

## Globálne súvislosti rozšírenia Európskej únie a konvergenčná pozícia slovenskej ekonomiky

Milan ŠIKULA\*

### Úvod

Pre spoločenské dianie v Európskej únii a v kandidátskych krajinách je príznačné, že čím viac sa blíži termín rozšírenia, tým viac sa centrum pozornosti presúva zo všeobecného integračného nadšenia a proklamácií ideálov zjednotenej Európy na posudzovanie reálnej pripravenosti na obidvoch stranách a na tvrdú konkrétnu kalkuláciu prínosov a nákladov v kontexte obozretného posudzovania možných šancí a rizík. V tomto zmysle nadobúda prioritný charakter zrealnenie pohľadu na faktory, ktoré determinujú komplexné podmienky a dôsledky vstupu SR do EÚ. Z tohto hľadiska je účelné rozlíšiť a preskúmať nasledovné skupiny faktorov:

- zásadný vplyv globalizačných procesov a kvalitatívnej megakonkurencie na EÚ a z toho vyplývajúce vysoké nároky na jej globálnu adaptáciu;
- prebiehajúce a pripravované reformy mechanizmov fungovania EÚ;
- konvergenčná pozícia Slovenska medzi kandidátskymi krajinami.

Skúsenosti z doterajšieho priebehu globalizácie a integrácie potvrdzujú, že tieto procesy otvárajú široký priestor a možnosti na vytváranie a fruktifikáciu komparatívnych výhod, no zároveň aj ukazujú, že predstavy o ich využívaní sú často veľmi zjednodušené, lebo prehliadajú ich zložitú podmienenosť a vysokú adaptačnú náročnosť.

Sústredenie analytickej pozornosti na uvedené tri skupiny faktorov má umožniť zreálňujúci prístup ku skúmaniu základných integračných aspektov začleňovania ekonomiky SR do EÚ v nasledujúcich kapitolách.

### 1. Charakter globalizácie a jej určujúci vplyv

Pre celý predglobalizačný vývoj internacionalizácie hospodárskeho života bolo charakteristické, že pod vplyvom medzinárodnej deľby práce a postupnej internacionalizácie pohybu tovarov a kapitálu sa síce postupne relativizovala výrobná uzavretosť a ekonomická samostatnosť štátnych celkov, no dlhodobé

---

\* doc. Ing. Milan ŠIKULA, DrSc., Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: [ekonsimi@savba.sk](mailto:ekonsimi@savba.sk)

evolučné črty týchto procesov zostali zachované. Určujúcimi subjektmi zostávali naďalej štátne celky a primárnymi ekonomické vzťahy v rámci nich. Hybnou silou a určujúcim motívom medzinárodnej deľby práce bolo dosahovanie komparatívnych výhod z hľadiska podmienok ekonomicky samostatných štátnych celkov. Napriek ich rastúcej vzájomnej závislosti, vonkajšie, resp. medzinárodné ekonomické vzťahy, ako aj systém svetovej ekonomiky si udržiavali charakter derivátu, odvodeného z určujúcich vlastností ekonomík štátnych celkov.

Špecifický obsah globalizácie spočíva v tom, že v dlhodobej evolúcii internacionalizácie dochádza ku kvalitatívnemu zvratu. Materiálne predpoklady tohto zvratu sa vytvorili revolučným prechodom k novému technologickému spôsobu výroby, výmeny a informačnej komunikácie, založenému predovšetkým na širokospektrálnom prieniku informačných a telekomunikačných technológií do všetkých sfér života spoločnosti. Tým sa otvorili nebývalé možnosti prekonávania obmedzení času a priestoru pre globálne rozvíjanie ekonomických aktivít. Proces internacionalizácie sa završuje tým, že jeho miera prekračuje kritický prah, v ktorom kumulujúca sa kvantita internacionalizácie ekonomických štruktúr štátnych celkov prechádza do novej kvality – do formovania globálnej celoplaneárnej štruktúry.<sup>1</sup> Jej vznik znamená, že primárny a určujúci charakter a význam ekonomických vzťahov a procesov sa zvnútra štátnych celkov presúva na globálne ekonomické vzťahy a procesy, v ktorých majú kľúčovú pozíciu a vplyv transnacionálni „hráči“ – TNK (transnacionálne korporácie).<sup>2</sup> Operačný priestor ich globálneho pôsobenia sa utvára dvoma cestami. Prvou je oficiálna liberalizácia. Spočíva v tom, že národné ekonomiky sa viac-menej dobrovoľne v nebývalej miere otvárajú na základe rôznych mnohostranných liberalizačných dohôd, ktorými sa čiastočne alebo úplne odstraňujú ochrannárske, protekcionistické regulačné prekážky a obmedzenia. Druhú cestu predstavuje neoficiálna skrytá penetrácia, t. j. rôzne formy prenikania globálnych „hráčov“ cez prekážky, obmedzenia, limity a podobne, do samostatnosti štátnych celkov.

Ekonomická sila a vplyv globálnych megakorporácií často prekračujú hospodársku výkonnosť celých štátov. V podmienkach čoraz ostrejšej globálnej konkurencie štáty a ich protimonopolné úrady nielenže nedokážu zabrániť fúziám vedúcim k megafirmám s parametrami monopolných a oligopolných štruktúr, ale naopak, zjavne či skryto túto koncentráciu podporujú a ochraňujú v nádeji, že sa

<sup>1</sup> Snáď prvým, kto pochopil tento kvalitatívny zvrät, bol P. Drucker, ktorý síce ešte nepoužil pojem *globalizácia*, ale jeho „celosvetová“ a „transnacionálna ekonomika“ vystihuje jej obsah lepšie ako plejáda neskorších povrchnejších definícií. Spomenúť treba najmä jeho práce [1; 2].

<sup>2</sup> Transnacionálna korporácia predstavuje taký podnik, ktorý „vlastní (úplne, alebo čiastočne), kontroluje a riadi aktíva vytvárajúce príjem vo viac ako jednej krajine ... zapája sa do medzinárodnej výroby... a je financovaný priamymi zahraničnými investíciami“ [3, s. 3]. Pojem *transnacionálna korporácia* sa používa aj ako oficiálny termín OSN.

tým posilňuje konkurenčná pozícia ich krajiny v globálnom súperení štátov a regiónov. Akčný rádius ich pôsobenia nepozná a neuznáva hranice, ale nekompromisne sa riadi globálnou kalkuláciou priamej či sprostredkovanej maximalizácie zisku. Vznikla nebezpečná medzera medzi slobodou nadnárodných gigantov a národným zákonodarstvom. V dôsledku toho začína silnieť tlak, aby sa obrovská moc TNK dopĺňala aj určitou zodpovednosťou za ekonomické, sociálne, ekologické a podobné dôsledky na vývoj v jednotlivých krajinách i vo svete ako celku. K tomu má smerovať aj pôsobenie novelizovanej smernice OECD pre činnosť TNK.<sup>3</sup>

Popri určujúcom priamom vplyve čoraz menšieho počtu globálnych megafiriem na chod národných ekonomík je veľmi dôležité aj ich silné nepriame pôsobenie na vládne orgány jednotlivých štátov a na medzinárodné organizácie a inštitúcie tak, aby prispôbovali legislatívu, pravidlá a zameranie ich činnosti záujmom najväčších a najsilnejších globálnych korporácií. Globalizácia tak diktuje logiku vývoja nielen národným ekonomikám, ale aj veľké regionálne integračné zoskupenia ako EÚ sa musia prispôbovať neúprosnému tlaku globalizačných trendov.

Určujúcou hybnou silou štruktúrovania medzinárodnej deľby práce sa stávajú záujmy globálnych „hráčov“ koncentrované na takú účelovú kombináciu parciálnych komparatívnych výhod dosahovaných v rôznych častiach sveta, aby ich výslednica, resp. synergický efekt čo najviac tendoval k absolútnej výhode [4, s. 63]. Prejavuje sa to v raste vnútrofiremného obchodu na celkovom medzinárodnom obchode, ktorý sa v druhej polovici 20. storočia postupne zvyšoval z tretinového na 50 %-ný, a dnes nie je zvláštnosťou aj 60 %-ný podiel.

Nástup nového technologického spôsobu výroby, výmeny a informačnej komunikácie – tým, že umožňuje prekonávať tradičné obmedzenia priestoru a času – prenikavo mení a dynamizuje veľkostnú štruktúru podnikov. Na jednej strane tým, že informačné a telekomunikačné technológie podstatne znižujú transakčné náklady, čo stimuluje nárast malých a stredných podnikov a umožňuje im prístup na globálny trh. Táto skupina podnikov sa stáva významným nositeľom inovačných aktivít a zamestnanosti, čím sa zvyšuje ich podiel na efektívnosti a celkovej výkonnosti ekonomiky. Na druhej strane sa však pod tlakom zostrojúcej globálnej megakonkurencie výrazne presadzuje tendencia zvyšovania minimálnej veľkosti kapitálu, nevyhnutnej z hľadiska dosiahnutia prahu konkurencieschopnosti.

Je to podmienené vysokými nákladmi na výskum a vývoj, diktované charakterom inovačných procesov, silnejúcim tlakom na znižovanie nákladov, podmienkami získavania, udržovania či upevnenia pozícií, ale aj možnosťou účinne lobovať vo vládných orgánoch a v medzinárodných organizáciách a inštitúciách

<sup>3</sup> V septembri 2002 ju vydalo OECD v Paríži.

a tak si prispôsobovať legislatívu, pravidlá a zameranie činnosti týchto organizácií a inštitúcií z hľadiska záujmov najväčších a najsilnejších spoločností. Na tomto základe kapitálovo najsilnejšie spoločnosti potom určujúcim spôsobom ovplyvňujú obsah a smerovanie globalizácie a stávajú sa jej ťažiskovými aktérmi.

K najvýznamnejším znakom prebiehajúcej globalizácie a ňou generovanej megakonkurencie preto patria gigantické rozmery koncentrácie kapitálu vo výrobnnej, v obchodnej a bankovo-finančnej sfére. Ak v 70. a 80. rokoch bolo ťažisko globálnej koncentrácie kapitálu vo forme vytvárania nadnárodných spoločností, keď sa ich počet zvýšil zhruba o 370 %, tak v 90. rokoch sa určujúcimi stali rôzne formy ich spájania do globálnych megakorporácií, čo sa prejavilo v rekordných hodnotách fúzií, akvizíčných obchodov a nových strategických spojení.<sup>4</sup>

Rozsah a rýchlosť globálnej koncentrácie kapitálu, k akej dochádza od 90. rokov, spôsobujú, že kvantita sa mení na novú kvalitu a dáva za pravdu predpokladiam účastníkov Svetového ekonomického fóra (St. Gallen, 1996), že globalizácia vedie k takej koncentrácii, v dôsledku ktorej sa na svetovom trhu v každom odvetví udrží len 5 – 10 spoločností. Ostatní budú mať šancu len v prípade, keď im na národnom, regionálnom či globálnom trhu zostane nejaké miesto, ktoré megafirmy nezaplnia. Dá sa predpokladať, že tento vývoj bude viesť k tomu, že počet kľúčových TNK, ktoré určujúcim spôsobom ovládajú svetovú ekonomiku, sa bude znižovať zo súčasných cca 5 tisíc smerom k 3 tisícom. Tento trend však nemožno chápať mechanicky, lebo v rámci neho pôsobia aj protichodné tendencie. Dynamika a diverzifikácia inovačných procesov, v súradniciach postupujúcej globalizácie, umožňujú vznik nových globálnych „hráčov“, ktorí vyrastajú zo širokej plejády menších firiem, pričom aj medzi veľkými firmami dochádza k rôznym zmenám v ich „zostave“.

Významným prostriedkom získavania a upevňovania pozícií v globálnej megakonkurencii sa stalo vytváranie rozličných druhov dočasných, účelových alebo strategických aliancií, ktoré môžu mať buď skrytú, alebo zjavnú formu. Tendencia prekonávať konkurenčné vzťahy kooperáciou sa presadzuje aj v oblasti malých a stredných podnikov, ktoré sa rôznymi formami združovania usilujú prekonávať niektoré nevýhody a ohrozenia globalizácie. Ako vhodná a účinná cesta stabilizácie malého a stredného podnikania sa ukazuje zakladanie a rozvoj regionálnych podnikateľských sietí.

---

<sup>4</sup> Rekordná hodnota fúzií v roku 1995 vo výške 950 mld USD sa z roka na rok zvyšovala. V roku 2001 dosiahla už hodnotu 1 700 mld USD. V roku 2002 došlo podľa Thomson Financial k značnému poklesu objemu fúzií a akvizícií na úroveň 1 198 mld USD, no koncom roka 2003 sa už očakáva ich oživenie. Krízové javy v roku 2001 však potvrdili tézu, že v ťažkých časoch sa silní stávajú ešte silnejšími (Nokia, Dell Computer, Microsoft).

Popri TNK, ako určujúcich komponentoch v štruktúre globalizačných procesov, významnú úlohu pri formovaní globálnej svetovej ekonomiky hrá aj vytváranie silných regionálnych integračných zoskupení. Na rozdiel od funkcionálnej integrácie založenej na celoplanetárnom odstraňovaní prekážok voľného, trhom usmerňovaného priebehu ekonomických aktivít, regionálne zoskupenia vznikajú na základe inštitucionálnej integrácie, organizovanej príslušnými štátmi.

Ide spravidla o geograficky blízke ekonomiky, zoskupujúce sa do regionálneho celku, ktorý sa stáva vnútorne homogénnejším ekonomickým priestorom umožňujúcim intenzívnejšie transfery a väzby a tým aj relatívne väčšiu efektívnosť hospodárskych aktivít. Pre rôzne typy regionálnych integračných zoskupení je tiež charakteristické, že sa formujú okolo jedného, resp. niekoľkých ekonomicky silných štátnych celkov – NAFTA (USA); ASEAN (Japonsko) a EÚ (Nemecko a Francúzsko). Liberalizáciu v rámci regionálneho integračného zoskupenia zároveň sprevádza vytváranie špecifických prvkov protekcionizmu vo vzťahu k tretím krajinám, resp. zoskupeniam. Nádyh určitého protekcionizmu však môžu nadobúdať aj niektoré prvky regulácie jednotného vnútorného trhu – v EÚ napríklad oblasti poľnohospodárstva.

Vývoj globalizácie vo všetkých jej formách je z geografického hľadiska krajne nerovnomerný. Hoci sú všetky krajiny do globalizačných procesov priamo či nepriamo vťahované, ich postavenie a vplyv na tieto procesy sú extrémne diferencované a ich vzájomná závislosť sa vyznačuje silnou asymetrickosťou, čo je zdrojom narastajúcich rozporov a konfliktov.

Globálna megakonkurencia prebieha ako mnohodimenzionálny proces, v ktorom súperia medzi sebou TNK, integračné zoskupenia, jednotlivé štáty a účastníci jednotlivých národných trhov. Charakter megakonkurencie v globalizujúcej sa štruktúre trhov je určovaný rozporuplnou „jednotou“, resp. mixom rôznych foriem oficiálne proklamovanej, no reálne často asymetrickej liberalizácie na jednej strane a rôznych foriem zjavného či skrytého protekcionizmu na strane druhej.

## 2. Ekonomická súťaž troch centier svetovej ekonomiky

Pri začleňovaní SR do integračného procesu v EÚ sa prirodzene naša pozornosť sústreďuje predovšetkým na konkurenciu v rámci tohto zoskupenia. Samotná EÚ je však súčasťou globalizujúcej sa svetovej ekonomiky, kde je konfrontovaná s mimoriadne náročnou megakonkurenciou hlavne s USA a s Japonskom. Pozícia EÚ v súperení troch centier svetovej ekonomiky, v ktorých je zo sto najväčších TNK sústredených 87 %, má a bude mať zásadný vplyv na ďalší vývoj integračného procesu, jeho priority a podmienky. V tomto zmysle sa dotýka aj bytostných záujmov kandidátskych krajín a v prácach tohto druhu vyžaduje aj analytickú pozornosť.

Dlhodobý trend vývoja ekonomickej výkonnosti USA, EÚ a Japonska ukazuje tabuľka 1. Prezentované údaje dokumentujú dlhodobý klesajúci trend priemerných ročných temp rastu reálneho HDP vo všetkých troch svetových centrách, no zároveň odhaľujú medzi nimi výrazné diferencie v klesajúcej miere výkonnosti ich ekonomík. Najväčší pokles zaznamenalo Japonsko z 8,83 % na 1,37 %, miernejší, no i tak takmer dvaaplnásobný pokles zo 4,91 % na 2,06 % bol charakteristický pre EÚ 15, čo je relatívne veľmi nepriaznivé v relácii k USA, kde došlo k poklesu zo 4,41 % len na 3,19 %. Pri interpretácii prezentovaných údajov je potrebné brať do úvahy špecifiká povojnového vývoja v prvých dvoch dekádach.<sup>5</sup>

Tabuľka 1

Dlhodobý vývoj ekonomík USA, EÚ a Japonska (priemerné ročné tempá rastu reálneho HDP v %)<sup>1</sup>

	1950 – 1960	1960 – 1970	1970 – 1980	1980 – 1990	1990 – 2000
USA:					
WEFA	4.40	4.30	3.30	2.80	.
FED	4.42	4.08	3.17	2.75	.
OECD	.	4.18	3.22	3.21	3.18
WB	.	.	3.30	3.20	3.20
<b>Priemer USA</b>	<b>4.41</b>	<b>4.19</b>	<b>3.25</b>	<b>2.99</b>	<b>3.19</b>
EÚ 15:					
OECD	4.91	4.88	3.01	2.37	2.12
WB	.	.	3.20	2.30	2.00
<b>Priemer EÚ 15</b>	<b>4.91</b>	<b>4.88</b>	<b>3.11</b>	<b>2.34</b>	<b>2.06</b>
Japonsko:					
OECD	8.83	10.45	4.46	4.00	1.43
WB	.	.	4.50	4.10	1.30
<b>Priemer Japonsko</b>	<b>8.83</b>	<b>10.45</b>	<b>4.48</b>	<b>4.05</b>	<b>1.37</b>

<sup>1</sup> Údaje tohto typu nemôžu byť stopercentne spoľahlivé, ale použili sme podklady z viacerých zdrojov a vykonali potrebné korekcie, aby sme minimalizovali prípadné diferencie spôsobené rozdielnou metodikou a pod. Za USA sú údaje i za predchádzajúce dekády podľa súčasnej (reálnejšej) metodiky tzv. *chain-weighting*. V údajoch za EÚ sme aj za predchádzajúce obdobia použili agregácie za všetky súčasné členské štáty EÚ 15.

Prameň: [5 – 8].

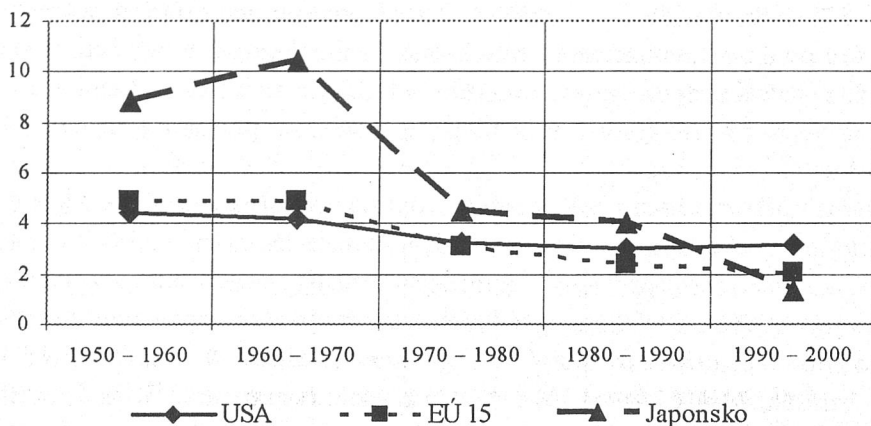
Z hľadiska vývoja pomeru síl medzi tromi centrami svetovej ekonomiky má mimoriadny význam dekáda 1970 – 1980. Adaptačné procesy, pôvodne vyvolané tzv. ropnými šokmi, otvorili priestor technologickej revolúci, ktorej ekonomické dôsledky a súvislosti bezprecedentne vystupňovali kvalitatívnu inovačnú konkurenciu. Pod jej vplyvom došlo k diferencovanému zlomu v dlhodobých

<sup>5</sup> V povojných rokoch boli vysoké tempá rastu výrazne ovplyvnené nízkym východiskovým základom, a to hlavne vo vojnu poškodenej Európe, kde vysoký rast HDP v tom čase podporoval o. i. Marshallov plán (značné dotácie z USA). V samotnom Nemecku veľmi pozitívne pôsobila aj tvrdá politika kancelára (predtým ministra financií) Ludwiga Erhardta, ktorej hlavným princípom bolo, že „rast produktivity práce musí byť výrazne vyšší ako rast priemerných miezd“. V dekáde 1950 – 1960 dosiahlo Nemecko (vrátane NDR) fantastické priemerné ročné tempo rastu HDP 7,96 %, t. j. takmer dvojnásobok tempa rastu v súčasnom zoskupení EÚ 15 (4,91 %).

trendoch ekonomického rastu vo všetkých troch centrách. Ak dovtedy tempá rastu ich HDP konvergovali, tak od tejto dekády začali výrazne divergovať. Výstižne to znázorňuje graf 1

Graf 1

Dlhodobé tempá rastu reálneho HDP v USA, EÚ 15 a Japonsku (ročné priemery v %)



Z pohľadu EÚ je povážlivé roztváranie nožníc medzi výkonnosťou jej ekonomiky a ekonomiky USA. Podľa projekcií renomovaných zahraničných inštitúcií, ktoré uvádzame v tabuľke 2, sa očakáva, že aj po roku 2000, s výnimkou roka 2001, bude tempo ekonomického rastu USA do roku 2004 predstihovať EÚ.

Tabuľka 2

Projekcie ročných temp rastu HDP (v s. c., %)

Krajina (oblasť)	Autorská inštitúcia	Skutočnosť			Projekcia	
		2000	2001	2002	2003	2004
USA	IMF	3.8	0.3	2.2	2.4	3.6
	Consensus	.	0.4		2.7	3.2
	OECD	3.8	0.3		2.5	4.0
	WB	.	0.3		2.8	3.1
	LINK	3.75	0.25		2.6	3.9
EÚ 15	IMF	3.5	1.6	0.85	1.1	2.3
	Consensus	.	1.5		1.8	2.1
	OECD	3.5	1.6		1.1	2.3
	WB	.	0.7		1.9	2.0
	EC	.	.		1.8	.
Japonsko	LINK	3.5	1.5		1.3	2.4
	JP Morgan	.	-0.4		1.7	1.8
	IMF	1.7	-0.5	0.3	0.8	1.0
	OECD	2.4	-0.3		1.0	1.1

Dlhodobé zaostávanie EÚ v tempách ekonomického rastu, keď v HDP na obyvateľa dosahuje len cca 75 % úrovne USA, čo sa však po rozšírení o 10 krajín s nižšou úrovňou ešte citeľne zníži, predstavuje pre integračné spoločenstvo vážny problém. Krajiny EÚ výrazne zaostávajú tak v makroekonomickej, ako aj mikroekonomickej konkurencieschopnosti. Podľa rebríčka konkurencieschopnosti, zostaveného Svetovým ekonomickým fórom 2002, USA v oboch prípadoch zaujímajú jednoznačné prvenstvo. Predstih USA sa začal postupne prejavovať od 70. rokov a je ovplyvnený vyššou účinnosťou adaptačných procesov založených predovšetkým na hĺbke a frekvencii technologických inovácií, generovaných výdatne podporovaným vedecko-technickým rozvojom, stimulujúcim podnikateľským prostredím a vysokoúčinným systémom preťahovania mozgov z celého sveta.

V priebehu 90. rokov si USA upevnili svoju pozíciu aj vďaka miere a kvalite investičnej činnosti. Zatiaľ čo v EÚ vzrástli investície len o 16 %, USA objem investícií zdvojnásobili, pričom najvýraznejší predstih zaznamenali v kľúčovej oblasti informačných a telekomunikačných technológií. Ich expanzívny prienik do ekonomiky sprostredkoval až 40 %-ný nárast produktivity. V rokoch 1996 – 1999 vzrástla produktivita v USA dvojnásobne v porovnaní s EÚ [27, s. 9]. V produktivite priemyslu je USA na prvom mieste na svete. Hoci v niektorých špecifických odvetviach dosahujú krajiny ako Švédsko, Holandsko a Japonsko výborné výsledky, v celkovom hodnotení USA vedú, keď napríklad Kanada dosahuje 68 %, Veľká Británia 67 % a Japonsko 74 % úrovne rastu produktivity v USA [28, s. 166]. Dôležitú úlohu v tom zohráva aj rast kvality a výkonnosti firemného manažmentu. Zanedbateľný nie je ani fakt, že v USA má zamestnanie až 74 % populácie v produktívnom veku, zatiaľ čo v EÚ je to len niečo nad 60 % [27, s. 10].

Pravda, dlhodobý strategický význam má fakt, že Spojené štáty patria ku krajinám s najvyšším podielom výdavkov na vedu a výskum na HDP, v čom výrazne prevyšujú EÚ.<sup>6</sup> Navyše pritom hrá dôležitú úlohu aj faktor absolútneho objemu zdrojov vynakladaných na vedu a výskum, ktorý je v USA 1,8-krát väčší ako v EÚ a v prepočte na 1 obyvateľa je väčší dokonca 2,4-krát. Tento problém sa v istom zmysle ešte skomplikuje rozšírením EÚ, pretože kandidátske krajiny nedosahujú ani jedopercentný podiel výdavkov na vedu a výskum na HDP a v absolútnom vyjadrení na 1 obyvateľa je to 10-krát menej ako v EÚ.

Členské štáty EÚ si uvedené problémy uvedomujú a programovo si ako jednu z kľúčových priorít premeny EÚ na najkonkurencieschopnejšie zoskupenie vytýčili

<sup>6</sup> V USA tento podiel predstavuje 2,7 %, zatiaľ čo v EÚ len 1,9 %, pričom medzi členskými štátmi ešte existujú výrazné rozdiely. Ku krajinám s najvyššou úrovňou patrí Švédsko 3,78 %, Fínsko 3,37 % a Nemecko 2,5 % [15].



do roku 2010 zvýšiť výdavky na vedu a výskum na 3 % HDP<sup>7</sup> tak, aby sa vytvárala nová kvalita – európsky výskumný priestor. Za predpokladu, že sa v ňom racionálne skoncentruje výskumný potenciál a primerané finančné zdroje pôvodných členských i novoprijatých krajín, mohol by generovať synergické efekty nevyhnutné na prekonávanie technologicko-inovačnej medzery vo vzťahu k USA.

Zaostávanie EÚ za USA možno najnázornejšie ilustrovať na príklade zbrojárskeho priemyslu, kde sa technologický a inovačný predstih a jeho ekonomická fruktifikácia prejavujú najvýraznejšie. Väčšina európskych zbrojoviek vyrába produkty z čias studenej vojny a dostatočne sa neadaptovala na produkciu nových sofistikovaných zbraní a inteligentných zbrojných systémov založených na najnovších informačných a komunikačných technológiách a na poskytovanie s nimi spojených služieb. Americké zbrojovky sa už od polovice 90. rokov začali intenzívne pripravovať na uspokojovanie nárokov armád v 21. storočí. Dnes sa tešia rekordným objednávkam, zatiaľ čo viacerí európski producenti musia hromadne prepúšťať zamestnancov. Američania buď skupujú európske zbrojárske firmy, alebo tie sa dostávajú do zvýšenej závislosti od cien a dodacích podmienok amerických výrobcov. V roku 2001 medzi šiestimi najväčšími zbrojárskymi firmami bola už len jedna európska [16].

Popri najmodernejšom zbrojnom priemysle a obrovskej vojenskej sile majú USA celý rad ďalších strategických výhod. Patria k nim aj značné zásoby ropy, schválne neťažené a držané ako rezerva pre prípad celosvetovej krízy. Dôležitý je aj veľký potenciál produkcie potravín, hlavne pšenice, kukurice, všetkých druhov mäsa, ovocia, zeleniny atď. Významnou výhodou naďalej zostáva samotný americký dolár, ktorý je vďaka jeho ekonomickej a psychologickej sile reálne stále akceptovaný na celom svete. Najdôležitejšiu výhodu USA v súperení s EÚ však predstavuje politická a ekonomická kompaktnosť a jednotná cieľavedomá hospodárska politika, ktorú sa Európe ani po 40 rokoch integrácie ešte zďaleka nepodarilo dosiahnuť. Súťaž s USA bude pre EÚ veľmi náročnou strategickou prioritou. Ciele a prostriedky jej napĺňania budú zásadne ovplyvňovať vývoj v EÚ a podstatným spôsobom ovplyvnia aj charakter podmienok, v ktorých sa ocitnú nové členské štáty vrátane Slovenska.

### 3. Základné smerovanie reforiem v Európskej únii

Ďalším krokom nevyhnutného zreálnenia pohľadu na vstup SR do EÚ je posúdenie základného smerovania reformných zmien vnútri EÚ, na ktoré pôsobia na jednej strane výzvy podmienené súťažou najmä s USA a na druhej strane vnútorné problémy a rozpory pri presadzovaní reforiem a s tým spojené riziká.

<sup>7</sup> Tento cieľ bol deklarovaný na konferencii *Európsky výskum 2002* v Bruseli.

Globálna megakonkurencia, a najmä súťaž s USA vyvoláva kategorickú požiadavku zvýšiť konkurencieschopnosť EÚ ako celku, všetkých jej členských štátov i firiem. Porovnanie s USA ukazuje, že kľúčovým predpokladom zásadného posunu v konkurencieschopnosti je sformovanie EÚ ako kompaktného hospodárskeho komplexu s vnútorne zharmonizovaným podnikateľským prostredím. Na jeho vytvorenie EÚ plánuje v horizonte 2003 – 2006 realizovať celý rad zásadných reforiem v oblasti daní, bankového, finančného a kapitálového trhu, dôchodkových systémov, trhu práce, poľnohospodárskej politiky, verejnej správy a jej financovania a dodržiavania kritérií Paktu stability a rastu a kreovania nových princípov a mechanizmov rozhodovacích procesov i fungovania inštitucionálnych štruktúr EÚ.<sup>8</sup> Uvedené reformy by sa mali ukončiť tak, aby sa v období platnosti finančného rámca na roky 2007 – 2013 už plne realizovali v praxi.

Harmonizácia daňových systémov sleduje cieľ zbližiť DPH do rozpätia 15 – 25 %, zjednocovať spotrebné dane, podstatne obmedziť dnešný počet až 60 systémov daňových mechanizmov, harmonizovať priame a nepriame dane tak, aby sa výsledná cena toho istého výrobku pohybovala maximálne v rozmedzí  $\pm 10$  %. Pritom výsledné smerovanie daňovej reformy by malo viesť k celkovému zníženiu daňového zaťaženia osôb i podnikov.

Tlak na zvýšenie efektívnosti v bankovom sektore bude viesť prostredníctvom fúzií k takému zvýšeniu koncentrácie, že by malo v ňom zostať len asi 6 až 8 veľkých finančných konglomerátov. Pristupuje sa k zásadnému prehodnoteniu procedúr hodnotenia subjektov vstupujúcich na kapitálové trhy, prijíma sa jednotná smernica zaväzujúca emitentov poskytovať stanovený okruh informácií a vytvárajú sa jednotné orgány dozoru nad bankovým, peňažným, kapitálovým a poisťovacím trhom.

Dôchodková reforma má zásadne riešiť najmä narastajúcu diskrepanciu medzi vývojom produktívnej a poproduktívnej časti obyvateľstva, prispieť k vytváraniu dôležitých zdrojov „dlhých“ peňazí vo forme kapitalizačných pilierov a zabezpečiť dôchodcom sociálne prijateľný status.

Reformou trhu práce sa sleduje predovšetkým zvýšenie mobility pracovnej sily, zavádzanie flexibilnejších foriem zamestnávania, zníženie ochrany pracovníka pri prepúšťaní, viazanej na sociálne kompenzácie, a zvýšenie účinnosti mechanizmu podpory v nezamestnanosti.

Reforma poľnohospodárskej a regionálnej politiky sa koncentruje na odbúranie neracionálneho vynakladania zdrojov z rozpočtu EÚ, ktorého napĺňanie sa navyše stáva z viacerých dôvodov problematickejšim. Vo vzťahu k poľnohospodárstvu sa reformou má ohraničovať priestor racionálneho rozsahu a kvality produkcie vrátane ekologických a krajinných aspektov pri súčasnom vytvorení

<sup>8</sup> Návrhy reforiem v pôsobnosti Komisariátov EÚ na obdobie 2003 – 2006. Brusel 2002.

podmienok na účelnú domácu stimuláciu vo forme štátnej pomoci pre vybrané odvetvia a regióny. V regionálnej politike spočíva zmysel reformy v nahradení doterajšieho spôsobu vyrovnávania medziregionálnych rozdielov priamymi dotáciami z Bruselu prístupom, v ktorom by sa silné a dynamické regióny mali stať ťahúňmi zaostalejších regiónov, rozvíjajúcich sa ako satelity okolo silných centier.

Významná úloha v harmonizácii podnikateľského prostredia pripadá Paktu stability a rastu. Od plnenia maastrichtských kritérií sa očakáva výrazné zvýšenie homogénnosti, transparentnosti a stability ekonomického prostredia nielen v rámci eurozóny, ale sprostredkované v celej EÚ.

Veľmi dôležitou súčasťou dotvárania kompaktnosti celého integračného zoskupenia a tým aj jeho globálnej konkurencieschopnosti je dobudovanie systémovej infraštruktúry, zahrňujúcej energetiku, dopravu, telekomunikácie a finančný sektor.

Kompaktný a homogénny ekonomický priestor ako podmienka efektívneho fungovania integračného zoskupenia je podmienený aj jednotnou hospodárskou politikou. V súčasných podmienkach EÚ je na to nevyhnutný celý rad inštitucionálnych reforiem v oblasti harmonizácie prijímania hospodárskopolitických rozhodnutí a ich presun z národnej úrovne na nadnárodnú úroveň. V tomto zmysle sa Zmluvou z Nice má rozhodovanie o 335 oblastiach rôznych aktivít preniesť z národných orgánov na nadnárodné orgány EÚ. Pritom prijímanie rozhodnutí na základe princípu jednomyselnosti sa má zmeniť na rozhodovanie kvalifikovanou väčšinou pri paritnom zastúpení krajín podľa ich veľkosti.

Realizácia načrtnutých reforiem a ich účinnosť je v konkrétnych podmienkach EÚ, jej členských i kandidátskych krajín vo viacerých smeroch citeľne komplikovaná a relativizovaná. Základnou príčinou je rozpor medzi potrebou vytvárania kompaktného a homogénneho ekonomického prostredia prostredníctvom účinne harmonizovanej a jednotnej hospodárskej politiky na jednej strane a objektívnymi rozdielmi vo výkonnosti národných ekonomík a v ich integračnej zrelosti, prístupom jednotlivých členských štátov a ich vlád, poznačeným často neochotou ku kompromisu, prehnaným presadzovaním rôznych špecifických, skupinových, krátkodobých a pod. záujmov na druhej strane. Z toho vyplýva celý rad problémov a rizík v prehlbovaní a rozširovaní integračného procesu, relevantných aj z hľadiska vstupu kandidátskych krajín do EÚ.

Prvý okruh problémových komplikácií je spojený s recesiou a viaznucim oživením v Európskej únii, ale aj v USA a Japonsku, ktorá trvá dlhšie a je ťažšia, ako sa očakávalo. V dôsledku toho dochádza k prehlbovaniu vnútorných rozporov v jednotlivých ekonomikách, pričom vo väčšine krajín EÚ i európskej menovej únii sa objavuje riziko prehlbovania deficitu zahraničnoobchodnej bilancie a deficitu verejných financií.

V súvislosti s recesiou a vnútornými hospodárskymi problémami dochádza k posilňovaniu protekcionistických tendencií, proti ktorým nedokážu účinne bojovať ani orgány EÚ.<sup>9</sup> Prejavujú sa vo forme ochrany domácich výrobcov, zásahov na kapitálovom trhu v oblasti priateľských a nepriateľských prevzatí, zásahov do výhier v rámci privatizačných projektov a pod.

Vážne riziká z hľadiska harmonizácie podnikateľského prostredia sú spojené s určitou tendenciou k polovičatosti reforiem v EÚ, ktorá sa prejavuje v tom, že zhruba dve tretiny členských štátov ešte nespĺnilo úlohu prijať posledné liberalizačné zákony na reálne zavŕšenie vytvárania jednotného trhu, a napokon v snahách európskeho konventu badať zámer ponechať v národnej kompetencii veľký rozsah kľúčových súčastí hospodárskej politiky. Európska únia priznáva, že celý rad dôležitých reforiem v oblasti finančných tokov, kapitálového trhu, penzijnej reformy či trhu práce sa napriek záverom lisabonského summitu nedarí členským štátom realizovať. Tento stav poškodzuje aj záujmy podnikateľských kruhov, ktoré začínajú požadovať od Bruselu dôraznejší prístup a tlak na zladenie národnej legislatívy s legislatívou EÚ. V roku 2001 väčšina členských štátov uvažovala o pomerne výraznom znížení daňového bremena tak pre podniky, ako aj pre obyvateľstvo. V dôsledku meškajúceho oživenia väčšina členských štátov v snahe splniť maastrichtské kritériá a dosiahnuť akceptovateľný deficit štátneho rozpočtu predpokladá buď zvýšenie priamych daní, alebo prehodnotenie štruktúry sadzieb DPH tak, aby sa zvýšila daňová výťažnosť pre štátne rozpočty. Recesia, značne spomalený hospodársky rast, hroziace deficity atď. majú nepriaznivý vplyv aj na tú sféru integračného procesu, kde harmonizácia a homogenizácia ekonomického prostredia pokročila naďalej, t. j. na menovú úniu. Paradoxne krajina, ktorá bola najvýznamnejším a najvplyvnejším iniciátorom vzniku európskej menovej únie, maastrichtských kritérií a Paktu stability a rastu – Nemecko – má dnes vzhľadom na vážne ekonomické problémy veľké ťažkosti s plnením 3 %-ného podielu deficitu verejných financií na HDP. V záujme vykázat splnenie tohto kritéria, no v rozpore s nemeckou dôslednosťou sa minister financií H. Eichel dokonca pokúšal „prispôbiť“ údaje o výdavkoch štátneho rozpočtu. Nemecko sa po Portugalsku (r. 2001) stalo v roku 2002 druhou krajinou, ktorá nespĺnila maastrichtské kritériá. Kriticky nebezpečne sa však k 3 %-nej hranici priblížilo aj Francúzsko a Taliansko. Rastie počet hlasov poukazujúcich na prílišnú rigiditu Paktu, ktorá znemožňuje účinnú flexibilnú reakciu zúčastnených krajín na vývoj svetovej i domácej ekonomiky. Začínajú sa objavovať požiadavky na jeho reformu. Predstavitelia Nemecka, Francúzska a Veľkej Británie uvažovali

<sup>9</sup> Týka sa to napríklad Montiho Protimonopolného úradu alebo Komisariátu pre podnikateľské prostredie komisára Bolkensteina. K podpore protekcionistických snáh došlo v niektorých prípadoch aj zo strany Európskeho súdneho dvora.

o pláne, v prípade vojny v Iraku, zmierniť prísne rozpočtové pravidlá. Tým sa vlastne zvyrazňuje všeobecnejšia otázka, či v období hospodárskeho poklesu je pravidlo, ktoré si vynucuje znižovanie verejných výdavkov, národohospodársky racionálne.<sup>10</sup> Pravda, upozornenia na chyby a ich odstránenie sú dve rozdielne veci. Pakt stability a rastu je totiž omnoho viac ako len neutrálny mechanizmus regulácie ekonomiky eurozóny. Je to politický symbol a prostriedok, ktorý mal prekonať počiatočnú nedôveru a obavy, že jednotlivé štáty sa budú vzájomne klamať. Práve preto, aby boli zúčastnené štáty nútené správať sa zodpovedne, bol Pakt sformulovaný tak, aby dával čo najmenší priestor rôznym únikovým kreatívnym interpretáciám. Aj keby reformné argumenty prevážili, zmeniť „bibliu“ EÚ, ako Pakt nazval belgický premiér G. Verhofstadt, by bolo veľmi obťažné. Trojpercentný limit bol totiž včlenený do európskeho zákona a jeho zmenu by muselo schváliť všetkých 15 členských štátov, ktorých záujmy sú rozdielne podľa toho, či plnia, alebo neplnia uvedený limit. Možno teda predpokladať, že 3 %-ný limit sa zachová, no v praxi sa bude opakovane porušovať.<sup>11</sup>

Ťažkosti a komplikácie hospodárskeho vývoja v EÚ, problémy v realizácii jej reforiem a vo fungovaní EMÚ sa premietajú do modifikácie podmienok vstupu kandidátskych krajín, pre ktoré to môže predstavovať aj viaceré riziká.

Recesia a nevýrazný rast začínajú limitovať možnosti prispievania členských štátov do rozpočtu EÚ. Silnejú tlaky na prehodnotenie objemov pre jednotlivé typy štruktúrnych fondov a fondu kohézie. Niektoré štáty, najmä Nemecko, požadujú zásadné prehodnotenie jednak výšky svojho príspevku, jednak úľav, ktoré boli v roku 1983 poskytnuté Anglicku.

Rozšírenie EÚ o 10 krajín, z ktorých väčšina sa má stať čistými príjemcami, celý problém umocňuje. Ukazuje sa, že vývoj smeruje k zmenám pravidiel, ktorými sa relatívne zníži objem prerozdelených zdrojov a citeľne sa pritvrdia podmienky ich získavania. Konkrétne sa pravdepodobne zvýšia požadované podiely kofinancovania, náročnosť na formálnu a obsahovú stránku kvality projektov, v celkovom objeme zdrojov plánovaných na prerozdelenie sa zmení proporcia medzi priamo získavanými zdrojmi (napr. priame platby poľnohospodárom) a potenciálnymi zdrojmi, ktoré je možné získať len po splnení určitých predpokladov a akceptovaní Bruselom.

Nezanedbateľnou komplikáciou je aj skutočnosť, že príjemcovia zdrojov z EÚ ich spravidla fakticky získavajú viac-menej ex post po realizácii projektu, resp. jeho jednotlivých etáp. To znamená, že okrem zdrojov na kofinancovanie si musia zabezpečiť aj príslušné preklenovacie zdroje.

<sup>10</sup> Šéf Európskej komisie R. Prodi, ktorý je aj profesorom ekonómie, si určite uvedomuje slabiny Paktu stability a rastu, keď ho v slabej chvíľke dokonca verejne označil za „stupídny“.

<sup>11</sup> Podrobnejšie pozri stať [17].

Je zrejmé, že podmienky, za ktorých súčasné kandidátske krajiny vstúpia do EÚ, budú podstatne náročnejšie a komplikovanejšie ako pri jej predchádzajúcom rozširovaní. Budú klásť omnoho väčšie nároky na domáce rozpočty, na vlastné i úverové zdroje štátov, regiónov a podnikateľských subjektov. Reálne čerpanie zdrojov z EÚ a celková fruktifikácia výhod zo zapojenia do integračného procesu bude s veľkou pravdepodobnosťou značne nižšia oproti pôvodným očakávaniam. Súbeh uvedených vplyvov vedie k záveru, že zo 42 mld EUR vyčlenených EÚ pre kandidátske krajiny na roky 2004 – 2006 budú tieto krajiny s veľkou pravdepodobnosťou schopné reálne vyčerpať len zhruba polovicu.

Potenciálnym problémom sú aj záväzky kandidátskych krajín prijaté v prístupovom procese a ich schopnosť reálne tieto záväzky plniť. Európska únia si ich dôsledné plnenie poistila vytvorením ochranných klauzúl, ktoré v prvej fáze znamenajú, že neplnenie bude finančne sankcionované, a v druhej fáze môžu viesť k oddialeniu reálneho vstupu do EÚ.

Pravda, v tejto súvislosti je potrebné uviesť, že nielen kandidátske štáty nebudú asi schopné v plnom rozsahu dodržať ich záväzky, ale že aj súčasné členské štáty neplnia vzorne prijímanie liberalizačných zákonov na vytvorenie skutočne jednotného trhu. Nesplnil sa cieľ, že do jari 2003 prijmú 98,5 % zákonov nevyhnutných na ukončenie zjednocovania trhu.<sup>12</sup>

Natíska sa otázka, či podmienky, za ktorých vstúpia kandidátske štáty do EÚ, nebudú poznačené rizikom nerovnakého zaobchádzania, ako aj ochranárskych a protekcionistických praktík zo strany pôvodných členských štátov.

Vysoká náročnosť súperenia s USA a relatívne nízka ekonomická úroveň prístupujúcich krajín znovu navodzujú diskusiu o dvojrýchlostnej Európe, v ktorej by mali byť kľúčovými lídrami najvyspelejšie krajiny EÚ. Tým sa však z pohľadu menej vyspelých krajín zároveň otvára otázka podmienok a možností reálnej konvergenencie a reálneho vplyvu týchto krajín na formovanie budúcej zjednotenej Európy.

#### **4. Konvergenčná pozícia slovenskej ekonomiky medzi kandidátskymi krajinami**

Treťou kľúčovou rovinou vonkajšieho prostredia z hľadiska vstupu SR do EÚ je pozícia slovenskej ekonomiky medzi ekonomikami kandidátskych krajín, najmä krajín V 4. Kandidátske krajiny predstavujú pred vstupom i po vstupe do EÚ v mnohých smeroch potenciálnych i skutočných spojencov aj konkurentov. V tomto zmysle je dôležité poznať našu relatívnu pozíciu medzi nimi od začiatku

<sup>12</sup> Podľa Financial Times najväčším hriešnikom je Francúzsko, ktoré ešte neprijalo takmer 4 % harmonizačných zákonov. Za ním nasleduje Grécko a Portugalsko. Iba päť členov (V. Británia, Švédsko, Dánsko, Fínsko a Holandsko) úlohu splnilo [18].

transformácie. Pre charakteristiku východiskového postavenia sa za najvýhodnejší považuje index východiskových podmienok (ICC) zahrňujúci 11 charakteristík.<sup>13</sup> Taktiež sa používa index liberalizácie (LI), ktorý zahrňa 3 komponenty.<sup>14</sup> Oba indexy uvádza tabuľka 3. Slovensko malo na začiatku transformácie spolu s ČR najnižšiu mieru liberalizácie, no z hľadiska celkových východiskových podmienok bolo až na predposlednom mieste, zatiaľ čo ČR mala najvýhodnejšiu pozíciu. Pri hodnotení samotného priebehu transformácie sa najnovšie akcentuje kvalita správy kandidátskych krajín. Pritom sa najčastejšie posudzuje spôsob výberu vlády, jej činnosť a spôsob jej výmeny, ďalej schopnosť vlády efektívne formulovať a realizovať vhodné politiky a rešpekt občanov a štátu voči inštitúciám, ktoré určujú ich sociálne a ekonomické vzťahy. Na jej porovnateľné vyjadrenie sa zostavuje index inštitucionálnej kvality (IIQ) vo forme troch dvojíc agregovaných ukazovateľov.<sup>15</sup> Relatívnu pozíciu Slovenska prezentujú údaje tabuľky 4.

Tabuľka 3

## ICC a LI vo vybraných kandidátskych krajinách

	ČR	Maďarsko	Poľsko	SR	Slovensko
ICC	-3.53	-3.25	-1.87	-2.95	-3.18
LI	0.00	0.34	0.24	0.00	0.41

Prameň: [19].

Tabuľka 4

## IIQ vo vybraných kandidátskych krajinách

	ČR	Maďarsko	Poľsko	Slovensko	Slovensko
1 demokracia	12.0	12.0	10.7	7.4	10.7
2 stabilita	8.1	12.5	8.4	6.5	10.9
Priemer 1 – 2	10.05	12.25	9.55	6.95	10.8
3 vláda	5.9	6.1	6.7	-0.3	5.7
4 regulácia	5.7	8.5	5.6	1.7	5.3
Priemer 3 – 4	5.8	7.3	6.15	0.7	5.5
5 právo	5.4	7.1	5.4	1.3	8.3
6 korupcia	3.8	6.1	4.9	0.3	10.2
Priemer 5 – 6	4.6	6.6	5.15	0.8	9.25
Priemer 1 – 6	6.82	8.72	6.95	3.82	8.52

Prameň: [19].

<sup>13</sup> Ide o nasledovné charakteristiky: HDP per capita v roku 1989; tempo rastu pred začatím transformácie; závislosť od obchodu v RVHP; stupeň nadmernej industrializácie; miera urbanizácie; vybavenosť prírodnými zdrojmi; vzdialenosť voči EÚ; trhová pamäť (počet rokov centrálne riadenej ekonomiky); suverenita štátu; stupeň makroekonomickej nerovnováhy (miera potlačovanej inflácie); prémie čierneho trhu (rozdiel medzi oficiálnym a čiernym kurzom).

<sup>14</sup> Prvým je liberalizácia vnútorného trhu, druhým liberalizácia zahraničného obchodu a tretím privatizácia podnikov a reforma bankovníctva.

<sup>15</sup> Každý zo 6 ukazovateľov môže nadobúdať hodnoty od -25 až do +25. Vyspelé ekonomiky dosahujú v priemere hodnoty 12,6.

Ako ukazuje tabuľka 4 Slovensko nielenže je na poslednom mieste, ale v priebehu transformačného procesu vyjadreného indexom kvality správy aj výrazne zaostáva za uvedenými kandidátskymi krajinami. Ak Maďarsko a Slovinsko dosiahli takmer 70 % a ČR a Poľsko takmer 55 % úrovne IIQ vyspelých krajín, tak na Slovensku je to len 22 %.

Z hľadiska konkurenčnej pozície SR hrá dôležitú úlohu vybavenosť výrobnými faktormi a ich kvalita. Všimneme si aspoň niektoré najvýznamnejšie aspekty. V podmienkach informačnej, poznatkovej a učiacej sa spoločnosti sa do centra pozornosti dostáva ľudský kapitál a jeho kvalita. Relatívne syntetický pohľad v tomto smere poskytuje index ľudského rozvoja (HDI), ktorý zahŕňa tri zložky – životnú úroveň, úroveň ľudského kapitálu a strednú dĺžku života.<sup>16</sup>

Tabuľka 5

**HDI vo vybraných kandidátskych krajinách**

	HDI			HDI 2000		
	1990	1995	2000	1. zložka	2. zložka	3. zložka
ČR	0.835	0.834	0.849	0.83	0.89	0.83
Maďarsko	0.804	0.809	0.835	0.80	0.93	0.79
Poľsko	0.792	0.808	0.833	0.81	0.94	0.75
Slovensko	0.820	0.817	0.835	0.80	0.91	0.78
Slovinsko	0.845	0.852	0.879	0.86	0.94	0.84

Prameň: [20].

Z údajov tabuľky 5 vyplýva, že medzi uvedenými kandidátskymi krajinami vrátane Slovenska sú minimálne rozdiely v HDI a že sa zaraďujú do skupiny s vysokou úrovňou ľudského rozvoja. Z pohľadu Slovenska by to však nemalo viesť k sebauspokojeniu. Nielen preto, že hodnota HDI sa v priebehu 90. rokov najmenej (spolu s ČR) zvýšila, ale hlavne preto, že možno pozorovať nepriaznivý vývoj v mnohých faktoroch, ktoré dlhodobo predurčujú kvalitu ľudského kapitálu a jeho využitia. V súvislosti so vstupom do EÚ dochádza k zväčšovaniu zaostávania v oblasti vzdelávania. Výdavky na školstvo od roku 1989 výrazne poklesli a v roku 2000 predstavovali iba 3,9 % HDP, zatiaľ čo priemer EÚ v roku 1999 bol 6,3 % a v škandinávskych krajinách až 8 %. Osobitne závažná situácia je na vysokých školách, kde za to isté obdobie celkové výdavky klesli z 0,94 % na 0,72 % HDP, ich reálna hodnota poklesla o 37,5 % a v prepočte na jedného študenta dokonca o 70,2 %. Podiel vysokoškolákov na celkovom počte žiakov a študentov predstavuje len 9,7 %, zatiaľ čo v členských štátoch EÚ je to až 15 % [21, s. 108]. Okrem toho doterajší priebeh reformy školstva uspokojivo

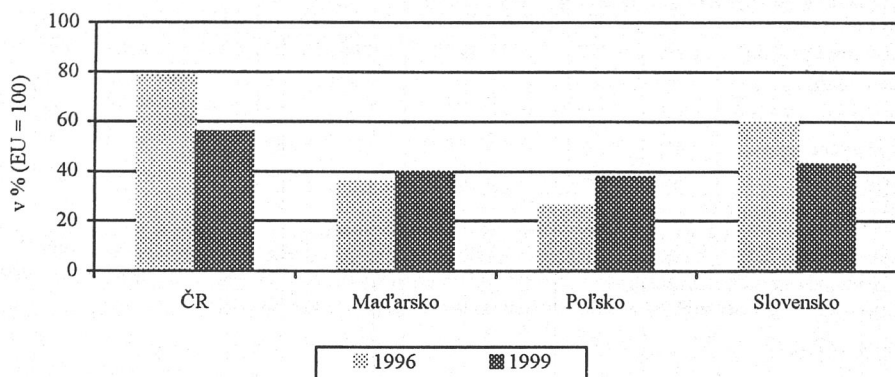
<sup>16</sup> Podľa veľkosti indexu OSN rozlišuje tri skupiny krajín. Krajiny s vysokou úrovňou v intervale od 0,8 – 1,0; so strednou úrovňou od 0,5 – 0,799 a s nízkou úrovňou do 0,499.



adaptáciu systému vzdelávania z hľadiska potrieb modernizačnej reštrukturalizácie ekonomiky a tomu zodpovedajúcich nárokov zahraničných investorov.

Vybavenosť Slovenska fyzickým kapitálom nedosahuje úroveň vyspelých krajín EÚ. Medzi kandidátskymi krajinami patrí spolu s ČR medzi najvyššie, no je značne zastaraná. Investície v prepočte na jedného obyvateľa (hrubá tvorba fyzického kapitálu v parite kúpnej sily) v rokoch 1996 a 1999 v relácii k vybraným kandidátskym krajinám a EÚ zobrazuje graf 2.

Graf 2



Prameň: [22].

Z grafu 2 vidieť, že aj v objeme investícií na obyvateľa boli v oboch rokoch na čele ČR a SR, pričom v oboch krajinách sa tento objem znížil, zatiaľ čo v Maďarsku a Poľsku sa zvýšil, čím došlo k zblíženiu úrovne tohto ukazovateľa. V miere investícií počítanej v domácich cenách zaznamenalo Slovensko najvyššiu úroveň, ako to vidieť aj z tabuľky 6.

Tabuľka 6

#### Miera investícií vo vybraných kandidátskych krajinách

Krajina	ČR	Maďarsko	Poľsko	Slovensko
1996 domáce ceny	31.8	21.4	20.9	36.9
2000 domáce ceny	28.3	24.3	24.9	30.0

Poznámka: Hrubá tvorba fixného kapitálu v % HDP, bežné ceny.

Prameň: [22].

Z hľadiska medzinárodného porovnania sú uvedené miery značne vysoké, keď priemer EÚ je okolo 20 %. Háčik je v tom, že veľká časť investičných statkov sa dováža, ich domáce ceny po prepočte zo zahraničných cien sú podstatne

vyššie ako ceny tovarov, ktoré vchádzajú do spotreby štátu a domácností, čo opticky zvyšuje podiel investícií. Nízka účinnosť odvetvovej a vecnej štruktúry investícií v SR sa okrem iného prejavuje v nedostatočnej transformačnej výkonnosti našej ekonomiky. Výstižne to ilustrujú údaje tabuľky 7.

Tabuľka 7

## Transformačný efekt vybraných kandidátskych krajín

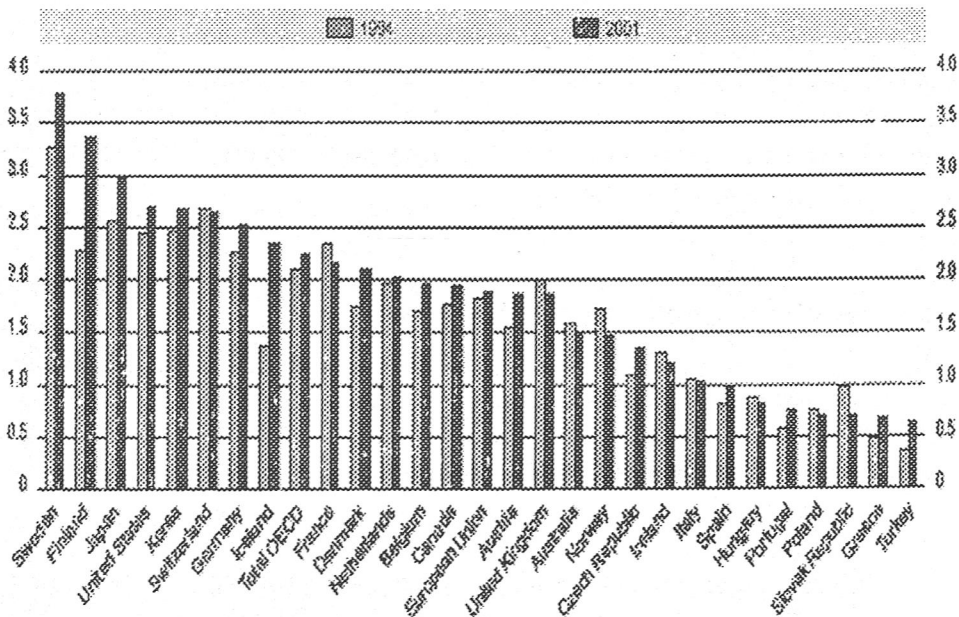
	Slovensko		ČR		Maďarsko		Poľsko		Slovinsko	
	1993	2001	1993	2001	1993	2001	1993	2001	1993	2001
Dovoz surovín a palív <sup>1</sup>	1 413	3 114	1 807	4 865	1 773	3 782	2 756	7 459	894	1 484
Vývoz priem. tovarov <sup>1</sup>	3 901	12 240	10 074	33 663	5 351	30 189	8 929	33 905	4 603	9 685
Transformačný efekt <sup>1</sup>	2 489	9 126	8 267	28 797	3 578	26 407	6 174	26 446	3 709	8 201
<i>Na obyvateľa v EUR</i>										
Dovoz surovín a palív	265	579	175	473	173	372	72	193	449	745
Vývoz priem. tovarov	733	2 275	975	3 272	521	2 967	232	877	2 312	4 862
Transformačný efekt	467	1 696	800	2 799	348	2 595	161	684	1 863	4 117

<sup>1</sup> V mil. EUR.

*Poznámka:* Transformačný efekt sa počíta ako rozdiel medzi objemom dovážaných surovín a palív (SITC 2 + 3) a vývozom priemyselne spracovaných tovarov (SITC 6 až 9) v EUR na 1 obyvateľa. Je vhodný len na porovnanie rádo vo rovnako veľkých krajinách, v našom prípade s výnimkou Poľska.

*Prameň:* [21, s. 77].

Graf 3

Výdavky na vedu a výskum v krajinách OECD v rokoch 1994 a 2001<sup>1</sup> (v % z HDP)

<sup>1</sup> Alebo najbližší dostupný rok.

*Prameň:* [15].

Z nich vyplýva, že transformačný efekt na obyvateľa, ktorý dosahuje Slovensko, je podstatne nižší ako v Slovinsku, a to zhruba o 2 400 eur, v ČR a Maďarsku zhruba o 900 – 1 100 eur. Význam a váhu tohto problému ešte zvyrazňuje fakt, že Slovensko má veľmi veľkú otvorenosť ekonomiky (vyše 150 %), väčšiu ako väčšina kandidátskych i členských štátov EÚ.

Jeden z najdôležitejších faktorov, ktoré ovplyvňujú transformačný efekt a celkovú úroveň zhodnocovacích procesov v ekonomike, predstavuje inovačný obsah vyrábanej a vyvážanej produkcie. Nie je preto náhoda, že úspešné ekonomiky sa vyznačujú relatívne vysokými výdavkami na vedu a výskum. Graf 3 odhaľuje, že SR patrí v rámci OECD ku krajinám s najnižšou, a navyše aj klesajúcou úrovňou výdavkov na vedu a výskum.

V dôsledku toho sa Slovensko ocitlo v najhoršej pozícii medzi vybranými kandidátskymi krajinami.

Tabuľka 8

Výdavky na vedu a výskum vo vybraných kandidátskych krajinách a v EÚ

Ukazovateľ	ČR	Maďarsko	Poľsko	Slovinsko	SR	EÚ
Podiel výdavkov na V + V na HDP vo verejnom sektore	0.54	0.45	0.45	0.68	0.24	0.67
Podiel výdavkov na V + V na HDP v podnikateľskom sektore	0.81	0.36	0.25	0.83	0.45	1.28
Podiel výdavkov na V + V na HDP spolu	1.35	1.81	0.70	1.51	0.69	1.95

Prameň: [23].

Údaje tabuľky 8 ukazujú, že vo výdavkoch na vedu a výskum vo verejnom sektore výrazne zaostávame tak za EÚ, ako aj za vybranými kandidátskymi krajinami, v podnikateľskom sektore za EÚ, Slovinskom a ČR.

Z hľadiska prekonávania problémov a nedostatkov vo vybavení našej ekonomiky faktormi rastu môžu zohrávať významnú úlohu priame zahraničné investície (PZI), ktoré zároveň predstavujú aj dôležitú sféru konkurencie medzi kandidátskymi krajinami. V rokoch 1989 – 2001 predstavoval celkový prílev PZI do krajín strednej a východnej Európy (SVE) 92 087 mil. USD, z čoho až 98 % prišlo od roku 1996 [24], pričom podiel EÚ sa udržiava okolo 80 %-nej úrovne.

Ak uvážime, že EÚ je najväčším globálnym investorom, ktorého investície v roku 2000 dosiahli 805 mld USD, pričom jeho vnútroeurópske investovanie predstavovalo až 48 %-ný podiel na celosvetovom odleve PZI [24], tak je zrejмый záujem kandidátskych krajín čo najviac vyťažiť zo začlenenia sa do tohto najväčšieho a dynamického investičného priestoru. Predstavu o doterajšej a projektovanej pozícii vybraných kandidátskych krajín sprostredkuje tabuľka 9.

Tabuľka 9

## Priemerný ročný prílev PZI do vybraných kandidátskych krajín

Krajina	1996 – 2000			2001 – 2005		
	Prílev PZI v mil. USD	Podiel na HDP v %	PZI na obyv. v USD	Prílev PZI v mil. USD	Podiel na HDP v %	PZI na obyv. v USD
ČR	3 463	6.4	337	4 960	6.9	486
Maďarsko	2 029	4.4	201	2 030	3.0	205
Poľsko	6 528	4.3	169	6 900	3.2	178
Slovinsko	236	1.3	119	590	2.4	296
SR	699	3.5	129	1 640	6.9	303

Prameň: [25].

V období 1996 – 2000 bolo Slovensko v rámci krajín V 4 výrazne na poslednom mieste v príleve PZI. Projekcia EIU<sup>17</sup> na roky 2001 – 2005 vyznieva pre SR značne optimisticky. Podľa nej by sa medzera PZI mala do roku 2005 vyplniť a Slovensko by sa malo dostať na druhé miesto za ČR. K tomu, aby sa tento scenár zmenil na realitu, je však nevyhnutná zásadná zmena stratégie priťahovania PZI, a to nielen z hľadiska objemu, ale aj, a to hlavne, z hľadiska štruktúry.

Na záver bude užitočné načrtnúť určitý zhrňujúci obraz o konvergenčnej pozícii Slovenska tak vo vzťahu k EÚ, ako aj v relácii k vybraným kandidátskym krajinám. Použijeme na to konvergenčný indikátor DCEI,<sup>18</sup> ktorý syntetizuje hodnotenie v štyroch komponentných blokoch – reálna, nominálna, monetárna a fiškálna konvergencia.

Tabuľka 10

## Európsky konvergenčný indikátor jún 2002

	Reálna konvergencia	Inštitucionálna konvergencia	Monetárna konvergencia	Fiškálna konvergencia	Spolu
ČR	90	70	90	65	78
Maďarsko	85	80	80	70	79
Poľsko	65	75	85	55	69
SR	55	75	80	75	69
Slovinsko	100	80	75	65	79

Prameň: [26].

Z hľadiska celkovej konvergenencie má Slovensko so 69 bodmi medzi krajinami V 4 najslabšiu pozíciu spolu s Poľskom. Vážnejší problém je však v tom, že má najväčšiu diskrepanciu medzi reálnou konvergenciou na jednej strane

<sup>17</sup> Model, ktorým EIU projektuje budúci vývoj PZI, využíva kvantitatívne údaje, firemný prieskum a hodnotenia expertov.

<sup>18</sup> *Deka Converting Europe Indicator* (DCEI) pravidelne vypracúva nemecká banka DGZ Deka. Prepočítava ho prostredníctvom bodovacieho systému od 1 – 100 bodov, pričom 100 bodov zodpovedá priemeru EÚ.

a inštitucionálnou, monetárnou a fiškálnou konvergenciou na druhej strane. Keďže úroveň inštitucionálnej, monetárnej a fiškálnej konvergenencie sa – aj keď s určitými výkyvmi – zvyšuje, tak vo vzťahu k reálnej konvergencii dochádza k roztváraniu nožníc. Zdá sa, že opatrenia hospodárskej politiky, vďaka ktorým sa zvyšovala úroveň konvergenencie v inštitucionálnej, monetárnej a fiškálnej oblasti, neboli dostatočne účinné vo vzťahu k reálnej konvergencii, ktorá však bude v konečnom dôsledku rozhodujúca pri vstupe aj po vstupe do EÚ.

## Literatúra

- [1] DRUCKER, P.: *The Frontier of Management: Where Tomorrow's Decisions are Being Shaped Today*. New York 1985.
- [2] DRUCKER, P.: *Nové reality*. Praha: Management Press 1995.
- [3] HOOD, N. – YOUNG, S.: *The Economics of Multinational Enterprise*. London: Longman Group UK Limited 1987.
- [4] ŠIKULA, M.: *Globalizácia – rázcestie civilizácie*. Bratislava: Sprint 1999.
- [5] WEFA – Wharton Economic Forecasting Associates. Philadelphia september 1998.
- [6] FED – Federal Reserve Bank of Cleveland. Research Homepage júl 1997.
- [7] OECD – Organization for Economic Cooperation and Development. Paris: OECD december 2002 – január 2003.
- [8] WB – World Bank. Washington december 2002.
- [9] IMF – International Monetary Fund. Washington september 2002.
- [10] Consensus – Consensus Economics. London november 2002.
- [11] EC – Economic Commission. Brusel december 2002.
- [12] LINK – Project LINK. New York – Philadelphia – Toronto: United Nations december 2002.
- [13] DIW – Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung. Berlin január 2003.
- [14] JP Morgan Chase Bank. New York máj 2002.
- [15] OECD, MSTI Database. Paris: OECD máj 2002.
- [16] WirtschaftsWoche, 15. decembra 2002.
- [17] Chystá sa reforma Paktu stability. *Ekonom*, 2002, č. 44.
- [18] Hospodárske noviny, 12. 11. 2002.
- [19] *World Economic Outlook 2001*. Washington: IMF 2001.
- [20] United Nations Development Programme. *Human Development Report 2002*.
- [21] ŠIKULA, M. a kol.: *Determinanty formovania priemyselnej politiky v podmienkach globalizácie a integrácie*. [Výskumné práce, č. 27.] Bratislava: ÚSSE SAV 2002.
- [22] PELLEŠOVÁ, p.: *Reflexe k hospodárskej politike České republiky v procese transformácie*. Studia Oeconomica, Slezská univerzita v Opavě, Frydek-Místek 2002.
- [23] *European Innovation Scoreboard*, december 2002.
- [24] YETRO: *White Paper on Foreign Direct Investment 2002 (Summary)*. Tokyo: YETRO 2002.
- [25] *New Report by the Economist Intelligence Unit: Foreign Investment Boom in Transition Economies Will Withstand Global Slowdown*. *Transition Newsletter*, zv. 12, č. 4. The World Bank/The William Davidson Institute október – december 2001.
- [26] *Das Kopf-an-Kopf-Rennen bei der Erweiterungsralley*. *Focus Europa*, 2002, č. 6.
- [27] NEUMANN, P.: *Aktuální hospodářská pozice USA jako dominantního centra v globálním ekonomickém prostředí*. Euroatlantický prostor 2000. [Výskumná práce, č. 3.] Praha: VŠE v Praze 2002.
- [28] BALÁŽ, P. – VERČEK, P.: *Nová ekonomika a jej postavenie v globalizujúcom sa svetovom hospodárstve*. *Politická ekonomie*, 50, 2002, č. 2.

## GLOBAL CONSEQUENCES OF THE EUROPEAN UNION ENLARGEMENT AND CONVERGENCE POSITION OF THE SLOVAK ECONOMY

Milan ŠIKULA

The objective of the presented article is to contribute to a more real approach to understanding the impact of the external environment's development on the conditions and consequences of Slovakia's accession into the EU. In this context, the article concentrates an analytical attention to the following areas of problems:

- a cardinal impact of globalisation processes and qualitative mega-competition on the EU and consequent high requirements on its global adaptation;
- present and prepared reforms of the mechanisms of the EU functioning;
- a convergence position of Slovakia among the candidate countries.

It has been characteristic for whole pre-globalisation development of internationalisation of the economic life that external – or international economic relations – as well as the system of the world economy, have kept the character of derivation, derived from the determining characteristics of national economies.

Globalisation represents a radical turnover in which the process of internationalisation is terminated, as its volume exceeds the critical threshold, in which the cumulating quantity of internationalisation of the state economic structures passes into a new quality – into the forming of a *world-wide structure*. Its formation means that the primary and determining character and the importance of economic relations and processes is moving from the inside of state entities to the global economic relations and processes, in which the key role is played by the transnational „players“ – TNCs (transnational corporations). Globalisation is thus dictating the logic of the evolution not only to the state economies, but also major regional integration alignments, like the EU, have to adapt themselves to a strong pressure of the globalisation trends.

While entering the EU, it has to be taken into consideration, that the EU is also a part of the globalising world economy, where it is confronted with an extremely challenging mega-competition, most of all with the USA and Japan. The position of the EU in the competition of three centres of the world economy has and will have radical impact on the future development of the integration process, its priorities and conditions. Because of this reason, it is relevant also in the context of the interests of the candidate countries. Data about the development in the economies of the USA, the EU and Japan documents a long-term downward trend in the annual averages of real GDP growth in the decades from 1950 – 2000. Concurrently, it reveals remarkable differences in a decreasing rate of the performance of mentioned economies.

From the view of the EU, the „scissors effect“ between performance of its economy and the performance of the USA economy becomes very significant. According to the

projections of prestigious foreign institutions, it is expected that after the year 2000 – except for 2001 – economic growth rate in the USA will be still – until 2004 – advancing the EU of more than 1 percentage point.

Besides the remarkable and still rising technologic advance, the most important advantage of the USA in relation to the EU is represented also by political and economic compactness and unique systematic economic policy that is far in advance from this one trying to be achieved during 40 years of integration in Europe. The competition with the USA will be very challenging strategic priority for the EU. The objectives and means of its fulfilment will influence European development essentially and they will also considerably influence the character of the conditions of the new member states, Slovakia included.

Global mega-competition raises the categorical request for the advancement in the competitiveness of the European Union as a whole, of all its member states and of its companies, on the basis of the formation of the Union as a compact economic complex with an internally harmonized business environment. For its formation, the EU plans to realize variety of key reforms in taxes, banking, financial and capital market, pension systems, labor market, agricultural policy, governance and its financing, Pact of Stability's criteria adherence and creation of the new principles and mechanisms of decision-making processes and the EU institutional structures functioning within the horizon of 2003 – 2006.

The difficulties and complications of the economic development in the EU, the problems in a realization of its reforms and in a functioning of the EMU are reflected into a modification of the conditions of the candidate countries' entry, which could bring several risks for them. It is obvious that the conditions of the entry of present candidate countries into the EU will be considerably more serious and more complicated than during the past enlargements. The candidate countries represent – before as well as after their entry into the EU – potential and real partners as well as competitors in various directions. In this context, it is important to identify our relative position among them. In the article, the position is analyzed by 11 indicators in relation to the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovenia. The most complex analysis of Slovakia's relative position among the other candidate countries is provided by the Transformation Effect Indicator and by the European Convergence Indicator. In the both cases, Slovakia has relatively the weakest convergence position.