

## Konkurenčná schopnosť ekonomiky Slovenska na prahu vstupu do Európskej únie

Richard OUSRATA\*

### Úvod

V príprave kandidátskych krajín na vstup do EÚ sa hlavná pozornosť v ekonomickej oblasti zameriavala a zameriava, v súlade s kodanskými kritériami, na vytváranie podmienok fungujúcej trhovej ekonomiky a na ich schopnosť čeliť konkurenčnému tlaku a trhovým silám v EÚ.

Faktom je, že Európska únia uvedenú schopnosť čeliť konkurenčnému tlaku nijako nekvantifikovala, hoci jej miera bude medzi krajinami pravdepodobne rozdielna. Je nepochybné, že túto mieru schopnosti bude potrebné nejakým spôsobom kvantifikovať, a preto aj procesy reálnej konvergencie by mali mať v príprave nových krajín na skutočnú funkčnú integráciu v rámci EÚ svoje miesto. Pravda, takúto potrebu cítiť predovšetkým kandidátske krajiny, ale aj Európska únia by mala mať záujem na reálnej ekonomickej konvergencii novovstupujúcich krajín, okrem iného aj z dôvodu potenciálneho využitia úspor z rozsahu v rámci medzinárodnej výrobnjej kooperácie a využitia efektov väčšieho trhu.

Z pohľadu reálnej ekonomickej konvergencie ide vlastne o proces dobiehania (*catching-up*) vyspelejších krajín EÚ. A práve v tejto súvislosti vyvstáva otázka, aký funkčný objekt ekonomiky, resp. ktoré dominanty ekonomiky by mali byť predmetom dobiehania?

Takýto objekt by mal zabezpečiť relatívne komplexný pohľad na proces reálnej konvergencie, t. j. mal by nielen poskytnúť celkový makroekonomický pohľad, ale aj umožniť sledovať tento proces v previazaní tohto makroekonomického pohľadu na vhodne štruktúrované mikroekonomické segmenty.

Výskum v oblasti globalizačných a internacionalizačných procesov čoraz viac poskytuje argumenty na to, že rámcom takéhoto komplexného pohľadu na reálnu konvergenciu by mohol byť *fenomén konkurenčnej schopnosti*. Pravda, nie v jeho tradičnom poňatí, t. j. iba ako zahraničnoobchodná kategória, ale ako kategória ekonomickej výkonnosti a blahobytu. V tomto zmysle napríklad definujú konkurenčnú schopnosť nielen mnohí ekonómovia [1; 9; 17], ale aj mnohé dokumenty EÚ a OECD. *Konkurenčná schopnosť sa chápe ako schopnosť firiem, odvetví, regiónov*

---

\* Ing. Richard OUSRATA, PhD., Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1

a národov generovať v podmienkach medzinárodnej konkurencie relatívne vysoké príjmy faktorov, vysokú zamestnanosť a rast dôchodkov na udržateľnej úrovni a pri zabezpečení trendu k vonkajšej rovnováhe.

Význam konkurenčnej schopnosti ako objektu hodnotenia reálnej konvergencie zvyrazňuje aj skutočnosť, že tento fenomén sa stal predmetom *benchmarkingu*, ktorého výsledky každoročne publikuje *Svetové ekonomické fórum* a *Medzinárodný inštitút pre rozvoj manažmentu* v Lausanne (IMD).

Cieľom prezentovaného príspevku je charakterizovať jeden z ďalších možných prístupov k hodnoteniu komplexne (národohospodársky chápanej konkurenčnej schopnosti ekonomiky, aplikovať tento prístup pri hodnotení východiskovej úrovne konkurenčnej schopnosti slovenskej ekonomiky v porovnaní s EÚ a identifikovať rozdielne tendencie pri uzatváraní medzery v konkurencieschopnosti v jednotlivých kandidátskych krajinách strednej Európy.

## 1. Metodologický rámec komplexnejšieho hodnotenia konkurenčnej schopnosti ekonomiky

Pomerne dlhý čas bola pozornosť ekonómov zameraná iba na zahranično-obchodné aspekty konkurenčnej schopnosti, t. j. bez uvažovania zmien podmienok, v akých sa obchodované tovary vyrábajú. Ricardovská a heckscherovsko-ohlinovská teória boli skutočne prvým pokusom pochopiť, ako si národy konkurujú v statickom rámci, keď výrobné faktory sú medzinárodne nepohyblivé a ich kvalitatívne vlastnosti sa nemenia.

Rozširovanie zorného poľa konkurenčnej schopnosti sa začína až novými teóriami medzinárodného obchodu a ekonomického rastu, keď sa v nich zdôrazňujú súvislosti medzi konkurenčnou schopnosťou a technologickými a produktovými zmenami a inováciami a poznatkovou ekonomikou vôbec.

K chápaniu konkurenčnej schopnosti významne prispeli práce R. M. Solowa [20] a E. F. Denisona [5]. Zatiaľ čo Solow sa zamerával najmä na skúmanie vplyvu technického pokroku vo fixnom kapitáli, Dennison skúmal vplyv zvyšovania kvalifikácie pracovnej sily na ekonomický rast.

Aj novšie teórie medzinárodného obchodu zdôrazňujú, že základom konkurenčných výhod sú dynamické zmeny v kvalite výrobkov a vznik nových výrobkov [11; 16], čoho základom podľa R. Vernona je prebiehajúci životný cyklus produktu [24]. Ich idey našli svoj odraz aj v empirickej analýze konkurenčnej schopnosti jej komplexnejším poňatím a rozšírením o parametre ekonomickej výkonnosti [17].

Pretrváva aj ďalšia jednostrannosť v nazeraní na konkurenčnú schopnosť, spočívajúca v tom, že tento fenomén sa prisudzuje veľmi často iba podnikovej

úrovni, hoci kritériá hodnotenia toho, čo je konkurenčná schopnosť na úrovni podniku a na úrovni ekonomiky ako celku, sú rozdielne. Podnik sa často hodnotí ako konkurencieschopný, ak svoje výrobky či služby na zahraničnom trhu predá, bez ohľadu na to, či to dosahuje vďaka nízkym mzdám pracovníkov, nedostatočnej ochrane životného prostredia, znehodnotením menového kurzu, cenovými deformáciami niektorých vstupov, alebo bez ohľadu na jeho podiel na krytí domáceho dopytu.

Naopak, ekonomika ako celok sa považuje za konkurencieschopnú vtedy, ak jej obchodná bilancia tenduje k rovnováhe, ak táto ekonomika je schopná udržať relatívne vysokú zamestnanosť pri raste nominálnych a reálnych príjmov obyvateľstva, ak je schopná zabezpečiť stabilný, prípadne zhodnocujúci sa menový kurz atď.

Už z týchto rozdielnych kritérií je zrejmé, že hodnotenie konkurenčnej schopnosti nemôže byť založené iba na mikroekonomických ukazovateľoch, ale v záujme komplexnejšieho pohľadu ich treba doplniť o niektoré makroekonomické ukazovatele.

Ako sme už uviedli, jeden z takýchto komplexnejších prístupov k hodnoteniu konkurenčnej schopnosti ekonomiky rozpracovala skupina autorov v rámci *Svetového ekonomického fóra* a IMD (tzv. multikritériálne hodnotenie). Zatiaľ čo prístup IMD skúma štyri hlavné faktory konkurencieschopnosti ekonomiky (ekonomickú výkonnosť, efektívnosť vlády, efektívnosť podnikania a infraštruktúru) a používa asi 250 kritérií, prístup Svetového ekonomického fóra najnovšie ide cestou jednak agregácie podnikových faktorov a podmienok konkurenčnej schopnosti, jednak zohľadňuje podmienky podnikateľského prostredia.

Prístup, ktorý sa prezentuje v tomto príspevku, ide inou cestou. Vymedzuje makroekonomické ukazovatele, ktoré by zodpovedali uvedenej širšej definícii konkurenčnej schopnosti a ktoré by zároveň mohli nájsť určitú väzbu na ukazovatele v nižších agregáčnych úrovniach (komoditných skupinách).

Pri komplexnejšom hodnotení konkurenčnej schopnosti ekonomiky možno teda v základnom priblížení rozlíšiť jej makroekonomický rozmer a komoditno-odvetvový rozmer.

Pokiaľ ide o makroekonomické hodnotenie konkurenčnej schopnosti ekonomiky podľa tohto prístupu, je vhodné, najmä vzhľadom na možný rozklad niektorých ukazovateľov na súčinitele a na viackritériálnu definíciu konkurencieschopnosti, pracovať s viacerými ukazovateľmi.

Za najsúhrnnejší ukazovateľ konkurenčnej schopnosti ekonomiky sa vo všeobecnosti považuje *hrubý domáci produkt v parite kúpnej sily na obyvateľa*, ktorý možno rozložiť na dva súčinitele, a to na ukazovateľ *porovnateľnej produktivity* a ukazovateľ *miery zamestnanosti obyvateľstva*, teda

$$\frac{HDP, PPP}{N} = \frac{HDP, PPP}{L} \times \frac{L}{N} \quad (1)$$

kde

$N$  – počet obyvateľov,

$L$  – počet pracovníkov v celej ekonomike.

Celková konkurenčná schopnosť ekonomiky teda závisí od porovnateľnej produktivity práce v parite kúpnej sily a od podielu počtu zamestnaných v ekonomike na celkovom počte obyvateľstva.

Porovnateľná produktivita práce v parite kúpnej sily bude najmä v krajinách, ktoré stoja pred úlohou značného dobiehania vyspelých krajín, významne ovplyvnená nielen nominálnym kurzom, ale aj tzv. *kurzovou odchýlkou* (*Exchange Rate Deviation Index* – ERDI), t. j. rozdielom medzi nominálnym a paritným kurzom. Potom platí, že

$$\frac{HDP, PPP}{L} = \frac{HDP, b.c.}{ER \times L} \times ERDI \quad (2)$$

kde

$ER$  – nominálny výmenný kurz,

$ERDI$  – kurzová odchýlka.

Prvý súčiniteľ na pravej strane vzťahu (2) vlastne vyjadruje *nominálnu porovnateľnú produktivitu práce*, ktorá v podstate najobjektívnejšie odráža skutočnú medzinárodne porovnateľnú hodnotu produktu na pracovníka. Čím rýchlejšie rastie druhý súčiniteľ na pravej strane vzťahu (2), teda ERDI, tým pomalšie rastie nominálna porovnateľná produktivita práce. Preto porovnateľná produktivita práce v parite kúpnej sily môže rásť vďaka rýchlejšiemu rastu ERDI bez toho, žeby rástla nominálna porovnateľná produktivita.

To by však z hľadiska rastu konkurenčnej schopnosti ekonomiky nebol priaznivý vývoj, lebo by to vlastne viedlo k pomalšiemu rastu paritného kurzu oproti tempu zhoršovania nominálneho kurzu.<sup>1</sup>

Ukazovateľ ERDI takto identifikuje skutočnú úroveň produktivity práce a prostredníctvom nej aj úroveň kvalitatívnej konkurenčnej schopnosti ekonomiky. Vo väzbe na ERDI má teda aj nominálna porovnateľná produktivita práce z hľadiska identifikácie úrovne konkurenčnej schopnosti veľmi dobrú vypovedaciu hodnotu. Preto v prípade značného zaostania produktivity práce a z hľadiska zvýšenia konkurenčnej schopnosti ekonomiky je vhodné dosiahnuť, aby rast nominálnej produktivity

<sup>1</sup> V rokoch 1994 – 1999 v slovenskej ekonomike sa napríklad nominálny kurz v priemere zhoršoval rýchlejšie ako rástol paritný kurz pri nižšom tempe rastu nominálnej produktivity oproti rastu produktivity v parite kúpnej sily.

predbiehal rast porovnateľnej produktivity práce v parite kúpnej sily a aj rast produktivity v stálych cenách.

Ďalším významným makroekonomickým ukazovateľom konkurenčnej schopnosti ekonomiky je ukazovateľ *porovnateľnej cenovej hladiny* (*Comparative Price Level – CPL*).

Je vlastne recipročnou hodnotou ERDI:

$$CPL(\%) = \frac{100}{ERDI} = \frac{100 \cdot Pd}{ER \cdot Pz} \quad (3)$$

kde

$Pd$  – priemerná domáca cena tovarov a služieb,

$Pz$  – priemerná zahraničná cena tovarov a služieb.

Porovnateľná cenová hladina sa vyvíja v závislosti od vývoja výmenného kurzu a inflácie, resp. inflačného diferenciálu. Ak výmenný kurz je stabilný, resp. znehodnocuje sa pomalšie oproti rastu inflačného diferenciálu, čo je spravidla tiež účinkom technologicky a inovačne podloženého rastu produktivity (nominálnej produktivity), porovnateľná cenová hladina dobieha cenovú hladinu vyspelejšej ekonomiky rýchlejšie a možno ju označiť za symptóm rastu konkurencieschopnosti.

K uvedeným ukazovateľom konkurencieschopnosti na makroúrovni treba priradiť aj ukazovateľ *podielu salda obchodnej bilancie k HDP* a ukazovateľ *jednotkových nákladov práce*.

Jednotkové náklady práce možno rozlíšiť absolútne a relatívne. Pri absolútnom vyjadrení merajú podiel mzdových nákladov (vrátane tzv. kompenzácií) na celkovej produkcii, pri relatívnom vyčíslení vyjadrujú vzťah medzi rastom nominálnych mzdových nákladov v danom období a rastom produktivity práce v stálych cenách, prípadne v parite kúpnej sily.

Pokiaľ ide o metodiku ukazovateľov konkurenčnej schopnosti na komoditnej úrovni, tej sme venovali pozornosť v Ekonomickom časopise (pozri [14]), a preto sa tu ňou osobitne nezaobráame.

## 2. Konkurenčná schopnosť slovenskej ekonomiky z makroekonomického hľadiska

Z multikriteriálneho hodnotenia Svetového ekonomického fóra a IMD vyplýva, že Slovenská republika síce postupne zlepšuje svoju konkurencieschopnosť, avšak v rámci hodnotených štátov sa nachádza spolu s Českou republikou a Poľskom v skupine zostupujúcich a nastupujúcich krajín, teda v poslednej tretine týchto krajín. Pozícia Slovenska je zrejماً z tabuľky 1.

T a b u ľ k a 1

## Poradie vybraných krajín vo svetovej konkurencieschopnosti

Krajina	1999	2000	2001
Slovenská republika	48.	36.	37.
Česká republika	39.	40.	35.
Maďarsko	26.	26.	27.
Poľsko	40.	38.	47.
Slovinsko	39.	36.	39.
Portugalsko	27.	29.	34.
Španielsko	20.	23.	23.
Grécko	32.	34.	30.
Estónsko	n. d.	n. d.	22.

*Prameň:* World Competitiveness Yearbook, 2001; The Global Competitiveness Report, 2000.

Ako vidno, Slovenská republika v roku 2001 zaujímala 37. miesto spomedzi 49 hodnotených krajín. Je to síce o niečo lepšie miesto, ako zaujíma Poľsko a Slovinsko, ale horšie najmä oproti Maďarsku, ale aj Českej republike, a najnovšie aj Estónsku.

Relatívne nižšiu konkurenčnú schopnosť slovenskej ekonomiky v porovnaní s ostatnými kandidátskymi krajinami strednej Európy na konci 90. rokov potvrdzujú aj makroekonomické ukazovatele, predovšetkým *HDP v parite kúpnej sily USD na obyvateľa*.

V porovnaní s priemerom EÚ Slovensko v roku 1999 dosiahlo iba 48,7 %, pričom touto úrovňou zaujímalo len štvrté (predposledné) miesto medzi porovnávanými kandidátskymi krajinami strednej Európy.

Takisto aj veľkosťou *priemerného deficitu obchodnej bilancie v pomere k HDP* v rokoch 1994 – 1999 zaujímalo Slovensko predposledné miesto medzi uvedenými krajinami podielom –7,2 %. Vyšší podiel malo len Poľsko.

Táto skutočnosť spolu s *nízkou mierou krytia domáceho dopytu vlastnou produkciou* (ktorá je len 73 %) ukazuje, že konkurenčná schopnosť slovenskej ekonomiky je značne krehká a že ekonomika má nízky potenciál v adaptácii na meniace sa vonkajšie podmienky. Všetky uvedené skutočnosti sú zrejmé z údajov tabuľky 2.

Uvedené charakteristiky konkurenčnej schopnosti slovenskej ekonomiky dokreślujú ďalšie významné ukazovatele.

Ide predovšetkým o *kurzovú odchýlku (ERDI)* a jej recipročnú hodnotu – *porovnateľnú cenovú hladinu*. Sú to práve tie ukazovatele, ktoré v značnej miere odzrkadľujú kvalitatívne stránky konkurenčnej schopnosti, pretože v nich sa okrem iného odráža aj vzťah k mzdovej hladine a tá je zasa odrazom nominálnej úrovne produktivity založenej na realizovaných technologických a produktových inováciách.

Tabuľka 2

## Vrcholné makroekonomické ukazovatele konkurencieschopnosti v kandidátskych krajinách

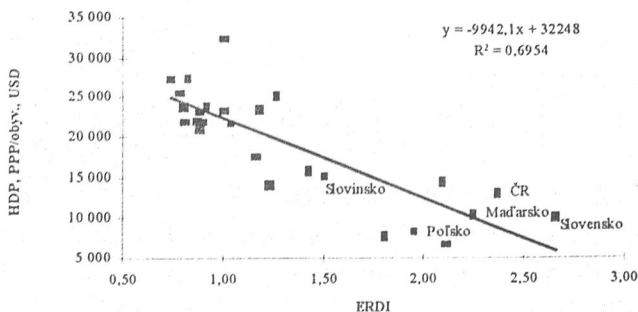
a) HDP, USD, PPP na obyvateľa					
	1994	1999	Index	Priemer EÚ = 100 (1999)	Poradie
Slovenská republika	7 260	10 947	150.8	48.7	4.
Česká republika	10 730	13 342	124.3	59.4	2.
Maďarsko	8 380	11 275	134.5	50.2	3.
Poľsko	5 690	8 650	152.0	38.5	5.
Slovinsko	11 520	15 685	136.2	69.8	1.
b) Miera obchodnej bilancie (% z HDP)					
	Priemer 1994 – 1999			Poradie	
Slovenská republika	-7.2			4.	
Česká republika	-6.1			2./3.	
Maďarsko	-6.1			2./3.	
Poľsko	-9.4			5.	
Slovinsko	-5.8			1.	
c) Miera pokrytia domáceho finálneho dopytu domácou ponukou (v %)					
	Priemer 1995 – 2000			Poradie	
Slovenská republika	73.0			5.	
Česká republika	84.1			3.	
Maďarsko	142.7			1.	
Poľsko	73.3			4.	
Slovinsko	84.6			2.	

Prameň: a) WIIW Handbook of Statistics 1999, 2000; b) CESTAT, 1997 – 2000; vlastné výpočty; c) vlastné výpočty; CESTAT, 1999 – 2000; Databáza ÚSSE SAV.

Význam ukazovateľa ERDI pre analýzu úrovne konkurenčnej schopnosti potvrdzuje aj preukázaná pomerne úzka súvislosť medzi ním a porovnateľnou ekonomickou úrovňou krajiny (graf 1). Z neho je zrejmé, že s rastom ekonomickej úrovne vyjadrenej hrubým domácim produktom v parite kúpnej sily na obyvateľa klesá hodnota kurzovej odchýlky, lebo keď vyššia ekonomická úroveň je založená spravidla na vyššej technologickej úrovni a vyššej kvalite výrobkov, sú k sebe bližšie spravidla aj nominálny a paritný kurz.

Graf 1

Súvislosť ERDI s ekonomickou úrovňou krajín OECD, Slovenska a Slovinska v roku 1998



Takýto úzky vzťah by bolo možné obdobne zobrazit' aj v prípade, keby sme namiesto ERDI skúmali vplyv porovnateľnej cenovej hladiny (CPL) s tým, že polozenie priamky by bolo opačné, lebo vyššej ekonomickej úrovni na vertikálnej osi by zodpovedala vyššia CPL na horizontálnej osi.

Je teda žiaduce, aby v dlhšom časovom horizonte kurzová odchýlka tendencio-  
nálne klesala a porovnateľná cenová hladina sa zvyšovala. Skutočný vývoj ERDI  
aj CPL v slovenskej ekonomike v 90. rokoch však tejto žiaducej tendencii nezod-  
povedal.

T a b u ľ k a 3

## Vývoj ERDI pre HDP v porovnaní s vybranými kandidátskymi krajinami

Krajina	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Slovenská republika:</b>								
voči USD	2.70	2.82	2.47	2.51	2.64	2.66	2.93	3.03
voči EUR	n. d.	3.19	3.02	2.96	2.80	2.82	3.00	2.75
Česká republika	3.36	2.78	2.41	2.32	2.60	2.41	2.52	2.78
Maďarsko	2.39	2.07	2.04	2.11	2.12	2.28	2.34	2.50
Poľsko	3.10	2.37	2.04	1.98	2.15	2.08	2.20	2.08
Slovinsko	1.23	1.59	1.31	1.39	1.54	1.51	1.55	n. d.

*Prameň:* Prepočet na základe WIIW Handbook of Statistics, 1999, 2000 za roky 1994 – 1999; OECD, 2001 za rok 2000.

Ako vidno z tabuľky 3, po prechodnom poklese v roku 1996 začal ERDI opäť  
rásť až na hodnotu okolo 3,0 v roku 2000, čo bola najvyššia úroveň v rámci kan-  
didátskych krajín strednej Európy. Vývoj porovnateľnej cenovej hladiny ukazuje  
tabuľka 4.

T a b u ľ k a 4

## Vývoj porovnateľnej cenovej hladiny pre HDP vybraných krajín voči priemeru EÚ 15 (= 100)

Krajina	1993	1995	1998	1999	2000	Rok vstupu
<b>Slovenská republika</b>	29.9	33.2	35.4	33.4	36.3	x
Česká republika	30.0	34.0	40.0	39.0		x
Maďarsko	43.0	40.0	42.0	43.0		x
Poľsko	38.0	39.0	51.0	48.0		x
Slovinsko	62.9	76.3	66.2	64.5		x
<b>EÚ – juh:</b>						
Španielsko	84.0	82.0	81.0	81.0		62.1
Portugalsko	67.0	66.0	66.0	66.0		50.5
Grécko	74.0	73.0	77.0	78.0		74.6

*Prameň:* OECD, 2000.

Z tabuľky 4 je zrejmé, že porovnateľná cenová hladina ako ukazovateľ konku-  
rencieschopnosti zaznamenáva v slovenskej ekonomike v porovnaní s ostatnými  
kandidátskymi krajinami na konci 90. rokov takisto najnižšiu úroveň, keď dosiah-  
la zhruba len 37 % priemernej cenovej hladiny EÚ.

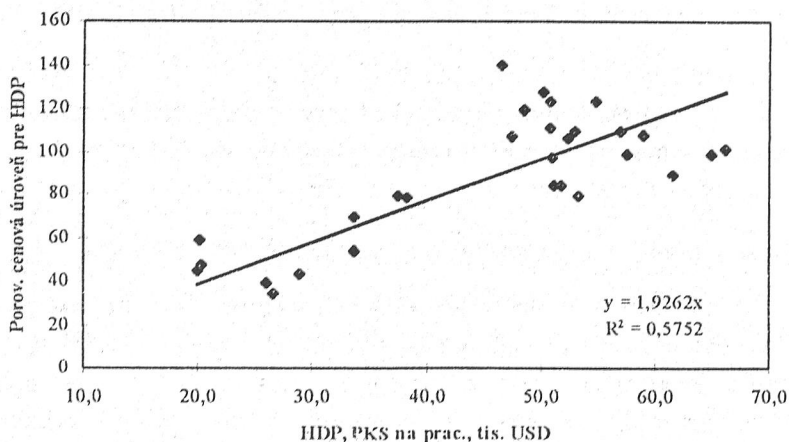


Rozdiely cenových hladín medzi krajinami majú celý rad príčin. V tranzitívnych krajinách sú v značnej miere ovplyvnené naprávaním cenových deformácií, ale aj diskriminačnými cenovými zľavami v medzinárodnom obchode, mierou reálneho zhodnocovania meny a pod. V teoretickej rovine sa vysvetľujú tzv. Balassovým-Samuelsonovým efektom,<sup>2</sup> ktorý vo svojej podstate súvisí s úrovňou produktivity práce, predovšetkým v odvetviach, ktorých výrobky sa medzinárodne obchodujú.

Skutočne, pri hodnotení konkurenčnej schopnosti je dokonca relevantnejšie vzťahovať ERDI a CPL (v súlade so vzťahmi 2 a 3) na *úroveň produktivity práce*, ktorá sa považuje za hlavný faktor nielen rastu ekonomickej úrovne, ale aj konkurenčnej schopnosti [15]. Tento úzky vzťah uvedených veličín zobrazuje graf 2.

G r a f 2

Závislosť porovnateľných cenových hladín na produktivite práce v krajinách OECD v roku 1998



V parite kúpnej sily predstavovala v roku 1999 súhrnná produktivita práce SR síce len okolo 50 % jej úrovne v EÚ, avšak nominálna produktivita (HDP v bežných cenách na pracovníka v kurzovom prepočte) sa pohybovala len v úrovni

<sup>2</sup> *Balassov-Samuelsonov efekt* vychádza z rozdelenia výrobkov a služieb na *obchodovateľné* (priemyselné výrobky) a *neobchodovateľné* (služby) a z faktu, že rozdiely v produktivite medzi rozvinutými a menej rozvinutými krajinami sú pri obchodovateľných statkoch vyššie ako pri neobchodovateľných, teda že zaostávanie produktivity v obchodovateľnom sektore je vyššie ako v neobchodovateľnom.

Ďalej uvedený efekt vychádza z faktu, že medzinárodné mzdové rozdiely korelujú s produktivitou v obchodovateľnom sektore, a teda tá ovplyvňuje aj mzdovú úroveň v neobchodovateľnom sektore. Vzhľadom na vyššiu produktivitu v neobchodovateľnom sektore mzdová úroveň vedie k nižším jednotkovým nákladom práce, a teda k nižším cenám. Preto menej rozvinuté krajiny s nižšou produktivitou majú v porovnaní s krajinami vyspelými v konečnom dôsledku nižšiu cenovú hladinu [8]. K vyrovnávaniu cenových hladín teda dochádza iba pri približovaní produktivity v obchodovateľnom sektore.

okolo 17 % priemeru EÚ. Vzhľadom na určité „spojité nádoby“ s ERDI, resp. s CPL možno nominálnu produktivitu v SR označiť za nízku, najmä z hľadiska porovnania s ostatnými kandidátskymi krajinami strednej Európy (tab. 5). Napríklad v roku 1999 táto nominálna produktivita bola v SR z porovnávaných krajín najnižšia.

Tabuľka 5

Vzťah súhrnnej produktivity a ERDI v kandidátskych krajinách strednej Európy, 1999

Krajina	Reálna produktivita práce		Nominálna produktivita práce		Index kurzovej odchýlky (ERDI)
	tis. HDP, USD, PKS na prac.	tis. HDP, USD, PKS na prac.	tis. HDP, USD na prac.	tis. HDP, USD na prac.	
	1999	Ø EÚ = 100	1999	Ø EÚ = 100	
Slovenská republika	27.0	50.3	9.2	17.0	2.93
Česká republika	29.4	54.7	11.7	21.6	2.52
Maďarsko	29.7	55.3	12.6	23.2	2.34
Poľsko	21.7	40.4	9.9	18.3	2.20
Slovinsko	38.1	70.9	24.5	45.2	1.55
Ø EÚ	53.7	100.0	54.2	100.0	1.01

Prameň: Vlastné prepočty na základe WIIW Handbook of Statistics, 2000.

Proces konvergencie cenových hladín prebiehal od začiatku transformácie prostredníctvom *reálneho zhodnocovania meny*, t. j. rýchlejšim tempom inflácie ako tempom oslabovania nominálneho kurzu. Avšak vzhľadom na to, že najmä v prvých fázach transformácie boli veľké „nároky“ na rast inflácie a že absencia dostatočného technologicky a inovačne orientovaného rastu produktivity spôsobovala depreciaáciu menového kurzu, vplyv inflácie na rast porovnateľnej cenovej hladiny bol značne oslabený. Na Slovensku bola táto depreciaácia menového kurzu až do septembra 1998 držaná fixným kurzom, takže reálne zhodnocovanie kurzu bolo nadhodnocované. Na druhej strane inflačný rast, ktorý bol pre rast porovnateľnej cenovej hladiny rozhodujúci, bol v SR v porovnaní s ostatnými kandidátskymi krajinami (najmä s Maďarskom a Poľskom) v období 1994 – 1999 podstatne nižší (tab. 6).

Významný pohľad na konkurenčnú schopnosť ekonomiky poskytuje ukazovateľ *jednotkových nákladov práce*. Tento ukazovateľ mal v 90. rokoch na Slovensku klesajúci trend, zatiaľ čo v ostatných kandidátskych krajinách väčšinou mal v priemere rastúcu tendenciu (tab. 7).

To ukazuje, že vývoj miezd na Slovensku v porovnaní s kandidátskymi krajinami zaostával najviac za reálnou produktivitou, podiel miezd v produkcii (v HDP) v porovnaní s ostatnými kandidátskymi krajinami sa udržiaval na najnižšej, zhruba tretinovej úrovni a nominálne mzdy napríklad iba na 12 % úrovni Rakúska v roku 1999.

T a b u ľ k a 6

**Reálne zhodnocovanie výmenného kurzu (REER), inflácia a vzťah k nominálnemu kurzu v kandidátskych krajinách**

Krajina	Priemerná ročná zmena REER			Ø ročná miera inflácie 1994 – 1999			Ø ročná zmena nominálneho kurzu v období 1994 – 1999, %
	1991 – 1999	1991 – 1993	1994 – 1999	1991 – 1999	1991 – 1993	1994 – 1999	
Slovenská republika	2.4	-1.1	4.2	15.3	29.7	8.7	-8.5
Česká republika	3.6	2.4	4.1	14.4	28.1	8.2	-6.8
Maďarsko	1.7	2.3	1.4	21.3	26.7	18.7	-13.7
Poľsko	6.0	6.9	5.3	28.0	48.8	18.6	-14.7
Slovinsko	20.0	69.1	1.0	36.0	112.3	8.9	-9.2

*Prameň:* Vlastné výpočty na základe údajov: CESTAT, 1995 – 2000; Economic Survey of Europe, 2000; Mezinárodní hospodářská statistika, 1996.

T a b u ľ k a 7

**Jednotkové náklady práce<sup>1</sup> v kandidátskych krajinách strednej Európy**

Krajina	Ø ročná zmena JNP, % 1994 – 1999	Podiel miezd v HDP, % 1999	Nominálna úroveň miezd Rakúsko = 100, 1999
Slovenská republika	-0.3	33.6	11.6
Česká republika	5.6	38.8	16.4
Maďarsko	0.1	39.1	14.6
Poľsko	3.6	49.7	18.3
Slovinsko	2.5	51.1	42.7

<sup>1</sup> Náklady práce zahŕňajú hrubé mesačné mzdy v USD, produktivita je v parite kúpnej sily.

*Prameň:* Vlastné výpočty na základe WIIW Handbook of Statistics, 1999, 2000.

Nízke jednotkové náklady práce na Slovensku umožňovali najintenzívnejšie spomedzi kandidátskych krajín využívať komparatívnu výhodu nízkych miezd, ale zároveň sú ďalším potvrdením schopnosti slovenskej ekonomiky konkurovať na zahraničných trhoch prevažne iba cenou a nedostatočnou kvalitatívnou konkurencieschopnosťou.

### 3. Konkurenčná schopnosť slovenskej ekonomiky v komoditno-odvetvovej úrovni

Zmyslom hodnotenia konkurenčnej schopnosti ekonomiky na komoditno-odvetvovej úrovni je identifikovať, ktoré skupiny komodít relevantným spôsobom ovplyvňujú makroekonomické charakteristiky konkurenčnej schopnosti ekonomiky, a vlastne tak nepriamo hľadať väzbu medzi makroekonomickými charakteristikami konkurencieschopnosti a jej charakteristikami v komoditno-odvetvovej dezagregácii.

Nízke zastúpenie kvalitatívnych stránok v konkurenčnej schopnosti slovenskej ekonomiky, identifikované na makroekonomickej úrovni, možno na komoditnej

úrovni dokumentovať predovšetkým tým, že slovenskí výrobcovia sa v 90. rokoch uplatňovali na vyspelejších zahraničných trhoch, ale aj na domácom trhu, relatívne viac ako ostatné porovnávané krajiny *menej spracovanými komoditami*, t. j. na kvalifikovanú prácu menej náročnými, zato energeticky a kapitálovo náročnejšími výrobkami.

Naopak, pri komoditách, v ktorých je rozhodujúca kvalita, permanentné inovácie a relatívne vyššia kvalifikácia pracovnej sily, bola zatiaľ konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky nízka, aj keď v poslednom období zaznamenáva zlepšenie, najmä vďaka priamym zahraničným investíciám. Uvedené skutočnosti možno dokumentovať na hodnotách ukazovateľov TCR (*Trade Coverage Ratio* – miera pokrytia dovozu vývozom) a RCA (odkrytá komparatívna výhoda) uvedených v tabuľke 8.

Tabuľka 8

Ukazovatele TCR a RCA podľa skupín tovarov v medzinárodnom porovnaní

Krajina	Rok	TCR				Logaritmickej forma RCA			
		1	2	3	4	1	2	3	4
Slovenská republika	1995	50.7	150.0	188.6	71.4	-0.66	0.42	0.64	-0.32
	2000	56.3	131.0	123.2	98.3	-0.51	0.34	0.28	0.05
Česká republika	1995	75.5	90.7	125.4	66.0	-0.13	0.08	0.38	-0.26
	2000	63.4	109.9	105.0	90.5	-0.34	0.20	0.16	0.01
Maďarsko	1995	115.1	127.2	55.8	124.0	0.32	0.42	-0.40	0.40
	2000	76.1	103.7	51.3	100.6	-0.14	0.17	-0.53	0.14
Poľsko	1995	81.5	176.2	89.8	47.0	0.04	0.80	0.13	-0.52
	2000	57.2	137.6	71.3	51.1	-0.12	0.76	0.10	-0.23
Slovinsko	1995	44.6	183.5	102.6	81.9	-0.67	0.74	0.16	-0.07
	2000	40.3	151.4	90.6	90.2	-0.77	0.56	0.05	0.04
Rakúsko	1997	58.7	70.0	105.0	84.9	-0.43	-0.33	0.15	-0.06
Švédsko	1997	88.3	81.1	152.6	133.7	-0.38	-0.47	0.17	0.03
Fínsko	1997	98.9	67.7	259.9	120.9	-0.28	-0.66	0.69	-0.08
Írsko	1997	134.2	147.6	166.3	124.7	-0.02	0.08	0.20	-0.09
Španielsko	1997	66.3	80.5	94.0	89.0	-0.25	-0.05	0.09	0.04
Portugalsko	1997	117.6	194.5	59.5	57.4	0.51	1.01	-0.18	-0.21
Nemecko	1997	34.5	80.0	133.0	169.1	-1.23	-0.38	-0.01	0.37

1 – tovary náročné na prírodné zdroje,

2 – pracovne náročné tovary,

3 – surovinovo, energeticky a kapitálovo náročné tovary,

4 – tovary náročné na vedu a výskum.

Prameň: Vlastné výpočty na základe: CESTAT, 1995 – 2000; Databáza svetového obchodu ÚSSE SAV, 1995, 1997.

Nedostatočnú kvalitatívnu konkurenčnú schopnosť slovenskej ekonomiky možno na komoditno-odvetovovej úrovni vidieť aj na základe aplikácie metódy *REVE-LAST* [1]. Táto metóda umožňuje rozlíšiť cenovú a kvalitatívnu konkurencieschopnosť komodít na základe analýzy, či aj pri raste jednotkovej ceny (hodnoty) vývozu oproti jednotkovej hodnote dovozu dochádza aj k rastu objemu vývozu oproti objemu dovozu. Výsledky aplikácie tejto metódy sú súhrnne uvedené v tabuľke 9.

T a b u ľ k a 9

Výsledky analýzy zahraničného obchodu SR s EÚ podľa metódy REVELAST za obdobie 1995 – 2000<sup>1</sup>

Komoditná skupina	Rok	Index jedn. hodnôt vývozu a dovozu, %	Index množstiev vývozu a dovozu, %	Index TCR, %
Náročné na prírodné zdroje	1995	30.5	319.0	96.0
	1998	40.0	165.0	67.4
	2000	45.0	238.0	105.7
Surovinovo, energeticky a kapitálovo náročné	1995	22.6	929.0	211.5
	1998	29.2	364.0	105.8
	2000	31.0	346.0	108.0
Pracovne náročné	1995	48.0	440.0	245.6
	1998	47.0	324.0	165.4
	2000	74.0	288.0	230.9
Náročné na vedu a výskum	1995	41.0	110.0	44.8
	1998	80.0	99.0	78.0
	2000	103.0	98.0	100.4

<sup>1</sup> Komodity boli do skupín zaradené podľa 3-miestnej klasifikácie SITC.

*Prameň:* Vlastné výpočty na základe Účelovej zostavy o vývoji zahraničného obchodu SR, 1997, 1999, 2001.

Ako prepočty ukazujú, ani jedna zo sledovaných komoditných skupín v rokoch 1995 – 2000 nezaznamenala taký vývoj, aby sa pri vyšších jednotkových hodnotách vývozu než dovozu zároveň vyvážalo objemovo viac tovarov, ako sa dovážalo – čo možno označiť za symptóm kvalitatívnej konkurencieschopnosti. V slovenskom zahraničnom obchode s tovarmi v sledovanom období však prevládal model, keď vďaka nižším jednotkovým hodnotám vývozu oproti dovozu bolo možné, hoci nie vždy efektívne, prevyšovať objemy dovozu objemami vývozu. Ide teda o typickú konkurenciu cenou.

Nie je prekvapujúce, že táto cenová konkurencieschopnosť (index jednotkových hodnôt < 100 % pri indexe množstiev > 100 %) sa prejavila práve pri menej spracovaných komoditách, ktoré sú cenovo viac elasticke než zložitejšie a sofistikované komodity, pri ktorých rozhoduje kvalita, a oproti menej spracúvaným výrobkom sú naopak dôchodkovo elastickejšie. To len ďalej potvrdzuje naše predchádzajúce závery, že nízka porovnateľná cenová hladina a vysoká kurzová odchýlka sú dôsledkom aj nízkej kvalitatívnej konkurenčnej schopnosti v ekonomike.

Z tabuľky 9 možno ďalej vidieť, že napriek vysokému prevýšeniu objemu vývozu nad objemom dovozu, najmä pri prvých troch komoditných skupinách, dochádzalo k podstatne nižším obchodnobilančným prebytkom, ba dokonca k deficitom, čo identifikuje index TCR. Inými slovami, množstvové preplňovanie dovozu vývozom v dôsledku nedostatočnej kvalitatívnej konkurencieschopnosti nestačilo plne nahrádzať devízovú stratu, vyplývajúcu z nižších jednotkových hodnôt vývozu oproti jednotkovým hodnotám dovozu.

Napriek určitému zlepšeniu pomeru jednotkových hodnôt vývozu a dovozu, ktorý je vlastne ukazovateľom absolútnych výmenných relácií – *terms of trade*,

úroveň jednotkových hodnôt vývozu v odvetviach spracovateľského priemyslu SR je ešte stále nižšia oproti jednotkovým hodnotám dovozu. Výnimku tvoria motorové vozidlá, kde je zreteľný výraznejší vplyv zušľachtovacieho procesu v rámci priamych zahraničných investícií. Prehľad o jednotkových hodnotách vývozu a dovozu, kilogramových cenách a absolútnych *terms of trade* vo vybraných rozhodujúcich odvetviach poskytuje tabuľka 10.

Tabuľka 10

Kilogramové ceny a *terms of trade* v zahraničnom obchode vybraných odvetví priemyslu Slovenskej republiky s Európskou úniou

OKEČ <sup>1</sup>	Kilogramová cena v USD				Absolútne	
	vývozu		dovozu		<i>terms of trade</i>	
	1997	2001	1997	2001	1997	2001
Poľnohospodárstvo	0.08	0.06	0.62	0.30	0.13	0.21
Potraviny	0.43	0.39	0.64	0.50	0.67	0.78
Celulóзовý papierenský priemysel	0.64	0.76	1.03	0.98	0.62	0.77
Chemické výrobky	0.40	0.36	1.16	1.08	0.34	0.34
Výroba kovov	0.37	0.28	0.86	0.72	0.43	0.39
Energetické stroje	4.82	5.09	10.63	8.06	0.45	0.63
Elektrické stroje	5.04	5.98	7.48	7.15	0.67	0.84
Rádio, TV, telekomunikačné zariadenia	32.81	13.84	48.51	18.37	0.68	0.75
Motorové vozidlá	7.41	7.03	6.31	4.58	1.17	1.54

<sup>1</sup> Hodnoty sú vyčíslené na základe prevodníka 3-miestnej nomenklatúry SITC na OKEČ.

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov Štatistického úradu SR, 1997, 1999, 2001.

Tabuľka 10 však ukazuje nielen disparity medzi vývoznými a dovoznými kilogramovými cenami, ale aj disparity vývozných kilogramových cien medzi komoditami. Tie sú argumentom na uskutočnenie žiaducich štruktúrnych zmien, ktoré by v budúcnosti mohli viesť k posunu výroby a vývozu ku komoditám s vyššími kilogramovými cenami, k zníženiu hmotnostnej náročnosti vývozu a k zlepšeniu obchodnej bilancie.

Ak na makroúrovni sme ukázali, že medzera v konkurenčnej schopnosti slovenskej ekonomiky súvisí predovšetkým s nízkou produktivitou práce, ktorá umožňuje konkurovať prevažne cenou, a nie kvalitou, potom táto skutočnosť je zreteľná aj na komoditnej úrovni. V rámci obchodovateľných tovarov je medzera v produktivite práce ešte väčšia ako na úrovni celej ekonomiky. Ak za celé hospodárstvo Slovensko koncom 90. rokov dosahovalo produktivitu zhruba vo výške 50 % jej priemernej úrovne v EÚ, potom v spracovateľskom priemysle v roku 1997 bola produktivita, meraná paritou kúpnej sily, v priemere iba na tretinovej úrovni sektora v EÚ. Z kandidátskych krajín strednej Európy iba poľský spracovateľský priemysel mal produktivitu nižšiu (28,2 %).

Ešte väčšie sa javí zaostávanie produktivity, keď ju porovnávame v nominálnom vyjadrení, t. j. na základe kurzového prepočtu. V takomto porovnaní Slovensko

malo v uvedenom súbore kandidátskych krajín a v danom roku vôbec najhoršiu pozíciu, keď dosahovalo iba 10 % priemernej úrovne produktivity vo vybraných krajinách EÚ (tab. 11). Opäť je to menej než za ekonomiku ako celok (17 %).

S úrovňou produktivity práce vyčíslenej na základe pridanej hodnoty logicky korešponduje aj *miera pridanej hodnoty* (podiel PH z hrubej produkcie), ktorá významným spôsobom ovplyvňuje výšku hrubého domáceho produktu. Aj z tohto hľadiska porovnanie Slovenska s ostatnými kandidátskymi krajinami strednej Európy nie je priaznivé. Slovenský spracovateľský priemysel mal v roku 1997 najnižšiu mieru pridanej hodnoty, t. j. len 23,2 % (tab. 11).

T a b u ľ k a 11

Porovnanie produktivity práce v spracovateľskom priemysle kandidátskych krajín strednej Európy k priemeru vybraných krajín EÚ,<sup>1</sup> 1997

	Produktivita práce z PH (vybrané krajiny EÚ – 100)		Miera PH, %
	podľa parity kúpnej sily	v nominálnom vyjadrení na báze ECU	
Slovenská republika	31.7	10.3	23.2
Česká republika	36.3	13.0	26.1
Maďarsko	32.1	13.9	30.0
Poľsko	28.2	12.0	30.6
Slovinsko	44.1	26.0	31.5
Vybrané krajiny EÚ	100.0	100.0	36.0

<sup>1</sup> Rakúsko, Nemecko, Francúzsko, Taliansko, Španielsko

*Prameň:* Vlastné výpočty na základe UNIDO, OSN, 1995 – 2000.

Zaostávanie produktivity za vyspelými krajinami EÚ je v jednotlivých odvetviach rozdielne, pričom zásadná deliaca čiara vedie medzi polovýrobnými a finálnymi sofistikovanejšími výrobkami.

Skutočne, aj keď táto čiara je zreteľná vo všetkých kandidátskych krajinách strednej Európy, najväčší odstup v úrovni produktivity od vyspelých krajín EÚ v odvetviach náročných na inovácie a vyššie kvalifikovanú prácu (strojárstvo a elektrotechnický priemysel) zaznamenalo v roku 1997 Slovensko. To len vysvetľuje, prečo komodity týchto odvetví slovenského spracovateľského priemyslu dostatočne nekonkurujú kvalitou, hoci sú typickými komoditami, na ktoré sa kvalitatívna konkurencieschopnosť spravidla viaže.

Popri produktivite práce nižšiu úroveň oproti vybraným krajinám EÚ zaznamenávajú aj mzdy. Zatiaľ čo produktivita práce v parite kúpnej sily v spracovateľskom priemysle SR predstavovala zhruba 32 % priemernej úrovne vybraných krajín EÚ, pri mzdách na pracovníka to bolo 28 %. V nominálnom vyjadrení (v prepočte na ECU) produktivita aj mzda na pracovníka predstavovali k priemeru za vybrané krajiny EÚ ešte menej – zhruba 10 %.

T a b u ľ k a 12

**Produktivita práce vo vybraných odvetviach spracovateľského priemyslu v porovnaní s priemerom za vybrané krajiny EÚ, 1997**

Odvetvie (OKEČ)	Produktivita práce z PH ( $\phi$ vybraných krajín EÚ = 100)									
	podľa parity kúpnej sily					nominálna produktivita práce				
	SR	ČR	M	P	SI	SR	ČR	M	P	SI
Potravinársky priemysel	32.5	34.5	28.1	24.4	53.1	10.8	11.7	11.2	10.0	30.3
Textil + odevníctvo	25.3	36.7	26.1	27.6	46.5	9.0	13.3	11.0	12.2	28.4
Celulóž. papier	46.5	38.4	49.6	37.8	48.3	16.4	13.8	20.8	16.5	29.2
Chémia	33.0	45.0	42.9	32.9	60.2	11.5	16.0	17.9	14.2	35.9
Gumársky priemysel	40.8	48.0	46.3	43.9	63.7	14.2	17.0	19.2	18.8	37.8
Výroba kovov	47.9	37.8	27.1	27.4	40.1	16.9	13.6	11.4	12.0	22.4
Neelektrické strojárstvo	19.1	25.2	24.4	20.7	35.3	6.6	8.9	10.1	8.8	19.3
Elektrické strojárstvo a priemysel	14.8	25.3	15.0	25.6	35.3	5.3	9.3	6.5	11.4	21.2
Dopravné parity	31.0	48.0	45.6	26.5	34.8	9.0	14.2	15.8	9.5	17.3
Spracovateľský priemysel spolu	31.7	36.3	32.1	28.2	44.1	10.3	13.0	13.9	12.0	26.0

*Prameň:* Vlastné výpočty na základe UNIDO (1995 – 2000)

Mzdová úroveň, či už v parite kúpnej sily alebo v nominálnom vyjadrení, v jednotlivých odvetviach v podstate opisuje relatívnu (medziodvetvovú) úroveň produktivity dokumentovanú v tabuľke 12. Tak ako najnižšiu produktivitu práce oproti vybraným krajinám zaznamenali na Slovensku v roku 1997 sofistikovanejšie segmenty spracovateľského priemyslu, tak tieto segmenty vykázali aj najnižšiu úroveň hrubých miezd na pracovníka. Je to zrejme z tabuľky 13.

T a b u ľ k a 13

**Hrubé mzdy na pracovníka v odvetviach spracovateľského priemyslu Slovenskej republiky v porovnaní s vybranými vyspelými krajinami Európskej únie**

Odvetvie (OKEČ)	Hrubé mzdy na pracovníka na báze ECU (vybrané krajiny EÚ = 100)	
	v parite kúpnej sily	v nominálnom vyjadrení
Potravinársky priemysel	41.5	15.2
Text., odevný priemysel	27.7	10.8
Celulóžový, papierenský priemysel	35.5	12.7
Chemický priemysel	24.0	9.7
Gumársky priemysel	34.4	12.3
Výroba kovov	40.3	12.0
Neelektrické strojárstvo	22.5	8.0
Elektrotechnický priemysel	22.0	6.0
Dopravné zariadenia	28.0	9.8
Spracovateľský priemysel spolu	27.9	10.3

*Prameň:* Vlastné výpočty na základe UNIDO (1995 -- 2000).

Z údajov tabuľky 13 možno zároveň usúdiť, že ešte aj v druhej polovici 90. rokov pretrvával v slovenskom priemysle rozdielny model miezd oproti vyspelým



trhovým ekonomikám. Zatiaľ čo vo vyspelých ekonomikách nadpriemerné mzdy sa presadzovali skôr v priemyselných odvetviach náročných na inovácie a vyššiu kvalifikáciu pracovnej sily, v slovenskom spracovateľskom priemysle to boli odvetvia náročné na ťažšiu manuálnu prácu a na ťažšie technológie.

Je teda zrejmé, že rast nominálnych miezd, ktorý by ocenil vyšší prínos pracovnej sily k vyššej kvalite alebo k zavedeniu nového výrobku a k ich konkurenčnej schopnosti, musí ísť ruka v ruke s rastom produktivity založeným na zavádzaní vyšších technológií a na produktovej diferenciacii a inovácii. Okrem toho sú však dôležité aj organizačné formy výroby, vyúsťujúce do *vnútroodvetvovej mikrošpecializácie a kooperácie*.

V globalizujúcej sa svetovej ekonomike rastie význam týchto foriem ako faktorov zvyšovania konkurencieschopnosti predovšetkým v medzinárodnom kontexte, lebo umožňujú realizovať medzinárodné transfery technológií a *know-how* a využívať úspory z rozsahu. Deje sa tak na pozadí medzinárodnej realokácie etáp životného cyklu výrobkov a deľby práce v oblasti komponentnej a technologickej výrobnjej kooperácie.

Úroveň rozvinutia týchto procesov umožňuje identifikovať tzv. Grubelov-Lloydov index (GLI), pomocou ktorého je možné rozlíšiť charakter zahraničného obchodu krajiny na medziodvetvový a vnútroodvetvový obchod. Uvedené procesy sa prejavujú práve vo vnútroodvetvovom obchode.

Zistené hodnoty GLI za skupiny komodít charakterizované podľa základných typov náročností výroby sú uvedené v tabuľke 14.

T a b u ľ k a 14

**Grubelov-Lloydov index v skupinách obchodovateľných tovarov v Slovenskej republike**

Komoditná skupina	1995	1996	1997	1998	2000
Náročné na prírodné zdroje	0.306	0.311	0.393	0.418	0.347
Surovinovo, energeticky a kapitálovo náročné	0.497	0.509	0.504	0.508	0.512
Pracovne náročné	0.507	0.529	0.519	0.536	0.593
Náročné na vedu a výskum	0.418	0.460	0.590	0.475	0.469
Obchodovateľné tovary spolu	0.432	0.452	0.502	0.484	0.480

*Prameň:* Účelová zostava o vývoji zahraničného obchodu SR, 1997, 1999, 2000; vlastné výpočty.

Je pochopiteľné, že pri tovaroch náročných na prírodné zdroje sú možnosti zvyšovania vnútroodvetvového obchodu objektívne obmedzené. Malé možnosti sú aj pri surovinovo, energeticky a kapitálovo náročných tovaroch. Zatiaľ najvyššia hodnota GLI sa ukazuje pri pracovne náročných tovaroch. Napriek tomu, že najväčšie možnosti rozvíjania vnútroodvetvového obchodu sú pri tovaroch sofistikovaných, technologicky členitejších a náročných na inovácie a na kvalifikovanú prácu, obchod v tomto segmente tovarov podľa relatívne nízkych hodnôt GLI má ešte stále charakter medziodvetvového obchodu. Napríklad spomedzi 70 položiek

3-miestnej klasifikácie SITC v tomto segmente má charakter vnútroodvetvového obchodu s EÚ len 21, t. j. 30 %. Aj z toho možno usúdiť, že proces medzinárodnej kooperácie v slovenskej ekonomike ešte stále nie je dostatočne rozvinutý.

Rozhodujúcimi aktérmi v procese technologicky a inovačne orientovaného zvyšovania produktivity práce a tomu zodpovedajúceho rastu nominálnych miezd vrátane využitia medzinárodnej vnútroodvetvovej výrobnjej kooperácie budú, samozrejme, podniky. V rámci rozvojových stratégií bude potrebné viac ako doteraz klásť dôraz skôr na permanentnú inováciu výrobkov a výrobných programov, ktorá by umožňovala zvyšovať podiel na trhu, než na stratégiu minimalizácie nákladov osvojenej a zabehnutej výroby.

\* \* \*

Pre takúto strategickú orientáciu podnikovej sféry sa črtá šanca vstupom Slovenska do EÚ. Je reálny predpoklad, že globalizačný tlak na rast produktivity a konkurencieschopnosti v krajinách EÚ vytvorí dostatočné príležitosti na rozvinutie výrobnjej kooperácie s novými členskými štátmi. Zo strany Slovenska pôjde len o to, aby tak centrálna, ako aj podniková sféra maximálne sústredili úsilie na využitie týchto príležitostí.

Došlo 19. 8. 2002

## Literatúra

- [1] AIGINGER, K.: A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries. [Working Papers in European Industrial Policy EUNIP (European Network on Industrial Policy), No. 3.] Birmingham: november 1995.
- [2] BALASSA, B.: The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal. *Review of Economics and Statistics*, 1964, č. 4, s. 231 – 238.
- [3] Countries in Transition. WIIW Handbook of Statistics. Vienna: WIIW 1999, 2000.
- [4] Databáza svetového obchodu ÚSSE SAV: na základe údajov OSN. Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, 1995, 1997.
- [5] DENISON, E. F.: The Residual Factor of Economic Growth. In: *The Sources of Economic Growth in the US and the Alternatives Before Us*. New York: 1962.
- [6] Economic Survey of Europe, No. 2 – 3. Geneva: Economic Commission for Europe 2000.
- [7] GASSMANN, H.: Industrial Competitiveness Policies in OECD Countries. [Referát na konferencii *On Medium Term Economic Assessment*.] Praha: 13. – 14. novembra 1997.
- [8] HOLUB, T. – ČIHÁK, M.: Cenová konvergenca k EU – problém relatívnych cen. *Politická ekonomie*, 48, 2000, č. 5.
- [9] HUGHES, K.: *European Competitiveness*. Cambridge: Cambridge Press 1993.
- [10] *Industrial Statistics OSN*. Vienna: UNIDO 1995 – 2000.
- [11] KRAVIS, J. B.: Availability and Other Influences on the Commodity Composition of Trade. *Journal of Political Economy*, 64, 1979.

- [12] Main Economic Indicators. Paris: OECD marec 2000.
- [13] Main Economic Indicators. Paris: OECD jún 2001.
- [14] Mezinárodní hospodářská statistika. Praha: Národní informační středisko ČR 1996.
- [15] PORTER, M.: *Competitive Advantage of Nation*. New York: The Free Press 1990.
- [16] POSNER, M. V.: *International Trade and Technical Change*. *Oxford Economic Papers*, 13, 1961.
- [17] SACHS, J.: *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum, 2000.
- [18] SACHS J. – PORTER, M. – WARNER, A.: *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum, 2000.
- [19] SAMUELSON, P. A.: *Theoretical Notes on Trade Problems*. *Review of Economics and Statistics*, 1964, s. 145 – 154.
- [20] SOLOW, R. M.: *Technical Progress, Capital Formation and Economic Growth*. *American Economic Review*, máj 1962.
- [21] *Statistical Bulletin CESTAT*. Bratislava: Štatistický úrad SR 1997 – 2000.
- [22] *Účelová zostava o vývoji zahraničného obchodu SR*. Bratislava: Štatistický úrad SR 1997, 1999, 2001.
- [23] *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum, 2000; <http://www.weforum.org>
- [24] VERNON, R.: *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. *Quarterly Journal of Economics*, 80, 1966.
- [25] *World Competitiveness Yearbook*. Lausanne: IMD 2001; <http://www.imd.ch/wcy>

## COMPETITIVENESS OF THE SLOVAK ECONOMY AT THE THRESHOLD OF THE EUROPEAN UNION ENTRY

Richard OTRATA

In connection with the EU extension by the countries of Central and Eastern Europe one stresses in the preparatory period rather the take-over and implementation of the EU legislation. This seems to be preferred to the economic performance, and above all, to the real ability of candidate countries to meet the competitive pressure within the EU, as Copenhagen criteria of EU membership define. Just this real convergence of the main parameters of economy with the average level of such parameters in the EU reflects the ability of relevant country to adjust to the competing pressure in the EU and after all, how profitable will be the integration effects for country's population.

Based on discussions and controversies at various world platforms and international conferences the author explores real convergence of parameters relevant for the process of integration and accepts as an object for this exploration competitiveness criterion of the economy. At the same time, the author starts out of the premise that monitoring and analysis of competitiveness are justified not only at the enterprise level, but also at the level of the economy as a whole.

In this paper, the author characterises one of the additional (beside the so-called multi-criteria evaluation method) approaches towards the evaluation of the competitiveness of the economy. He applies this approach at the analysis of the level of Slovak

economy competitiveness. This analysis has been implemented just before the expected Slovak entry into the EU. Author's aim is to identify Slovakia's lagging behind the EU average, comparing its competitiveness also with other candidate countries from Central Europe. This approach consists in relatively complex characteristics of competitive ability of the economy by macro-economic indicators and indicators adequate to the lower aggregate (commodity – branch) level and seeking the links and connections between these levels. By means of this approach it is possible to get an overview on the structuring of the process of competitiveness increase, which is important for the formulation of economic policy. At the same time this approach means the transfer of the foreign trade understanding of competitiveness towards the apprehension observing above all the links with the overall performance of the economy, which agrees with new theories of the international trade and economic growth.

Apart from the GDP share (in purchasing power parity – PPP) per capita there are within the framework of macro-economic indicators also other important and explanatory competitiveness indicators. These are comparable summary labour productivity expressed by PPP, currency exchange rate deviation, comparable price level and also labour productivity expressed by GDP in current prices recalculated in nominal exchange rate per worker (the so called rated productivity). And just the rated productivity is in candidate countries considerably diverse and strongly correlated with the indicators that characterise qualitative competitiveness.

The analysis of these indicators demonstrated that competitiveness of the Slovak economy in relatively complex concept and from the qualitative point of view has shown in hither-to transformation period certain improvement. Lagging behind the EU average, however, still remains considerable, and its position compared to some other candidate Central European countries, above all Slovenia, Czech Republic and Hungary is generally worse. The analysis demonstrated further, that the main accent at increasing competitiveness of the Slovak economy should be aimed at productivity growth based on the technology modernisation, product differentiation and innovation, and in-branch co-operation mainly at such production segments that demand research and are skilled labour intensive. Such strategy orientation has a chance at the Slovak entry into the European Union.