

2. Zdroje růstu domácí komparativní cenové úrovně – reálná konvergence

Základním teoretickým konceptem vysvětlujícím růst domácí komparativní cenové úrovně je dynamické vyjádření Balassa - Samuelsonova teorému,⁵ jež reálné posilování domácí měny spojuje s rychlejším růstem domácí produktivity práce v sektoru mezinárodně obchodovatelného zboží. Rychlejší růst produktivity práce umožňuje zvyšovat domácí mzdy, aniž by se musela měnit relativní cenová úroveň v sektoru tradables. Avšak růst mezd se v důsledku existující mzdové náklady přenáší do sektoru nontradables, v němž se produktivita práce ve vztahu k druhé zemi nemění. Výsledkem je růst celkové komparativní cenové úrovně domácí země, jež je přímo úměrný rozdílu v růstu produktivity práce v sektoru tradables a nepřímo úměrný podílu tohoto sektoru na celkovém cenovém indexu.

V souladu s Balassa – Samuelsonovým modelem by růst domácí komparativní cenové úrovně ČR ve vztahu k průměrné cenové úrovni zemí EU měl koincidovat s růstem relativní úrovně produktivity práce ČR v relaci k průměrné produktivitě práce v zemích EU. Hypotézu lze ověřit s využitím jednoduché regresní analýzy. Vzájemný vztah přirozených logaritmů zkoumaných proměnných proložíme s využitím metody nejmenších čtverců regresní přímkou. Aplikace přirozených logaritmů příslušných proměnných má tu výhodu, že odhady regresních parametrů udávají přímo hodnoty koeficientů elasticity. Výsledky regresní analýzy jsou souhrnně obsaženy v tabulce č. 1.

Tab. č. 1 Zavislost relativních cen na relativní úrovni produktivity práce

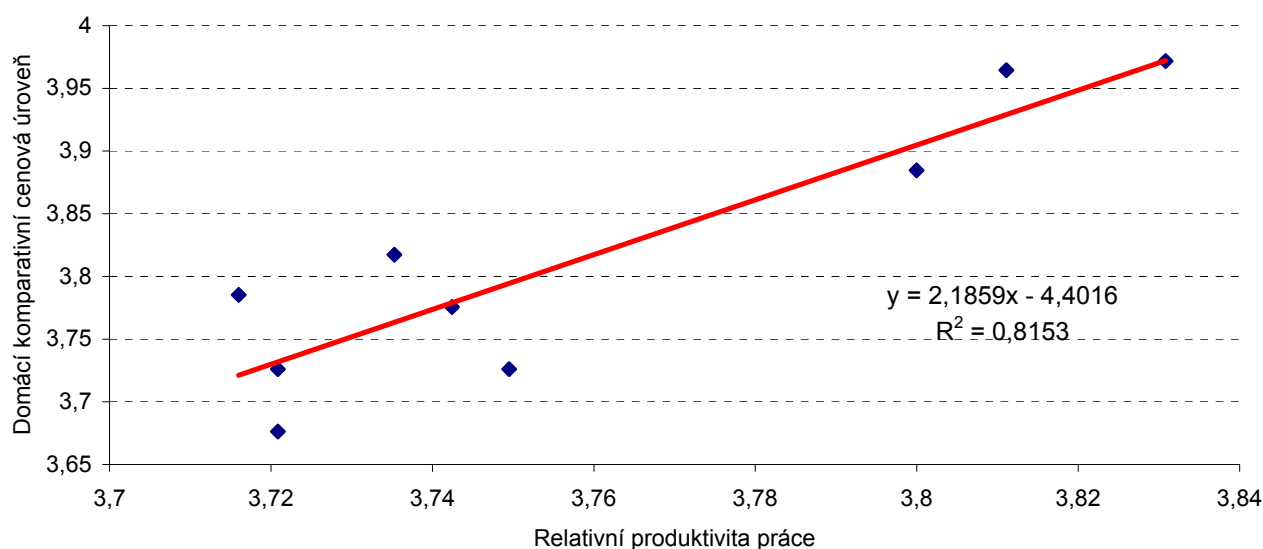
Parametr	Odhad	Statistická chyba	T statistika	Hladina významnosti	
Parametr posunu	-4,4016	1,47788	-2,9783	0,0206	
Sklon	2,1859	0,3931838	5,5595	0,0009	
Analýza rozptylu					
Zdroj	Součet čtverců	Stupně volnosti	Průměr čtverců	F-poměr	Hladina významnosti
Model	0,0727	1	0,0727	30,91	0,0009
Reziduuum	0,0164	7	0,0023		
Celkem	0,0891	8			
Korelační koeficient	0,9029651				
Koeficient determinace	81,5343				
Směrodatná chyba odhadu	0,048527				

Pramen: Eurostat (únor 2005), vlastní výpočty

Celkový F-test potvrzuje, že na 99 % hladině významnosti existuje statisticky významná závislost mezi oběma proměnnými. Model je tedy celkově statisticky významný. Hodnota korelačního koeficientu signalizuje relativně silnou pozitivní závislost přirozených logaritmů obou proměnných. Přibližně 90 % pohybů jsou pohyby společné. Hodnota koeficientu determinace pak indikuje, že takto sestavený model dokáže vysvětlit přibližně 81,5 % variability domácí komparativní cenové úrovně. Sestavená regresní přímkou je zachycena v grafu č. 4.

⁵ Oba autoři publikovali své myšlenky samostatně v 60. letech dvacátého století. Model pak v 90. letech přehledně vyjádřil například Pilbeam (1992).

Graf č. 4 Závislost domácích relativních cen na relativní úrovni produktivity práce



Pozn.: Stupnice jsou logaritmické.

Pramen: Eurostat (únor 2005), vlastní analýza

V zásadě se tedy, z čistě statistického hlediska, podařilo prokázat platnost základních teoretických postulátů Balassa - Samuelsonova modelu v ekonomické realitě ČR. Růst domácí komparativní cenové úrovně je do značné míry vysvětlitelný růstem relativní úrovně produktivity práce v ČR. Tento závěr nás však nemůže nikterak překvapit, jelikož diskutovaný model byl zkonstruován právě k tomu, aby vysvětlil vzájemnou korelaci mezi domácí komparativní cenovou úrovní a diferencí produktivity práce. V tomto smyslu jsou závěry Balassa - Samuelsonova teorému tak trochu tautologií. Samotná existence statisticky signifikantní pozitivní závislosti mezi oběma proměnnými nemůže být proto ještě považována za plně potvrzení tohoto modelu. Kritické diskusi je potřeba podrobit především základní předpoklady modelu a z nich plynoucí mechanismy determinace relativních cen.

Jedním ze základních pilířů, na nichž stojí Balassa - Samuelsonův teoretický koncept, je existence identických cen v sektoru mezinárodně obchodovaného zboží. Tím se ovšem implicitně předpokládá, že jsou identické také ceny docilované na zahraničních trzích, což je samozřejmě v rozporu s realitou. Nešvera (2003) dokládá, že v komparativní úrovni cen docilovaných na trhu EU vybranými zeměmi existují značné diference, které jsou pozitivně korelovány s diskrepancemi v relativní úrovni domácích cen.

V čem spočívá teoretická fundace naznačené závislosti? Obě proměnné jsou pozitivně korelovány s ekonomickou vyspělostí jednotlivých zemí, kterou je však potřeba definovat komplexně. Ekonomická vyspělost jednotlivých zemí je totiž dána nejen kvantitativními ukazateli, k nimž patří například HDP na obyvatele, národohospodářská produktivita práce, kupní síla obyvatelstva atp., ale i kvalitativními aspekty, jež zahrnují úroveň marketingových aktivit, způsob organizace a řízení podniků, velikost a vnitřní organizaci firem, podnikatelskou kulturu, stupeň korupce, úroveň a vymahatelnost právních norem, efektivitu centrální státní správy a místní veřejné administrativy, složitost daňové soustavy, regulační podmínky pro zakládání živností apod.

Všechny výše nastíněné faktory, jejichž výčet byl ovšem pouze příkladný, mohou nějakým způsobem ovlivnit konkurenční postavení domácích firem na mezinárodních trzích, což se pak logicky projeví ve výši komparativních cen docilovaných na zahraničních trzích a následně i v domácí komparativní cenové úrovni. Ekonomická transformace představuje složitý proces přeměny ekonomického systému z centrálně plánované ekonomiky v ekonomiku tržní. V podstatě jde o komplexní přestavbu institucionální struktury ekonomiky, která zahrnuje nejen implementaci potřebných regulačních mechanismů a zajištění jejich účinného fungování, nýbrž i vybudování konkurenceschopné podnikové struktury s napojením na světové distribuční sítě. Tento proces je samozřejmě velmi pomalý, a tak vzniká dlouhodobě nerovné postavení na světových trzích.

Ekonomicky vyspělejší země vykazují zpravidla vyšší úroveň produktivity práce. Tento předstih se projevuje jak větším kvantem produkce připadající na jednotku pracovního vstupu, tak i vyšší mírou

technické dokonalosti výrobků. Kvalitnější výrobky pak lze samozřejmě obchodovat za vyšší ceny. Avšak v realitě jsou obchodovány za různou cenu také výrobky relativně stejné kvality, jak již bylo v této studii zmíněno. Důležitou roli hrají také prodejní schopnosti domácích firem, které souvisí jednak s vyjednávacími schopnostmi prodejců, jednak s napojením domácích podniků do světových obchodních struktur.

Podle odhadů OSN je více než 40 % celosvětového obchodu realizováno přibližně půldruhým tisíce největších podniků.⁶ Světové trhy jsou dnes ovládnuty velkými transnacionálními korporacemi, které jsou vnitřně propojeny rozsáhlou sítí dodavatelsko-odběratelských vztahů. Značná část světového obchodu je tak tvořena v podstatě vnitrofiremním obchodem, resp. obchodem probíhajícím na základě dlouhodobých obligatorních smluv. To je dále umocněno existencí řady formálních i neformálních společenských vazeb. Jako příklad lze uvést personální propojení firem, kdy členové představenstva jedné firmy zasedají v dozorčí radě druhé firmy.⁷

Do těchto struktur lze proniknout jen mimořádně obtížně. Domácí výrobci nejsou s to konkurovat velkým korporacím na světových trzích, a to ani se stejně kvalitní (nebo dokonce lepší) produkcí. Nedostatek finančních zdrojů omezuje marketingové možnosti domácích výrobců, do značné míry limituje jejich výzkumně inovační potenciál a snižuje konkurenceschopnost při poskytování obchodních úvěrů odběratelům. Podstatně „slabší“ negociační pozice neumožňuje vyjednat si srovnatelné odběratelské a dodavatelské podmínky. Velké firmy dále mohou realizovat úspory z rozsahu, jakož i snižovat transakční náklady v důsledku eliminace časových a jiných nákladů v rámci tzv. vertikální integrace.

Teoretickou fundací pro vznik těchto mimořádně složitých společensko ekonomických vztahů je prozaická existence transakčních nákladů, které je však potřeba definovat velmi široce. Nositel Nobelovy ceny za ekonomii R. H. Coase upozorňuje,⁸ že každá ekonomická transakce je spojena s celou řadou rozmanitých nákladů. Vedle „tradičních“ nákladů na dopravu, skladování, vyhledávání obchodních partnerů apod. hrají důležitou roli také náklady související s rozhodováním ekonomických subjektů za nejistoty, tj. v podmínkách existence nedokonalých informací. Nejistota panuje například ohledně faktické kvality nabízené produkce, ohledně spolehlivosti obchodních partnerů apod. Riziko je dále prohlubováno snahou některých tržních subjektů zneužít asymetrické informace ve svůj prospěch prostřednictvím tzv. oportunního jednání.

Existence nejistoty výrazně zvyšuje dodatečné náklady na kontrolu obchodních partnerů, na řešení soudních sporů atd. Tyto náklady přitom mohou být eliminovány tím, že se některé tržní vztahy nahradí administrativním řízením v rámci firem,⁹ vnitropodnikovými a mezipodnikovými vazbami, smluvními i neformálními formami propojení.

Jelikož mají zahraniční firmy v rámci rozvinutých mezipodnikových vztahů podstatně lepší přístup do světových distribučních sítí, jsou schopny prodávat své výrobky na zahraničních trzích za vyšší ceny než ryze „čeští“ výrobci, a to i v případě, kdy produkce zahraničních a domácích firem na domácím trhu nevykazuje žádné podstatné kvalitativní rozdíly.

⁶ Kubišta (1999).

⁷ Tamtéž.

⁸ Coase (1990).

⁹ Optimální velikost firmy je pak dána bodem, v němž se úspory na transakčních nákladech vyrovnají dodatečným nákladům na řízení firmy.