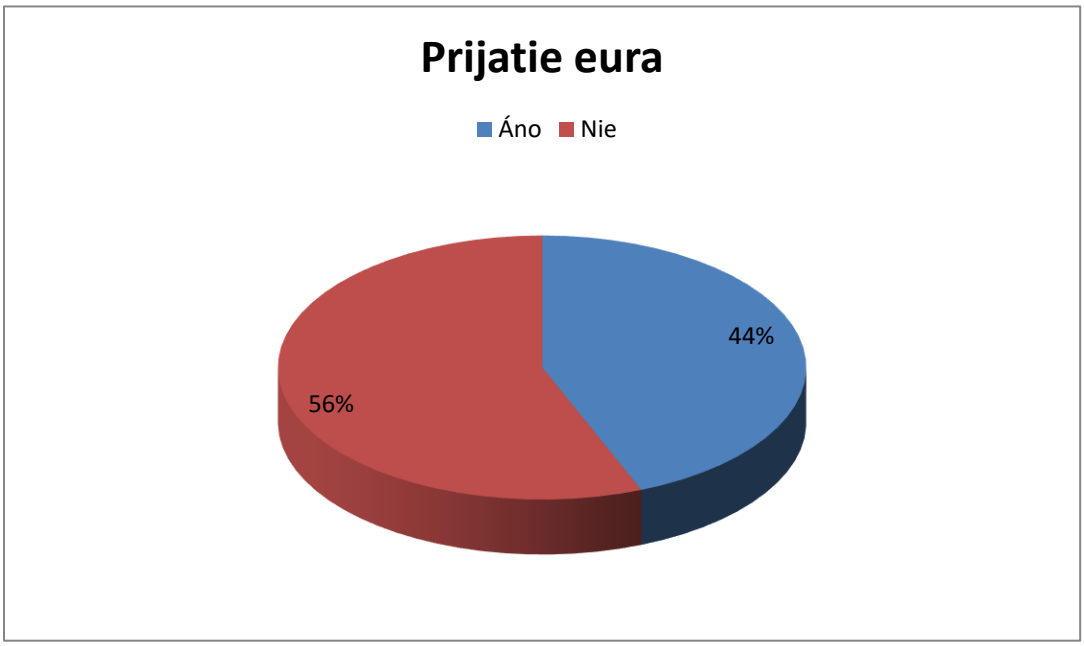
**Nevýhody vstupu**

- Zvýšenie administratívnej a legislatívna záťaže v porovnaní s obdobím pred vstupom do EÚ
- Štýl práce úradníkov- snaha byť "pápežskejší než pápež"
- Regulácie z EÚ, ktoré nie sú prispôsobené českému trhu a teda častokrát problematicky aplikovateľné, hlavne tak environmentálne požiadavky na výrobu, ktoré nemajú praktický dopad pre životné prostredie alebo zdravie
- Celkové zvýšenie mzdových nákladov
- Odchod kvalifikovanej pracovnej sily mimo ČR
- Skrytá ochrana niektorých krajín a trhov (vo forme noriem a predpisov)
- Zvýšenie konkurencie na domácom trhu vplyvom zahraničnej konkurencie
- Vytvorenie lepších podmienok v prevažujúcej miere pre globálnych hráčov, menej výhod pre malé a stredné podniky
- Dotácie z EÚ - ponúkajú konkurenčnú výhodu firmám, ktoré ich získali a nevýhodu tým, ktoré ich nezískali, nejasný výber projektov
- Obmedzená možnosť rozhodovať v štruktúrach EÚ a obavy zo straty národnej identity
- Neurčité právne prostredie, nie je jasná koncepcia budúceho smerovania, nejednotná Európa
- Jazykové bariéry hlavne pre starších podnikateľov

Vzhľadom k negatívam uvedeným v dotazníkoch značnej skupiny respondentov je nutné povedať, že u skupiny prevažne menších podnikov prevláda euroskepsia a celkovo negatívny image a vnímanie európskeho spoločenstva s výrazným priestorom k zlepšeniu predovšetkým v oblasti mäkkej infraštruktúry (Hanousek & Kočenda, 2015). Migračná kríza, zadlženosť Grécka a spoločné prispievanie štátov do Eurovalu v nedávnej minulosti, korupcia v radoch vládnych aj európskych štruktúr, zložité čerpanie eurofondov a vládnych dotácií, otvorenie trhu a s ním súvisiace zvýšenie konkurencie, reštrukturalizácie niektorých priemyselných odvetví, odchod kvalifikovanej pracovnej sily, neprimerané regulácie, zvýšenie administratívnej a legislatívnej záťaže, obavy zo straty národnej identity a možnosti rozhodovať o svojej budúcnosti, nejasné smerovanie a niektorých situáciách neakcieschopná európska politika, skrytý protekcionizmus vo forme lokálnych noriem a opatrení, neflexibilná štruktúra európskych inštitúcií. To všetko sa odráža v zjavnej nespokojnosti skupiny respondentov. Je však tiež možné, že odpovede na túto otázku sú skreslené pod vplyvom umelo vytváraného euroskepticizmu, ktorý je častokrát využívaný politikmi ako nástroj k dosahovaniu politických cieľov a získavaniu voličov bez dostatočne robustne podložených argumentov. Na tento fenomén upozornil už Neumayer (2008). Doplnené citácie vybraných respondentov sú uvedené v prílohách (dodatok VII). Podporovanie vnútrosektorovej súťaže, otvorenosti obchodu a investícií

spúšťa selektívny proces nahradzovania menej produktívnych firiem firmami produktívnejšími v rámci sektorov. To je samozrejme pozitívne pre produktivitu, HDP a mzdy, aj keď to nevedie k sektorovej špecializácii. Vzhľadom k tomu, že víťazi aj porazení patria k rovnakému sektoru, benefity selektívneho výberu sú s vysokou pravdepodobnosťou sociálne náklady spojené s nastavovaním rovnováhy minimálne.

### 4.2.14 Otázka 14: *Souhlasíte s přijetím eura? V kterém roce ideálně?*




**Obr. 56: Percentuálne vyjadrenie ohľadne prijatia eura**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Európska integrácia znamenala pre Českú republiku záväzok prijať euro a pripojenie k Eurozóne. Príliš rýchle prijatie eura nebolo ani požadované ani odporúčané zo strany EÚ, naopak nevyhnutnou podmienkou je splnenie prístupových konvergenčných kritérií. Z grafu na obrázku 56 je zrejmé, že mierne viac podnikateľov s prijatím eura nesúhlasí. Dôvody sú strata národnej identity, kde česká koruna predstavuje národný symbol, obavy z negatívneho dopadu na životnú úroveň vnímané skôr z pohľadu občana ako podnikateľa hlavne v oblasti vývoja cenovej hladiny, strata kontroly nad menovým kurzom či monetárnou politikou, plná kontrola finančného a bankového sektoru európskymi inštitúciami. Naopak pozitíva vidí množstvo firiem v znížení menového rizika, pričom nie je nutné kurz fixovať, nižších transakčných nákladov, jednoduchosti obchodovania. Pozitívny vplyv na oblasť obchodu je zrejmý a je možné ho považovať za dominantný motív prijatia eura (Babetski et al., 2007). Hanousek a Kočenda (2015) poukazujú na priaznivý vplyv spoločnej meny na vzájomný obchod. V prípade vstupu Českej republiky do Eurozóny v rovnakom roku ako Slovenská republika (2009) je odhadovaný prínos českej ekonomike 25 až 60 mld. Kč ročne, čo by malo dopad na rast HDP 0,6 až 1,2 % (Úrad vlády ČR, 2014). Negatívne by naopak z pohľadu prijatia eura mohli byť náklady na jeho zavedenie. V súčasnej dobe však v ČR neexistuje politický subjekt, ktorý by prijatie eura výrazne presadzoval, čo predstavuje zásadný strategický problém hlavne z pohľadu toho, že o prijatí nerozhodujú ekonómovia, ale politici. Neexistuje ani dlhodobý plán pre jeho prijatie. Prijatiu eura by predchádzalo nutné splnenie ekonomických kritérií, politických kritérií, pristúpenie k ERM II (splnenie podmienky centrálnej parity a oscilačných pásiem na úrovni 2,25 %), preukázanie kurzovej stability a stanovenie prepočítavacieho

koeficientu. Aj vzhľadom k nutnosti splneniu podmienok vstupu do Eurozóny sa zdá byť prijatie eura v krátkodobom horizonte preto nereálne. Z hľadiska binomického testu a *Z* štatistiky uvedených v tabuľke 57 je zrejmé, že pôvodná hypotéza $H_0$ o 50 % pravdepodobnosti súhlasu sa nezamieta ($|Z| = 1{,}500 < 1{,}96$), pričom s 95 % istotou bude pravdepodobnosť súhlasu na prehlásenie v otázke 14 v rozmedzí 0,350 až 0,520.

V grafe na obrázku 63 v prílohách v dodatku VII je vidno, v ktorom roku by respondenti, ktorí odpovedali na otázku ohľadne prijatia eura áno, preferovali vstup do Eurozóny. Je zrejmé, že väčšina podnikateľských subjektov by preferovala rok 2020, pričom v tomto roku by mala byť česká podnikateľská sféra najlepšie pripravená vymeniť českú korunu za euro. Je pravdepodobné, že sa podnikateľský sektor obáva zvýšenia jednorazových nákladov ako aj neistých ekonomických dopadov, nakoľko sa českým podnikom za posledné roky exportne výrazne darí, pričom zásadné bolo práve fixovanie kurzu českej koruny voči euru ČNB, umelo udržiavaný vyšší kurz zvýhodňoval české produkty v zahraničí. Je tiež možné, že sa české podniky v plnej miere stále nevyrovnali s európskou legislatívou, a preto predpokladajú obdobie okolo roku 2020. Rovnako tak je možné pôsobenie médií a politických vyjadrení, ktoré môžu názor respondentov výrazne ovplyvňovať (Pechová, 2015). Z pohľadu podnikateľského sektoru je negatívne vnímané riziko rastu spotrebiteľských cien po prijatí eura, čo by mohlo spôsobiť tlak na zvyšovanie miezd a teda vo výsledku mzdových nákladov. Z ekonomického hľadiska je vstup do Eurozóny podmienený dostatočnou konkurencieschopnosťou, aby sa predišlo negatívnym dopadom v oblasti nezamestnanosti alebo zadlženia. Na úrovni firiem je odstránením ďalšej z bariér obchodu možné očakávať znižovanie nákladov ako aj zvýšenie konkurencie, kde výhodu získajú predovšetkým exportné a importné firmy obchodujúce vo výraznejšej miere s ostatnými krajinami Eurozóny.

Aj v otázke prijatia eura podľa sektorov sa ukázalo, že najpočetnejší terciárny sektor sa vyjadril ako jediný v neprospech eura (OR 0,41). To opäť svedčí o skepse voči EÚ alebo Eurozóne, ktorá sa prejavila v terciárnom sektore naprieč takmer všetkým otázkami dotazníku. V oblasti terciárneho sektoru sa pozitívne vyjadrili iba technologické a vývojové firmy, ktoré s prijatím eura v prevažnej miere súhlasia. Je tiež možné, že terciárnemu sektoru trvalo zo všetkých sektorov prípadné zotavenie po svetovej hospodárskej kríze najdlhšie, alebo je obchod so službami vo vzťahu k zahraničiu menej výrazný a teda euro samo o sebe nie je vnímané ako výhoda (Cabelková et al., 2015). Na druhej strane tí, čo hlasovali za jeho prijatie, tak si ho priali zo všetkých sektorov čo najskôr, ako je to vidno z tabuľky 38.

**Tab. 38 Klasifikácia odpovedí k otázke 14 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| *Sektor podnikania* | Áno (%) | Nie (%) | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ | Ideálny rok prijatia eura |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Primárny | 57,1 | 42,9 | 1,79 | (0,38;8,32) | 1,34 | (0,68;2,62) | 2021,0 |
| Sekundárny | 51,1 | 48,9 | 1,61 | (0,78;3,31) | 1,30 | (0,88;1,91) | 2020,2 |
| Terciárny | 31,5 | 68,5 | 0,56 | (0,28;1,14) | 0,73 | (0,49;1,07) | 2018,8 |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

V prieskume a správe MPO (2010) *Analýza dopadu přijetí eura na ekonomické sektory spadající do gesce MPO* podniky z oblasti spracovateľského priemyslu hodnotili vstup do EÚ pozitívne. Obávajú sa skôr samotného procesu globalizácie, rastu ázijských ekonomík (hlavne tak Číny a Ruska) a ich vplyvu na svetovom obchode. Na vplyv dopadu prijatia eura mala väčšina respondentov skôr neutrálny názor.

V oblasti hutníctva, strojárenstva a výroby dopravných prostriedkov počítajú podniky s osvetou medzi zamestnancami a obchodnými partnermi, pričom až 1/3 podnikov by uskutočnila detailné analýzy trhu.

V oblasti ťažby nerastných surovín a primárneho sektoru je podľa správy MPO (2010) miera dopadu prijatia eura diferencovaná podľa toho, či sa jedná o firmy operujúce iba na domácom trhu alebo s prevahou exportu, firmy podľa veľkosti malé alebo naopak veľké, prípadne firmy vo vlastníctve domáceho alebo zahraničného kapitálu. Rovnako tak fixné nastavenie kurzu českej koruny voči euru bude hrať dôležitú roľu z hľadiska podpory dovozu alebo naopak vývozu. Aj napriek uvedeným rozdielom v miere dopadu zavedenia eura sa nepredpokladá, že odvetvie bude ohrozené.

Správa MPO (2010) v súvislosti so sektorom energetiky uvádza, že nie sú očakávané v prípade prijatia eura žiadne problémy. Medzinárodný obchod s ropou a ropnými produktmi bude naďalej prebiehať v USD, pričom prijate eura bude mať minimálny vplyv. Z vyjadrení Českej plynárenskej únie vyplýva, že nevidí žiadne výhody pre plynárenské spoločnosti zo zavedenia eura. Naopak náklady ako zmeny zmlúv, vysvetľovacie kampane, úprava informačných systémov, školenia užívateľov boli odhadnuté na 75 mil. Kč.

Výsledky v oblasti zahraničného obchodu odrážajú celkovú výkonnosť, pružnosť a adaptabilitu hospodárstva, pričom faktory konkurencieschopnosti a ich váha sa v čase vyvíja a mení. Je teda zrejmé, že nákladové výhody nízkych miezd, produkcie a cien sa časom strácajú a naopak posilňujú sa faktory necenovej konkurencieschopnosti ako technická úroveň, kvalita, nápaditosť, pohotovosť, efektívny marketing a pod. Tento proces je však všeobecnou charakteristikou konvergencie európskych ekonomík bez ohľadu na prijatie eura. Prijatie eura však môže byť značne rizikové z hľadiska kontinuity tohto procesu, kde hlavným problémom by mohol byť zrýchlený rast spotrebiteľských cien po vstupe do eurozóny. To by mohlo viesť vo výsledku k zvýšeniu tempa rastu miezd a oslabeniu konkurencieschopnosti. Táto obava je podporená aj faktom, že v Českej republike bola inflácia tlmená popri konkurenčnom boji tiež nominálnym zhodnocovaním koruny. Relatívna cenová úroveň spotreby vo vzťahu k priemeru EÚ25 sa tak zvyšovala, čo prospelo aj konvergencii cenových hladín bez výraznejšieho rastu domácej inflácie, čo vo výsledku prispelo k plneniu Maastrichtských inflačných kritérií. Politika EÚ však nesmeruje striktne k jednotným cenám a tiež proces politickej konvergencie nie je časovo ohraničený. V prípade dlhodobej tendencie kurzu posilňovať je aj jeho predčasná fixácia spojená so zvýšeným rizikom. Vstupom do spoločného menového priestoru sa očakáva zvýšenie konkurencie pre české finančné inštitúcie, miestne obchody a sektor služieb.

Z hľadiska rozsahu pôsobenia firiem v otázke prijatia eura dotazníkový prieskum ukázal očakávaný trend. A síce súhlasné vyjadrenie veľkých globálne pôsobiacich firiem, mierny nesúhlas firiem pôsobiacich na republikovej úrovni a značný nesúhlas firiem regionálnych. Šanca, že budú s prijatím eura súhlasiť veľké firmy, je 3 krát vyššia ako u ostatných firiem. Číselné vyjadrenie je uvedené v tabuľke 39. Dá sa preto usudzovať, že regionálne firmy vidia v prijatí eura skôr hrozbu než výhodu. Prijatie eura by mohlo veľkým firmám poskytnúť ešte väčšiu konkurenčnú výhodu, čo by mohlo mať pre menšie české firmy katastrofálne následky. Na druhej strane, podniky s nižšou prirážkou sú značne citlivejšie napr. na zmenu kurzu, čo môže byť opäť problém hlavne menších podnikov a teda prijatie eura by celkom eliminovalo toto riziko. Analogické boli výsledky pri porovnaní firiem podľa veľkosti.

**Tab. 39: Klasifikácia odpovedí k otázke 14 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| *Pôsobenie firmy* | Áno (%) | Nie (%) | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ | Ideálny rok prijatia eura |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Regionálne | 18,2 | 81,8 | 0,25 | (0,09;0,65) | 0,40 | (0,19;0,83) | 2025,4 |
| Republikovo | 41,5 | 58,5 | 0,87 | (0,43;1,77) | 0,93 | (0,62;1,38) | 2018,7 |
| Globálne | 68,3 | 31,7 | 3,00 | (1,43;6,26) | 1,79 | (1,23;2,62) | 2019,3 |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Postavenie MSP je vo všeobecnosti viac špecifické, čo sa prejavuje vo zvýšenej citlivosti na zmeny podnikateľského prostredia a teda môžu mať MSP z prechodu na euro väčšie obavy než veľké podniky a nadnárodné koncerny, ktoré už v dnešnej dobe vedú účtovníctvo v KČ a eurách zároveň. Rovnako tak je pre MSP ťažší prístup ku kapitálu, informáciám o technológiách, trhoch, know how, zmenách v legislatíve a pod. Tiež je možné, že v relatívnom vyjadrení počítajú MSP v porovnaní s veľkými podnikmi jednorazovo väčšiu záťaž v operáciách spojených s prechodom na euro ako preceňovanie tovarov a služieb, zmeny SW, zmeny v účtovníctve, marketingu, komunikáciách a pod. Riziko tiež prináša zvyšovanie spotrebiteľských cien a tlak na rast mzdových nákladov. Na druhú stranu je však možné, že práve MSP budú získavať a čerpať viac výhod z eliminácie transakčných nákladov, nakoľko pozícia veľkých firiem bola pri jednaní s bankami lepšia ako tomu bolo v prípade malých firiem. Dlhodobou výhodou bude taktiež znižovanie administratívnych nákladov spojených s platobnými procesmi, ktoré predstavujú relatívne vyššiu záťaž než v prípade veľkých podnikov.

# 5. ZÁVEREČNÉ ODPORÚČANIA

Sumarizovaný prehľad všetkých zistení vyplývajúcich z dotazníku, ich príčin a odporúčaní je uvedený v tabuľke 40.

**Tab. 40: Sumár zistení a záverečných odporúčaní**

| Zistenie | Príčina | Odporúčanie |
|---|---|---|
| **Väčšina malých a stredných, prevažne regionálnych podnikov hodnotila vstup do EÚ viac negatívne než veľké globálne pôsobiace podniky, ktoré naopak hodnotili vstup pozitívne.** | Prirodzený následok otvorenia jednotného trhu a bezbariérového obchodu. Veľkým hráčom sa ešte viac otvorilo ihrisko pôsobenia a mohli tým viac využívať úspory z rozsahu a výhody zo zvyšovania objemu kapitálovo náročných výrob. Vystavenie obchodu donútilo najmenej produktívne firmy odísť z trhu, liberalizácia obchodu viedla k realokácii tržných podielov. Multinacionálne firmy sú výkonnejšie než exportéri a exportéri výkonnejší než neexportéri. | Zriadenie detailnej Európskej štúdie zameranej na kvantifikáciu benefitov v monetárnom vyjadrení, ktoré získali vplyvom vstupu do EÚ veľké firmy a MSP. Strategické zameranie EÚ na podporu programov pre zvýšenie konkurencieschopnosti malých a stredných podnikov. |
| **Terciárny sektor firiem hodnotil vplyv vstupu do EÚ najviac negatívne. Firmy zo sekundárneho sektoru a technologické a vývojové firmy hodnotili vstup do EÚ najviac pozitívne.** | Strategické ciele EÚ ohľadne podpory R&D favorizovali v dotačných programoch práve znalostný sektor. Firmy sekundárneho sektoru dominovali z hľadiska komparatívnej výhody. Do sektoru služieb prúdilo menej investícií, voľný pohyb služieb bol realizovaný najpomalšie. Jednotný európsky trh nie je z pohľadu služieb kompletný. Príčinou mohli byť aj dlhodobé dopady svetovej ekonomickej kríze. | Podpora programov a dotácií sektoru služieb, vybalancovanie dotačných programov. Kompletizácia jednotného trhu a voľného pohybu služieb. Vplyv medzinárodného obchodu a heterogenity firiem v rámci sektorov má dôležité implikácie na politickú ekonómiu liberalizácie obchodu vzhľadom k divergencii výkonnejších a menej výkonných firiem. |
| **Firmy z Prahy a Stredných Čiech hodnotili vstup do EÚ najviac pozitívne. Ostatné regióny ČR už menej. Výnimkou bolo zvýšenie konkurencie, ktoré sa zdalo byť v Prahe a Stredných Čechách najvýraznejšie.** | V mestách sa sústredia prevažne väčšie firmy s globálnym pôsobením. Vzdelanostná úroveň je vyššia. Hustota ekonomických subjektov na obyvateľa je najvyššia v Prahe, kde sa po príchode ďalších firiem zvýšila ešte viac konkurenciu na už aj tak presýtenom trhu. Relatívne podiely regiónov na tvorbe HDP sa od vstupu do EÚ výrazne nemenili. Prevažujúce pôsobenie aglomeračných síl nad silami disperznými. | Dlhodobo výraznejšie alokovanie eurodotácií do regionálnych rozpočtov rovnomerne pre všetky regióny. Podpora konkurencieschopnosti regiónov mimo Prahu. |
| **Dostupnosť kapitálu sa vplyvom vstupu do EÚ zlepšila, najviac pozitívne to vnímali veľké firmy. Malé regionálne firmy menej.** | Pozitívny rast finančného trhu v ČR. Legislatívne náročný a zdĺhavý proces získavania dotácií najlepšie zvládli školené tými a špecializované oddelenia veľkých firiem. Rovnako tak mali väčšie firmy silnejšie postavenie v oblasti získavania bankových úverov a pôžičiek. | Zjednodušenie procesov čerpania dotácií, asistenčné služby malým a stredným firmám. Zaisťovanie úverov komerčných bánk z prostriedkov EÚ. |

| | | |
|---|---|---|
| **Celkovo sa vplyvom vstupu do EÚ oblasť verejných zákaziek a ich transparentnosť nezlepšila.** | Politická nestabilita, národná pracovná morálka a celková úroveň českej politickej scény sa stáva dlhodobým problémom s negatívnymi dopadmi na ekonomický vývoj (Dostal & Hlousek, 2013). | Striktné pravidlá u všetkých verejnýych zázaziek, stanovenie limitu verejných súťaží, od ktorého by sa zriaďovala dozorná komisia. Zlepšenie dostupnosti a informácií o verejných zákazkách. Stabilná politická situácia a stanovenie dlhodobých strategických cieľov českej vlády. |
| **Väčšina respondentov sa vyjadrila proti prijatiu eura, hlavne tak malé regionálne firmy. Za prijatie eura sa vyjadrili iba veľké globálne firmy, prevažne z Prahy a Stredných Čiech, prípadne technologické a vývojové firmy. Zásadne proti prijatiu eura vystupovali firmy zo sektoru služieb.** | Prijatie eura by znamenalo nulové transakčné náklady a nulové kurzové riziko z čoho by opäť ťažili väčšie, globálne pôsobiace exportné a importné firmy na rôznych trhoch. To by znamenalo výraznú konkurenčnú výhodu hlavne v oblasti obchodu. Z toho pravdepodobne plynú obavy malých regionálnych firiem- prijatie eura vnímajú ako výhodu poskytnutú skôr zahraničnej konkurencii, prípadne nadnárodným firmám pôsobiacim v ČR. Regionálne firmy mimo Prahu majú obecne problémy s európskou byrokraciou a legislatívnymi procesmi, euro z princípu odmietajú. Nezanedbateľné sú aj jednorazové náklady zavedenia eura, zmeny účtovných a informačných systémov, obmedzenie regulačnej schopnosti ČNB v oblasti monetárnej politiky, nedostatočná politická podpora prijatia eura, pozitívny vývoj obchodu v dôsledku fixovania kurzu ČNB koruny voči euru, vnímanie koruny ako národného symbolu (Braun, 2008). | V prípade prijatia eura, by ďalšie kroky mali smerovať k podpore rozvoja, obchodu a expandovaniu malých a stredných firiem. Ekonomické výhody prijatia eura sú zrejmé, hlavne tak v kontexte výmeny tovarov a služieb s kľúčovým obchodným partnerom- Nemeckom, ktoré je členom Eurozóny. |
| **Priemerne navrhovaný rok prijatia eura bol rok 2020.** | Podnikové procesy nie sú u všetkých firiem plne optimalizované a v súlade s EÚ požiadavkami, niektoré podniky sa stále nedokázali v plnej miere vyrovnať s bruselskou legislatívou a normami. Prechod na euro by situáciu firiem mohol ešte viac sťažiť, napriek zrejmým ekonomickým výhodám. | Neprechádzať na euro skôr než v roku 2020 nakoľko firmy a firemné procesy nie sú pripravené na jeho prijatie, väčšina podnikov stále odmieta prijatie eura. |
| **Celková zadlženosť firiem sa od vstupu do EÚ zvýšila.** | Dostupnosť kapitálu sa zlepšila, firmy dokázali ľahšie získať kapitál a tým sa zadlžiť. Zvýšené čerpanie úverov pre dofinancovanie projektov po úspešnom získaní dotácií. | Zlepšiť risk management bank a zdrojov poskytovania kapitálu. Ekonomické vzdelávanie managementu MSP. |
| **Prakticky všetky typy firiem a zo všetkých regiónov pocítili so vstupom do EÚ zvýšenie konkurencie. Veľký tlak na efektivitu spôsobil zánik značného počtu firiem a niektorých odvetví.** | Otvorenie trhu, vstup konkurenčných subjektov. Tlak na efektivitu a produktivitu. Nedostatočné vzdelanie českých manažérov, ktoré je častokrát skôr technické než ekonomické, neschopnosť inovovať a flexibilne sa prispôsobiť situácii na trhu (Marešová & Hedvičáková, 2009). Obchodné náklady, aj keď malé, majú v | Zameranie sa na podporu konkurencieschopnosti a rozvoj podnikania malých a stredných podnikov, ktoré potrebujú najvýraznejšiu pomoc, pričom z pohľadu tvorby pridanej hodnoty, investícií alebo zamestnanosti hrajú kľúčovú úlohu. Vyrovnanie podmienok na európskych trhoch by malo podporiť zjednotenie legislatívy a harmonizácia noriem, konvergujúce daňové |

| | | |
|---|---|---|
| | prípade internacionalizácie svoj význam pretože redukujú počet exportérov a nadnárodných spoločností. | sadzby, vstup do Eurozóny a teda prijatie jednotného platidla- eura. |
| **Čerpanie z eurofondov považuje väčšina firiem za komplikovaný proces. Najlepšie hodnotili tento proces firmy z oblasti znalostného sektoru. Outsourcovanie podávania žiadostí o eurodotácie, vznik špecializovaných firiem.** | Zameranie dotačných programov na výskum a vývoj. Prílišná komplexita procesu získavania dotácií a eurofondov, vyplácanie finančných prostriedkov až spätne po vydokladovaní nákladov (Dotace EÚ, 2016). Oneskorené čerpanie eurofondov hrozilo nevyčerpaním určených prostriedkov a zrýchleniu čerpania ku koncu dotečného obdobia 2007-2013. | Štrukturovať eurofondy a ich alokovanie podľa sektorov. Nastavenie systému v prospech čiastočného financovania vybraných projektov pred samotnou realizáciou. Pokračovať v podpore výskumných a vývojových firiem, ktoré by sa do budúcna mali stať zdrojom ekonomického rastu a zvyšovania produktivity. Zjednodušiť samotný proces podávania žiadosti a nárokov na čerpanie dotácií. |
| **Dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily sa vplyvom vstupu do EÚ zhoršila, najhoršie tento jav vnímali malé regionálne firmy.** | Kvalifikovaní pracovnici pod vplyvom voľného pohybu osôb z ČR odchádzali. Veľké firmy dokázali najímať ľudí aj zo zahraničia. Kľúčový bol príliv investícií v oblasti strojárenských výrob a neschopnosť pracovného trhu sa prispôsobiť rastúcom dopyte v technických oboroch. Problémom môže byť do budúcna nedostatočne flexibilný vzdelávací systém (Kadeřábková, 2007). To predstavuje zásadný problém, nakoľko situácia sa môže opakovať pri transformácii na znalostnú ekonomiku a nedostatok expertov v oblasti IT môže značne spomaliť ekonomický vývoj. | Podpora vzdelávania a zvýšenie mzdových sadzieb prevažne v technických oboroch. Včasná predikcia potrieb pracovného trhu na základe vývoja v ekonomicky rozvinutých krajinách a prispôsobovanie vzdelávacích inštitúcií, hlavne v oblasti informačných technológií. |
| **Vplyv vstupu do EÚ na podnikovú kultúru v priemere nie je významný. Viac menej veľké firmy sa vyjadrili mierne viac pozitívne, malé naopak negatívne.** | Väčšie firmy dokázali využiť lepšie výhodu voľného pohybu osôb a zamestnať tak široké spektrum zamestnancov z rôznych krajín, čo prispelo pozitívne k zvýšeniu diverzity a podnikovej kultúry. Do výmenných programov EÚ sa z celkového počtu podnikateľských subjektov zapojil len zlomok. | Motivačné zložky zo strany štátu pri multikultúrnej štruktúre firmy. Dotované výmenné stáže zamestnancov do západnej Európy atď. |
| **Existuje súvislosť medzi veľkosťou firmy a vplyvom vstupu do EÚ na hospodársky výsledok, pričom platí, že čím väčšia firma tým pozitívnejší vplyv. Malé firmy vnímali vplyv vstupu do EÚ na vývoj hospodárskeho výsledku negatívne, hlavne tak v sektore služieb.** | Veľké firmy dokázali ťažiť ďaleko viac z výhod, ktoré prirodzene vznikli s otvorením trhu a tým pádom boli viac konkurencieschopné. Kľúčové sa zdajú byť exporty v oblasti strojárenského a automobilového priemyslu. Významnú úlohu pravdepodobne zohrali aj investície a spillover efekty, ktoré prispeli k transfer know how a zvyšovaniu efektivity. Nižšie obchodné náklady umožnili vstup konkurentov na domáci trh, pričom prevádzkový zisk sa bez ohľadu na produktivitu firiem znižuje. Na druhej strane iba dostatočne produktívne firmy boli schopné vstupovať a úspešne pôsobiť na zahraničných trhoch, čím stratu na domácich trhoch kompenzovali. | Podpora start- upov, vytvorenie seed kapitálových fondov, otvorenie centier rozvoja a podpory malých a stredných podnikov (Školudová, 2016). Prípadne daňové úľavy alebo iné formy podpory pre malé firmy až do výšky vyrovnania odhadovaných benefitov, ktoré získali firmy veľké. Zameranie sa na kľúčové odvetvia a sektory s komparatívnou výhodou, ktoré sú schopné konkurovať na zahraničných trhoch. |

Zdroj: vlastné spracovanie

Na základe dotazníkového prieskumu kvalitatívnej analýzy dizertačnej práce je možné usúdiť, že výsledky korešpondujú so závermi teórie heterogénnych firiem a teóriami medzinárodného obchodu popísaných v kapitole 2.6. Pozitívne vnímali európsku integráciu veľké nadnárodne pôsobiace firmy a naopak menej pozitívne malé regionálne pôsobiace firmy. Pri posúdení dopadov na podnikateľskú sféru sa prirodzene ponúka otázka vlastníckej štruktúry nadnárodných firiem alebo úrovne repatriácie ziskov, kde je pravdepodobné, že i v českých nadnárodne pôsobiacich firmách môžu byť podiely zahraničných vlastníkov výrazné, prípadne až majoritné. Z tohto pohľadu je diskusia výhod alebo nevýhod európskej integrácie na podnikateľskú sféru v Českej republike nejednoznačná. Domnievam sa však, že zvýšenie konkurencie na európskych trhoch prispelo pozitívne k tlaku na zvýšenie produktivity firiem. Možné rozdelenie firiem na produktívnejších víťazov a menej produktívnych porazených je spravodlivým výsledkom integračných procesov. Pokiaľ má dôjsť k zvýšeniu konkurencieschopnosti českých podnikov nie len na domácom, ale aj na konkurenčných zahraničných európskych trhoch, je nutné vytvoriť pre domáce firmy výrazne lepšie podmienky v oblasti podnikateľského prostredia. Tomu by mala pomôcť nie len európska, ale predovšetkým národná legislatíva. Dlhodobým problémom sa zdajú byť prekážky ako korupcia, transparentnosť verejných zákaziek alebo politická nestabilita, kde integračný proces tieto problémy nevyriešil. Ponúka sa preto celý rad problémov na národnej úrovni, ktorých vyriešenie by mohlo výrazným spôsobom pomôcť českým podnikom v boji s európskou konkurenciou. Formovanie nadnárodných firiem ako reakcia na globalizujúce sa hospodárstvo a čoraz užšie prepojenie ekonomík predstavuje a do budúcna bude predstavovať hrozbu pre české podniky nie len v zahraničí, ale aj na domácom trhu. Pokles podielu pridanej hodnoty českých podnikov na domácich exportoch môže predstavovať zásadný problém v oblasti strategického zamerania činnosti českých podnikov, kde na nízku sofistikovanosť biznisov ukazujú aj výsledky hodnotenia indexov konkurencieschopnosti GCI a RCI. Vzhľadom k zvyšujúcej sa fragmentácii hodnotových reťazcov ako jedného z dôsledkov integračného procesu je možné, že tento problém bude do budúcna narastať. Domnievam sa preto, že transformácia českej ekonomiky na znalostnú ekonomiku založenú na inováciách a činnostiach s vyššou pridanou hodnotou je nutná. K splneniu tohto dlhodobého cieľa by mala pomôcť aj stratégia Európa 2020, ktorá by mala zabezpečiť efektívnu alokáciu zdrojov v oblastiach podpory výskumu, vývoja a vzdelávania. V oblasti podpory výskumu a vývoja je odporúčané zvýšiť výšku výdajov až na 3 % HDP. Skôr než samotná výška výdajov, je však dôležitejšia otázka ich alokácie. Na základe analýz EÚ dosahuje Česká republika relatívne výraznú časť výdajov vo vládnom sektore v porovnaní so sektorom súkromným. Západné vyspelé ekonomiky vykazujú opačný trend. V súvislosti s R&D a hi- tech obormi je nutné zdôrazniť úlohu ľudského kapitálu, ktorý je hybnou silou rozvoja v týchto oblastiach. Kontrastne k tomu vyznievajú výsledky dotazníkového prieskumu, kde z názoru respondentov vyplynulo, že dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily sa od vstupu do EÚ zhoršila. Tento výsledok potvrdzuje aj analýza GCI indexu, ktorý upozornil na nedostatočnú inovačnú kapacitu vedcov, inžinierov a kvalifikovaných pracovníkov. Zavedenie vnútorného trhu a voľný pohyb osôb ako jednej zo 4 slobôd na európskych trhoch mohol negatívne prispieť k migrácii kvalifikovanej pracovnej sily. Pre udržanie konkurencieschopnosti českých podnikov na otvorenom európskom trhu je pre domáce podniky dôležité, aby mali prístup ku kvalifikovanej pracovnej sile. Tento faktor môže mať existenčné dopady predovšetkým na menšie podniky, ktoré neuplatňujú nadnárodné recruitingové stratégie a je pre nich náročnejšie zahraničných zamestnancov získať alebo si ich udržať. Flexibilita trhu práce a kvalitný vzdelávací systém bude hrať do budúcna nezastupiteľnú úlohu a tieto faktory by mali mať preto adekvátne vysokú prioritu. Zúženie riešenia tohto problému na región Prahy a jeho okolia nie je postačujúcim riešením, kde na základe analýzy RCI indexu spôsobujú práve subindexy inovácií a sofistikovanosti biznisu najvýraznejší rozdiel v celkovom hodnotení medzi jednotlivými českými regiónmi. V kontexte teórií komparatívnych výhod a výrobnej špecializácie, kde vstup do EÚ podporil špecializáciu na medzinárodnej úrovni a koncentráciu na národnej úrovni je možné odporučiť zameranie

na oblasť tradičných priemyselných odvetví ako spracovateľský priemysel, automobilový priemysel alebo strojárenský priemysel. Z analýzy dát z databáze TiVA však vyplynulo, že práve v týchto kľúčových oblastiach českého priemyslu je možné pozorovať najvýraznejší pokles v oblasti tvorby pridanej hodnoty. Transformácia zavedených procesov spojená s hľadaním inovatívnych riešení a zvyšovaním sofistikovanosti by mala prispieť k zlepšeniu súčasného stavu. Na druhej strane mohla mať na tvorbu pridanej hodnoty vplyv aj pozícia firiem na domácom trhu, kde vo vzťahu k PZI mohli byť z hľadiska dodávateľských vzťahov domáce firmy čiastočne substituované importami medziproduktov zo zahraničia. Na substitučný efekt importov poukázali už i Hanousek et al. (2017). Z hľadiska pozície českých firiem v hodnotových reťazcoch sa zdá byť zásadný posun smerom k činnostiam s vyššou pridanou hodnotou, ktorá je charakteristická napr. pre výskumné a vývojové centrá. Výhodou by mala byť pre české podniky geografická poloha, ktorá by v prípade kvalitnej infraštruktúry a spoločnej meny mohla ešte viac stimulovať obchod. Z výsledkov prieskumu dotazníkového výskumu však vyplynulo, že väčšina respondentov s prijatím eura nesúhlasí. V tejto oblasti je možné odporučiť zlepšenie informovanosti jednotlivých podnikov o pozitívnych ekonomických prínosoch eura. Je tiež možné, že v dôsledku fixovania kurzu koruny voči euru Českou národnou bankou došlo k eliminovaniu volatility a tým pádom skresleniu vnímania výhod zavedenia spoločnej meny. Potenciálnym budúcim prínosom európskej integrácie pre podnikateľskú sféru v Českej republike môže byť čerpanie eurofondov v ďalšom dotačnom období. V predchádzajúcich dotačných obdobiach vznikla potreba relatívne zložitý a komplexný proces čerpania eurofondov outsorcovať. Začali vznikať špecializované agentúry, ktoré tento proces dokázali v súčinnosti s jednotlivými firmami efektívnejšie zvládnuť. Do budúcna by mohlo byť pozitívnym prínosom pre podnikateľský sektor vytvorenie infraštruktúry služieb súvisiacich s čerpaním eurofondov. Zároveň je pravdepodobné dosahovanie lepších výsledkov a včasného čerpania. Je preto možné odporučiť napredovanie a podporu spomínaných aktivít, z ktorých by mohli profitovať predovšetkým malé a stredné podniky. Výhodou dotačných programov pre jednotlivé firmy môže byť aj jednoduchšie získavanie úverov v dôsledku zaisťovania ECB. Vo vzťahu k podpore malých a stredných podnikov je možné odporučiť širšie zapojenie do európskych programov pre podporu a rozvoj MSP, nakoľko malé a stredné podniky je možné považovať za výrazného predstaviteľa zamestnanosti a tvorby pridanej hodnoty. Z dotazníkového výskumu ďalej vyplynulo, že k výraznému zlepšeniu v oblasti podnikovej kultúry vplyvom vstupu do EÚ nedošlo a domnievam sa preto, že z tohto pohľadu nebol potenciál európskej integrácie naplno využitý. Na základe odpovedí respondentov je nevyužitý potenciál európskej integrácie možné pozorovať aj v sektore služieb, kde sa zdá, že jednotný vnútorný trh služieb nie je kompletný. Z tohto pohľadu je možné odporučiť smerovanie pozornosti národných aj európskych dotačných programov k zvýšeniu podpory rozvoja trhu služieb. Kladným zistením vyplývajúcim z dotazníkového výskumu je aj pozitívny vplyv európskej integrácie na získavanie kapitálu. Európska únia a česká vláda stimuluje súkromný bankový sektor k vydávaniu rizikovejších úverov formou príspevkov a dotácií k ich zaisteniu. Táto forma financovania je určená predovšetkým pre menšie firmy alebo start- upy, pre ktoré je financovanie primárne určené. Financovanie je jednou z najviac problémových oblastí začínajúcich podnikov a je preto vhodné pozitívny trend prístupného kapitálu zachovať a prípadne v ňom do budúcna pokračovať. Väčšina respondentov v dotazníku na druhú stranu uviedla, že vplyvom vstupu do EÚ sa ich zadlženosť zvýšila. Vzhľadom k zjednodušenému prístupu ku kapitálu a v záujme zachovania stability finančných trhov je nutné zachovať adekvátne a racionálne hodnotenie rizík v bankovom sektore spojené s poskytovaním úverov. Na základe hodnotení konkurencieschopnosti podľa GCI je český finančný sektor považovaný za stabilný a túto stabilitu je v súlade so stabilným makroekonomickým vývojom dôležité zachovať. Domnievam sa, že stabilný makroekonomický vývoj je nutnou podmienkou úspešného rozvoja podnikateľských aktivít a je jednou z kľúčových výhod Českej republiky vo vzťahu k pozitívnemu budúcemu vývoju.

# 6. ZÁVER

Z dotazníkového prieskumu dizertačnej práce je zrejmých niekoľko konkrétnych zistení. Väčšina respondentov si myslí, že vstup do EÚ mal na české podnikateľské prostredie celkovo pozitívny vplyv. To je v súlade s výsledkami výskumu Čekmeovej (2016), ktorá uvádza, že v priebehu rokov 2000 až 2014 mala externá konkurencieschopnosť štatisticky významný a zároveň pozitívny vplyv na vývoj českého trhového podielu, ktorý dosiahol od roku 1999 nárast 2,14 % percentuálnych bodov, čo je jeden z najväčších nárastov z krajín EÚ. Na základe kvalitatívneho výskumu vzorku firiem je možné zhodnotiť výrazne pozitívnejšie vnímanie európskej integrácie väčšími, nadnárodne pôsobiacimi firmami, ďalej firmami z Prahy a jej okolia a firmami zo sekundárneho sektoru. Naopak viac negatívne bolo vnímanie malých regionálnych firiem, prevažne zo sektoru služieb a regiónov mimo Prahu. To je v súlade s očakávanými efektami voľného trhu v podobe liberalizácie obchodu, reštrukturalizácie odvetví, komparatívnej výhody, špecializácie firiem a pôsobeniu aglomeračných efektov. Väčšina skúmaných firiem si myslí, že vplyvom vstupu do EÚ sa konkurencia na domácom trhu zvýšila. Zvýšenie konkurencie vnímali predovšetkým firmy z primárneho a sekundárneho sektoru a relatívne menej firmy z terciárneho sektoru, čo svedčí o nekompletnosti jednotného trhu služieb. Z hľadiska regiónov vnímali zvýšenie konkurencie predovšetkým firmy z Prahy a okolia. Na druhej strane, väčšina respondentov si myslí, že vstup do EÚ pozitívne prispel k vytváraniu príležitostí pre vstupy na zahraničné trhy. S týmto tvrdením súhlasili najviac firmy zo sekundárneho sektoru a globálne pôsobiace firmy. To svedčí o zvýšení konkurencieschopnosti globálnych firiem, ktoré pravdepodobne získavali relatívne viac na základe úspor z rozsahu, ale tiež firiem sekundárneho sektoru, čo môže súvisieť s komparatívnou výhodou tradičných spracovateľských odvetví českého priemyslu, kde v súlade s historickým vývojom má Česká republika konkurenčnú výhodu práve v oblasti strojárenského a spracovateľského priemyslu. Na druhú stranu podiel domácich firiem na celkovej pridanej hodnote exportov v kľúčovom spracovateľskom priemysle je na úrovni 50 %. To svedčí o relatívne nízkej sofistikovanosti českých biznisov a iba čiastočnom zapojení lokálnych firiem do dodávateľských reťazcov veľkých nadnárodných firiem. Celkovo je na základe dát z databáze TiVA (OECD, 2017) možné pozorovať pokles relatívneho podielu českých firiem na tvorbe pridanej hodnoty domácich exportov. Väčšina respondentov vnímala ako jeden z negatívnych dôsledkov európskej integrácie zvýšenie administratívnej náročnosti. Mäkká infraštruktúra sa v EÚ stáva väčším problémom než samotná hrubá (fyzická a komunikačná) infraštruktúra, ktorá je naopak na relatívne vysokej úrovni (Hanousek & Kočenda, 2015). Zvýšenie administratívnej záťaže je však nutné vnímať v kontexte úspešnej integrácie, dlhodobého cieľa štandardizácie a vyrovnania konkurenčných podmienok na európskych trhoch (AFNOR, 2009). Väčšia časť respondentov (prevažne väčších firiem) si myslí, že vstup do EÚ zlepšil možnosti získania kapitálu. Dôvodom môžu byť dotačné programy alebo jednoduchšie získavanie úverov v dôsledku zaisťovania ECB. Získavanie vládnych dotácií a eurofondov je vnímané ako relatívne zložitý a zdĺhavý proces. Na českom trhu sa v čase vytvorila potreba outsourcovať proces žiadania o dotácie prostredníctvom špecializovaných firiem. Z dotazníkového výskumu vyplynulo, že od vstupu do EÚ sa zhoršila dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily. 4 slobody jednotného trhu a hlavne tak voľný pohyb osôb pravdepodobne prispeli k migrácii kvalifikovanej pracovnej sily do ostatných, prevažne západných krajín EÚ, pričom je zároveň možné pozorovať príliv pracovníkov z východu. Dopady európskej integrácie na podnikovú kultúru boli minimálne. Podľa testovanej vzorky respondentov nemal vstup do EÚ pozitívny vplyv na transparentnosť vládnych zákaziek alebo korupciu, napriek značnej snahe EÚ v oblasti ochrany hospodárskej súťaže a protikorupčnej politiky. Prevažná časť respondentov si myslí, že vstup do EÚ mal pozitívny vplyv na vývoj hospodárskeho výsledku, kde pozitívne vnímali vplyv európskej integrácie na vývoj zisku prevažne firmy zo sekundárneho sektoru, kontrastne s firmami terciárneho sektoru. Zásadný rozdiel bol zrejmý tiež medzi regionálne a globálne pôsobiacimi firmami, čo svedčí to značných rozdieloch dopadu

európskej integrácie na ziskovú prirážku firiem podľa rozsahu pôsobenia, veľkosti a sektoru, kde sa z odpovedí v testovanom vzorku firiem zdá, že väčšie podniky získavali zo vstupu do EÚ relatívne viac. Podľa názoru väčšiny respondentov sa vplyvom vstupu do EÚ ich zadlženosť zvýšila. Je možné, že zvýšením dostupnosti kapitálu dochádzalo zároveň k výraznejšiemu zadlžovaniu podnikov a to rovnomerne v rámci všetkých sledovaných parametrov. V otázke prijatia eura sa väčšina respondentov vyjadrila v neprospech. Najväčšie výhody vstupu do EÚ boli prístup na európske trhy, zrušenie bariér obchodu, jednotné normy a certifikácie, harmonizácia predpisov, možnosť získania dotácií alebo prienik nových technológií na český trh. Ako najväčšie nevýhody boli vnímané zvýšenie administratívnej a legislatívnej záťaže, regulácia, zvýšenie konkurencie na domácom trhu, odchod kvalifikovanej pracovnej sily alebo „skrytá“ ochrana niektorých krajín a trhov EÚ.

V hodnotení podnikateľského prostredia prostredníctvom Doing Business dosiahla Česká republika v roku 2017 celkovo 29. miesto (spomedzi 191 krajín) s hodnotou DTF 76,71. Samostatný vplyv európskej integrácie je len ťažko možné odfiltrovať, avšak v súlade so strategickými cieľmi politiky EÚ došlo k výraznému zlepšeniu v oblasti daní alebo založenia podnikania. Zo stredoeurópskych ekonomík sa najlepšie umiestnilo Poľsko, nasledované Českou republikou, Slovenskom a Maďarskom. Z vývoja DTF je zrejmý rastúci trend od roku 2004, čo svedčí o zlepšovaní kvality podnikateľského prostredia od vstupu do EÚ (v porovnaní s vyspelými európskymi ekonomikami, kde kvalita podnikateľského prostredia stagnovala).

V dizertačnej práci je uvažovaná heterogenita produktov a tiež medzinárodná konkurenčnú súťaž, ktorá nie ja iba cenová. Preto bol z hľadiska posúdenia konkurencieschopnosti zvolený systém necenových ukazovateľov, ktorý ponúka napr. WEF (index GCI). Z hľadiska GCI indexu dosiahla Česká republika v roku 2017 celkovo 31. miesto (zo 138 krajín) a celkovým skóre 4,7 (na škále 1-7). Česká republika patrí podľa GCI do skupiny krajín, ktorých ekonomiky sú ťahané inováciami, teda do skupiny najvyspelejších ekonomík. Výrazne pozitívneho hodnotenia dosiahli piliere makroekonomického vývoja, základného vzdelávania a kvalifikácie, technickej pripravenosti alebo vývoj finančného trhu. Podľa hodnotení respondentov je najväčším problémom ČR neefektívna vládna byrokracia, regulácia daní, korupcia, politická nestabilita, ale tiež nízka sofistikovanosť biznisov. Z hľadiska budúceho vývoja podnikateľského sektoru môže byť problémom nedostatočná inovačná kapacita, neadekvátne vzdelaná pracovná sila alebo nepostačujúca infraštruktúra. V súlade so strategickými cieľmi EÚ by práve zmieňované oblasti mali byť kľúčovými a najviac podporovanými oblasťami napr. prostredníctvom eurofondov. Z pohľadu konkurencieschopnosti európskych regiónov hodnotených indexom RCI je zrejmá a neustále rastúca dominancia regiónov v oblasti metropol. Je možné pozorovať pôsobenie disperzných a aglomeračných síl, kde sa zdá, že dominujú práve aglomeračné efekty. Z hľadiska stavu českých regiónov podľa RCI 2016 je viditeľné dominantné postavenie Prahy a Stredočeského regiónu. Výrazné rozdiely sú pre jednotlivé regióny vidieť v oblastiach inovácií, sofistikovanosti biznisu a vzdelania. Pozitívne je z hľadiska nižšieho rozptylu konkurencieschopnosti regiónov možné hodnotiť z - skóre infraštruktúry, inštitúcií a technologickej pripravenosti, kde je možné, že sa pozitívne prejavili efekty spoločnej európskej kohéznej a regionálnej politiky.

Z hľadiska budúceho smerovania by Česká republika v súlade so stratégiou Európa 2020 mala klásť dôraz na kvalifikovanosť pracovnej sily, zvýšenie inovačnej kapacity a podporu viac sofistikovaných odvetví a činností. Zlepšenie faktorov necenovej konkurencieschopnosti je základnou podmienkou pre posun smerom k vyššej pridanej hodnote v rámci hodnotového reťazca a teda vyššej konkurencieschopnosti českého exportu, ktorý by mal byť založený na kvalitnom inovatívnom produkte s výhodou geografickej polohy. Dôležitou podmienkou konkurencieschopnosti je tiež kvalitné podnikateľské prostredie vrátane kvalitných vládnych a verejných inštitúcií.

# 7. POUŽITÉ ZDROJE A LITERATÚRA

[1] AFNOR. (2009). The Economic Impact of Standardisation – technological change, standards growth in France.

[2] Aghion, P. & Howitt, P. (1992). A model of growth through creative destruction. *Econometrica*, 60 (2), 323-351.

[3] Agresti, A. (2002). *Categorical Data Analysis*. John Wiley & Sons, New Jersey.

[4] Annoni, P. & Dijkstra, L. (2013). The EU Regional Competitiveness Index 2016. European Union. doi:10.2788/61698

[5] Annoni, P. & Dijkstra, L. (2017). The Regional SPI: A Measure of Social Progress in the EU Regions. European Union.

[6] Annoni, P., Dijkstra, L. & Gaargano, N. (2017). The EU Regional Competitiveness Index 2016. European Union. doi:10.2776/94425

[7] Antras, P. & Yeaple, S.R. (2014). Multinational Firms and the Structure of International Trade. *Elsevier*, 4(1), 55- 130.

[8] Atkeson, A. & Burstein, A. (2010). Innovation, firm dynamics and international trade. *Journal of Political Economy*, 118 (3), 433-484.

[9] Babetskii, L., Komarek, L. & Komarkova, Z. (2007). Financial Integration of Stock Markets Among New EU Member States and the Euro Area. *Czech Journal of Economics and Finance*, 57(7), 341-362.

[10] Bačuvčík, R. & Harantová, L. (2015). Sociální marketingové kampaně v Česku I. Zlín : VeRBuM. 294 s.

[11] Balassa, B. (1966). Teorie ekonomické integrace. Přel. M. Hrnčíř a S. Tíkal. 1. vyd. Praha : Svoboda, 327 s. Přel z: The Theory of Economoic Integration.

[12] Baldwin, R. & Wyplosz, Ch. (2013). *Ekonomie evropské integrace*. Grada Publishing, 4. vydání.

[13] Bartelsman, E.J. & Doms, M. (2000). Understanding productivity: lessons from longitudinal microdata. *Journal of Economic Literature*, 38 (3), 569- 594.

[14] Behrens, W. & Hawranek, P. M. (1991). *Manual for the preparation of Industrial Feasibility Studies*. United Nations Industrial Development Organization. Vienna.

[15] Beneš, V. & Harnisch, S. (2015, March). Role Theory in Symbolic Interactionism: Czech Republic, Germany and the EU. *Cooperation and Conflict*, 50(1), 146-165. doi: 10.1177/0010836714525768

[16] Bernard, A.B. & Jenssen, J.B. (1999). Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47 (1), 1-25.

[17] Bernard, A., Schott, P. & Redding, S.J. (2011). Multi- product firms and trade liberalization. *Quarterly Journal of Economics*, 126 (3), 1271- 1318.

[18] Bič, J. (2008). Konkurenceschopnost jako základ ekonomické governance v EU. Praha: VŠE.

[19] Baun, M. & Marek, D. (2013, December). The Implementation of EU Environmental Policy in the Czech Republic: problems with Post- Accession Compliance? *Europe- Asia Studies*, 65(10), 1877-1897. 10.1080/09668136.2013.848639

[20] Braun, M. (2008, December). Talking Europe- The Dilema of Sovereignty and Modernization. *Cooperation and conflict*, 43(4), 397-420.

[21] Brunet-Thornton, R. & Bureš, V. (2012). Cross-cultural management: Establishing a Czech benchmark. *E + M Ekonomie a Management*, 15 (3), 46-62.

[22] Burstein, A. & Melitz, M.J. (2012). *Trade liberalization and firm dynamics*. Cambridge University Press, Cambridge.

[23] Bustos, P. (2011). Trade liberalization, exports and technology upgrading: evidence on the impact of MERCOSUR on argentinean firms. *American Economic Review*, 101(1), 304- 340.

[24] Cabelkova, I., Mitsche, N. & Strielkowski, W. (2015). Attitudes Towards EU Integration and Euro Adoption in the Czech Republic. *Ekonomie a sociologie*, 8(2), 93-101. doi: 10.14254/2071-789X.2015/8-2/7

[25] Cuestas, JC. (2011, December). A further Investigation of Unemployment Persistence in European Transition Economies. *Journal of Comparative Economies*, 39(4), 514-532. doi: 10.1016/j.jce.2011.09.002

[26] Čapek, A., Hájek, M. & Mertlík, P. (2002). *Konkurenceschopnost české ekonomiky*. Praha: VŠE.

[27] Čekmeová, P. (2016). Konkurencieschopnosť ako cieľ hospodárskej politiky. *Politická ekonomie*, 64 (3), 338- 350.

[28] Český statistický úrad. (2016). *Konjunkturální průzkum - březen 2016*. Dostupné [2016-04-22] z: https://www.czso.cz/csu/czso/cri/konjunkturalni-pruzkum-brezen-2016

[29] ČNB. (2016). Databáze ARAD. Dostupné [2018-06-02] z: www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.VYSTUP?p_period=3&p_sort=2&p_des=50&p_sestuid=18953&p_uka=1%2C2%2C3%2C4%2C5%2C6%2C7%2C8%2C9&p_strid=ACAA&p_od=201103&p_do=201712&p_lang=EN&p_format=0&p_decsep=.

[30] Czech Invest. (2016). Investment Climate in Czech Republic.

[31] Davis, S.J. & Haltiwanger, J. (1992). Gross job creation, gross job destruction, and employment reallocation. *Quarterly Journal of Economics*, 84, 26- 36.

[32] De Loecker, J. & Wawrzynski, F. (2012). Mark-ups and firm- level export status. *American Economic Review*, 102 (6), 2437- 2471.

[33] Dixit, A. & Sitlitz, J.E. (1977). Monopolistic competition and optimum product diversity. *American Economic Review*, 67 (3), 297- 308.

[34] Dinan, D. (2004). *Europe Recast: A History of the European Union*. Lynne Rienner.

[35] Dobeš, K. & Virglerová, Z. (2015). An Analysis of SME's Attitudes fo the Business Environment in the Czech Republic. *19th International Academic Conference* (Florence), 237- 247.

[36] Dostal, V. & Hlousek, V. I. (2013). Narratives of European Politics in the Czech Republic: A Big Gap between Politiciancs and Experts. *Romanian Journal of Political Science*, 15 (2).

[37] Dotace EU. (2016). Průběh čerpání. Dostupné [2016-09-10] z: http://www.dotaceeu.cz/getmedia/94ed8178-a339-4258-96d7-c04f2767bc84/Schema-prubehu-cerpani.PNG

[38] Dubská, D. (2014, cerven). Cena práce stagnovala. Statistika a my. Dostupné [2016-28-11] z: http://www.statistikaamy.cz/2014/06/cena-prace-stagnovala/

[39] Dunne, T., Roberts, M.J. & Samuelson, L. (1989). The growth and failure of U.S. manufacturing plants. *Quarterly Journal of Economics*, 104 (4), 671-698.

[40] Eaton, J., Bernard, A., Bradford, J. & Kortum, S. (2003). Plants and Productivity in International Trade. *American Economic Review*, 93(4), 1268–1290.

[41] El-Agraa, A.M. (2001). *The European Union: Economics and Policies*. Prentice Hall Europe.

[42] Ethier, W. (1982). National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade. *American Economic Review*, 72 (3), 389–405.

[43] Ethier, W. (1986). The Multinational Firm. *Quarterly Journal of Economics*, 101(4), 805–833.

[44] European Commission. (2017). The EU Regional Competitiveness Index 2016. Dostupné [2017-28-06] z:http://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications/working-papers/2017/the-eu-regional-competitiveness-index-2016

[45] European Commission. (2017). Eurostat. Dostupné [2017-22-09] z: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database

[46] European Commission. (2017). *Sustainable Development in the European Union*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

[47] European Commission. (2017). *Key figures on Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

[48] European Commission. (2017). *Smarter, greener, more inclusive?* Luxembourg: Publications Office of the European Union.

[49] Euroskop. (2017) Zakládající smlouvy. [2017-20-06] z: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/czechrepublichttps://www.euroskop.cz/8917/sekce/zakladajici-smlouvy/

[50] Evropská unie. Daně. Dostupné [2017-16-10] z: https://europa.eu/european-union/topics/taxation_cs

[51] Fiala, T. (2004). Soutěžní právo Evropských společenství. Právní rádce.

[52] Fidrmuc, J. (1999). Trade Diversion in ´left- outs´ in Eastward enlargement of the European Union: The Case of Slovakia. *Europe- Asia Studies*, 51(4), 633-645. doi: 10.1080/09668139998822

[53] Fojtikova, L. (2014). Foreign trade of the Czech Republic after Ten Years of Membership in the European Unio. In Proceedings of the 2nd International Conference on European Integration (p. 127-137). Ostrava, Czech Republic: VSB Technical University Ostrava.

[54] Frensch, R., Hanousek, J. & Kočenda, E. (2013). Obchod s finálními statky v Evropské unii: Analýza pomocí gravitačního modelu. *Politická ekonomie*, 61 (6), 715–734.

[55] Galuščák, K. & Sutoris, I. (2016). *Margins of Trade: Czech Firms Before, During and After the Crisis*. Workin Paper Series 12, ČNB.

[56] Girma, S., Gorg, H. & Strobl, E. (2004). Exports, international investment, and plant performance evidence from a non- parametric test. *Economic Letters*, 83 (3), 317- 324.

[57] Glopolis. (2014). 10 let členství české republiky v evropské unii: Makroekonomický vývoj a ekonomická integrace. Dostupné [2016-03-09]z: http://glopolis.org/cs/clanky/studie-10-let-clenstvi-cr-v-eu-dusledky-prinosy-pro-ceskou-republiku-jeji-obyvatele/

[58] Golab, A., Allen, D.E., Powell, R. & Yap, G. (2013, December). *Volatility and Spillover Effects of Central and Eastern Europe: Impact of EU Enlargement*. Sydney, Australia: Elsevier Inc.

[59] Hamplova, E., Draessler, J. & Ticha, E. (2015). Entrepreneurship as the only option of employment of an economically active person in the CzechRepublic. In Proceedings of the 26th International Business Information Management Association Conference - Innovation Management and Sustainable Economic Competitive Advantage: From Regional Development to Global Growth, IBIMA 2015 (p. 2372- 2379). Madrid, Spain: International Business Information Management Association, IBIMA.

[60] Handl, V. (2009, Marec). From Soviet Satellite fo Integration with the West Twenty Years of Czech Europe Policy: A Balance. *Osteuropa*, 59(3), 357-376.

[61] Hanousek, J. & Kočenda, E. (2015). Determinanty evropského zahraničního obchodu: Instituce, kultura, infrastruktura a geografie. *Politická ekonomie*, 63 (5), 624- 640.

[62] Hanousek, J., Kočenda, E. & Vozárová, P. (2017). Vliv přímých zahraničních investic na dodavatelské vztahy a postavení domácích výrobců meziproduktů. *Politická ekonomie*, 65 (4), 391- 409.

[63] Helpman, E. & Krugman, P. (1985). *Market Structure and Foreign Trade*. MIT Press, Cambridge MA, 271.

[64] Helpman, E. (2011). *Understanding Global Trade*. Cambridge, MA. Harvard University Press.

[65] Hruska, Z. & Dvorakova, L. (2015, January). The Research Results in the Area of Environmental Taxation of Manufacturing Business Entities in the Czech Republic. *Cooperation and Conflict*, 15(3), 339-344.

[66] Chladkova, H. (2009). Comparison of the selected conditions of the small and medium-sized enterprise in the Czech Republic and EU. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 57(3), 55-64.

[67] Chladkova, H. (2011). The Business Environment in the Czech Republic. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 59(2), 115-120.

[68] Chvalkovská, J. J. Urban, M., Janský, P. & Mejstřík, M. (2016). *Systém hodnocení konkurenceschopnosti exportů zboží a služeb*. Vypracované v rámci výzkumného záměru TAČR TD010137

[69] Chvojka, P. (2003). Benefits and Costs of the Czech republic Membership in the European Union. *Politická ekonomie*, 51(2), 221-235.

[70] Janáček, K. (2004). Zahraniční investice a český trh práce. Centrum pro ekonomiku a politiku. Dostupné [2016-03-05] z : http://www.cepin. cz/cze/prednaska.php?ID=666.

[71] Javorcik, B. & Spatareanu, M. (2005). Disentangling FDI Spillover Effects: What do Firm Perception Tell Us? in Moran, T. H., Graham, E. M., Blomstrom, M., ed., Does Foreign Direct Investment Promote Development? Washington: Institute for International Economics, (pp. 45–72).

[72] Kadeřábková, A. (2007). *Proces konvergence v nových členských zemích střední Evropy- EU5*. (Výzkumná studie). Ministerstvo financí ČR, Praha.

[73] Kaitila, V. (2014). Transnational income convergence and national income disparity: Europe, 1960-2012. *Journal of Economic Integration*, 29(2), 343-371. doi: 10.11130/jei.2014.29.2.343

[74] Kalínská, E. (2010). *Mezinárodní obchod v 21. století*. Grada Publishing.

[75] Kiselakova, D., Sofrankova, B. & Horvathova, J. (2016). Impact of risks on the enterprise performance in the European union by using enterprise risk models. *Journal of Applied Economic Sciences*, 11(3), 410-427.

[76] Klugerova, J. & Hradecky, P. (2006). Problems in Transdisciplinary Personal Education of Staff Workers in Assisting Peofessions: The Lessons from the Czech Republic. *Transformations in Business & Economics*, 5(2), 65-80.

[77] Knill, C. & Tosun, J. (2009). Post-accession Transposition of EU Law in the New Member States: A Cross-Country Comparison. *SPEC*, 13(2).

[78] Kotyza, P. & Tomsik, K. (2014). Effects of public support on producer groups establishment in the Czech Republic and Slovakia. *Agris On-line Papers in Economics and Informatics*, 6(2), 37-47.

[79] Kraft, J. (2016). Analysis of Changes in Selected Market Structures in Relation to Economic Success. *Engineering Economics*, 27(1), 32-28. doi: 10.5755/j01.ee.27.1.9734

[80] Krpec, O. & Hodulák, V. (2013). Konkurenceschopnost národních ekonomik- kritická reflexe konceptu. *Politická ekonomie*, 61 (6), 752- 769.

[81] Krugman, P.R. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *American Economic Review*, 70 (1), 950-959.

[82] Kubackova, M. & Drastikova, J. (2008). *Bariéry podnikání na vnitřním trhu EU aneb jak zdolat všechny překážky.* Vysoká škola báňská- technická univerzita Ostrava.

[83] Janning, J. (1998, November). Towards EU Membership. Transformation and Integration in Poland and the Czech Republic. *Internationale Politik*, 53(11), 76-78.

[84] Jindra, B., Giroud, A. & Scott-Kennel, J. (2009). Subsidiary Roles, Vertical Linkages and Economic Development: Lessons from Transition Economies. *Journal of World Business*, 44 (2), 167–179.

[85] Leamer, E. (1995). *The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice*. Princeton Studies in International Economics, Princeton.

[86] Lizalova, L. & Kozakova, P. (2013). Effect of the equity multiplier indicator in companies according to sectors. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 61(2), 385-392.

[87] Lileeva, A. & Treffler, D. (2010). Does improved market access raise plane level productivity? *Quarterly Journal of Economics*, 125 (3), 1051- 1099.

[88] Litva, D. (2016a). Accession to the European Union: Advantage or Disadvantage for Czech Companies? *Business, Management and Education*, 14 (2), 226- 248.

[89] Litva, D. (2017a). Doing Business in Czech Republic after Accession to the EU. *Trends Economics and Management*, 11 (2), 35- 50.

[90] Litva, D. (2016b). Economic Impact of Accession of Czech Republic to the European Union. In Vopava, J., Douda, V., Kratochvil, R., Konecki, M. (ed.). Proceedings of The 7th MAC Conference (p. 35- 55). Czech Republic, Prague.

[91] Litva, D. (2016c). How Did European Union Influence Business Environment in Czech Republic?. In Akin, A. (ed.). 20th EBES Conference Proceeding (p. 132- 154). Austria, Vienna.

[92] Litva, D. (2017b). Impact of European Integration on Competitiveness of Czech Regions. *Business, Management and Education*, 15 (2), 227-241.

[93] Marek, D. & Baun, M. (2010, August). *The Czech Republic and the European Union*. Prague, Czech Republic: Routledge Taylor & Francis Group. doi: 10.4324/9780203847398

[94] Maresova, P. & Hedvicakova, M. (2009). The State of Knowledge Management in Czech Companies. In Proceedings of International Conference on Systems, Computing Sciences and Software Engineering SCSS 2009 (p. 161-166). Hradec Kralove, Czech Republic: Springer Science+Business Media B.V.

[95] Markusen, J. & Venables, A. (1999). Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development. *European Economic Review*, 43 (2), 335–356.

[96] Mateju, P. & Anyzova, P. (2015). The role of human capital in Labour market outcomes: A comparative study of six European nations participating in the PIAAC project. *Sociologia*, 47(1), 31-65.

[97] Mayer, T. & Ottaviano, G.I.P. (2007). *The Happy Few: The internationalisation of European firms*. New facts based on firm-level evidence (EFIM). Bruegel.

[98] Melitz, M.J. (2003). The impact of trade in intra- industry reallocations and agreggate industry productivity. *Econometrica*, 71, 1695- 1725.

[99] Melitz, M. & Ottaviano, G. (2007). Market Size, Trade, and Productivity. *Review of Economic Studies*, 75 (1), 295- 316.

[100] Melitz, M. & Redding, S.J. (2015). Heterogeneous Firms and Trade. *Elsevier Handbook of International Economics*, 4(1), 1-53. doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00001-X

[101] Melitz, M. & Trefler, D. (2012). Gains from Trade when Firms Matter. *Journal of Economic Perspectives*, 26 (2), 91-118.

[102] Mikelka, E. (1998, Listopad). Extension of the European Union- Costs and Benefits for the European Union and for the Countries of Central and Eastern Europe. *Ekonomický časopis*, 46(2), 159-185.

[103] Ministerstvo průmyslu a obchodu. (2015, Listopad). Správa o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2014. Dostupné [2016-08-20] z: http://www.mpo.cz/cz/podnikani/male-a-stredni-podnikani/studie-a-strategicke-dokumenty/zprava-o-vyvoji-maleho-a-stredniho-podnikani-a-jeho-podpore-v-roce-2014--164106/

[104] Ministerstvo průmyslu a obchodu. (2010). Analýza dopadu přijetí eura na ekonomické sektory spadající do gesce MPO (shrnutí). Dostupné [2016-05-23] z: http://www.mpo.cz/dokument20732.html

[105] Ministry of Industry and Trade. (2016). Remeasurement of the Administrative Burden for Entrepreneuers. Department of Business Environment and Internal Trade Business, Digital Economy and Consumer Section.

[106] Mračková, J. (2007). Právo a podnikateľské prostredie. *Agris*, 1(4), 1164- 1168.

[107] Neary, J.P. (2010). Two and a half theories of trade. *World Economy*, 33(1), 1-19.

[108] Nerudová, D. (2005). Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie. Aspi, Praha.

[109] Neumayer, L. (2008, March). Euroscepticism as a Political Label: the use of European union Issues in political Competition in the new Member States. *European Journal of Political Research*, 47(2), 135-160. doi: 10.1111/j.1475-6765.2007.00721.x

[110] OECD. (2017). Databáze TiVA (Trade in Value Added). Dostupné [2017-20-10] z: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C2

[111] Ochel,W. & Roehn, O. (2006). *Ranking of countries - The WEF, IMD, Fraser and heritage indices*. CESifo DICE Report.

[112] Okazaki, S. & Skapa, R. (2008). Global web site standardization in the new EU member states: Initial observations from Poland and the Czech Republic. *European Journal of Marketing*, 42(11), 1224-1245. doi: 10.1108/03090560810903655

[113] Orlowski, L.T. (2005, July). Monetary convergence and risk premiums in the EU accession countries. *Open Economies Review*, 14(3), 251-267. doi: 10.1023/A:1023983003532

[114] Parteka, A. (2010). Wage Convergence in the European Union (1995-2005). *Ekonomista*, 3(1), 345-372.

[115] Pechova, A. (2015, December). Legitimising Discourses in the Framework of European Integration: The Politics of Euro Adoption in the Czech Republic and Slovakia. Review of International *Political Economy*, 19(5), 779-807. doi: 10.1080/09692290.2011.633477

[116] Pelkmans, J. (2006). *European Integration: Methods And Economic Analysis*, 3. vydání. Paperback.

[117] Petříček, V. (2006). Vývoj podnikatelského prostředí v České republice. Corona. 80-903363-6-1

[118] Pilarska, C. & Walega,C. (2014, September). Determinants of FDI Inflows to Poland, Czech Republic and Hungary in context of Integration in Context of Integration into European Union. In Proceedings of 8th International Days of Statistics and Economics. Prague, Czech Republic: Melandrium. doi: 10.5817/CZ.MUNI.P210-6840-2014-46

[119] Plchová, B. (2011). Konkurencieschopnost v medzinárodním prostředí. Vybrané aspekty postavení nových členských zemí EU. *Acta Oeconomica Pragensia*, 19 (2), 3- 27.

[120] Porter, M., E. (1998). *On Competition*. Harvard Business School Press. Boston.

[121] Portugal-Perez, A. & Wilson, J. S. (2012). Export Performance and Trade Facilitation Reform: Hard and Soft Infrastructure. *World Development*, 40 (7), 1295–1307.

[122] Procházková, P. (2011). *Podnikatelský inkubátor jako nástroj podpory malého a středního podnikání*. (Disertační práce). Západočeská univerzita v Plzni. Dostupné [2016-09-23] z: https://otik.uk.zcu.cz/handle/11025/2078

[123] Redmond, J. (2000). *The 1995 Enlargement of the European Union*. Aldershot, UK: Ashgate.

[124] Rojíček, M. (2010). Konkurenceschopnost obchodu ČR v procesu globalizace. *Politická ekonomie*, 58 (2), 147- 165.

[125] Romer, P.M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98, 71-102.

[126] Sankot, O. (2017). *Zpráva o globální konkurenceschopnosti 2016-2017*. CMA. Praha.

[127] Seberova, Z. (2009). Podniková ekonomika- Rozvoj forem podnikání.

[128] Sebestova, J. (2016, June). The Conflict Betweenstrategic Method Application and Theoretical Knowledge in Small and Medium Sized Companies: The Case of the Czech Republic. *Europe- Asia Studies*, 17(2), 101-108. doi: 10.3846/btp.2016.549

[129] Semrádová, I. & Kacetl, J. (2011). Ethics in the future manager´s professional training. *E + M Ekonomie a Management*, 14 (2), 79-89.

[130] Skoludova, J. (2016). Enterprise social networks as a meeting tool in the Czech Republic. *Scientific Papers of the University of Pardubice*, 23, 156-163.

[131] Spies, J. (2009, March). Trade Effects of the Europe Agreements: A Theory- based Gravity Approach. *Journal of International Trade & Economic Development*, 18(1), 11-35. doi: 10.1080/09638190902757368

[132] Stenholm, P., Acs, Z.J. & Wuebker, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28 (1), 176-193.

[133] Straubhaar, T. (2002, January). East- West Migration Potential. *Jahrbucher fur Nationalokonomie und Statistik*, 222(1), 22-41.

[134] Strielkowski, W. & Rausser, G. (2013). International Labour Migration and Structural Channels: A case study of Ukrainian Working Migrants in the Czech Republic. *Ekonomicky casopis*, 61(10), 1034-1052. doi: 10.11118/actaun201361072351

[135] Strukturální fondy. (2016). Územné členění. Dostupné [2016-02-17] z: www.strukturalni-fondy.cz

[136] The World Bank. (2017). Doing Business: Economy Profile of Czech Republic Dostupné [2017-20-06] z: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/czech-republic

[137] The World Bank. (2017). Doing Business. Dostupné [2017-22-06] z: http://www.doingbusiness.org/Custom-Query

[138] Tvrdikova, M. (2016, May). Increasing the Business Potential of Companies by Ensuring Continuity of the Development of their information Systems by Current Information technologies. *Journal of Business Economics and Management*, 17(3), 475-489. doi: 10.3846/16111699.2013.839475

[139] Týč, V. & Tomášek, M. (2017). *Právo Evropské unie*. Nakladatelství Leges

[140] Úřad vlády Českej republiky. (2014, Květen). Ekonomické vyhodnocení členství České republiky v EU po deseti letech. Alternativní scénáře a kvantifikace. Dostupné [2016-02-18]z: https://www.vlada.cz/assets/evropske-zalezitosti/analyzy-EU/SEZUV-2014-1_Ekonomicke_vyhodnoceni_clenstvi_Ceske_republiky_v_EU_po_deseti_let.pdf

[141] Urban, L., Šmejkal, V. & Kadlčák, R. (2000). *Průvodce podnikatele Evropskou únií*. Ministersto zahraničních věcí.

[142] Urban, L. (2003). Česká republika na prahu Evropské unie. *Politická ekonomie*, 51 (3).

[143] Vaše Evropa. Práva duševního vlastnictví. Dostupné [2017-16-10] z: http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/intellectual-property-rights/index_cs.htm

[144] Viturka, M. (2006). *Hodnocení regionální kvality podnikatelského prostředí z pohledu inovačního potenciálu.* New members - new chalenges for the European regional development policy. Technická univerzita Košice.

[145] Viturka, M. (2010). *Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky.* Grada Publishing. Praha.

[146] Vochozka, M. & Muláč, P. (2012). *Podniková ekonomika*. Praha, Česká republika: Management Press.

[147] Wawrosz, P. & Slováčková, P. (2002). *Průvodce podnikatele právem Evropského společenství*.

[148] World Economic Forum. (2016). The Global Competitiveness Report 2016–2017. Dostupné [2017-20-06] z: https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1

[149] World Bank Group. Enterprise Survey. Dostupné [2018-06-02] z: http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/czech-republic#regulations-and-taxes

[150] Zar, JH. (2010). *Biostatistical Analysis*. 5th edition. New Jersey, USA: Pearson Prentice-Hall.

[151] Zvára, K. (2006). *Biostatistika*. Praha, Česká republika: Nakladatelství Karolinum.

[152] Zvárová, J. & Malý, M. (2003). *Statistické metody v epidemiologii*. Praha, Česká republika: Nakladatelství Karolinum.

# 8. ZOZNAMY OBRÁZKOV, TABULIEK A SYMBOLOV

*Zoznam tabuliek*

**Tab. 1: Otázka - Štát vytvára vhodné podnikateľské prostredie pre MSP.....21**
**Tab. 2: Otázka - Administratívna náročnosť podnikov sa za posledných 5 rokov znížila..... 22**
**Tab. 3: Otázka - Podnikateľské prostredie v Českej republike je vhodné pre začatie byznysu..... 22**
**Tab. 4: Otázka - Podnikateľské prostredie sa za posledných 5 rokov zlepšilo..... 22**
**Tab. 5: Najviac problémové oblasti podnikateľského prostredia v ČR..... 23**
**Tab. 6: Najvýraznejšie obmedzenia rastu podnikov v ČR..... 23**
**Tab. 7: WBG Opinion Survey- oblasť Inovácie a technológie..... 24**
**Tab. 8: WBG Opinion Survey- oblasť Obchod.....25**
**Tab. 9: WBG Opinion Survey- oblasť Pracovná sila.....25**
**Tab. 10: WBG Opinion Survey- oblasť Financie a dane.....26**
**Tab. 11: WBG Opinion Survey- oblasť Korupcia a transparentnosť podnikateľského prostredia.....27**
**Tab. 12: Geografické, kultúrne a inštitucionálne determinanty obchodu.....29**
**Tab. 13: Hrubá a mäkká infraštruktúra vo vzťahu k obchodu.....30**
**Tab. 14: Kreditný rating Českej republiky.....31**
**Tab. 15: Dekompozícia tempa rastu trhového podielu v Českej republike v EÚ25 v rokoch 2000- 2014.....37**
**Tab. 16: Pravidlá hospodárskej súťaže podľa subjektov.....65**
**Tab. 17: Územné členenie ČR podľa NUTS .....90**
**Tab. 18: Ukážka štvorpoľnej tabuľky.....92**
**Tab. 19: Pravidlá pre zamietnutie $H_0$ pre test pre podiel u jedného výberu podľa zvolenej alternatívy.....96**
**Tab. 20: Spearmanov korelačný koeficient pre poradie krajín podľa rôznych indexov konkurencieschopnosti.....101**
**Tab. 21: Pearsonov korelačný koeficient pre DTF pre GCI a DB indexi .....101**
**Tab. 22: Sumarizované hodnoty indikátorov českých regiónov podľa RCI 2016 .....110**
**Tab. 23: Súhrnná štatistika pre otázku 1 .....114**
**Tab. 24: Klasifikácia odpovedí k otázke 1 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....115**
**Tab. 25: Klasifikácia odpovedí k otázke 1 podľa regiónu a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....116**
**Tab. 26: Klasifikácia odpovedí k otázke 2 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....118**
**Tab. 27: Klasifikácia odpovedí k otázke 3 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....120**
**Tab. 28: Klasifikácia odpovedí k otázke 3 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....122**
**Tab. 29: Klasifikácia odpovedí k otázke 4 podľa právnej formy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....123**
**Tab. 30: Klasifikácia odpovedí k otázke 5 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....125**
**Tab. 31: Klasifikácia odpovedí k otázke 6 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....127**
**Tab. 32: Klasifikácia odpovedí k otázke 7 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....129**
**Tab. 33: Klasifikácia odpovedí k otázke 8 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....131**
**Tab. 34: Klasifikácia odpovedí k otázke 9 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....132**
**Tab. 35: Klasifikácia odpovedí k otázke 10 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke...134**
**Tab. 36: Klasifikácia odpovedí k otázke 10 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....135**
**Tab. 37: Klasifikácia odpovedí k otázke 11 podľa pôsobenia a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....137**
**Tab. 38: Klasifikácia odpovedí k otázke 14 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke...140**
**Tab. 39: Klasifikácia odpovedí k otázke 14 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....142**
**Tab. 40: Sumár zistení a záverečných odporúčaní.....143**
**Tab. 41: Zoznam skratiek a symbolov.....160**
**Tab. 42: Determinanty obchodu- popis proměnných.....164**

**Tab. 43: Štvorpólová tabuľka pre Otázku 10- veľkosť firmy; veľká firma.....167**
**Tab. 44: Pozorované a očakávané hodnoty otázky 14.....168**
**Tab. 45: Z štatistika pre otázku 14.....169**
**Tab. 46: Chyba a intervaly spoľahlivosti pre otázku 14.....170**
**Tab. 47: Hodnoty indikátorov českých regiónov podľa RCI 2016 .....173**
**Tab. 48: Klasifikácia odpovedí k otázke 1 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....174**
**Tab. 49: Klasifikácia odpovedí k otázke 1 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....174**
**Tab. 50: Klasifikácia odpovedí k otázke 2 podľa regiónu a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....174**
**Tab. 51: Klasifikácia odpovedí k otázke 3 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....175**
**Tab. 52: Klasifikácia odpovedí k otázke 5 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....175**
**Tab. 53: Klasifikácia odpovedí k otázke 7 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....175**
**Tab. 54: Klasifikácia odpovedí k otázke 10 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....176**
**Tab. 55: Klasifikácia odpovedí k otázke 10 podľa regiónu a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....176**
**Tab. 56: Klasifikácia odpovedí k otázke 11 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke.....176**
**Tab. 57: Prehľad štatistiky výsledkov dotazníkového prieskumu.....177**

## *Zoznam obrázkov*

**Obr. 1: Štruktúra GCI indexu.....17**
**Obr. 2: Požiadavky na informačnú povinnosť firiem.....11**
**Obr. 3: Štruktúra firiem dotazníkového prieskumu WBG Opinion Survey.....24**
**Obr. 4: Vývoj kumulatívnych investícií v Českej republike v rokoch 1993- 2014.....32**
**Obr. 5: Porovnanie vzdelávacieho štandardu rôznych krajín..... 35**
**Obr. 6: Fáze časovej osy čerpania euro dotácií.....39**
**Obr. 7: Porovnanie výdajov na výskum a vývoj v jednotlivých krajinách.....40**
**Obr. 8: Porovnanie výdajov na výskum a vývoj v súkromnom a verejnom sektore.....41**
**Obr. 9: Porovnanie zamestnanosti jednotlivých krajín v znalostnom sektore.....41**
**Obr. 10: Porovnanie podielu inovatívnych podnikateľov v jednotlivých krajinách.....42**
**Obr. 11: Vývoj ceny a nákladov podľa množstva.....52**
**Obr. 12: Vývoj zisku..... 52**
**Obr. 13: Posuny reziduálnej krivky dopytu.....54**
**Obr. 14: Posuny prevádzkového zisku.....54**
**Obr. 15: Vývoj prevádzkového zisku pre exportné a neexportné firmy.....56**
**Obr. 16: Rozhodnutia firiem vo vzťahu k obchodnej liberalizácii.....56**
**Obr. 17: Kompozícia agregovanej hodnoty exportov.....58**
**Obr. 18: Znázornenie kriviek BE a COMP..... 59**
**Obr. 19: Vzťah ceny, objemu výroby a rovnovážnej veľkosti firiem v uzatvorenej ekonomike.....60**
**Obr. 20: Vzťah ceny, objemu výroby a rovnovážnej veľkosti firiem po integrácii trhov.....60**
**Obr. 21: Celkové dopady na blahobyt.....61**
**Obr. 22: Príčiny priestorovej fragmentácie výrob.....63**
**Obr. 23: Pozícia Českej republiky vo vzťahu k tvorbe pridanej hodnoty.....64**
**Obr. 24: Kruhová kauzalita dopytovej väzby.....71**
**Obr. 25: Kruhová kauzalita nákladovej väzby.....72**
**Obr. 26: Rovnovážny vzťah produktivity a zisku v zatvorenej ekonomike.....80**
**Obr. 27: Ziskové funkcie firiem podľa rozhodnutí o exportoch a PZI.....84**
**Obr. 28: Porovnanie celkovej produktivity faktorov vo vzťahu k exportom a PZI.....85**

**Obr. 29: Vizualizácia Doing Business DTF skóre Českej republiky v období 2016- 2017.....97**
**Obr. 30: Časová rada DTF pre indikátory DB indexu pre Českú republiku.....98**
**Obr. 31: Porovnanie časového vývoja DTF pre Českú republiku s ostatnými krajinami.....100**
**Obr. 32: Rozdiel skóre jednotlivých pilierov GCI pre roky 2006 a 2017.....102**
**Obr. 33: Najviac problematické faktory podnikania v Českej republike podľa GCI 2016-2017.....102**
**Obr. 34: Pôsobenie jednotlivých subindexov na celkové zhoršenie pilieru sofistikovanosti biznisov.....103**
**Obr. 35: Vývoj percentuálnych podielov zahraničia na pridanej hodnote exportov domácej krajiny.....104**
**Obr. 36: Vývoj percentuálnych podielov Českej republiky na pridanej hodnote svojich exportov pre rôzne sektory 104**
**Obr. 37: Pôsobenie jednotlivých subindexov na celkové zhoršenie pilieru inovácií.....105**
**Obr. 38: Porovnanie Českej republiky s ostatnými krajinami podľa poradia GCI indexu.....110**
**Obr. 39: Porovnanie regionálnej konkurencieschopnosti európskych regiónov RCI 2016.....106**
**Obr. 40: Rozdiely RCI skóre pre oblasti hlavných miest a okolitých regiónov.....107**
**Obr. 41: Zmeny RCI skóre európskych regiónov.....108**
**Obr. 42: Porovnanie českých regiónov podľa indikátorov RCI 2016.....109**
**Obr. 43: Porovnanie časového vývoja z - skóre českých regiónov.....111**
**Obr. 44: Percentuálne vyjadrenie celkového zhodnotenia vplyvu vstupu do EÚ.....113**
**Obr. 45: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na konkurenčné prostredie v ČR.....117**
**Obr. 46: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na konkurencieschopnosť na zahraničných trhoch.....119**
**Obr. 47: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na legislatívnu a administratívnu náročnosť.....122**
**Obr. 48: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na možnosti získať kapitál.....124**
**Obr. 49: Najväčšie prekážky podnikania v EÚ.....125**
**Obr. 50: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na čerpanie z eurofondov a získavanie dotácií.....126**
**Obr. 51: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na kvalifikáciu a dostupnosť pracovnej sily.....128**
**Obr. 52: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na podnikovú kultúru.....130**
**Obr. 53: Percentuálne zobrazenie vplyvu vstupu do EÚ na transparentnosť vládnych ponúk a korupciu.....131**
**Obr. 54: Percentuálne vyjadrenie vplyvu vstupu do EÚ na vývoj hospodárskeho výsledku.....133**
**Obr. 55: Percentuálne zobrazenie vplyvu vstupu do EÚ na zadlženosť.....136**
**Obr. 56: Percentuálne vyjadrenie ohľadne prijatia eura.....139**
**Obr. 57: Vizualizácia Doing Business rankingu Českej republiky v období 2016- 2017.....170**
**Obr. 58: GCI skóre jednotlivých indikátorov v období 2016-2017 pre Českú republiku.....171**
**Obr. 59: Časová rada GCI indikátorov pre Českú republiku.....171**
**Obr. 60: Najvýraznejší prispievatelia na pridanej hodnoty českých exportov.....172**
**Obr. 61: Najvýraznejší prispievatelia na pridanej hodnoty nemeckých exportov.....172**
**Obr. 62: Vývoj bázických indexov indikátorov dôvery k priemeru roku 2005.....173**
**Obr. 63: Percentuálne vyjadrenie ideálneho obdobia pre prijatie eura.....177**

## *Zoznam skratiek a symbolov*

**Tab. 41: Zoznam skratiek a symbolov**

| Skratka | Význam |
|---|---|
| a.s. | akciová spoločnosť |
| AB | Agentúra Bloomberg |
| $B_n$ | tržný dopyt |
| BE COMP | Break Even- Competition Model |
| c | cost (náklady) |
| CE | výrobok vyrobený a certifikovaný v EÚ |

| | |
|---|---|
| CEN | Comité Européen de Normalisation (Európsky výbor pre normalizáciu) |
| CENELEC | Európska komisia pre normalizáciu v elektrotechnike |
| CES | konštantná elasticita substitúcie |
| CUSFTA | Canada–United States Free Trade Agreement (Kanadsko- americká dohoda o voľnom obchode) |
| ČSÚ | Český štatistický úrad |
| ČR | Česká republika |
| $CI_{OR}$ | interval spoľahlivosti pomeru šancí |
| $CI_{RR}$ | interval spoľahlivosti relatívneho rizika |
| d, h | dolný, horný interval |
| D(p) | rozptyl |
| D | dopyt |
| DB WB | „Doing Business“ World Bank |
| DCR | Domestic captured rent (renty pre domácich rezidentov) |
| DPH | daň z pridanej hodnoty |
| DTF | Distance to Frontier |
| EK | Európska komisia |
| E(p) | stred rozloženia |
| E | bod rovnováhy |
| ECB | Európska centrálna banka |
| EK | Európska komisia |
| EÚ | Európska únia |
| ETSI | European Telecommunications Standards Institute |
| f | fixné náklady |
| $f_i$ | inovačný koeficient |
| FCR | Foreign captured rent (renty pre zahraničných producentov) |
| G | distribučná funkcia produktivity |
| GCI | Global Competitiveness Index (Index Globálnej Konkurencieschopnosti) |
| GVA | |
| H | hypotéza |
| HDP/ GDP | hrubý domáci produkt |
| HNP | hrubý národný produkt |
| $h^*$ | horní interval spoľahlivosti |
| H-O-S | Heckscher-Ohlin-Samuelsonův |
| $H_0$ | nulová hypotéza |
| $H_1$ | alternatívna hypotéza |
| $I_i^C$ | priemerný príjem spotrebiteľa |
| I(C)T | informačné a komunikačné technológie |
| IFRS | medzinárodné účtovnícke štandardy |
| J | funkcia obmedzenia produktivity |
| k | koeficient zakrivenia paretovskej distribúcie |
| K- N | znalostný sektor |
| $L_i$ | index veľkosť trhu |

| | |
|---|---|
| ln | prirodzený logaritmus |
| M | počet firiem |
| MPO | Ministerstvo priemyslu a obchodu |
| MSP | malé a stredné podniky |
| MC | Marginal Cost (medzné náklady) |
| MSP | malé a stredné podniky |
| n, N | počet |
| N | normálne rozdelenie |
| NOZ | novela občianskeho zákona |
| NUTS | nomenklatúra územných štatistických jednotiek |
| OECD | Organisation for Economic Co-operation and Development |
| OR | Odds Ratio (pomer šancí) |
| ORUC | opatrenie s rovnocenným účinkom clám |
| p | pravdepodobnosť |
| P | parameter |
| PPS | Purchasing Power Standards |
| PPP | Purchasing Power Parity |
| P-h s Bi | chí- kvadrát test s binomickým rozdelením |
| PZI | priame zahraničné investície |
| POP | prepočet na 1 obyvateľa |
| $\bar{r}$ | priemerné príjmy firmy |
| RR | relatívne riziko |
| R&D | výskum a vývoj |
| RCI | Regional Competitiveness Index |
| REER | Real Exchange Rate |
| q | množstvo, spotreba diferencovanej variety |
| ULC | Unit Labour Cost (jednotkové pracovné náklady) |
| SBA | Small Business Act |
| *SE* | Standard Error (Štandardná chyba) |
| s. r. o. | spoločnosť s ručením obmedzeným |
| S | ponuka |
| t | obchodné náklady |
| TRIS | Informační systém technických předpisů (Transport Information System) |
| TFP | Total Factor Productivity (celková produktivita práce) |
| U | úžitok |
| w | mzdová sadzba |
| WEF | World Economic Forum (Svetové ekonomické fórum) |
| WTO | World Trade Organisation (Svetová obchodná organizácia) |
| x | predaje firmy |
| *X* | náhodná veličina |
| X | exporty |
| Y | produkt |

| | |
|---|---|
| z | z - skóre RCI indexu |
| Z | Z štatistika |
| ZOK | Zákon o obchodných korporáciách |
| $z_{1-\alpha/2}$ | kvantil štandardizovaného normálneho rozdelenia |
| $\alpha$ | koeficient odrážajúci špecifiká danej krajiny/ hladina významnosti |
| $\beta$ | konštanta |
| $\Omega$ | set variet |
| $\omega$ | varieta |
| $\phi$ | miera firemnej produktivity |
| $\prod_i$ | agregovaný sektorový zisk |
| $\rho$ | parameter distribúcie |
| $\pi$ | zisk |
| $\tau$ | variabilné obchodné náklady |
| $X$ | agregátny dopyt |
| $\mu$ | zisková prirážka |
| $S^I$ | agregované predaje filiálok |
| $\kappa$ | distribučný parameter |
| $T_l$ | priemerná produktivita krajiny |
| $\theta$ | rozptyl produktivity |
| $\varphi$, $\varphi$ | produktivita firmy |
| $\pi$ | bodový odhad nebo zisk |

# PRÍLOHY

## I. Popis determinant obchodu

**Tab. 42: Determinanty obchodu- popis premenných**

| Determinant | Popis premennej a odkaz na literatúru |
|---|---|
| **Vzdálenost** | Vzdialenosť medzi najväčšími mestami dvojíc krajín vážená podľa podielu každého mesta na celkovej populácii krajiny. Head a Mayer (2002) a Mélitz (2007). |
| **Populace** | Pre veľkosť trhu je možné použiť premennú populácia, meranú ako prirodzený logaritmus násobku počtu miliónov obyvateľov daného páru krajín. Head a Mayer (2002) a Mélitz (2007). |
| **Spoločný jazyk** | Binárna premenná kódovaná 1, pokiaľ je spoločný jazyk používaný aspoň 9 % populácie, a 0 v opačnom prípade. Mayer a Zignago (2011). |
| **Společný základ právního systému** | Binárna premenná kódovaná 1, pokiaľ obidve krajiny zdieľajú spoločný základ právneho systému, a 0 v opačnom prípade. Beck et al. (2003), La Porta et al. (2008). |
| **Spoločná mena** | Binárna premenná kódovaná 1, pokiaľ obidve krajiny zdieľajú spoločnú menu, a 0 v opačnom prípade. Frankel a Rose (2002). |
| **Fyzická infrastruktura** | Štandardizovaná úroveň rozvoja a kvality prístavov, letísk, ciest a železničnej infraštruktúry na škále 0–1. Portugal-Perez a Wilson (2012). |
| **ICT** | Štandardizovaná úroveň využitia informačných a komunikačných technológií s cieľom zlepšiť efektivitu a produktivitu a znížiť transakčné náklady na škále 0–1. Portugal-Perez a Wilson (2012). |
| **Hraničná a dopravná efektivita** | Štandardizovaná úroveň účinnosti colných opatrení a vnútroštátnej dopravy, ktorá sa odráža v nákladoch a počte dokumentov potrebných pre vývozné a dovozné postupy a v dobe nutnej k ich zaisteniu na škále 0–1. Portugal-Perez a Wilson (2012). |
| **Obchodní a regulační prostředí** | Štandardizovaná úroveň vývoja predpisov a transparentnosti na škále 0–1. Premenná je postavená na indikátoroch nepravidelných platieb, klientelizme, transparentnosti verejných financií a opatrení k boji proti korupcii. Portugal-Perez a Wilson (2012). |

Zdroj: Hanousek & Kočenda (2015)

## II. Prekážky na vnútornom trhu EÚ

Existuje viacero spôsobov, ktoré umožňujú takéto prekážky triediť a odstraňovať. Je však vhodné sa zamerať na to ako tieto bariéry ovplyvňujú tzv. renty z obchodu. Clo napr. upravuje ceny na domácom a zahraničnom trhu, čo umožňuje domácej vláde nepriamo získať zisk z predajov za vysoké domáce ceny zatiaľ čo na hranici sa nakupuje za nízku cenu. Z historických dôvodov sa takéto zisky nazývajú renta. V oblasti analýzy blahobytu je preto dôležité tieto renty sledovať dôsledne. V prípade niektorých domácich prirážok domáci rezidenti alebo cudzinci získavajú renty, ostatní však nezískavajú už nič. Existujú preto 3 typy obchodných prekážok:

a) prekážky s rentami pre domácich rezidentov (DCR),
b) prekážky s rentami pre zahraničných vlastníkov (FCR)
c) frikčné renty

*DCR prekážky*

Najobvyklejšou DCR prekážkou sú práve clá, pričom rentu získava vláda domácej krajiny. Z pohľadu blahobytu domácej krajiny je jedno či tieto zisky získavajú domáce firmy, vláda alebo spotrebitelia za predpokladu, že tieto zisky zostávajú v domácej ekonomike. Okrem ciel je možné za DCR prekážky považovať tiež niektoré kvóty. Kvóta predstavuje kvantitatívne obmedzenie množstva produktov, ktoré môžu byť za rok maximálne dovezené. Vlády preto niekedy vydávajú pevný počet dovozných licencií na jednotku dovozu.

*FCR bariéry*

Príkladom tzv. FCR bariér sú napríklad cenové opatrenia. Tieto boli bežne využívané voči dovozom zo strednej a východnej Európy pred samotným rozšírením v roku 2004. V týchto prípadoch EÚ uzavrela dohody, aby zahraniční dovozcovia nemohli predávať svoje produkty za ceny nižšie než odsúhlasené. Nie len v EÚ, ale celkovo v obchode sú obchodné prekážky určené tak, aby cudzie subjekty renty mohli získať. Obchodné renty majú svoj strategický význam na uspokojenie zahraničných vlád a firiem, ktoré by sa inak mohli negatívne postaviť voči uvaleným obchodným prekážkam. Prekážky typu FCR poškodzujú pritom blahobyt viac než DCR prekážky.

*Frikčné prekážky*

Hlavný typ prekážok, ktoré zostávajú vo vnútri EÚ, sa skladá z technických prekážok obchodu. Západoeurópske krajiny častokrát obmedzujú dovozy tak, že ich podriaďujú postupom, ktoré zvyšujú reálne náklady na nákup produktov zo zahraničia. Typickým príkladom sú rozsiahle byrokratické obmedzenia a priemyselné normy, ktoré diskriminujú zahraničné produkty. Práve frikčné prekážky spomedzi všetkých prevládajú aj keď je zrejmé, že nie sú pre krajiny prospešné.

## III. Prehľad rozdelení pravdepodobností

### Spojité rozdelenia náhodných veličín

*Normálne rozdelenie pravdepodobností*

Normálne rozdelenie pravdepodobností popisujú dva parametre, ktorými sú $\mu$ (stredná hodnpta) a $\sigma^2$ (rozptyl). Fakt, že náhodná veličina $X$ má normální rozdelenie pravdepodobností so strednou hodnou $\mu$ a rozptylom $\sigma^2$ sa zapisuje ako $X \sim N(\mu,\sigma^2)$. Hustota náhodné veličiny $X$ má potom následující tvar:

$$f(x;\mu,\sigma^2) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2}} e^{-(x-\mu)^2/2\sigma^2}$$

Vlastnosťou normálneho rozdelenia s veľkým praktickým významom je, že je možné vyčísliť percento pozorovaní, ktoré by sa mali realizovať v rozmedzí x- násobku smerodatnej odchylky $\sigma$ od strednej hodnoty $\mu$. Percenta pre jedno, dvoj a trojnásobok smerodatnej odchylky uvádza tabuľka X.

Pravdepodobnosť realizácie náhodnej veličiny s normálnym rozdelením v intervale $\mu \pm 2\sigma$ je viac než 95%. Inými slovami, zhruba 95% pozorovaní náhodnej veličiny s normálnym rozdelením by sa malo realizovať v rozmedzí $\mu - 2\sigma$ a $\mu + 2\sigma$. V prípade intervalu $\mu \pm 3\sigma$, potom je pravdepodobnosť realizácie náhodnej veličiny vo vnútri tohoto intervalu viac než 99,5%.

*Štandardizované normálne rozdelenie*

Medzi výhodné vlastnosti normálneho rozdelenia patrí zachovanie normality pri zmene merítka osy, na ktorej sú merané jednotky náhodnej veličiny $X$. Pokiaľ je teda veličina s rozdělením $N(\mu, \sigma^2)$ transformovaná podľa vzťahu $Y = a + bX$, potom platí, že náhodná veličina $Y$ má rozdelenie pravdepodobnosti $N(a + b\mu, b^2\sigma^2)$. S využitím tejto vlastnosti je vždy možné transformovať veličinu $X$ s rozdelením $N(\mu, \sigma^2)$ na náhodnú veličinu $Z$ s rozdelením $N(0,1)$. Teda s normálnym rozdelením s nulovou strednou hodnotou a jednotkovým rozptylom. Platí:

$$X \sim N(\mu,\sigma^2) \rightarrow Z = \frac{X-\mu}{\sqrt{\sigma^2}} \sim N(0,1)$$

Toto rozdelenie má v štatistike významné postavenie a označuje sa ako štandardizované normálne rozdelenie. Jeho hustotu je možné ďalej napísať ako:

$$f(x;0,1) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-x^2/2}$$

Náhodná veličina s rozdelením *N(0,1)* sa s pravdepodobnosťou 90% realizuje medzi hodnotou -1,64 a hodnotou 1,64, s pravdepodobnosťou 95% medzi hodnotami -1,96 a 1,96 a s pravdepodobnosťou 99% neprekročí v absolútnej hodnote číslo 2,58.

*Chí-kvadrát rozdelenia*

Chí-kvadrát rozdelenia je spojité rozdelenie pravdepodobnosti s veľkým významom v teoretickej štatistike. Je využívané pre konštrukciu intervalu spoľahlivosti pre rozptyl náhodnej veličiny a je modelové rozdelenie pravdepodobnosti testovej štatistiky pri testovaní hypotéz o nezávislosti kvalitatívnych dát a testoch dobrej zhody. Chí- kvadrát rozdelenie vzniká ako súčet druhých micnín k nezávislých náhodných veličín so štandardizovaným normálnym rozdelením *N(0,1).* Jedná sa preto o rozdelenie odvodené z normálneho a platí:

$$Z_i \sim N(0,1) \rightarrow K = \sum_{i=1}^{k} Z_i^2 \sim \chi^2(k)$$

Konštanta *k*, ktorá je jediným parametrom tohto rozdelenia, je štandardné nazývaná počet stupňov voľnosti.

*Studentovo t rozdelenie*

Studentovo t rozdelenie je tiež spojité rozdelenie pravdepodobnosti. Toto rozdelenie charakterizuje rozdelenie pravdepodobnosti priemeru ako odhad strednej hodnoty veličiny s normálnym rozdelením v prípade, že nie je známa presná hodnota rozptylu. Studentovo t rozdelenie vzniká ako podiel dvoch nezávislých náhodných veličín, jednej s rozdelením *N(0,1)* a druhej s rozdelením $\chi^2(k)$, kde platí:

$$Z \sim N(0,1), K \sim \chi^2(k) \rightarrow T = \frac{Z}{\sqrt{K/k}} \sim t(k)$$

Parametrom Studentovho *t* rozdelenia je opäť počet stupňov voľnosti *k*, ktorý preberá rozdelenie chí-kvadrát. Studentovo rozdelenie je tiež možné chápať ako aproximáciu štandardizovaného normálneho rozdelenia pre malé výberové súbory (malá hodnota parametru *k*). S rastúcou veľkosťou súboru (rastúcim *k*) sa hustota Studentovho rozdelenia (a teda aj kvantily) približuje hustote normálneho rozdelenia.

*Exponenciálne rozdelenie*

Exponenciálne rozdelene je spojité rozdelenie pravdepodobnosti, ktoré popisuje dĺžky časových intervalov medzi jednotlivými udalosťami tzv. Poissonova procesu, čo znamená, že popisuje dĺžku časových intervalov medzi jednotlivými udalosťami, keď sa tieto udalosti vyskytujú vzájomne nezávisle a s konštantnou intenzitou (ktorú popisuje jediný parameter rozdelenia $\lambda$). Hustota je daná vzťahom:

$$f(x;\lambda) = \lambda e^{-\lambda x}, x \geq 0$$

Zovšeobecnením exponenciálneho rozdelenia (ktoré umožňuje časovo závislú intenzitu procesu) sú ďalšie rozdelenia používané hlavne v analýze prežitia (Weibullovo rozdelenie alebo gamma rozdelenie).

*Fisherovo F rozdelenie*

Fisherovo *F* rozdelenie pravdepodobností je rozdelenie s veľkým použitím v teoretickej štatistike, kde vzniká ako podiel dvoch chí- kvadrát rozdelení. Pokiaľ existujú dve nezávislé náhodné veličiny, *K1* a *K2*, s chí- kvadrát rozdelením a so stupňami voľnosti $k_1$ a $k_2$, teda platí $K_1 \sim \chi^2(k_1)$ a $K_2 \sim \chi^2(k_2)$, potom náhodná veličina *F* definovaná podľa vzťahu

$$\mathrm{F} = \frac{\mathrm{K}_1/\mathrm{k}_1}{\mathrm{K}_2/\mathrm{k}_2}$$

má Fischerové rozdelenie s parametrami $k_1$ a $k_2$, ktoré sa tu rovnako ako v prípade chí- kvadrát rozdelenia nazývajú stupne voľnosti. F rozdelenie je používané pre zostrojenie $100(1 - \alpha)\%$ intervalu spoľahlivosti pre podiel dvoch rozptylov normálneho rozdelenia, $\sigma_{12}$ a $\sigma_{22}$. Naviac je to také modelové rozdelenie

testovej štatistiky, ktoré je používané pre overenie hypotézy o rovnosti dvoch rozptylov. *F* rozdelenie má tiež významné miesto v testovaní hypotézy o rovnosti stredných hodnôt veličiny *X* u viac než dvoch výberových súborov.

## IV. Dodatok k ukážke výpočtu štatistického spracovania otázok dotazníkového prieskumu

*Ukážka výpočtu RR, OR a príslušných intervalov spoľahlivosti*

Cieľom tejto časti je demonštrovať výpočet relatívneho rizika, pomeru šanci a príslušných intervalov spoľahlivosti na základe teórie popísanej v kapitole 3.2.2. Analogický výpočet bol aplikovaný v dizertačnej práci u všetkých uzatvorených otázok dotazníkového prieskumu. Z dotazníku je zrejmé, že respondenti vyslovili svoj názor na 5 stupňovej škále súhlasu (Plne súhlasím/ Súhlasím/ Ani súhlas, ani nesúhlas/ Nesúhlasím/ Plne nesúhlasím) s vysloveným tvrdením. Z hľadiska štatistického spracovania boli kategórie odpovedí Plne súhlasím a Súhlasím spojené do jednej (Súhlas) a rovnako tak kategórie Nesúhlasím a Plne nesúhlasím (Nesúhlas). Odpovede Ani súhlas, ani nesúhlas boli považované za neutrálne, a preto boli z hľadiska analýzy v štvorpoľných tabuľkách vynechané. Takto upravené a spočítané početnosti odpovedí boli spracované v štvorpoľných tabuľkách pre každú otázku a každý sledovaný parameter. Vybraná ukážka sa týka 10. otázky, parametru *veľkosť firmy*, spracovanie z pohľadu veľkých firiem (tabuľka 43).

**Otázka 10.** *Vstup do EU pozitivně působil na vývoj hospodářského výsledku.*

**Tab. 43: Štvorpólová tabuľka pre Otázku 10- veľkosť firmy; veľká firma**

| Q3. Sektor | | Veľká firma | | Celkom |
|---|---|---|---|---|
| | | Áno (Experimentálna) | Nie (Kontrolná) | |
| Súhlas | Áno | a=22 | b=43 | a+b=65 |
| | Nie | c=9 | d=31 | c+d=40 |
| Celkom | | a+c=31 | b+d=74 | a+b+c+d=105 |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

Zo štvorpoľnej tabuľky je zrejmé, že celkovo súhlasilo s tvrdením na 10. otázku 22 veľkých firiem (experimentálna skupina) a nesúhlasilo 9. V kontrolnej skupine firiem malých a stredných súhlasilo 43 a nesúhlasilo 31. Pre výpočet RR a OR teda platí:

$$RR = \frac{P_1}{P_0} = \frac{\frac{a}{a+c}}{\frac{b}{b+d}} = \frac{\frac{22}{22+9}}{\frac{43}{43+31}} = 1{,}221$$

Na základe výpočtu relatívneho rizika je možné konštatovať, že pravdepodobnosť, že budú veľké firmy odpovedať na otázku 10 súhlasne, je 1,221 krát vyššia ako u ostatných firiem.

$$OR = \frac{\frac{P_1}{1-P_1}}{\frac{P_0}{1-P_0}} = \frac{\frac{a}{c}}{\frac{b}{d}} = \frac{\frac{22}{9}}{\frac{43}{31}} = 1{,}762$$

Na základe vypočítaného pomeru šancí je možné konštatovať, že šanca, že budú veľké firmy súhlasiť s tvrdením na otázku 10, je 1,762 krát vyššia ako u ostatných firiem. Pre výpočet intervalu spoľahlivosti platí:

$$SE(\ln RR) = \sqrt{\frac{1}{a} - \frac{1}{a+c} + \frac{1}{b} - \frac{1}{b+d}} = \sqrt{\frac{1}{22} - \frac{1}{22+9} + \frac{1}{43} - \frac{1}{43+31}} = 0{,}151$$

$$SE(\ln OR) = \sqrt{\frac{1}{a} + \frac{1}{b} + \frac{1}{c} + \frac{1}{d}} = \sqrt{\frac{1}{22} + \frac{1}{43} + \frac{1}{9} + \frac{1}{31}} = 0{,}461$$

Pre 95 % interval spoľahlivosti $z_{1-\alpha/2} = 1{,}96$

$$(d^*, h^*) = lnRR \pm z_{1-\frac{\alpha}{2}} SE(lnRR) = 0{,}199 \pm 1{,}96.0{,}151 = 0{,}199 \pm 0{,}296$$

$$(d^*, h^*) = lnOR \pm z_{1-\frac{\alpha}{2}} SE(lnOR) = 0{,}567 \pm 1{,}96.0{,}461 = 0{,}567 \pm 0{,}904$$

$CI_{RR}=(d^{RR}, h^{RR})=(\exp(d^*), \exp(h^*))=(\exp(-0{,}097), \exp(0{,}495))=(0{,}907;1{,}643)$

$CI_{OR}=(d^{OR}, h^{OR})=(\exp(d^*), \exp(h^*))=(\exp(-0{,}336), \exp(1{,}469))=(0{,}715;4{,}346)$

Na základe uvedeného výpočtu je možné konštatovať, že s 95 % istotou budú hodnoty RR (relatívneho rizika) a OR (pomeru šancí) pre súhlas veľkých firiem na tvrdenie v otázke 10 dotazníkového prieskumu v intervaloch (0,715;4,346) pre OR a (0,907;1,643) pre RR.

*Ukážka výpočtu binomického testu pre rozhodnutie o platnosti nulovej hypotézy*

Nižšie je uvedený aplikovaný výpočet na základe popísanej teórie binomického testu pre vyhodnotenie platnosti nulovej hypotézy a príslušných intervalov spoľahlivosti aplikovaných u otázky 14. Analogický výpočet bol aplikovaný v dizertačnej práci u všetkých uzatvorených otázok dotazníkového prieskumu. Prehľad získaných údajov z dotazníkového prieskumu pre otázku 14 je uvedený v tabuľke 44.

**Otázka 14.** *Souhlasíte s přijetím eura?*

**Tab. 44: Pozorované a očakávané hodnoty otázky 14**

| | Pozorované | Očakávané |
|---|---|---|
| **Áno** | 57 | 65,5 |
| **Nie** | 74 | 65,5 |
| **Celkom** | 131 | 131 |
| **p** | 0,435 | 0,5 ($H_0$) |
| **np(1-p)** | 31,198 (>10) | |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

$$H_0 : \pi = \pi_0 = 0{,}5 \qquad H_1 : \pi \neq \pi_0 \neq 0{,}5$$

$$p = \frac{57}{131} = 0{,}435$$

$$Z = \frac{p - \pi_0}{SE(p)} = \frac{p - \pi_0}{\sqrt{\pi_0(1-\pi_0)/n}} = \frac{0{,}435 - 0{,}5}{\sqrt{0{,}435(1-0{,}435)/131}} = -1{,}500$$

$$|Z| = 1{,}500 < z_{1-\alpha/2} = z_{0{,}975} = 1{,}96$$

Vzhľadom k obojstrannej alternatíve je porovnaná absolútna hodnota čísla Z testovej štatistiky (1,485) s 97,5 % kvantilom štandardizovaného rozdelenia, čo je hodnota 1,96. Vzhľadom k tomu, že absolútna hodnota testovej štatistiky Z je menšia ako 1,96 nezamietame na hladine významnosti 0,05 hypotézu o tom, že podiel firiem, ktoré súhlasia s prijatím eura je 0,5 (tabuľka 45).

**Tab. 45: Z štatistika pre otázku 14**

| P-h s Bi | 0,162 |
|---|---|
| Štatistika Z (aproximácia bez korekcie) | -1,500 |
| $Z_{1-\alpha/2}=Z_{0,975}$ | 1,96 |
| Kvantil P-h/2 | 0,069 |
| Chí kvadrát, P-h | 0,137 |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

V tabuľke 22 je uvedený aj chí kvadrát test, ktorý bol pre všetky otázky spočítaný. Pre porovnanie bola pre testované dáta spočítaná aproximácia normálnym rozdelením s korekciu a jej hodnota bola -1,397. Tento rozdiel je v porovnaní s výsledkom aproximácie bez korekcie (-1,500) nevýznamný, nakoľko neovplyvňuje výsledok Z štatistiky v porovnaním s 97,5 % kvantilom štandardizovaného rozdelenia, čo je hodnota 1,96. Analogicky som postupoval pri štatistickom spracovaní všetkých otázok.

*Zostrojenie intervalu spoľahlivosti*

Alternatívnym pohľadom na test pre podiel u jedného výberu je odhad intervalov spoľahlivosti podľa nižšie uvedeného výpočtu.

Vzhľadom k tomu, že

*np(1-p)=131.0,435(1-0,435)=31,198>10*

je možné pre výpočet chyby SE(p) a následného intervalu spoľahlivosti použiť aproximáciu normálnym rozdelením a teda platí:

$$SE(p) = \sqrt{p(1-p)/n} = \sqrt{0{,}435(1-0{,}435)/131} = 0{,}043$$

$$(0{,}435 - 1{,}96.0{,}043; 0{,}435 + 1{,}96.0.043) = (0{,}350; 0{,}520)$$

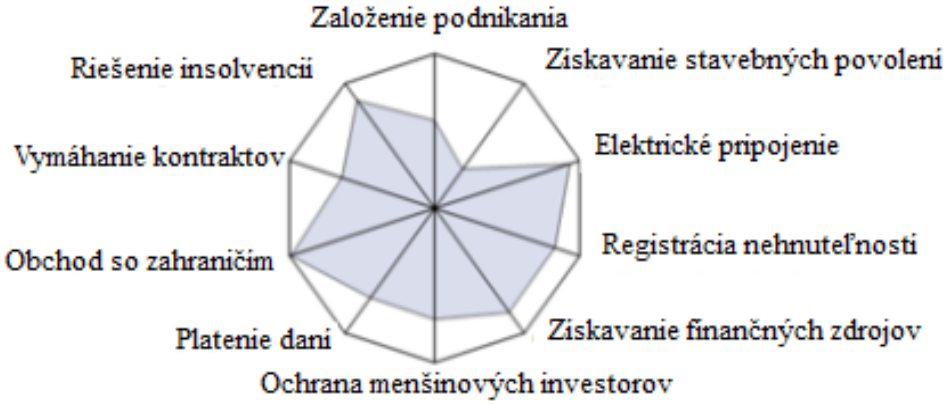
Na základe výberového súboru 131 respondentov je teda možné povedať, že s pravdepodobnosťou aspoň 95 % leží podiel firiem, ktoré súhlasia s prijatím eura v rozmedzí 0,35 a 0,52 (tabuľka 46).

**Tab. 46: Chyba a intervaly spoľahlivosti pre otázku 14**

| Chyba SE | 0,043 | |
|---|---|---|
| Interval spoľahlivosti | Dolní | Horní |
| | 0,350 | 0,520 |

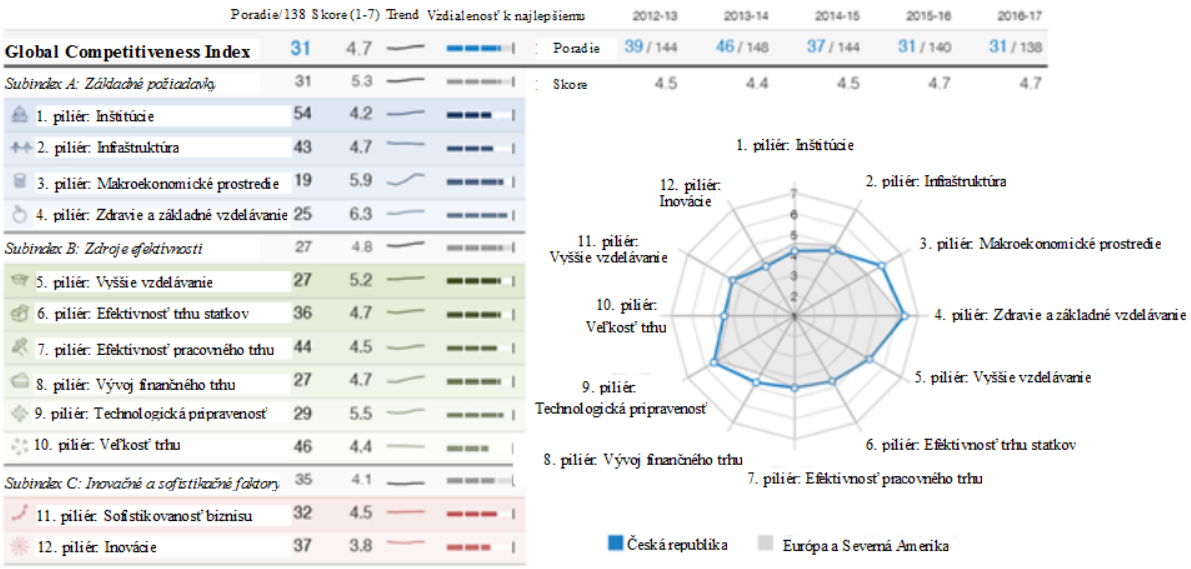
Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

## V. Dodatok ku kvantitatívnemu hodnoteniu konkurencieschopnosti a kvality podnikateľského prostredia v ČR



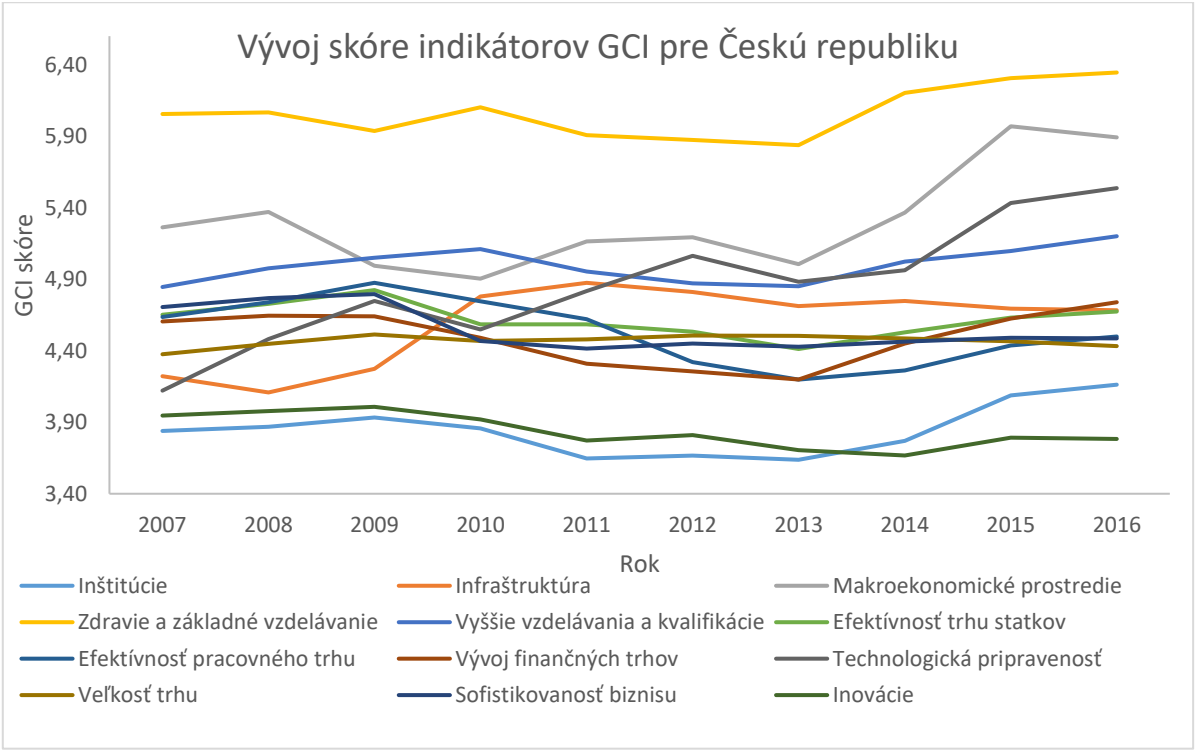

**Obr. 57: Vizualizácia Doing Business rankingu Českej republiky v období 2016- 2017**

Zdroj: World Bank (2017)



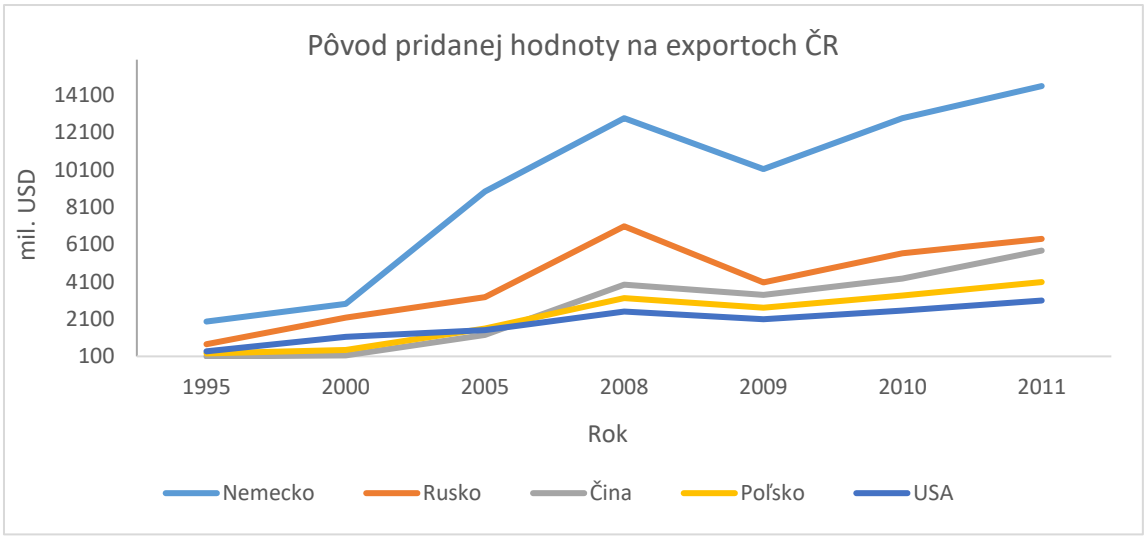

**Obr. 58: GCI skóre jednotlivých indikátorov v období 2016-2017 pre Českú republiku**

Zdroj: WEF (2017)



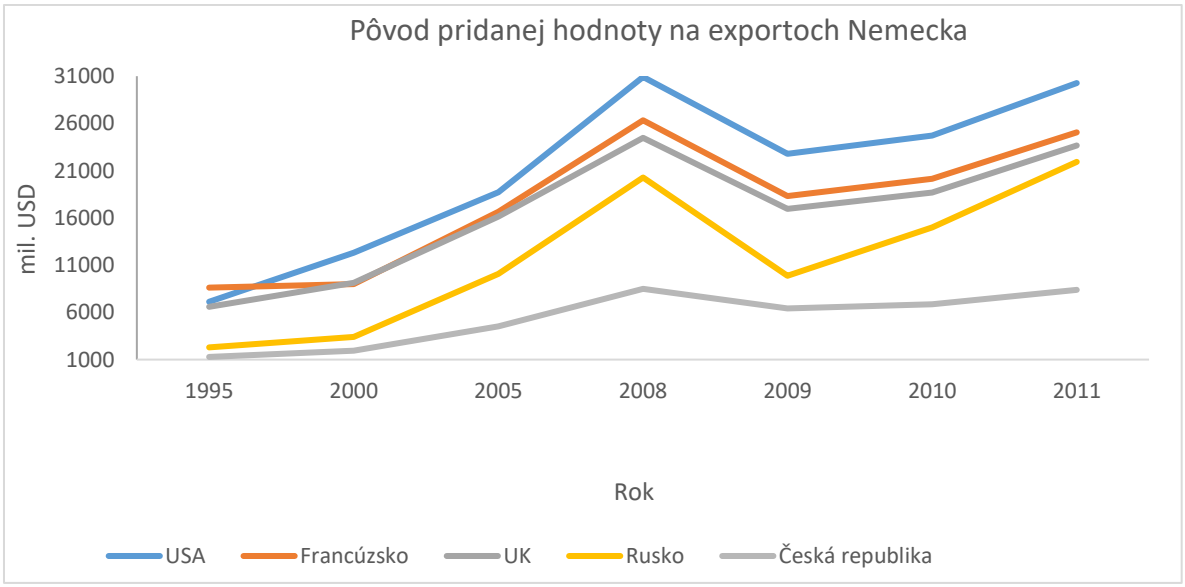

**Obr. 59: Časová rada GCI indikátorov pre Českú republiku**

Zdroj: vlastné spracovanie




**Obr. 60: Najvýraznejší prispievatelia na pridanej hodnote českých exportov**

Zdroj: vlastné spracovanie




**Obr. 61: Najvýraznejší prispievatelia na pridanej hodnoty nemeckých exportov**

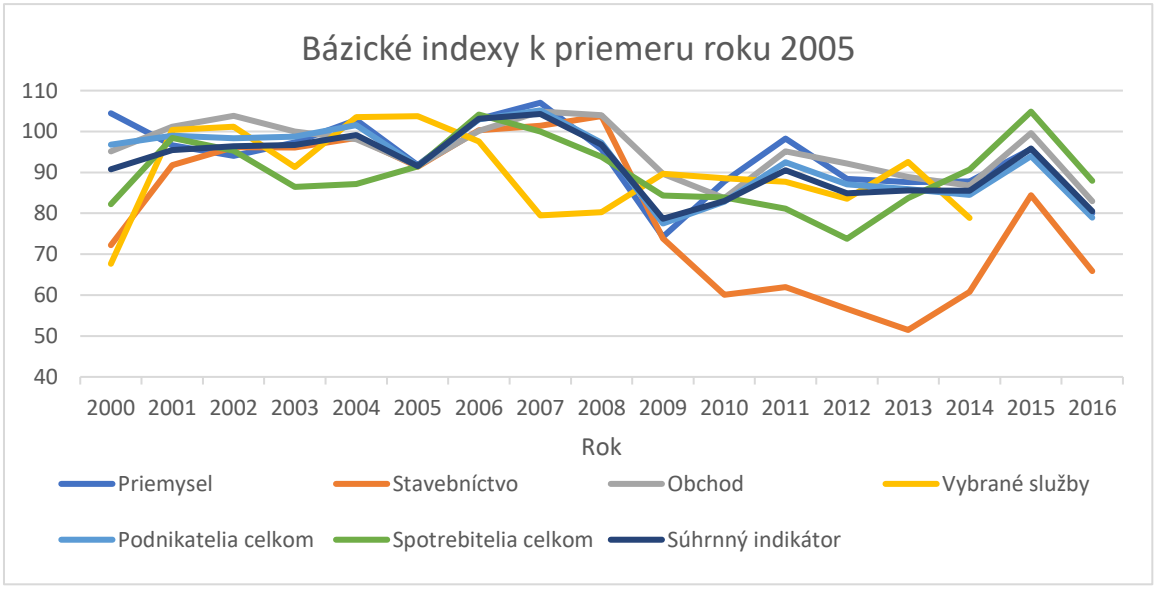
Zdroj: vlastné spracovanie

**Tab. 47: Hodnoty indikátorov českých regiónov podľa RCI 2016**

| NUTS názov | Inštitúcie | Makroekonomická stabilita | Infraštruktúra | Zdravie | Základné vzdelávanie | Vyššie vzdelanie a celoživotné | Efektivita pracovného trhu | Veľkosť trhu | Technologická pripravenosť | Sofistikovanosť byznysu | Inovácie |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Praha | 35,60 | 76,13 | 32,21 | 74,36 | 61,97 | 70,82 | 72,35 | 36,82 | 80,49 | 44,18 | 59,16 |
| Strední Cechy | 35,60 | 76,13 | 32,21 | 74,36 | 61,97 | 70,82 | 72,35 | 36,82 | 80,49 | 44,18 | 59,16 |
| Jihozápad | 37,41 | 76,13 | 21,05 | 63,89 | 61,97 | 63,31 | 58,04 | 18,24 | 73,69 | 21,28 | 29,16 |
| Severozápad | 30,25 | 76,13 | 26,02 | 55,13 | 61,97 | 52,46 | 46,91 | 23,78 | 62,63 | 20,42 | 19,32 |
| Severovýchod | 36,87 | 76,13 | 38,61 | 67,05 | 61,97 | 64,25 | 55,55 | 21,84 | 71,92 | 21,58 | 34,77 |
| Jihovýchod | 38,15 | 76,13 | 25,93 | 69,62 | 61,97 | 66,98 | 61,35 | 21,82 | 72,69 | 24,62 | 47,34 |
| Střední Morava | 36,21 | 76,13 | 30,80 | 66,36 | 61,97 | 61,50 | 56,33 | 21,58 | 70,30 | 20,69 | 29,00 |
| Moravskoslezsko | 33,94 | 76,13 | 23,37 | 62,89 | 61,97 | 62,99 | 53,24 | 26,43 | 69,05 | 19,97 | 25,81 |

Zdroj: Vlastné spracovanie

## VI. Konjunkturálne prieskumy




**Obr. 62: Vývoj bázických indexov indikátorov dôvery k priemeru roku 2005**

Zdroj: ČSÚ (2016)- Konjunkturálne prieskumy

# VII. Dodatok ku kvalitatívnemu hodnoteniu podnikateľského prostredia v ČR (dotazníkový prieskum)

**Tab. 48: Klasifikácia odpovedí k otázke 1 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Sektor podnikania*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Primárny | 12,5 | 51,7 | 23,3 | 12,5 | 0,0 | 1,28 | (0,14;11,51) | 1,05 | (0,71;1,51) |
| Sekundárny | 44,9 | 36,7 | 8,2 | 8,2 | 2,0 | 2,82 | (0,96;8,26) | 1,20 | (1,01;1,43) |
| Terciárny | 25,9 | 30,0 | 20,7 | 13,1 | 10,3 | 0,36 | (0,13;0,99) | 1,59 | (0,69;0,99) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

**Tab. 49: Klasifikácia odpovedí k otázke 1 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Veľkosť firmy podľa počtu zamestnancov*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Malá **(0-99)** | 25,6 | 32,2 | 21,1 | 14,4 | 6,7 | 0,28 | (0,09;0,89) | 0,81 | (0,68;0,95) |
| Stredná **(100-249)** | 38,3 | 50,1 | 3,1 | 3,1 | 5,4 | 2,41 | (0,29;20,09) | 1,14 | (0,91;1,43) |
| Veľká **(250 a viac)** | 45,9 | 35,1 | 10,9 | 5,4 | 2,7 | 3,28 | (0,90;11,90) | 1,21 | (1,02;1,42) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

**Tab. 50: Klasifikácia odpovedí k otázke 2 podľa regiónu a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Región sídliska firmy podľa NUTS2*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Praha | 28,6 | 48,9 | 10,2 | 8,2 | 4,1 | 2,23 | (0,69;7,22) | 1,12 | (0,97;1,29) |
| Stredné Čechy | 31,4 | 42,4 | 14,3 | 7,3 | 4,6 | 1,82 | (0,22;15,22) | 1,08 | (0,87;1,35) |
| Juhozápad | 53,1 | 15,6 | 4,9 | 13,2 | 13,2 | 0,71 | (0,14;3,66) | 0,94 | (0,69;1,30) |
| Severozápad | 30,2 | 33,3 | 18,6 | 6,8 | 11,1 | 1,11 | (0,13;9,81) | 1,02 | (0,74;1,39) |
| Severovýchod | 12,9 | 33,6 | 4,5 | 41,3 | 7,7 | 0,14 | (0,04;0,56) | 0,57 | (0,31;1,07) |
| Juhovýchod | 30,6 | 47,2 | 11,1 | 8,3 | 2,8 | 1,40 | (0,43;1,58) | 1,05 | (0,89;1,23) |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Stredná Morava | 9,1 | 44,5 | 11,1 | 13,1 | 22,2 | 0,27 | (0,06;1,25) | 0,73 | (0,42;1,25) |
| Moravskosliezsko | 20,9 | 44,3 | 24,4 | 3,6 | 6,8 | 0,58 | (0,06;5,83) | 0,89 | (0,50;1,58) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

**Tab. 51: Klasifikácia odpovedí k otázke 3 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Pôsobenie firmy*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Regionálne | 22,6 | 22,6 | 25,8 | 19,4 | 9,7 | 0,23 | (0,08;0,68) | 0,70 | (0,50;0,98) |
| Republikovo | 22,2 | 31,5 | 31,5 | 7,4 | 7,4 | 0,77 | (0,28;2,12) | 0,95 | (0,77;1,16) |
| Globálne | 28,8 | 44,2 | 23,1 | 3,8 | 0,0 | 7,51 | (1,62;34,65) | 1,33 | (1,11;1,58) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

**Tab. 52: Klasifikácia odpovedí k otázke 5 podľa sektoru podnikania a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Sektor podnikania*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Primárny | 5,8 | 34,5 | 38,3 | 12,5 | 8,9 | 0,76 | (0,12;4,85) | 0,91 | (0,44;1,88) |
| Sekundárny | 4,1 | 36,7 | 32,6 | 18,4 | 8,2 | 0,68 | (0,27;1,70) | 0,88 | (0,63;1,22) |
| Terciárny | 13,9 | 27,3 | 37,7 | 15,0 | 6,1 | 1,54 | (0,62;3,80) | 1,16 | (0,84;1,59) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

**Tab. 53: Klasifikácia odpovedí k otázke 7 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Pôsobenie firmy*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Regionálne | 3,2 | 16,1 | 25,8 | 32,3 | 22,6 | 0,89 | (0,31;2,54) | 0,92 | (0,43;1,98) |
| Republikovo | 1,9 | 16,7 | 25,9 | 33,3 | 22,2 | 0,79 | (0,32;1,93) | 0,84 | (0,44;1,62) |
| Globálne | 5,8 | 19,2 | 21,1 | 38,5 | 15,4 | 1,36 | (0,57;3,25) | 1,25 | (0,67;2,31) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

**Tab. 54: Klasifikácia odpovedí k otázke 10 podľa pôsobenia firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Pôsobenie firmy*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Regionálne | 6,5 | 16,1 | 38,7 | 22,6 | 16,1 | 0,28 | (0,10;0,79) | 0,55 | (0,30;1,00) |
| Republikovo | 11,1 | 42,6 | 13,0 | 20,4 | 13,0 | 0,98 | (0,45;2,17) | 0,99 | (0,73;1,34) |
| Globálne | 13,7 | 43,1 | 23,5 | 13,7 | 5,9 | 2,42 | (1,02;5,75) | 1,36 | (1,02;1,82) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

**Tab. 55: Klasifikácia odpovedí k otázke 10 podľa regiónu a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

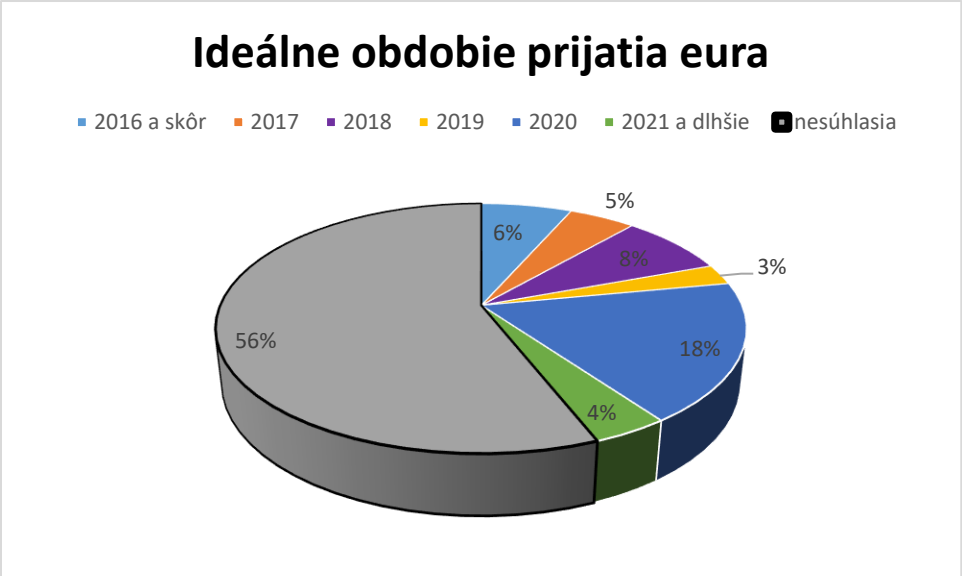
| ***Región sídliska firmy podľa NUTS2*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesú-hlasím **(%)** | Plne nesú-hlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Praha | 14,3 | 38,8 | 22,4 | 18,4 | 6,1 | 1,50 | (0,65;3,48) | 1,16 | (0,86;1,55) |
| Stredné Čechy | 8,1 | 44,4 | 12,1 | 16,2 | 19,2 | 1,01 | (0,23;4,48) | 1,00 | (0,57;1,76) |
| Juhozápad | 7,1 | 44,0 | 22,6 | 15,1 | 11,1 | 1,56 | (0,29;8,43) | 1,16 | (0,71; 1,90) |
| Severozápad | 7,4 | 32,6 | 15,6 | 22,2 | 22,2 | 0,58 | (0,14;2,46) | 0,79 | (0,39;1,61) |
| Severovýchod | 2,8 | 17,9 | 31,7 | 8,4 | 39,2 | 0,22 | (0,04;1,19) | 0,44 | (0,14;1,44) |
| Juhovýchod | 8,3 | 30,3 | 30,9 | 25,0 | 5,6 | 0,71 | (0,29;1,77) | 0,87 | (0,59;1,28) |
| Stredná Morava | 22,1 | 44,5 | 16,0 | 6,3 | 11,1 | 1,90 | (0,36;9,90) | 1,23 | (0,80;1,88) |
| Moravskosliezsko | 2,4 | 68,2 | 16,4 | 8,1 | 4,9 | 1,89 | (0,19;18,79) | 1,22 | (0,70;2,20) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

**Tab. 56: Klasifikácia odpovedí k otázke 11 podľa veľkosti firmy a príslušné asociácie v štvorpoľnej tabuľke**

| ***Veľkosť firmy podľa počtu zamestnancov*** | Plne súhlasím **(%)** | Súhlasím **(%)** | Ani súhlas, ani nesúhlas **(%)** | Nesúhlasím **(%)** | Plne nesúhlasím **(%)** | OR | $CI_{OR}$ | RR | $CI_{RR}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Malá **(0-99)** | 0,0 | 8,9 | 43,3 | 21,1 | 26,7 | 0,65 | (0,20;2,12) | 0,71 | (0,27,1,83) |
| Stredná **(100-249)** | 6,8 | 13,2 | 30,0 | 18,1 | 31,9 | 1,97 | (0,34;11,36) | 1,69 | (0,47;6,08) |
| Veľká **(250 a viac)** | 8,1 | 2,7 | 45,9 | 27,1 | 16,2 | 1,20 | (0,33;4,36) | 1,16 | (0,41;3,29) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu




**Obr. 63: Percentuálne vyjadrenie ideálneho obdobia pre prijatie eura**

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

**Tab. 57: Prehľad štatistiky výsledkov dotazníkového výskumu**

| Otázka | p ($H_0$=0,5) | np(1-p) >10 | Z statistika (aproximácia bez korekcie) | $Z_{1-\alpha/2}=Z_{0,975}$ | Rozhodnutie o platnosti nulovej hypotézy $H_0$ | Interval spolahlivosti |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 0,798 | 18,360 | 6,369 | 1,96 | Zamieta sa | (0,725; 0,872) |
| 2 | 0,844 | 16,041 | 7,605 | 1,96 | Zamieta sa | (0,779; 0,908) |
| 3 | 0,0810 | 15,390 | 6,200 | 1,96 | Zamieta sa | (0,733; 0,887) |
| 4 | 0,856 | 14,551 | 7,773 | 1,96 | Zamieta sa | (0,793; 0,919) |
| 5 | 0,659 | 19,106 | 2,929 | 1,96 | Zamieta sa | (0,558; 0,760) |
| 6 | 0,123 | 11,407 | -7,770 | 1,96 | Zamieta sa | (0,060; 0,185) |
| 7 | 0,279 | 20,913 | -4,511 | 1,96 | Zamieta sa | (0,193; 0,365) |
| 8 | 0,494 | 31,198 | -0,106 | 1,96 | Prijíma sa | (0,390; 0,598) |
| 9 | 0,217 | 18,009 | -5,828 | 1,96 | Zamieta sa | (0,139; 0,295) |
| 10 | 0,622 | 24,907 | 2,525 | 1,96 | Zamieta sa | (0,530; 0,715) |
| 11 | 0,179 | 31,198 | 11,487 | 1,96 | Zamieta sa | (0,094; 0,265) |
| 14 | 0,435 | 31,198 | -1,500 | 1,96 | Prijíma sa | (0,350; 0,520) |

Zdroj: vlastné spracovanie dát dotazníkového prieskumu

### Doplnené citácie vybraných respondentov k otázke 13

„Podnikání v naší branži vstup do EU určitě obecně usnadnil, na druhou stranu přístup na zahraniční trhy je enormně těžký, neboť všechny země si svůj trh velmi tvrdě hlídají (jakoli „se to nesmí“).“

„Transparentnost veřejných zakázek: v boji proti korupci byla hromadně zavedena „noční můra“ – soutěžení „na cenu“; to zdevastovalo řadu dílčí branží samo o sobě. Ve vztahu k EU dotacím navíc došlo k tomu, že příslušné české orgány byly „papežštější než papež“, tj. řada institucí i jednotlivců se dostala do vážných problémů i kvůli nesmyslnostem, spousta veřejných zakázek vázaných na dotace se díky kolosální byrokracii neskutečně vlekla (vše pak v podobě šibeničních termínů propadalo na dodavatele

a v důsledku způsobilo spoustu problémů zodpovědným lidem na straně veřejné správy) a řada subjektů dnes dotační peníze považuje za mor. “

„Jednoznačně roste administrativní náročnost, nereálné enviromentální požadavky na výrobu, které ale nemají praktický dopad pro ŽP nebo zdraví, zdražení pracovní síly.“

„Nutnost produkce dle potřeb EU. např. zrušení cukrovarů.“

„Vzniká zde legislativní marasmus, zvyšování byrokracie, neurčité právní prostředí. Není jasná koncepce dalšího směřování, v některých (avšak žel většinou zásadních) směrech neakceschopnost společné politiky.“

„Nutnost přijímání všech směrnic a nařízení EU, vyšší nároky na podnikatele, když už směrnice tak pro všechny státy by mělo platit to stejné a více by se mělo dodržovat jejich dodržování.“

„Diktát z Bruselu. Příliš velký vliv EU, nesmyslné co máme a nemáme dělat a jak to máme dělat, co můžeme a co nemůžeme.“

„Zvýšená administrativa, snížená flexibilita jednotlivých orgánů státní správy i samosprávy v návaznosti na neustále čekání na vyřešení problémů, které se vlivem nejednotnosti názorů jednotlivých států neustále odkládají.

„Neustálé změny zákona o veřejných zakázkách na základě nových požadavků EU. Tyto změny vedou k právní nejistotě, protahování a opakování VŘ. To snižuje efektivitu investic“

„Nešťastné dotace, vyhazování peněz je zdrojem korupce“

„Bruselská byrokracie a její pohled na nové členské země- smršť převážně nesmyslné legislativy vytvářené lidmi, kteří potřebují vykázat nějakou činnost. Dodržování nesmyslných a zbytečných nařízení z Brusselu, svědčících o nekompetentnosti jeho úředníků a zbytečnosti takového aparátu.“

„Přebujelá administrativa a nutnost podřizovat se společným zákonům, které nerespektují naše podmínky a jsou často horší než byly ty naše.“

„Ztratili jsme možnost rozhodovat sami o budoucnosti naší země.“

„Pro zachování naší suverenity s eurem nesouhlasím jako platidlem.“

„Nekázeň ekonomicky problémových států.“

„Rozdílný přístup k certifikacím dle zemí a následné podvody, snaha být „papežitější než papež“ pri dodržování norem EU.“

„Vstup do EU je pro mne celkovým zklamáním z důvodu přebujelé a zbytečné administrativy a zvyšujících se nároků na zcela zbytečnou a nepotřebnou činnost společnosti.“

„Globalizace. EU je v zájmu globálních hráčů, zde prodávat své zboží, čím dochází k likvidaci českého průmyslu.”

„Pokřivení trhu, likvidace spousty tuzemských podniků a podnikatelů.“

„Uplatňování moci Nemecka a ovládaní. Naše země bohužel nikdy žádne podstatné slovo k rozhodování neměla a ani nebude.“

„Neustále se navyšující administrativa, již nemám čas na vlastní svoji práci,chování našich úředníků – jsou jak cvičené opice, kdy usnesení v EU okamžitě realizují, místo aby se upřednostnily potřebnější realizace. V ostatních státech zařadí nařízení EU k realizaci podle naléhavosti.“

**Nižšie je uvedený dotazník posielaný respondentom.**

| ***Vliv vstupu do EU na podnikatelské prostředí v České republice/ Impact of Accession of Czech Republic to the Euroepan Union on Etnrepreneurship Area*** | **Zcela souhlasím** *Totally agree* | **Souhlasím** *Agree* | **Anisouhlas, ani nesouhlas** | **Nesouhlasím** *Disagree* | **Vůbec nesouhlasím** |
|---|---|---|---|---|---|
| **I.CELKOVÉ HODNOCENÍ/ TOTAL EVALUATION** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Vstup ČR do EU měl na podnikatelské prostředí celkově pozitivní vliv.**<br>*Access of CR to the EU has overall positive impact on entrepreneurship.* | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| **II.KONKURENČNÍ PROSTŘEDÍ NA DOMÁCÍM TRHU/ HOME MARKET COMPETITION** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Vlivem vstupu ČR do EU se konkurence na českým trhu zvýšila.**<br>*Due to accessing EU has been competitiveness in CR increased.* | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| **III.KONKURENCESCHOPNOST NA ZAHRANIČNíCH TRZÍCH/ COMPETITIVNESS** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Vlivem vstupu do EU se možnosti prosadit se na zahraničních trzích zlepšili.**<br>*Accessing EU has improved possibilities to succeed at foreign markets.* | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| **IV.ADMINISTRATIVNÍ A LEGISLATIVNÍ NÁROČNOST/ ADMINISTRATION IMPACT** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Vlivem vstupu do EU se zvýšila legislativní a administrativní náročnost v podnikání.**<br>*Accessing EU has increased legal and administration requirements for enterpreneuers.* | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| **V.SNADNOST ZÍSKAT KAPITÁL/ CAPITAL ACCESABILITY** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Snadnost získat kapitál na financování se vlivem vstupu do EU zlepšila.**<br>*Opportunities to gain capital has been improved due to accessing EU.* | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| **VI.ČERPÁNÍ Z EURO FONDŮ A ZÍSKÁVÁNÍ DOTACÍ/ EUROFUNDS FUNDING PROCESS** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Čerpání z euro fondů a žádání vládních dotací bylo jednoduché a transparentní.**<br>*Using Eurofunds and government subvences was easy and transparent.* | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| **VII.KVALIFIKACE A DOSTUPNOST PRACOVNÍ SÍLY/ LABOUR QUALIFICATION** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Kvalifikace a dostupnost kvalifikované pracovní síly se vlivem vstupu do EU zvýšila.**<br>*Qualification and access to qualified labour has been improved after accessing EU.* | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| **VIII.VLIV NA PODNIKOVOU KULTURU/ COMPANY CULTURE IMPACT** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Vstup do EU měl celkově pozitivní vliv na podnikovou kulturu ve Vaší firmě.**<br>*Access to the EU has overall positive impact on your company culture* | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| **IX.TRANSPARENTNOST VEREJNÝCH ZAKÁZEK A KORUPCE/ CORRUPTION IMPACT** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Transparentnost vládních zakázek se vlivem vstupu do EU zlepšila, korupce poklesla.**<br>*Due to EU accession, transparency of government competitions improved, corruption decreased.* | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| **X.VLIV NA VÝVOJ HOSPODÁŘSKÉHO VÝSLEDKU/ BUSINESS RESULT´ IMPACT** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Vstup do EU pozitivně působil na vývoj hospodářského výsledku.**<br>*Access to the EU has positive impact on business results.* | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| **XI.VLIV NA ZADLUŽENOST/ IMPACT ON INDEBTEDNESS** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Vstup do EU měl pozitivní vliv na snižování zadluženosti Vašeho podniku.**<br>*Access to the EU has positive impact on decrease of liabilities of your company.* | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| **XII.NEJVĚTŠÍ VÝHODA VSTUPU DO EU/ BIGGEST ADVANTAGE** | | | | | |
| **Aká je dle Vás největší výhoda vstupu do EU z hlediska vlivu na podnikatelské prosředí?**<br>*What do you think is the biggest advantage of accession to the EU on enterpreneurship?* ..... | | | | | |
| **XIII.NEJVĚTŠÍ NEVÝHODA VSTUPU DO EU/ BIGGEST DISADVANTAGE** | | | | | |
| **Aká je dle Vás největší nevýhoda vstupu do EU z hlediska vlivu na podnikatelské prostředí?**<br>*What do you think is the biggest disadvantage of accession to the EU on enterpreneurship?* ..... | | | | | |
| **XIV.PŘIJATÍ EURA/ EURO ACCEPTANCE** | | | | | |
| **Souhlasíte s přijetím eura?** ☐ **Ano** ☐ **Ne** **V kterém roce ideálně? ……**<br>*Do you agree with accepting Euro?* ☐ *Yes* ☐ *No* *In which year ideally?* …….. Poznámky/Notes..... | | | | | |