



WORKING PAPERS EÚ SAV

10

Herta Gabrielová

**Konkurencieschopnosť a
globálny hodnotový reťazec**

ISSN 1337-5598 (elektronická verzia)

Edícia WORKING PAPERS prináša priebežné, čiastkové výsledky výskumných prác pracovníkov alebo tímov EÚ SAV riešených v rámci výskumných projektov, ktoré môžu byť obsahom aj ďalších publikácií.

AUTORKA

Ing. Herta Gabrielová, CSc.

RECENZENTI

prof. Ing. Milan Šikula, DrSc.

prof. PhDr. Monika Šestáková, DrSc.

Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe zmluvy č. APVV-0599-07.

ABSTRAKT

Konkurencieschopnosť a globálny hodnotový reťazec.

Globalizačné procesy viedli v posledných dekádach k tesnejšiemu prepojeniu ekonomík a na základe fyzickej fragmentácie výrobných procesov k formovaniu globálneho hodnotového reťazca a siete produkčných väzieb medzi zúčastnenými podnikmi. Tradičné posudzovanie a hodnotenie konkurencieschopnosti ekonomík a jej štruktúry sa na základe týchto procesov stáva v mnohých prípadoch nereálne. Štúdia načrtáva pozíciu ekonomík strednej a východnej Európy, a osobitne Slovenska, v uvedenom procese. Na základe analýz sa zisťuje, že popri nesporných výhodách, ktoré tento proces priniesol uvedeným ekonomikám, vznikajú aj negatívne efekty, ktoré sa môžu stať vážnou prekážkou ich ďalšieho technologického rozvoja. Jej prekonanie je spojené najmä s rozvíjaním všetkých faktorov podporujúcich prechod k znalostnej ekonomike.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

globálny hodnotový reťazec, fragmentácia produkcie, znalostná ekonomika

ABSTRACT

Competitiveness and Global Value Chains

Over the past decades, the globalization processes have led to a tight interconnection between economies and based on physical fragmentation of production processes also to formation of global value chains and global production networks between participating enterprises. Effected by these processes, conventional assessment and evaluation of competitiveness of economy and its structure becomes unreal in many cases. The paper outlines position of the Central and Eastern European economies, and especially of Slovakia, in mentioned process. The analysis reveals that besides undoubted advantages brought by this process to examined economies, certain negative effects emerged and those effects could become a serious barrier of their further technological progress. Overcoming of the barrier is related mostly to development of all factors supporting transition towards a knowledge-based economy.

KEYWORDS

global value chains, fragmentation of production, knowledge-based economy

JEL CLASSIFICATION

F 15, L 10, O 57

Za obsah a jazykovú úroveň zodpovedá autor.

Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 01 Bratislava, www.ekonom.sav.sk

KONTAKT: herta.gabrielova@savba.sk, tel. 52 49 54 53 / 118

© Ekonomický ústav SAV, Bratislava 2008

OBSAH

ÚVODOM	4
1. ZÁKLADNÉ VÝCHODISKÁ	5
2. EKONOMIKY STREDNEJ A VÝCHODNEJ EURÓPY A GLOBÁLNY HODNOTOVÝ REŤAZEC	7
3. POZÍCIA SLOVENSKA Z HĽADISKA PRECHODU K ZNALOSTNEJ EKONOMIKE.....	14
ZÁVER.....	21
Literatúra	22

ÚVODOM

Globalizačné procesy viedli v posledných dekádach k tesnejšiemu prepojeniu ekonomík a k zvýšeniu vzájomnej závislosti medzi nimi. Výrazné zmeny nastali vo formovaní jednotlivých štruktúrnych segmentov ekonomík, ako aj v charaktere štruktúrnych zmien. Vo formovaní produkčných štruktúr sa objavil celý rad nových javov, ktoré vyústili do vzniku globálnych hodnotových reťazcov.

Cieľom tejto úvahy je na základe dostupných prameňov charakterizovať uvedené procesy a poukázať na tie zmeny vo svetovej ekonomike, ktoré v značnej miere modifikujú tradičné posudzovanie a hodnotenie konkurencieschopnosti ekonomík a jej štruktúrnych segmentov.

V prvej časti štúdie sa vo veľmi stručne forme charakterizuje utváranie globálnych hodnotových reťazcov, procesy a podnety, ktoré ich vznik umožnili. Opierame sa pritom hlavne o výsledky projektu OECD zameraného na štúdium globalizácie hodnotových reťazcov, jej prínosov a ohrození.

Druhá časť štúdie sa orientuje na krajiny strednej a východnej Európy (SVE), ktoré prešli transformáciou. Pokúšame sa zistiť, či a ako intenzívne boli uvedené ekonomiky vtá-hované do týchto procesoch. A prirodzene, aké sú výhody, príp. nevýhody intenzívneho zapá-jania ekonomík SVE do globálnych hodnotových reťazcov.

Aby ekonomiky OECD aj pod tlakom konkurencie zo strany veľkých rozvíjajúcich sa krajín (Brazília, Rusko, India a Čína), ako aj ďalších krajín, dokázali obstáť v globálnej konkurencii, výsledky projektu OECD za hlavnú výzvu považujú schopnosť ekonomík posúvať sa v globálnom hodnotovom reťazci smerom hore. Pre ekonomiky SVE to znamená najmä intenzívne rozvíjanie všetkých faktorov podporujúcich prechod k znalostnej ekonomike. V poslednej časti štúdie preto zisťujeme aká je z tohto hľadiska pozícia Slovenska

1. ZÁKLADNÉ VÝCHODISKÁ

Jednou z charakteristických čŕt súčasných globalizačných procesov sa stáva zvyšujúca fyzická fragmentácia výrobných procesov (Fenestra, 1998, v danej súvislosti hovorí o dezintegrácii produkcie). Celý proces výroby tovarov, od surovín po finálne produkty, sa stále viac kúskuje, pričom sa rôzne štádia výrobného procesu môžu prakticky uskutočňovať všade tam, kde sú k dispozícii potrebné pracovné sily a materiály za konkurencieschopné náklady. Došlo tak k rozčleneniu tradičného hodnotového reťazca, ktorý popísal M. E. Porter vo svojej práci *Konkurenčná výhoda* (1985), pričom aktivity kreujúce a vytvárajúce hodnotu prebiehali spravidla v jednej lokalite. Celý proces v súčasnosti vyúsťuje do vytvárania *globálneho hodnotového reťazca* a k vytváraniu *globálnych produkčných sietí* (pozri OECD 2007a, OECD 2007b a OECD 2008). Hodnotový reťazec pritom predstavuje postupnosť produktívnych (hodnotu pridávajúcich) aktivít, ktoré vyúsťujú do finálnej produkcie a konečného užitia, kým produkčné siete zabezpečujú vzájomné väzby medzi firmami, ktoré tvoria súčasť príslušného hodnotového reťazca. V rámci globálnych hodnotových reťazcov dominantnú úlohu zohrávajú predovšetkým transnacionálne korporácie (TNC), ktorým ich globálne pôsobenie umožňuje koordinovať produkciu a distribúciu naprieč mnohými krajinami a posúvať aktivity s ohľadom na meniaci sa dopyt a nákladové relácie.

Rýchla globalizácia hodnotového reťazca bol vyvolaná viacerými faktormi. Jej základy sa v podstate vytvárali v celom období po II. svetovej vojne politikami, ktoré odstraňovali bariéry v medzinárodnom obchode (výrazne zníženie colných sadzieb, uvoľnenie netarifných bariér) a v pohybe kapitálových tokov. Technický pokrok, ktorý výrazne znížil dopravné a komunikačné náklady¹ je druhou hnacou silou globalizácie, ktorý uľahčil vzájomnú interakciu medzi krajinami. Sú to najmä informačné a komunikačné technológie, ktoré akcelerovali globalizačné procesy nielen tým, že znížili komunikačné náklady, ale aj tým, že rozšírili spektrum tovarov a služieb s ktorými možno obchodovať a prakticky umožnili v podstate celosvetovú fragmentáciu produkcie. V podmienkach rastúcej konkurencie na domácich a medzinárodných trhoch je to však predovšetkým úsilie firiem zvýšiť svoju výkonnosť a znižovať náklady. Dosahovanie týchto cieľov je spojené so získavaním vstupov od výkonnejších producentov, bez ohľadu či ide o domáce alebo zahraničné, či v rámci firmy alebo mimo nej. Pre firmy je významné tiež vstup na nové rastúce trhy, prístup k strategickým aktívam a možnosť napojiť sa na externé poznatky.

Globalizačné procesy v posledných dvoch dekádach výrazne prehĺbili rastúce priame zahraničné investície (PZI) a obchod so službami. Mnohé aktivity v službách sa internacionalizujú, najmä informačné a komunikačné technológie (IKT) umožňujú, že služby sa dajú produ-

¹ Náklady na leteckú dopravu sa v roku 1990 znížili na 16 % úrovne roku 1930, náklady na telefonovanie na 1,4 % úrovne 1930 a náklady na používanie satelitu na 8 % úrovne 1970; podľa (OECD 2007 b).

kovat' bez ohľadu na ich umiestnenie. Rýchly pokrok v IKT tiež zvýšil obchodovateľnosť mnohých aktivít v sektore služieb a prispel k formovaniu nových druhov obchodovateľných služieb.

Za charakteristický znak prebiehajúcich globalizačných procesov jednoznačne možno považovať vstup veľkých rozvíjajúcich sa krajín (Brazília, Rusko, India a Čína), ako aj menších krajín strednej a východnej Európy (SVE) do medzinárodných vzťahov v obchode a v produkcii.

Fragmentácia produkcie v jednotlivých krajinách viedla k značnej reštrukturalizácii firiem na základe outsourcingu a offshoringu. Outsourcing zahŕňa spravidla nákup tovarov a služieb pre medzispotrebu od externých špecializovaných dodávateľov, zatiaľ čo offshoring sa týka tohto nákupu od zahraničných dodávateľov, alebo transferu príslušných funkcií v rámci firmy v zahraničí. Offshoring teda zahŕňa tak medzinárodný outsourcing ako aj medzinárodný in-sourcing (k zahraničným pobočkám).

Globálny hodnotový reťazec, ktorý umožňuje premiestnenie prvkov výrobnéj spotreby, aj finálnych produktov do zahraničia, vedie k zvýšeniu zahraničného obchodu a to tak na strane exportu ako aj importu. Mimoriadne výrazne sa zvýšil objem obchodu medzi jednotlivými krajinami s medziproduktami. Podľa (Koen De Backer and Norihiko Yamano, 2008) vstupy do výrobnéj spotreby (primárne produkty, časti a komponenty, ako aj polotovary) tvorili v roku 2003 až 54 % svetového importu spracovateľského priemyslu.

Export finálnych produktov prestáva byť za daných podmienok vhodným ukazovateľom medzinárodnej konkurencieschopnosti krajín, pretože zahŕňa stále sa zväčšujúci podiel medziproduktov, ktorý sa do jednotlivých krajín dováža. Pričom často ide o veľmi sofistikované komponenty a časti, ktoré tvoria základ konkurencieschopnosti jednotlivých finálnych produktov. Najmä pre hodnotenie zmien v technologickej náročnosti exportu je vhodnejšie používať ukazovatele, ktoré charakterizujú prínos jednotlivých technologických skupín pre obchodnú bilanciu so spracovanými tovarmi.

2. EKONOMIKY STREDNEJ A VÝCHODNEJ EURÓPY A GLOBÁLNY HODNOTOVÝ REŤAZEC

Do procesov súvisiacich s utváraním globálneho hodnotového reťazca boli v priebehu 90. rokov minulého storočia veľmi rýchlo vťahované aj transformujúce sa ekonomiky strednej a východnej Európy (SVE). Analýzu tohto procesu za vybrané skupiny výrob – kancelárske stroje a zariadenia, telekomunikačné zariadenia, osobné autá a nábytok, v členení na 60 podskupín, spracovali Kaminski, B. – Ng, F (2001). Celkový pohľad na výsledky uvádzame v tabuľke 1.

T a b u ľ k a 1

Podiel exportu založeného na fragmentácii výroby do EÚ na exporte priemyselne spracovaných tovarov (bez chemikálií) v %

	1993	1998	Index 1998 (1993=100)
Slovensko	10,2	41,8	409
Maďarsko	15,2	42,0	276
Estónsko	12,0	34,2	274
Česká republika	16,0	27,5	172
Slovinsko	20,1	32,5	162
Poľsko	21,2	30,0	142
Litva	8,0	9,6	112
Lotyšsko	11,2	8,9	79
Bulharsko	5,7	4,1	71
Rumunsko	18,1	9,4	52

Prameň: Kaminski, B. – Ng, F (2001).

Podľa tejto analýzy rozvoj automobilového priemyslu sa stal hlavným motorom v obchode s EÚ pre sledované krajiny. Slovensko dosiahlo v tomto smere najvyšší rast, keď sa jeho podiel vývozu automobilov a častí, vrátane súvisiacich komponentov na vývoze priemyselných tovarov medzi rokom 1993 a 1998 zvýšil zo 4 % na 34 %; v ostatných krajinách predstavoval tento podiel v roku 1998 medzi 12 % (Poľsko) až 24 % (Maďarsko). Zároveň sa zvýšil aj podiel týchto tovarov na dovoze a to na zo 7 % na 23 % (Slovensko). Vysoký podiel na vývoze, ale aj na dovoze svedčí o relatívne vysokej integrácii danej produkcie do medzinárodnej siete.

Ďalším segmentom, v ktorom krajiny SVE zaznamenali vstup do globálnej siete TNC je produkcia kancelárskych strojov, telekomunikačných a audiovizuálnych zariadení (tzv. sieť informačnej revolúcie); najväčšie úspechy tu zaznamenali Estónsko a Maďarsko, Slovensko v tejto skupine zaznamenalo iba malé zlepšenie. V niektorých krajinách (Slovensko túto šancu v sledovanom období využilo málo) sa dosiahol významný rozvoj vo výrobe nábytku na základe účasti v medzinárodných marketingových sieťach.

Ako dokumentujú prezentované údaje, iba prvým 6 krajinám sa podarilo už v tejto etape dosiahnuť vysokú úroveň integrácie do európskych sietí. Medzi najúspešnejšie krajiny

patrí Slovensko s vysokou koncentráciou na automobilový priemysel a viac diverzifikované Maďarsko a Estónsko špecializované na elektroniku.

V rámci projektu OECD zameraného na systematické empirické sledovanie trendov a vývoja globálneho hodnotového reťazca boli vykonané viaceré analýzy, ktoré hodnotili (vychádzajúc z input-output tabuliek za rok 1995 a 2000) celý rad ukazovateľov na základe ktorých sa potvrdila zvyšujúca sa vzájomná závislosť krajín OECD a osobitne členských štátov OECD zo SVE. Ide predovšetkým o nasledovné ukazovatele a ich vývoj (bližšie pozri (Koen De Backer and Norihiko Yamano, 2008):

- Podiel dovozu tovarov a služieb na dopyte po tovaroch a službách sa zvýšil v 32 z 34 sledovaných krajín a podiel exportu tovarov a služieb na ich celkovej ponuke sa medzi rokmi 1995 až 2000 zvýšil v takmer všetkých sledovaných krajinách, čo potvrdzuje rast medzinárodnej závislosti krajín OECD a väčšiny nečlenských krajín zahrnutých do analýzy. Malé ekonomiky vykazujú spravidla podstatne vyššie hodnoty ako veľké krajiny, pričom zreteľne sa prejavuje vplyv prítomnosti multinacionálnych spoločností (MNS). (Slovensko patrí medzi krajiny s najvyššími hodnotami – je na 5. resp. 6. mieste).
- Pozíciu jednotlivých krajín v globálnom hodnotovom reťazci presnejšie charakterizuje podiel prvkov výrobných spotreby dovezených v pomere k použitým z domácich zdrojov. Aj tu sa ukazuje, že tento pomer sa v priebehu rokov 1995 – 2000 vo väčšine krajín zvýšil. Výrazný nárast možno zaznamenať v Českej republike, na Slovensku (zo zhruba 38 % na 58 %²), v Maďarsku, v Írsku, v niektorých ďalších malých krajinách (Belgicko, Luxembursko a Singapur). Veľkú úlohu v tomto procese zohrávajú dodávky v rámci multinacionálnych sietí MNS vo forme intra-firmného obchodu. Tento obchod zahŕňa export a import takmer hotových produktov smerujúci k pobočkám firiem, ktoré zabezpečujú marketing a distribúciu v spojení len s malými dodatočnými spracovateľskými činnosťami. Rastúca časť intra-firmného obchodu sa týka exportu a importu zahraničných pobočiek, ktoré spracúvajú prvky medzispotreby určené pre iné pobočky. Táto forma sa priamo spája s globalizáciou hodnotového reťazca aj v krajinách strednej a východnej Európy.
- Ukazovateľ úrovne offshoringu ako podiel neenergetických dovezených prvkov medzispotreby ku celkovému neenergetickému inputu preukazuje, že offshoring sa v sledovanom období rozšíril v takmer všetkých krajinách a v niektorých krajinách zaznamenal výrazný nárast – medzi ne patrí aj ČR, Slovensko a Maďarsko. Offshoring dosahuje vysoké hodnoty predovšetkým v spracovateľskom priemysle, napriek tomu, že preniká aj do sektora obchodných služieb, úroveň offshoringu však zostáva v tomto sektore podstatne nižšia. Kým napríklad spomedzi sledovaných krajín najvyššia zistená úroveň offshoringu dosahovala v roku 2000 v spracovateľskom priemysle takmer 80 % (Singapur), v sektore obchodných služieb to bolo zhruba 60 % (Luxembursko). Veľké rozdiely existujú v tomto

² Uvádzame iba hrubé čísla, pretože štúdia uvádza dané údaje len v grafoch.

smere v troch sledovaných krajinách strednej a východnej Európy: v spracovateľskom priemysle ČR, SR a Maďarska medzi 50-60 %, v obchodných službách okolo 20 %, pričom v Čechách a na Slovensku tento ukazovateľ za obchodné služby v období 1995 – 2000 dokonca o niečo poklesol. Podrobné prepočty podľa technologickej úrovne odvetví spracovateľského priemyslu umožnili zistiť, že u vyšších technológií je indikátor offshoringu vyšší ako u nižších technológií. V SR bola úroveň offshoringu v roku 2000 v odvetviach spracovateľského priemyslu s vyššími technológiami takmer 80 %, kým v odvetviach s nižšími technológiami len niečo cez 40 %. V oboch prípadoch patria 3 sledované krajiny z nášho regiónu medzi krajiny s najvyššími hodnotami, aj s ich výrazným nárastom. Analýza 3 vybraných skupín odvetví spracovateľského priemyslu, ktoré patria medzi medzinárodne najotvorenejšie odvetvia: výpočtová technika; rádiové, TV a komunikačné zariadenia; textilný, kožiarsky a obuvnícky priemysel preukázala, že offshoring sa vyskytuje vo väčšom rozsahu v technologicky náročnejších odvetviach než v ľahkom spracovateľskom priemysle. Čo je však zaujímavé, Maďarsko dosahovalo v roku 2000 vo všetkých troch skupinách najvyššiu hodnotu zo všetkých sledovaných krajín.³

Zapájanie ekonomík prostredníctvom rôznych foriem do globálnych výrobných a obytových sietí bola pre ekonomiky, ktoré v priebehu transformácie boli nútené uskutočňovať zásadnú reštrukturalizáciu svojich výrobných aktivít a presmerovať svoju obchodné toky na nové trhy, bezpochyby veľmi výhodná príležitosť. Umožnila im rozšíriť výrobné kapacity a zamestnanosť, rozvinúť spravidla pre dané ekonomiky úplne nové výrobné odvetvia spracovateľského priemyslu, vstúpiť na nové trhy, ale aj naučiť sa zaobchádzať s modernými výrobnými zariadeniami, technologickými procesmi a oboznámiť sa s modernými metódami organizácie práce a podnikov. V priebehu krátkeho obdobia sa týmto spôsobom stali konkurencieschopnými aj v niektorých technologicky náročných odvetviach. Tieto výsledky však treba hodnotiť veľmi opatrne práve s prihliadnutím na pozíciu, ktoré jednotlivé ekonomiky zaujímajú v globálnom hodnotovom reťazci. Postupne sa objavujú názory, ktoré upozorňujú na úskalia tohto vývoja.

Podrobná analýza pozície jednotlivých ekonomík v produkcii a exporte technologicky vysoko náročných produktov (HT) a osobitne 3 skupín tovarov zaradených medzi IKT, ktorú spracoval Srholec (2006), ukazuje rýchly rast podielu IKT HT tovarov na exporte medzi rokmi 1996 a 2000 v niektorých rozvíjajúcich sa ekonomikách, napríklad v Maďarsko z necelých 4 % a v Estónsku z necelých 6 % v roku 1996 na viac ako 20 % v roku 2000. Je evidentné, že za tak krátky čas tieto krajiny, ako aj ďalšie menej rozvinuté ekonomiky, nemohli natoľko rozvinúť svoje technologické a iné kompetencie, ktoré by umožnili taký zásadný zvrät v ich exportnej špecializácii. Pri súčasnom vysoko globalizovanom a fragmentovanom produkčnom systéme v HT sektore, môže, pravda, príslušná ekonomika, napriek vysokému podielu HT tovarov v exporte, *zostať ekonomikou so špecializáciou na aktivity, ktoré sú technologicky má-*

³ Po zverejnení input-output tabuliek za rok 2005 bude možné tieto indikátory za SR spresniť a aktualizovať.

lo náročné a nevyžadujú si vysoko kvalifikovanú pracovnú silu (napríklad montážne práce). Práve prehlbujúca sa fragmentácia hodnotového reťazca umožňuje pracovne náročné aktivity pri spracovaní HT tovarov presunúť do rozvíjajúcich sa ekonomík, kým technologicky náročné aktivity zostávajú v domovských krajinách TNC. To, že v sledovaných rozvíjajúcich sa ekonomikách v skutočnosti reálne nejde o HT tovary potvrdzuje Srholec aj na základe analýzy výdavkov na výskum a vývoj (ako podiel na pridanej hodnote) a patentovej aktivity v daných odvetviach v porovnaní s celým spracovateľským priemyslom, ako aj v porovnaní s vyspelými ekonomikami. V súvislosti s danou analýzou Srholec upozorňuje, že používanie podielu HT exportu ako kritérium technologickej úrovne pri komparácii s inými krajinami môže byť veľmi klamlivé. Veľmi dobre treba zvažovať najmä investičné stimuly poskytované zahraničným investorom na základe ekonomickej klasifikácie ich činnosti. Z hľadiska technologického dobiehania je totiž dôležité, či investor predpokladá rozvinúť aktivity, ktoré prekračujú rámec nízko nákladovej montáže alebo kompletizácie. Je viac než zrejmé, že ak má daná ekonomika komparatívnu výhodu vo forme nízkych mzdových nákladoch, investor sa bude usilovať čo najviac využívať práve tento faktor a to aj v prípade produkcie HT tovarov. Nepostačuje preto prilákať zahraničných investorov do HT odvetví, čo môže dokonca viesť k posilneniu existujúcich komparatívnych výhod v nízko nákladových aktivitách. Nevyhnutne je vytvárať podmienky na rozvinutie aktivít reálne uskutočnené na miestnej úrovni a ciele sú zamerané na technologicky náročné aktivity. Nejde teda o dosiahnutie istého podielu HT odvetví, ale najmä o rozvinutie domácich technologických a inovačných schopností, čo pri vysokej závislosti na zahraničných investoroch, najmä v priemyselnej výrobe a ich pozitívnom vplyve na zamestnanosť a hospodársky rast je prinajmenšom veľmi náročná úloha.

V rámci globálneho hodnotového reťazca sa na základe fragmentácie produkcie vysoko rozvinuté know-how (technické a organizačné poznatky) a kapitál celosvetovo kombinujú s lacnou pracovnou silou v rozvíjajúcich sa ekonomikách, často v rámci tej istej korporácie. Za pomoci nových technológií sa celkový hodnotový reťazec rozkladá na malé časti a optimalizuje. Pritom sa maximálne využívajú komparatívne výhody jednotlivých regiónov. Oblasti podnikania s vysokou mierou pridanej hodnoty, oblasti s vysokou zodpovednosťou za prijatie rozhodnutí a investície (špičkový manažment, plánovanie, výskum a vývoj, kvalitatívne vysoko náročné finálne spracovateľské aktivity a pod.), príp. kompetenčné centrá medzinárodné pôsobiacich koncernov zostávajú v prevažnej miere v domovskej krajine materskej firmy alebo v krajine, kde sídlia dominantní vlastníci medzinárodnej spoločnosti. Z toho rezultuje pravidla pre danú krajinu, región alebo lokalitu vysoký hospodársky potenciál spojený s pozitívnymi externými efektmi a to najmä v oblasti

- podnikového manažmentu – koncentrácia nadpriemernej kvality manažmentu,
- vysokokvalifikovanej pracovnej sily – pozitívne efekty pre regionálny trh ľudského kapitálu,
- výskumu a vývoja – vysokohodnotné spillovers vo výskume a vývoji pre celý daný hospodársky priestor,

- externého monitorovania a kontroly podnikania – regionálna špecializácia na vysokohodnotné ekonomické, právne, finančné a poradenské služby pre podniky.

Krajiny s veľkými dominujúcimi odvetviami, resp. koncernmi si teda vďaka kumulatívnym procesom a východiskovému náskoku oproti ostatným krajinám dokážu posilniť svoje dynamické komparatívne výhody v oblasti vysokohodnotných ekonomických aktivít. Menej rozvinuté ekonomiky do daných oblastí veľmi ťažko prenikajú a, naopak, vďaka ich atraktívnosti pre zahraničných investorov z hľadiska nákladov práce sa, naopak, posilňuje ich pozícia v činnostiach náročných predovšetkým na relatívne dobre kvalifikovanú a lacnú pracovnú silu.

Charakter „deľby práce“ medzi technologicky vyspelými a menej vyspelými ekonomikami nielen sťažuje technologické dobiehanie, ale ovplyvňuje aj podiel menej rozvinutých ekonomík na vytvorenej pridanej hodnote. Podľa Stan Shiha (tajvanského manažéra a zakladateľa počítačovej firmy ACER) najmenej pridanej hodnoty pripadá v danom modeli práve na spracovateľské činnosti, ktoré sa spravidla presúvajú do menej rozvinutých ekonomík (pozri graf 1).

G r a f 1

Tvorba pridanej hodnoty podľa jednotlivých ekonomických aktivitách



Vysvetlenie: PH = pridaná hodnota

Prameň: Stiahnuté z <http://www.madeintaiwan.tv/blog/?p=10> a preložené do slovenčiny.

Rozvíjajúce sa ekonomiky môžu byť v dôsledku daných vzťahov, ako upozorňuje Kadeřábková (2006), vtiahnuté do istého začarovaného kruhu s nízkou úrovňou ľudského kapitálu, nízkou technologickou náročnosťou a slabým inovačným potenciálom. Priemyselné činnosti s nízkou technologickou náročnosťou a slabými inovačnými aktivitami, ktoré produkujú štandardizované cenovo citlivé produkty totiž vyžadujú spravidla málo alebo stredne kvalifi-

kovanú pracovnú silu. Nižší dopyt po vysoko kvalifikovanej pracovnej sile oslabuje impulzy na investovanie do skvalitňovania vzdelávania a ľudského kapitálu, pretože vysoko kvalifikovaní odborníci by neboli dostatočne využití a ocenení. Nedostatok vysoko kvalitného ľudského kapitálu obmedzuje rozvoj technologicky viac náročnej produkcie a rozvoj inovačného potenciálu. Ani vyššie investície do výskumu a vývoja a do vzdelania samy osebe nemusia byť zárukou zmeny v kvalitatívnej úrovni ekonomických aktivít, tá je podmienená vzájomnými väzbami medzi vysoko kvalitným ľudským kapitálom, vyššou technologickou náročnosťou produkcie a inovačnými kapacitami.

Ako sa vyrovnat' s týmto problémom ?.

Budúci udržateľný hospodársky rast v ekonomikách strednej a východnej Európy vrátane Slovenska závisí od ich schopnosti rozvíjať štruktúrne zmeny, ktoré sú charakteristické pre prechod k znalostnej ekonomike. Pre novo sa formujúcu štruktúrnu paradigmu v podmienkach prechodu k znalostnej ekonomike sú charakteristické niektoré základné trendy, ktoré formuluje Radosevic (2006) na základe zhrnutia poznatkov z viacerých štúdií.

Na makroúrovni sú typické dva základné trendy: a) zvyšujúca sa náročnosť ekonomík na VAV a informačné technológie ako výsledok technologických možností a konkurenčných tlakov v spojení s verejnými VaV politikami a b) 2. expanzia poznatkovo náročných podnikových služieb (KIBS), ktorá vedie k „terciarizácii“ spracovateľského priemyslu, t. j. k zvyšujúceму sa významu komponentu služieb v spracovateľskom priemysle.

Na mikroúrovni dochádza vo zvýšenej miere k oddeleniu technológií od výrobných aktivít a k rozvoju sieťového typu organizácií. Oddelenie produkcie od technológií je vyvolané rastúcim počtom produkčných lokalít a rozširujúcich sa príležitosti získať technológie od rôznych národných a regionálnych klastrov. Firemné hranice sa strácajú, hlavnou organizačnou úrovňou je hodnotový reťazec, nie individuálna firma.

Tieto trendy – zvýšená intenzita VaV a IT v podnikových procesoch, oddelenie technológií od výroby a sieťová organizácia sú príznačné pre štruktúrne zmeny, ktoré zrejme budú mať významný efekt aj na rast a dobiehanie v ekonomikách SVE.

S ohľadom na vysokú závislosť ekonomík SVE od priamych zahraničných investícií (PZI) a nimi sprostredkovaným prístupom k novým technológiám a zahraničným trhom, Radosevic (2006) za hlavnú výzvu pre tieto krajiny považuje uskutočňovanie vyváženej politiky podpory integrácie lokálnych firiem do hodnotových reťazcov (PZI, subdodávateľské väzby a pod.) na jednej strane, a vytváranie domácich väzieb s univerzitami, vedecko-technickými parkami, kooperačnými centrami a pod. na strane druhej. Vychádza pritom z toho, že doterajší rast v ekonomikách SVE sa zakladal predovšetkým na realokáciách a na raste efektívnosti prostredníctvom rozširovania výrobných kapacít a PZI, t. j. na statických modernizačných efektoch, kým budúci rast sa bude musieť zakladať na dynamických modernizačných efektoch, t. j. na akumulácii technologických schopností a na schopnosti osvojiť si externé efekty PZI.

Uplatňovanie takejto politiky má, pravda, rôzne úskalía. Politiky na podporu PZI sa sústreďujú predovšetkým na prezentáciu krajiny ako vhodnej lokality pre investovanie a me-

nej pozornosti venujú otázke kvality PZI. Inovačná politika, naopak, je spravidla orientovaná na domáce podniky a môže byť účinná len ak existujú dobre nastavené národné inovačné systémy (NIS). A tie sú spravidla v rámci ekonomík SVE slabé a to tak z hľadiska jej slabých agentov (domáce podniky), ako aj z hľadiska tesnosti väzieb v rámci NIS. Inovačné politiky v SVE sa tiež nedostatočne zameriavajú na kvalitu, difúziu a absorpciu poznatkov v tradičných sektoroch ekonomiky a uprednostňujú HT odvetvia. Bez difúzie nových technológií do celej ekonomiky prostredníctvom vhodného NIS, rast však býva spravidla iba krátkodobý.

Citované štúdie OECD všetkým ekonomikám odporúčajú posúvať sa v globálnom hodnotovom reťazci smerom hore k aktivitám, ktoré sú poznatkovo náročnejšie a tak zostať konkurencieschopnými v globálnej ekonomike. Majú sa pritom na mysli predovšetkým vyspelé členské štáty OECD, ktoré sa musia vyrovnáť s presúvaním niektorých ekonomických aktivít najmä do novo sa rozvíjajúcich ekonomík. Pozícia menej rozvinutých krajín členských štátov OECD (napr. ČR, Maďarsko a Slovensko), ktoré sú na jednej strane v pozícii prijímateľa PZI, ale na strane druhej sú tiež nútení odolávať konkurencii zo strany nových hráčov na globálnom trhu, sa pritom osobitne nezvažuje. Z ducha záverov projektu OECD však jednoznačne vyplýva, že orientácia na znalostnú ekonomiku je výzvou pre *všetky ekonomiky*, ktoré majú ambíciu obstať v globálnej súťaži medzi krajinami a tak zabezpečiť pre svoje obyvateľstvo zamestnanosť a rastúcu životnú úroveň. Osobitne to platí pre ekonomiky, ktoré sa chcú svojou hospodárskou úrovňou priblížiť ku hospodársky vyspelým ekonomikám.

3. POZÍCIA SLOVENSKA Z HĽADISKA PRECHODU K ZNALOSTNEJ EKONOMIKE

Pri už spomínanej nespoľahlivosti bežne používaných štatistických ukazovateľov konkurencieschopnosti ekonomík, sa zdá, že veľký význam pre jej hodnotenie nadobúdajú indikátory, ktoré dokážu charakterizovať pripravenosť krajín na prechod k znalostnej ekonomike, resp. posun krajín v osvojovaní si charakteristických črt znalostnej ekonomiky a to v porovnaní s inými krajinami. Takéto indikátory každoročne spracúvajú a zverejňujú rôzne renomované svetové inštitúcie. My si budeme všímať najmä dva z nich a to Index znalostnej ekonomiky (KEI) vypracovaný v rámci systému KAM (Knowledge Assessment Methodology) Inštitútom Svetovej banky a Globálny index konkurencieschopnosti (GCI) ktorý vypracúva Svetové ekonomické fórum (WEF). Zaujímať nás, samozrejme, bude a) pozícia Slovenska v rámci členských štátov EÚ a osobitne medzi novými členskými štátmi EÚ, ktoré prešli transformáciou (EÚ 10) a b) tie indikátory, ktoré majú rozhodujúci význam pre prechod k znalostnej ekonomike.

Systém KAM vychádza z vymedzenia znalostnej ekonomiky (Derek H. C. Chen – Carl J. Dahlman, 2005) ako takej, ktorá poznatky využíva ako kľúčovú hybnú silu ekonomického rastu tým, že si poznatky osvojuje, kreuje, šíri a efektívne používa na skvalitnenie hospodárskeho rozvoja. V súlade s uvedením sa definujú štyri základné piliere znalostnej ekonomiky:

- Stimulujúci ekonomický inštitucionálny režim založený na rozumnej hospodárskej politike a kvalitných inštitúciách, ktoré umožňujú účinnú mobilizáciu a alokáciu zdrojov, stimulujú kreativnosť a podnecujú efektívnu tvorbu, rozširovanie a používanie existujúceho poznania.
- Vzdelaní a kvalifikovaní pracovníci, ktorí si kontinuálne zvyšujú a prispôsobujú svoju odbornú kvalifikáciu tak, aby boli schopní generovať a používať poznatky.
- Efektívny inovačný systém firiem, výskumných centier, univerzít, konzultantov a organizácií, ktorí dokážu držať krok s poznatkovou revolúciou a prenikať do rastúcej zásoby globálneho poznania, osvojiť si poznatky a prispôsobiť ich na lokálne podmienky.
- Moderná a adekvátne informačná infraštruktúra, ktorá umožňuje efektívnu komunikáciu, šírenie, ako aj spracovanie informácií a poznatkov.

Podľa hodnotenia KEI 2008 sa Slovensko medzi 140 krajinami umiestnilo na 37. mieste, medzi 25 ekonomikami EÚ však až na 23. mieste, s tým, že horšie ako SR sa v rámci EÚ 25 umiestnilo iba Bulharsko a Rumunsko. O zaostávaní SR v prechode k znalostnej ekonomike svedčí aj terajšieho o 3 miesta horšie umiestnenie ako v roku 1995 (pozri tab. 2).

Za veľmi nepriaznivý jav považujeme najmä to, že Slovensko výrazne zaostáva nielen za hospodársky vyspelými ekonomikami EÚ, ale aj za členskými štátmi EÚ, ktoré rovnako ako Slovensko prešli transformačným procesom (EÚ 10). Odstup SR v poradí za ekonomikami EÚ 10, ktoré dosiahli v tejto skupín krajín najlepšie umiestnenie je mimoriadne veľký (12 miest až 21 miest podľa jednotlivých indikátorov.)

Tabuľka 2

Poradie ekonomík EÚ 25¹ podľa KEI 2008 a dosiahnuté skóre v Indexe znalostnej ekonomiky (KEI), v Indexe znalostí (KI) a v jednotlivých pilieroch znalostnej ekonomiky

Poradie KEI 2008	Zmena poradia oproti 1995	Krajina	KEI	Ek. režim	Inovácie	Vzdelanie	IKT	KI
			ø 1 - 4	1	2	3	4	ø 2 - 4
1	0	Dánsko	9,58	9,66	9,57	9,80	9,28	9,55
2	4	Švédsko	9,52	9,18	9,79	9,40	9,69	9,63
3	-1	Fínsko	9,37	9,47	9,66	9,78	8,56	9,33
4	0	Holandsko	9,32	9,18	9,48	9,26	9,36	9,36
8	0	Veľká Británia	9,09	9,28	9,18	8,54	9,38	9,03
11	4	Írsko	8,92	9,23	9,04	9,08	8,33	8,82
12	0	Rakúsko	8,89	9,30	8,90	8,53	8,85	8,76
14	-1	Nemecko	8,87	8,99	9,00	8,46	9,04	8,83
16	-2	Belgicko	8,73	8,82	8,96	9,14	8,02	8,70
18	0	Luxembursko	8,65	9,42	8,91	6,66	9,62	8,40
20	-4	Francúzsko	8,47	7,82	8,61	9,08	8,38	8,69
21	8	Estónsko	8,34	8,68	7,49	8,27	8,90	8,22
22	4	Slovinsko	8,25	8,11	8,31	8,24	8,33	8,29
23	-1	Španielsko	8,24	8,58	8,14	8,21	8,04	8,13
27	-2	Taliansko	7,86	6,84	8,04	7,86	8,68	8,19
28	5	Maďarsko	7,85	8,39	8,14	7,62	7,25	7,67
29	2	Česká republika	7,83	8,23	7,60	8,11	7,39	7,70
30	14	Litva	7,68	7,94	6,59	8,36	7,84	7,60
32	11	Lotyšsko	7,64	8,04	6,40	8,41	7,73	7,51
34	-7	Portugalsko	7,52	8,44	7,43	6,83	7,39	7,22
35	-5	Grécko	7,38	7,08	7,63	8,20	6,62	7,48
36	1	Poľsko	7,38	7,39	6,92	7,94	7,25	7,37
37	-3	Slovenská republika	7,33	7,99	6,86	6,98	7,51	7,12
41	-2	Bulharsko	6,80	7,01	6,43	7,42	6,33	6,73
43	14	Rumunsko	6,37	6,87	5,66	6,30	6,63	6,20

¹ EÚ 27 bez Cypru a Malty

Prameň: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp

Najlepšie umiestnenie dosiahlo Slovensko v ekonomickom režime vďaka výraznému posunu oproti roku 1995 až o 17 miest (30. miesto, zaostávanie za najlepšie umiestnenou ekonomikou EÚ 10, Estónskom, o 12 miest). Najhoršie sa Slovensko umiestnilo v inováciách (39. miesto, zhoršenie pozície oproti roku 1995 o 1 miesto, zaostávanie o 15 miest za Slovinskom, ktoré v danom pilieri dosiahlo v rámci EÚ 10 najlepšie umiestnenie). Za veľmi nepriaznivé možno považovať výsledky dosiahnuté v oblasti vzdelávania (38. miesto, ale až o 20 miest horšie, ako najlepšia ekonomika EÚ 10). Umiestnenie podľa IKT (35. miesto) sa zdá na prvý pohľad relatívne dobré, ale v porovnaní s úspešnejšou ekonomikou EÚ 10 je podstatne nepriaznivejšie (zaostávanie až o 21 miest).

Celkove možno konštatovať, že podľa najnovších výsledkov KAM je Slovensko podstatne slabšie pripravené na prechod k znalostnej ekonomike a tým aj na proces posúvania sa po globálnom hodnotovom reťazci ako niektoré s ním porovnateľné ekonomiky.

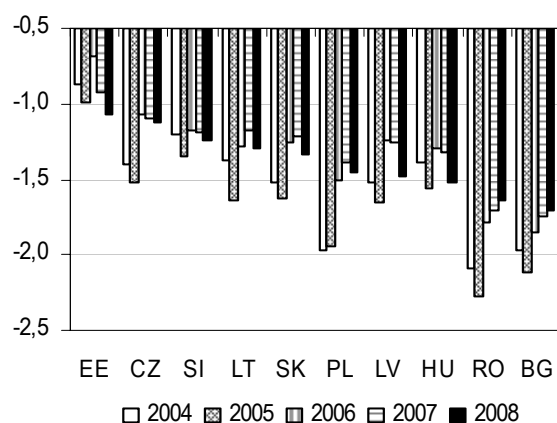
Podľa *Globálnej správy o konkurencieschopnosti 2008 – 2009* vypracovanej Svetovým ekonomickým fórom (GCR WEF 2008) sa Slovensko podľa Globálneho indexu konkurencieschopnosti (GCI) medzi 134 krajinami umiestnilo na 46. mieste. Ak zväžime, že za Slovenskom sa umiestnili aj 2 ekonomiky EÚ 15 (Taliansko na 49. mieste a Grécko na 67. mieste) sa zdá, že jeho pozícia je vcelku priaznivá. Detailnejšia analýza, ako aj pohľad na niektoré vybrané indikátory však už tak uspokojivo nepôsobí.

Pozícia Slovenska medzi 10 novými členskými štátmi EÚ, ktoré prešli transformáciou (EÚ 10), je dlhodobo priemerná. SR už od roku 2004 zaujíma medzi nimi 5. miesto, nedokázalo sa teda posunúť na poprednejšie miesto, tak ako sa to napríklad podarilo Českej republike (z 3. na 2. miesto) a Litve (zo 6. na 4. miesto). Väčšina krajín EÚ 10 v priebehu posledných 5 rokov znížilo svoje zaostávanie v celkovom skóre oproti krajine, ktorá sa v príslušnom roku nachádza na 1. mieste. Ako vidieť na grafe 2a, rozdiely medzi ekonomikami EÚ 10 a špičkovou krajinou sa v priebehu rokov 2004 – 2008 znížili najmä v krajinách, ktoré najviac zaostávali (Poľsko, Rumunsko a Bulharsko), pozíciu si zhoršilo Estónsko a pokrok nedosiahlo ani Maďarsko. Vzájomné diferencie v rámci EÚ 10 sa zmiernili – znížil sa odstup jednotlivých ekonomík oproti Estónsku, ktorá bola podľa správ WEF v sledovaných rokoch najkonkurencieschopnejšou ekonomikou medzi krajinami EÚ 10 (pozri graf 2b).

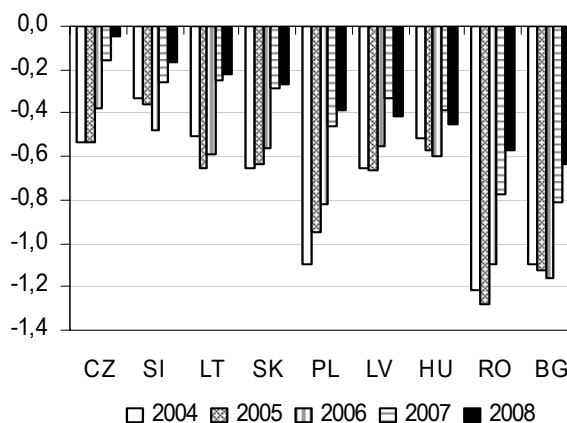
G r a f 2

Globálny index konkurencieschopnosti krajín EÚ 10 v porovnaní so špičkovou ekonomikou (graf 2 a) a v porovnaní s Estónskom (graf 2 b) v bodoch.

G r a f 2 a



G r a f 2 b



Prameň: vlastné spracovanie podľa WEF 2008, 2007, 2006, 2005, 2004.

GCI 2008 pozostáva z 3 čiastkových indexov a 12 pilierov konkurencieschopnosti tak ako sú spolu s výsledkami za EÚ 10 charakterizované v tabuľke 3.

T a b u ľ k a 3

Poradie podľa GCI 2008, jeho čiastkových indexov a pilierov konkurencieschopnosti

	EE	CZ	SI	LT	SK	PL	LV	HU	RO	BG	SK _{p10}
Globálny index konkurencieschopnosti 2008	32	33	42	44	46	53	54	62	68	76	5
Základné požiadavky	30	45	38	46	52	70	55	64	87	82	5
Pilier 1 Inštitúcie	33	72	49	55	73	88	60	64	89	111	7
Pilier 2 Infraštruktúra	40	50	36	46	64	96	58	57	105	95	7
Pilier 3 Makroekonomická stabilita	23	42	33	52	49	50	71	115	76	54	4
Pilier 4 Zdravie a základné vzdelanie	28	29	21	52	44	39	48	49	66	68	5
Faktory rastu efektívnosti	26	28	37	43	32	41	47	48	54	65	3
Pilier 5 Vyššie vzdelanie a ďalšie vzdelávanie	19	25	22	26	45	34	33	40	52	61	8
Pilier 6 Efektívnosť produkčných trhov	24	33	50	48	35	65	52	66	67	77	3
Pilier 7 Efektívnosť trhu práce	29	28	61	49	36	62	32	83	97	60	4
Pilier 8 Sofistikovanosť finančných trhov	28	47	46	56	31	68	39	61	60	74	2
Pilier 9 Technologická pripravenosť	17	33	30	38	36	46	41	40	48	53	4
Pilier 10 Veľkosť trhov	90	38	70	69	56	20	79	45	42	58	5
Inovácie a sofistikovanosť faktorov	40	25	33	49	53	61	84	55	75	92	5
Pilier 11 Sofistikovanosť podnikov	50	29	34	49	53	62	83	68	78	92	5
Pilier 12 Inovácie	31	25	33	55	58	64	93	45	69	96	6

Vysvetlivky: SK_{p10} = poradie v rámci EÚ 10

Prameň: vlastné spracovanie podľa WEF 2008

Osobitosťou systému WEF je, že váha jednotlivých subindexov je pri konštrukcii GCI diferencovaná podľa štádia rozvoja, v ktorom sa ekonomiky nachádzajú.⁴ ČR a Slovinsko už patria medzi ekonomiky ťahané inováciami, väčšina krajín EÚ 10, vrátane Slovenska, sa nachádza v prechodnom období – medzi ekonomikou ťahanou efektívnosťou a ekonomikou ťahanou inováciami. Bulharsko a Rumunsko s ohľadom na ich nižšiu hospodársku úroveň zostávajú zatiaľ v skupine ekonomík ťahané efektívnosťou. Pre všetky ekonomiky sú teda veľmi dôležité kvalitatívne faktory hospodárskeho rozvoja. Ako vidieť v tabuľke 3, práve v tých pilieroch, ktoré sú veľmi dôležité pre prechod k ekonomike ťahanej inováciami má Slovensko v rámci EÚ 10 horšiu pozíciu (najmä vyššie a ďalšie vzdelanie a inovácie).

V rámci jednotlivých skupín faktorov konkurencieschopnosti sa Slovensko najlepšie umiestnilo vo *faktoroch efektívnosti* (32. miesto).⁵ Ako vidieť v tabuľke 3, vo väčšina pilierov

⁴ Do jednotlivých štádií rozvoja sa krajiny zaraďujú podľa výšky HDP/obyv. v USD. Do prvého štádia rozvoja – *ekonomika ťahaná výrobnými faktormi* – sa zaraďujú krajiny s HDP/obyv. do 2000 USD a tiež tie, v ktorých podiel exportu primárnych produktov na celkovom exporte je viac ako 70 %; uplatňuje sa váha skupín faktorov v pomere 60:40:20. V druhom štádiu – *ekonomika ťahaná efektívnosťou* – sa nachádzajú krajiny s HDP/obyv. od 3000 do 9000 USD; váha skupín faktorov je stanovená v pomere 35:50:50. V treťom štádiu – *ekonomika ťahaná inováciami* (HDP/obyv. nad 17000 USD) je pomer jednotlivých skupín faktorov určený 5:10:30. Medzi jednotlivé štádia sa vsúvajú prechodné obdobia – medzi 1. a 2. štádiom s úrovňou HDP/obyv. 2000 až 3000 USD a medzi 2. a 3. štádiom s úrovňou HDP/obyv. 9000 až 17000 USD. U týchto krajín sa váha jednotlivých skupín faktorov upravuje tak, aby väčšia váha pripadala na tie faktory, ktoré sa v ďalšej etape vývoja stanú rozhodujúcimi; GCI teda „penalizuje“ tie krajiny, ktoré nie sú pripravené na ďalšie štádium.

⁵ Pri hodnotení jednotlivých faktorov konkurencieschopnosti možno úspešnosť/neúspešnosť ekonomiky hodnotiť podľa dosiahnutého skóre (najlepší výsledok je 7) alebo podľa poradia medzi sledovanými 134 krajinami. V našej úvahe hodnotíme Slovensko podľa dosiahnutého poradia, pretože sa domnievame, že lepšie charakterizuje jeho pozíciu medzi sledovanými krajinami podľa jednotlivých indikátorov.

tejto skupiny faktorov dosiahlo Slovensko lepšie poradie v porovnaní s jeho pozíciou podľa GCI (46. miesto). Výnimku tvorí veľkosť trhu (56. miesto), čo je objektívne dané absolútnou veľkosťou slovenskej ekonomiky oproti iným ekonomikám.

V rámci tejto skupiny faktorov za slabé považujeme umiestnenie Slovenska podľa piliera 5 – vyššie vzdelanie a ďalšie vzdelanie (celkove 45. miesto a 8. miesto medzi krajinami EÚ 10, čo je vôbec jeho najhoršia pozícia v rámci týchto krajín). Iba v 3 z 8 indikátorov v rámci daného piliera dosiahlo SR lepšie umiestnenie v porovnaní s celkovou pozíciou. S ohľadom na mimoriadny význam vzdelania pre prechod k znalostnej ekonomike a spoločnosti treba upozorniť najmä na nízky podiel terciárne študujúcich, ktorý dosahuje u nás 45,3 % (najmenej v rámci EÚ 10), kým v Slovinsku až 83 %, nízku kvalitu vzdelávacieho systému (8. miesto medzi EÚ 10), nízku dostupnosť výskumných a vzdelávacích služieb, ako aj na nízku úroveň manažérskeho vzdelávania (68. miesto). Celkový pohľad na pozíciu Slovenska podľa jednotlivých indikátoroch s členením na konkurenčné výhody/ nevýhody⁶ pozri v boxe 1.

Box 1

Konkurenčné výhody a nevýhody Slovenska vo faktoroch efektívnosti

Vyššie a ďalšie vzdelanie.

Výhody: kvalita matematického a prírodovedného vzdelania (35), prístup k internetu na školách (35), rozsah školenia zamestnancov (40).

Nevýhody: kvalita vzdelávacieho systému (76), kvalita manažérskeho vzdelávania (68), lokálna dostupnosť výskumných a vzdelávacích služieb (59), podiel študujúcich na 3. stupni (48), podiel študujúcich na 2. stupni (47).

Efektívnosť trhu tovarov:

Výhody: priemerné colné sadzby (5), výskyt zahraničného vlastníctva (4), vplyv predpisov na podnikanie PZI (5), obchodné bariéry (6), intenzita miestnej konkurencie (17), rozsah a efekty zdaňovania (17), rozsah trhovej dominancie (22), záťaž colných procedúr (26), účinnosť protimonopolnej politiky (35),

Nevýhody: náklady poľnohospodárskej politiky (122), podiel daní a odvodov na zisku (87), sofistikovanosť odberateľov (77), orientácia na zákazníka (68), počet procedúr na začatie podnikania (58), čas potrebný na začatie podnikania (55),

Efektívnosť trhu práce

Výhody: vzťah miezd a produktivity (3), náklady prepúšťania (19), dôvera v profesionalitu manažmentu (34), spolupráca zamestnancov a zamestnávateľov (40).

Nevýhody: nemzdové náklady na prácu (121), odliv mozgov (100), praktiky prijímania a prepúšťania (65), nepružnosť zamestnanosti (64), podiel žien na pracovných silách (49), flexibilita stanovenia miezd (46).

Sofistikovanosť finančných trhov

Výhody: index zákonných práv (3), prístup k pôžičkám (20), reštrikcia kapitálových tokov (20), zdravie bánk (20), dostupnosť rizikového kapitálu (40), sofistikovanosť finančného trhu (41).

Nevýhody: financovanie cez akciový trh (101), intenzita ochrany investorov (81), regulácia burzy cenných papierov (76).

Technologická pripravenosť

Výhody: PZI a transfer technológií (3), osobné počítače (23), používanie internetu (34), technologická absorpčná schopnosť firiem (37), širokopásmový internet (39), mobilné telefóny (41).

Nevýhody: zákony v oblasti IKT (62), prístup k najnovším technológiám (46)

Veľkosť trhu

Nevýhody: veľkosť domáceho trhu (58), veľkosť zahraničného trhu (46).

⁶ Indikátory s lepším (výhody) alebo horším (nevýhody) umiestnením oproti priemernej pozícii SR podľa GCI.

Z hľadiska *základných predpokladov konkurencieschopnosti* je pozícia Slovenska podstatne slabšia (52. miesto); problematické sú najmä inštitucionálne (73) a infraštruktúrne (64) predpoklady. V rámci inštitucionálnych predpokladov sa sleduje 18 indikátorov⁷, väčšina z nich je hlboko pod úrovňou celkovej pozície Slovenska, výnimkou sú len 3 indikátory. Tieto výsledky naznačujú, že fungovanie inštitúcií, najmä vo verejnej správe, je vážnou konkurenčnou nevýhodou Slovenska najmä pri prechode ku vyššej kvalite hospodárskeho rozvoja. Slabá je aj kvalita infraštruktúry, najmä leteckej a kvalita ciest. Pokiaľ ide o ďalšie dva piliere v tejto skupine faktorov, ich pozíciu je viac-menej v súlade s celkovou pozíciou Slovenska (pozri tabuľku 3 a box 2).

B o x 2

Konkurenčné výhody a nevýhody Slovenska v základných predpokladoch konkurenčnej schopnosti

Inštitúcie

Výhody: náklady podnikov na terorizmus (7), účinnosť správy korporácií (21), náklady podnikov na kriminalitu a násilie (44).

Nevýhody: zvyhodňovanie rozhodnutí vládných úradníkov (116), dôvera v politikov (115), plytvanie s vládnymi výdavkami (104), účinnosť právneho systému (103), spoľahlivosť služieb polície (102), záťaž vládnej regulácie (102), ochrana záujmov minoritných vlastníkov (92), etické správanie firiem (83), nezávislosť súdnictva (76), zneužitie verejných prostriedkov (76), organizovaná kriminalita (64), prísnosť účtovníckych a auditorských štandardov (62), ochrana duševného vlastníctva (59), vlastnícke práva (55), transparentnosť vládnej politiky (50).

Infraštruktúra:

Výhody: kvalita zásobovania elektrickou energiou (27), kvalita železničnej infraštruktúry (29).

Nevýhody: kvality leteckej dopravnej infraštruktúry (109), kapacita osobnej leteckej dopravy (102), kvalita ciest (82), kvalita celkovej infraštruktúry (65), telefónne linky (60), prístup k vodnej infraštruktúry (56).

Makroekonomická stabilita

Výhody: inflácia (41).

Nevýhody: vládny deficit (90), miera národných úspor (69), diferencie úrokových mier úverov a vkladov (50), vládny dlh (49).

Zdravie a základné vzdelanie.

Výhody: výskyt malárie (1) a jej vplyv na podnikanie (22), výskyt tuberkulózy (31) a jej vplyv na podnikanie (34), šírenie HIV (1) a jej vplyv na podnikanie (11), novorodenecká úmrtnosť (36), kvalita základného vzdelania (38).

Nevýhody: očakávaná dĺžka života (50), podiel žiakov základných škôl (71), výdavky na vzdelanie (70).

Najhoršie sa Slovensko umiestnilo v 3. skupine – *vo faktoroch inovácií a sofistikovanosti* – a to na 53. mieste. Celkový prehľad o konkurenčných výhodách a nevýhodách SR v tejto skupiny indikátoroch poskytuje box 3.

⁷ Hodnotenie v rámci tohto piliera sa zakladá výslovne na stanoviskách respondentov. Aj v ostatných pilieroch prevažujú „mäkké dáta“, sčasti sa však využívajú aj oficiálne štatistické údaje tzv. „tvrdé dáta“. Napriek tomu sa nazdávame, že hodnotenie jednotlivých indikátorov možno považovať za objektívne. Na ich hodnotení sa zúčastnilo v SR 86 predstaviteľov firiem a to v členení, ktoré zabezpečuje také zastúpenie firiem, ktoré zodpovedá ich odvetvovej a veľkostnej štruktúre, exportnej angažovanosti a rôznej úrovne konkurencie, ktorej sú vystavené.

B o x 3

Konkurenčné výhody a nevýhody Slovenska vo faktoroch inovácií a sofistikovanosti**Sofistikovanosť podnikov**

Výhody: množstvo lokálnych dodávateľov (28), ochota delegovať právomoc (29), sofistikovanosť výrobných procesov (42).

Nevýhody: charakter komparatívnej výhody (107), kontrola medzinárodnej distribúcie (90), rozvoj klastrov (70), kvalita lokálnych dodávateľov (51), úroveň marketingu (51), šírka hodnotového reťazca (50).

Inovácie

Výhody: dostupnosť vedcov a technikov (29).

Nevýhody: vládne zákazky moderných technologických produktov (97), kvalita vedecko-výskumných inštitúcií (81), výskumná spolupráca univerzít s priemyslom (56), inovačná kapacita (56), podnikové výdavky na VaV (55), počet patentov (46).

Mimoriadne zaujímavé sú v rámci faktorov inovácií a sofistikovanosti najmä dva indikátory: hodnotenie charakteru komparatívnej výhody a šírky hodnotového reťazca.

V prvom z nich sa Slovensko umiestnilo až na 107. mieste (na poslednom spomedzi krajín EÚ 10), čo v podstate hovorí o tom, že firmy na Slovensku sa na medzinárodných trhoch presadzujú predovšetkým (skóre 2,7 pri celkovom priemere 3,7 v rámci rozpätia 1 až 7) na základe nízkych nákladov a menej na základe jedinečnosti produktov a procesov. Obraz o charaktere komparatívnej výhody dokresľuje aj indikátor vzťahu miezd a produktivity, ktorý sa za Slovensko hodnotí ako nadpriemerne silný (skóre 5,5 pri priemere 4,2 na základe čoho sa Slovensko umiestnilo medzi 134 krajinami na 3. mieste). Táto silná väzba je, samozrejme, konkurenčnou výhodou, naznačuje však aj, že celkovo sa úroveň miezd málo prispôbuje úrovni produktivity práce dosahovanej na základe zahraničných technológií a know-how.

Pokiaľ ide o šírku hodnotového reťazca sa Slovensko hodnotí priemerne: skóre 3,9 pri celkovom priemere 3,8 a umiestnenie ako 50. krajina. Naznačuje to, že firmy na Slovensku sa do hodnotového reťazca začleňujú hlavne jednotlivými výrobnými (alebo ťažobnými) činnosťami a len v malej miere aj širším spektrom aktivít.

Celkove teda možno konštatovať, že pripravenosť Slovenska na prechod k znalostnej ekonomike a v rámci toho aj pre intenzívnejší posun v hodnotovom reťazci je zatiaľ nedostatočná. Ako vyplýva z výsledkov správy WEF, prekážkou je najmä nízky podiel študujúcich na 3. stupni, nízka kvalita vzdelávacieho systému, silný odliv mozgov (umiestnenie 100), nízke výdavky na vzdelanie, nízka kvalita vedeckovýskumných inštitúcií, nízke výdavky podnikov na VaV a pod. Jej výsledky tiež potvrdzujú silnú závislosť konkurencieschopnosti Slovenska na nízkych mzdách a na transfere technológií prostredníctvom PZI. Upozorňujú tiež na nekonkurenčnú dopravnú infraštruktúru a na problémy vo verejnej správe.

ZÁVERY

Jednou z charakteristických črt súčasných globalizačných procesov sa stáva zvyšujúca fyzická fragmentácia výrobných procesov. Za pomoci nových technológií sa celkový hodnotový reťazec rozkladá na malé časti a optimalizuje, čo vyúsťuje do vytvárania globálneho hodnotového reťazca a k vytváraniu globálnych produkčných sietí.

Do procesov súvisiacich s utváraním globálneho hodnotového reťazca boli v priebehu 90. rokov minulého storočia veľmi rýchlo vťahované aj transformujúce sa ekonomiky. Ukazovatele charakterizujúce zvyšujúcu sa mieru integrácie produkcie do medzinárodných sietí, preukazujú, že Slovensko spolu s CR a Maďarskom patrilo už v rokoch 1995 – 2000 medzi ekonomiky s najvyššími hodnotami.

Zapájanie ekonomík prostredníctvom rôznych foriem do globálnych výrobných a obytových sietí bola pre ekonomiky, ktoré v priebehu transformácie boli nútené uskutočňovať zásadnú reštrukturalizáciu svojich výrobných aktivít a presmerovať svoju obchodnú toky na nové trhy, bezpochyby veľmi výhodná príležitosť. Popri nesporných výhodách však vznikajú aj negatívne efekty, ktoré sa môžu stať vážnou prekážkou ich ďalšieho technologického rozvoja. Práve prehlbujúca sa fragmentácia hodnotového reťazca umožňuje do rozvíjajúcich sa ekonomík presunúť a to aj pri spracovaní technologicky náročných tovarov iba pracovne náročné aktivity, kým technologicky náročné aktivity ponechať v domovských krajinách TNC. Rozvíjajúce sa ekonomiky, napriek zdanlivému vysokému podielu HT tovarov v exporte, môžu pritom zostať ekonomikami so špecializáciou na aktivity, ktoré sú technologicky málo náročné a nevyžadujú si vysoko kvalifikovanú pracovnú silu. A ocitnúť sa v istom začarovanom kruhu s nízkou úrovňou ľudského kapitálu, nízkou technologickou náročnosťou produkcie a slabým inovačným potenciálom.

Tradičné posudzovanie a hodnotenie konkurencieschopnosti ekonomík a jej štruktúry sa na základe týchto procesov stáva v mnohých prípadoch nereálne. Aj používanie podielu technologického vysoko náročného exportu ako kritérium technologickej úrovne pri komparácii s inými krajinami môže byť veľmi klamlivé. Veľmi dobre treba zvažovať najmä investičné stimuly poskytované zahraničným investorom. Z hľadiska technologického dobiehania je dôležité, či investor skutočne predpokladá rozvinúť aktivity, ktoré prekračujú rámec nízko nákladovej montáže alebo kompletizácie.

Budúci udržateľný hospodársky rast v ekonomikách SVE závisí od schopnosti týchto ekonomík rozvíjať štruktúrne zmeny, ktoré sú charakteristické pre prechod k znalostnej ekonomike. V závere štúdie sme preto preskúmali pripravenosť Slovenska na tento prechod. Ako sa zistilo podľa Indexu znalostnej ekonomiky vypracovaný Inštitútom Svetovej banky a Globálneho indexu konkurencieschopnosti, ktorý vypracúva Svetové ekonomické fórum (WEF), pozícia Slovenska sa v tejto príprave v posledných rokoch veľmi málo zlepšilo. Zostáva nielen za vyspelými ekonomikami, ale aj za viacerými ekonomikami v rámci skupiny nových členských štátov EÚ, ktoré prešli transformáciou.

LITERATÚRA

CHEN, DEREK H.C. AND DAHLMAN, CARL J. (2005): The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations. Washington D. C., World Bank Institute Working Paper No. 37256.

FEENSTRA, R. C. (1998): Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. *Journal of Economic Perspectives*, Volume 12, No 4, pp. 31-50.

KADEŘÁBKOVÁ, A. (2006): Skills for Knowledge-based Economy in Central Europe. In: Piech, K. – Radosevic, S. (ed.): *The Knowledge economy in Central and Eastern Europe. Countries and Industries in a Process of Change*. Palgrave Macmillan 2006, pp. 145 – 163.

KAMINSKI, B. – NG F. (2001): Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing. *World Bank Policy Research Working Papers* No 2611.

KOEN DE BACKER AND NORIHIKO YAMANO (2008): The Measurement of Globalisation using international Input-Output Tables. In: OECD: *Staying Competitive in the Global Economy: Compendium of Studies on Global Value Chains*. Paris, Secretary-General of the OECD, 2008.

OECD (2007a): *Staying Competitive in the Global Economy: Moving up the Value Change. Main Findings*. <http://www.oecd.org/dataoecd/24/35/38558080.pdf>

OECD (2007b): *Staying Competitive in the Global Economy: Moving up the Value Change*. Paris, Secretary-General of the OECD

OECD (2008): *Staying Competitive in the Global Economy: Compendium of Studies on Global Value Chains*. Paris, Secretary-General of the OECD

PORTER, M. E. (1985): *Competitive Advantage*. The Free Press, New York

RADOSEVIC, S. (2006): The Knowledge-based Economy in Central and Eastern Europe: An Overview of Key Issues. In: Piech, K. – Radosevic, S. (ed.): *The Knowledge economy in Central and Eastern Europe. Countries and Industries in a Process of Change*. Palgrave Macmillan 2006, pp. 31 – 53.

STAN SHIH'S Smiling Curve: <http://www.madeintaiwan.tv/blog/?p=10>

SRHOLEC, M.(2006): Global Production Systems and Technological Catching up: Thinking Twice about High-tech Industries in Emerging Countries. In: Piech, K. – Radosevic, S. (ed.): *The Knowledge economy in Central and Eastern Europe. Countries and Industries in a Process of Change*. Palgrave Macmillan 2006, pp. 57 – 78.

WORLD ECONOMIC FORUM (2008): *The Global Competitiveness Report 2008–2009*. . <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>

WORLD ECONOMIC FORUM (2007, 2006, 2005, 2004): *The Global Competitiveness Report 2007 – 2008, 2006 – 2007, 2005 – 2006, 2004 – 2005*. <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/PastReports/index.htm>