

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
Fakulta podnikového manažmentu
Katedra manažmentu

DIZERTAČNÁ PRÁCA
Konkurencieschopnosť Slovenska a slovenských podnikov

Autor: Ing. Tibor Lalinský
Školiteľ: Dr. h. c. prof. Ing. Miroslav Grznár, DrSc.

Bratislava 2009

Obsah

Úvod	4
1. Teoretické východiská konkurencieschopnosti	7
1.1 Konkurencieschopnosť krajiny	10
1.1.1 Štádiá konkurenčnej schopnosti krajiny	14
1.1.2 Faktory konkurencieschopnosti krajiny	15
1.2 Meranie konkurencieschopnosti krajiny	17
1.2.1 Jednoduché ukazovatele konkurencieschopnosti	18
1.2.2 Súhrnné indikátory konkurencieschopnosti	25
1.3 Konkurencieschopnosť podnikovej sféry	32
1.3.1 Faktory konkurencieschopnosti podnikov	39
1.4 Meranie konkurencieschopnosti podnikovej sféry	47
2. Cieľ a metódy práce	52
2.1 Ciele dizertačnej práce	52
2.2 Metódy dizertačnej práce	54
2.2.1 Dotazníkový prieskum	56
3. Stav, vývoj a faktory konkurencieschopnosti Slovenska	66
3.1 Hodnotenie cenovej konkurencieschopnosti Slovenska	66
3.2 Konkurencieschopnosť Slovenska podľa vybraných súhrnných indikátorov	69
3.3 Alternatívny pohľad na konkurencieschopnosť Slovenska v EÚ	74
3.3.1 Metodológia hodnotenia	75
3.3.2 Výsledky hodnotenia	76
3.3.3 Výsledky čiastkovej analýzy	77
3.4 Najvýznamnejšie faktory konkurencieschopnosti Slovenska	78
4 Vývoj, výhľad a faktory konkurencieschopnosti podnikov	82
4.1 Základná charakteristika podnikového sektora na Slovensku	82
4.2 Finančná situácia slovenských podnikov	84
4.2.1 Plnenie čiastkových finančných cieľov v nefinančných podnikoch	91
4.3 Ziskovosť podnikov na Slovensku a v ostatných krajinách EÚ	93
4.3.1 Porovnanie podnikovej ziskovosti podľa krajín a odvetví	93
4.3.2 Úspešnosť najvplyvnejších podnikov v krajinách V4	95
4.3.3 Zdroje vysokej ziskovosti najväčších podnikov	99
4.4 Vplyv hlavných externých podnikových faktorov na konkurencieschopnosť	102
4.4.1 Dlhodobý vývoj najvýznamnejších externých faktorov	103
4.4.2 Citlivosť odvetví a veľkostných kategórií na vývoj výmenného kurzu	105
4.4.3 Citlivosť odvetví a veľkostných kategórií na vývoj úrokovej miery	107
4.4.4 Citlivosť odvetví a veľkostných kategórií na vývoj inflácie	109
4.5 Aktuálny stav podnikového prostredia – výsledky dotazníkového prieskumu	111
4.5.1 Podnikové prostredie	112
4.5.2 Odvetvové prostredie	113
4.5.3 Makroúrovňové prostredie	114
4.5.4 Silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby	114

<i>4.6 Faktory súčasnej konkurencieschopnosti – výsledky dotazníkového prieskumu.....</i>	<i>116</i>
4.6.1 Podnikové faktory	117
4.6.2 Odvetvové faktory	118
4.6.3 Makroúrovňové faktory.....	120
<i>4.7 Faktory budúcej konkurencieschopnosti – výsledky dotazníkového prieskumu.....</i>	<i>121</i>
4.7.1 Budúce podnikové faktory	122
4.7.2 Budúce odvetvové faktory	123
4.7.3 Budúce makroúrovňové faktory	123
4.7.4 Posun významnosti faktorov.....	125
<i>4.8 Výsledky podobných štúdií.....</i>	<i>127</i>
5. Vzájomné súvislosti konkurencieschopnosti Slovenska a slovenských podnikov	129
5.1 Jednoduchá medziúrovňová komparácia hlavných faktorov.....	130
5.2 Kvantitatívna medziúrovňová komparácia faktorov.....	131
6. Odporúčania pre teóriu a prax	134
Záver	140
Literatúra	147
Príloha	157
<i>Štruktúra a prehľad ukazovateľov porovnávaných súhrnných indikátorov</i>	<i>157</i>
<i>Použitý dotazník.....</i>	<i>160</i>
<i>Detailné výsledky dotazníkového prieskumu</i>	<i>162</i>

Úvod

Technologický rozvoj a prehlbujúca sa finančná integrácia spolu s postupnou liberalizáciou medzinárodného obchodu podporili proces globalizácie. Ten je rozhodujúcim faktorom napredovania vyspelých aj rozvíjajúcich sa ekonomík. Jedným z hlavných aspektov globalizácie bol rastúci význam služieb vo vzťahu k produkcii a produktom. V poskytovaní a vývoji služieb sú úspešnejšie najmä vyspelé krajiny, ktoré si tak upevnili svoju pozíciu vo svetovej ekonomike. V súvislosti s dynamickým rastom ekonomík s ohromným potenciálom ako sú India a Čína, sa však presadzovanie sa vyspelých krajín na globálnom trhu stalo náročnejším. Finančná kríza, ktorá prerástla do hospodárskej krízy, otriasla základmi mnohých vyspelých ekonomík a pozastavila stupňovanie sa významu služieb. Na určitú dobu sa stal opäť rozhodujúcim determinantom vývoj na makro úrovni. Faktory dlhodobého zvyšovania konkurencieschopnosti však zostávajú v platnosti.

Stále platí, že základom dlhodobu udržateľného hospodárskeho rastu spojeného so zvyšovaním blahobytu a konkurencieschopnosti krajiny je zdravý podnikový sektor, ktorý pre svoje úspešné napredovanie potrebuje kvalitné podnikateľské prostredie. Dôležité sú vzťahy s dodávateľmi, odberateľmi, ale aj konkurenciou. Globalizácia priniesla potrebu širšej spolupráce, preto sme svedkami vzniku rôznych „klastrov“, ktoré prispievajú k napredovaniu svojich členov.

Kvalita podnikateľského prostredia ovplyvňujúca investičné rozhodnutia podnikov vytvára potrebu definovania a skúmania konkurenčnej schopnosti aj na úrovni ekonomiky ako celku. Národná konkurencieschopnosť je primárne dôležitá hlavne pre malé otvorené ekonomiky závislé na medzinárodnom obchode a príleve zahraničných investícií, ktoré zvyšujú produktivitu a následne tiež životnú úroveň krajiny.

V prípade Slovenska je potrebné brať do úvahy aj vstup Slovenska do Európskej únie, ktorý priniesol nespočetné množstvo nových možností. Zároveň sa vzhľadom na vysokú mieru konkurencie na európskom trhu zvýšili nároky na výrobu aj poskytovanie služieb. Stúpol význam zvyšovania inovačnej aktivity podnikov, ako jedného z hlavných nástrojov udržania a zvyšovania konkurencieschopnosti.

Konkurencieschopnosť je pojem, ktorý sa často spája s vodcovstvom, rastom, rozvojom, úspechom, prosperitou alebo produktivitou. Je to pojem, ktorý je ťažké definovať, a preto je konkurencieschopnosť náročné zmerať, či už na úrovni podniku alebo na úrovni krajiny.

Na prahu vstupu Slovenska do eurozóny sme boli svedkami rastu konkurencieschopnosti našej krajiny, ale aj firiem v nej podnikajúcich. Dôkazom je napríklad historicky najvyšší ekonomický rast dosiahnutý v roku 2007, ale aj rastúci vývoz, ktorý mal veľký podiel na tvorbe hrubého domáceho produktu. Predložená práca prispieva do odbornej diskusie o stave, vývoji a faktoroch konkurencieschopnosti SR a podnikov na Slovensku. Snahou v závere formulovaných odporúčaní je upriamiť pozornosť na potrebu neustáleho zlepšovania podmienok na podnikanie využívaním ponúkaných príležitostí a odstraňovaním odhalených slabých stránok.

Prvá kapitola obsahuje súhrn teoretických poznatkov týkajúcich sa pojmu konkurencieschopnosť na makroúrovni, ako aj mikroúrovni. Prezentujeme názory čo najväčšieho počtu autorov v záujme obsiahnutia celého spektra významov, ktoré konkurencieschopnosť nadobúda. Venujeme sa tu viacerým prístupom k meraniu konkurencieschopnosti. Popisujeme najčastejšie používané ukazovatele. Pri prístupoch k hodnoteniu konkurencieschopnosti krajiny je dôraz kladený na súhrnné indexy konkurencieschopnosti zohľadňujúce súčasný vplyv viacerých ukazovateľov zároveň. Na mikro úrovni vychádzame najmä z prístupov k hodnoteniu finančného zdravia podnikov. Závery z tejto kapitoly boli podkladom pre vypracovanie praktickej časti dizertačnej práce, ktorá je obsahom nasledujúcich kapitol.

V druhej kapitole sa venujeme cieľom dizertačnej práce a zvoleným metódam. Hlavným cieľom bolo objektívne zhodnotenie konkurencieschopnosti Slovenska a slovenských podnikov a identifikácia rozhodujúcich faktorov. Empirický výskum vychádzal hlavne z informácií získaných dotazníkovou metódou. Okrem nej boli použité klasické metódy (analýza a syntéza, indukcia a dedukcia), ako aj metódy komparácie a kvantitatívne štatistické metódy.

Ďalšia kapitola už predstavuje praktickú časť práce, obsahuje analýzu konkurencieschopnosti Slovenska v porovnaní s ostatnými krajinami EÚ, s dôrazom na krajiny V4. V súvislosti so vstupom Slovenska do eurozóny je aktuálne aj porovnanie konkurenčnej schopnosti

Slovenska s ostatnými krajinami, ktoré spája spoločná mena euro. Nosnou časťou tejto kapitoly je vzájomné porovnanie aktuálneho stavu a vývoja konkurencieschopnosti krajín EÚ v dostupných súhrnných indexoch konkurencieschopnosti. Svoje miesto v hodnotení má však tiež analýza cenovej konkurencie založená na vývoji efektívneho výmenného kurzu. V závere kapitoly je uvedený sumár hlavných faktorov konkurencieschopnosti Slovenska.

Obsahom štvrtej kapitoly je opis finančnej situácie podnikového sektora v členení na odvetvia a veľkostné kategórie. Zaujímavé výsledky prináša porovnanie konkurencieschopnosti najväčších slovenských podnikov s najväčšími podnikmi v ostatných krajinách V4. Výsledky dotazníkového prieskumu sú uvedené v členení podľa troch hlavných oblastí, ktoré boli sledované. Prvú oblasť predstavujú zistenia ohľadne stavu vnútropodnikového, odvetvového a makro prostredia podnikov z pohľadu oslovených manažérov. Druhú oblasť tvoria faktory súčasnej konkurencieschopnosti vybraných podnikov a tretia oblasť si všíma faktory budúcej konkurencieschopnosti.

Piata kapitola je venovaná vzájomným súvislostiam konkurencieschopnosti Slovenska a slovenských podnikov. Hlavnou otázkou bolo, či konkurencieschopnosť slovenského podnikového sektora korešponduje s konkurencieschopnosťou Slovenska. Ďalším dôležitým bodom bola identifikácia spoločných faktorov konkurencieschopnosti.

Vychádzajúc zo záverov predchádzajúcich kapitol formulujeme v poslednej kapitole opatrenia, ktoré bude potrebné realizovať v záujme zlepšenia súčasného stavu a zabezpečenia dlhodobého rastu konkurencieschopnosti Slovenska a podnikov v ňom operujúcich.

1. Teoretické východiská konkurencieschopnosti

Konkurencieschopnosť nie je jednoznačne definovaný pojem. Nadobúda množstvo významov. K najčastejšie spomínaným patria vývozná konkurencieschopnosť, konkurencieschopnosť malých a stredných podnikov, ekonomická konkurencieschopnosť, regionálna konkurencieschopnosť, zodpovedná konkurencieschopnosť a zelená konkurencieschopnosť. Konkurencieschopnosť sa tak stala pojmom, ktorý sa spája s vodcovstvom, rastom, rozvojom, úspechom, prosperitou alebo produktivitou.

Konkurencieschopnosť pochádza z latinského slova „competere“, ktoré znamená účasť v podnikovom súperení o trhy. Postupne sa začal tento pojem používať na opis ekonomickej sily subjektu s porovnaním s jeho konkurentmi v globálnej trhovej ekonomike, v ktorej tovary, služby, ľudia, zručnosti a nápady voľne prekračujú geografické hranice.¹

S rastúcou globalizáciou a liberalizáciou sú podniky a krajiny stále viac vystavované globálnej konkurencii. V tomto prostredí sa zdá byť fundamentálnou podmienkou existencie podnikov i krajín ich schopnosť konkurovať na medzinárodnej úrovni. Konkurencieschopnosť je zároveň kľúčovým predpokladom úspechu, prináša ekonomický rast, udržateľný rozvoj a zvýšenie životnej úrovne obyvateľov.

Napriek tomu, že konkurencieschopnosť je relatívne mladý pojem, jej podstata bola skúmaná už pred mnohými rokmi, aj keď pod iným názvom. Boli to predovšetkým teórie medzinárodného obchodu, ktoré prispeli k rozvoju koncepcie konkurencieschopnosti. Postupne sa však dostávali do popredia faktory ako ľudský kapitál, inovácie, sociokultúrne vplyvy a manažment.

Smith² okrem štyroch základných výrobných faktorov (pôda, kapitál, prírodné zdroje a práca), definoval teóriu absolútnych nákladov, resp. absolútnych výhod. Podľa nej najväčšie a prirodzené výhody prináša národom taká medzinárodná deľba práce, pri ktorej sa krajiny špecializujú na výrobu tých tovarov, pri ktorých dosahujú najnižšie absolútne náklady.

¹ Murths (1998).

² Smith (2001).

Ricardo³ prispel teóriou komparatívnych výhod. Podľa neho by sa krajina mala špecializovať na výrobu tovarov, ktoré dokáže vyrobiť najefektívnejšie a dovážať tie tovary, ktoré dokáže vyrobiť relatívne menej efektívne. V tomto prípade sa môže stať, že krajina bude dovážať aj výrobky, ktoré by mohla vyrobiť efektívnejšie než iné krajiny.

Heckscher a Ohlin⁴ si okrem komparatívnych výhod všimajú aj rozličnú vybavenosť krajín výrobnými faktormi, ktorá má za následok rôzne ceny výrobných faktorov v jednotlivých krajinách.

List⁵ bol toho názoru, že vlády by mali vytvárať opatrenia na podporu „národnej produkčnej sily“ posilnením priemyselnej produkcie. Obhajoval dočasnú, cielenú ochranu pre krajiny na nízkej úrovni industrializácie.

Marx⁶ zdôraznil vplyv sociopolitického prostredia na ekonomický rozvoj a Weber⁷ hľadal súvislosti medzi hodnotami, vierou a výkonnosťou krajín.

Schumpeter⁸ vyzdvihol úlohu podnikania. Podľa neho pokrok je dôsledkom nerovnováhy, ktorá podporuje inováciu a technologický rozvoj, v tejto súvislosti definoval proces kreatívnej deštrukcie.

Sloan⁹ a Drucker¹⁰ prispeli k rozvoju konceptu manažmentu ako kľúčového faktora konkurencieschopnosti. Robert Solow¹¹ študoval faktory ekonomického rastu USA a zvýraznil dôležitosť vzdelania, inovácií a know-how.

Krugman¹² je známy svojou kritikou samotného definovania a skúmania konkurencieschopnosti na úrovni krajiny. Konkurovať si môžu podniky, nie však krajiny. Zároveň varuje pred zneužívaním pojmu klesajúcej medzinárodnej konkurencieschopnosti

³ Ricardo (1980).

⁴ Leamer (1995).

⁵ <http://cepa.newschool.edu/het/profiles/list.htm>

⁶ Hollander (2008).

⁷ Loužek (2007).

⁸ Iša (2004).

⁹ McDonald a Chandler (2003).

¹⁰ Edersheim (2007).

¹¹ Gonda (2005).

¹² Krugman (1994).

na zakrývanie ekonomických problémov krajín, ktoré sú domáceho pôvodu.¹³ K analýze konkurencieschopnosti však prispel aj skúmaním nákladov z rozsahu. Na výskume v tejto oblasti je založená aj jeho analýza obchodných vzorcov a miest, kde sa ekonomická aktivita vykonáva, za ktorú získal Nobelovu cenu za ekonómiu za rok 2008. Podľa Krugmana¹⁴ v odvetviach, v ktorých v súvislosti veľkými úsporami z rozsahu výroby podniká iba zopár firiem, môžu krajiny dominovať v exporte určitého tovaru už len z toho dôvodu, že mali podnik, ktorý bol priekopníkom – prvým, ktorý začal v danom odvetví podnikat’.

Lucas a Romer¹⁵ prispeli skúmaním úlohy ľudského kapitálu a inovácií pri raste konkurencieschopnosti. Negroponte¹⁶ a množstvo ďalších moderných ekonómov sa zase venovali vedomostiam a technológiám ako najvýznamnejším determinantom konkurencieschopnosti.

Najvýznamnejším a najcitovanejším autorom v oblasti štúdia konkurencieschopnosti je Michael Porter. Jeho najznámejším prínosom je definícia systémového modelu, nazvaného „Diamant konkurencieschopnosti“¹⁷. Hoci jeho modely boli najskôr aplikované v podnikoch, neskôr sa preniesli do skúmania konkurencieschopnosti odvetví, krajín, regiónov a zoskupení jednotlivých krajín. Porterov prístup ku skúmaniu konkurencieschopnosti sa stal nosnou časťou analýzy konkurencieschopnosti slovenských podnikov¹⁸ prezentovanej v nasledujúcich kapitolách.

Z vyššie uvedeného historického prehľadu vyplýva, že konkurencieschopnosť sa spočiatku spájala takmer výlučne s problémami medzinárodného obchodu. Postupne však dochádzalo k zdôrazňovaniu ďalších faktorov. Pričom dôležitou otázkou pri skúmaní konkurencieschopnosti bola úloha štátu.

¹³ Ako príklad možno uviesť situáciu v Nemecku (ale aj v iných krajinách EÚ-15), kde sa domáci politici pri vysvetľovaní klesajúceho hospodárskeho rastu často odvolávali na klesajúcu medzinárodnú konkurencieschopnosť ich krajiny zapríčinenú neférovým správaním sa nových členských krajín pri získavaní zahraničných investícií a využívaní lacnej pracovnej sily. Skutočným problémom týchto krajín bol však nezdravý domáci fiškálny vývoj a strach z realizácie nevyhnutných reforiem (hlavne v oblasti zlepšenia flexibility trhu práce).

¹⁴ Krugman (1979).

¹⁵ Romer (1990).

¹⁶ Negroponte (2005).

¹⁷ Porter (1990).

¹⁸ Pod pojmom slovenské podniky máme na mysli podniky podnikajúce na Slovensku.

Ako naznačuje historický vývoj, konkurencieschopnosť nie je čisto ekonomický pojem, konkurencieschopnosť je založená na vzťahoch medzi rôznymi úrovňami a aktérmi v dlhodobom horizonte. Týka sa podnikov, odvetví, krajín, nadnárodných zoskupení a je odrazom výsledkov konania súkromných podnikateľských subjektov i verejných inštitúcií.

Vzhľadom k množstvu rôznorodých definícií konkurencieschopnosti, je potrebné vybrať vhodný prístup k analýze tohto pojmu. Základným prístupom je diferenciácia pojmov na základe hlavných účastníkov a ich cieľov, ktoré chcú svojou konkurencieschopnosťou naplniť. Z tohto pohľadu možno hovoriť o konkurencieschopnosti konkrétnej osoby, konkurencieschopnosti podniku, prípadne odvetvia a konkurencieschopnosti národa. S rastúcou úrovňou rastie zložitosť definície, ale aj zabezpečenia konkurencieschopnosti. Konkurencieschopnosť na úrovni konkrétnej osoby možno definovať a dosiahnuť relatívne jednoducho v porovnaní s konkurencieschopnosťou na úrovni krajiny.

Konkurencieschopnosť konkrétnej osoby sa často spája s ochotou čeliť konkurencii s ostatnými. Na Princetonskej univerzite chápu individuálnu konkurencieschopnosť ako „agresívnu snahu konkurovať“¹⁹. Hlavným cieľom je v tomto prípade dosahovanie lepších výsledkov v porovnaní s ostatnými na základe fyzických schopností, inteligencie, špeciálnych vedomostí, skúseností a pod. Cieľom tiež môže byť zlepšenie sa v porovnaní s minulosťou. Konkurencieschopnosť nemusí byť na tejto úrovni založená výlučne na agresívnosti, pribojnosti, ale aj na atraktivite osoby. To platí nielen v prípade konkurencieschopnosti konkrétnej osoby, ale aj v prípade konkurencieschopnosti podnikov a krajín, ktorým je venovaná táto práca.

1.1 Konkurencieschopnosť krajiny

V pozadí analýzy konkurencieschopnosti krajiny dodnes stojí problematika skúmania komparatívnych výhod²⁰. Klasický a neoklasický prístup k pojmu komparatívna výhoda bol založený na zásadách komparatívnych nákladov. Tento prístup ďalej rozvíjali ekonomické teórie, ktoré vychádzali z technologických faktorov komparatívnych výhod. Upozorňujú

¹⁹ www.cogsci.princeton.edu/cgi-bin/webwn

²⁰ Nemcová (1999).

na potrebu prispôbiť sa faktorom dopytu a na fakt, že zdanlivo primeraná a vhodná štruktúra exportnej ponuky sama osebe negarantuje konkurencieschopný vývoz.

Moderné o trhovú teóriu opierajúce sa názory spochybňujú jeden zo základných predpokladov klasickej a neoklasickej teórie, ktorým je dokonalé fungovanie trhu. Z aplikovania modelov nedokonalkej konkurencie v podmienkach medzinárodného obchodu vyplýva, že konkurencieschopnosť nemožno dostačujúco vysvetliť a zhodnotiť iba z pohľadu na strane ponuky alebo dopytu. A to preto, lebo mikroštruktúra ponuky a dopytu je rozdielna a tarifné ohraničenia trhu a intenzita konkurencie stoja proti sebe.²¹

Hodnotenia konkurencieschopnosti vychádzajúce z ponuky sú založené na hypotéze, že vzhľadom na konkurenciu, nižšie merné náklady výrobných faktorov umožňujú zvýšenie zisku alebo zvýšenie podielu na trhu v porovnaní s konkurenciou²². Najčastejšie používaným ukazovateľom konkurencieschopnosti meranej z hľadiska ponuky sú jednotkové náklady práce. Do tejto oblasti spadajú aj tradičné faktory ako klimatické podmienky, vlastníctvo prírodných zdrojov a pod.

Dopytová stránka konkurencieschopnosti má svoje opodstatnenie hlavne pri objasňovaní vzájomného obchodu medzi krajinami na rovnakom (a vysokom) stupni rozvoja vnútroodvetvovej deľby práce. Dôležitá tu nie je cenová konkurencieschopnosť, ale diferenciácia ponuky.

Nový charakter konkurencie posunul aj ťažisko v štruktúre faktorov konkurenčných výhod od statických k dynamickým. Statické konkurenčné výhody pramenili z prírodných, resp. tradíciou vytvorených podmienok príslušnej krajiny. Menili sa preto iba pozvoľna. Ich vplyv na štruktúrne zmeny ekonomiky bol daný predovšetkým zmenami v dopyte. Podnety na dynamické konkurenčné výhody vychádzajú viac zo strany ponuky vo forme inovačných aktivít a pôsobia na kvalitatívnu stránku výrobkov a výrobných postupov.

²¹ Nemcova (1999).

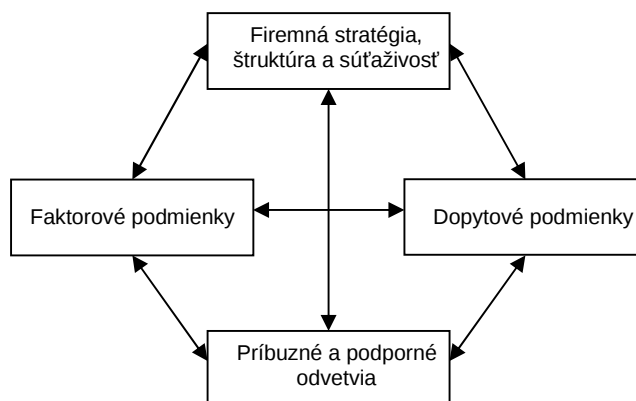
²² Tento prístup je založený na troch predpokladoch, ktoré zužujú možnosť jeho praktického použitia. Prvým predpokladom je, že exportérovi nevznikajú dodatočné náklady pri zmene miery využitia kapacít. Druhým predpokladom je tzv. Marshallova-Lernerova-Robinsonova podmienka elasticity dovozu a vývozu, ktorej podstatou je, že zníženie exportnej ceny zvyšuje dopyt, a tým umožňuje aj zvýšenie exportu. Tretím predpokladom je, že na zmenu ceny faktorov v čase t reaguje konkurencia s takým oneskorením, že táto zmena sa neodráža v zmene podielov na trhu v čase $t+1$.

Motorom nového typu konkurenčných výhod sa stali faktory založené na vedeckotechnickom pokroku²³.

Najväčším prínosom pre skúmanie konkurencieschopnosti na úrovni krajín bola práca M. Portera²⁴. Jeho viacfaktorový prístup bol prelomom v štúdiu konkurencieschopnosti na makro úrovni. Pri hodnotení konkurencieschopnosti krajín vychádza z konkurencieschopnosti podnikovej sféry. V podstate aplikoval svoju teóriu pôvodne formulovanú v súvislosti s konkurencieschopnosťou podnikov na úroveň jednotlivých krajín, čo bolo následne predmetom rozsiahlej kritiky.

Porter²⁰ navrhol aplikáciu „diamantového prístupu“, ktorým poukazuje na systematické vzťahy medzi štyrmi hlavnými faktormi konkurenčnej schopnosti. Po prvé, ide o faktorové podmienky zahŕňajúce postavenie krajiny z hľadiska výrobných faktorov (predovšetkým úroveň pracovnej sily a infraštruktúry). Po druhé, je to faktor šírky a štruktúry dopytu na domácom trhu. Po tretie, hovoríme o faktore existencie príbuzných a podporných odvetví. A po štvrté, ide o faktor firemnej stratégie, štruktúry a súťaženía. Tieto štyri hlavné faktory vzájomne súvisia a možno ich zobrazit' vo forme „diamantu“.

Obr. 1: Diamant konkurencieschopnosti



Zdroj: Porter, 1990.

Iní autori²⁵ si všímajú konkurencieschopnosť z časového hľadiska. Konkurenčná schopnosť národných ekonomík je dlhodobo určovaná predovšetkým kvalifikáciou pracovných síl

²³ Klas (1998).

²⁴ Porter (1990).

²⁵ Napr. Gabrielová (1998).

a schopnosťou podnikových subjektov inovovať a diverzifikovať produkciu. Z krátkodobého hľadiska ovplyvňuje však konkurenčnú schopnosť aj vzťah medzi vývojom pracovných nákladov a produktivity práce, ktorý treba v medzinárodnom porovnávaní korigovať o zmeny výmenného kurzu. V krátkodobom i dlhodobom horizonte sa teda konkurenčná výkonnosť ekonomiky spája so schopnosťou krajiny efektívne využiť svoje produkčné a iné výhody na medzinárodnom trhu²⁶.

Teoretické vymedzenia konkurencieschopnosti odrážajú aj makroekonomickú situáciu aktuálnu v danom období. Diskusie o konkurencieschopnosti sa vynášajú najmä vtedy, keď sa krajiny obávajú, že stratia popredné miesto na trhu, alebo ho už stratili. Významným impulzom bolo napätie na medzinárodnom trhu medzi pólmi triády – USA, EÚ a Japonsko²⁷. Diskusie pokračovali v súvislosti so vznikom jednotného trhu EÚ a naberali na význame i po vstupe nových členských krajín do EÚ. Súčasná veda sa pri skúmaní aspektov rastu konkurencieschopnosti sústreďuje predovšetkým na poznatky. Poznatky sa vo všeobecnosti stávajú hlavným zdrojom konkurencieschopnosti a prechod na poznatkovo založenú ekonomiku sa stáva fenoménom súčasnosti.

Konkurenčnú schopnosť ekonomiky možno chápať ako schopnosť dostatočne vyvážať tovary a služby s cieľom zabezpečiť vonkajšiu ekonomickú vyváženosť, ale súčasne zabezpečovať kontinuálny rast dôchodku na obyvateľa pri dostatočnej úrovni využívania národných faktorov a dosahovaní ďalších sociálnych a environmentálnych cieľov. Je to schopnosť krajiny alebo firmy vytvárať relatívne viac bohatstva ako konkurenti na svetových trhoch²⁸.

Výbor pre politiku konkurencieschopnosti USA charakterizuje konkurencieschopnosť ako schopnosť krajiny či firmy produkovať tovary, ktoré obstoja na medzinárodných trhoch, a zároveň sú schopné zväčšovať reálne príjmy občanov²⁹. OECD chápe konkurencieschopnosť ako meradlo výhody alebo nevýhody krajiny v predaji svojich výrobkov na medzinárodných trhoch.³⁰

V súlade s vymenovanými prístupmi možno konkurencieschopnosť definovať ako schopnosť krajiny prenikať svojimi obchodovateľnými tovarmi a službami na svetové trhy a z takejto medzinárodnej výmeny získavať výhody.

²⁶ Baláž (1996).

²⁷ Outrata (1998).

²⁸ Vokorokosová (2003).

²⁹ Jirásek (1992).

³⁰ Glossary of Statistical Terms, OECD, 2005.

Európska komisia³¹ definovala konkurencieschopnosť ako trvalo exponovanú schopnosť firiem, odvetví, regiónov, národných a nadnárodných asociácií zabezpečiť v rámci medzinárodnej konkurencie relatívne vysokú návratnosť výrobných faktorov a relatívne vysokú úroveň zamestnanosti na udržateľnom základe.

Podľa Hečkovej³² vstup ekonomiky do globalizačnej fázy radikálne zmenil povahu konkurencieschopnosti. V súčasnosti si početní aktéri z rôznych trhov sveta konkurujú na všetkých trhoch súčasne. Táto nová konkurencieschopnosť, s označením ako globálna, zdôraznila nezávislosť rôznych úrovní globalizácie (obchod s tovarmi a službami, priame investície, transfer technológií, presuny kapitálu). Pod globálnou konkurencieschopnosťou chápeme potrebu firiem byť schopnými mobilizovať simultánne celý rad schopností a zručností. Dôležitá je synergia širokej škály špecializovaných priemyselných, finančných, technologických, komerčných, administratívnych a kultúrnych schopností lokalizovaných v rôznych regiónoch alebo dokonca kontinentoch.

1.1.1 Štádiá konkurenčnej schopnosti krajiny

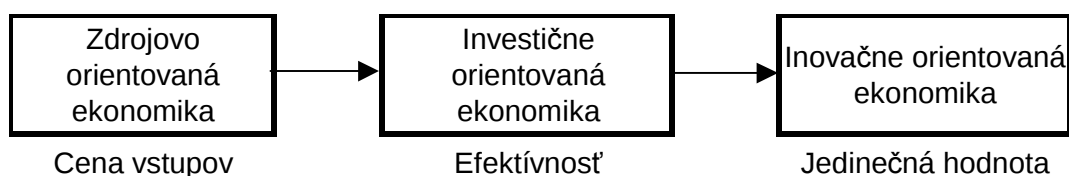
V súčasnosti sa zdôrazňuje význam poznatkov a inovácií pri formovaní konkurencieschopnosti krajín i regiónov. Podobné faktory akcentuje aj tzv. Lisabonská stratégia, ktorej pôvodným cieľom bolo vytvoriť z EÚ do roku 2010 najkonkurencieschopnejšiu a najdynamickejšiu poznatkovú ekonomiku na svete, schopnú udržateľného hospodárskeho rastu, v ktorej bude viac a lepších pracovných miest a väčšia sociálna súdržnosť. Krajiny EÚ však nie sú schopné využívať poznatky v rovnakej miere, nachádzajú sa v odlišných štádiách rozvoja konkurenčnej schopnosti.

Porter³³ definoval tri štádiá konkurenčnej schopnosti krajiny a zdrojov ich komparatívnych výhod. V prvom štádiu krajina ťaží z lacnej pracovnej sily a prírodných zdrojov. V druhom štádiu sa zdrojom komparatívnych výhod stáva efektívnosť výroby štandardných komodít. A tretie štádium sa spája s výrobou inovačných produktov a poskytovaním služieb.

³¹ Európska komisia (1990).

³² Hečková (2007).

³³ Porter (1980).

Obr. 2: Štádiá konkurencieschopnosti

Zdroj: Porter, 1990.

V súvislosti s podporou konkurencieschopnosti je potrebné uvedomiť si, že vo veku high-tech komparatívna výhoda nie je daná, ale je to parameter, ktorý musí byť vytvorený a že ak si jedna strana etabluje svoju výhodu, je temer nemožné, aby jej táto výhoda bola odobratá, čo platí na úrovni národného (resp. sektorového) inovačného systému, ale neplatí na úrovni jednotlivých firiem³⁴.

1.1.2 Faktory konkurencieschopnosti krajiny

V rámci vyššie vymenovaných teoretických východísk konkurencieschopnosti krajín sme spomenuli viacero z množstva konkrétnych faktorov, ktoré formujú konkurencieschopnosť krajín. K uvedeným faktorom je možné pridať mnohé ďalšie, ktorým sa autori venujú individuálne bez širších teoretických súvislostí.

Pri tvorbe podmienok pre zvyšovanie konkurenčnej schopnosti ekonomiky sa musí klásť dôraz na vlastnú inovačnú schopnosť krajiny, podmienky pre transfer technológií, priame zahraničné investície, technologickú absorpciu podnikového sektora, informatizáciu spoločnosti, rozsah a efektívnosť výdavkov na vedu a výskum.³⁵ Sprievodným javom vysokej konkurenčnej schopnosti krajiny sú potom nízko energeticky náročné výroby.³⁶

Konkurencieschopnosť je možné zabezpečiť hlavne vytvorením vhodných nástrojov a podmienok pre rozvoj znalostnej ekonomiky.³⁷ Podľa Rosenberga a Tokárovej³⁸ vytváranie

³⁴ Šikula a kol. (2003).

³⁵ Vincúr (2005).

³⁶ Dičér (2007).

³⁷ Mikulec (2008).

znalostnej ekonomiky i spoločnosti si vyžaduje urýchlené uplatňovanie nových technológií prostredníctvom nových foriem koncentrácie vedy, výskumu, inovácií a firiem. Medzi nové formy koncentrácie patria technologické inkubátory, podnikateľské inkubátory, klastre a klastrové iniciatívy. V súčasnosti už aj domáci autori stále častejšie analyzujú úlohu vzájomnej spolupráce medzi podnikmi formou klastrov a ich synergické efekty.³⁹

Význam klastrov z pohľadu zvyšovania konkurencieschopnosti krajiny si v značnej miere všímajú aj Porter⁴⁰. Pod klastrami chápe miestne koncentrácie vzájomne prepojených firiem a inštitúcií v konkrétnom odbore. Z hľadiska koncepcie činností klastrov rozlišujeme tri koncepcie. Prvou sú tzv. informačné siete, založené školou strategického manažmentu, ktorá kombinuje regionálne a inovatívne elementy siete firiem, inštitúcií a vlády, pričom zdôrazňuje neformálnosť klastrov. Potom sú to regionálne klastre, založené školou regionálnej ekonomiky, ktorá chápe klastre ako regionálnu aglomeráciu firiem do špecializovaných klastrov. Tretia koncepcia, založená školou priemyselných organizácií, sa spája s inovačnými klastrami, ktoré predstavujú kooperatívnu inováciu a výmenu poznatkov medzi členmi navzájom ako aj na trhu produktov.

Nedostatočne rozvinutú medzipodnikovú spoluprácu vo sfére inovácií vidí Bobáková⁴¹ ako jednu z hlavných príčin slabej inovatívnosti podnikov na Slovensku, ktorá je ďalším dôležitým faktorom konkurencieschopnosti. Šikula⁴² argumentuje, že dlhodobu udržateľnú konkurencieschopnosť je možné dosiahnuť len stratégiou založenou na inovačných komparatívnych výhodách. Žák⁴³ skúma vplyv nadmernej byrokracie, ktorá je tiež jednou z bariér zvyšovania konkurencieschopnosti Českej republiky, ako aj Slovenska.

Získanie a udržanie si konkurenčnej výhody sa v rastúcej miere spája s investíciami do informačných systémov. Implementácia informačných technológií mení charakter klasického konkurenčného prostredia, pričom hovoríme o novom type konkurencie, ktorý nazývame e-konkurenciou⁴⁴. Rýchlosť prechodu na tento nový typ konkurencie súvisí s pripravenosťou širokých vrstiev obyvateľstva na používanie moderných informačných

³⁸ Rosenberga – Tokárová (2007).

³⁹ Napr. Skokan (2004), Čorejová – Štofková (2007), Mizera (2007).

⁴⁰ Porter (1998).

⁴¹ Bobáková (2007).

⁴² Šikula (2007).

⁴³ Žák (2007).

⁴⁴ Rouvinen (2002).

a komunikačných technológií. Pripravenosť závisí od schopností ľudí pracovať s informáciami.

Nedávny vývoj na Slovensku je príkladom toho, ako sa vplyv naakumulovaných priamych zahraničných investícií (PZI) môže odraziť v dynamickom hospodárskom raste a vyššej konkurencieschopnosti. Fliegová⁴⁵ uvádza, že pôsobenie PZI vedie k znižovaniu nákladov na výskum a vývoj, čím pozitívne vplývajú na ekonomický rast krajiny a prostredníctvom efektu prelievania technológií, poznatkov, organizačných a riadiacich zručností napomáhajú tiež k zvyšovaniu konkurencieschopnosti a vyvolávajú tlak na zvyšovanie produktivity. Vplyv PZI v spojení s investíciami do technologickej a informačnej infraštruktúry zdôrazňuje aj Kopkáš⁴⁶.

Kľúčovým prvkom v snahe EÚ vytvoriť konkurencieschopnejšiu ekonomiku je zvýšenie mobility pracovnej sily.⁴⁷ Napriek jednotnému trhu existujú stále významné bariéry mobility pracovnej sily, ktoré znižujú flexibilitu pracovného trhu. Pritom dôležitá je nielen teritoriálna mobilita, ale aj mobilita medzi odvetviami a profesiami.

Medzinárodná konkurencieschopnosť je širokospektrálny a diverzifikovaný pojem. Aj princípy sociálnej politiky a dialógu možno považovať za oporné stĺpy, ktoré môžu prehovoriť do celkového konkurenčného postavenia firmy alebo aj nadnárodnej korporácie, prípadne ovplyvniť existujúcu pozíciu, či prístup ostatných trhových partnerov⁴⁸.

Benešová⁴⁹ sa snažila identifikovať vzťah medzi vonkajšou ekonomickou rovnováhou, resp. saldom zahraničného obchodu a úrovňou konkurencieschopnosti. Na základe vývoja v Českej republike dospela k záveru, že ani výrazná vonkajšia nerovnováha sa nemusí prejavovať v zhoršení konkurencieschopnosti krajiny.

1.2 Meranie konkurencieschopnosti krajiny

Konkurencieschopnosť krajín meriame pomocou jednoduchých ukazovateľov cenovej a nákladovej konkurencieschopnosti, ku ktorým zaradujeme aj indikátory komparatívnych

⁴⁵ Fliegová (2007).

⁴⁶ Kopkáš (2007).

⁴⁷ Chandoga (2007).

⁴⁸ Baláž (2005).

⁴⁹ Benešová (2008).

výhod a špecializácie. Okrem týchto ukazovateľov sa konkurencieschopnosť krajín meria aj prostredníctvom niekoľkých súhrnných indexov, ktoré zohľadňujú postavenie krajín vo viacerých jednoduchých ukazovateľoch.

1.2.1 Jednoduché ukazovatele konkurencieschopnosti

Ukazovatele externej (cenovej) konkurencieschopnosti

Reálny kurz je často považovaný za indikátor vývoja externej konkurencieschopnosti ekonomiky a reálne zhodnocovanie meny je často interpretované ako potenciálna strata cenovej konkurencieschopnosti. Reálne zhodnocovanie domácej meny na Slovensku, ale aj v ostatných nových členských krajinách EÚ pozorované v minulých rokoch bolo preto z tohto hľadiska chápané ako zdroj problémov v oblasti externej rovnováhy krajiny.

Vzťah medzi reálnym kurzom a konkurencieschopnosťou však nie je jednostranný⁵⁰. Na jednej strane môže reálne zhodnocovanie znamenať pokles konkurencieschopnosti (v prípade, keď sa reálny kurz stáva nadhodnoteným vzhľadom k rovnovážnej hodnote). Na druhej strane môže reálne zhodnocovanie odrážať rastúcu konkurencieschopnosť vplyvom rastu produktivity alebo kapitálového vybavenia ekonomiky. To znamená, že zmeny reálneho kurzu je potrebné sledovať z hľadiska fundamentálnych determinantov a až potom je možné posúdiť, či zhodnocovanie je príčinou klesajúcej konkurencieschopnosti, alebo naopak dôsledkom rastúcej konkurencieschopnosti.

Hodnotenie vplyvu zmien reálneho kurzu na konkurencieschopnosť ekonomiky komplikuje viacero ďalších faktorov. Obchodovateľné statky nie sú homogénne, čo vyžaduje skúmať konkurencieschopnosť domácej výroby vzhľadom k hlavným obchodným partnerom, odlišným svetovým regiónom a rôznym skupinám výrobcov. Konkurencieschopnosť ekonomiky v určitom odvetví závisí nielen od reálneho kurzu, ale aj produktivity v tomto odvetví, štruktúry ciel a relatívnych cien⁵¹ v jednotlivých ekonomikách. Tu sa vynára ďalší problém spojený s prechodom na sofistikovanejšiu produkciu a s tvrdšou konkurenciou v dôsledku rastu produktivity. Vyššia produktivita v tomto prípade nemusí automaticky

⁵⁰ Frait - Komárek (2001).

⁵¹ Teda úrovni cien v danom odvetví vzhľadom k cenám v ostatných odvetviach (resp. relatívnej cenovej úrovni) v danej krajine.

znamenat' vyššiu konkurencieschopnosť a oprávnenosť reálneho zhodnocovania, lebo krajina potom konkuruje na úplne inej úrovni, než predtým. Prechod na sofistikovanejšiu výrobu je zároveň ľahší pri relatívne slabšom kurze než pri relatívne silnejšom, aj preto je potrebné dôsledné skúmanie vývoja reálneho kurzu a jeho vplyvu na konkurencieschopnosť ekonomiky.

Posudzovanie rovnováhy a udržateľnosti reálneho zhodnocovania je v tranzitívnych ekonomikách (ako aj na Slovensku) komplikované fenoménom dvojrychlostnej ekonomiky. Pod dvojrychlostnou ekonomikou pritom rozumieme odlišný vývoj v „novom“ (zahraničnom) sektore, ovládanom predovšetkým zahraničnými firmami a v „starom“ (domácom) sektore, ovládanom tradičnými domácimi subjektmi a štátom. Hlavným problémom v tejto súvislosti je fakt, že reálne zhodnocovanie (často v prevažnej miere) zodpovedá pozitívnemu fundamentálnemu vývoju v „novom“ sektore. Teoreticky by sa časť „starého“ sektora mala rastať produktivita prispôbiť a neprispôsobiteľná časť by mala zaniknúť. V tranzitívnych ekonomikách však vzhľadom k nedostatočne vyvinutému inštitucionálnemu rámcu a slabej politickej vôle neefektívne podniky neopúšťajú trh a uvažujú dodatočné náklady na relatívne životaschopné podniky a spomaľujú konvergenciu. V tranzitívnych ekonomikách sa zhodnocovanie reálneho kurzu odráža aj na deindustrializácii týchto ekonomík.

Reálny výmenný kurz je zväčša vypočítaný na základe indexu spotrebiteľských cien, indexu cien priemyselných výrobcov, alebo na základe indexu jednotkových nákladov práce. Pri aplikácii týchto ukazovateľov si musíme uvedomiť určité odlišnosti v ich výpovednej schopnosti.

Reálny výmenný kurz založený na indexe spotrebiteľských cien má tú výhodu, že je ľahko dostupný. Jeho nevýhodou je, že index spotrebiteľských cien zahŕňa množstvo neobchodovateľných tovarov a služieb, nezahŕňa však medziprodukciiu a spotrebný kôš pre jednotlivé krajiny sa často líši.

Reálny výmenný kurz založený na indexe cien priemyselných výrobcov odstraňuje nedostatky predchádzajúceho ukazovateľa, no pri jeho využívaní na porovnanie konkurencieschopnosti krajín je potrebné brať do úvahy, že firmy môžu znižovať ceny v záujme udržania si konkurencieschopnosti, čo sa odrazí v krátkodobom poklese ziskov.

Za najvhodnejší ukazovateľ sa často pokladá reálny výmenný kurz založený na jednotkových nákladoch práce. Tento ukazovateľ je však veľmi citlivý od fázy ekonomického cyklu. Pokles jednotkových nákladov práce môže byť daný substitúciou kapitálu prácou a nemusí tak byť znakom rastúcej celkovej konkurencieschopnosti.⁵²

Ukazovatele nákladovej konkurencieschopnosti

Napriek tomu, že analýza jednotkových nákladov práce (ULC) je dôležitá prevažne z hľadiska skúmania cenovej stability a rovnováhy, poskytuje cenné informácie aj pre hodnotenie konkurencieschopnosti, konkrétne tzv. nákladovej konkurencieschopnosti.

Indikátor ULC je na úrovni národného hospodárstva definovaný ako podiel úplných nákladov práce na jedného pracovníka a produktivity práce. Produktivita práce je daná podielom reálneho HDP a celkovej zamestnanosti. Keď ULC rastú (klesajú) znamená to, že úplné náklady práce rastú rýchlejšie (pomalšie) ako produktivita práce. Ak nominálne jednotkové náklady práce vyjadríme v cenovej hladine určitého roku, dostaneme ukazovateľ reálnych jednotkových nákladov práce (RULC).

ULC a RULC možno vypočítať aj na odvetvovej úrovni. Oba indikátory sú zvyčajne prezentované ako percento medziročnej zmeny, alebo ako index vývoja voči zvolenému bázičnému obdobiu.

ULC a RULC zdôrazňujú rozdielne aspekty nákladov práce. Rast ULC (*ceteris paribus*) znamená, že náklady práce produkciu zdražujú a konkurenčná pozícia krajiny (odvetvia) sa zhoršuje. Vývoj ULC poskytuje informáciu o konkurenčných implikáciách nákladov práce. Priame porovnávanie krajín na základe vývoja ULC môže byť zavádzajúce, keďže nezohľadňuje rozdiely v cenových hladinách.

Vývoj RULC poskytuje informáciu o rozdelení príjmov z práce vo vzťahu k príjmom z kapitálu. Keď RULC rastú (čo nastáva vtedy, keď ULC rastú rýchlejšie ako cenová

⁵² Ak je rast jednotkových nákladov práce daný podielom rastu mzdových nákladov na zamestnanca a rastu produktivity práce, pokles jednotkových nákladov práce možno dosiahnuť znížením mzdových nákladov na zamestnanca alebo zvýšením produktivity práce. V prípade, že mzdové náklady na zamestnanca klesajú vďaka rýchlemu rastu zamestnanosti, cenová konkurencieschopnosť sa zvyšuje, no z dlhodobého hľadiska nie je takáto situácia v súlade s rastom celkovej konkurencieschopnosti krajiny.

hladina), znamená to posun v rozdeľovaní príjmov v prospech pracujúcich vplyvom expanzívneho charakteru mzdovej politiky. Pokles RULC naznačuje presun príjmov v prospech majiteľov kapitálu vplyvom reštriktívneho charakteru menovej politiky. Vývoj RULC poskytuje informáciu o distribučných implikáciách nákladov práce. Keďže pri tomto ukazovateli sú eliminované rozdiely vývoja cenovej úrovne medzi rôznymi krajinami, je možné vývoj RULC medzinárodne porovnávať⁵³.

Rozloženie vývoja RULC podľa jednotlivých odvetví signalizuje štrukturálne deformácie. Relatívne úspory nákladov (podpriemerné RULC) sú v tranzitívnych krajinách dosahované hlavne v odvetviach s nižším stupňom spracovania a relatívne „previsy“ nákladov (tam, kde sú RULC nadpriemerné) sú v odvetviach s vyšším stupňom spracovania⁵⁴.

Indikátory komparatívnych výhod a špecializácie

Dôležitým znakom konkurencieschopnej krajiny je schopnosť obstať v medzinárodnej konkurencii a umiestňovať svoju produkciu v zahraničí. Jednoduchý pohľad na stav a vývoj obchodnej bilancie, či už v hodnotovom vyjadrení alebo ako pomer k HDP, nemá dostatočnú vypovedaciu schopnosť. Prvým krokom na ceste k pochopeniu medzinárodnej úspešnosti krajiny je výpočet indexu jednotkovej hodnoty (Unit Value Index)⁵⁵, ktorý meria konkurencieschopnosť z dopytového pohľadu. Tento ukazovateľ sleduje, či sa krajine podarilo zvýšiť jednotkovú hodnotu svojho exportu vzhľadom k svojim konkurentom. Jednotková hodnota je daná ako podiel exportu a počtu exportovaných výrobkov. Kvôli metodologickým slabinám spočívajúcim v neurčitosti a nestálosti porovnávacej základne⁵⁶ je tento ukazovateľ používaný iba sporadicky a to zväčša iba pre oblasť spracovateľského priemyslu.

Analýzy konkurencieschopnosti sa často obmedzujú na výpočet indikátorov komparatívnych výhod a špecializácie. Indikátormi, ktoré sa používajú na hodnotenie komparatívnych výhod

⁵³ Brucháčová (2001).

⁵⁴ Souček (1995).

⁵⁵ Vypočítaný ako podiel zmeny jednotkovej hodnoty exportu danej krajiny a váženého aritmetického priemeru zmeny jednotkových hodnôt exportu najdôležitejších konkurentov.

⁵⁶ Hlavným nedostatkom je, že index jednotkovej hodnoty exportu neberie do úvahy zmeny v špecifikácii produktov. Ak sa do exportovaných áut namontujú air-bagy, povedie to k rastu jednotkovej hodnoty exportu. V skutočnosti však dochádza k zmene špecifikácie vyvážaného tovaru a nie k zvýšeniu exportnej ceny vyvezených áut.

krajín v komoditnej štruktúre sú predovšetkým: index odhalených komparatívnych výhod – RCA⁵⁷, index nákladov domácich zdrojov – DRC⁵⁸ a index čistej spoločenskej výnosnosti – NSP⁵⁹. Využíva sa tiež miera diverzifikácie exportu – MDE, Grubber-Lloydov index – GLI, ukazovateľ relatívnej dovoznej penetrácie – RMA⁶⁰, ukazovateľ relatívnych exportných výhod – RXA a ukazovateľ relatívnych obchodných výhod – RTA.

Najčastejšie používaným ukazovateľom hodnotenia konkurencieschopnosti produkcie je ukazovateľ odhalených (resp. odkrytých) komparatívnych výhod - RCA. Napriek tomu, že ide o pomerne zjednodušený ukazovateľ, abstrahujúci od kvalitatívnych charakteristík, jeho použitie poskytuje priestor na kvalifikované posúdenie úspešnosti jednotlivých segmentov produkcie na zahraničných trhoch, resp. stupňa závislosti ekonomiky na ich dovoze⁶¹.

RCA počítame hlavne ako podiel konkrétnej komoditnej skupiny na celkovom vývoze krajiny k podielu danej komoditnej skupiny na celkovom svetovom exporte⁶².

$$RCA = \frac{X_{ij} / X_i}{X_j / X}$$

kde X_{ij} je export krajiny i v komoditnej skupine j , X_i je celkový export krajiny i , X_j je svetový export v komoditnej skupine j a X je celkový svetový export.

Ak je podiel danej krajiny na celkovom svetovom exporte v danej komoditnej skupine väčší než podiel danej krajiny na celosvetovom exporte (teda $RCA > 1$), krajina má v danej komoditnej skupine komparatívnu výhodu.

Druhá modifikácia indexu odhalených komparatívnych výhod hodnotí čistú obchodnú výkonnosť určitej krajiny a zohľadňuje možnosť simultánneho exportu a importu v určitej komoditnej skupine.

⁵⁷ Revealed Comparative Advantage

⁵⁸ Domestic Resource Costs

⁵⁹ Net Social Profitability

⁶⁰ Relative Trade Advantage (RTA) = Relative Export Advantage (RXA) – Relative Import Advantage (RMA).

⁶¹ Jakoby (2002).

⁶² Vokorokosová – Čarnický (2003).

$$RCA^* = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

kde X_{ij} je export krajiny i v komoditnej skupine j a M_{ij} je import krajiny i v komoditnej skupine j .

V tomto prípade sa hodnoty indexu pohybujú v intervale od -1 po 1 . Pri hodnote -1 sa export krajiny v danej komoditnej skupine rovná nule a krajina má v tejto komoditnej skupine komparatívne nevýhody. Keď sa hodnota RCA rovná $+1$, krajina má v danej komoditnej skupine komparatívne výhody.

Index DRC sa využíva hlavne na zistenie celkových vynaložených nákladov domácich zdrojov na určitú činnosť, ktoré sú potrebné na získanie jednej jednotky devízových prostriedkov. Počítame ho ako podiel ekonomickej hodnoty domácich zdrojov k pridanej hodnote generovanej výrobným procesom⁶³.

$$DRC = \frac{f_{sj} * P_s}{P_j - (a_{ij} * P_i)}$$

kde f_{sj} je množstvo výrobného faktora s spotrebovaného na výrobu jednej jednotky výrobku j , P_s medzinárodná referenčná cena výrobného faktora s , P_j je medzinárodná referenčná cena produktu j , a_{ij} je množstvo inputu i potrebného na výrobu jednej jednotky produktu j a P_i je medzinárodná referenčná cena inputu i .

Existenciu komparatívnych výhod potom zistíme, keď dáme do pomeru DRC a hodnotou referenčnej meny, pričom dostaneme tzv. koeficient nákladov domácich zdrojov (DRCC – Domestic Resource Costs Coefficient). $DRCC < 1$ naznačuje, že krajina má v danej oblasti komparatívnu výhodu a $DRCC > 1$ hovorí o tom, že danej oblasti má krajina komparatívnu nevýhodu.

Index NSP určuje čistý spoločenský úžitok získaný z ekonomickej činnosti. Hodnotu NSP počítame ako rozdiel medzi cenami produktov a sprievodnými nákladmi príležitostí

⁶³ Vokorokosová (2004).

zvýšenými o možné externality. Ak $NSP > 0$, krajina má v danej oblasti komparatívnu výhodu.

Komparácia jednoduchých ukazovateľov

Ktorý z uvedených ukazovateľov je najvhodnejší? Univerzálna odpoveď na túto otázku bohužiaľ neexistuje. Každý z uvedených ukazovateľov si všíma iné aspekty konkurencieschopnosti, preto ani jeden z nich neposkytuje objektívne zhodnotenie celkovej konkurencieschopnosti krajiny.

Výberom najvhodnejšieho ukazovateľa konkurencieschopnosti sa zaoberala aj jedna zo štúdií Medzinárodného menového fondu (MMF)⁶⁴. Jej autori porovnávali päť ukazovateľov konkurencieschopnosti: reálny výmenný kurz založený na spotrebiteľských cenách, normalizované jednotkové náklady v priemysle, relatívnu cenu obchodovateľných a neobchodovateľných tovarov, podiel normalizovaných jednotkových nákladov práce k deflátoru pridanej hodnoty v priemysle a jednotkovú hodnotu exportu priemyselných výrobkov. Záverom ich práce bolo, že aplikácia každého z týchto ukazovateľov sa potýka s určitými obmedzeniami a žiaden z týchto ukazovateľov neposkytuje jednoznačný obraz o konkurencieschopnosti krajiny. Konkurencieschopnosť krajín je potrebné hodnotiť na základe kombinácie viacerých ukazovateľov.

Novšia štúdia z dielne MMF hodnotiaca konkurencieschopnosť pobaltských krajín⁶⁵ aplikuje doterajšie poznatky z hodnotenia konkurencieschopnosti krajín. Hodnotenie konkurencieschopnosti vychádza z analýzy vývoja reálneho efektívneho výmenného kurzu vypočítaného na základe indexu spotrebiteľských cien, indexu cien priemyselných výrobcov a jednotkových nákladov práce. Hodnotenie konkurencieschopnosti na základe reálneho efektívneho výmenného kurzu je doplnené o závery z hodnotenia exportnej výkonnosti krajín. Vzhľadom na to, že z dlhodobého hľadiska by konkurencieschopnosť mala byť spojená s rastom životnej úrovne, dôležitým ukazovateľom sú aj ukazovatele produktivity. Daná štúdia hodnotí vývoj produktivity práce, ale aj celkovej faktorovej produktivity (Total Factor Productivity).

⁶⁴ Marsh – Tokarick (1994).

⁶⁵ Burgess – Fabrizio – Xiao (2004).

1.2.2 Súhrnné indikátory konkurencieschopnosti

Indexy celkovej konkurencieschopnosti

Konkurencieschopnosť sa často definuje ako schopnosť predat', čo je však veľmi zúžený prístup, pri ktorom absentuje vyjadrenie efektu predaja a okolnosti, za ktorých sa predaj realizoval. Rovnako prístup k hodnoteniu konkurencieschopnosti na makroúrovni založený na hodnotení obchodnej bilancie nie je dostatočný, lebo pozitívna obchodná bilancia nemusí byť dôsledkom rastu efektívnosti a kvality výroby, ale devalvácie meny.⁶⁶

Národohospodárska konkurencieschopnosť vo svojej viacfaktorovosti je komplexný fenomén, a preto ju nemožno merať jedným ukazovateľom⁶⁷. Existujú pomerne široké schémy ukazovateľov, ktoré sú základom súhrnných indexov merajúcich konkurencieschopnosť krajín.

Pravdepodobne najstarším ročne aktualizovaným indexom konkurencieschopnosti krajín je index konkurencieschopnosti prezentovaný v rámci Správy o globálnej konkurencieschopnosti (Global Competitiveness Report). Svetové ekonomické fórum (World Economic Forum) vydáva túto správu od roku 1979. V súčasnosti hodnotí 131 ekonomík.⁶⁸ Celkové poradie je dané postupným agregovaním úspešnosti krajín vo viac ako 100 čiastkových ukazovateľoch. Index globálnej konkurencieschopnosti (Global Competitiveness Index) sa delí na tri subindexy: index zohľadňujúci základné charakteristiky krajiny, index popisujúci úroveň faktorov efektívnosti a index inovačnej schopnosti. V rámci subindexov sa sleduje stav kľúčových oblastí, ktoré sa nazývajú piliermi. Situácia vo vybraných krajinách je porovnávaná z hľadiska naplňania spolu 12 pilierov konkurencieschopnosti. Hodnotenie konkurencieschopnosti na mikroúrovni je reprezentované Indexom podnikovej konkurencieschopnosti (Business Competitiveness Index – BCI), ktorý pozostáva z dvoch subindexov (Index podnikovej činnosti a stratégie a Index kvality národného podnikateľského prostredia).

⁶⁶ Napr. Repková (1999).

⁶⁷ Outrata (1998).

⁶⁸ Okrem zvýšenia počtu sledovaných ekonomík priniesol Global Competitiveness Report 2007-2008 aj výraznú zmenu metodológie.

V súčasnosti najcitovanejším je Index celosvetovej konkurencieschopnosti (World Competitiveness Index) publikovaný od roku 1989 švajčiarskym Inštitútom pre rozvoj manažmentu (IMD)⁶⁹. Tento index je prezentovaný v rámci Ročenky celosvetovej konkurencieschopnosti (World Competitiveness Yearbook) – ročne aktualizovanej analýzy konkurencieschopnosti 55 najvýznamnejších ekonomík. Index celosvetovej konkurencieschopnosti je odrazom vývoja 331 ukazovateľov. Ročenka celosvetovej konkurencieschopnosti rozoznáva štyri hlavné oblasti konkurencieschopnosti, ktorými sú Výkonnosť ekonomiky, Efektívnosť vlády, Výkonnosť podnikovej sféry a Infraštruktúra. Každá z týchto skupín ukazovateľov sa ďalej delí na 5 podskupín.

Napriek tomu, že cieľom oboch doteraz spomenutých indexov je hodnotenie celkovej konkurencieschopnosti krajín, odlišujú sa tieto indikátory nielen v počte a spôsobe agregácie čiastkových ukazovateľov, ale aj v samotnej definícii konkurencieschopnosti. Podľa Svetového ekonomického fóra konkurencieschopnosť je schopnosť krajiny dosahovať trvalo vysoké miery rastu HDP na obyvateľa. Inštitút pre rozvoj manažmentu (IMD) chápe konkurencieschopnosť ako schopnosť krajiny vytvárať pridanú hodnotu a zvyšovať tak národné bohatstvo riadením hodnôt a procesov, atraktivity a priebornosti, globality a proximity, a integráciou týchto vzťahov do ekonomického a sociálneho modelu.

Uvedené prístupy sú častým terčom kritiky. Najčastejšie sú kritizované váhy faktorov a spôsob výpočtu poradia krajín. Viacerí autori, napr. Sahin a kol.⁷⁰, navrhujú alternatívne váhy a postupy. Z domácich autorov upozorňuje na ich slabiny napríklad Borovský⁷¹. Uvádza výhrady k absolutizácii ich vypovedacej hodnoty, upozorňuje, že sú vypracovávané hlavne pre investorov. Poukazuje tiež na zložitosť a rozporupnosť použitých kritérií. Klvačová⁷² vysvetľuje nevýhody uvedených prístupov na porovnaní konkurencieschopnosti EÚ a USA. Spojené štáty americké sú na špici práve vďaka dobrej pozícii v mäkkých faktoroch, ktorých hodnoty sú získavané prieskumami. Ak by sa tieto dve veľmoci porovnávali na základe tvrdých ukazovateľov, vychádzajúcich zo štatistických údajov, ich vzájomné postavenie by bolo úplne iné.

⁶⁹ Do roku 1989 spolupracoval Inštitút pre rozvoj manažmentu (IMD) so Svetovým ekonomickým fórom (WEF) na tvorbe Správy o globálnej konkurencieschopnosti. Po rozchode ich názorov na definovanie a meranie konkurencieschopnosti, Inštitút pre rozvoj manažmentu začína v roku 1989 vydávať World Competitiveness Yearbook.

⁷⁰ Sahin a kol. (2006).

⁷¹ Borovský (2007).

⁷² Klvačová (2007).

Indexy čiastkovej konkurencieschopnosti

Okrem indikátorov celkovej konkurencieschopnosti krajín existuje množstvo indikátorov porovnávajúcich čiastkovú konkurencieschopnosť krajín. Medzi tieto indikátory možno zaradiť Index ekonomickej slobody, Index rozvoja znalostnej ekonomiky, Index daňového zúfalstva, Index podnikateľskej nálady, Index platobnej disciplíny v obchodnom styku a iné.

Index ekonomickej slobody sa podľa názvu zameriava na jeden z dôležitých faktorov konkurencieschopnosti krajiny. Tento indikátor však zohľadňuje širšiu škálu ukazovateľov, vzhľadom k tomu ho možno za určitých predpokladov považovať aj za indikátor celkovej konkurencieschopnosti krajiny. Celkové poradie krajín závisí nielen od slobody v podnikaní na národnej a nadnárodnej úrovni, dostatočnej ochrany vlastníckych práv, ale napríklad aj od efektívnosti verejného sektora a prístupu k úverom. Medzinárodným porovnávaním ekonomickej slobody sa zaoberá viacero inštitúcií, pod názvom Index of Economic Freedom ho každoročne vypracováva Heritage Foundation. Veľmi podobné poradie krajín v ekonomickej slobode zostavuje aj kanadský Fraser Institute pod názvom Economic Freedom of the World Index (EFW index).

Index ekonomickej slobody (Index of Economic Freedom) každoročne publikovaný Heritage Foundation v spolupráci s Wall Street Journal porovnáva 155 krajín na základe 50 ukazovateľov zatriedených do 10 kategórií, ktorými sú: Obchodná politika, Zdanenie, Vládne intervencie, Menová politika, Prílev kapitálu a zahraničných investícií, Bankovníctvo a financie, Mzdová a cenová kontrola, Majetkové zákony, Regulácia a Čierny trh.

Na príprave Indexu ekonomickej slobody sveta (EFW Indexu)⁷³ sa podieľa 62 nezávislých inštitúcií z celého sveta pod vedením kanadského The Fraser Institute. Tento index porovnáva 123 krajín na základe 38 čiastkových ukazovateľov, ktoré sú zatriedené do piatich hlavných skupín: Veľkosť vládnych výdavkov, daní a rozsah štátneho podnikania, Právna štruktúra a ochrana vlastníckych práv, Prístup k stabilnej mene, Sloboda medzinárodného obchodu a Regulácia úverov, trhu práce a podnikania.

⁷³ Tento index vznikol na základe záverov zo série konferencií na tému merania ekonomickej slobody, ktoré organizoval Fraser inštitút v spolupráci s nositeľmi Nobelovej ceny za ekonómiu M.Friedmanom, G.Beckerom a D. Northom od roku 1986.

Jedným z najdôležitejších predpokladov úspešnosti sú v súčasnosti inovácie. Pravidelné hodnotenie inovačnej výkonnosti krajín EÚ je obsahom European Innovation Scoreboardu publikovaného na podnet Európskej komisie. Hodnotenie vychádza z 26 indikátorov, ktoré sú rozdelené do 5 skupín. Prvé tri tvoria tzv. inovačné vstupy a druhé dve zase inovačné výstupy. Prvá skupina ukazovateľov, nazvaná nositelia inovácií, meria štruktúrne podmienky pre inovačný potenciál. Potom je to skupina opisujúca tvorbu poznatkov, hlavne výdavky na vedu a výskum. Tretia skupina indikátorov hodnotí inovácie na úrovni podniku. Výstupné ukazovatele si všímajú aplikáciu (napr. pridanú hodnotu v inovačných sektoroch) a rozvoj duševného vlastníctva (napr. patenty).

Hodnotením podnikateľského prostredia (predovšetkým z hľadiska miery štátnej regulácie) a následným zostavením poradia krajín sa zaoberá ročenka Doing Business⁷⁴ zostavovaná Svetovou bankou.

Keďže nepochybne dôležitým motorom ekonomického rastu na Slovensku sú zahraničné investície, skúmali sme aj faktorom ovplyvňujúcim prílev zahraničných investícií. Hlavným podkladom pre identifikáciu možných motívov vstupu zahraničných investícií na náš trh bola pravidelne aktualizovaná publikácia World Investment Report⁷⁵, ktorá sa zaoberá hodnotením krajín z hľadiska príťažlivosti pre zahraničné investície.

Ďalšie indexy konkurencieschopnosti krajín

V súvislosti s rozširovaním EÚ o nové krajiny vznikol dopyt po indikátoroch, ktoré by porovnávali súčasné a budúce krajiny EÚ⁷⁶ (hlavne nové členské krajiny, ale aj kandidátske krajiny) a zároveň by vo väčšej miere zohľadňovali špecifiká vývoja v EÚ. V súčasnosti neexistuje všeobecne akceptovaný index porovnávajúci celkovú konkurencieschopnosť všetkých krajín EÚ založený na jednotnej údajovej základni⁷⁷. Tejto téme sa venovala najmä nemecká DekaBank. V období pred vstupom tzv. 10 nových členských krajín do EÚ zostavovala 2 indexy. Bol to index hodnotiaci konvergenciu

⁷⁴ Čerpali sme najmä z Doing Business 2008.

⁷⁵ World Investment Report 2008.

⁷⁶ Kvôli obmedzenému počtu verejne publikovaných údajov, medzinárodné porovnania často nezahŕňajú Cyprus a Maltu.

⁷⁷ Pozri Lalinský (2004).

jednotlivých krajín k EÚ, ktorý sa volal Európsky konvergenčný indikátor (Deka Converging Europe Indicator – DCEI) a indikátor hodnotiaci atraktivnosť krajiny pre prílev zahraničných investícií, tzv. Standortindikator.

Európsky konvergenčný indikátor (DCEI) sa snažil poskytnúť komplexný pohľad na celkovú mieru konvergenzie. Umožňoval zohľadniť viac ukazovateľov naraz a zároveň vyjadroval úroveň ich plnenia jedným číslom – hodnotou od 0 do 100. Zahŕňal nielen maastrichtské ukazovatele nominálnej konvergenzie, ale aj viacero ukazovateľov reálnej konvergenzie. DCEI popisoval mieru konvergenzie v štyroch oblastiach: menovej, fiškálnej, reálnoekonomickej a inštitucionálnej. Analýza menovej oblasti sa opierala o mieru inflácie, dlhodobú úrokovú sadzbu, výmenný kurz a rast bankových úverov. Fiškálna oblasť obsahovala saldo štátneho rozpočtu, deficit štátnych ustanovizní, zahraničný dlh a podiel súkromného sektora na HDP. Oblasť reálnej ekonomiky sa opierala o výšku HDP na obyvateľa, podiel poľnohospodárstva na HDP, mieru nezamestnanosti a podiel zahraničného obchodu s EÚ na celkovom zahraničnom obchode. Inštitucionálna konvergenca bola hodnotená na základe indikátorov Európskej banky pre obnovu a rozvoj. DCEI hodnotil celkovo 11 krajín na základe 16 čiastkových ukazovateľov. Na rozdiel od ostatných analyzovaných indexov bol tento indikátor aktualizovaný každé 4 mesiace. Po vstupe nových členských krajín do EÚ sa však prestal publikovať.

Standortindikator bol zostavený z 18 ukazovateľov, ktoré boli zatriedené do dvoch hlavných skupín (špecifické a všeobecné ukazovatele) a do 8 podskupín. Každá podskupina (okrem makro-stability) obsahuje 2 čiastkové ukazovatele. Pri zostavovaní indikátora a výbere ukazovateľov sa vychádzalo z prác Garelliho – hlavného autora Ročenky celosvetovej konkurencieschopnosti (World Competitiveness Yearbook). Z porovnania použitých ukazovateľov sa dá konštatovať, že z celého zoznamu ukazovateľov použitých pri tvorbe Ročenky celosvetovej konkurencieschopnosti boli vybrané v podstate iba ukazovatele dôležité pre vstup investora do krajiny. Neboli však zohľadnené ukazovatele popisujúce ďalšie smerovanie krajiny, napríklad ukazovatele verejných financií, miera otvorenosti ekonomiky, vývoj investícií súkromného sektora a pod. V porovnaní s celkovým hodnotením konkurencieschopnosti je zaujímavý väčší dôraz, ktorý sa v prípade Standortindikatora kládol na dane a legislatívu.

Komparácia spôsobov zostavovania najpoužívanějších indexov

Spoločným znakom uvedených indexov je, že porovnávajú desiatky významných ekonomík sveta a sú odrazom stavu a vývoja veľkého počtu rôznorodých ukazovateľov. Odlišujú sa navzájom použitými spôsobmi sumarizovania výsledkov za jednotlivé ukazovatele. Index ekonomickej slobody je zostavovaný najjednoduchšou a pravdepodobne aj najobjektívnejšou metódou neváženého aritmetického priemeru⁷⁸. V prípade ostatných indexov je použitá metóda váženého aritmetického (resp. geometrického) priemeru.

Pri agregácii výsledkov za jednotlivé ukazovatele v Správe o globálnej konkurencieschopnosti sa využívajú nielen rôzne váhy pre jednotlivé ukazovatele, ale váhy jednotlivých ukazovateľov, resp. subindexov sa odlišujú aj v závislosti od hodnotenej krajiny. V prípade výpočtu indexu celkovej konkurencieschopnosti ako váženého súčtu troch subindexov sa pre jednotlivé krajiny uplatňuje iná váha subindexu v závislosti od štádia konkurencieschopnosti, v ktorej sa krajina nachádza. V krajinách s konkurenciou založenou na zdrojoch sa najväčší dôraz kladie na základnú infraštruktúru. V krajinách s konkurencieschopnosťou založenou na inováciách nezohrávajú základné podmienky dôležitú úlohu, dôležitejšia je efektívnosť a inovácie.

Konštrukcia Európskeho konvergenčného indikátora (DCEI) vychádza z predpokladu, že v prípade negatívneho vývoja individuálneho čiastkového ukazovateľa má tento vývoj tendenciu blokovat' vývoj aj v ostatných oblastiach. Preto v prípade DCEI nie je výsledný index vypočítaný jednoduchým priemerom výsledkov dosiahnutých v jednotlivých ukazovateľoch, ale pre výpočet celkovej miery konvergenzie je použitý vážený geometrický priemer (Cobb-Douglasova funkcia).

Pred zostavením celkového poradia krajín zohľadňujúceho všetky čiastkové ukazovatele je potrebné previesť hodnoty dosiahnuté v rámci jednotlivých rôznorodých ukazovateľov do vzájomne porovnateľnej formy. Jedným z riešení je zostaviť číselné poradie krajín pre každý ukazovateľ a pre súhrnné hodnotenie krajiny použiť priemer poradí za jednotlivé ukazovatele. Každý zo spomínaných indexov využíva iný spôsob prevodu hodnôt jednotlivých ukazovateľov do spoločnej mierky.

⁷⁸ Pre bližšiu analýzu vplyvu použitia váženého a neváženého aritmetického priemeru pozri Chapter 3 – Weighting the Components of the Index of Economic Freedom, 2004 Index of Economic Freedom (2003).

V Správe o globálnej konkurencieschopnosti sa používala metóda prevodu vyplývajúca z nasledujúceho vzorca: $6 \times (\text{hodnota krajiny} - \text{minimum}) / (\text{maximum} - \text{minimum}) + 1$. Hodnota každého ukazovateľa a zároveň aj výsledná indexu dosahovala hodnotu medzi 1 až 7. V poslednej dostupnej verzii správy bola však táto metóda výpočtu upravená a index môže dosiahnuť maximálne hodnotu 6 bodov.

Konkurenčná Ročenka celosvetovej konkurencieschopnosti využíva k prepočtu ukazovateľov na spoločnú hodnotu štandardnú odchýlku, pomocou ktorej je vypočítaná štandardizovaná hodnota pre každý ukazovateľ za každú z 55 krajín. Celkový index však nie v tomto prípade totožný s vypočítaným váženým priemerom štandardizovaných hodnôt jednotlivých ukazovateľov, ale súhrnné štandardizované hodnoty pre jednotlivé krajiny sú ďalej prepočítané na hodnotu od 0 do 100, pričom najlepšej krajine je pridelená hodnota 100 a hodnoty pre ostatné krajiny sú prepočítané v pomere k tejto krajine.

Pri Indexe ekonomickej slobody boli pôvodným hodnotám ukazovateľov za jednotlivé krajiny pridelené hodnoty 1 do 5. Súhrnný index ekonomickej slobody tak bol daný neváženým aritmetickým priemerom a tiež nadobúda hodnotu od 1 do 5, pričom krajiny s hodnotou blížiacou sa k 1 sú považované za ekonomicky najslobodnejšie a krajiny s indexom blížiacom sa k 5 sú považované za najmenej ekonomicky slobodné⁷⁹.

EFW index využíva stupnicu od 0 do 10, pričom krajine dosahujúcej najlepší výsledok v danom ukazovateli je pridelená hodnota 10 a krajine s najhorším výsledkom hodnota 0, ostatným krajinám sú pre daný ukazovateľ pridelené hodnoty medzi 0 a 10. Na rozdiel od Indexu ekonomickej slobody, súhrnný index je v tomto prípade daný váženým aritmetickým priemerom a za najslobodnejšiu krajinu je považovaná krajina dosahujúca najvyššiu hodnotu súhrnného indexu.

Európsky konvergenčný indikátor (DCEI) hovorí o tom do akej miery krajina skonvergovala k EÚ. Čiastkové ukazovatele pre jednotlivé krajiny sú porovnávané s priemerom za EÚ-15, ktorý predstavuje hodnotu 100 bodov. Hodnoty ukazovateľov za jednotlivé krajiny môžu

⁷⁹ 1 až 1,99 - slobodné krajiny, 2 až 2,99 – prevažne slobodné, 3 až 3,99 – prevažne neslobodné, 4 a viac – neslobodné krajiny.

preto dosiahnuť 0 až 100 bodov. Body za jednotlivé ukazovatele sú následne spriemerované metódou váženého geometrického priemeru.

Pri konštrukcii Standortindikатора sa používal vážený aritmetický priemer hodnôt jednotlivých ukazovateľov za každú krajinu. Jednotlivým ukazovateľom je v tomto prípade pridelená hodnota zo stupnice od -2 do 2. Krajinu sme považovali za atraktívnejšiu, čím vyššiu hodnotu indexu dosiahla.

Uvedené indexy sa odlišujú nielen v použitej metodológii výpočtu, v sledovanom počte krajín a počte ukazovateľov, ale aj v konkrétnych ukazovateľoch zahrnutých do výpočtu. Vo všeobecnosti však možno konštatovať, že dochádza k prelínaniu jednotlivých ukazovateľov a to hlavne základných makroekonomických ukazovateľov (Miera inflácie, HDP na obyvateľa a pod.). Štruktúra indexov a prehľad použitých ukazovateľov sú uvedené v Prílohe.

1.3 Konkurencieschopnosť podnikovej sféry

Rozvoj ekonomiky ako celku nie je vo všeobecnosti možný bez pokroku v mikrosfére. Preto adaptácia podnikovej sféry na trhové podmienky a jej priblíženie sa úrovni podnikovej sféry vyspelých krajín je významným predpokladom rastu konkurencieschopnosti krajiny a v prípade Slovenska aj dlhodobu prospešnej integrácie sa do EÚ.

Podniková úroveň je úrovňou, z ktorej pojem konkurencieschopnosť pôvodne vychádza. Ministerstvo pre podnikanie, obchod a zamestnanosť vo Veľkej Británii spája konkurencieschopnosť na úrovni podniku s konkurenčnou výhodou, ktorá umožňuje podniku nepretržite a výnosne dodávať výrobky a služby, ktoré sú zákazníci ochotní nadobudnúť prednostne pred konkurenčnými výrobkami a službami.⁸⁰

Konkurenčná výhoda konkrétnej firmy znamená schopnosť firmy produkovať výrobky, alebo služby, ktoré sú pre zákazníka hodnotnejšie než konkurenčné tovary a služby. Konkurenčná výhoda pramení zo zvláštnej hodnoty, ktorú je podnik schopný vytvoriť pre svojich zákazníkov. Táto hodnota je daná tým, ako zákazník oceňuje celkovú schopnosť

⁸⁰ <http://www.detini.gov.uk>

produktu uspokojovať jeho potreby. Pretvorenie vnútorného potenciálu podniku na reálnu konkurenčnú výhodu je však podmienené aj priaznivými vonkajšími objektívnymi, a spravidla od vôle podniku nezávislými podmienkami.⁸¹

Produkty a služby ponúkané podnikom musia mať vlastnosti, ktoré ich robia atraktívnymi pre potenciálnych zákazníkov a presvedčia ich v procese ich rozhodovania o nákupe. Táto atraktívnosť môže byť založená na nízkej cene a (alebo) odlišnosti. Odlišnosť výrobkov možno dosiahnuť mnohými spôsobmi, napr. dizajnom, kvalitou, dodatočnými službami, inovačnými vlastnosťami. Firmy sa napokon presadzujú buď prostredníctvom nižších cien rovnocenných výrobkov, alebo poskytnutím „niečoho navyše“ pri danej alebo vyššej cene, ktorú toto „navyš“ vynahradí⁸². Samozrejme ako to vyplýva aj so základného cieľa podnikania, podnik musí vyrábať a dodávať so ziskom, t.j. rozdiel medzi príjmami a výdavkami musí byť dostatočne vysoký na zabezpečenie trvalého podnikania.

Homolka (2000) chápe konkurencieschopnosť podniku ako presadenie sa produktmi v súťaži o priazeň zákazníkov s ostatnými účastníkmi trhu. Okrem produktovej konkurencieschopnosti, podnik sa môže stať a zotrvať konkurencieschopným vďaka niektorým výrobným alebo dodávateľským procesom, napr. zrýchlením distribúcie výrobkov k obchodníkom alebo zvýšením kvality manažmentu zásob. V súvislosti s manažmentom ľudských zdrojov môže byť konkurencieschopnosť podniku posilnená uprednostňovaním podnikavosti zamestnancov, tzn. podporou iniciatívy, kreativity a disciplíny pri tvorbe, realizácii a zdokonaľovaní podnikových aktivít. Dôležitým faktorom konkurencieschopnosti je znalosť trhu a schopnosť rýchlo sa adaptovať na zmeny kvality a kvantity dopytu.

Byť trvale konkurencieschopný znamená vytvárať budúce konkurenčné výhody rýchlejšie než dokážu súper „odkukať“ dnešné konkurenčné výhody podniku. Konkurenčnú schopnosť možno v týchto súvislostiach chápať ako schopnosť podniku vybojovať si a udržať najvýhodnejšie podmienky výroby a odbytu v hospodárskej súťaži medzi výrobcami alebo vývozcami tovaru.⁸³

⁸¹ Slávik – Juriková (2002).

⁸² Bacová (1999).

⁸³ Križan – Krajčovič (2008).

Konkurencieschopnosť na úrovni firmy možno popísať tiež ako schopnosť produkovať požadované tovary a služby efektívnejšie než ostatné firmy. Kontinuálne zlepšovanie produktu, procesov, technológií a organizácie sa stali kľúčovými pre udržateľnú konkurencieschopnosť v globalizujúcej sa ekonomike⁸⁴.

Konkurencieschopnosť je relatívne a nie absolútny pojem. Závisí od hodnôt zákazníkov a majiteľov, finančnej sily, ktorá určuje schopnosť konať a reagovať v konkurenčnom prostredí a ľudského a technologického potenciálu pri implementácii nevyhnutných strategických zmien. Konkurencieschopnosť môže byť udržaná iba pri zachovaní vhodnej rovnováhy medzi týmito faktormi, ktoré môžu byť vo vzájomnom konflikte.⁸⁵

Na rozvinutých trhoch s hmotnými a nehmotnými komoditami sa podstata pojmu konkurenčná schopnosť často zužuje na schopnosť firiem poskytovať svoje výrobky, resp. služby pri danej trhovej cene. Avšak v praxi sa zriedkakedy vyskytujú trhy, ktorých konkurencieschopnosť možno diagnostikovať iba na úrovni cena/náklady. Na mnohých trhoch konkurenčná schopnosť nadobúda práve necenové formy, keď sú zákazníci ochotní platiť za daný tovar alebo službu viac, hoci aj menej nákladná alternatíva by uspokojila ich potreby⁸⁶.

Jednou z relatívne úzkych definícií je definícia podnikovej konkurencieschopnosti podľa Snemovne lordov⁸⁷. Podnik je konkurencieschopný, ak dokáže produkovať tovary a služby vyššej kvality pri nižších nákladoch ako jej domáci a medzinárodný konkurenti. Konkurencieschopnosť je synonymom dosahovania dlhodobých ziskov a schopnosti vyplácať zamestnancov a poskytovať výnosy majiteľom.

Konkurencieschopnosť však možno chápať aj ako pojem vyjadrujúci trhový potenciál podniku, odvetvia, krajiny v súperení o postavenie na trhu s inými podnikmi, odvetviami, krajinami. Výsledkom tohto súperenia je schopnosť dosahovať dobré postavenie na trhu a na tejto úrovni si zaistiť zodpovedajúcu prosperitu na krátku až strednú dobu.⁸⁸

⁸⁴ Mothana (2002).

⁸⁵ Feurer – Chaharba (1994).

⁸⁶ Vokorokosová (2004).

⁸⁷ Report of the Select Committee of the House of Lords on Overseas Trade (1985).

⁸⁸ Jirásek (2001).

Podľa Buckleyho⁸⁹ konkurencieschopnosť zahŕňa efficiency - hospodárnosť (dosahovanie cieľov pri najnižších možných nákladoch), ako aj effectiveness - užitočnosť (dosahovanie správnych cieľov). Je to práve výber týchto cieľov, ktorý je rozhodujúci. Konkurencieschopnosť zahŕňa výsledky, ako aj prostriedky, ktorými boli tieto výsledky dosiahnuté.

Nezávisle od hlavných priorít, ktoré si podniky stanovujú, všetky podniky by mali svoju konkurencieschopnosť chápať ako cestu k zabezpečeniu ich prežitia. To neplatí iba v prípade, že podnik nemusí byť konkurencieschopný vzhľadom na jeho monopolnú, príp. oligopolnú pozíciu a vysoké a dlhodobo poskytované dotácie.⁹⁰

Mikroekonomické prístupy a indikátory stoja na dôkladnejších teoretických základoch než prístupy na makroúrovni. Zameriavajú sa na kľúčové charakteristiky producentov v konkurencii o trhové podiely a zisk, alebo schopnosť vyvážať produkciu do zahraničia.

Komplexné viacdimeziálne prístupy k skúmaniu konkurencieschopnosti na mikro úrovni priniesli Porter, Buckley⁹¹ a Oral⁹². Oral vypracoval viacfaktorový model na analýzu konkurencieschopnosti s viacfázovou implementáciou.

Buckley⁸⁶ navrhol prístup k analýze medzinárodnej konkurencieschopnosti založený na troch skupinách veličín. Prvú skupinu nazvanú competitiveness performance (úroveň konkurencieschopnosti) tvoria premenné charakterizujúce minulé a súčasnú úroveň konkurencieschopnosti. Poskytujú historický pohľad a neumožňujú zhodnotiť udržateľnosť súčasnej úrovne konkurencieschopnosti. Preto je potrebné zohľadniť aj druhú skupinu ukazovateľov competitive potential (konkurenčný potenciál) popisujúcich schopnosť podnikov udržať si a inovovať svoje zdroje konkurenčnej výhody. Konkurenčný potenciál sa zameriava na budúcu podnikovú konkurencieschopnosť. Konkurenčný potenciál sa však nemusí nevyhnutne odzrkadliť vo vyššej konkurenčnej úrovni v budúcnosti. Nemusí dôjsť k jeho realizácii a dostatočnému využitiu. Preto analýza konkurencieschopnosti podniku by mala, okrem ukazovateľov popisujúcich aktuálnu konkurencieschopnosť a konkurenčný potenciál, zohľadňovať aj ukazovatele charakterizujúce management

⁸⁹ Buckley (1988).

⁹⁰ Mezger (2005).

⁹¹ Buckley a kol. (1992).

⁹² Oral (1993).

processes, teda riadiace procesy. Analýza manažérskych praktík, organizačných postupov, organizačných systémov a pod. pomáha vysvetliť ako sa môže konkurenčný potenciál premeniť na rast konkurencieschopnosti podniku.

Podľa Portera konkurencieschopnosť podniku závisí od jeho interných schopností a umiestnenia v priestore. Na to aby bol podnik konkurencieschopný, musí byť produktívny a musí vytvárať hodnotu. Hodnota sa tvorí v rámci činností podniku. Konkurenčnú hodnotu získa podnik tak, že bude činnosti robiť lacnejšie a lepšie ako jeho konkurencia. Hodnototvorné funkcie, ktoré sú potenciálnym zdrojom konkurenčnej výhody začlenil Porter⁹³ do Hodnotového reťazca. Hodnotový reťazec zahŕňa všetky činnosti podniku, ktoré sú potrebné pre zabezpečenie produktu alebo služby pre zákazníka. Činnosti sa delia na primárne a podporné. Primárne aktivity sa týkajú fyzickej výroby, predaja a dopravy výrobkov. Ide o vstupnú logistiku, výrobné operácie, výstupnú logistiku, marketing, predaj a popredajné služby. Podporné aktivity zahŕňajú operácie súvisiace infraštruktúrou podniku, riadenie ľudských zdrojov, technologický rozvoj a obstarávanie činnosti. Je potrebné uvedomiť si, že získať a udržať si konkurencieschopnosť neznamena byť dobrý v jednej činnosti, dôležité je aj riadenie a koordinácia vzťahov medzi jednotlivými činnosťami. Pri skúmaní konkurencieschopnosti podniku treba hodnotový reťazec chápať ako súčasť rozsiahleho hodnotového systému zahŕňajúceho hodnotový reťazec dodávateľov, odberateľov a pod.

Obr. 3: Hodnotový reťazec

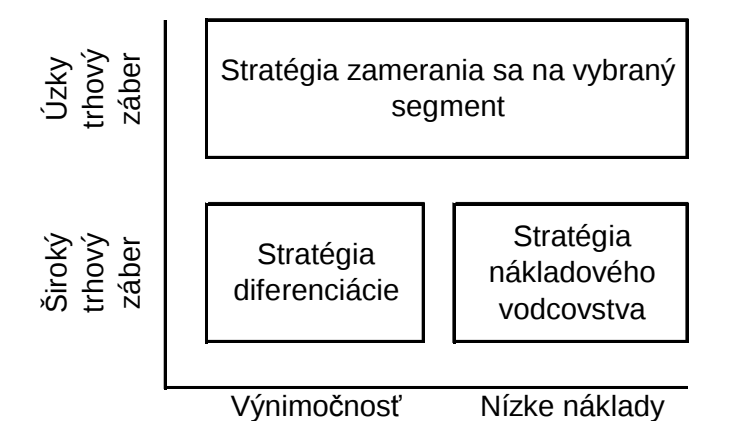


Zdroj: Porter, 1985.

⁹³ Porter (1985).

Podnik si musí byť vedomí svojho postavenia v odvetví. Pri výbere konkurenčnej výhody vychádza z matice generických stratégií, ktorá hovorí o základných typoch konkurenčnej výhody. Podnik sa prvoradne zameriava na nízke náklady alebo odlišenie. V prvom prípade podnik vyrába a predáva porovnateľný produkt efektívnejšie ako konkurencia. V druhom prípade sa podnik snaží ponúknuť zákazníkovi vyššiu hodnotu z hľadiska kvality, špeciálnych vlastností alebo služieb.

Obr. 4: Generické stratégie

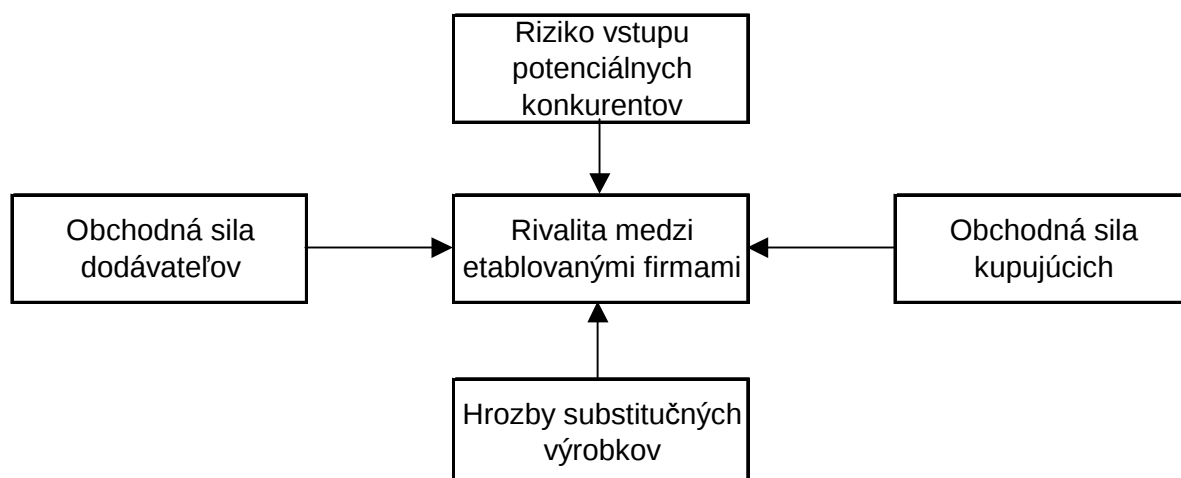


Zdroj: Porter, 1980.

Konkurencieschopnosť podniku v značnej miere ovplyvňuje odvetvie, v ktorom podniká. Porter definoval 5 síl, ktoré určujú konkurenčnú pozíciu odvetvia. Ich vplyv závisí od konkrétneho odvetvia. Ide vyjednávaciu silu dodávateľov, vyjednávaciu odberateľov, hrozbu vstupu nových konkurentov, hrozbu uvedenia konkurenčných výrobkov a služieb, ako aj rivalitu medzi existujúcimi konkurentmi.

Na silné konkurenčné sily je možné pozerieť ako na hrozby, ktoré zhoršujú podmienky a pôsobia na znižovanie zisku podniku. Slabé konkurenčné sily zase môžu byť považované za príležitosti, ktoré vytvárajú priaznivé konkurenčné prostredie a dovoľujú podniku zvyšovať zisk.

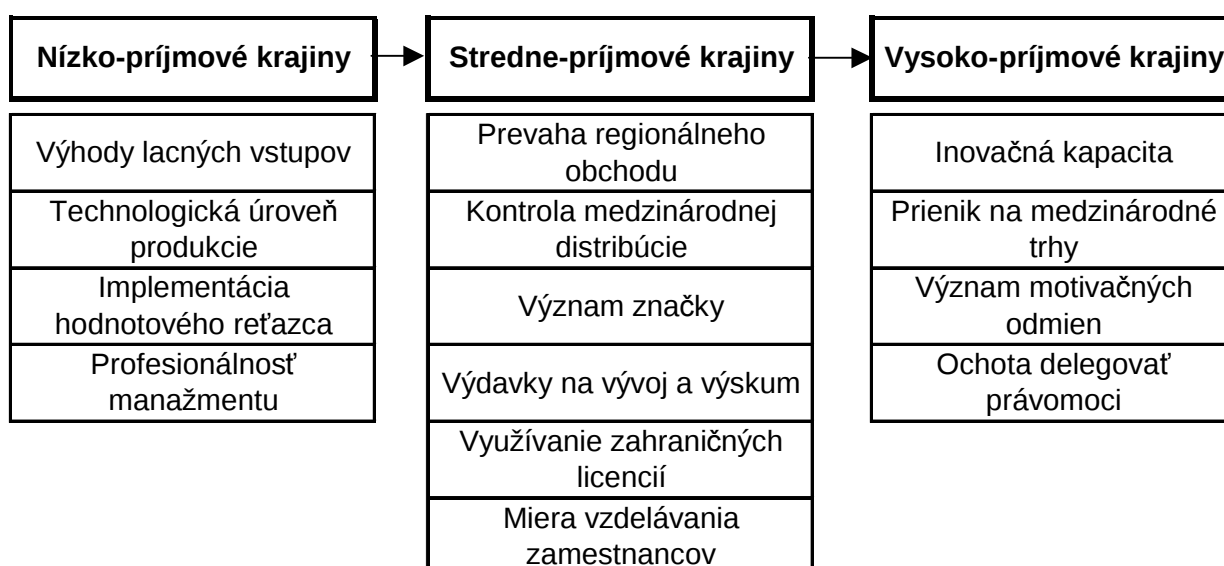
Obr. 5: Konkurenčné sily odvetvia



Zdroj: Porter, 1979.

Schopnosť podniku zvýšiť, prípadne udržať si konkurencieschopnosť závisí aj od štádia rozvoja krajiny, v ktorej podnik pôsobí. V nízkopríjmových krajinách „stačí“ hľadať konkurenčnú výhodu mimo lacných zdrojov, zefektívňovať výrobné procesy, uvedomiť si hodnotový reťazec a zabezpečiť profesionálnosť manažmentu. Z rastúcou úrovňou krajiny sa nároky na zabezpečenie si konkurencieschopnosti zvyšujú. Treba sa orientovať na nové trhy, klásť dôraz na výskum a vývoj, technológie a ľudský kapitál. Vo vysokopríjmových krajinách sú dôležité inovácie, orientácia na zahraničné trhy ako aj delegovanie právomocí.

Obr. 6: Nároky na podnik a ekonomická úroveň krajiny



Zdroj: Porter - Ketels – Delgado, 2007.

Z domácich autorov sa téme konkurenčnej schopnosti a konkurenčných výhod z teoretického (ale aj empirického) hľadiska venuje najmä Š. Slávik.⁹⁴ V empirickom výskume sa zaoberá celým podnikateľským sektorom, hľadá príčiny úspechu a neúspechu takmer vo všetkých hlavných odvetviach a neorientuje sa ani na konkrétnu veľkostnú kategóriu. Väčšina domácej literatúry sa zaoberá podnikovou konkurencieschopnosťou na úrovni vybraných odvetví. Výskum sa orientuje hlavne na skupinu malých a stredných podnikov. Najviac publikácií sa týka poľnohospodárstva, pričom najcitovanejším autorom v tejto oblasti je pravdepodobne M. Grznár.⁹⁵ Detailne analyzuje situáciu v pododvetviach poľnohospodárskej a potravinárskej výroby.

1.3.1 Faktory konkurencieschopnosti podnikov

Podnik je ovplyvňovaný množstvom rôznorodých faktorov. Väčšina literatúry zaoberajúca sa konkurencieschopnosťou podnikov sa venuje vplyvu jedného, prípadne niekoľkých z nich. Alebo sa snaží o identifikáciu viacerých faktorov v konkrétnom odvetví. Počet publikácií zaoberajúcich sa súčasným vplyvom väčšieho množstva faktorov je obmedzený. Slovenská štúdia zameraná na skúmanie širokého spektra faktorov konkurencieschopnosti podnikov nie je podľa našich poznatkov k dispozícii. Čiastkovej analýze faktorov konkurencieschopnosti podnikateľských subjektov sa venoval napr. Alemu⁹⁶. Daňková a Bosáková⁹⁷ skúmali zdroje konkurencieschopnosti vybraných pododvetví potravinárskeho priemyslu. Nytra, Krčmarská a Růčková⁹⁸ sa detailne zaoberali štruktúrou jedného zo základných faktorov, keď hľadali najdôležitejšie manažérske kompetencie. Na rozhodujúce faktory sa dá pozeráť aj z opačnej strany, t.j. všímať si v prvom rade činitele brzdiace rozvoj a napredovanie podniku. Tento prístup vo svojej práci zvolili Koval'ov a Iriqat⁹⁹.

Pri vypracovaní praktickej časti tejto práce sa najväčší dôraz kladie na poznatky publikované M. E. Porterom, ktorý spája vertikálne úrovne konkurencieschopnosti a poskytuje systematický prístup umožňujúci vysvetliť a predpovedať konkurencieschopnosť podniku. Podľa neho vyššie úrovne vytvárajú podmienky pre konkurencieschopnosť, resp. pre tvorbu

⁹⁴ Pre nás relevantné sú publikácie: Slávik (2002), Slávik – Juríková (2002a), Slávik – Juríková (2002b), Sedláček – Slávik – Szarková (2003), Slávik – Blštáková – Hudáková (2007).

⁹⁵ Pre nás relevantné publikácie sú najmä: Grznár (2008), Grznár – Szabo (2008), Grznár, M. – Szabo, I. (2002).

⁹⁶ Alemu (1998).

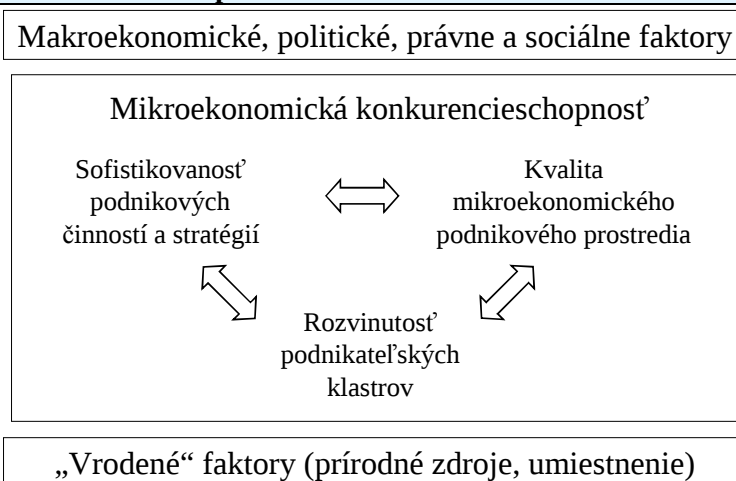
⁹⁷ Daňková - Bosáková (2004).

⁹⁸ Nytra - Krčmarská - Růčková (2007).

⁹⁹ Koval'ov a Iriqat (2008).

bohatstva, bohatstvo však neprodukuje. Bohatstvo sa tvorí na mikroúrovni, kde sa ľudské, kapitálové a prírodné zdroje pretvárajú na výrobky a služby. Závisí od schopností firiem produkovať hodnotné výrobky a služby využitím efektívnych metód a od kvality podnikateľského prostredia. Produktivita krajiny je daná produktivitou podnikov v nej operujúcich. V tomto zmysle produktívnejšie firemné stratégie a procesy zároveň vyžadujú vzdelanejších a skúsenejších ľudí, lepšie informácie, kvalitnejšiu infraštruktúru, dobrých dodávateľov, dokonalejší výskum, a podobne.

Obr. 7: Faktory konkurencieschopnosti



Zdroj: Porter - Ketels – Delgado, 2007.

V súvislosti s ekonomickým vývojom musia podniky a krajiny vylepšovať svoje schopnosti a formy konkurovania. Dôležité je uvedomiť si posun od konkurovania v zdrojoch a zdedených prednostiach (komparatívnych výhodách) k tvorbe konkurenčných výhod založených na odlišnosti a efektívnosti výrobkov a procesov. Porter¹⁰⁰ definoval tri štádiá konkurenčnej schopnosti, bližšie spomenuté v kapitole 1.1. Aj v podnikovom prostredí platí, že to čo bolo silnou stránkou podniku na nižšej úrovni rozvoja, môže byť slabou stránkou na vyššej úrovni, nielen z titulu rozdielnej produktivity. Nevyhnutné zmeny môžu byť často odsúvané, keďže doterajšie postupy sú naďalej ziskové a zaužívané postupy hlboko zakorenené. Autor tiež upozorňuje na to, že zvyšovanie konkurencieschopnosti treba chápať ako maratón, nie šprint.

V záujme identifikácie a zohľadnenia všetkých možných kritérií ovplyvňujúcich podnikovú úspešnosť, vychádzame z čo najširšieho vymedzenia konkurencieschopnosti. Na úrovni

¹⁰⁰ Porter (1980).

podniku tak môžeme v celku bez obáv súhlasiť s Buckleyho¹⁰¹ konštatovaním, že konkurencieschopnosť je synonymom dlhodobého dosahovania zisku, schopnosti vyrovnávať sa so zamestnancami a poskytovať nadpriemerné výnosy majiteľom. Akceptovanie pomyselného súhrnu všetkých dostupných prístupov k definovaniu konkurencieschopnosti nám umožňuje zohľadniť aj množstvo ďalších činiteľov pôvodne identifikovaných ako kľúčových pre ziskovosť, resp. úspešnosť podniku. Ak prijmeme Benešovu¹⁰² tézu, ktorá chápe konkurencieschopnosť ako odraz konkurenčných výhod, determinovaných konkrétnymi trhovými situáciami, môžeme náš zoznam faktorov rozšíriť o činitele významné pre dosiahnutie alebo udržanie si konkurenčnej výhody. Oral a kol.¹⁰³ zase spájajú konkurencieschopnosť s úrovňou produktivity.

Existencia, napredovanie a rast konkurencieschopnosti podniku sú vo veľkej miere predurčené oborom podnikania a charakterom produkcie podniku. Ďalšími najvýznamnejšími vnútropodnikovými faktormi identifikovanými Porterom¹⁰⁴ sú miera vzdelávania zamestnancov, zdroj konkurenčnej výhody, ochota delegovať právomoci a inovačná kapacita podniku. V najvyššom štádiu vývoja založenom na inováciách a službách sa do popredia dostáva orientácia na zákazníka a využívanie marketingu. Medzi najmenej dôležité patria predovšetkým makroekonomické faktory ako vládne rozhodnutia zvyhodňujúce niektoré subjekty, dôveryhodnosť polície, prístup na domáci akciový trh alebo spolupráca vo vzťahu zamestnanec a zamestnávateľ. O tom, že vládna podpora vo forme dotácií nesúvisí s úspešnosťou ani v prípade slovenských podnikov, svedčia napríklad výsledky práce Grznára a Szaba¹⁰⁵. Po vstupe Slovenska do EÚ však Grznár¹⁰⁶ identifikoval rast vzájomnej závislosti medzi výrobou a finančnou podporou v poľnohospodárstve.

Integráciou Slovenska do EÚ zaniklo množstvo bariér, pre účastníkov jednotného trhu platí množstvo rovnakých pravidiel a princípov. Zavedením spoločnej meny - eura 1. januára 2009 sa odstránila ďalšia bariéra vzájomného obchodu, čo uľahčilo slovenským subjektom podnikanie nielen s partnermi z eurozóny. Naďalej však bude existovať množstvo špecifických makroúrovňových faktorov v jednotlivých krajinách. Jedným z najdôležitejších je daňová politika krajiny. Súčasnú mieru zdaňovania na Slovensku možno zaradiť medzi

¹⁰¹ Buckley (1988).

¹⁰² Beneš (2006).

¹⁰³ Oral a kol. (1999).

¹⁰⁴ Porter (2006).

¹⁰⁵ Grznár - Szabo (2002).

¹⁰⁶ Grznár (2008).

konkurenčnú výhodu podnikov so sídlom na Slovensku. Vplyv daňového zaťaženia ako jedného z hlavných faktorov súčasnej konkurencieschopnosti slovenských podnikov si všímajú napríklad Majtánová a Marko¹⁰⁷.

Najčastejšie skloňovanou konkurenčnou výhodou Slovenska a podnikov operujúcich na Slovensku je výhoda lacnej pracovnej sily. Jeden zdroj však nepostačuje na zabezpečenie národnej konkurenčnej výhody. Hlavne ak dodatočné faktory chýbajú alebo sú nízkej kvality. Nízke náklady práce samé osebe nie sú postačujúce. Ich význam vzrastá, ak je pracovná sila zároveň skúsená, disciplinovaná, vzdelaná, a pod. Túto skutočnosť zdôrazňuje vo svojej práci napr. Slávik¹⁰⁸.

V súčasnosti rastie význam informácií, informačných systémov a znalostí. Výrazný a štatisticky významný prínos informačných systémov potvrdzuje Brynjolfsson a Hitt¹⁰⁹. Dudinská a Špavelko¹¹⁰ považujú nedostatočné vnímanie dôležitosti informácií za jednu z vážnych prekážok rozvoja konkurencieschopnosti slovenských podnikov. Informačné technológie chápu ako nástroj, ktorý umožňuje efektívnejšiu aplikáciu znalostného manažmentu. Pričom riadenie znalostí nemožno vnímať iba ako ďalšiu módnou manažérsku vlnu, ale ako logické vyústenie minulého vývoja. Podľa nich sa znalosti musia stať základom konkurenčnej výhody našich podnikov.

Dôležitým faktorom rastu konkurencieschopnosti podniku je zabezpečenie zdokonaľovania súčasnej produkcie, zvyšovania úžitkovej hodnoty, funkčnosti a zjednodušovania ovládateľnosti pri súčasnom znižovaní výrobných nákladov. Preto pri prechode na produkciu s vyššou pridanou hodnotou a vyšším podielom sofistikovanej práce vzrastá váha investícií do výskumu a vývoja ako ďalšieho z hlavných činiteľov. Voinea a Simionescu¹¹¹ identifikovali silnú pozitívnu koreláciu medzi konkurencieschopnosťou a existenciou špecializovaných výskumnovývojových oddelení v podnikoch. Grupp¹¹² zistil, že vedecký potenciál firiem je významným determinantom ich ziskovosti a konkurencieschopnosti.

¹⁰⁷ Majtánová - Marko (2008).

¹⁰⁸ Slávik (2002).

¹⁰⁹ Brynjolfsson a Hitt (1996).

¹¹⁰ Dudinská a Špavelko (2004).

¹¹¹ Voinea - Simionescu (2005).

¹¹² Grupp (1997).

Cooke¹¹³ zdôrazňuje schopnosť inovovať a priebežne sa učiť. Inovácie ako najdôležitejší faktor konkurenčnej schopnosti zdôrazňuje aj Hečková¹¹⁴. Ako však vyplýva z práce Acsa a Audretscha¹¹⁵ inovácie v malých a veľkých podnikoch sú riadené odlišnými zákonitostami. Klas¹¹⁶ konštatuje, že v minulosti prevládali inovácie založené na skúsenostiach odvodených z praktickej činnosti (netechnologické inovácie), no v súčasnosti prevládajú inovácie získané z aplikácie poznatkov vedy a výskumu (technologické inovácie). Cantwell¹¹⁷ vyzdvihuje medzipodnikovú spoluprácu na tvorbe poznatkov a inovácií.

S rastúcou technologickou náročnosťou sa zvyšuje význam ľudského kapitálu. Podniky často tvrdia, že ľudia sú ich najcennejším aktívom, no prieskumy medzi top manažérmi potvrdzujú, že rozvoj ľudského kapitálu je spomínaný medzi najvyššími prioritami iba zriedkavo. Podľa Ravindrana¹¹⁸ najviac sa spomína zvyšovanie predaja, znižovanie nákladov a náklady na výskum a vývoj. Gregorová¹¹⁹ si všima vzťah medzi výkonnosťou podniku a riadením ľudských zdrojov vrátane detailov, napríklad vplyvu kvalitného motivačného systému.

Porter¹²⁰ zároveň konštatuje, že v medzinárodnej konkurencii sú najúspešnejšie tie podniky, ktoré čelia silnej konkurencii na domácom trhu. A vo svojom ďalšom príspevku¹²¹ na príklade vývoja v Japonsku dodáva, že iba podniky ostrieľané v silnej domácej konkurencii obstoja v medzinárodnej konkurencii aj v prípade domácej recesie.

Najmä z analýz faktorov determinujúcich napredovanie malých a stredných podnikov (napr. NARMSP (2005)) vyplýva, že kľúčovú úlohu zohráva flexibilita, resp. schopnosť podniku prispôbiť sa zmenám. Fendeková a Skupin¹²² zdôrazňujú proaktívnu zmenu implementovanú trojfázovým postupom.

Medzi vnútorné determinanty úspechu podnikov zaraďujeme hlavne transparentné a efektívne vlastnícke vzťahy. Konkurencieschopnosť podnikov je závislá na kvalite ich manažmentu¹²³.

¹¹³ Cooke (2001).

¹¹⁴ Hečková (2007).

¹¹⁵ Acsa a Audretscha (1998).

¹¹⁶ Klas (2005).

¹¹⁷ Cantwell (2003).

¹¹⁸ Ravindran (2004).

¹¹⁹ Gregorová (2006).

¹²⁰ Porter (1990).

¹²¹ Porter (2000).

¹²² Fendeková - Skupin (2008).

¹²³ Vincúr a kol. (2005).

Kvalita manažmentu podnikov hovorí o tom, či top manažment je schopný tvoriť účinné stratégie rozvoja a zabezpečovať dlhodobú prosperitu podniku. Jeho úlohou je tiež dokázať efektívne využívať rozhodujúce faktory rozvoja podniku. Pod kvalitou manažmentu ale v prvom rade chápeme profesionálny výkon manažérskych funkcií. Keď je podnik úspešný, manažéri si prisvojujú najväčšiu zásluhu, no keď sa podniku nedarí, majú tendenciu vyhovárať sa na externé vplyvy. Tu by sme mohli oponovať tým, že úlohou manažmentu je takisto zabezpečenie dostatočnej flexibility podniku a schopnosti využiť zmeny prostredia v prospech rozvoja podniku. Hambrick a Mason¹²⁴ potvrdili, že strategické rozhodnutia a výkonnosťná úroveň podniku závisia od charakteristiky podnikového manažmentu. Pri hľadaní faktorov úspešnosti podnikov je ľahké dospieť k veľmi zjednodušujúcemu záveru, že za všetkým treba hľadať manažéra. Podobnému záveru sa snažil vo svojom výskume vyhnúť aj Collins¹²⁵. Podstatný vplyv vedenia sa mu však nepodarilo vylúčiť, no prišiel na to, že dlhodobú úspešnosť podniku nezabezpečí manažérsky hrdina opradený legendami najatý zvonku. Analýzou výsledkov poľnohospodárskych podnikov na Slovensku dospel aj Grznár¹²⁶ k záveru, že disparita dosahovaných výsledkov v podnikoch je dôsledkom diferencovaných manažérskych kompetencií riadiacich pracovníkov.

Vstupom Slovenska do EÚ vrástla potreba všímať si medzinárodné prostredie a oddelovať tzv. užšie a širšie medzinárodné prostredie. Zapojenie sa do medzinárodného obchodu je v súčasnosti jedným z kľúčových zdrojov napredovania podniku. Podľa Sršňovej a Füzyovej¹²⁷ fungovanie podniku výlučne na domácom trhu nedovoľuje v súčasnosti jeho systematický rozvoj z dlhohodej perspektívy. Trendy v národnej a medzinárodnej konkurencii, ale aj iné faktory¹²⁸ umocňujú potrebu internacionalizácie podnikov. Internacionalizácia sa tak stáva rozhodujúcim krokom ku konkurencieschopnosti podniku.¹²⁹

S rastúcou medzinárodnou orientáciou sa zvyšuje význam globálneho marketingu a globálneho prieskumu trhu, ktoré zahŕňujú dve alebo viac národností. Majtán a Hrušovská¹³⁰ konštatujú, že ak chcú podniky dosiahnuť úspech,

¹²⁴ Hambrick - Mason (1984).

¹²⁵ Collins (2005).

¹²⁶ Grznár (2008).

¹²⁷ Sršňová - Füzyová (2003).

¹²⁸ Hlavné prudko rastúce výdaje na výskum a vývoj, skracovanie životného cyklu výrobkov a technológií, vysoká kapitálová potreba, vývoj informačnej a komunikačnej techniky, zlepšovanie dopravných podmienok a rozširovanie a prehlbovanie služieb vhodných pre internacionalizáciu.

¹²⁹ Salwan (2007).

¹³⁰ Majtán - Hrušovská (2007).

chcú byť konkurencieschopné, musia poznať a využívať postupy prieskumu trhu na medzinárodnej úrovni, medzinárodného marketingu, medzinárodnej propagácie a obchodného jednaní.

Svobodová¹³¹ je toho názoru, že organický rast predstavuje pre väčšinu českých a slovenských podnikov, v porovnaní s akvizíčným rastom, časovo a finančne náročnejší proces. Už niekoľko rokov sú preto fúzie a akvizície významným nástrojom zvyšovania konkurencieschopnosti.

Popri správe podnikov, stave ľudského kapitálu, inovačnej aktivite a technologickej vybavenosti podnikov, mimoriadne významným faktorom je finančná pozícia podniku.

Finančná stabilita podniku je jedným zo základných predpokladov konkurencieschopnosti podnikateľského subjektu na trhu. Keďže existuje riziko, že by v dôsledku škôd, za ktoré podnikateľský subjekt zodpovedá, mohlo dôjsť k nepriaznivým, ba až nebezpečným finančným situáciám, je pre podnik zo strategického hľadiska priam nevyhnutné sa proti tomuto riziku zabezpečiť. Palacková¹³² tak chápe poistenie ako jeden z dôležitých faktorov konkurencieschopnosti podniku.

Podľa Mikoláša¹³³ ale nestačí hľadať konkurencieschopnosť firmy iba vo finančnom zdraví, výrobe, marketingu, manažmente a pod. Je potrebné skúmať konkurencieschopnosť z hľadiska nových dimenzií, ktoré sa môžu prejavovať v rôznych podobách od dizajnu firmy, cez jej podnikovú klímu, komunikáciu, a ďalšie znaky. Venovať sa treba tiež mäkkým faktorom konkurencieschopnosti, ktoré u malých a stredných podnikov tvoria tzv. štvorlístok prejavu v podnikaní, a to identite, integrite, suverenite a mobilite firmy.

Konkurencieschopnosť podniku môže prameniť z rôznych zdrojov. Práce týkajúce sa skúmania jednotlivých faktorov konkurencieschopnosti možno relatívne jednoducho zoradiť na základe prístupu Momaya¹³⁴, podľa ktorého konkurencieschopnosť sa vyvíja v zmysle Assets-Processes-Performance (aktíva – procesy - výsledok).

¹³¹ Svobodová (2008).

¹³² Palacková (2007).

¹³³ Mikoláš (2004).

¹³⁴ Momaya (1998).

Pod príspevky zaradené do skupiny skúmajúcej prevažne aktíva zaraďujeme hlavne práce zdôrazňujúce ľudské zdroje, podnikovú štruktúru, podnikovú kultúru a technológie. Do tejto skupiny patria aj príspevky spadajúce pod tzv. Resource Based View teóriu, ktorá v skratke znamená, že konkurenčná výhoda firmy je založená na využití zdrojov, ktoré má firma k dispozícii. Premena krátkodobej konkurenčnej výhody na dlhodobú vyžaduje, aby boli zdroje heterogénne a mobilné.

Podľa Dunninga¹³⁵ možno na vysvetlenie udržateľného mimoriadneho správania sa podnikov nájsť v literatúre najmenej tri dôležité paradigmy. Prvou z nich je zdrojovo orientovaný pohľad. Ten hovorí, že podniky sú fundamentálne osobité a v priebehu času akumulujú jedinečné kombinácie zdrojov a schopností, ktoré im umožnia získať výnosy vychádzajúce z pre nich príznačných schopností. Druhú paradigmu predstavuje krajinne/ odvetvovo orientovaný pohľad zdôrazňujúci význam celkovej organizácie odvetvia v jednotlivých ekonomikách a komparatívnych výhod národov v spojitosti s okolím. Tretia paradigma sa týka správania sa podnikov. Súvisí s prístupom obchodnej siete, ktorý hovorí, že konkurenčná výhoda podniku nemôže byť analyzovaná nezávisle od špecifických obchodných vzťahov. V súlade s týmito paradigmami môžeme definovať tri skupiny zdrojov konkurenčných výhod. Ide o špecifické výhody podniku, špecifické výhody lokalizácie, špecifické výhody vzťahov.

Preto, aby sa podnik stal úspešným a konkurencieschopným, nestačí aby sa zameral na jednu cestu, metódu, odporúčanie. Vývoj prináša nové metódy, prístupy a teórie, ktoré sa zaoberajú problematikou zvyšovania prosperity a úspešnosti organizácie a ktoré odporúčajú, čo podnik má robiť, čo má zaviesť, čoho sa má vyvarovať, aby bol úspešný. Cesta, o ktorej by sa dalo povedať, že len ona je jediná a správna, však neexistuje. Pre úspech podniku sa nedá predpísať univerzálny recept. Podniky sa líšia, každý si musí nájsť svoj vlastný kľúč k prosperite a úspešnosti. Ľubovoľne navrhnutá a samostatne použitá metóda či koncept neznamena riešenie. Riešenie spočíva v synergii všetkých dostupných možností pre danú situáciu, teda v schopnosti ich účelného spájania v konkrétnych dynamických podmienkach, pre aktuálne účely.¹³⁶

¹³⁵ Dunning (1998).

¹³⁶ Križan (2007).

1.4 Meranie konkurencieschopnosti podnikovej sféry

Vzhľadom k tomu, že konkurencieschopnosť na podnikovej úrovni sa spája predovšetkým s analýzou konkurencieschopnosti podniku na relevantnom trhu, nie je globálna medzinárodná analýza konkurencieschopnosti celej podnikovej sféry určitej krajiny v porovnaní s inými krajinami bežná. Hlavným dôvodom je existencia úzkeho počtu ukazovateľov, ktoré by dokázali objektívne zhodnotiť medzinárodnú konkurencieschopnosť podnikovej sféry tvorenej podnikmi fungujúcimi v rôznych odvetviach. Pritom každé odvetvie je charakteristické odlišnou náročnosťou na základné výrobné zdroje, dĺžkou výrobného procesu a množstvom iných faktorov. Hodnotenie konkurencieschopnosti na podnikovej úrovni sa preto obmedzuje najmä na hodnotenie úspešnosti v dosahovaní dobrých finančných výsledkov, vyjadrených pomocou pomerových finančných ukazovateľov.

Vychádzame pritom z podstaty podnikania, ktorou je tvorba zisku. Vrcholový cieľ maximalizácie zisku možno transformovať do množstva ďalších finančných cieľov podniku ako celku a následne i podnikateľských činností, ktoré povedú k maximalizácii zisku podniku. Medzi najdôležitejšie, dnes už sa dá povedať „tradičné“, čiastkové finančné ciele podniku patrí likvidita, rentabilita, aktivita a stabilita.

Zisk podniku je základnou zložkou čiastkových finančných ukazovateľov rentability. Samotná suma vyprodukovaného zisku nehovorí nič o jej vzťahu k vynaloženým vstupom a úrovni ich zhodnotenia. V záujme objektívneho porovnania výnosnosti podnikov je preto vhodné použiť pomerové finančné ukazovatele rentability, ktoré nám viac prezradia o doterajšom smerovaní podniku a umožnia nám následne odhadnúť budúce finančné zdravie a po zohľadnení faktorov vývoja externého prostredia i prípadný zánik podniku. Takto formulované ukazovatele umožňujú porovnávať zisk medzi podnikmi z rôznych odvetví, ako aj medzi domácimi a zahraničnými podnikmi.¹³⁷

¹³⁷ Ukazovatele rentability delíme na dve hlavné skupiny. Prvou je skupina ukazovateľov porovnávajúcich zisk s objemom vloženého kapitálu. Do tejto skupiny zaradíme hlavne rentabilitu aktív (ROA) vyjadrujúcu návratnosť celkového vloženého kapitálu ($ROA = \text{zisk} / \text{celkové aktíva}$) a rentabilitu vlastného kapitálu (ROE), ktorá vyjadruje dosiahnutú mieru zhodnotenia vlastného kapitálu ($ROE = \text{zisk} / \text{vlastný kapitál}$). Do druhej skupiny ukazovateľov rentability, ktoré porovnávajú zisk a objem podnikovej činnosti patria najmä rentabilita výnosov ($\text{rentabilita výnosov} = \text{zisk} / \text{výnosy}$) a rentabilita tržieb ($\text{rentabilita tržieb} = \text{zisk} / \text{tržby}$).

Sedláček, Slávik a Szarková¹³⁸ sa pri skúmaní príčin úspešnosti podniku opierajú o model INFA, ktorý vychádza z ukazovateľa pridanej ekonomickej hodnoty (EVA). Ten vyjadruje mieru zhodnotenia investovaného kapitálu, resp. prebytok čistého zisku nad ziskom požadovaným vzhľadom na rizikovosť investície, keďže ide o súčin objemu vlastného kapitálu a rozdielu medzi podnikom dosiahnutej výnosnosti vlastného kapitálu a alternatívneho nákladu kapitálu.

Podľa Š. Kassaya¹³⁹, najdôležitejším ukazovateľom rentability pri hodnotení výkonnosti podniku je ROA (rentabilita aktív). Autor chápe tento ukazovateľ ako najdôležitejší finančný ukazovateľ tlačiaci podnik k svetovej triede. Pri priemyselných podnikoch by mala miera rentability aktív byť 10 až 20% v závislosti od odvetvia.

Za najstaršie ukazovatele rentability možno považovať ukazovatele rentability aktív a rentability tržieb. V podnikavých financiách sa objavujú už v 20. rokoch minulého storočia. Rentabilita vlastného kapitálu sa dostáva do popredia až v 80. rokoch. Následne sa objavujú tzv. nové ukazovatele merania výkonnosti, medzi ktoré patria aj ukazovatele rentability ako sú RONA a CFROI¹⁴⁰. Tradičné ukazovatele však naďalej prevládajú kvôli ich jednoduchosti, zrozumiteľnosti a ľahkej merateľnosti. Dôležitejšie je ako dobre je ukazovateľ použitý, než ktorý ukazovateľ je použitý¹⁴¹.

Ukazovatele rentability vyjadrujú výsledok (výnosnosť) podnikového úsilia a do ich úrovne sa premieta aj likvidita, aktivita a zadlženosť. Čiastkové finančné ciele podniku spolu úzko súvisia a navzájom sa ovplyvňujú. V dlhodobom horizonte nie je možné zabezpečiť platobnú schopnosť, ak podnik nemá potrebnú úroveň likvidity. Tú zase nie je možné dosiahnuť, ak nie je činnosť podniku rentabilná. A bez zabezpečenia plnenia týchto čiastkových cieľov nie je možné ani dosahovať dlhodobú finančnú stabilitu.

¹³⁸ Sedláček, Slávik a Szarková (2003).

¹³⁹ Kassay (2001).

¹⁴⁰ Ampuero M. - Goranson J. – Scott (1998) definujú EVA ako čistý výnos z hlavnej činnosti podniku znížený o náklady vlastného aj cudzieho kapitálu. Najčastejšie sa počíta ako $EVA = NOPAT - (Capital \times WACC)$, pričom NOPAT je čistý zisk z operačnej činnosti podniku (hlavnej činnosti podniku) po zdanení, Capital je dlhodobo investovaný kapitál slúžiaci operačnej činnosti podniku a WACC (Weighted Average Cost of Capital) predstavuje priemerné vážené náklady na kapitál. CFROI je novším ukazovateľom a meria cash flow výnosnosť investície ako podiel cash flow a trhovej hodnoty investovaného kapitálu.

¹⁴¹ Vacík (2004).

Dobrá finančná pozícia posilňuje konkurenčnú pozíciu podniku, pričom konkurencieschopnosť v oblasti podpory predaja sa spája s nižším zadlžením a rastom likvidity¹⁴².

Širšie hodnotenie konkurencieschopnosti podnikovej sféry zahŕňa hodnotenie vnútropodnikových parametrov a podnikateľského prostredia. Základom hodnotenia vnútropodnikových faktorov konkurencieschopnosti je už vyššie spomínaná analýza zisku a od zisku odvodených ukazovateľov rentability a v mnohých prípadoch tiež analýza tvorby pridanej hodnoty.

V súčasnom stále zložitejšom a dynamickom podnikateľskom prostredí sa stáva zložitou a premenlivou aj štruktúra konkurenčnej výhody. Konkurenčná výhoda sa pretvára na fenomén, ktorý je viaczložkový, viacvrstvový, integrovaný, dynamický a komplementárny¹⁴³. Agregovaným kritériom existencie konkurenčnej výhody však zostáva zisk, resp. ziskovosť.

Analýza konkurencieschopnosti podnikovej sféry ako celku je v porovnaní s odvetvovou, príp. sektorovou obmedzená na oveľa nižší počet ukazovateľov. Hodnotenie konkurencieschopnosti konkrétneho odvetvia umožňuje objektívnejšie zhodnotenie situácie. Napr. v prípade poľnohospodárstva možno analýzu konkurencieschopnosti rozšíriť o komparáciu hodnoty konečnej produkcie na jednotku plochy, podiel medzispotreby na konečnej produkcii a pod.¹⁴⁴

Často sa používa analýza štruktúry exportu doplnená o vývoj podielu exportu na produkcii. Pri detailnejšej analýze podnikovej sféry, resp. odvetvovom pohľade na konkurencieschopnosť podnikovej sféry sa používajú aj vyššie popísané indikátory komparatívnych výhod a špecializácie (RCA a pod.).

Mandeng¹⁴⁵ je jedným z autorov, ktorý sa zaoberal prístupom k meraniu konkurencieschopnosti založenom na veľkosti a raste trhového podielu. Balassa¹⁴⁶ sa venoval meraniu vývoznej konkurencieschopnosti.

¹⁴² Juríčková – Vokoun (2002).

¹⁴³ Slávik – Juríková (2002).

¹⁴⁴ Pozri Grznár – Szabo (2001).

¹⁴⁵ Mandeng (1991).

Súčasťou prístupov k meraniu konkurencieschopnosti na mikro úrovni sú v prípade odvetvovej konkurencieschopnosti aj ukazovatele cenovej a nákladovej konkurencieschopnosti, ktoré sa pôvodne využívali na meranie konkurencieschopnosti na úrovni krajín. Cenovú konkurencieschopnosť na odvetvovej úrovni študovali predovšetkým Durand a Giorno¹⁴⁷, pričom sa využíva reálny výmenný kurz vypočítaný pomocou indexu vývoja cien v odvetví. Nákladovou konkurencieschopnosťou sa zaoberal Turner a Golub¹⁴⁸, ako aj Siegel a Cockburn¹⁴⁹. Vzhľadom na nízku dostupnosť údajov za viacero odvetví, nákladová a cenová konkurencieschopnosť sa najčastejšie meria v odvetví priemyselnej výroby.

Z pohľadu konkurencieschopnosti podniku osobitnú úlohu zohráva prostredie, v ktorom sa podnik nachádza. V tejto súvislosti existuje viacero prístupov, ktoré porovnávajú a následne aj zoradujú podnikateľské prostredia v jednotlivých krajinách. Porovnanie úrovne, výkonnosti a konkurencieschopnosti samotných podnikov je niekedy tiež ich súčasťou. Primárne ich však zaradujeme do oblasti konkurencieschopnosti krajín, prípadne odvetví. Patrí medzi ne najmä Business Competitiveness Index, ktorý súčasťou Správy o globálnej konkurencieschopnosti (Global Competitiveness Reportu)¹⁵⁰. Ostatné súhrnné indikátory konkurencieschopnosti sa venujú stavu podnikateľského prostredia a konkurencieschopnosti samotných podnikov iba implicitne. Dôvodom je vyššie spomínaná skutočnosť, že neexistuje dostatočné množstvo ukazovateľov, na základe ktorých by bolo možné objektívne zhodnotiť konkurencieschopnosť podnikovej sféry ako celku (keďže zahŕňa podniky z rôznorodých odvetví).

Kľúčovými oblasťami podnikateľského prostredia sa zaoberá aj Corporate Governance Risk (GCR) index, ktorý sumarizuje stav všeobecného právneho systému, podnikového práva, štátnej regulácie a etického povedomia.

Svetová banka používa na meranie kvality podnikateľského prostredia koncept Aggregate Governance Indicators (AGI) zameraný na vplyv vládnych zložiek na podnikový sektor.

¹⁴⁶ Balassa (1965).

¹⁴⁷ Durand – Giorno (1987).

¹⁴⁸ Turner – Golub (1997).

¹⁴⁹ Siegel – Cockburn (1995).

¹⁵⁰ The Global Competitiveness Report 2007-2008 (2007).

Tento prístup si všíma 6 dôležitých charakteristík: politickú zrelosť a zodpovednosť, politickú nestabilitu a násilie, efektívnosť vlády, bremeno regulácie, právny systém a korupciu.

V súčasnosti pravdepodobne najcitovanejšou publikáciou v oblasti hodnotenia mikrosféry je publikácia Svetovej banky s názvom „Doing Business“. Do povedomia slovenskej verejnosti sa dostala najmä ročenka Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth. V tejto publikácii, ktorá obsahuje hodnotenie stavu konkurencieschopnosti podnikateľského prostredia, bolo Slovensko zaradené medzi 10 top reformátorov sveta.

Prístupy k hodnoteniu konkurencieschopnosti na makroúrovni porovnávajú často príliš veľký počet krajín nachádzajúcich sa na odlišnom stupni vývoja. Tomu zodpovedá aj výber relevantných ukazovateľov, ktorý v nedostatočnej miere odzrkadľuje priority jednotlivých regionálnych nadnárodných zoskupení. To môže viesť k nesprávnej interpretácii odporúčaní pre konkrétnu krajinu a sústredeniu sa na zlepšenie postavenia v ukazovateľoch, ktoré neprinesú očakávané zvýšenie celkovej konkurencieschopnosti. Vidíme preto priestor pre vznik alternatívneho hodnotenia európskych krajín, prípadne krajín, ktoré sú členmi Európskej únie alebo eurozóny, založeného na detailnejších kvantitatívnych ukazovateľoch.

Skúmanie konkurencieschopnosti na podnikovej úrovni je v porovnaní so skúmaním konkurencieschopnosti na makroúrovni oveľa viac rozdrobené. Neexistuje súhrnný indikátor, ktorý by stanovoval poradie krajín podľa konkurencieschopnosti podnikov v nich operujúcich. Faktory úspešnosti podnikov sú veľmi závislé od ich veľkostnej kategórie, odvetvového zaradenia, formy vlastníctva a ďalších charakteristík. Väčšina autorov skúma vplyv malého počtu faktorov determinujúcich konkurencieschopnosť vybraných podnikov. Doterajšie prieskumy boli realizované hlavne na vzorke malých a stredných podnikov bez zohľadnenia úspešnosti respondentov. Na otázky dosiahnutia výnimočných hospodárskych výsledkov tak neraz odpovedali aj neúspešné podniky. V analýze konkurencieschopnosti slovenských podnikov vidíme priestor najmä v štúdiu súčasného dopadu väčšieho množstva faktorov na skupinu konkurencieschopných podnikov.

2. Cieľ a metódy práce

Hlavným cieľom dizertačnej práce je objektívne zhodnotenie konkurencieschopnosti Slovenska a slovenských podnikov v nadväznosti na vymedzenie rozhodujúcich faktorov a následný návrh odporúčaní pre zvýšenie konkurencieschopnosti.

Pristúpili sme k systematizácii, komparácii a zhodnoteniu názorov a stanovísk na vymedzenie, meranie a zvýšenie konkurencieschopnosti. Pri hodnotení konkurencieschopnosti a identifikácii kľúčových faktorov bola okrem klasických teoretických metód (analýza a syntéza, indukcia a dedukcia) v práci použitá dotazníková metóda, ako aj metódy komparácie a kvantitatívne štatistické metódy.

2.1 Ciele dizertačnej práce

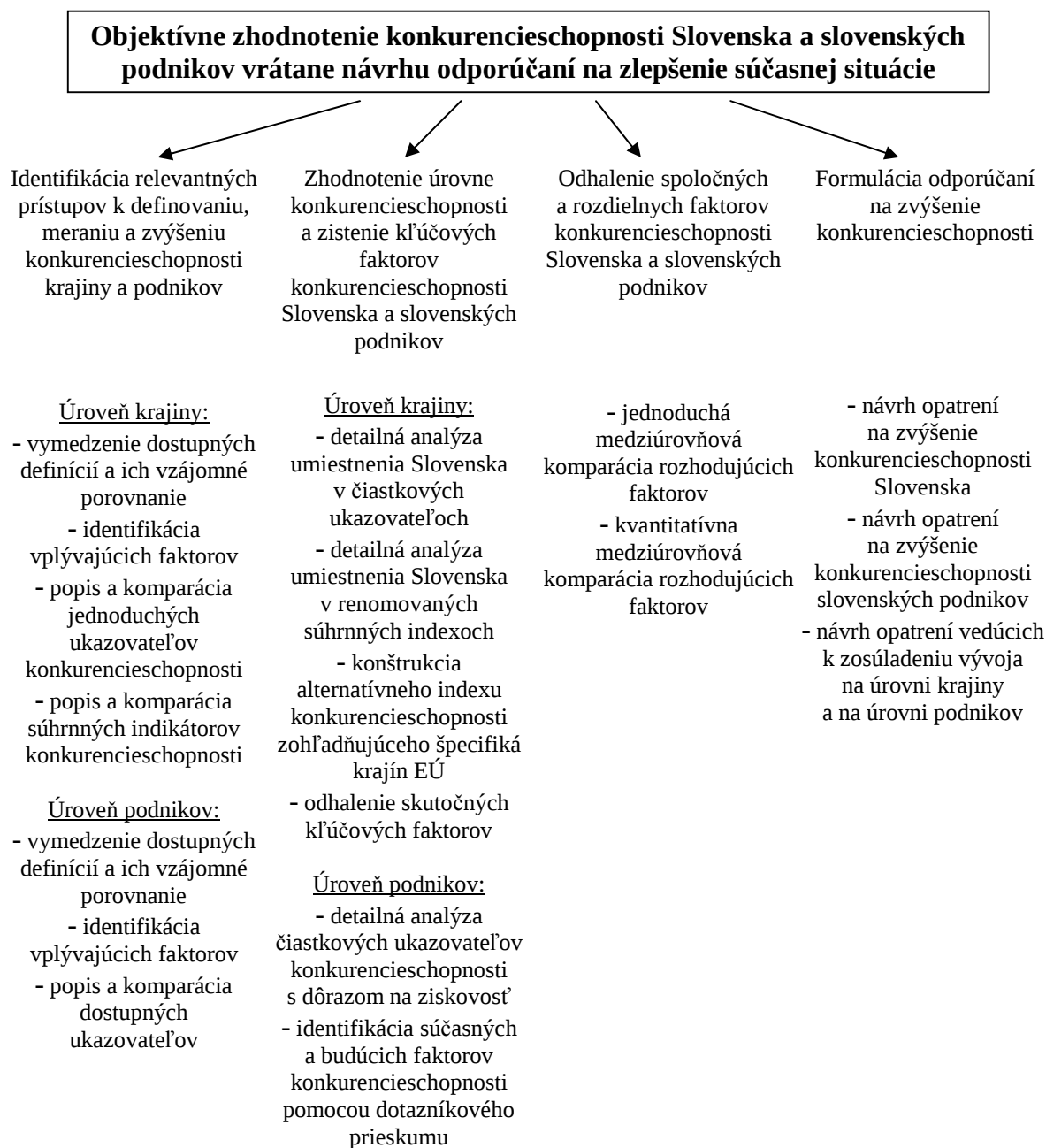
V snahe naplniť vyššie definovaný hlavný cieľ dizertačnej práce sme formulovali viacero na seba nadväzujúcich čiastkových cieľov.

V záujme objektívneho zhodnotenia konkurencieschopnosti je potrebné najskôr popísať doterajšie teoretické znalosti z oblasti skúmania konkurencieschopnosti a identifikovať prístupy k meraniu konkurencieschopnosti. Prvým čiastkovým cieľom je preto identifikácia a komparácia jednotlivých teoretických názorov domácich a zahraničných autorov. Vzhľadom na rozsiahlosť skúmanej oblasti treba k splneniu tohto čiastkového cieľa pristúpiť prostredníctvom separátnej viacfázovej analýzy na makro a mikro úrovni. Tento súhrnný čiastkový cieľ tak na oboch úrovniach zahŕňa: vymedzenie dostupných definícií konkurencieschopnosti a ich porovnanie, identifikáciu vplyvujúcich faktorov, popis a komparáciu jednoduchých a súhrnných indikátorov konkurencieschopnosti.

Druhým súhrnným čiastkovým cieľom je čo najobjektívnejšie zhodnotenie konkurencieschopnosti Slovenska. Na základe prístupov identifikovaných v teoretickej časti práce analyzujeme vývoj čiastkovej konkurencieschopnosti Slovenska s cieľom určiť rozhodujúce faktory. Výsledky vyplývajúce zo záverov čiastkových indikátorov konkurencieschopnosti porovnávame s umiestnením Slovenska v renomovaných súhrnných indexoch zohľadňujúcich vplyv viacerých jednoduchých ukazovateľov, aby sme podporili, príp. vyvrátili konštatovania týkajúce sa hlavných determinantov. Významným čiastkovým

cieľom je zostrojenie súhrnného indexu konkurencieschopnosti zohľadňujúceho špecifiká krajín EÚ založeného výlučne na merateľných kvantitatívnych kritériách.

Obr. 8: Strom cieľov



Zdroj: vlastná práca.

Vzhľadom na rozdiely v činnosti podnikov, výrazné sektorové, veľkostné odlišnosti a odlišnosti vyplývajúce z ich umiestnenia, rozsiahle medzinárodné hodnotenia

konkurencieschopnosti sa nepublikujú. Súhrnný cieľ – zhodnotenie konkurenčnej pozície – na úrovni podnikov je preto možné naplniť iba na základe viacerých čiastkových prístupov. O to výraznejšie sa zameriavame na plnenie prvotného cieľa podnikateľských subjektov, ktorým je v našich podmienkach dosahovanie zisku. Všímame si najmä odvetvovú a veľkostnú štruktúru zisku a ziskovosti podnikov. Ďalším cieľom na tejto úrovni a zároveň významným príspevkom celej práce je realizácia a vyhodnotenie dotazníkového prieskumu orientovaného na odhalenie najdôležitejších faktorov konkurencieschopnosti podnikov.

Nemenej dôležitým cieľom výskumu je návrh opatrení, ktoré prispejú k zvýšeniu konkurencieschopnosti Slovenska na makro aj mikro úrovni. Z dlhodobého hľadiska by konkurencieschopnosť podnikového sektora trhovo orientovanej ekonomiky mala zodpovedať konkurencieschopnosti ekonomiky ako celku. Čiastkovým cieľom je preto aj posúdenie vzájomných súvislostí medzi dosiahnutou konkurencieschopnosťou Slovenska a jej podnikového sektora. Hlavným čiastkovým cieľom pri medziúrovňovej analýze konkurencieschopnosti je vyvodenie odporúčaní vedúcich k zosúladeniu vývoja na oboch úrovniach.

2.2 Metódy dizertačnej práce

Okrem bežne používaných klasických metód, akými sú abstrakcia, analýza a syntéza, indukcia a dedukcia, v dizertačnej práci boli použité aj špeciálne metódy. Vzhľadom k obsahu zvolenej práce boli aplikované kvantitatívne a komparatívne metódy. Nosná časť výskumu v oblasti konkurencieschopnosti podnikov bola realizovaná prostredníctvom dotazníkového prieskumu.

Teoretická časť dizertačnej práce je výsledkom dlhodobého systematického zhromažďovania a triedenia poznatkov o konkurencieschopnosti s dôrazom na determinujúce faktory. Predchádzal jej viacnásobný proces získania a analýzy informácií z rôznych zdrojov. Spomedzi zdrojov prevažovala odborná časopisecká literatúra, učebnicová literatúra a elektronické internetové zdroje. Identifikované teoretické prístupy sú uvedené v historicko-logickom zatriedení.

Rozpracovanie niektorých otázok si vyžiadalo konzultácie s odborníkmi v oblasti teórie i praxe. Pri skúmaní rozhodujúcich faktorov bola použitá nižšie popísaná dotazníková metóda,

ktorá si vyžiadala viaceré metódy komunikácie – písomné oslovenie, telefonickú urgenciu a e-mailovú urgenciu.

Vo veľkom rozsahu bola aplikovaná výskumná metóda od jednoduchého k zložitému. Z relatívne jednoduchej definície konkurencieschopnosti na úrovni krajiny a neskôr aj na úrovni podnikového sektora sme sa prepracovali k široko definovaným rozhodujúcim oblastiam a neskôr k detailným faktorom formujúcim konkurencieschopnosť Slovenska a slovenských podnikov.

Pri skúmaní vplyvu jednotlivých činiteľov ovplyvňujúcich konkurenčnú schopnosť na makro aj mikro úrovni sme často využívali analýzu a následnú syntézu. Pri formulácií vyjadrení o budúcom vývoji v skúmaných oblastiach sme zužitkovali metódy indukcie a dedukcie. Pri skúmaní rozdielov medzi krajinami, podnikovými kategóriami a vybranými podnikmi sme aplikovali metódu vzájomnej komparácie. V záujme zhodnotenia historického vývoja konkurencieschopnosti bolo potrebné vytvoriť časové rady. Tie boli následne podrobené grafickej a korelačnej analýze.

V rámci kvantitatívnych metód išlo predovšetkým o štatistické metódy. Najčastejšie používanou bola metóda neváženého aritmetického priemeru. Táto metóda bola použitá v prípade výpočtu jednoduchých ukazovateľov konkurencieschopnosti, ale aj pri zostavovaní súhrnných indexov konkurencieschopnosti na výpočet výsledného poradia jednotlivých krajín. V niektorých prípadoch bol aplikovaný aj vážený aritmetický priemer zohľadňujúci nerovnomerný vplyv niektorých faktorov na celkovú konkurencieschopnosť krajiny. Doplnujúce informácie nám poskytnú výpočty minimálnych, maximálnych hodnôt, priemeru a modusu.

Pri hodnotení externej konkurencieschopnosti Slovenska bol použitý index reálneho výmenného kurzu vypočítaný v troch modifikáciách v závislosti od použitého ukazovateľa cenovej hladiny (na základe indexu spotrebiteľských cien, indexu cien priemyselných výrobcov a na základe indexu jednotkových nákladov práce).

$$\text{reálny výmenný kurz} = \frac{\text{zmena domácej cenovej hladiny}}{\text{zmena zahraničnej cenovej hladiny}} \times \text{nominálny výmenný kurz}$$

Pri analýze konkurencieschopnosti na podnikovej úrovni sme počítali medziročnú zmenu vyprodukovaného zisku a na neho vplývajúcich faktorov, rentabilitu výnosov (ako podiel zisku pred zdanením na výnosoch), rentabilitu tržieb (ako podiel zisku pred a po zdanení na celkových tržbách) a pri medziodvetvovej analýze sme počítali aj percentuálne podiely na celku. Pri hodnotení vplyvu menovopolitických faktorov bolo potrebné viacerých prípadoch prepočítať získané medziročné zmeny ukazovateľov na medziročné a bázičné indexy vývoja.

2.2.1 Dotazníkový prieskum

Hlavným cieľom realizovaného dotazníkového prieskumu bola identifikácia najdôležitejších faktorov konkurencieschopnosti slovenských podnikov¹⁵¹. Zaujímalo nás, aký je pohľad samotných podnikov na ich konkurencieschopnosť a činitele, ktoré ju ovplyvňujú.

Fázy a časový harmonogram prieskumu

Najprv sme uvažovali s nepriamym oslovením najúspešnejších slovenských podnikov prostredníctvom najvplyvnejších podnikových združení. So žiadosťou o spoluprácu sme oslovili Podnikateľskú alianciu Slovenska, Klub 500 a Republikovú úniu zamestnávateľských zväzov a združení.

Pri zohľadnení času potrebného na doručenie žiadostí o spoluprácu podnikovým združeniam a následné oslovovanie konkrétnych podnikov združeniami, ale aj času potrebného na reakciu, sme predpokladali trojmesačné trvanie samotného prieskumu. Nepriame oslovenie podnikov sa však neosvedčilo. V priebehu troch mesiacov sme obdržali odpovede od 14 súkromných podnikov a jednej neziskovej spoločnosti. Pritom štyri z prijatých odpovedí boli od malých podnikov. Ich konkurencieschopnosť nebolo možné objektívne zhodnotiť, nedosahovali výnimočné absolútne, ani relatívne finančné výsledky. Nepatrili ani medzi všeobecne známe podniky, ktorých by imidž, technologická náročnosť výroby alebo iná charakteristika zviditeľňoval natoľko, že by ich bolo možné zaradiť medzi najvplyvnejšie slovenské podniky napriek malému počtu zamestnancov a nízkemu obratu.

¹⁵¹ Pod slovenskými podnikmi máme na mysli podniky podnikajúce na Slovensku a zapísané v slovenskom obchodnom, príp. živnostenskom registri.

Pre neúspešné nepriame oslovenie podnikov prostredníctvom podnikových združení sme sa rozhodli pristúpiť k priamemu osloveniu podnikov. Celkovo bolo oslovených 190 podnikov zaradených do rebríčka Trend Top 200 za rok 2006. V priebehu nasledujúcich dvoch mesiacov, t.j. od polovice mája do polovice júla, sme získali 41 odpovedí. V druhom kole sme tak dosiahli približne 22 %-nú návratnosť. Podobne ako v prvej fáze, väčšina podnikov odpovedala elektronickou formou.

Vzhľadom k tomu, že požadovaný termín zaslania odpovedí uvedený pri priamom oslovení podnikov v druhom kole sa prelínal so začiatkom letného dovolenkového obdobia, pristúpili sme k telefonickému urgencii. Celkovo sa nám podarilo úspešne spojiť s takmer 140 podnikmi.

Nadpolovičná väčšina z nich sa ospravedlnila, že sa im nepodarilo na naše otázky odpovedať hlavne kvôli pracovnej vytáženosti. Prisľúbili, že sa ozvú v priebehu najbližších dní, resp. najneskôr do nami navrhnutého dodatočného termínu - do konca augusta 2007. Reálne nám do konca augusta zaslalo vyplnený dotazník 20 z nich.

Početným dôvodom nezapojenia sa do 2. kola dotazníkového prieskumu bola skutočnosť, že došlo k zmene predstaviteľov vrcholového manažmentu, prípadne k zmene oficiálneho sídla spoločnosti a žiadosť im nebola vôbec doručená. Týmto podnikom sme opätovne zaslali aj oficiálnu písomnú žiadosť.¹⁵² Dva podniky sa nezapojili do prieskumu z dôvodu jazykovej bariéry ich vedenia, ktoré nehovorilo po Slovensky.

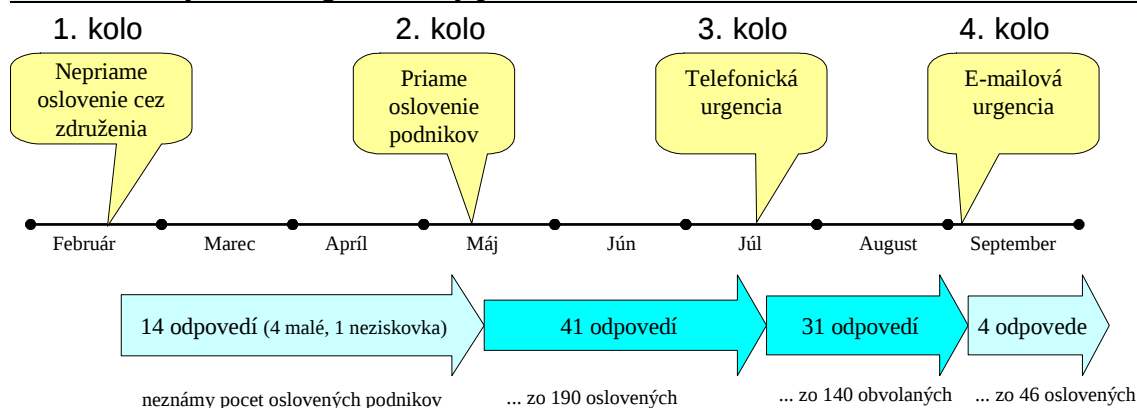
Telefonickým kontaktovaním v rámci 3. kola dotazníkového prieskumu sme získali prisľub ďalších viac ako 120 podnikov. Začiatkom septembra 2007 sme evidovali 31 odpovedí. V treťom kole sme tak dosiahli približne 25 %-nú návratnosť. Celková návratnosť nám tým vzrástla o 15 %.

V záverečnej fáze sme pristúpili ešte k dodatočnej urgencii tých, ktorí nám v 3. kole prisľúbili zaslať vyplnený dotazník elektronickou formou a uviedli svoju e-mailovú adresu. Zaslali sme im žiadosť o vyplnenie a doručenie dotazníka v čo najkratšom čase. V záverečnom kole sme tak získali 4 odpovede (zo 46 e-mailom oslovených podnikov).

¹⁵² Okrem toho sme v tejto fáze oficiálne oslovili tiež podniky, ktoré neboli v roku 2006 ešte súčasťou Trend Top 200 rebríčka. Išlo o 5 nových podnikov spadajúcich do automobilového a elektrotechnického priemyslu, o ktorých sme usúdili, že sa zaradia medzi najvýznamnejšie podniky za rok 2007. Avšak, do ukončenia prieskumu sme nezískali odpoveď ani od jedného z nich.

Celkovo sme po 4. kolách prijali odpovede z 90 podnikov a dosiahli sme návratnosť takmer 45 %.¹⁵³

Obr. 9: Časový harmonogram a fázy prieskumu



V záujme získania čo najvyššej návratnosti trval náš prieskum podstatne dlhšie ako sme pôvodne predpokladali. Doba realizácie prieskumu sa v porovnaní s plánom zdvojnásobila a analýzu nebolo možné ukončiť v súlade s pôvodným harmonogramom do konca roka 2007. Časový posun medzi odpoveďami však nemal vzhľadom na charakter otázok vplyv na skreslenie výsledkov.

Účastníci prieskumu

Prieskum bol zameraný na najvýznamnejšie podniky na Slovensku. Zúčastnilo sa ho 90 podnikov. Celkovo bolo oslovených viac ako 200 podnikov. Presný počet nie je známy, nakoľko v prvej fáze boli podniky oslovené nepriamo cez podnikové združenia,

Výber respondentov bol upriamený na 200 najlepších podnikov, ktoré dosahujú najvyšší ročný obrat a majú rozhodujúci vplyv na vývoj slovenskej ekonomiky. V slovenských podmienkach možno najväčšie podniky považovať zároveň za konkurencieschopné. Dokazuje to nielen ich exportná výkonnosť, ale aj ich podiel na pridanej hodnote a zisku vyprodukovaných za celý podnikateľský sektor. Výhodou vybranej vzorky respondentov je možnosť realizovať detailnú kvantitatívnu analýzu bez potreby ďalšieho zdĺhavého

¹⁵³ Základnou oslovenou vzorkou bolo 200 podnikov zaradených do hodnotenia Trend Top 200 za rok 2006. Nevieme koľko podnikov bolo oslovených v prvom kole, kedy boli podniky oslovené nepriamo.

zhromažďovania údajov, lebo základné informácie a ekonomické ukazovatele týchto podnikov sú dostupné v rámci publikácie vydanej Trendom¹⁵⁴. To nám umožnilo zamerať sa v dotazníku výlučne na faktory konkurencieschopnosti a dopytovať sa na väčšie množstvo otázok.

Podniky, ktoré sa zapojili do nášho prieskumu, t.j. zaslali vyplnený dotazník, majú zanedbateľný podiel na počte podnikov na Slovensku, ich ekonomická sila je ale významná. Zamestnávajú iba o niečo viac ako 5 % zamestnaných ľudí na Slovensku, vytvárajú však 20 % pridanej hodnoty a zisku nefinančného sektora. Vyrábajú približne štvrtinu produkcie a na celkovom vývoze zo Slovenska sa podieľajú viac ako jednou tretinou.

Odvetvová štruktúra 200 najlepších podnikov sa odlišuje od odvetvovej štruktúry všetkých podnikov na Slovensku hlavne v zastúpení odvetví služieb. Podiel počtu podnikov z odvetvia veľkoobchodu, maloobchodu, opravy motorových vozidiel, motocyklov a spotrebného tovaru predstavoval v roku 2007 až 37 % z celkového počtu podnikov v hospodárstve. Podniky tohto odvetvia dosahujú podiel približne 25 % na počte podnikov zaradených medzi 200 najväčších. Podiel podnikov tohto odvetvia zapojených do prieskumu bol iba necelých 17 %. Žiadne zastúpenie v prieskume nemali podniky zaradené do odvetvia nehnuteľností, prenájmu a obchodných činností, ktoré majú relatívne nízke zastúpenie v skupine Top 200 (2 %). Ich podiel na celkovom počte podnikov v SR je však až 25 %. V dotazníkovom prieskume chýbali zástupcovia viacerých ďalších odvetví služieb, tieto podniky ale nemajú žiadneho reprezentanta ani medzi 200 najlepšími podnikmi.¹⁵⁵

Odvetvová štruktúra oslovených podnikov viac-menej korešponduje s odvetvovou štruktúrou respondentov. V rámci skupiny podnikov, ktoré sa do prieskumu zapojili vzrástla v porovnaní s oslovenými podnikmi váha odvetvia výroby celulózy, papiera a výrobkov z papiera, ale aj váha odvetví chemického priemyslu.¹⁵⁶ Detailné odvetvové závery týkajúce sa faktorov konkurencieschopnosti podnikov však nebolo možné vyvodiť vzhľadom na nízku početnosť respondentov z niektorých odvetví. Žiadnu odpoveď sa nám nepodarilo získať od zástupcov pododvetví farmácie, IT služieb, spracovania kože, predaja áut a PHM, vydavateľstva

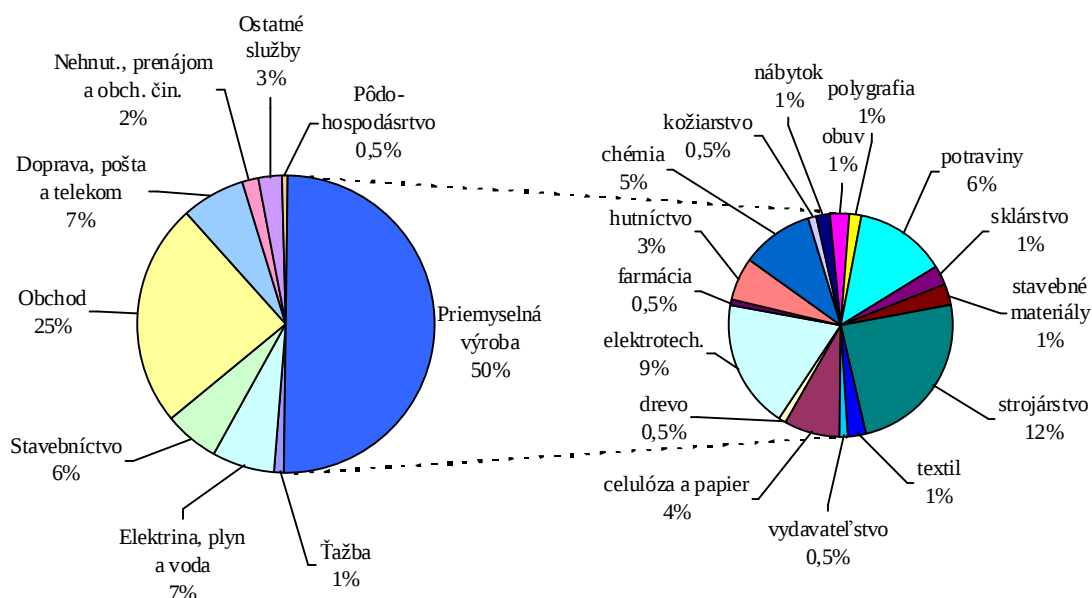
¹⁵⁴ Kompletná databáza individuálnych údajov nefinančných podnikov v SR (2007).

¹⁵⁵ Ide o podniky odvetví: hotely a reštaurácie, školstvo, zdravotníctvo a sociálna pomoc.

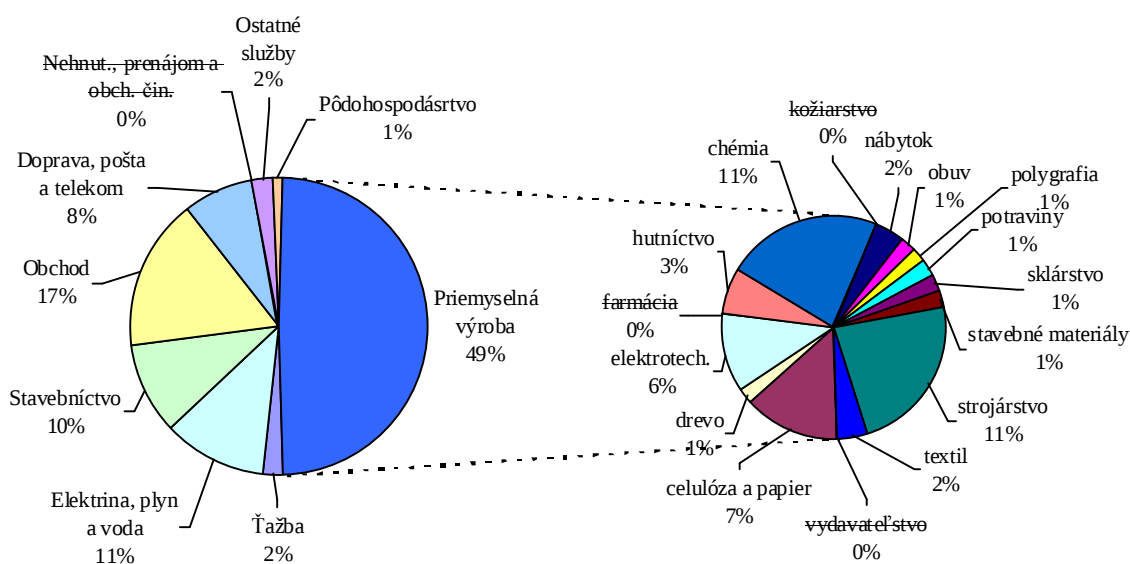
¹⁵⁶ Pod odvetviami chemického priemyslu rozumieme odvetvie výroby koksu, rafinovaných ropných produktov a jadrových palív, odvetvie výroby chemikálií a chemických výrobkov, ako aj odvetvie výroby výrobkov z gumy a plastov.

a zasielateľstva. Pri prípadnej aplikácii výsledkov prieskumu na celý podnikový sektor je dôležité uviesť si hlavne nižšie zastúpenie podnikov z odvetví služieb.

Obr. 10: Odvetvová štruktúra oslovených podnikov



Obr. 11: Odvetvová štruktúra respondentov



Štruktúra a obsah dotazníka

Konečný výber faktorov konkurencieschopnosti bol založený hlavne na Porterovom prístupe k hodnoteniu konkurencieschopnosti krajiny. Z tohto pohľadu sa môže výber zdať nevhodný, výsledná štruktúra dotazníka ide však nad rámec skúmania faktorov významných z pohľadu krajiny. Spektrum zvolených faktorov predstavuje úplný súhrn základných determinantov konkurencieschopnosti podniku. Na druhej strane poskytuje cenné poznatky uplatniteľné v skúmaní zraniteľnosti a konkurencieschopnosti celej ekonomiky, v ktorej oslovené firmy podnikajú. Konečný zoznam obsahoval viacero dopĺňujúcich faktorov týkajúcich sa najmä motívov zahraničných investícií a opisu infraštruktúry prevzatých zo zdrojov popísaných v kapitole o teoretických východiskách.

Respondenti sa vyjadrovali k úrovni, súčasnému vplyvu a očakávanému budúcemu vplyvu 73 čiastkových faktorov vplývajúcich na ich konkurencieschopnosť. V súlade so všeobecne zaužívaným členením podnikového prostredia boli súčasťou dotazníka vnútropodnikové, odvetvové a makroúrovňové faktory. V nadväznosti na teoretické znalosti i praktické skúsenosti, bližšie špecifikované v predchádzajúcej kapitole, bolo vybraných 31 vnútropodnikových, 17 odvetvových a 25 makroúrovňových vplyvov. Dotazník je uvedený v Prílohe.

Pri voľbe vnútropodnikových faktorov sme sa snažili zachytiť celý podnikový hodnototvorný proces. Vzhľadom na rozsiahlosť pôsobiacich vplyvov sme vybrali iba tie najdôležitejšie. Mnohé z nich súvisia s viacerými časťami hodnototvorného procesu.

Oblasťam vstupnej a výstupnej logistiky sme nevenovali pozornosť oddelene, chápali sme ich ako súčasť výrobného procesu. Medzi nami uvažované faktory vplývajúce na výrobný proces potom možno zaradiť: majetkové prepojenie s dodávateľmi a odberateľmi, dovoznú náročnosť výroby, investície do rozšírenia a modernizácie výroby, technologickú úroveň výrobného procesu a stratégiu znižovania výrobných nákladov. Väčší priestor na hodnotenie vplyvu dodávateľov sme vyčlenili na odvetvovej úrovni. Do oblasti marketingu a odbytu možno zaradiť rozsah využívania marketingu, mieru orientácie na zákazníka, mieru kontroly nad zahraničnou distribúciou, podiel vývozu na predaji a uplatňovanie stratégie odlíšenia sa od konkurencie. Služby úzko nešpecifikujeme, oddelene sme zisťovali iba význam balíka popredajných služieb. V rámci oblasti technologického

rozvoja sme sa pýtali na využívanie zahraničných technologických licencií, kvalitu a rozsah využívania informačných systémov a komunikačných technológií, na inovačnú schopnosť a mieru investícií do výskumu a vývoja. Do skupiny faktorov týkajúcich sa riadenia ľudských zdrojov spadajú dobré zamestnanecko-zamestnávateľské vzťahy, miera vzdelávania zamestnancov, miera delegovania právomoci a miera používania motivačných odmen. Oblasť infraštruktúry zahŕňa okrem štandardnej hmotnej infraštruktúry (budova sídla spoločnosti, zariadenie kancelárií a pod.) aj charakteristiku manažmentu (efektívnosť podnikového vedenia a profesionálnosť manažmentu) a úroveň výkonu manažérskych funkcií plánovania, organizovania, vedenia ľudí a kontroly v podniku.

Skupina odvetvových faktorov bola užšia, obsahovala však všetky kľúčové zložky pôsobiace na podnik v rámci odvetvia, v ktorom pôsobí. Vychádzali sme z Porterom definovaných 5 konkurenčných síl charakterizujúcich odvetvie a pôsobiacich na podniky. Pýtali sme sa na rozvinutosť dodávateľských odvetví, počet a kvalitu miestnych dodávateľov, rozvinutosť odberateľských odvetví a náročnosť zákazníka. Zaujímala nás tiež miera domácej konkurencie, pravdepodobnosť vstupu alebo vzniku nových konkurentov a podstata konkurenčnej výhody podniku. Hrozbu vzniku substitútov súčasných produktov a služieb sme sa snažili posúdiť na základe jedinečnosti produkcie a rozvinutosti príbuzných odvetví. Okrem toho sme skúmali celkovú mieru regulácie v danom odvetví. Vzhľadom na špecifický charakter podmienok podnikania na Slovensku sme venovali pozornosť faktorom súvisiacim s odvetvovou kvalitou a dostupnosťou pracovných síl. Podniky sa vyjadrovali k úrovni mzdových nákladov v odvetví, ku kvalite a dostupnosti špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb, k ponuke adekvátne vzdelanej pracovnej sily s medzinárodnými skúsenosťami, ale tiež k dostupnosti kvalifikovaných a skúsených manažérov.

Napriek relatívne slabšiemu významu v porovnaní s predchádzajúcimi dvoma skupinami, početnosť makroúrovňových faktorov bola najvyššia. Súvisí to hlavne s rozmanitosťou makroekonomického okolia podniku, ktoré v rozličnej miere ovplyvňuje všetky podnikateľské subjekty nezávisle od odvetvia a druhu podnikania. Detailnejšie sme sa zamerali predovšetkým na ekonomické prostredie, politicko-právne prostredie a základnú infraštruktúru v krajine. V rámci ekonomického prostredia nás zaujímal vplyv daňového systému, hlavne sadzby dane z príjmu, celkovej daňovej zaťaženia, ale aj vplyv dotácií a vládnych stimulov, liberalizácie a privatizácie na konkurencieschopnosť podnikov. V oblasti menovej politiky bola dôležitá stabilita cenovej hladiny a výmenného kurzu,

perspektíva zavedenia eura, výška úrokovej miery a celková dostupnosť úverov. Z politicko-právnych faktorov to boli politická stabilita, ochrana hospodárskej súťaže a duševného vlastníctva, celková funkčnosť právneho systému a dodržiavanie majetkových práv. Z hľadiska prechodu na znalostnú ekonomiku bola zaujímavá kvalita a dostupnosť špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb. Podniky sa tiež vyjadrovali k úrovni základnej a technologickej infraštruktúry, ku kvalite dopravnej infraštruktúry, k dostupnosti pôdy a kancelárskych priestorov, k nákladom na energie a prenájom priestorov, ale takisto ku kvalite a dostupnosti telekomunikačnej infraštruktúry na Slovensku.

Okrem vyššie uvedených faktorov bola obsahom dotazníka časť venovaná piatim špecifickým otázkam týkajúcim sa aktuálneho, resp. nedávneho vývoja v menovej oblasti, v oblasti fiškálnej a štrukturálnej politiky. Pýtali sme sa na to, aký je vplyv posilňovania slovenskej koruny na konkurencieschopnosť v oslovených podnikoch a aký bude vplyv zavedenia eura na Slovensku. Zisťovali sme, či mala daňová reforma, reforma verejných financií a reforma trhu práce vplyv na konkurencieschopnosť podnikov.

Dotazník bol zostavený tak, aby umožňoval podnikom doplniť ďalšie faktory, ktoré považujú za dôležité, no neboli súčasťou nami navrhnutého zoznamu.

Podobné prieskumy

Rozsiahlejšie prieskumy orientované na odhalenie faktorov konkurencieschopnosti boli realizované hlavne na vzorke malých a stredných podnikov. Z prieskumu medzi malými a strednými podnikmi vychádzajú aj Morone a Testa (2005) a potvrdzujú dôležitosť schopnosti inovovať a investovania do ľudského kapitálu. Popri tom však identifikovali tiež vysoký účinok zapájania sa do medzinárodných spolupráce.

Na Slovensku sa prieskumy obsahujúce otázky týkajúce sa konkurencieschopnosti podnikov uskutočnili v rámci projektu „Inovačná kapacita malých a stredných podnikov“ pod záštitou Národnej agentúry pre podporu malých a stredných podnikov¹⁵⁷. Posledný prieskum prebehol v novembri 2004 na vzorke viac ako tisíc malých a stredných podnikov, väčšinu tvorili podniky zaoberajúce sa obchodnou činnosťou. Vyplynulo z neho, že zdrojom

¹⁵⁷ Národná agentúra pre podporu malých a stredných podnikov (2005).

konkurencieschopnosti je v prvom rade spoľahlivosť spojená s dodržaním zmluvných podmienok, potom vysoká kvalita produktu a schopnosť podniku prispôbiť sa zmenám.

Koval'ov – Iriqat (2008) sa zamerali na identifikáciu vplyvov pôsobiacich na podniky. Počtom skúmaných faktorov sa ich prieskum najviac podobá nášmu. Skúmali pôsobenie 80 faktorov, pričom sa snažili aj o kvantifikáciu dopadu týchto vplyvov na podnikanie. Zistili, že činiteľov, ktoré možno jednoznačne chápať ako bariéry podnikania je relatívne málo. Zarádajú medzi ne hlavne neefektívne riadenie podniku, vysoké mzdové náklady, vysoké mzdové zaťaženie, nízka kvalifikácia manažérov a zamestnancov. Z vonkajších faktorov to sú príliš silná konkurencia, byrokratické bariéry, administratívne bariéry a zložitý daňový systém.

Z dotazníkových prieskumov vo svojom výskume vychádza aj Š. Slávik. S viacerými spoluautormi realizoval niekoľko prieskumov zameraných na hodnotenie konkurenčných výhod a úspešnosti slovenských podnikov. Z výsledkov dotazníkového prieskumu¹⁵⁸ na vzorke 309 podnikov prišiel k záveru, že konkurenčnými výhodami v roku 1999 disponoval chemický a čiastočne strojársky priemysel. Výhody však nemali charakter celkovej a lhodobej konkurenčnej výhody. Už v tej dobe apeloval na potrebu budovania komplexnejšej konkurenčnej výhody, ktorej podstatou nebude iba lacná pracovná sila. Vo svojej ďalšej práci¹⁵⁹ skúmal vplyv externého prostredia na vznik konkurenčnej výhody, pričom v prvom rade hľadal odpoveď na otázku, či rastúca dynamika a zložitosť prostredia vytvára predpoklady na vznik konkurenčnej výhody. Dynamika sa mu javila ako významnejší faktor. V ďalšom svojom výskume založenom na dotazníkovom prieskume¹⁶⁰ hľadal so spoluautormi na vzorke 141 podnikov príčiny úspešnosti podnikov. Z výsledkov jeho prieskumu medzi malými a strednými podnikmi¹⁶¹ vyplýva, že nie sú dostatočne medzinárodne konkurencieschopné. Hranica národnej konkurencieschopnosti bola prekonaná iba pri veľmi malom počte parametrov. Medzi najvyššie hodnotené patrí kvalita, ekológia, služby zákazníkom, marketing a výroba. Najvyšší potenciál majú nehnuteľné zdroje ako značka, reputácia, imidž, znalosti a skúsenosti. Najväčším nedostatkom je nízka vzácnosť činností, zdrojov a spôsobilostí.

¹⁵⁸ Slávik (2002).

¹⁵⁹ Slávik – Juríková (2002).

¹⁶⁰ Sedláček – Slávik – Szarková (2003).

¹⁶¹ Slávik – Blštáková – Hudáková (2007).

Ďalšie dostupné príspevky¹⁶² obsahujú analýzu konkurencieschopnosti podnikov na základe dotazníkového prieskumu zameranú na vybrané konkrétne odvetvia. Spomenuté autorky sa venujú potravinárskemu priemyslu so zameraním na mliekarenský, mäsový a hydinársky priemysel.

Obsahovo a rozsahovo obširnejší dotazníkový prieskum realizovalo napr. Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. Zúčastnilo sa ho 432 podnikov so sídlom v Českej republike podnikajúcich v oblasti spracovateľského priemyslu a stavebníctva. Dotazník použitý v tomto prieskume obsahoval okrem priamych otázok týkajúcich sa faktorov konkurencieschopnosti veľký počet doplňujúcich otázok charakterizujúcich podnik. Prvotné výsledky¹⁶³ naznačujú, že najväčší pozitívny vplyv na úspešnosť podnikov má schopnosť pružného prispôsobenia sa požiadavkám zákazníka, kvalita produkcie a starostlivosť o zákazníka.

¹⁶² Napr. Daňková a Bosáková (2004).

¹⁶³ Blažek a kol. (2007).

3. Stav, vývoj a faktory konkurencieschopnosti Slovenska

Vychádzajúc zo záverov prvej kapitoly, pristúpime v tejto kapitole k zhodnoteniu stavu, vývoja a faktorov konkurencieschopnosti Slovenska v porovnaní s ostatnými krajinami EÚ, s dôrazom na príslušnosť k novým krajinám EÚ, ako aj zaradenie medzi krajiny eurozóny.

Stav a vývoj konkurencieschopnosti najprv analyzujeme použitím jednoduchých ukazovateľov, predovšetkým vývoja reálneho výmenného kurzu a jednotkových nákladov práce. Nosnou časťou tejto kapitoly bude vzájomné porovnanie aktuálneho stavu a vývoja konkurencieschopnosti krajín EÚ v dostupných súhrnných indexoch konkurencieschopnosti. Analýzou vývoja ukazovateľov čiastkovej konkurencieschopnosti ako aj súhrnných indexov identifikujeme rozhodujúce faktory determinujúce konkurencieschopnosť Slovenska.

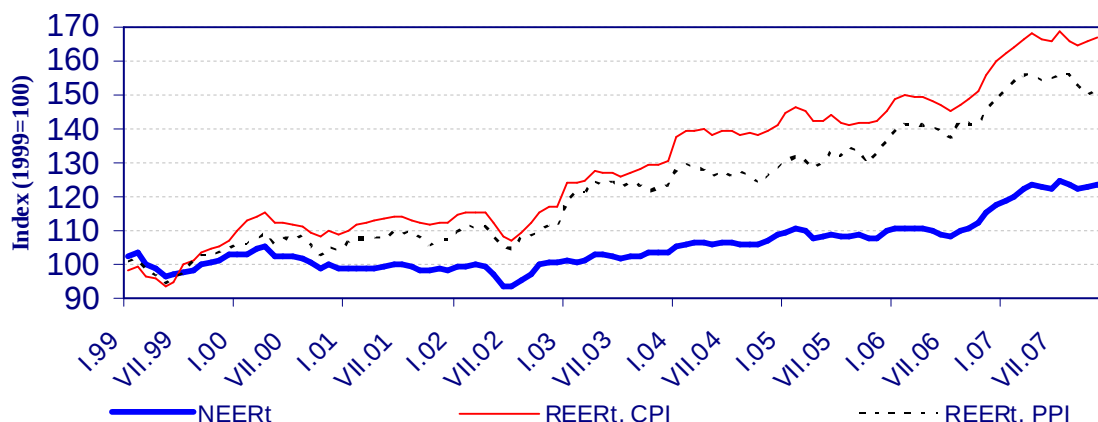
3.1 Hodnotenie cenovej konkurencieschopnosti Slovenska

Často používaným prístupom merania konkurencieschopnosti krajiny je hodnotenie vývoja reálneho výmenného kurzu¹⁶⁴. V závislosti od použitého cenového indexu možno dospieť k odlišným výsledkom. Slovensko však zaznamenáva dlhodobý rast reálneho výmenného kurzu nezávisle od použitého cenového indexu.

Nominálny efektívny výmenný kurz v období od začiatku roku 1993 do konca roku 2008 spočiatku deprecioval a neskôr aprecioval, rýchlejšie rastúci inflačný diferenciál ale viedol k výraznej apreciacii reálneho výmenného kurzu a k zhoršeniu cenovej konkurencieschopnosti Slovenska. Miera apreciacie reálneho kurzu sa však líši v závislosti od použitia rôznych reprezentantov domácej a zahraničnej cenovej hladiny – indexu spotrebiteľských cien, indexu cien priemyselných výrobcov a jednotkových nákladoch práce.

Napriek tomu, že najvýznamnejším obchodným partnerom Slovenska sú krajiny eurózy, veľkú úlohu v zahraničnom obchode zohráva aj Česká republika a Rusko. Dôležitý je preto vývoj tzv. efektívneho výmenného kurzu (EER), ktorý zohľadňuje vývoj mien všetkých najdôležitejších obchodných partnerov.

¹⁶⁴ Reálny výmenný kurz počítame ako súčin diferenciálu rastu cien (napr. index rastu cien v SR/index rastu cien v EÚ) a indexu rastu nominálneho výmenného kurzu (napr. SKK/EUR).

Obr. 12: Vývoj efektívneho výmenného kurzu

NEER – nominálny efektívny výmenný kurz; REER, CPI – reálny efektívny výmenný kurz zohľadňujúci vývoj indexov spotrebiteľských cien; REER, PPI – reálny efektívny výmenný kurz zohľadňujúci vývoj indexov cien výrobcov

Zdroj: Eurostat, vlastné prepočty.

Za obdobie posledných 10 rokov najmarkantnejšie posilnenie efektívneho výmenného kurzu bolo zaznamenané pri použití indexu spotrebiteľských cien, čo svedčí o vyššom diferenciáli rasti spotrebiteľských cien v porovnaní s diferenciálom rasti cien výrobcov a jednotkových nákladov práce. Rast spotrebiteľských cien ovplyvnený úpravami regulovaných cien prevyšoval z dlhodobého hľadiska rast cien priemyselných výrobcov, najmä v rokoch 1996 až 2000, pričom v roku 1999 dosiahol rast spotrebiteľských cien takmer trojnásobok rastu cien priemyselných výrobcov. Napriek tomu v roku 1999 bolo pod vplyvom výraznej depreciaácie nominálneho kurzu zaznamenané oslabenie reálneho kurzu.

Po obnovení rastu reálneho HDP sprevádzaného pozvoľným dezinflačným trendom sa vývoj jednotkových nákladov práce ustálil. Dynamika rastu nominálnych miezd (resp. úplných nákladov práce) sa nevzdďaľovala tempu vývoja produktivity práce a zamestnanosť stagnovala. Preto v prípade reálneho výmenného kurzu vypočítaného na základe jednotkových nákladov práce nedochádzalo k takému výraznému posilneniu ako pri použití spotrebiteľských cien alebo výrobných cien.

V roku 2002 bol zaznamenaný nízky nárast cien vo všetkých oblastiach. Miera inflácie, meraná rastom spotrebiteľských cien, klesla prevažne v dôsledku poklesu cien potravín

a nižšieho medziročného tempa rastu cien trhových služieb. To sa odrazilo v poklese diferenciálu rastu cien na Slovensku a v EÚ. Od tohto obdobia však začína prevládať apreciácia nominálneho kurzu, ktorá viedla k ďalšej apreciácii reálneho výmenného kurzu až do zavedenia eura.

Po aplikácii interpretácie vývoja reálneho výmenného kurzu založenom na HICP a PPI použitej v analýzach Európskej komisie¹⁶⁵ možno konštatovať, že na Slovensku dochádza k rýchlejšiemu poklesu cenovej konkurencieschopnosti výrobcov produkovajúcich pre domáci trh ako je to v prípade výrobcov produkovajúcich pre zahraničné trhy.

Spočiatku dochádzalo k apreciácii reálneho kurzu prevažne z titulu rastu inflačného diferenciálu, neskôr začala zohrávať významnejšiu úlohu apreciácia nominálneho výmenného kurzu. V súvislosti s prílevom priamych zahraničných investícií a s tým súvisiacim rastom objemu zahraničného obchodu, no najmä s blížiacim sa zavedením eura naďalej prevládala apreciácia nominálneho kurzu. Tá sa zastavila až po stanovení konverzného kurzu v júli 2008. V nadväznosti na pokračujúce dobiehanie vo výkonnosti a cenovej hladine, minimálne v horizonte najbližších desať rokov je na mieste rátať s pozitívnym inflačným diferenciálom medzi Slovenskom a priemerom EÚ. Posilňovanie reálneho výmenného kurzu bude preto ovplyvňovať konkurencieschopnosť Slovenska voči krajinám eurozóny aj po zavedení eura.¹⁶⁶ Napriek tomu, že prevažná väčšina zahraničného obchodu prebieha v eurách, istá časť je naďalej realizovaná v českých korunách, dolároch a iných menách. Efektívny výmenný kurz platný pre Slovensko tak závisí aj od vývoja týchto mien.¹⁶⁷

V súvislosti s apreciáciou reálneho kurzu a jeho dopadu na cenovú konkurencieschopnosť Slovenska je však potrebné si uvedomiť, že cenová hladina na Slovensku dosahuje stále iba 60% cenovej hladiny v EÚ a náklady práce na Slovensku sú stále neporovnateľne nižšie než je priemer EÚ. Rýchlejší rast cien bolo možné sledovať aj v ostatných nových členských

¹⁶⁵ Napr.: Európska komisia (1998).

¹⁶⁶ Keďže ceny na domacom trhu budú rásť rýchlejšie, relatívna hodnota zahraničných tovarov a služieb sa bude znižovať.

¹⁶⁷ Príkladom je aj vývoj na prelome rokov 2008 a 2009, kedy pod vplyvom prehľbujúcej sa finančnej krízy a jej negatívneho dopadu na svetové hospodárstvo začali prudko oslabovať meny okolitých krajín a efektívny výmenný kurz platný pre Slovensko posilňoval.

krajinách EÚ a je prejavom dlhodobej konvergenzie týchto krajín k pôvodným krajinám EÚ¹⁶⁸.

Z uvedenej jednoduchšej analýzy vyplýva, že konkurencieschopnosť, minimálne v porovnaní s vyspelejšími krajinami EÚ, sa neustále znižuje. Nevýhodou použitého prístupu je, že poskytuje obraz iba o cenovej konkurencieschopnosti krajiny a abstrahuje od množstva necenových faktorov, ktoré môžu a v skutočnosti aj sú oveľa významnejšie. Tento nedostatok sa snažia odstrániť súhrnné indexy konkurencieschopnosti.

3.2 Konkurencieschopnosť Slovenska podľa vybraných súhrnných indikátorov

V prvej kapitole sme sa venovali opisu najpoužívanejších súhrnných indexov konkurencieschopnosti a predstavili sme si spôsob ich zostavovania. Na tomto mieste sa budeme zaoberať postavením Slovenska a ostatných krajín EÚ v týchto indexoch. Slovensko je hodnotené v rámci každého z uvedených indexov. V porovnaní s ostatnými krajinami sa Slovensko nachádza v prvej pätine až v prvej polovici všetkých hodnotených krajín. Podobný záver platí aj pre postavenie Slovenska v zúženom výbere krajín, t.j. v porovnaní s krajinami EÚ. Vzhľadom na nízky počet sledovaných krajín, v súčasnosti iba v Celosvetovom indexe konkurencieschopnosti otvára Slovensko 2.polovicu hodnotených krajín. V hodnotení platnom pre rok 2008 je Slovensko na 30. mieste spomedzi 55 skúmaných ekonomík. Naopak najlepšie postavenie – prvé miesto dosahovalo Slovensko tesne pred vstupom do EÚ v Standortindikatore, a to najmä v nadväznosti na realizované reformy.

V analyzovaných súhrnných indikátoroch, okrem Standortindikатора, je možné všimnúť si v strednodobom horizonte postupné zlepšovanie. Najvýraznejšie zlepšenie sme identifikovali v už zaniknutom Európskom konvergenčnom indikátore, v ktorom si Slovensko v jednom roku polepšilo o 4 priečky a posunulo sa z pôvodne 8. miesta na 4.miesto spomedzi 11 krajín. Tento pokrok však do značnej miery súvisel s aktuálnosťou údajovej základne, ktorá bola pri Európskom konvergenčnom indikátore vzhľadom na nízky počet ukazovateľov najvyššia.

¹⁶⁸ Pozri Lalinský (2003).

Najpomalšie medziročné zlepšenia boli zaznamenané v indexoch rastovej konkurencieschopnosti a podnikovej konkurencieschopnosti (Growth Competitiveness Index a Business Competitiveness Index)¹⁶⁹, čo pravdepodobne súviselo so skutočnosťou, že pri konštrukcii týchto indikátorov sa vzhľadom na veľký počet hodnotených krajín vychádza zväčša z dva roky starých údajov. Vďaka reštrukturalizácii bánk, pokračujúcej liberalizácii cien ako aj daňovej reforme bol na Slovensku dosiahnutý výraznejší pokrok vo zvyšovaní ekonomickej slobody ako celkovej konkurencieschopnosti.

Tabuľka 1: Poradie členských krajín EÚ v konkurencieschopnosti a ekonomickej slobode*

	Global Competitiveness Index 2007-2008	World Competitiveness Yearbook 2008	Economic Freedom of the World index 2008	Index of Economic Freedom 2008
Krajina	Poradie v EÚ-27	Poradie v EÚ-27	Poradie v EÚ-27	Poradie v EÚ-27
Belgicko	9	11	17	8
Bulharsko	27	20	23	22
Cyprus	23	-	10	9
Česká republika	14	13	20	16
Dánsko	1	2	6	3
Estónsko	12	10	2	4
Fínsko	4	7	4	7
Francúzsko	8	12	21	20
Grécko	25	21	24	26
Holandsko	6	4	7	5
Írsko	10	5	3	1
Litva	15	17	13	11
Lotyšsko	19	-	12	17
Luxembursko	11	1	5	6
Maďarsko	21	19	11	18
Malta	24	-	15	19
Nemecko	3	8	9	10
Poľsko	22	22	25	27
Portugalsko	17	18	18	21
Rakúsko	7	6	8	13
Rumunsko	26	23	26	24
Slovensko	18	14	16	15
Slovinsko	16	15	27	25
Španielsko	13	16	19	14
Švédsko	2	3	14	12
Taliano	20	24	22	23
Veľká Británia	5	9	1	2

Zdroj: WEF, IMD, Heritage Foundation, Fraser Institute, vlastné prepočty.

* Poradie prepočítané na 27 krajín Európskej únie.

¹⁶⁹ T. j. indexov, ktoré sú súčasťou Indexu globálnej konkurencieschopnosti (Global Competitiveness Index).

Vzhľadom na odlišný počet sledovaných krajín v rámci analyzovaných indexov (ktorý sa pohybuje od 10 do 157 krajín) je z hľadiska nadnárodnej príslušnosti Slovenska k EÚ vhodné porovnať súčasné umiestnenie Slovenska s umiestnením ostatných krajín EÚ v uvedených indexoch. Ak zoberieme do úvahy EÚ-27, môžeme porovnať umiestnenie týchto krajín v skúmaných indexoch ekonomickej slobody a za určitých obmedzení¹⁷⁰ aj v indexoch celkovej konkurencieschopnosti. Ako vyplýva z vyššie uvedenej tabuľky, v porovnaní s ostatnými krajinami EÚ sa Slovensko umiestnilo zväčša tesne za prvou polovicou. Najlepšie postavenie v rámci EÚ dosahuje v Indexe ekonomickej slobody, kde dosahuje 15. miesto spomedzi 27 hodnotených krajín EÚ.

Zaujímavé závery získame, ak zúžime okruh vybraných krajín na novoprijaté členské krajiny EÚ, ktoré možno považovať za najväčších konkurentov Slovenska nielen v konvergencii k priemeru EÚ, ale aj v získavaní priamych investícií a ekonomickom raste. Porovnanie vzájomného umiestnenia týchto krajín v rámci 4 spomínaných indexov je uvedené v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka 2: Poradie nových členských krajín EÚ v konkurencieschopnosti a ekonomickej slobode*

	Global Competitiveness Index 2007-2008	World Competitiveness Yearbook 2008	Economic Freedom of the World index 2008	Index of Economic Freedom 2008
Krajina	Poradie v NMS-12	Poradie v NMS-12	Poradie v NMS-12	Poradie v NMS-12
Bulharsko	12	7	9	9
Cyprus	9	-	2	2
Česká republika	2	2	8	5
Estónsko	1	1	1	1
Litva	3	5	5	3
Lotyšsko	6	-	4	6
Maďarsko	7	6	3	7
Malta	10	-	6	8
Poľsko	8	8	10	12
Rumunsko	11	9	11	10
Slovensko	5	3	7	4
Slovinsko	4	4	12	11

Zdroj: WEF, IMD, Heritage Foundation, Fraser Institute, vlastné prepočty.

* Poradie prepočítané na 12 nových členských štátov EÚ (NMS - New Member States).

¹⁷⁰ World Competitiveness Report 2008 neobsahuje hodnotenie Cypru, Malty a Lotyšska.

V minulosti sme mohli sledovať postavenie pôvodnej 10 nových členských krajín EÚ aj v Standortindikatore a Európskom konvergenčnom indikátore. Jednoznačne najlepšie umiestnenie spomedzi nových členských krajín dosiahlo Slovensko v poslednom zverejnenom hodnotení atraktívnosti pre zahraničné investície. V súvislosti s radikálnymi reformnými krokmi a stále nízkymi mzdovými nákladmi sa Slovensko umiestnilo v Standortindikatore na 1.mieste. Po vstupe Slovenska však už nebolo hodnotenie podľa Standortindikatora ani Európskeho konvergenčného indikátora aktualizované. Závery týchto dvoch hodnotení treba preto brať iba ako ilustratívne. Uvádzame ich z titulu potvrdenia úlohy štrukturálnych reforiem pri zvyšovaní konkurencieschopnosti krajiny.

O naďalej dobrej konkurenčnej pozícii Slovenska svedčí aj postavenie približne v prvej tretine krajín v porovnaní s ostatnými novými členskými krajinami EÚ. Iba v EFW indexe za rok 2008 sa Slovensko umiestnilo na 7. spomedzi 12 nových členských krajín EÚ.¹⁷¹

V súvislosti so zavedením eura a zaradením sa Slovenska medzi krajiny eurozóny je vhodné pozrieť sa aj na konkurencieschopnosť Slovenska v porovnaní s touto skupinou krajín. Ako vyplýva z nasledujúcej tabuľky, pri vstupe do eurozóny malo SR relatívne dobrú konkurenčnú pozíciu voči ostatným krajinám eurozóny. Vyššia úroveň ekonomickej slobody zároveň bude tvoriť priaznivejšie podmienky na realizáciu očakávaných výhod a minimalizáciu negatívnych dopadov zavedenia eura, keďže vyššia flexibilita hospodárstva vytvára lepšie predpoklady pre rýchlejší ekonomický rast a vyššia miera konkurencie na lokálnom trhu znižuje inflačné riziká.

¹⁷¹ Pozri tiež Lalinský (2005).

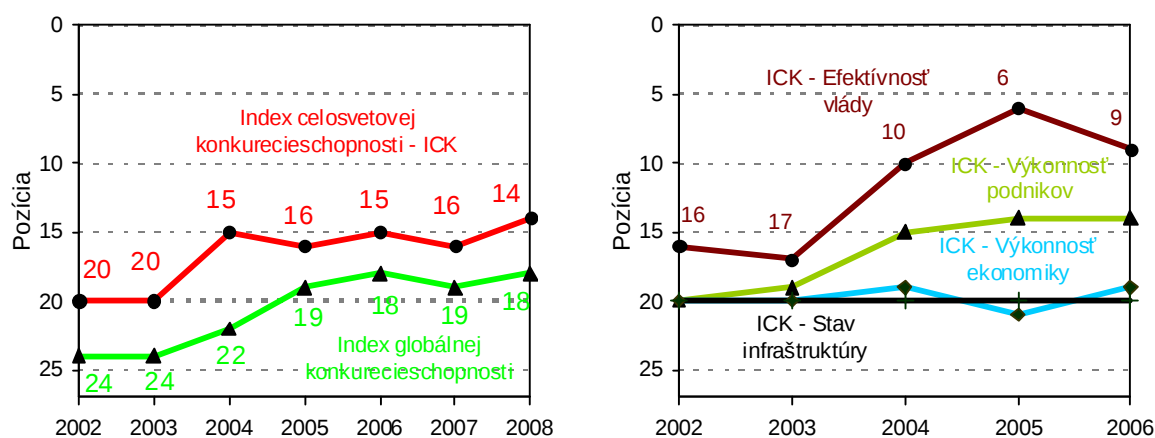
Tabuľka 3: Poradie krajín eurozóny a Slovenska v konkurencieschopnosti a ekonomickej slobode

	Global Competitiveness Index 2007-2008	World Competitiveness Yearbook 2008	Economic Freedom of the World index 2008	Index of Economic Freedom 2008
Krajina	Poradie v EA-16	Poradie v EA-16	Poradie v EA-16	Poradie v EA-16
Belgicko	6	7	10	5
Cyprus	14	-	7	6
Fínsko	2	5	2	4
Francúzsko	5	8	13	12
Grécko	16	13	15	16
Holandsko	3	2	4	2
Írsko	7	3	1	1
Luxembursko	8	1	3	3
Malta	15	-	8	11
Nemecko	1	6	6	7
Portugalsko	11	12	11	13
Rakúsko	4	4	5	8
Slovensko	12	9	9	10
Slovinsko	10	10	16	15
Španielsko	9	11	12	9
Taliano	13	14	14	14

Zdroj: WEF, IMD, Heritage Foundation, Fraser Institute, vlastné prepočty.

* Poradie prepočítané na 16 krajín eurozóny (EA - European Area).

Sledované súhrnné indikátory vykazovali rôzne tempá a miery zvyšovania konkurencieschopnosti. Napriek tomu, že pri interpretácii renomovaných rebríčkov konkurencieschopnosti sa neodporúča všímať si detailné medziročné zmeny poradí, najmä z dôvodu možných úprav metodológií, v prípade Slovenska je možné identifikovať viditeľný trend strednodobého zlepšenia. Zásadným impulzom zvýšenia konkurencieschopnosti Slovenska bola implementácia štrukturálnych reforiem. Zmeny v jednotlivých zložkách konkurencieschopnosti najvýstižnejšie dokumentuje podrobnejší pohľad na subindexy Indexu celosvetovej konkurencieschopnosti (ICK). Rast konkurencieschopnosti Slovenska bol ťahaný najmä markantným zlepšením efektívnosti vlády, čo sa neskôr prejavilo vo vyššej výkonnosti podnikov.

Obr. 13: Vývoj konkurencieschopnosti Slovenska v rámci EÚ

Zdroj: WEF, IMD, vlastne prepočty poradia.

Zdroj: IMD, vlastne prepočty poradia.

V rámci vyššie uvedenej analýzy sme prepočítali pôvodné celkové poradia sledovaných krajín na skupinu krajín Európskej únie, skupinu krajín eurozóny a skupinu nových členských krajín EÚ. Získali sme tak jednotný pohľad na konkurenčné postavenie Slovenska v spoločnosti porovnateľných krajín. Prvotné poradie, z ktorého sme vychádzali pri výpočte upraveného poradia, je ale v mnohých prípadoch založené na výsledkoch v kvalitatívnych ukazovateľoch, prípadne ukazovateľoch irelevantných pre úspešnosť krajín EÚ. V nasledujúcej kapitole sa snažíme o objektívne zhodnotenie postavenia Slovenska v EÚ prednostne na základe kvantitatívne merateľných ukazovateľov, ktoré zohľadňujú dosiahnutú úroveň rozvoja krajín EÚ.

3.3 Alternatívny pohľad na konkurencieschopnosť Slovenska v EÚ

Dostupným prístupom k hodnoteniu konkurencieschopnosti krajiny sa venuje predchádzajúca podkapitola. Uvedené prístupy sa však nezaoberajú prioritne konkurencieschopnosťou členských krajín v rámci EÚ. V značnej miere sa ich výsledky opierajú o mäkké údaje získané dotazníkovým prieskumom realizovaným na vzorke úzko špecifikovaných respondentov. Pri hodnotení širokého spektra krajín nachádzajúcich sa na rozličnej úrovni rozvoja sa zároveň pristupuje k výberu často príliš všeobecných ukazovateľov, ktoré následne neumožňujú formulovať pre krajinu relevantné a užitočné odporúčania. V záujme komplexného a objektívneho zhodnotenia postavenia Slovenska v EÚ sme zostavili alternatívny index zohľadňujúci 53 objektívne merateľných numerických ukazovateľov zverejňovaných Eurostatom. Metodológia a výsledky nášho hodnotenia sú popísané v nasledujúcich kapitolách.

3.3.1 Metodológia hodnotenia

Pri výbere vhodných ukazovateľov sme vychádzali najmä z Ročenky celosvetovej konkurencieschopnosti, prístupu ktorý je založený na viac ako 300 ukazovateľoch, pričom sme brali do úvahy iba tzv. tvrdé údaje. Pre viaceré ukazovatele sme identifikovali a použili tzv. „európsku“ alternatívu. Príkladom je napr. ukazovateľ hodnotiaci úroveň vedy a výskumu v krajine. Pôvodný indikátor zohľadňujúci počet patentov registrovaných v USA, použitý v Ročenke celosvetovej konkurencieschopnosti, sme nahradili Eurostatom publikovaným ukazovateľom sledujúcim počet high-tech patentov. Zoznam použitých ukazovateľov je uvedený v nasledujúcej tabuľke.

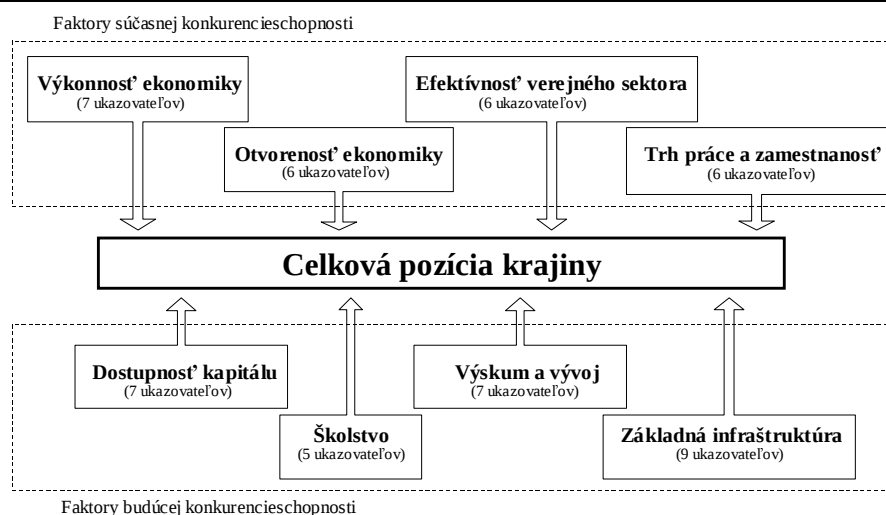
Tabuľka 4: Zoznam použitých faktorov

Výkonnosť a rast ekonomiky	Dostupnosť kapitálu
Rast HDP	Reálna krátkodobá úroková miera
Rast HDP na obyvateľa	Nominálna dlhodobá úroková miera
HDP na obyvateľa v PPS	Bilančná hodnota bánk
HDP na obyvateľa v EUR	Trhová kapitalizácia domáceho akciového trhu
Rast produktivity práce	Počet kótovaných domácich podnikov
Investície súkromného sektora	Hodnota obchodovaných akcií
HICP inflácia	Index cien akcií
Efektívnosť verejného sektora	Trh práce a zamestnanosť
Deficit verejného rozpočtu	Miera zamestnanosti
Verejný dlh	Zmena počtu zamestnaných
Náklady dlhovej služby	Miera nezamestnanosti
Pokles výdavkov štátneho rozpočtu	Jednotkové náklady práce
Rast príjmov štátneho rozpočtu	Výška nominálnych miezd
Zmena nominálneho výmenného kurzu	Množstvo odpracovaného času
Miera otvorenosti ekonomiky	Školstvo a vzdelanostná úroveň
Saldo bežného účtu	Výdavky na vzdelávanie
Export výrobkov	Absolventi vysokých škôl
Zmena exportu výrobkov	Absolventi prírodných a technických vied
Podiel obchodu na HDP	Podiel stredoškolsky vzdelaného obyvateľstva
Terms of trade	Počet žiakov na jedného učiteľov
Prílev priamych zahraničných investícií	
Vedecko-technická základňa a moderné technológie	Základná infraštruktúra a zdravotníctvo
Výdavky na výskum a vývoj	Cena telefónnych hovorov
Zamestnanosť v oblasti vedy a techniky	Energetická náročnosť ekonomiky
High-tech patenty	Podiel obnoviteľnej energie
Výdavky na IT	Čistá migrácia obyvateľstva
Zamestnanosť v službách náročných na vzdelanie	Priemerná očakávaná dĺžka života
Používatelia moderných telekomunikačných technológií	Počet lekárov
Používatelia internetu	Príjmová nerovnosť obyvateľstva
	Hustota cestnej siete
	Hustota železničnej siete

Zdroj: Lalinský (2004).

Vybrané ukazovatele tvoria osem základných oblastí, ktoré rovnakou mierou ovplyvňujú celkovú konkurencieschopnosť krajiny. Tieto oblasti predstavujú kľúčové súhrnné faktory konkurencieschopnosti.

Obr. 14: Schéma hodnotenia pozície SR v rámci EÚ-25

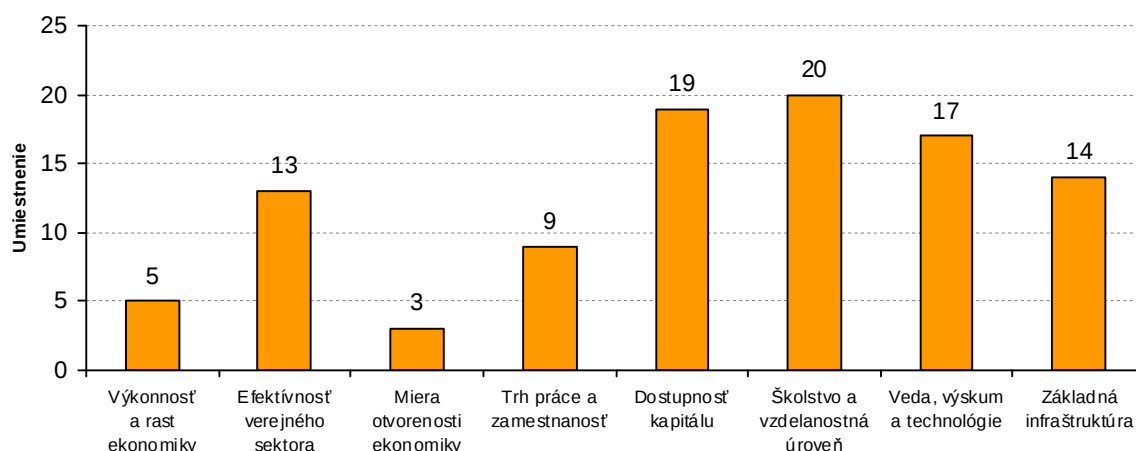


Zdroj: Lalinský, 2004.

Hodnotenie vychádza zo stanovenia poradia jednotlivých krajín pre každý z 53 ukazovateľov. Na základe príslušnosti konkrétnych ukazovateľov k spomínaným oblastiam sa určilo poradie v rámci každého faktora (oblasti). Celková pozícia krajiny je daná jednoduchým priemerom poradií za všetky faktory.

3.3.2 Výsledky hodnotenia

Na základe porovnania uvedených ukazovateľov bolo zostavené poradie za každý ukazovateľ pre všetkých 27 krajín rozšírenej EÚ. Postupnou agregáciou „trestných“ bodov zodpovedajúcich poradiu (1.miesto = 1 bod) sme v prvej fáze získali obraz o postavení krajín v 8 základných faktoroch. Pozícia Slovenska pre súhrnné faktory súčasnej a budúcej konkurencieschopnosti je znázornená na nasledujúcom obrázku.

Obr. 15: Pozícia Slovenska v rámci EÚ podľa jednotlivých faktorov

Zdroj: vlastné prepočty.

Najlepšie postavenie dosahuje Slovensko v otvorenosti ekonomiky. V EÚ-25 sa radí Slovensko na 3. miesto za Belgicko a Estónsko. Rozhodujúcu úlohu zohráva v tomto prípade predovšetkým výrazný nárast exportu, ale aj podiel celkového zahraničného obchodu na HDP.

Vďaka relatívne nízkym mzdovým nákladom a rastu počtu zamestnaných dosahuje Slovensko relatívne dobré postavenie aj v oblasti trhu práce a zamestnanosti (9.miesto), a to i napriek najvyššej miere nezamestnanosti v EÚ.

Najproblematickejšia je oblasť školstva. Podiel výdavkov na školstvo vyjadrený v % HDP je tretí najnižší spomedzi všetkých 27 krajín a počet žiakov na učiteľa je štvrtý najvyšší.

Po agregovaní výsledkov za všetkých osem oblastí získame celkové poradie zodpovedajúce postaveniu jednotlivých krajín v rámci EÚ-25. Slovensko sa zaraďuje v súčasnosti na 15. miesto a dosahuje lepšiu pozíciu ako niektoré krajiny EÚ-15.

3.3.3 Výsledky čiastkovej analýzy

Na základe výsledkov uvedenej analýzy je možné identifikovať čiastkové oblasti (zodpovedajúce konkrétnym ukazovateľom), ktoré by bolo potrebné zlepšiť, ako aj ukazovatele, ktoré sú základom našej konkurencieschopnosti a je potrebné udržať si ich.

Zo súboru 53 použitých ukazovateľov sme identifikovali 20 ukazovateľov, ktoré rozhodujúcou mierou vypovedajú o súčasnej pozícii Slovenska a jej stabilite. Slovensko má jeden z najvyšších podielov súkromných investícií na HDP spomedzi všetkých 27 krajín, čo vypovedá o možnosti udržania si vysokého rastu ekonomiky do budúcnosti. Významnou silnou stránkou bola miera otvorenosti Slovenska meraná podielom zahraničného obchodu na HDP, ktorá je predpokladom výmeny skúseností a prílevu moderných technológií. Bohužiaľ, v období poklesu globálneho hospodárskeho rastu má vysoká otvorenosť negatívny vplyv na výkonnosť domácej ekonomiky.

Slabou stránkou Slovenska je nízka ekonomická úroveň obyvateľstva, HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily (PKS) patrí stále k najnižším v EÚ-27. Vážnym nedostatkom je pretrvávajúca energetická náročnosť ekonomiky.

Nízka príjmová nerovnosť tlmí napätie medzi zamestnanými a Slovensko sa následne zaraďuje medzi krajiny s najnižšími časovými stratami kvôli štrajkom zamestnancov. Príležitosťou bolo vysoké tempo rastu ekonomiky (HDP) a zároveň aj exportu. Priame zahraničné investície predstavujú príležitosť na štrukturálnu zmenu hospodárstva a udržanie si vysokého ekonomického rastu. Nestihli sa však v dostatočnej miere pričiniť k zásadnému posunu smerom k vysoko technologicky náročnej výrobe.

V rámci hrozieb pre budúcu konkurencieschopnosť je nevyhnutné spomenúť nízku úroveň výdavkov na vzdelávanie a výskum a vývoj, ktorých význam sa bude zvyšovať s poklesom výhod prameniacych z nízkych mzdových nákladov. Problémom je aj pretrvávajúca vysoká miera nezamestnanosti.

3.4 Najvýznamnejšie faktory konkurencieschopnosti Slovenska

Svetové ekonomické fórum publikuje spolu s celkovými výsledkami poradia v rámci Globálneho indexu konkurencieschopnosti¹⁷² aj výsledky za jednotlivé piliere, ale tiež identifikované výhody a nevýhody.

¹⁷² Global Competitiveness Index publikovaný v rámci Global Competitiveness Reportu 2007 – 2008.

V porovnaní 131 ekonomík sveta platnom pre rok 2008 dosiahlo Slovensko dobré postavenie najmä v pilieroch zastrešujúcich ukazovatele efektívnosti produktov, efektívnosti trhu pracovných síl a rozvinutosti finančnej infraštruktúry. Relatívne zlé výsledky však dosahuje v oblasti fungovania verejných inštitúcií, makroekonomických výsledkoch a v oblasti rozvoja a inovácií.

Medzi konkrétne faktory predstavujúce silné stránky Slovenska možno zaradiť nízke (resp. žiadne) podnikateľské straty súvisiace s teroristickými útokmi, kriminalitou a násilím. Slovensko má dobrú kvalitu železničnej infraštruktúry a infraštruktúry zabezpečujúcej dodávky elektrickej energie. Dobrú zdravotnú situáciu v krajine možno dokumentovať nízkym počtom vážnych ochorení ako HIV/AIDS, malária a tuberkulóza. Bohužiaľ, v podstate jedinou silnou stránkou v oblasti vzdelávania je kvalita matematického a vedeckého vzdelania. Medzi najvýznamnejšie faktory prispievajúce k vysokej efektívnosti na trhu produktov patrí nízka miera zdanenia, legislatíva podporujúca priame zahraničné investície v spojení z nízkymi obchodnými bariérami. Trh práce sa vyznačuje pre ekonomiku priaznivým vzťahom medzi rastom produktivity práce a rastom miezd, ale tiež priaznivými podmienkami pre stanovovanie miezd, nízkymi nákladmi na prepúšťanie, ale aj dobrými vzťahmi medzi zamestnancami a zamestnávateľmi. Ozdravený bankový systém vytvoril dobré finančné zázemie. Slovensko má tiež v porovnaní s ostatnými ekonomikami sveta dostatočne rozšírené používanie počítačov a internetu. Výhodou je tiež v celosvetovom meradle relatívne dobrá dostupnosť vedcov a inžinierov.

Napriek relatívne dobrej úrovni konkurencieschopnosti Slovenska, zoznam Svetovým ekonomickým fórom identifikovaných slabých stránok je väčší ako zoznam silných stránok. Najviac negatívnych faktorov spadá do oblasti fungovania verejných inštitúcií. Ide najmä o rozšírenie protekcie, efektívnosť právneho systému, nehospodárne vynakladanie verejných výdavkov a transparentnosť vládneho rozhodovania. Najväčšie nedostatky v základnej infraštruktúre sú v kvalite ciest a v slabej rozvinutosti leteckej dopravy. Napriek pokračujúcej konsolidácii zaznamenalo Slovensko stále relatívne vysoký podiel verejného deficitu a dlhu na hrubom domácom produkte. Slovensko, nielen v porovnaní s krajinami EÚ, ale aj ostatnými krajinami, vynakladá málo zdrojov na vzdelávanie. Slabá je nielen kvalita manažérskeho vzdelávania, ale aj kvalita systému vzdelávania ako celku. Oblasti efektívnosti trhu s produktmi prevládajú vysoké výdavky na podporu poľnohospodárstva. V oblasti trhu pracovných síl je hlavnou nevýhodou vysoké nemzdové náklady práce, čo súvisí hlavne

s odvodovým zaťažením. Nedostatočná je aj mobilita práce. Veľmi málo je rozvinuté financovanie sa na akciovom trhu. Relatívne nízka je tiež dostupnosť najnovších technológií, ale zároveň aj dostupnosť kvalitných vedecko-výskumných inštitúcií. Z obchodného hľadiska je nevýhodou Slovenska veľkosť domáceho trhu a nedostatočná kontrola nad medzinárodnou distribúciou.

V Celosvetovej ročenke konkurencieschopnosti¹⁷³ ekonomík sú najdôležitejšie faktory zvyšujúce a faktory znižujúce konkurencieschopnosť Slovenska uvedené v členení podľa štyroch hlavných oblastí. Silnou stránkou ekonomického vývoja bol vysoký reálny rast HDP a vysoká otvorenosť ekonomiky. Slabou stránkou je vysoká nezamestnanosť a nízka angažovanosť slovenských firiem v priamych investíciách v zahraničí. Efektívnosť vlády vyniká hlavne motivujúcim a jednoduchým daňovým systémom a nepriamo vláda prispieva aj k dobrej dostupnosti kapitálu. Slovensko má ale vysoké celkové odvodové zaťaženie, negatívny vplyv mala tiež nedostatočná stabilita výmenného kurzu pred zavedením eura, konzistentnosť a transparentnosť hospodárskej politiky vlády. Efektívnosť podnikateľského sektora je daná nízkymi mzdovými nákladmi, dostupnosťou bankových úverov, transparentnosťou finančných inštitúcií a vhodnou reguláciou rizík na finančnom trhu. Slabinami v tejto oblasti sú nedostatočne rozvinutý kapitálový trh, nízka dostupnosť kvalifikovaných manažérov a atraktivita krajiny pre zahraničných odborníkov. Najvyššie hodnotenými faktormi v oblasti infraštruktúry sú nízky pomer ekonomicky aktívneho a neaktívneho obyvateľstva, prístup k vode a základným tovarom, stabilita dodávok energií a miera investícií do telekomunikácií. Najslabšie hodnotenými faktormi sú slabé prepojenie vzdelávacieho systému s podnikateľským sektorom a nízke výdavky na vedu a vzdelávanie.

Svetový index ekonomickej slobody slabo hodnotí najmä oblasť vplyvu vládneho sektora. Napriek veľmi nízkemu a jednoduchému zdaňovaniu príjmov, hodnotenie celkového zdanenia už nie je natoľko priaznivé. Slovensko v porovnaní s ostatnými krajinami v značnej miere využíva transfery a dotácie, v celosvetovom porovnaní je vysoká aj vládna spotreba. Relatívne slabo je hodnotený aj právny systém a ochrana vlastníckych práv. Tu sú slabými stránkami predovšetkým zaujatosť súdov a právne vynucovanie majetkových zmlúv. Silnými stránkami sú sloboda zahraničného obchodu a nízka miera regulácie podnikania, pracovného trhu a úverov. Konkrétne výhody pramenia z nízkeho zdanenia zahraničného obchodu

¹⁷³ World Competitiveness Yearbook publikovaná Inštitútom pre rozvoj manažmentu (IMD).

a slabého významu čierneho trhu s valutami. Výhodou je tiež vysoká medzinárodná konkurencia medzi bankami a súkromné vlastníctvo bánk. V medzinárodnom porovnaní sa javia ako pozitívne faktory tiež nízke náklady na prepúšťanie zamestnancov a jednoduchosť procesu začatia podnikateľskej aktivity.

Z pohľadu aktuálneho verzie Indexu ekonomickej slobody¹⁷⁴ medzi prednosti Slovenska patrí vysoká miera ekonomickej slobody v oblasti investícií, obchodu, financií a fiškálneho riadenia. Hoci Slovensko využíva nefinančné bariéry obchodu vo forme EÚ dotácií, priemerná úroveň obchodných obmedzení je nízka. Slovensko patrí medzi krajiny s výraznou podporou priamych zahraničných investícií, pre ktoré je zaujímavá aj nízka miera regulácie. Slovensko má v súčasnosti zdravý finančný sektor. Heritage foundation vidí slabé stránky v stále vysokom pomere výdavkov vládneho sektora k vyprodukovanému hrubému domácejmu produktu. Súdnictvo je považované za nezávislé, rozhodovacie konania však často trvajú veľmi dlho. To sa týka tak sporov, ktorých sú účastníkmi občania, ako aj sporov, v ktorých figurujú zahraniční investori.

¹⁷⁴ Index of Economic Freedom 2008.

4 Vývoj, výhľad a faktory konkurencieschopnosti podnikov

Obsahom tejto kapitoly je podrobná charakteristika slovenského podnikového sektora s dôrazom na faktory ovplyvňujúce jeho konkurencieschopnosť. V prvej časti sa venujeme základnej charakteristike podnikového sektora. Potom analyzujeme finančnú situáciu slovenských podnikov, predovšetkým vývoj zisku v nefinančných korporáciách¹⁷⁵. Po identifikácii najvýznamnejších podnikov porovnávame ich konkurencieschopnosť s najúspešnejšími podnikmi operujúcimi v ostatných krajinách V4. Popisujeme vývoj hlavných externých faktorov a pomocou grafickej a korelačnej analýzy sa snažíme odhadnúť vplyv menovo-politických faktorov na vývoj zisku v nefinančných korporáciách. Venujeme sa aj vplyvu týchto faktorov na vývoj zisku v hlavných veľkostných a odvetvových skupinách nefinančných podnikov.

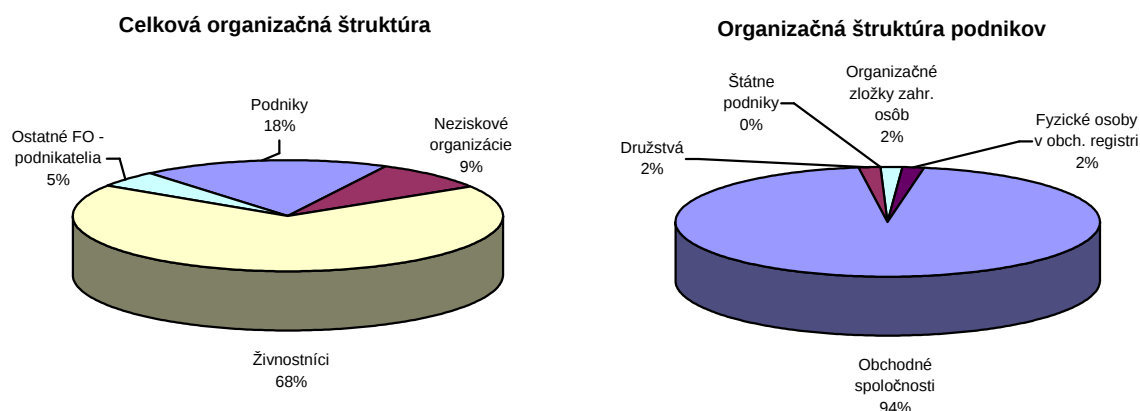
Zvyšné dve časti tejto kapitoly prezentujú hlavné výsledky realizovaného dotazníkového prieskumu. Vychádzame z podrobného popisu aktuálneho stavu vnútropodnikového, odvetvového a makro úrovňového prostredia najvýznamnejších slovenských podnikov. Pre účely nášho výskumu považujeme tieto podniky za najúspešnejšie na Slovensku. Nimi identifikované faktory konkurencieschopnosti sumarizujeme v štruktúre zodpovedajúcej použitému dotazníku. Odhaľujeme dynamický pohľad na konkurencieschopnosť slovenských podnikov, keďže sa zaoberáme nielen súčasnými, ale aj budúcimi faktormi konkurencieschopnosti.

4.1 Základná charakteristika podnikového sektora na Slovensku

Organizačná štruktúra ekonomiky Slovenska je tvorená prevažne živnostníkmi. Ku koncu roku 2007 bolo na Slovensku evidovaných viac ako 399 tisíc fyzických osôb – podnikateľov, z ktorých 94 % tvorili živnostníci. Právnických osôb bolo necelých 150 tisíc, z toho takmer 102 tisíc bolo podnikov a zvyšok tvorili rôzne formy neziskových inštitúcií.

¹⁷⁵ Štatistické údaje o finančných i nefinančných korporáciách pochádzajú zo Štatistického úradu SR. Hodnoty finančných ukazovateľov finančných a nefinančných korporácií do roku 2002 boli prebraté zo štvrťročne aktualizovanej publikácie Súhrnné hospodárske výsledky finančných a nefinančných korporácií v SR. Hodnoty za roky 2003 a 2007 boli získané zo štvrťročne aktualizovanej publikácie Štatistická správa o základných vývojových tendenciách v SR. Údaje o konkrétnych podnikoch boli prevzaté z odborných časopisov.

Obr. 16: Organizačná štruktúra ekonomiky SR (rok 2007)

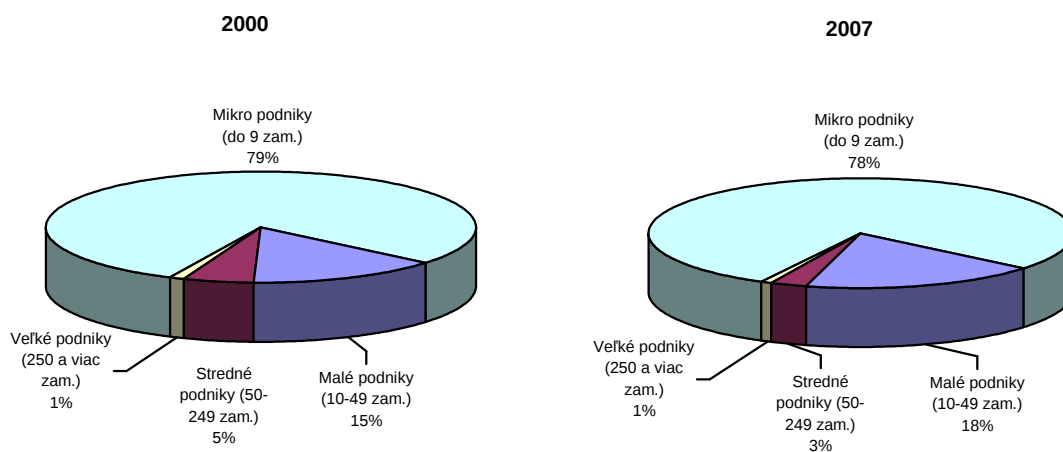


Zdroj: ŠÚ SR.

Zdroj: ŠÚ SR.

Väčšinu podnikov tvoria tzv. mikro podniky zamestnávajúce menej ako 10 ľudí, v roku 2007 ich bolo viac ako 75 tisíc, t.j. 74 % všetkých podnikov. Malé a stredné podniky tvoria 25 % a iba necelé jedno percento podnikov možno zaradiť do kategórie veľkých podnikov. V porovnaní so situáciou v roku 2000 sa zvýšil podiel mikro podnikov na celkovom počte podnikov na úkor podielu malých a stredných podnikov. Veľkostná štruktúra podnikov na Slovensku je porovnateľná s veľkostnou štruktúrou podnikov v EÚ. Avšak podiel mikro podnikov (vrátane živnostníkov) je v EÚ o niečo nižší a podiel malých podnikov zase vyšší ako na Slovensku.

Obr. 17: Veľkostná štruktúra podnikov na Slovensku v rokoch 2000 a 2007

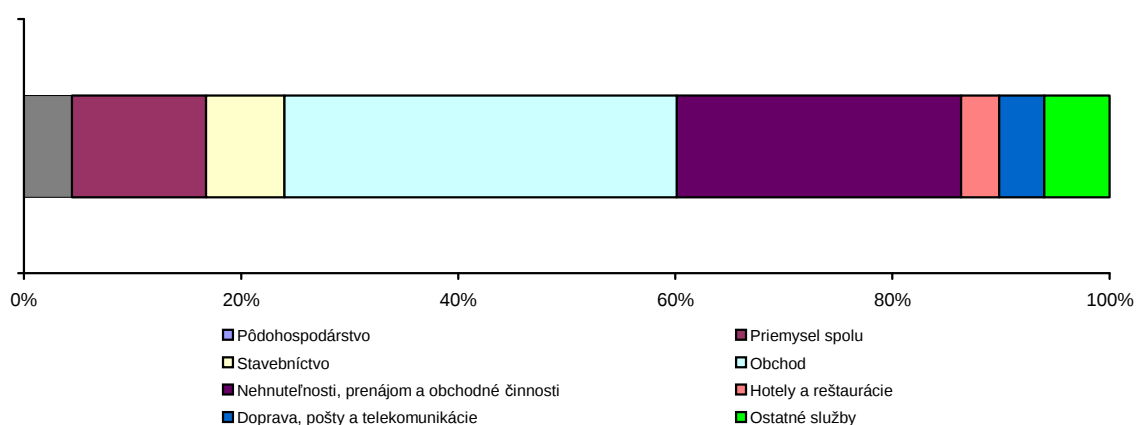


Zdroj: ŠÚ SR.

Zdroj: ŠÚ SR.

Z hľadiska odvetvového členenia možno prevažnú časť podnikov zaradiť do sektora služieb a v rámci neho do odvetvia obchodu. Veľkoobchod a maloobchod, vrátane opráv motorových vozidiel, motocyklov a spotrebného tovaru, sú prevažujúcou činnosťou 36 tisíc podnikov (t.j. takmer 36 % všetkých podnikov). Medzi priemyselné podniky zaradujeme 12 % podnikov. Pôdohospodárstvom sa zaoberá iba 4,4 % podnikov. V porovnaní so situáciou v roku 2000 je možné pozorovať pokles podielu podnikov v pôdohospodárstve a priemysle v prospech podnikov zaoberajúcich sa službami.

Obr. 18: Odvetvová štruktúra podnikov (rok 2007)



Zdroj: ŠÚ SR, NBS.

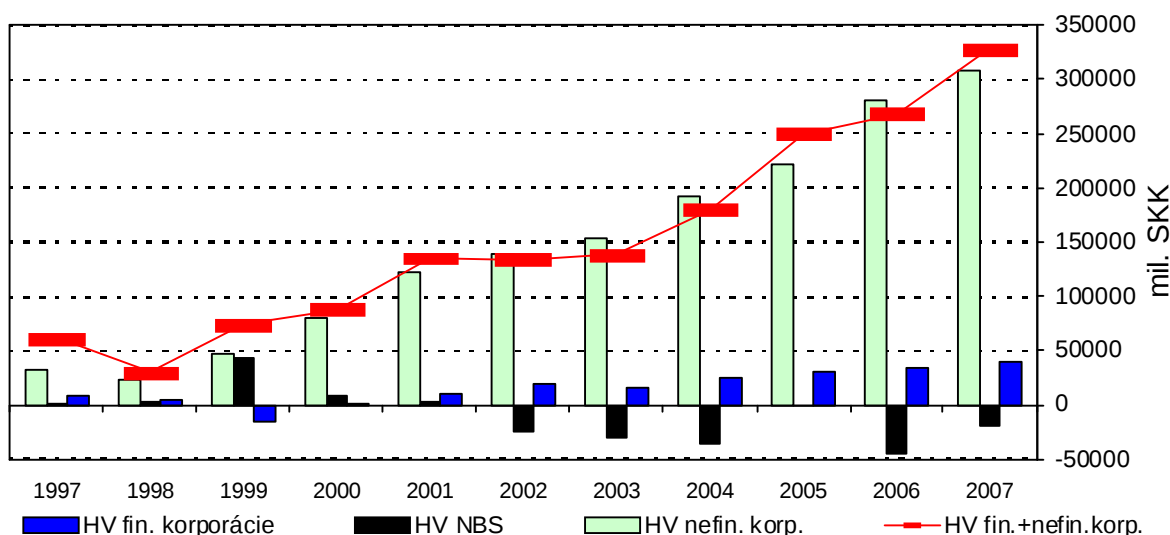
4.2 Finančná situácia slovenských podnikov

Zisk podnikov na Slovensku (finančných a nefinančných korporácií spolu)¹⁷⁶ v prvých rokoch samostatnej Slovenskej republiky postupne klesal až do roku 1998, kedy zisk pred zdanením dosiahnutý všetkými korporáciami na Slovensku predstavoval iba 30 mld. Sk. K oživeniu rastu zisku podnikov na Slovensku dochádza v roku 1999, odkedy bol na Slovensku zaznamenaný každoročný nárast vyprodukovaného zisku (s výnimkou roku 2002). Doteraz najvyšší medzoročný percentuálny rast zisku bol dosiahnutý v roku 2001, čo súvisí s prvými výsledkami reštrukturalizácie v prostredí finančných i nefinančných korporácií, najmä však s úspešným rozbehom výroby významných priamych zahraničných investícií. V objemovom vyjadrení sa zisk nefinančných korporácií najviac zvýšil v roku 2006. Postupne sa rozširovala tá časť korporácií, v ktorej sa dosahuje zisk, a naopak klesala váha stratových korporácií.

¹⁷⁶ Na základe údajov zo Štatistického úradu SR.

Nerovnomerný všeobecný politický a hospodársky vývoj, rozličná miera, ako aj načasovanie reforiem v jednotlivých odvetviach hospodárstva SR zapríčinili, že finančné ukazovatele finančného a nefinančného sektora sa v sledovanom období vyvíjali diferencovane.

Obr. 19: Vývoj zisku finančných a nefinančných korporácií a zisku NBS

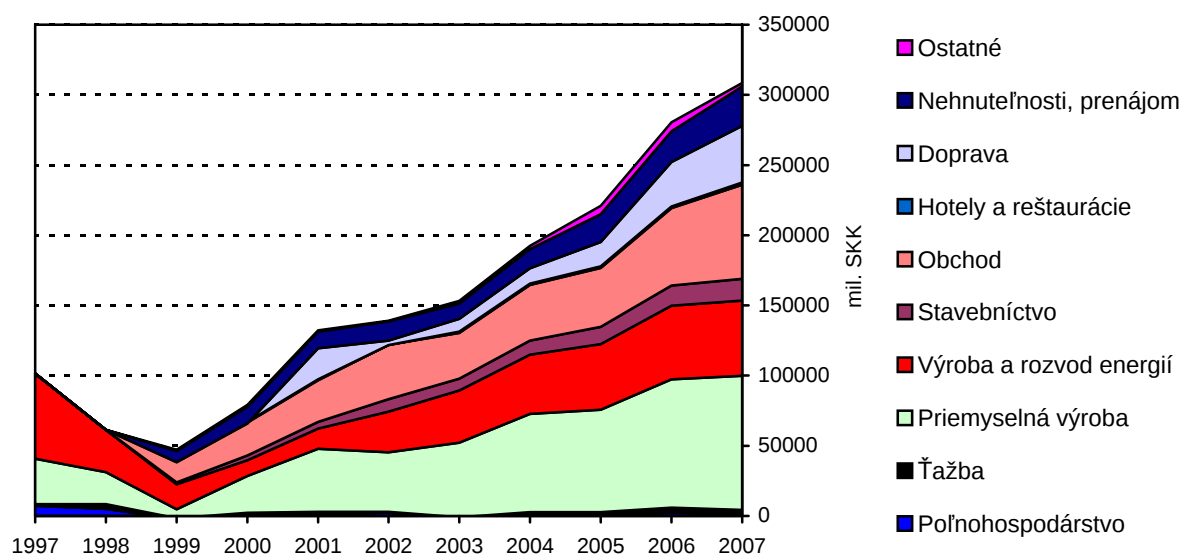


Zdroj: ŠÚ SR, NBS.

Napriek tomu, že vplyv finančného sektora sa v porovnaní s rokom 1994 zvýšil, celkový zisk podnikov na Slovensku je stále tvorený takmer výlučne ziskom nefinančného sektora. Na tomto mieste je dôležité uvedomiť si významný vplyv hospodárskeho výsledku Národnej banky Slovenska na hospodársky výsledok finančného sektora¹⁷⁷ a následne i na hospodársky výsledok finančných a nefinančných korporácií spolu. Pod vplyvom zhodnocovania kurzu slovenskej koruny dochádzalo v ostatných rokoch k výraznému znižovaniu hodnoty aktív Národnej banky Slovenska. Vzhľadom na vysokú stratu vykazovanú Národnou bankou Slovenska, aj finančný sektor ako celok bol stratový. V roku 2007 sa kontinuálny rast zisku finančných korporácií bez NBS a nižší záporný hospodársky výsledok NBS premietli v kladnom hospodárskom výsledku finančného sektora ako celku.

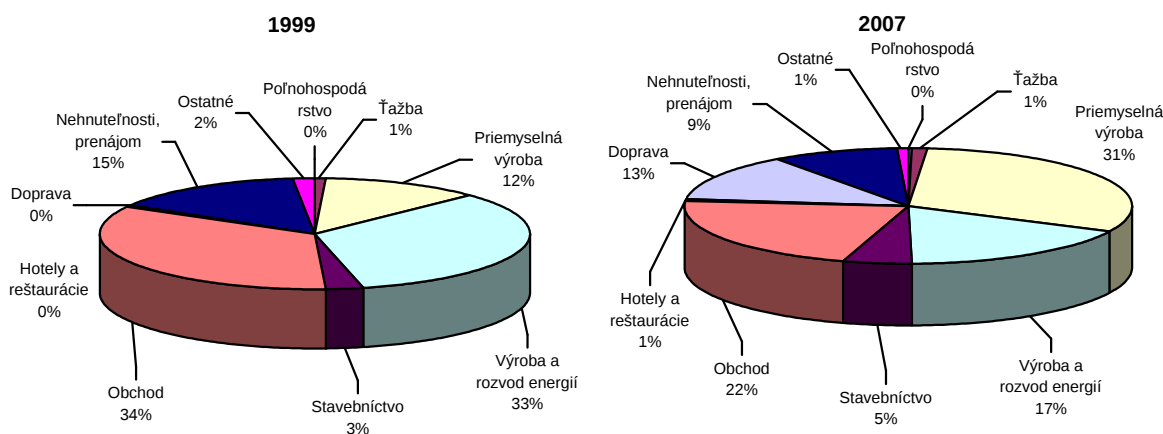
¹⁷⁷ Štatistický úrad SR evidoval v ostatných rokoch (s výnimkou roku 2005) negatívny hospodársky výsledok finančných korporácií, ten bol daný stratou NBS, ktorá prevyšovala (v absolútnej hodnote) zisk všetkých finančných korporácií. Táto skutočnosť komplikuje hodnotenie výkonnosti finančného sektora, keď NBS (jediná a zároveň nezisková inštitúcia) dosahovala straty porovnateľné so ziskom celého finančného sektora tvoreného množstvom komerčných ziskovo orientovaných inštitúcií. Samozrejme povaha tejto straty je špecifická, keďže pramení prevažne z ohodnotenia devízových rezerv.

Obr. 20: Odvetvová štruktúra zisku v rokoch 1999 až 2007



Zdroj: ŠÚ SR.

K odlišnému vývoju zisku dochádzalo v minulých rokoch nielen medzi hlavnými sektormi hospodárstva, ale aj v rámci týchto sektorov. Podľa odvetvového členenia ekonomických činností možno v rámci nefinančného sektora identifikovať 10 základných odvetví. Najdôležitejšími odvetviami z hľadiska objemu vyprodukovaného zisku sú: odvetvie priemyslu, odvetvie veľkoobchodu a maloobchodu a odvetvie zahŕňajúce prenájom a obchodné služby v oblasti nehnuteľností. Jednotlivé odvetvia prispievali k rastu zisku nefinančného sektora diferencovane. Najvyšší korunový a zároveň aj percentuálny zisku za sledované obdobie bol zaznamenaný v priemyselnej výrobe. Druhý najvyšší nárast zisku v korunovom vyjadrení bol za sledované obdobie dosiahnutý v odvetví veľkoobchodu a maloobchodu. Vysoký percentuálny nárast zisku v porovnaní s rokom 1999 bol v roku 2007 dosiahnutý aj v stavebníctve.

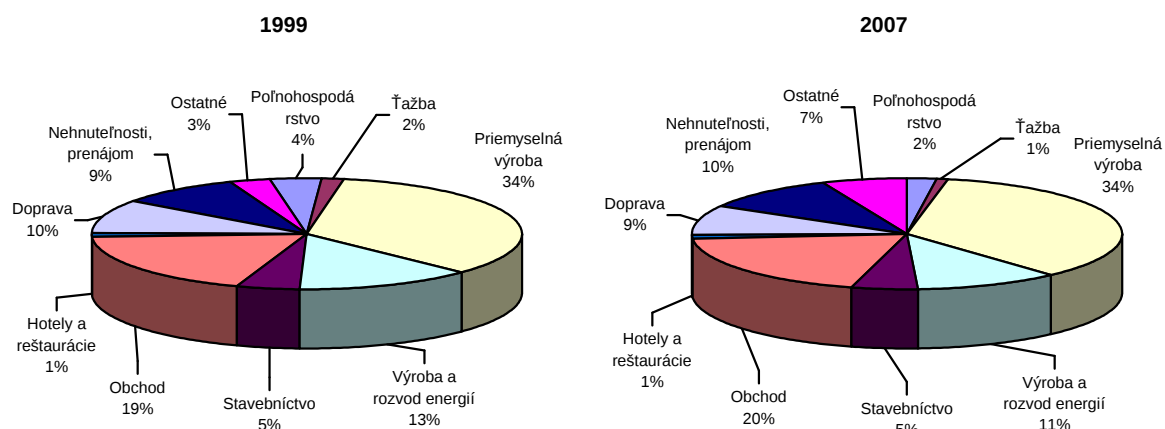
Obr. 21: Odvetvová štruktúra zisku nefinančných korporácií v rokoch 1999 a 2007

Zdroj: ŠÚ SR.

Zdroj: ŠÚ SR.

Rozdielny medziročný vývoj zisku v jednotlivých odvetviach nefinančného sektora v rokoch 1999 až 2007 viedol k zásadnej zmene podielu týchto odvetví na celkovom zisku nefinančných korporácií. Predovšetkým si možno všimnúť výsledky reštrukturalizácie priemyselnej výroby, vysoké medziročné nárasty zisku v odvetví priemyselnej výroby viedli k zvýšeniu podielu tohto odvetvia na zisku celého nefinančného sektora na takmer trojnásobok (z pôvodných 13,5 % na 31 %). Pri analýze podielov jednotlivých odvetví v roku 2007 je vhodné všimnúť si aj podiel odvetvia dopravy, pôšt a telekomunikácií (vo výške 13 %), ktorý bol v roku 1999 záporný. Podiel zisku vyprodukovaného vo všetkých priemyselných odvetviach spolu počas sledovaného obdobia mierne klesol. Hlavným faktorom bol výrazný poklesu podielu odvetvia zahŕňajúceho výrobu a rozvoz elektriny, plynu a vody (z takmer 38 % v roku 1999 na 17,5 % v roku 2007).

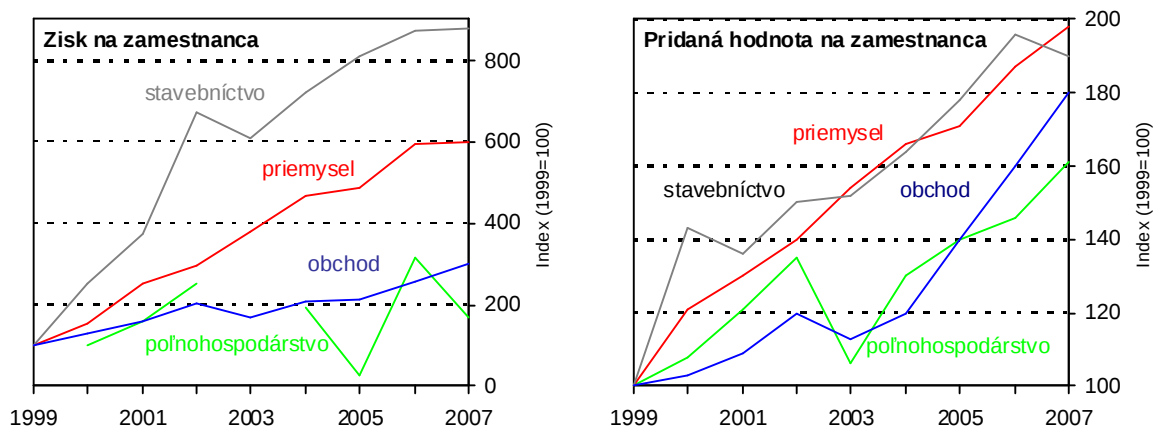
Odvetvová štruktúra pridanej hodnoty sa na rozdiel od odvetvovej štruktúry zisku nefinančných korporácií v sledovanom období výrazne nemenila. Najviac pridanej hodnoty bolo vyprodukované v priemysle, najmä v priemyselnej výrobe, ktorej podiel na pridanej hodnote celého nefinančného sektora tvorí v súčasnosti 35 %. Druhý najvyšší objem pridanej hodnoty produkuje odvetvie obchodu, nasledované odvetvím výroby a rozvodu elektriny, plynu a vody.

Obr. 22: Odvetvová štruktúra pridanej hodnoty nefinančných korporácií v rokoch 1999 a 2007


Zdroj: ŠÚ SR.

Zdroj: ŠÚ SR.

Priemyselné odvetvia, ktoré vytvárajú spolu 50 % zisku nefinančných podnikov na Slovensku zamestnávajú iba 26 % pracujúcich. Podobne ako vo vývoji pridanej hodnoty, ani vo vývoji zamestnanosti nebadat' výrazné zmeny v podieloch jednotlivých odvetví. Za sledované obdobie najviac poklesol podiel poľnohospodárstva a stúpol podiel obchodu na celkovej zamestnanosti¹⁷⁸.

Obr. 23: Kumulatívny rast zisku a pridanej hodnoty na zamestnanca


Zdroj: ŠÚ SR.

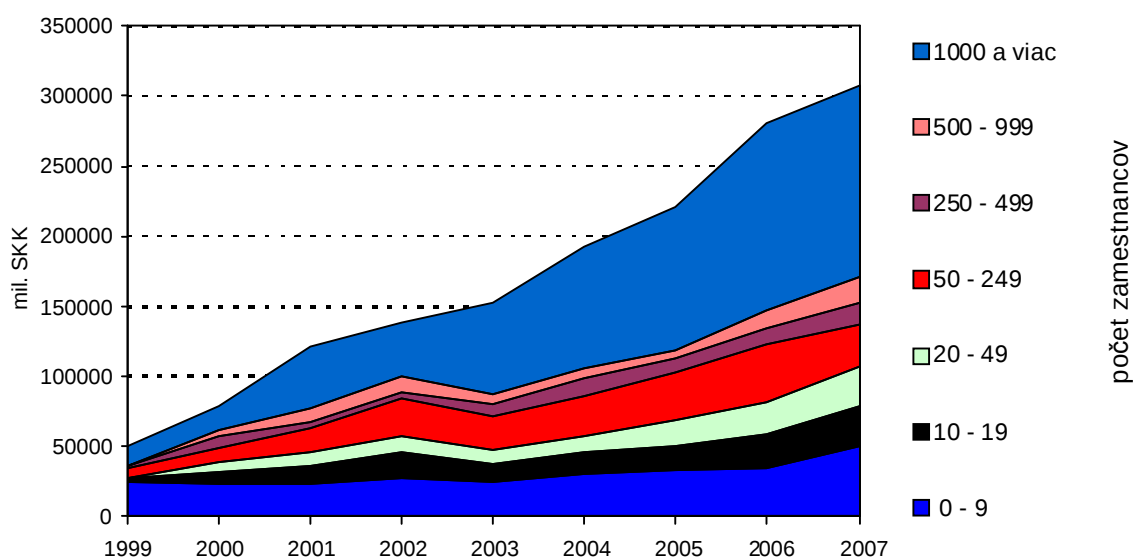
Zdroj: ŠÚ SR.

¹⁷⁸ Meranej počtom pracujúcich v rámci štvrt'ročného výkazníctva.

Z hľadiska veľkostnej štruktúry nefinančných korporácií došlo k významnému nárastu vplyvu veľkých podnikov pri súčasnom poklese podielu malých podnikov. Túto skutočnosť najviac dokumentuje veľkostné rozdelenie vyprodukovaného zisku.

Po roku 1998, kedy veľké podniky hospodárili so stratou, dochádza k medziročnému rastu zisku vo všetkých troch hlavných veľkostných kategóriách nefinančných podnikov (s výnimkou roku 2002 pri veľkých podnikoch a 2003 pri malých stredných podnikoch).

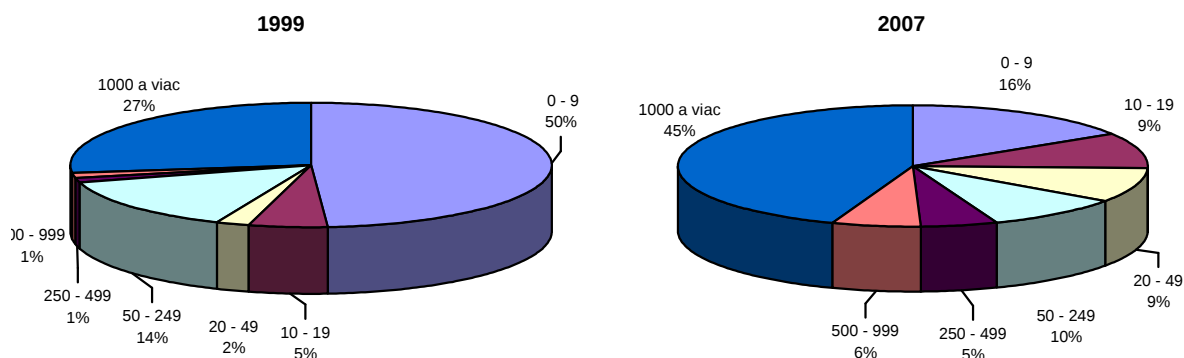
Obr. 24: Veľkostná štruktúra zisku nefinančných podnikov v rokoch 1999 až 2007



Zdroj: ŠÚ SR.

Rýchly rast ziskov veľkých podnikov (v priemere takmer 60 % ročne za posledných 5 rokov), prevyšujúci rast ziskov v ostatných veľkostných kategóriách viedol k radikálnemu poklesu podielu malých podnikov v prospech veľkých podnikov. Podiel stredných podnikov sa pritom výrazne nezmenil. Ako vyplýva z nasledujúceho obrázku, v súčasnosti viac ako 50 % zisku produkujú veľké podniky.

Obr. 25: Veľkostná štruktúra zisku nefinančných korporácií v rokoch 1999 a 2007

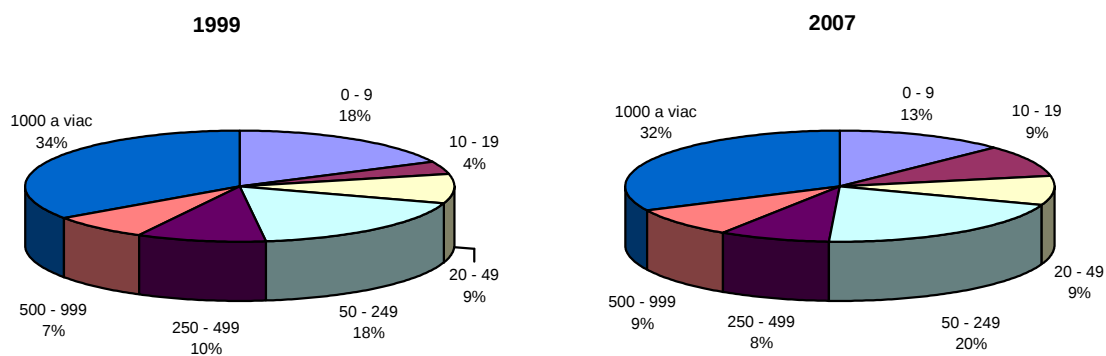


Zdroj: ŠÚ SR.

Zdroj: ŠÚ SR.

Aktuálny podiel malých, stredných a veľkých podnikov na pridanej hodnote sa zásadne neodlišuje od rozloženia dosiahnutého zisku. V tomto prípade však nebola v sledovanom období zaznamenaná veľká zmena podielov. V porovnaní s rokom 1999 sa nepatrne znížil príspevok malých a veľkých podnikov v prospech stredných podnikov.

Obr. 26: Veľkostná štruktúra pridanej hodnoty nefinančných korporácií v rokoch 1999 a 2007

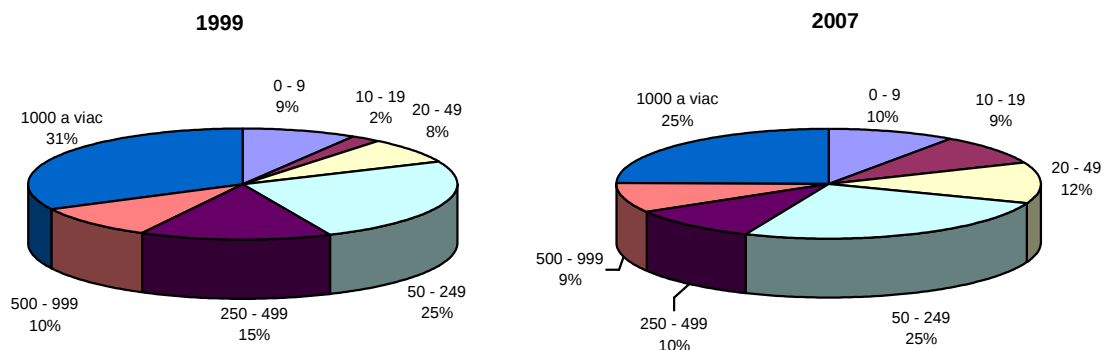


Zdroj: ŠÚ SR.

Zdroj: ŠÚ SR.

Dôležité je v tejto súvislosti tiež spomenúť, že rast pridanej hodnoty na zamestnanca bol vo veľkých podnikoch dosiahnutý predovšetkým vďaka poklesu zamestnanosti.

Obr. 27: Veľkostná štruktúra zamestnanosti nefinančných korporácií v rokoch 1999 a 2007



Zdroj: ŠÚ SR.

Zdroj: ŠÚ SR.

Podiel veľkých podnikov na zamestnanosti (vyjadrenej ako podiel počtu zamestnaných vo veľkých podnikoch a počtu zamestnaných celkom) v sledovanom období klesol zo 41 % na 34 %. Tento vývoj umožnil veľkým podnikom zvyšovať zisk a zároveň pristúpiť k rýchlejšiemu zvyšovaniu miezd ako v malých a stredných podnikoch.

4.2.1 Plnenie čiastkových finančných cieľov v nefinančných podnikoch

Hlbšia analýza naznačuje, že nefinančné podniky sú úspešnejšie aj v zhodnocovaní vynaložených vstupov. Nefinančný sektor zaznamenal od roku 1999 takmer kontinuálny rast vo väčšine ukazovateľov rentability. V roku 2002 je možné pozorovať medziročnú stagnáciu a v roku 2007 sa ziskovosť medziročne trochu znížila (rentabilita výnosov v roku 2007 poklesla na 7,0 % zo 7,1 % v roku 2006) .

Tabuľka 5: Rentabilita výnosov nefinančných podnikov v rokoch 2000 až 2007

<i>Odvetvie</i>	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Nefinančné korporácie úhrnom	3,4	5,5	5,4	5,6	6,5	6,6	7,1	7,0
Poľnohospodárstvo	1,1	1,6	2,7	-	2,0	0,3	2,7	0,4
Priemysel spolu	3,6	5,3	6,0	6,6	7,7	7,4	7,4	6,8
♦ Ťažba nerastných surovín	7,9	9,9	4,0	7,3	8,0	15,2	18,4	16,9
♦ Priemyselná výroba	3,2	4,9	4,5	4,8	5,8	5,4	5,6	5,1
• výroba potravín, nápojov a tab. výrobkov	3,0	1,8	4,4	3,2	3,0	4,2	4,0	4,1
• výroba textílií a odevov	1,0	2,3	4,1	-	2,3	0,4	2,0	0,8
• spracúvanie kože a výroba kožených výrobkov	1,9	4,0	4,3	6,7	8,9	5,2	6,2	2,6
• spracúvanie dreva a výroba výrobkov z dreva	0,4	1,0	3,4	3,7	4,3	4,3	5,1	4,8
• výroba celulózy, papiera a výrobkov z papiera	3,8	9,1	10,2	7,8	4,8	4,9	6,9	6,1
• výroba koksu, rafinovaných ropných produktov	4,3	6,5	4,9	6,1	13,6	8,3	4,8	5,4
• výroba chemikálií a chemických výrobkov	3,2	4,0	2,5	2,8	3,1	5,0	6,5	2,8
• výroba výrobkov z gumy a plastov	3,8	4,4	4,9	4,4	4,3	4,3	4,3	4,0
• výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov	7,7	8,6	9,9	7,6	9,6	9,0	10,2	12,4
• výroba kovov a kovových výrobkov	3,4	8,2	2,7	9,9	10,8	11,6	12,4	12,7
• výroba strojov a zariadení i. n.	-	0,1	1,8	2,2	4,1	4,2	5,2	5,4
• výroba elektrických a optických zariadení	3,9	5,2	4,9	5,6	3,1	2,5	3,6	3,0
• výroba dopravných prostriedkov	3,8	4,7	5,2	2,9	3,5	1,7	2,2	2,5
• výroba inde neklasifikovaná	3,5	1,6	-	2,9	1,5	5,5	5,2	1,8
♦ Výroba a rozvod elektriny, plynu a vody	5,9	6,7	12,4	14,5	16,5	16,7	15,2	15,9
Stavebníctvo	3,1	4,6	7,9	7,2	7,9	7,7	8,0	8,1
Veľkoobchod a maloobchod; oprava motor. vozidiel, motocyklov a spotreb. tovaru	3,0	3,8	4,9	4,2	4,6	4,3	4,9	5,5
Hotely a reštaurácie	3,5	4,4	-	7,4	6,9	6,7	5,8	7,2
Doprava, skladovanie, pošty a telekom.	-	13,6	1,7	4,9	5,2	8,1	11,6	13,6
Nehnuteľnosti, prenájom a obch. činnosti	9,6	9,3	9,3	8,1	10,7	12,2	11,6	12,3

Zdroj: ŠÚ SR, vlastné výpočty.

Najziskovejším odvetvím za rok 2007 je odvetvie ťažby nerastných surovín (16,9 %). Z dlhodobého hľadiska je najziskovejšie odvetvie výroby a rozvodu elektriny, plynu a vody. Dvojcifernú rentabilitu výnosov v roku 2007 dosiahli ďalšie štyri odvetvia. Odvetvie nehnuteľností, prenájmu a obchodných činností dosiahlo rentabilitu výnosov vo výške 12,3 %. Z rastúcou ekonomickou úrovňou sa zvýšila tiež ziskovosť dopravných a skladovacích služieb. Najväčšiu časť zisku odvetvia zahŕňajúceho dopravu, skladovanie, pošty a telekomunikácie vytvára pododvetvie telekomunikácií. Najvýnosnejšími pododvetviami priemyselnej výroby sú výroby kovov a kovových výrobkov, ale aj výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov, ktorých ziskovosť prekračuje 12 %.

Rentabilita finančného sektora sa zo strednodobého hľadiska nevyvíjala tak plynulo. Jej vývoj bol však vo veľkej miere ovplyvnený vyššie spomenutým záporným hospodárskym výsledkom Národnej banky Slovenska. V roku 2007 zaznamenal finančný sektor rentabilitu výnosov menej ako 3 %. V rokoch 2002 až 2004, ako aj v roku 2006, bola ziskovosť záporná. Odvetvová štruktúra zisku a následne ani ziskovosti finančného sektora nie je k dispozícii.

4.3 Ziskovosť podnikov na Slovensku a v ostatných krajinách EÚ

Zaujímavé je porovnať vývoj na Slovensku so situáciou v ostatných krajinách EÚ, predovšetkým však so situáciou v krajinách V4, ktoré sa nachádzajú na podobnej ekonomickej úrovni a sú ovplyvnené rovnakými regionálnymi faktormi. Vzhľadom k tomu, že za výsledkami jednotlivých odvetví sa skrývajú výsledky konkrétnych subjektov, mnoho dôležitých faktov o vývoji slovenského nefinančného sektora nám odhalí aj jednoduchý pohľad na zostavu najvýznamnejších podnikov v krajinách V4.

4.3.1 Porovnanie podnikovej ziskovosti podľa krajín a odvetví

Podobne ako je to v iných oblastiach ekonomického a sociálneho života, aj v oblasti hospodárenia podnikateľských subjektov sme svedkami určitého procesu dobiehania, ktorý vychádza z našej relatívne nízkej počiatočnej úrovne. Na základe údajov z Eurostatu, priemerný zisk na zamestnanca v pôvodných krajinách EÚ predstavoval v roku 2005 približne 35 tisíc EUR. Priemer v krajinách V4 dosiahol v roku 2005 necelých 15 tisíc EUR.¹⁷⁹

V posledných rokoch možno pozorovať výraznú odlišnosť miery rastu zisku v pôvodných a nových členských krajinách EÚ. Dvojciferná miera rastu zisku slovenského nefinančného sektora nie je v porovnaní s ostatnými novými členskými krajinami EÚ výnimočná. Jednoznačnými lídrami vo zvyšovaní hospodárskeho výsledku boli pobaltské krajiny a za nimi krajiny V4, na čele so Slovenskom. Spomedzi pôvodných krajín EÚ si najvyššiu

¹⁷⁹ Analýza ziskovosti podnikového sektora na makro úrovni, ale aj na úrovni jednotlivých odvetví je obmedzená nízkou dostupnosťou údajov. Naša analýza vychádza z údajov o hrubom prevádzkovom prebytku, ktorý sa v makroekonomických analýzach využíva ako náhrada za hospodársky výsledok pred zdanením. Ide v podstate o EBITDA, teda o zisk pred zohľadnením úrokových nákladov, daní, depreciácie a amortizácie. Pre nedostupnosť údajov o majetku, analýza ziskovosti odvetví sa opiera o ziskovosť tržieb, meranú ako percentuálny podiel hrubého prevádzkového prebytku na tržbách.

mieru v strednodobom horizonte udržiavalo Španielsko. Írsko, ešte nedávny líder rastu nefinančného sektora v EÚ, výrazne spomalilo. V roku 2007 bol najvyšší medziročný rast zisku zaznamenaný v Litve. Slovensko dosiahlo tretiu najvyššiu mieru rastu v EÚ. Rekordným medziročným zvýšením prevádzkového prebytku za ostatných 7 rokov sa stalo Fínsko krajinou s najrýchlejšie rastúcim ziskom v rámci pôvodnej EÚ-15.

Tabuľka 7: Rast zisku nefinančného sektora krajín EÚ* (rok 2007)

Litva	15,5	Rakúsko	6,5
Bulharsko	12,4	Portugalsko	5,9
Slovensko	11,8	Írsko	5,7
Maďarsko	11,5	Holandsko	5,7
Slovinsko	11,1	Francúzsko	5,6
Fínsko	11,1	Cyprus	5,3
Lotyšsko	10,6	Luxembursko	5,2
Malta	9,8	Grécko	5,2
Rumunsko	9,7	Nemecko	4,6
Česká republika	8,9	Švédsko	4,4
Španielsko	8,7	Taliansko	4,4
Veľká Británia	8,6	Belgicko	4,2
Estónsko	8,5	Dánsko	0,0
Poľsko	7,1		

* Medziročný rast hrubého prevádzkového prebytku v %
Zdroj: Eurostat.

Odvetvie výroby a rozvodu elektriny a plynu a vody je najziskovejším alebo jedným z najziskovejších odvetví vo všetkých krajinách EÚ. Napriek tomu, vyššiu ziskovosť výroby a rozvodu elektriny a plynu a vody než na Slovensku dosahujú iba v Grécku a vo Fínsku. V porovnaní s ostatnými krajinami EÚ zaostáva Slovensko predovšetkým v ziskovosti stavebníctva a vo väčšine odvetví služieb. Na základe posledných dostupných údajov za rok 2005, v rámci krajín V4 sme dosahovali nižšiu ziskovosť aj v priemyselnej výrobe. Priemerné, prípadne mierne nadpriemerné hodnoty v rámci priemyselnej výroby zaznamenalo Slovensko iba v oblasti výroby kovov a kovových výrobkov, výroby ostatných nekovových minerálnych výrobkov a výroby koksu, rafinovaných ropných produktov a jadrového paliva.

Tabuľka 8: Ziskovosť hlavných nefinančných odvetví v krajinách V4*

	C	D	E	F	G	H	I	K
Česká republika	20,7	12,1	21,9	9,7	5,9	12,7	17,8	21,3
Maďarsko	20,6	11,6	12	7,7	3,6	6,6	16,4	13,7
Poľsko	31	18,6	20,9	15,3	7,3	18,2	23,7	25,7
Slovensko	31,6	9	28,2	8,7	4,7	12,9	21,5	16,2
Priemer EÚ	27,4	8,3	15	12,2	5,6	14,5	17,3	24

C- Ťažba nerastných surovín; D- Priemyselná výroba; E- Výroba a rozvod elektriny, plynu a vody; F- Stavebníctvo; G- Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel, motocyklov a spotrebného tovaru; H- Hotely a reštaurácie; I- Doprava, skladovanie, pošty a telekomunikácie; K- Nehnuteľnosti, prenájom a obchodné činnosti.

* Percentuálny podiel hrubého prevádzkového prebytku a tržieb, rok 2005

Zdroj: Eurostat.

Podiel objemu zisku vytvoreného v odvetví výroby a rozvodu elektriny, plynu a vody na celkovom objeme zisku nefinančných podnikov na Slovensku bol v porovnaní s ostatnými krajinami EÚ suverénne najvyšší. Váha tohto odvetvia na zisku nefinančného sektora je výrazne nižšia aj v ostatných troch krajinách V4.

Tabuľka 9: Podiel hlavných nefinančných odvetví na zisku v krajinách V4*

	C	D	E	F	G	H	I	K
Česká republika	1,9	38,7	8,3	6,7	17,4	1,6	12,2	13,3
Maďarsko	0,5	45,1	6,9	5,4	14,0	0,8	13,1	14,2
Poľsko	3,4	40,7	8,0	5,4	20,2	0,9	10,7	10,7
Slovensko	1,4	35,3	23,0	4,4	14,9	0,6	12,5	7,8

C- Ťažba nerastných surovín; D- Priemyselná výroba; E- Výroba a rozvod elektriny, plynu a vody; F- Stavebníctvo; G- Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel, motocyklov a spotrebného tovaru; H- Hotely a reštaurácie; I- Doprava, skladovanie, pošty a telekomunikácie; K- Nehnuteľnosti, prenájom a obchodné činnosti.

* Percentuálny podiel hrubého prevádzkového prebytku, rok 2005. Neberieme do úvahy pôdohospodárstvo a ostatné služby.

Zdroj: Eurostat.

4.3.2 Úspešnosť najvplyvnejších podnikov v krajinách V4

Podniky zaoberajúce sa ťažbou a spracovaním ropy a plynu sú nepochybne najväčšími a v súčasnosti zároveň najziskovejšími podnikmi v celosvetovom meradle. Podľa rebríčka 500 najväčších podnikov sveta „500 Global“ každoročne zostavovaného týždenníkom Financial Times, v prvej desiatke celosvetovo najvýznamnejších podnikov sú až štyri spoločnosti

zaoberajúce sa ťažbou a spracovaním ropy a plynu.¹⁸⁰ Dopĺňajú ju dva telekomunikačné giganty, priemyselný konglomerát, banka, obchodná spoločnosť a softvérová spoločnosť Microsoft.

Okrem zoznamu najväčších podnikov sveta, vo Financial Times zostavujú aj rebríček „500 Europe“ – poradie 500 najväčších európskych podnikov.¹⁸¹ V európskom meradle majú taktiež najvýznamnejšie postavenie podniky zaoberajúce sa ťažbou a spracovaním ropy a zemného plynu. Odlišnosťou je iba sila spoločností podnikajúcich v odvetví farmaceutickej výroby a biotechnológií a potravinárstve.

Pole pôsobnosti najvýznamnejších podnikov v krajinách V4 je do istej miery prienikom odborov podnikania najvýznamnejších celosvetových a európskych podnikov. Samozrejmosťou je presila energetických podnikov a podnikov zaoberajúcich sa spracovaním ropy. V krajinách V4 by sme však ťažko na popredných miestach hľadali špičkové farmaceutické, prípadne softvérové firmy. Prvej desiatke každej z krajín V4 sa do minulého roka nachádzal aj minimálne jeden zástupca telekomunikačného sektora. Počnúc rokom 2007 sa vedúci mobilný telekomunikačný operátor na Slovensku nedostal medzi desiatku najlepších. Predbehli ho nováčikovia z automobilového odvetvia, ale aj druhý najväčší podnik elektrotechnického sektora. Odvetvové zameranie prvých desať najväčších spoločností v Českej republike, Maďarsku a na Slovensku sa navzájom líši iba mierne, v jednom, prípadne dvoch podnikoch. Poľsko má na rozdiel od týchto troch krajín v prvej desiatke aj dve finančné inštitúcie a podnik ťažobného priemyslu.¹⁸² V Maďarsku si možno všimnúť miernu prevahu energetického priemyslu a na Slovensku miernu prevahu automobilového priemyslu, keďže všetky tri automobilky sa zaradili medzi 10 najväčších podnikov na Slovensku.

Ešte do nedávna sa v Maďarsku nachádzalo v prvej desiatke najviac priemyselných podnikov, ktoré vznikli formou priamych zahraničných investícií, nie len prevodom vlastných práv na náklade privatizačných zmlúv. Charakteristický je pre ne vysoký podiel vývozu

¹⁸⁰ Najväčším podnikom na základe údajov za rok 2007 bola energetická spoločnosť Exxon Mobil s trhovou hodnotou 452 mld. USD. Jej obrat v roku 2007 prekročil 390 mld. USD pri rentabilite 10,4 %. Pre porovnanie, HDP Slovenska za rok 2007 dosiahol necelých 80 mld. USD.

¹⁸¹ Nevýhodou oboch spomínaných rebríčkov je, že berú do úvahy iba podniky s podielom verejne obchodovateľných akcií minimálne 15 %. Množstvo veľkých európskych korporácií preto zostáva nezaraďovaných.

¹⁸² V prípade Poľska vychádzame zo zoznamu 500 najväčších podnikov, v čase hodnotenia boli k dispozícii iba údaje za prvých desať firiem, nebolo preto možné zúžiť zobrazený výber na 10 najväčších nefinančných podnikov.

na produkcii, ale zároveň aj relatívne nízka ziskovosť. Naopak silné monopoly dominujúce prvej desiatke poľských podnikov, ktoré sa orientujú zväčša na domáci trh, sú ziskovejšie. Bez ohľadu na odbor podnikania priemerná ziskovosť prvej desiatky bola v roku 2007 najvyššia v Poľsku.¹⁸³ Zaslúžil sa o to predovšetkým podnik zaoberajúci sa ťažbou nerastných surovín a finančné spoločnosti.

Najväčšie podniky na Slovensku nezaostávajú vo výkonnosti v porovnaní s poprednou zahraničnou konkurenciou. Zisk na zamestnanca v spomínaných podnikoch je buď na úrovni priemeru alebo vyšší než v pôvodných krajinách EÚ. O tom, že na Slovensku je vplyv 10 najväčších podnikov silný nasvedčuje aj fakt, že podiel nimi vytvorenej pridanej hodnoty na hrubom domácom produkte Slovenska dosahuje takmer 10 %. Vplyv najväčších podnikov na hospodárstvo celej krajiny je v ostatných krajinách V4 výrazne nižší. Tento vplyv sa postupne znižuje, avšak problematickým sa naďalej javí vysoký podiel malého počtu podnikov sieťových odvetví na zisku nefinančného sektora ako celku.

K zaujímavým zisteniam dospejeme, ak si najvýznamnejšie podniky krajín V4 zoradíme podľa odvetvia v ktorom podnikajú. Popredné slovenské podniky na základe údajov za rok 2007 patria medzi lídrov v ziskovosti v energetike a hutníctve.¹⁸⁴ Závery z analýzy individuálnych údajov tak korešpondujú so závermi analýzy odvetvových údajov, ktoré naznačovali, že Slovensko dosahuje nadpriemernú ziskovosť v oblasti výroby a rozvodu elektriny, plynu a vody a v odvetví výroby kovov a kovových výrobkov.

Uvedené závery o nadpriemerných ziskoch spomínaných troch slovenských spoločností platia nielen v prípade výnosnosti podnikateľských aktivít, ale aj v prípade miery zhodnotenia vloženého kapitálu. Spomínané podniky dominujú príslušným sektorom aj vo výške ziskovosti meranej ukazovateľmi ROA a ROE.¹⁸⁵

¹⁸³ Vychádzame z podielu zisku po zdanení na tržbách, resp. príjmoch z predaja. To platí aj po vylúčení výsledkov za finančné podniky.

¹⁸⁴ Ak by sme išli nad rámec aktuálneho rebríčka 10 naj a porovnali ziskovosť nášho vedúceho mobilného operátora (ktorý sa prvýkrát nenominoval medzi 10 najväčších) s najvýznamnejšími operátormi v ostatných krajinách V4, môžeme konštatovať aj vysokú ziskovosť pododvetvia telekomunikácií. Nadpriemerná ziskovosť pododvetvia telekomunikácií sa však do značnej miery skrýva za nižšiu ziskovosť dopravy a pôšt, spolu s ktorými tvorí odvetvie dopravy, pôšt a telekomunikácií.

¹⁸⁵ V záujme zachovania vyššej porovnateľnosti odvetvovej a podnikovej ziskovosti, uprednostňujeme ziskovosť tržieb (resp. príjmov z predaja), keďže hodnota aktív a vlastného imania nie je na úrovni odvetvia dostupná.

Tabuľka 10: Ziskovosť 10 najväčších firiem na Slovensku

Poradie	Názov podniku	Ziskovosť*
1	Volkswagen Slovakia, a.s.	3,9
2	Slovnaft, a.s.	5,8
3	Samsung Electronics Slovakia, s.r.o.	3,2
4	U.S. Steel Košice, s.r.o.	14,0
5	Slovenský plynárenský priemysel, a.s.	22,9
6	Kia Motors Slovakia s.r.o.	-
7	PCA Slovakia, s.r.o.	-
8	Slovenské elektrárne, a.s.	7,7
9	Tesco Stores SR, a.s.	0,1
10	Sony Slovakia, s.r.o.	-

*Podiel zisku po zdanení a tržieb v %, rok 2007

Zdroj: Trend.

Tabuľka 11: Ziskovosť 10 najväčších firiem v Českej republike

Poradie	Názov podniku	Ziskovosť*
1	ŠKODA AUTO a.s.	7,2
2	ČEZ, a. s.	24,5
3	FOXCONN CZ s.r.o.	-
4	UNIPETROL, a.s.	3,4
5	AGROFERT HOLDING, a.s.	6,0
6	RWE Transgas, a.s.	16,3
7	Siemens Group ČR	-
8	Telefónica O2 Czech Republic, a.s.	16,5
9	MORAVIA STEEL a.s.	5,9
10	Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o.	2,7

*Podiel zisku po zdanení a tržieb v %, rok 2007

Zdroj: CzechTop 100.

Tabuľka 12: Ziskovosť 10 najväčších firiem v Maďarsku

Poradie	Názov podniku	Ziskovosť*
1	Mol Magyar Olaj és Gázipari Rt.*	11,7
2	Audi Hungária Motor Kft.	8,5
3	E.ON Földgáz Trade Földgázkereskedő Zrt.	-5,6
4	Magyar Telekom Távközlési Rt.*	13,0
5	Philips Magyarország*	-
6	GE Hungary Rt.	-
7	Panrusgáz Magyar-Orosz Gázipari Rt.	0,3
8	Eon Hungaria	1,0
9	Tesco - Global Arukazak	2,5
10	Magyar Suzuki Zrt.	1,4

*Podiel zisku po zdanení a tržieb v %, rok 2007

Zdroj: Figyelő.

Tabuľka 13: Ziskovosť 10 najväčších firiem v Poľsku

Poradie	Názov podniku	Ziskovosť*
1	Polski Koncern Naftowy Orlen SA GK	4,4
2	Polska Grupa Energetyczna	7,1
3	Telekomunikacja Polska SA GK	12,5
4	Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo SA GK	12,9
5	Grupa Metro w Polsce	-
6	PZU SA GK ^{\$}	23,2
7	KGHM Polska Miedź SA GK	28,1
8	Grupa Lotos SA GK	5,7
9	Fiat Auto Poland	0,03
10	PKO BP ^{\$}	30,6

*Podiel zisku po zdanení a tržieb v %, rok 2007

\$ Finančná inštitúcia.

Zdroj: Rzeczpospolita.

4.3.3 Zdroje vysokej ziskovosti najväčších podnikov

Nadpriemerný zisk sa zväčša spája s úspešným využitím konkurenčnej výhody. Môžeme ho spájať s vyššou kvalitou produkcie, za ktorú môžeme požadovať vyššiu cenu. Nadpriemerné zisky môžeme dosiahnuť vďaka prístupu k lacným výrobným faktorom. A v súčasnosti stále viac diskutovaným faktorom vyššieho zisku môžu byť inovácie, prípadne iné faktory. V optimálnom prípade by mali nadpriemerné zisky prilákať investorov a pri neexistencii umelých bariér vstupu by bolo možné očakávať vstup nových konkurentov a následný pokles ziskovosti v danom odvetví. To sa však netýka vyššie spomínaných podnikov, z ktorých väčšina má monopolné, prípadne oligopolné postavenie na trhu. A hlavným zdrojom ich nadpriemernej ziskovosti je práve trhovú štruktúra.

Ziskovosť odvetvia výroby, rozvodu elektriny a plynu, nie je v prípade Slovenska založená na lacných domácich výrobných zdrojoch. Trend rastu cien energetických surovín zaznamenaný v poslednom období vplyva na ziskovosť skôr v opačnom smere. Značný vplyv na výšku vstupných nákladov má vývoj kurzu amerického dolára, ktorý v posledných rokoch zmierňuje rast cien plynu. Ani relatívne nízke mzdové náklady nie sú vzhľadom na zamestnanosť v tomto odvetví rozhodujúce, aj keď miera rastu miezd prevyšuje mieru poklesu počtu zamestnaných. Ešte ťažšie by bolo v tomto prípade argumentovať vyššou kvalitou, prípadne inovatívnosťou produkcie. Hlavným faktorom ziskovosti sa zdá byť

schopnosť preniesť rastúce náklady aj s prípadnou rezervou do ceny svojej produkcie, čo súvisí s dominantným postavením vybraných subjektov na trhu. Ceny elektriny a plynu sú v súčasnosti na úrovni najbohatších krajín EÚ a v niektorých segmentoch aj výrazne nad úrovňou v krajinách V4. Samozrejme, okrem cien produkcie, vysokú ziskovosť pomáha udržiavať aj vysoká energetická náročnosť, ktorá je na Slovensku stále jedna z najvyšších v EÚ a niekoľkonásobne vyššia ako priemer EÚ.

Tabuľka 14: Hlavné faktory vývoja vybraných odvetví *

	Cena plynu ¹	Cena elektriny ²	Energetická náročnosť ³	Cena benzínu ⁴	Cena telefonátov ⁵	Podiel vedúceho operátora ⁶
Česká republika	10,0	10,6	823,4	1196,2	0,56	41
Maďarsko	10,7	13,0	543,6	1145,9	1,04	45
Poľsko	11,2	13,8	584,7	1182,0	1,00	34
Slovensko	11,5	13,7	868,6	1160,0	1,29	56
Priemer EÚ	14,4	16,0	208,0	1213,8	0,74	39

¹ cena pre domácnosti v EUR za 1GJ v 2. polrok 2007, ² cena pre domácnosti v EUR za 100kWh k v 2. polroku 2007, ³ v kilogramoch na 1000 EUR v roku 2005, ⁴ cena za 1000 l bezolovnatého benzínu s oktanovým číslom 95 v 1. polroku 2008, ⁵ cena v EUR za 10 minútový národný hovor v roku 2006, ⁶ percentuálny trhový podiel vedúceho operátora v roku 2006.

Zdroj: Eurostat.

Často spomínaná dominancia Slovnaftu na tvorbe zisku nášho nefinančného sektora sa v kontexte porovnateľnej rentability jeho konkurentov nezdá byť až tak neprimeraná. Ani rast cien produkcie a viacročný rast investícií nezabránil medziročnému poklesu zisku vyprodukovaného v tomto odvetví. Ak sa pozrieme na ceny benzínu a nafty platné na začiatku roka 2008, tak na základe údajov z Eurostatu boli ceny benzínu na Slovensku nižšie ako priemer EÚ a zároveň nižšie ako v Poľsku a Českej republike. Priemerná celková cena nafty však bola nad úrovňou priemeru EÚ a najvyššia vo V4.

Podobné obavy z neprimeranej miery ziskovosti vzbudzuje aj ziskovosť mobilných telekomunikačných operátorov. Ceny telefónnych hovorov síce nerastú, no na základe údajov z roku 2006 boli na jednej z najvyšších úrovní v rámci EÚ. Odvetvie tak profitovalo z počiatočných investícií a nedostatočnej konkurencie. Vedúci mobilný operátor mal 56 % podiel na trhu. Vyšší podiel na trhu mali iba operátori v Slovinsku a na Cypre. Nedávny príchod konkurenta vyvolal nárast investícií do odvetvia, či sa jeho príchod odrazil

aj na významnejšom poklese priemerných cien a či bol tento efekt trvácny, ukážu najskôr údaje za rok 2008.

Naša najväčšia korporácia Volkswagen Slovakia a.s. sa zdá byť na základe údajov o ziskovosti za rok 2007 iba šedým priemerom vo svojom odbore. Konkurenčné prostredie neumožňovalo neprimerane zvyšovať ceny a ani nadpriemerné investície spojené so znižovaním nákladov neprinášali nadpriemerný zisk, tak ako v iných odvetviach. Masívny prílev investícií do tohto odvetvia sa prejavil v raste tržieb, o čom svedčí aj rýchle zaradenie sa nových výrobných kapacít reprezentovaných spoločnosťou Kia Motors Slovakia a PCA Slovakia medzi 10 najväčších podnikov na Slovensku.

Tabuľka 15: Hlavné faktory vývoja vybraných odvetví na Slovensku*

	C	D	E	F	G	H	I	K
Mzdové náklady	-6,5	60,0	48,5	35,2	89,7	75,7	39,6	101,8
Hrubé investície	-26,2	161,3	-27,9	219,1	113,7	160,7	197,1	6,2
Počet zamestnancov	-38,2	-1,6	-13,6	-10,2	22,7	24,9	-13,9	26,6
Objem investícií na zamestnanca	19,4	165,4	-16,6	244,4	72,7	112,5	245,2	-16,4

C- Ťažba nerastných surovín; D- Priemyselná výroba; E- Výroba a rozvod elektriny, plynu a vody; F- Stavebníctvo; G- Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel, motocyklov a spotrebného tovaru; H- Hotely a reštaurácie; I- Doprava, skladovanie, pošty a telekomunikácie; K- Nehnuteľnosti, prenájom a obchodné činnosti.

*Zmena v roku 2005 v porovnaní s rokom 2000 v percentách

Zdroj: Eurostat.

Odvetvie výroby, rozvodu elektriny a plynu je odvetvím s vysokými fixnými nákladmi, ktoré predurčujú toto odvetvie na existenciu prirodzených monopolov. Ani v súvislosti s prebiehajúcou liberalizáciou nemožno očakávať výrazný rast konkurencie v tomto odvetví. S účinnosťou od 1. júla 2006 došlo k právnemu odčleneniu prepravných a distribučných činností v spoločnosti SPP, keď vznikli dcérske spoločnosti SPP - preprava (neskôr eustream a.s.) a SPP - distribúcia. Finančné výsledky za rok 2007 však nepotvrdili, že vysoká ziskovosť pramení z prepravy plynu do zahraničia. Hlavnou konkurenčnou výhodou zostáva monopolné postavenie a nie geografická poloha.

Spoločnosť U.S. Steel Košice, ktorá je hlavným predstaviteľom odvetvia výroby kovov a kovových výrobkov využila príležitosť vyplývajúcu z rozmachu automobilového priemyslu na Slovensku.

4.4 Vplyv hlavných externých podnikových faktorov na konkurencieschopnosť

Úspešnosť podniku, ako aj objem vyprodukovaného zisku závisí od množstva interných a externých faktorov. Vplyv interných faktorov je v veľkej miere daný poslaním podniku a schopnosťou podnikového manažmentu naplňať toto poslanie. Na rozdiel od externých faktorov, podnik má možnosť usmerňovať vplyv interných faktorov, ktoré sú pre daný podnik špecifické. Externé faktory môže podnik ovplyvniť iba zriedka, zväčša sa im musí prispôbiť.

Z pohľadu strategického riadenia podniku možno identifikovať dve sféry externého podnikového prostredia: odvetvové prostredie a makroprostredie. Úlohou externej analýzy je identifikovať príležitosti a hrozby, ktoré na podnik pôsobia z vonkajšieho prostredia. O príležitostiach možno hovoriť vtedy, keď vonkajšie trendy poskytujú potenciál, ktorý umožní podniku dosahovať vyššie zisky. Hrozby vznikajú, keď vonkajšie trendy spochybňujú existenciu a ziskovosť podnikania.

Odvetvové prostredie sa často uvádza aj ako konkurenčné prostredie. Analýza odvetvového prostredia spočíva v skúmaní hlavných ekonomických parametrov odvetvia, hybných síl odvetvia, povahy a mohutnosti konkurenčných síl, pozícií konkurentov a ich možného správania a v hodnotení atraktívnosti odvetvia.

Makroprostredie je prostredie, v ktorom sa nachádzajú všetky podniky nezávisle od odvetvia, pričom sú pod tlakom síl, ktoré nemôžu ovplyvniť. Dôsledky týchto síl však podniky pociťujú odlišne. V rámci makroprostredia vo všeobecnosti rozoznávame ekonomické, politicko-právne, vedecko-technické, sociálne, demografické a ekologické prostredie.

V tejto kapitole upriamime pozornosť na vplyv externého makroprostredia, konkrétnejšie ekonomického prostredia na vývoj zisku v slovenských nefinančných podnikoch. Spomedzi širokého spektra ukazovateľov ekonomického prostredia¹⁸⁶ sa venujeme predovšetkým vplyvu hlavných menovo-politických faktorov. Konkrétne skúmame vplyv nominálneho výmenného kurzu, úrokovej miery a inflácie. Pri analýze vplyvu týchto faktorov

¹⁸⁶ Týkajúcich sa predovšetkým uplatňovaného druhu hospodárskeho mechanizmu, vládnej hospodárskej politiky, menovej politiky centrálnej banky a medzinárodných hospodárskych vzťahov.

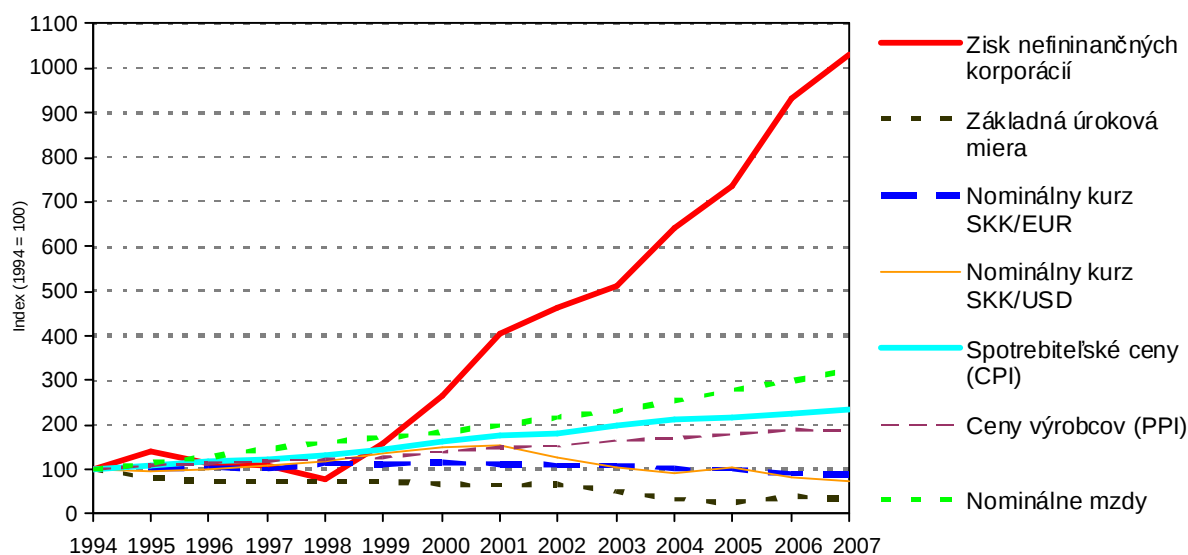
na vývoj podnikového zisku vychádzame z ročných údajov za roky 1999 až 2007 (a v niektorých prípadoch si všímame vývoj od roku 1994).

Vzhľadom na rozsiahly počet externých faktorov vplývajúcich na zisky podnikov je veľmi obtiažne identifikovať váhu jednotlivých faktorov. Je potrebné uvedomiť si, že napr. vplyv zhodnocovania domácej meny je iba jeden z rozsiahleho množstva spolupôsobiacich faktorov a vzhľadom na krátkosť dostupného časového radu, presná kvantifikácia vplyvu posilňovania meny na zisky podnikov nie je možná. Významné miesto v tejto analýze má preto jednoduchá grafická analýza.

4.4.1 Dlhodobý vývoj najvýznamnejších externých faktorov

Ako už bolo spomenuté zisk nefinančných korporácií do roku 1998 klesal a k pozitívnemu obratu vo vývoji zisku došlo až v roku 1999. Napriek tomu, ku koncu roku 2007 dosiahli nefinančné korporácie objem zisku rovnajúci sa viac ako 10 násobku zisku za rok 1994. Za to isté obdobie bol zaznamenaný viac ako 133 %-ný nárast spotrebiteľských cien a dramatický pokles základnej úrokovej miery (v roku 2005 klesla na 3 % z 12 % v roku 1994, koncom roka 2007 bola na úrovni 4,25 %). Pritom priemerný ročný nominálny výmenný kurz SKK/EUR¹⁸⁷ (podobne aj SKK/USD) v sledovanom období najskôr postupne oslaboval až do roku 1999 na úroveň 44,1 SKK/EUR a následne posilňoval k počiatočnej úrovni z roku 1994, ktorú prekročil v roku 2005. Ku koncu roka 2007 dosiahol kurz hodnotu 33,603 korún za euro (skončil tak na úrovni o 12 % silnejšej ako v roku 1994).

¹⁸⁷ Resp. SKK/ECU v rokoch 1994 až 1998.

Obr. 28: Dlhodobý vývoj zisku nefinančných podnikov a hlavných externých faktorov (1994=100)

Zdroj: ŠÚ SR, vlastné prepočty.

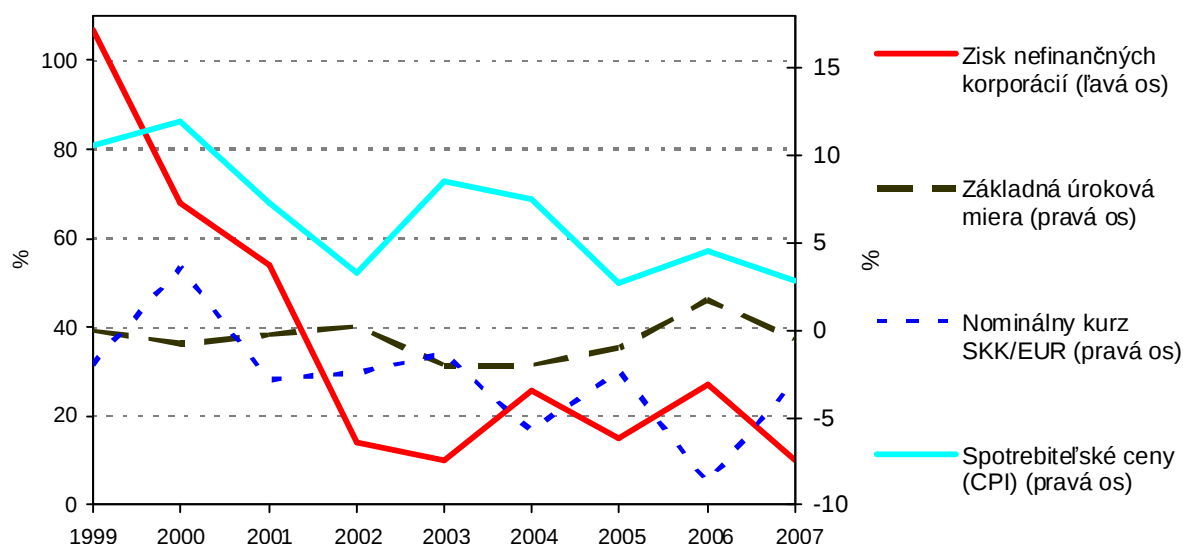
Vzhľadom na zvrät v celkovom politicko-hospodárskom vývoji po roku 1998, medziročné zmeny zisku a na zisk vplývajúcich faktorov poskytujú presnejší pohľad na vzájomné aktuálne súvislosti (obr. 28).

Po roku 1999, ktorý možno považovať za prelomový z hľadiska vývoja zisku nefinančných podnikov, je možné sledovať spomaľovanie medziročného rastu zisku nefinančných korporácií až do roku 2003. Tento vývoj bol sprevádzaný postupným posilňovaním nominálneho výmenného kurzu SKK/EUR, na základe čoho možno uvažovať o určitej súvislosti medzi poklesom rastu zisku a posilňovaním slovenskej koruny. V rokoch 2004 až 2007 sa posilňovanie kurzu zrýchlilo, zároveň sa však zvýšili medziročné percentuálne prírastky vyprodukovaného zisku. To naznačuje, že v tomto období stúpol význam iných faktorov.

Ziskovosť bola najmä v rokoch 2003 až 2005 podporená dynamickým poklesom úrokovej miery. Zlepšil sa prístup podnikov k cudziemu kapitálu a znížili sa náklady dlhovej služby. Hospodárenie nefinančných korporácií v posledných rokoch bolo však ovplyvnené viacerými vplyvmi mimo rámca menovo-politických faktorov. Jedným z nich je postupný nábeh výrobu v podnikoch, ktoré vznikli v súvislosti s masívnym prílevom priamych zahraničných investícií. Ten bol motivovaný hlavne realizovanými štrukturálnymi reformami.

Za najvýznamnejší faktor prílevu investícií ako aj zrýchlenia rastu zisku v ostatných rokoch možno považovať zavedenie rovnej dane.

Obr. 29: Medziročné zmeny zisku nefinančných podnikov a najvýznamnejších menovo-politických faktorov



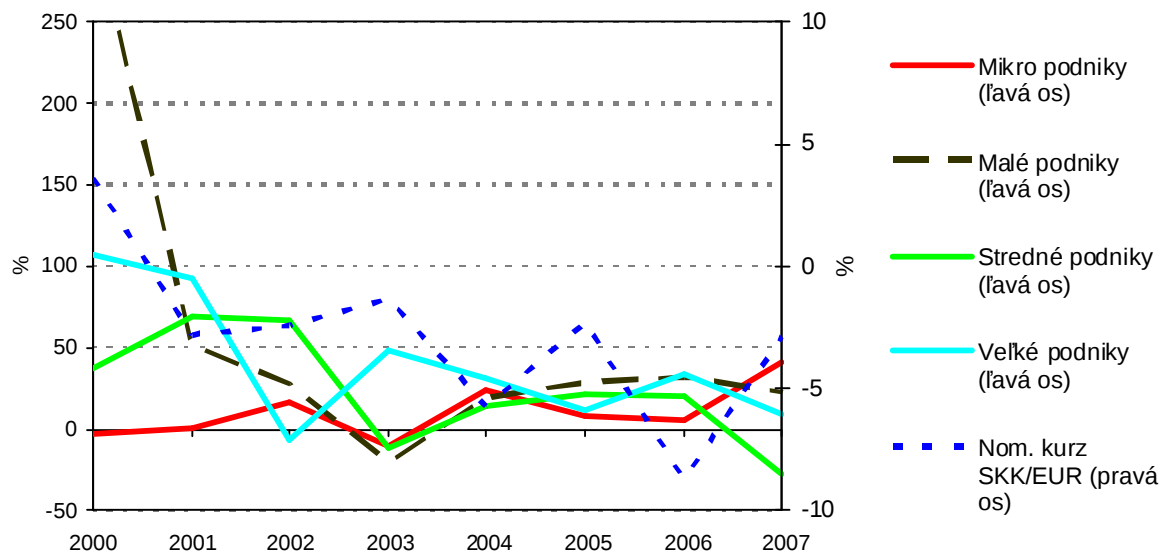
Zdroj: ŠÚ SR, vlastné prepočty.

V podmienkach pomalšieho rastu cien priemyselných výrobcov ako celkovej inflácie by bolo možné uvažovať o pozitívnom vzťahu medzi vývojom inflácie a vývojom zisku nefinančných korporácií. To by svedčilo o zvyšovaní spotrebiteľských cien nad rámec rastu produkčných nákladov a plynulom zvyšovaní marží. Vzhľadom na kolísavý vývoj inflácie a nejednoznačný vývoj inflačného diferenciálu v súlade s vývojom vyprodukovaného zisku, nie je možné túto hypotézu akceptovať.

Nefinančný sektor je tvorený podnikmi rôzneho zamerania a rôznej veľkosti. V nasledujúcej časti sa preto pokúsime zhodnotiť vplyv vyššie spomínaných hlavných menovo-politických faktorov osobitne a identifikovať prípadné rozdielne dopady v závislosti od veľkostnej a odvetvovej charakteristiky podnikov.

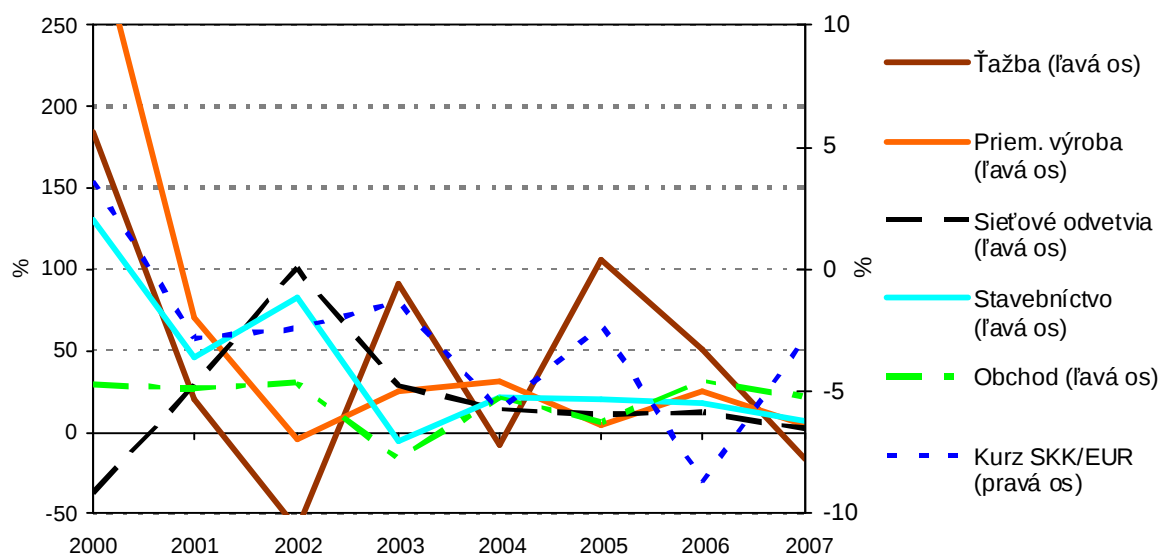
4.4.2 Citlivosť odvetví a veľkostných kategórií na vývoj výmenného kurzu

Grafická analýza naznačuje, že na zmenu výmenného kurzu je najcitlivejšia veľkostná kategória malých podnikov. Vplyv výmenného kurzu na veľké podniky je menší, čo je dané hlavne nízkou citlivosťou podnikov s 500 a viac zamestnancami.

Obr. 30: Vývoj nominálneho výmenného kurzu SKK/EUR a zisku nefinančných korporácií v členení podľa veľkosti (percentuálne medzioročné zmeny)

Zdroj: ŠÚ SR, vlastné prepočty.

Odhladiac od ostatných faktorov, jednoduchá analýza naznačuje negatívny vplyv posilňovania slovenskej koruny na rast zisku v odvetviach priemyselnej výroby, stavebníctva a ťažby nerastných surovín. O nízkom, prípadne pozitívnom vplyve možno uvažovať v odvetviach veľkoobchodu a maloobchodu a v odvetvi výroby a rozvodu elektriny, plynu a vody.

Obr. 31: Vývoj nominálneho výmenného kurzu SKK/EUR a zisku nefinančných korporácií v členení podľa odvetví (percentuálne medzioročné zmeny)

Zdroj: ŠÚ SR, vlastné prepočty.

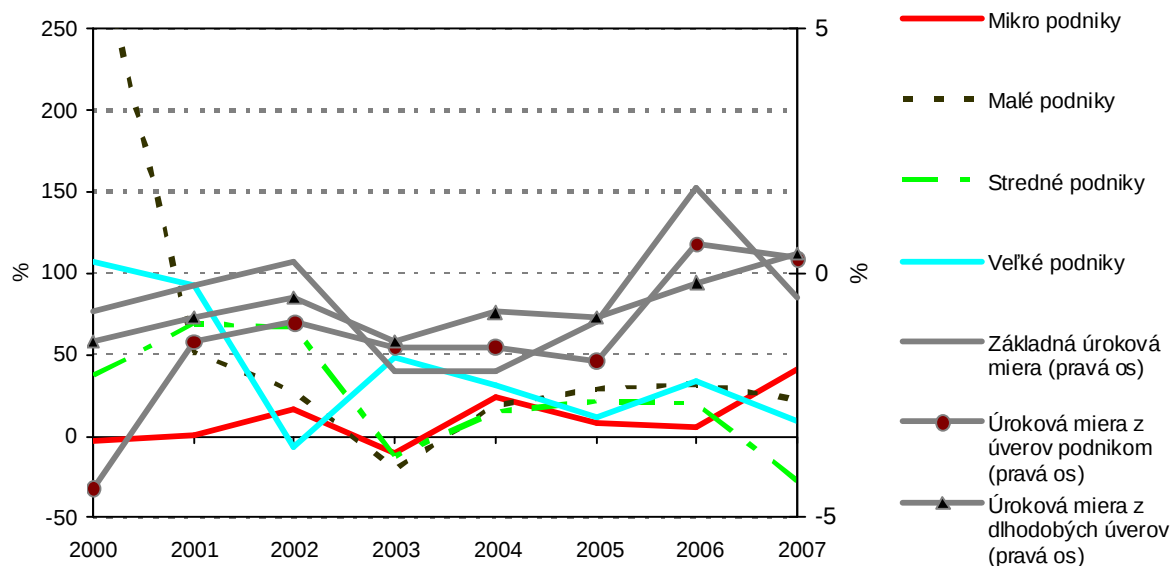
Korelačná analýza potvrdzuje, že najväčší negatívny dopad posilňovania slovenskej koruny možno identifikovať v skupine malých podnikov. Naopak pozitívny vzťah medzi medziročnou zmenou zisku a posilňovaním výmenného kurzu SKK/ EUR bol zaznamenaný v skupine podnikov s 9 a menej zamestnancami. (Podrobný prehľad výsledkov korelačnej analýzy je uvedený na konci podkapitoly – obr. 35).

Medzi zmenami zisku nefinančných korporácií ako celku a zmenami nominálneho kurzu možno identifikovať miernu (až strednú) pozitívnu koreláciu (t.j. negatívny vplyv posilnenia kurzu). V rámci odvetvovej analýzy bola potvrdená vysoká negatívna korelácia medzi poklesom miery rastu zisku a posilňovaním slovenskej koruny v odvetví priemyselnej výroby, stavebníctva a ťažby nerastných surovín. Stredne vysoká negatívna korelácia bola identifikovaná v odvetví nehnuteľností, prenájmu a obchodných činností. V ostatných odvetviach bola sme zistili pozitívny vzťah medzi posilňovaním kurzu a rastom ziskov, najmä v odvetví výroby a rozvodu elektriny, plynu a vody a v odvetví veľkoobchodu a maloobchodu, kde môžeme sledovať miernu (až strednú) pozitívnu koreláciu.

4.4.3 Citlivosť odvetví a veľkostných kategórií na vývoj úrokovej miery

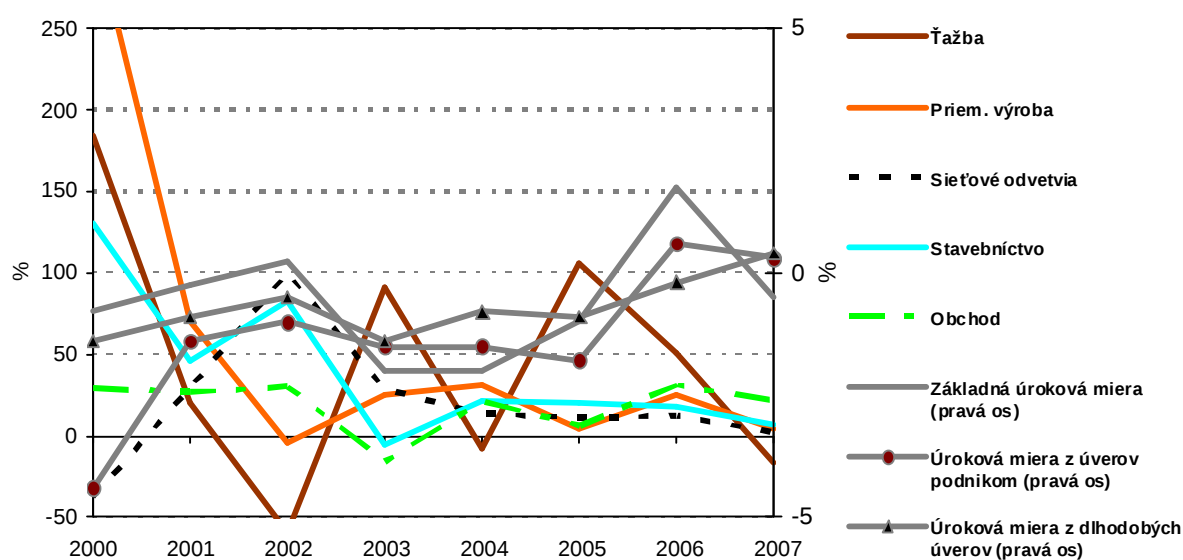
Pokles základnej úrokovej miery sa v sledovanom období neprejavil v raste zisku nefinančných korporácií. Naopak grafická analýza naznačuje vysokú mieru podobnosti pohybu základnej úrokovej miery a zisku nefinančných korporácií.

Opačné závery však dostaneme, ak sa zameriame na vývoj priemernej úrokovej miery z úverov poskytnutým podnikateľským subjektom. V tomto prípade sa potvrdzuje vzťah medzi poklesom úrokovej miery a zrýchlením rastu zisku hlavne v malých podnikoch.

Obr. 32: Vývoj úrokovej miery a zisku nefinančných korporácií v členení podľa veľkosti (percentuálne medziročné zmeny)


Zdroj: ŠÚ SR, vlastné prepočty.

V rámci odvetvového členenia nefinančných korporácií možno na základe grafu uvažovať o negatívnom vzťahu medzi vývojom priemernej úrokovej miery z úverov a vývojom zisku v odvetvi priemyselnej výroby a v odvetvi ťažby nerastných surovín.

Obr. 33: Vývoj úrokovej miery a zisku nefinančných korporácií v členení podľa odvetví (percentuálne medziročné zmeny)


Zdroj: ŠÚ SR, vlastné prepočty.

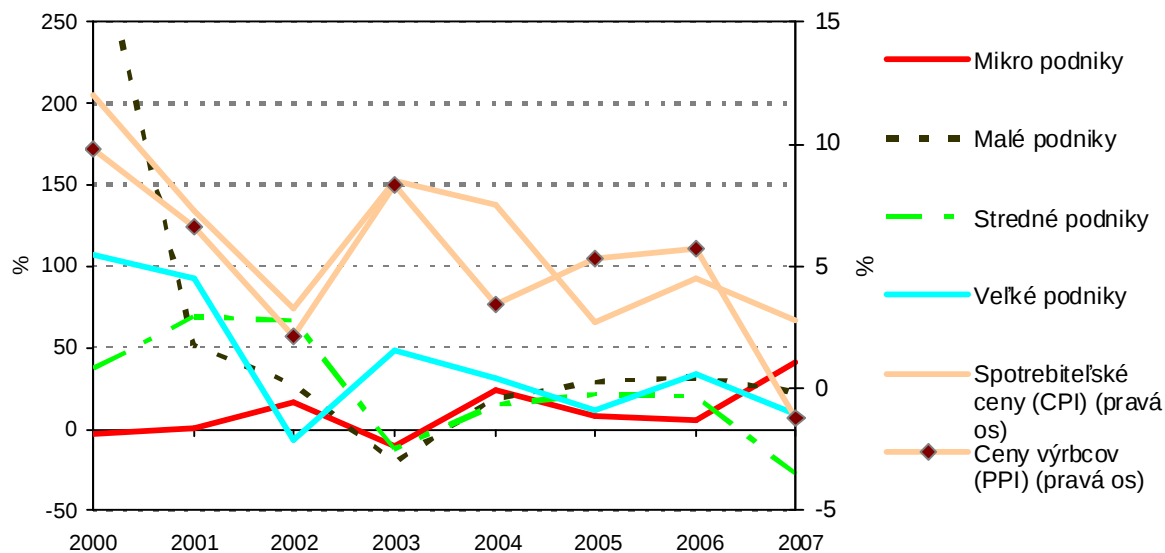
Korelačná analýza vývoja základnej úrokovej miery a zisku nefinančných korporácií vedie k záverom, že rast zisku nefinančných korporácií nesúvisí so zmenou základnej úrokovej miery (pozri obr. 35). S výnimkou odvetvia zahŕňajúceho ostatné nefinančné korporácie (do ktorého spadajú zväčša podniky orientované na ostatné verejné služby, napr. školstvo, zdravotníctvo a pod.), odvetvia ťažby nerastných surovín a odvetvia priemyselnej výroby, bola medzi rastom zisku a rastom základnej úrokovej miery identifikovaná pozitívna korelácia. Tento fakt potvrdzuje pomalý, resp. časovo posunutý vplyv poklesu základnej úrokovej miery na vývoj podnikateľského prostredia. V tejto súvislosti je preto vhodnejšie všimnúť si vývoj priemernej úrokovej miery z úverov poskytnutých podnikateľskému sektoru, čiže faktor priamo pôsobiaci na úspešnosť hospodárenia podnikov.

Na základe výsledkov korelačnej analýzy medzi vývojom zisku a vývojom úrokovej miery z úverov podnikateľskému sektoru možno konštatovať, že pozitívny vzťah medzi poklesom priemernej úrokovej miery z úverov a rastom zisku sa potvrdil najmä v kategóriách malých a veľkých podnikov. Ak zohľadníme aj časový horizont poskytnutých úverov, tak najsilnejší negatívny vzťah je medzi vývojom zisku veľkých podnikov a úrokovej miery pre dlhodobé úvery. Toto zistenie je v súlade so skutočnosťou, že malé podniky sú financované dlhodobým kapitálom iba zriedkavo. Vysoká negatívna korelácia bola aj medzi rastom úrokovej miery z úverov a vývojom zisku vo vyššie spomenutých odvetviach (priemyselnou výrobou a ťažbou nerastných surovín), ale aj v odvetví stavebníctva. Pričom silnejší bol vzťah zohľadňujúci úrokovú mieru zo stavu úverov podnikom. Pre priemernú úrokovú mieru z dlhodobých úverov boli výsledky podobné, avšak identifikované vzťahy boli slabšie.

4.4.4 Citlivosť odvetví a veľkostných kategórií na vývoj inflácie

Na grafe vývoja celkovej inflácie a zisku jednotlivých veľkostných skupín nefinančných korporácií možno pozorovať, že počas sledovaného obdobia mala inflácia negatívny vplyv na zisk najmä v skupine mikro podnikov. V roku 2003 došlo k viditeľnému spomaleniu rastu zisku vo všetkých veľkostných kategóriách s výnimkou veľkých podnikov.

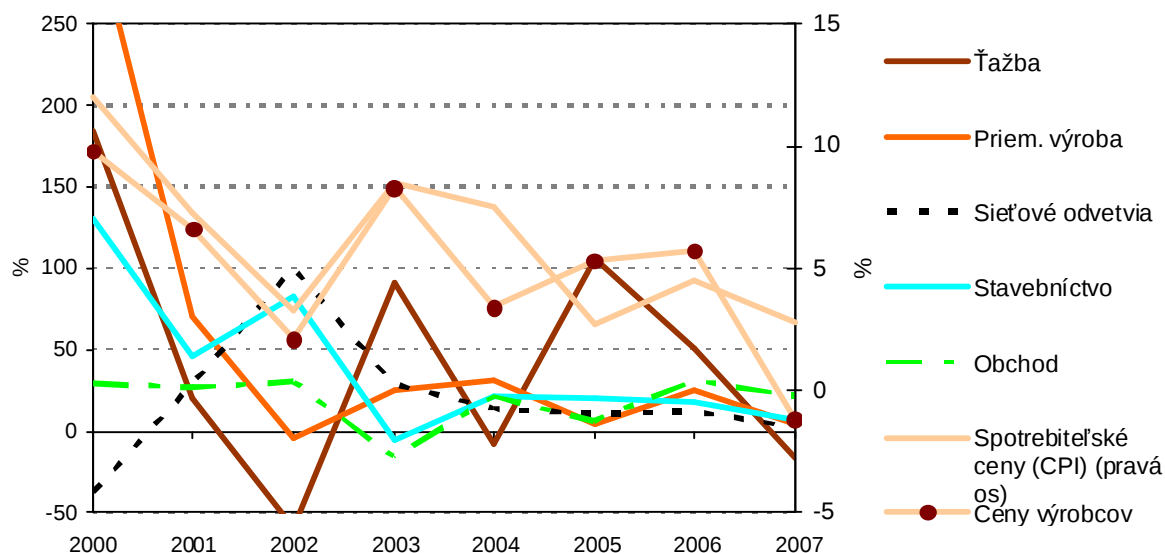
Obr. 34: Vývoj inflácie a zisku nefinančných korporácií v členení podľa veľkosti (percentuálne medzoročné zmeny)



Zdroj: ŠÚ SR, vlastné prepočty.

Z grafu vývoja inflácie a zisku jednotlivých odvetví nefinančných korporácií vyplýva, že v obdobiach s vysokým rastom inflácie dochádzalo k rýchlemu rastu zisku vo väčšine odvetví nefinančných korporácií, najmä v priemyselnej výrobe.

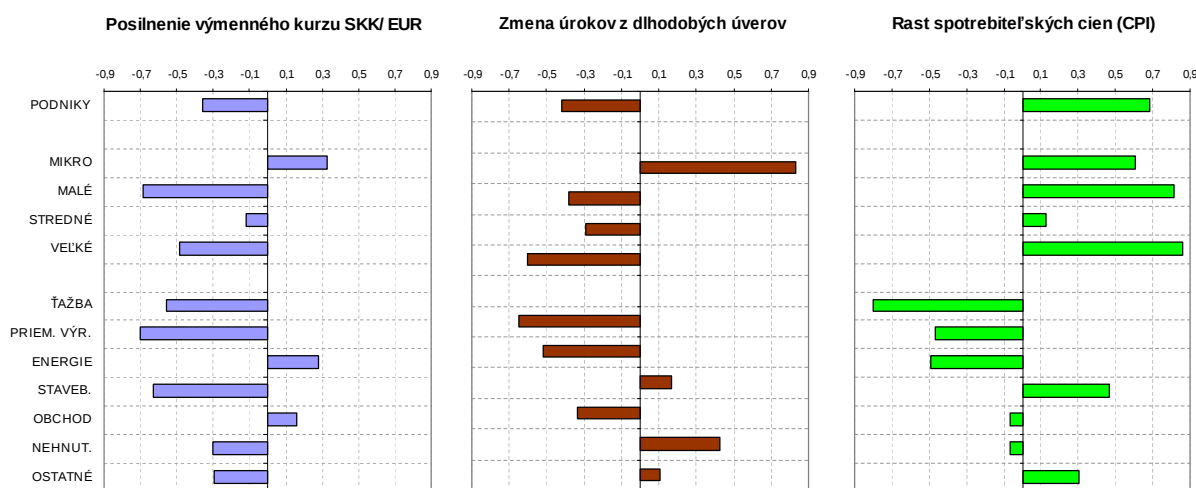
Obr. 35: Vývoj inflácie a zisku nefinančných korporácií v členení podľa odvetví (percentuálne medzoročné zmeny)



Zdroj: ŠÚ SR, vlastné prepočty.

Stredne vysoká negatívna korelácia medzi rastom inflácie a rastom zisku nefinančných korporácií bola zaznamenaná v odvetví výroby a rozvodu energií. Mierne negatívny vzťah medzi rastom inflácie a rastom zisku aj v ďalších odvetviach obchodu a služieb. Vysoká pozitívna korelácia bola okrem výrobného priemyslu aj v odvetví ťažby nerastných surovín. Vplyv vývoja výrobných cien bol približne rovnaký ako vplyv vývoja spotrebiteľských cien.

Obr. 36: Súhrn výsledkov korelačnej analýzy



Zdroj: vlastné výpočty.

Vyššie uvedená analýza vplyvu menovopolitických faktorov potvrdila, že jednotlivé veličiny mali odlišný vplyv na ziskovosť jednotlivých veľkostných a odvetvových skupín podnikov a intenzita ich vplyvu sa počas sledovaného obdobia menila. Spočiatku prevládal negatívny vplyv posilňovania slovenskej koruny a to najmä v malých podnikoch a podnikoch zaoberajúcich sa priemyselnou výrobou. Neskôr sa prejavil hlavne pozitívny dopad znižovania úrokovej miery.

4.5 Aktuálny stav podnikového prostredia – výsledky dotazníkového prieskumu

V prechádzajúcich častiach sme sa zamerali na zhodnotenie stavu a vývoja nefinančného podnikateľského sektora na Slovensku. Identifikovali sme najvplyvnejšie odvetvia a podniky. Porovnali sme úspešnosť ich hospodárenia s podnikmi v ostaných krajinách EÚ. Analyzovali sme vplyv hlavných externých faktorov, s dôrazom na menovo-politické vplyvy.

V tejto časti sa dostávame k vnútornému pohľadu na fungovanie najvýznamnejších podnikov. Prezentujeme tu názory samotných podnikov na stav ich vnútorného, odvetvového a makro prostredia. V tejto, a podobne aj v nasledujúcej časti, publikujeme závery nami realizovaného dotazníkového prieskumu (viac v kapitole 2).

Výsledky prieskumu prezentujeme v štruktúre zodpovedajúcej použitému dotazníku. Dôležitým prínosom je, že sú založené na aktuálnom pohľade ľudí, ktorí skutočne riadia úspešné podniky, rozhodujú o ich prioritách a ďalšom smerovaní. Detailný prehľad odpovedí je uvedený v Prílohe.

4.5.1 Podnikové prostredie

Oslovené podniky zhodnotili svoje vnútropodnikové prostredie veľmi pozitívne. Vo veľkom rozsahu využívajú komunikačné a informačné technológie, takmer 70 % podnikov považuje rozsah využívania komunikačných technológií v podniku za vysoký, resp. nadpriemerný. Nízku úroveň využívania informačných technológií priznali iba 4 podniky (z celkového počtu 90).

V poradí druhým najvyššie hodnoteným vnútropodnikovým faktorom je profesionálnosť manažmentu. Vysoko profesionálny manažment podniku uviedla viac ako polovica dopytovaných podnikov. Nadpolovičná väčšina tiež priznala vysokú orientáciu na znižovanie nákladov, príp. ceny produkcie. Nízku orientáciu na znižovanie nákladov, príp. cien produkcie vykázali opäť iba 4 podniky. Viac ako 50 % podnikov zapojených do prieskumu sa považuje súčasne za vysoko zákaznícky orientovaných. Nízku mieru orientácie na zákazníka uviedlo 8 % podnikov.

Analyzované podniky nie sú odkázané na využívanie zahraničných technologických licencií. Iba necelá polovica podnikov, ktoré považovali odpoveď na otázku týkajúcu sa využívania technologických licencií za relevantnú, konštatovala priemernú, prípadne vysokú mieru využívania zahraničných technologických licencií. Vysokú mieru uviedlo 14,5 % podnikov.

Podniky sú si vedomé nízkeho využívania marketingu a nízkej miery kontroly nad medzinárodnou distribúciou. Až 60 % podnikov má nízku mieru kontroly nad medzinárodnou distribúciou ich produkcie. Zaujímavé je zistenie, že až takmer 70 %

podnikov deklarovalo žiadne, príp. nízke vertikálne a horizontálne majetkové prepojenie s inými podnikmi (t.j. prepojenie s dodávateľmi, odberateľmi a inými podnikmi operujúcimi v danom odvetví).

Približne jedna tretina podnikov sa zaoberá výlučne uspokojovaním domáceho trhu. Zvyšná časť je silne vývozne orientovaná, vyvážajú v priemere 60 % svojej produkcie a dovážajú v priemere 35 % svojich vstupov.

Najviac investícií (necelá polovica) smeruje do modernizácie výroby, ďalších približne 30 % smeruje do rozšírenia výrobných kapacít. Priemerný objem investícií do výskumu a vývoja predstavuje 9 % celkových investícií.

4.5.2 Odvetvové prostredie

Hodnotenie odvetvových faktorov sa vyznačuje nižšou variabilitou, dosahujú zväčša priemernú, resp. primeranú úroveň. Najvyššia priemerná hodnota bola priradená náročnosti zákazníkov, takmer 60 % podnikov považuje svojich zákazníkov za vysoko náročných.

Z prieskumu ďalej vyplýva, že rozvinutosť dodávateľských, odberateľských a príbuzných odvetví je na strednej úrovni. Dôležitým je zistenie, že iba 15 podnikov identifikovalo ako hlavný faktor ich konkurenčnej výhody lacné výrobné zdroje. Pre necelých 60 % podnikov je hlavným zdrojom ich konkurenčnej výhody efektívnosť výroby. Zvyšných viac ako 24 % sa považuje za inovátorov, t.j. podstatou ich konkurenčnej výhody sú inovácie.

Respondenti sú si vedomí svojho často monopolného, resp. oligopolného postavenia na trhu a necítia sa byť ohrození súčasnou a ani potenciálnou konkurenciou. 70 % podnikov považuje mieru domácej konkurencie za nízku a strednú. Iba 15 % podnikov si myslí, že existuje vysoká pravdepodobnosť vstupu nového konkurenta na trh.

Medzi najnižšie hodnotené patrí dostupnosť pracovnej sily s medzinárodnými skúsenosťami, ale aj kvalita a dostupnosť špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb.

Dôležitou a zároveň dobrou správou je, že podiel domácich dodávateľov dosahuje v priemere 70 %. Niektoré podniky uviedli dokonca 90 a viac percentný podiel domácich dodávateľov.

4.5.3 Makroúrovňové prostredie

Makroúrovňové faktory dosiahli v priemere iba o niečo nižšiu hodnotu ako odvetvové. Respondenti im priradili väčšinou strednú úroveň.

Podniky vnímajú vysokú mieru integrácie Slovenska do Európskej únie a presne 50 % opýtaných podnikov považovalo za vysokú tiež pravdepodobnosť prijatia eura na Slovensku. Iba v 2 prípadoch z 90 si v danom čase mysleli, že pravdepodobnosť zavedenia eura na Slovensku je nízka.

Nadpriemerne bola hodnotená taktiež kvalita a dostupnosť telekomunikačnej infraštruktúry, dostupnosť úverov a kvalitných kancelárskych priestorov. Kvalita a dostupnosť telekomunikačnej infraštruktúry bola v takmer 95 % hodnotená ako dostatočná alebo nadpriemerná. Veľmi ľahký prístup k úverom konštatovala viac ako tretina podnikov. Opačný názor, že prístup k úverom je ťažký má 12,5 % respondentov. Dostupnosť kvalitných kancelárskych priestorov považuje za primeranú, prípadne nadpriemernú 80 % podnikov.

Medzi najviac negatívne hodnotené faktory sa zaradili náklady na energie, výška príspevkov zamestnávateľa na sociálne zabezpečenie, kvalita a dostupnosť špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb a kvalita dopravnej infraštruktúry. Náklady na energie vníma ako vysoké 40 % podnikov. O niečo viac ako tretina dopytovaných podnikov hodnotí ako vysokú takisto výšku príspevkov zamestnávateľa na sociálne zabezpečenie. Na druhej strane o niečo menej ako tretina konštatuje nízku kvalitu a dostupnosť špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb. Presne 33,3 % respondentov zhodnotilo ako nízku aj kvalitu dopravnej infraštruktúry. Zaujímavé je tiež zistenie, že podľa štvrtiny opýtaných je daňový systém stále zložitý a až 60 % podnikov vníma objem vládnych dotácií a investičných stimulov za nízky.

4.5.4 Silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby

Na základe vyššie uvedeného detailného popisu súčasného stavu vnútropodnikového, odvetvového a makroekonomického prostredia oslovených podnikov možno formulovať

najdôležitejšie silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby. Pri interpretácii výsledkov je však potrebné uvedomiť si, že dotazníkový prieskum bol realizovaný na vzorke najväčších podnikov, všeobecnú plošnú aplikáciu jeho výsledkov na celú podnikovú sféru na Slovensku preto neodporúčame.

U sledovaných firiem možno identifikovať silné stránky takmer vo všetkých najdôležitejších oblastiach. Z ich odpovedí vyplýva, že najvýznamnejšie slovenské podniky majú profesionálny manažment uplatňujúci efektívne vedenie. Uvedomujú si kľúčovú úlohu zákazníkov, vďaka dôrazu na modernizáciu výroby a rozsiahle využívaním informačných a komunikačných technológií úspešne umiestňujú svoju produkciu na zahraničných trhoch.

V skutočnosti však existujú výrazné rezervy vo viacerých oblastiach. Medzinárodnú distribúciu nemajú pod vlastnou kontrolou, zväčša vyvážajú subdodávky pre materské spoločnosti a nemajú dosah na konečné produkty. S tým súvisí aj nízka miera využívania marketingu a slabá potreba odlišovania sa od konkurencie. Z dlhodobého hľadiska je ich slabinou nedostatočná horizontálna a vertikálna integrácia, ktorá by mohla byť zdrojom synergických efektov a umožniť nižšiu zraniteľnosť v prípade výrazného tlaku na rast domácich mzdových nákladov alebo pokles dopytu zo strany pôvodných odberateľov. Slabou stránkou je tiež úroveň manažmentu ľudských zdrojov.

Slovenské podniky sa už nachádzajú v prostredí rozvinutých dodávateľských, príbuzných a odberateľských odvetví. Postupne sa zlepšuje základná infraštruktúra, najďalej sa dostala v modernej spoločnosti nevyhnutná telekomunikačná infraštruktúra, jej dostupnosť a kvalita predstavuje pre firmy príležitosť. Okrem toho príležitosťami slovenských podnikov sú v súčasnosti členstvo v EÚ, perspektíva výhod plynúcich zo vstupu do eurozóny, prístup k úverom a dostupnosť kancelárskych priestorov. Medzi príležitosti treba zaradiť tiež náročnosť zákazníka tlačiacu podnik k vyššej kvalite a efektívnosti, ktorá sa neskôr odrazí v jeho nižšej zraniteľnosti a vyššej konkurencieschopnosti.

Hrozbou pre podniky je slabá dostupnosť pracovnej sily s medzinárodnými skúsenosťami a adekvátnym vzdelaním. Negatívnym signálom v tejto oblasti, ale aj pre celkový rozvoj podnikateľského sektora smerom k vzdelanostnej ekonomike je nízka kvalita a dostupnosť špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb. V súvislosti s pretrvávajúcou vysokou energetickou náročnosťou výroby sú hrozbou relatívne vysoké náklady na energie. Z pohľadu

vytvárania priaznivého podnikateľského prostredia je potrebné opakovane spomenúť nedostatočnú funkčnosť právneho systému a kvalita dopravnej infraštruktúry.

Tabuľka 16: Silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby podnikov

Silné stránky	Slabé stránky
Využívanie IS a komunikačných technológií	Kontrola nad medzinárodnou distribúciou
Profesionálnosť a efektívnosť vedenia	Horizontálna a vertikálna integrácia
Orientácia na zákazníka	Využívanie marketingu
Podiel vývozu na predaji	Stratégia odlíšenia sa od konkurencie
Dôraz na modernizáciu výroby	Riadenie ľudských zdrojov
Príležitosti	Hrozby
Náročnosť zákazníkov	Dostupnosť pracovnej sily s medzinárodnými skúsenosťami
Rozvinutosť dodávateľských, príbuzných a odberateľských odvetví	Kvalita a dostupnosť špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb
Členstvo v EÚ a prijatie eura	Vysoké náklady na energie
Dostupnosť a kvalita telekomunikačnej infraštruktúry	Nedostatočná funkčnosť právneho systému, pridelovanie investičných stimulov
Prístup k úverom a dostupnosť kancelárskych priestorov	Kvalita dopravnej infraštruktúry

Zdroj: dotazníkový prieskum.

4.6 Faktory súčasnej konkurencieschopnosti – výsledky dotazníkového prieskumu

V súlade s očakávaniami, najvyššiu prioritu prisudzujú podniky vnútropodnikovým faktorom ich konkurencieschopnosti. Priemerné hodnoty za jednotlivé úrovne sa výrazne neodlišujú. Najnižší význam však pripisujú skupine odvetvových. Priemerný vplyv vnútropodnikových faktorov bol 3,8, makroúrovňových 3,6 a odvetvových 3,5 bodu. Ak zoberieme do úvahy najčastejšie vyskytujúce sa hodnoty, tak vnútropodnikovým a makroúrovňovým zložkám bol priradený prevažne vysoký vplyv a odvetvovým stredný vplyv.¹⁸⁸

¹⁸⁸K dispozícii bola škála: žiaden vplyv, nízky vplyv, stredný vplyv, vysoký vplyv, veľmi vysoký vplyv. Pri vyhodnocovaní bola týmto úrovňam intenzity pridelená hodnota 1 až 5 bodov.

Najdôležitejšími faktormi súčasnej konkurencieschopnosti sú profesionálnosť manažmentu, kvalitný a efektívny výkon manažérskych funkcií, orientácia na znižovanie nákladov, členstvo v EÚ a náklady na energie. Ďalším vysoko hodnoteným bola orientácia na zákazníka a náročnosť zákazníka.

4.6.1 Podnikové faktory

Jednoznačne najvýznamnejším faktorom nielen v rámci skupiny vnútropodnikových, ale aj v rámci celého súboru identifikovaných je profesionálnosť manažmentu podniku. Až 83 % podnikov uviedlo, že tento faktor má silný a veľmi silný vplyv na ich konkurencieschopnosť. Druhým najvyššie hodnoteným je kvalita riadenia v podniku. Do prvej päťky najvplyvnejších sa dostala tiež efektívnosť vedenia. O týchto dvoch činiteľoch si takisto viac ako 80 % respondentov myslí, že majú silný a veľmi silný dopad na konkurencieschopnosť. Tu je ale potrebné pripomenúť, že respondentmi boli práve top manažéri oslovených podnikov. Pri posudzovaní významnosti faktorov spojených s výkonom ich funkcií treba rátať s vplyvom subjektívneho pohľadu.

Ďalšími dôležitými vnútropodnikovými zložkami boli orientácia na znižovanie nákladov a rozsah využívania komunikačných technológií. V troch štvrtinách podnikov je silným alebo veľmi silným faktorom znižovanie nákladov. Iba v 2 podnikoch má znižovanie nákladov nízky vplyv. Tieto výsledky viac-menej súhlasia so všeobecne pozorovanými skutočnosťami. Slovensko je stále krajinou s prívlastkom „montážna dielňa“, dokumentuje to aj štruktúra zahraničného obchodu. Okrem vysokého podielu vývozu na HDP sa vyznačuje vysokým podielom dovozu na HDP, pričom prevažná časť dovozu má charakter vstupov do priemyselnej výroby. V podnikoch zapojených do prieskumu je situácia o niečo lepšia, keď priemerný podiel dovozu na celkových nákladoch na výrobu predstavuje iba 35 %.¹⁸⁹

Nad rámec nami navrhovaných faktorov identifikovali podniky veľmi vysoký vplyv kvality produkcie, plnenia požiadaviek zákazníkov a investícií do budovania vlastnej predajnej siete.

¹⁸⁹ Relatívne priaznivý podiel je však daný tiež vzájomnými odlišnosťami medzi odvetvovou štruktúrou respondentov a štruktúrou všetkých podnikov na Slovensku.

Najslabší vplyv na súčasnú konkurencieschopnosť bol priradený majetkovému prepojeniu s inými podnikmi v odvetví, odberateľmi a dodávateľmi. Relatívne nízky vplyv majú taktiež vývoz mimo EÚ, kontrola nad medzinárodnou distribúciou a výdavky do výskumu a vývoja.

Tabuľka 17: Najvýznamnejšie vnútropodnikové faktory súčasnej konkurencieschopnosti

	Minimum	Maximum	Priemer	Modus
Profesionálnosť manažmentu	3	5	4,18	4
Kvalita riadenia v podniku	2	5	4,12	4
Orientácia na znižovanie nákladov (ceny produkcie)	2	5	4,12	5
Efektívnosť podnikového vedenia	3	5	4,11	4
Rozsah využívania komunikačných technológií	2	5	4,02	4

Zdroj: dotazníkový prieskum.

4.6.2 Odvetvové faktory

Náročnosť zákazníka bola v priemere vyhodnotená ako faktor so silným vplyvom a stala sa tak najdôležitejším odvetvovým zdrojom konkurencieschopnosti. Podniky môžu v prvom rade chápať náročnosť zákazníka ako negatívny faktor ich ďalšieho rozvoja, hlavne v súvislosti s plnením prehnaných požiadaviek za pôvodnú cenu. Na druhej strane, z dlhodobého hľadiska náročnosť zákazníka treba chápať nielen ako významný motív napredovania, ale často aj predstihu pred konkurenciou. Jasným dôkazom je rastúca technologická vybavenosť slovenských podnikov súvisiaca s vyššími kvalitatívnymi požiadavkami pri subdodávkach do zahraničia.

Druhým najdôležitejším prvkom konkurencieschopnosti na odvetvovej úrovni bola identifikovaná dostupnosť kvalifikovaných a skúsených manažérov. Dôraz na tento faktor treba ale hodnotiť v kontexte podpriemerne hodnotenej súčasnej dostupnosti kvalifikovaných a skúsených manažérov a to prevažne manažérov pochádzajúcich z domáceho prostredia.

Relatívne vysoko hodnotená bola podstata konkurenčnej výhody. Prevažná väčšina podnikov priradila tomuto vplyvu silný alebo veľmi silný účinok. Avšak tri podniky uviedli nízky vplyv podstaty konkurenčnej výhody. Podľa jedného z respondentov skutočnosť, či je konkurenčná výhoda podniku založená na inováciách, efektívnosti alebo lacných výrobných zdrojov, nie je vôbec dôležitá.

V prostredí klesajúcej nezamestnanosti a rastúcej zamestnanosti si slovenské podniky začínajú uvedomovať význam pracovnej sily. Ponuka adekvátne vzdelanej pracovnej sily bola najčastejšie zhodnotená ako silný zdroj konkurencieschopnosti. Iba 7 z 90 podnikov uviedlo, že ponuka adekvátne vzdelanej pracovnej sily má žiaden, alebo nízky vplyv.

Prvú päťku najdôležitejších odvetvových faktorov uzatvára existencia rozvinutých odberateľských odvetví. Je iba zopár respondentov, ktorí su toho názoru, že tento faktor má žiaden, alebo nízky vplyv. V priemere bol existencii rozvinutých odberateľských odvetví priradený stredný až silný účinok.

Z pohľadu podnikov nie je pre súčasnú konkurencieschopnosť rizikom vstup nových konkurentov. Relatívne malý vplyv má tiež dostupnosť pracovnej sily s medzinárodnými skúsenosťami a počet miestnych dodávateľov.

Tabuľka 18: Najvýznamnejšie odvetvové faktory súčasnej konkurencieschopnosti

	Minimum	Maximum	Priemer	Modus
Náročnosť zákazníka	2	5	3,88	4
Dostupnosť kvalifikovaných a skúsených manažérov	2	5	3,80	4
Podstata konkurenčnej výhody	1	5	3,72	4
Ponuka adekvátne vzdelanej pracovnej sily	1	5	3,63	4
Existencia rozvinutých odberateľských odvetví	1	5	3,6	3

Zdroj: dotazníkový prieskum.

4.6.3 Makroúrovňové faktory

Najvýznamnejším makroúrovňovým faktorom je členstvo v Európskej únii. Približne dve tretiny podnikov prisudzujú členstvu Slovenska v EÚ silný alebo veľmi silný vplyv. Žiaden vplyv deklarovali dva podniky.

Vzhľadom na odvetvovú štruktúru respondentov je prirodzené, že jedným z najdôležitejších zdrojov sú náklady na energie, ktoré predstavujú podstatnú nákladovú položku týchto podnikov. Až tretina firiem zaradila náklady na energie medzi veľmi silný faktor ich konkurencieschopnosti. Perspektíva prijatia eura a samotné prijatie eura je tretím najvyššie hodnotením makro faktorom. Najčastejšie bol jeho vplyv ohodnotený ako silný.

Veľmi podobne bol posúdený dopad stability výmenného kurzu. Jej význam v porovnaní s prijatím eura bol iba nepatrne nižší. Iba zástupcovia troch podnikov boli v tom čase stotožnení s tým, že perspektíva a samotné prijatie eura nemajú žiaden vplyv na ich konkurencieschopnosť.

Medzi rozhodujúce sa zaradila aj kvalita dopravnej infraštruktúry. Podiel podnikov, ktoré hodnotia kvalitu dopravnej infraštruktúry ako silný alebo veľmi silný faktor je síce výrazne menší ako pri predchádzajúcich štyroch, no žiaden z respondentov si nemyslí, že kvalita dopravnej infraštruktúry nemá nijaký vplyv.

Okrem nami uvažovaných faktorov, jeden z podnikov – veľký zahraničný investor doplnil medzi zdroje s veľmi vysokým vplyvom na konkurencieschopnosť poskytnuté oslobodenie od dani z príjmov. Ďalší respondent považoval za dôležité externé zložky dostupnosť a cenu predajných priestorov.

Najnižšie hodnoteným makro vplyvom je dostupnosť kancelárskych priestorov. Slabý dopad na súčasnú konkurencieschopnosť majú tiež vládne dotácie a investičné stimuly, podniková privatizácia, cena prenájmu kancelárskych priestorov a dostupnosť pôdy.

Medzi hodnoteniami faktorov jednotlivými podnikmi existujú rozdiely. Najkonzistentnejšie bola posúdená efektívnosť podnikového vedenia. Bez ohľadu na veľkosť podniku, odvetvové zameranie, prípadne inú charakteristiku, väčšina podnikov priradila tomuto faktoru vysoký

vplyv. Malé rozdiely v hodnotení sme zistili aj pri rozvinutosti dodávateľských odvetví, profesionálnosti manažmentu, kvalite riadenia a dobrých zamestnanecko-zamestnávateľských vzťahoch.

Prvotné výsledky naznačujú, že pravdepodobne odvetvová príslušnosť a veľkosť podniku majú vplyv na vnímanie významu vývozu produkcie, miery domácej konkurencie, vládnych dotácií, kontroly nad medzinárodnou distribúciou a pravdepodobnosti vstupu konkurentov.

Tabuľka 19: Najvýznamnejšie makroúrovňové faktory súčasnej konkurencieschopnosti

	Minimum	Maximum	Priemer	Modus
Členstvo v Európskej únii	1	5	3,88	5
Náklady na energie	2	5	3,84	5
Perspektíva prijatia eura a samotné prijatie eura	1	5	3,79	4
Stabilita výmenného kurzu	1	5	3,75	4
Kvalita dopravnej infraštruktúry	2	5	3,71	4

Zdroj: dotazníkový prieskum.

4.7 Faktory budúcej konkurencieschopnosti – výsledky dotazníkového prieskumu

Pri zohľadnení časového posunu v dôležitosti jednotlivých faktorov nedošlo k zásadným zmenám vnímania kľúčových z nich. Na prvých miestach však badať mierny pokles významu kvality manažmentu a nárast významu iných vnútropodnikových zložiek. Celkovo najvýznamnejšími faktormi budúcej konkurencieschopnosti sa stali orientácia na znižovanie nákladov, spolu s orientáciou na zákazníka. Na druhom mieste je profesionálnosť manažmentu a kvalitný a efektívny výkon manažérskych funkcií. V porovnaní s faktormi súčasnej konkurencieschopnosti o jednu priečku klesla váha informačných systémov a komunikačných technológií. Zvýšil sa však význam ľudských zdrojov reprezentovaný dostupnosťou kvalifikovaných a skúsených manažérov a ponukou adekvátne vzdelanej pracovnej sily. Medzi najdôležitejšie faktory sa dostala kvalita dopravnej infraštruktúry.

4.7.1 Budúce podnikové faktory

Skupinu najviac hodnotených vnútropodnikových zdrojov budúcej konkurencieschopnosti tvoria zväčša faktory totožné s tými, ktoré formujú súčasnú konkurencieschopnosť. Podniky očakávajú ďalšie zvýšenie tlaku na znižovanie nákladov a súčasne zvýšenú potrebu orientácie na zákazníka. Medzi kľúčové vplyvy budú naďalej patriť profesionálnosť manažmentu, kvalita riadenia a efektívnosť podnikového vedenia. Profesionálnosť manažmentu už ale nebude absolútne najdôležitejším faktorom.

Najslabší dopad na konkurencieschopnosť si zachová majetkové prepojenie s inými podnikmi v odvetví, odberateľmi a dodávateľmi. Nízky vplyv bude mať tiež vývoz mimo EÚ, kontrola nad medzinárodnou distribúciou a dovozná náročnosť výroby.

Respondentmi doplnené faktory ako kvalita produkcie, plnenie požiadaviek zákazníkov a investície do budovania vlastnej predajnej siete budú mať veľmi vysoký vplyv na ich konkurencieschopnosť aj v budúcnosti.

Tabuľka 20: Najvýznamnejšie vnútropodnikové faktory budúcej konkurencieschopnosti

	Minimum	Maximum	Priemer	Modus
Orientácia na znižovanie nákladov (ceny produkcie)	2	5	4,56	5
Miera orientácie na zákazníka	2	5	4,51	5
Kvalita riadenia v podniku	3	5	4,47	5
Efektívnosť podnikového vedenia	2	5	4,47	5
Profesionálnosť manažmentu	3	5	4,45	5

Zdroj: dotazníkový prieskum.

4.7.2 Budúce odvetvové faktory

Váha odvetvových zložiek sa v budúcnosti viditeľne zvýši a ich priemerná hodnota bude vyššia ako priemerná hodnota vnútropodnikových faktorov. Skupina najdôležitejších odvetvových faktorov sa však nezmení, zmení sa iba ich poradie. Ponuka adekvátne vzdelanej pracovnej sily sa dostane na tretie miesto a nahradí podstatu konkurenčnej výhody, ktorá poklesne na štvrté miesto.

Najslabší vplyv bude mať pravdepodobnosť vstupu nových konkurentov. Relatívne malý význam bude mať tiež miera regulácie podnikania v odvetví a počet miestnych dodávateľov.

Tabuľka 21: Najvýznamnejšie odvetvové faktory budúcej konkurencieschopnosti

	Minimum	Maximum	Priemer	Modus
Náročnosť zákazníka	2	5	4,38	5
Dostupnosť kvalifikovaných a skúsených manažérov	3	5	4,30	5
Ponuka adekvátne vzdelanej pracovnej sily	1	5	4,18	4
Podstata konkurenčnej výhody	1	5	4,06	4
Existencia rozvinutých odberateľských odvetví	1	5	3,93	4

Zdroj: dotazníkový prieskum.

4.7.3 Budúce makroúrovňové faktory

Úloha makroúrovňových zložiek vzrastie, nie však v takej miere ako v prípade nižších dvoch úrovní. V súvislosti s očakávaným zavedením eura už v podnikoch neuvažujú so stabilitou výmenného kurzu ako rozhodujúcim zdrojom ich konkurencieschopnosti. Do popredia sa ešte viac dostanú vplyvy týkajúce sa nedostatkov v základnej infraštruktúre krajiny. Najdôležitejšou bude kvalita dopravnej infraštruktúry, nasledovaná nákladmi na energiu, prijatím eura a členstvom v EÚ. Prvú päťku makroúrovňových determinantov budúcej konkurencieschopnosti podnikov uzatvára funkčnosť právneho systému.

Veľmi vysoký vplyv na konkurencieschopnosť dotknutých podnikov si udržia takisto respondentmi dodatočne doplnené faktory - oslobodenie od dani z príjmov, dostupnosť a cena predajných priestorov.

Vplyv najslabšie hodnotených makro faktorov sa zvýši, avšak medzi päť najslabších budú stále patriť dostupnosť kancelárskych priestorov, podniková privatizácia, cena prenájmu kancelárskych priestorov, dostupnosť pôdy, vládne dotácie a investičné stimuly.

Pri analýze výsledkov týkajúcich sa budúcej konkurencieschopnosti sme spozorovali pokles variability výsledkov v porovnaní s výsledkami súčasnej konkurencieschopnosti. Najkonzistentnejšími boli hodnotenia dopadu efektívnosti podnikového vedenia, kvality riadenia v podniku a profesionálnosti manažmentu. Veľmi podobne a súčasne vysoko obodované boli náročnosť zákazníka a orientácia na znižovanie nákladov.

Relatívne veľké odlišnosti v posúdení významu sme odhalili pri vývoze produkcie, kontrole nad medzinárodnou distribúciou, miere domácej konkurencie, vládnych dotáciách a pravdepodobnosti vstupu nových konkurentov. Päťka vykazujúca najväčšie rozdiely sa v porovnaní s analýzou faktorov súčasnej konkurencieschopnosti nezmenila, zmenilo sa iba ich vzájomné poradie na základe odlišných hodnôt štandardnej odchýlky.

Tabuľka 22: Najvýznamnejšie makroúrovňové faktory budúcej konkurencieschopnosti

	Minimum	Maximum	Priemer	Modus
Kvalita dopravnej infraštruktúry	2	5	4,21	5
Náklady na energie	2	5	4,16	5
Perspektíva prijatia eura a samotné prijatie eura	2	5	4,12	5
Členstvo v Európskej únii	1	5	4,00	5
Funkčnosť právneho systému	2	5	4,00	4

Zdroj: dotazníkový prieskum.

4.7.4 Posun významnosti faktorov

Z teoretického hľadiska by sa mali prebiehajúce zmeny štruktúry ekonomiky súvisiace s rýchlym ekonomickým rastom a s približovaním sa Slovenska k EÚ odraziť v zmene významnosti jednotlivých faktorov. Očakávali by sme, že vzrastie váha faktorov týkajúcich sa rastúceho významu služieb a prechodu na znalostnú ekonomiku. Toto sa však nepotvrdilo, jedným z dôvodov môže byť skutočnosť, že podniky služieb boli v prieskume reprezentované v menšej miere ako je ich skutočné postavenie slovenskom hospodárstve.

Jednoduché porovnanie najdôležitejších zdrojov súčasnej a budúcej konkurencieschopnosti naznačilo rastúci význam vnútropodnikových a klesajúci relatívny význam makroúrovňových zložiek. Viditeľné sú tiež zvyšujúca sa sila zákazníka a potreba dostatočného počtu adekvátne vzdelanej pracovnej sily, ktoré sa pretínajú s tlakmi na ďalšie znižovanie nákladov. Hlbšia analýza všetkých faktorov, nielen kľúčových, odкрýva ďalšie podstatné skutočnosti.

Z porovnania intenzity pridelenej jednotlivým vplyvom vyplýva, že jediným faktorom, ktorý zaznamenal absolútny pokles intenzity bola stabilita výmenného kurzu. Jej význam sa znížil o 0,29 bodu. Všetky ostatné zaznamenali nárast. Najmenej sa zvýšil vplyv dostupnosti kvalitných kancelárskych priestorov. Ďalšími faktormi so zanedbateľným rastom významnosti boli podniková privatizácia, dostupnosť pôdy (pozemkov) a podiel dovozu na nákladoch. Ich význam sa zvýšil v rozpätí od 0,04 po 0,08 bodu.

Naopak najväčší vzostup dosiahla miera vzdelávania zamestnancov. Priemerná hodnota tohto ukazovateľa sa zvýšila o 0,6 bodu. Priemerná hodnota žiadneho faktora sa nezvýšila o jeden alebo viac bodu. Druhý najvyšší nárast vôbec zaznamenali investície do výskumu a vývoja. Ďalšími zdrojmi s mohutným zosilnením vplyvu boli inovačná schopnosť, miera používania motivačných odmien a ponuka adekvátne vzdelanej pracovnej sily.

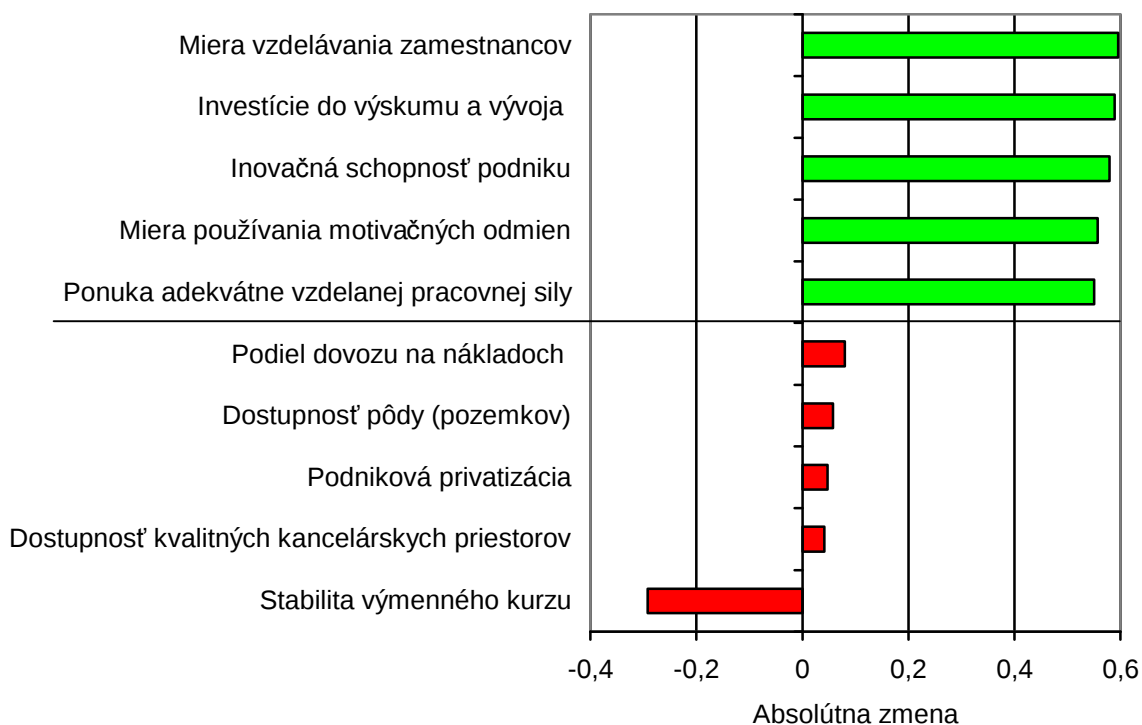
Najvyššiu relatívnu zmenu zaznamenali investície do výskumu a vývoja. Vzhľadom na nižšie pôvodné hodnotenie sa význam tohto faktora zvýši o takmer 25 %. O niečo menej ako 20 %-né zvýšenie priemernej hodnoty sme zistili pri dostupnosti pracovnej sily s medzinárodnými

skúsenosťami, majetkovom prepojení s dodávateľmi, zabezpečení popredajných služieb, ale aj kvalite a dostupnosti špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb.

Zoznam faktorov s najnižšou relatívnou zmenou je totožný so zoznamom faktorov s najnižšou absolútnou zmenou. Priemerný význam stability výmenného kurzu sa zníži o 8 %. Vplyv dostupnosti kvalitných kancelárskych priestorov, podnikovej privatizácie, dostupnosti pôdy a podielu dovozu na nákladoch sa zvýši v rozpätí od 1,5 % do 2,8 %.

Z uvedeného vyplýva, že podniky si uvedomujú potrebu ďalšieho zlepšovania vnútropodnikového prostredia, najmä oblasti riadenia ľudských zdrojov. Podniky si začínajú všímať nevyhnutnosť postupného prechodu na vyššiu úroveň konkurencieschopnosti. Na druhej strane očakávajú, že vplyv makroúrovňových zložiek bude klesať.

Obr. 37: Faktory s identifikovanou najvyššou a najnižšou zmenou významu v čase



Zdroj: dotazníkový prieskum.

4.8 Výsledky podobných štúdií

Štúdia Národnej agentúry na podporu malého a stredného podnikania bola založená na prieskume, ktorý sa týkal faktorov konkurencieschopnosti iba okrajovo a uvažoval výlučne s vnútropodnikovými zložkami bez ohľadu na prípadný vývoj v čase. Podniky zhodnotili vplyv 5 možných zdrojov v nasledujúcom poradí podľa významnosti: spoľahlivosť, kvalita produkcie, flexibilita, cena produkcie a inovácia produktu. Tieto vplyvy nie sú priamo porovnateľné s nami použitými. Nezistovali sme dopad flexibility podniku, pýtali sme sa však na celý rad činiteľov vytvárajúcich podmienky pre zabezpečenie celkovej flexibility, ktoré sa zaradili medzi najdôležitejšie. Nami uvažovaná orientácia na znižovanie ceny, ktorú by sme mohli považovať za ekvivalent ceny produkcie sa zaradila na tretie najvýznamnejšie miesto spomedzi všetkých zdrojov. V prieskume medzi malými a strednými podnikmi sa zaradila až za spoľahlivosť, kvalitu produkcie a flexibilitu podniku. Schopnosť inovovať zaznamenala v našom prieskume priemernú významnosť, v porovnávanom prieskume bola inovácia produktu vyhodnotená na poslednom mieste. Z uvedeného vyplýva, že nami oslovené zväčša veľké podniky majú pravdepodobne odlišný pohľad na kľúčové faktory konkurencieschopnosti podniku ako malé a stredné podniky.

Výsledky dotazníkového prieskumu uskutočneného Centrom výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky sa vzhľadom na zameranie a rozsah dotazníka vyznačujú lepšou porovnateľnosťou. Nad rámec nášho prieskumu posudzovali respondenti smer vplyvu jednotlivých činiteľov, t.j. vyjadrovali sa k tomu, či daný faktor má pozitívny alebo negatívny vplyv. Iba k 14 z celkového počtu 17 faktorov bolo možné nájsť ekvivalent v našom dotazníku. Vzhľadom k výrazne vyššiemu počtu faktorov a ich detailnejšiemu zameraniu bolo zároveň možné k jednotlivým vplyvom priradiť viacero našich faktorov. Nepýtali sme sa napríklad priamo na flexibilitu (tento krát chápanú ako pružné prispôsobenie sa požiadavkám zákazníka), pýtali sme sa však na celý rad činiteľov vytvárajúcich podmienky pre zabezpečenie celkovej flexibility podniku. Zároveň sme si všímali zákazníka zo strategického hľadiska, keď sme sa pýtali na mieru orientácie podniku na zákazníka. V súvislosti s kvalitou produkcie sme sa zaujímali o technologickú úroveň a jedinečnosť produkcie. Starostlivosť o zákazníka sme chápali v zmysle významu popredajných služieb. Nad rámec nášho dotazníka umožňoval porovnávaný dotazník vyjadriť sa k vplyvu mena podniku, zmeny trhu a korupcie. Korelácia medzi významom faktorov identifikovaným v našom a v porovnávanom prieskume bola nízka (menej ako 0,3). Vyjednávací sila

odberateľov, kvalita a ponuka pracovnej sily nepatria podľa českých podnikov medzi rozhodujúce. Naopak konkurenčný boj a prístup k finančným zdrojom majú relatívne vysoký pozitívny dopad na ich konkurencieschopnosť. Zhodu vo vysokom význame môžeme konštatovať pri flexibilitate. Nízky vplyv na konkurencieschopnosť podniku v oboch prieskumoch zaznamenala vládna, resp. iná verejná podpora.

5. Vzájomné súvislosti konkurencieschopnosti Slovenska a slovenských podnikov

Táto kapitola sa zaoberá vzájomnými súvislosťami medzi konkurencieschopnosťou Slovenska a konkurencieschopnosťou jeho podnikateľského sektora. Pokúsime sa odpovedať na otázku, či konkurencieschopnosť slovenského podnikového sektora korešponduje s úrovňou konkurencieschopnosti Slovenska a pomenujeme spoločné faktory. Často diskutovanou témou predchádzajúcich rokov bol nesúlad medzi pozitívnym vývojom na makroúrovni a zhoršujúcim sa vývojom na mikroúrovni. Pri zvyšujúcej sa príjmovej nerovnosti, môže väčšina domácností pociťovať zhoršenie finančnej situácie aj vo fáze ekonomického rozmachu. Na úrovni podnikov však tiež môže dochádzať k rozdielnemu vývoju, najmä v závislosti od odvetvového zamerania podniku, jeho veľkostnej kategórie a ďalších faktorov.

Z priameho porovnania vývoja cenovej konkurencieschopnosti Slovenska a vývoja ziskovosti slovenských podnikov spolu vyplýva negatívny vzťah. Reálny výmenný kurz slovenskej koruny za poslednú dekádu kumulatívne posilňoval, čím sa postupne zhoršovala cenová konkurencieschopnosť Slovenska. Finančná situácia podnikov sa naopak v tomto období postupne zlepšovala.

Celková konkurencieschopnosť krajiny meraná súhrnnými indexmi sa v uplynulých rokoch zvyšovala. Najvýraznejší vplyv na zvýšenie konkurencieschopnosti mali reformy realizované v rokoch 2003 až 2004. V raste konkurencieschopnosti podnikov bolo badať mierne zaostávanie. Zásadné zlepšenie podnikateľského prostredia na Slovensku sa však postupne odrazilo vo vyššom tempe rastu ziskovosti podnikového sektora. Ako vyplýva z analýzy uvedenej v predchádzajúcej kapitole, finančná situácia podnikov sa vyvíjala diferencovane podľa odvetvia a veľkosti podniku. Najvyšší korunový aj percentuálny rast objemu vyprodukovaného zisku bol v dlhodobom horizonte zaznamenaný v odvetví priemyselnej výroby a v kategórii veľkých podnikov. Nehomogénny vývoj konkurencieschopnosti v podnikovom sektore potvrdzuje viacero autorov, napr. Morvay (2005). Ten na základe údajov za roky 1999 až 2003 konštatoval, že zlepšenie hodnoty rentability v hornom kvartile je obvykle omnoho výraznejšie ako zlepšenie mediánovej hodnoty. To podľa neho dokumentuje, že sa v ekonomike vytvorila skupina „elitných“ podnikov, ktorých výsledky sa čoraz viac vzdiaľujú od stredných hodnôt. Je to v podstate logický výsledok,

ktorý je prejavom formovania sa segmentu úspešných a konkurencieschopných podnikov. Ak zohľadníme súčasný vývoj, najmä v súvislosti s významnejším zapájaním sa aj menších domácich podnikov do dodávateľského reťazca etablovaných veľkých zahraničných podnikov, je možné konštatovať, že konkurencieschopnosť podnikového sektora na Slovensku sa dostala do ďalšej vývojovej fázy. V tejto fáze sa ekonomický rozmach začína prejavovať aj v menších podnikoch, ktoré nie sú nevyhnutne priamo naviazané na „elitné“ odvetvia. So zlepšujúcou sa príjmovou situáciou obyvateľstva sa zároveň vytvára priestor na rast aj pre tie podniky, ktoré neprodukurujú výlučne pre zahraničné trhy, ako aj pre podniky z viacerých odvetví služieb.

Po kľúčovom naštartovaní rozmachu podnikania je možné konštatovať, že rast konkurencieschopnosti podnikov v období pred krízou predbiehal rast konkurencieschopnosti krajiny. Pre zabezpečenie dlhodobu udržateľného rastu ekonomiky bude potrebné pristúpiť k ďalším rastovým impulzom a koncentrovať sa minimálne na odstránenie najväznejších zostávajúcich bariér podnikania.

V medzinárodnom porovnaní sa stav konkurencieschopnosti Slovenska a stav konkurencieschopnosti slovenských podnikov javia byť na porovnateľnej priemernej úrovni v rámci skupiny krajín Európskej únie. Nevýhodou však je, že v medzinárodnom porovnaní vynikajú zatiaľ iba slovenské podniky z úzko vymedzeného okruhu odvetví, ktorých hlavným faktorom úspešnosti je prevažne ich monopolné postavenie na trhu. Príkladom sú najmä podniky sieťových odvetví.

5.1 Jednoduchá medziúrovňová komparácia hlavných faktorov

Vo všetkých renomovaných hodnoteniach na makroúrovni rezonuje predovšetkým úloha nízkeho daňového zaťaženia, a to v súvislosti s jednoduchým a nízkym systémom zdanenia príjmov. Slovensko vyniká tiež v otvorenosti ekonomiky, ktorá je vo veľkej miere daná nízkou reguláciou podnikania, slabými obchodnými bariérami a podporou priamych zahraničných investícií. Ozdravený finančný sektor vytvoril dobré podmienky na získanie kapitálu. Väčšina obyvateľstva má prístup k moderným info-komunikačným prostriedkom. Krajina má dobrú kvalitu matematického a vedeckého vzdelania, výhodou sú tiež nízke mzdové náklady a rýchlo rastúca produktivita. Výrobné procesy sú iba veľmi zriedka prerušované štrajkami, prípadne kriminalitou. K tomu možno priradiť aj veľké pokrytie železničnou dopravou a dostupnosť a kvalitu elektrickej energie.

Z uskutočneného dotazníkového prieskumu vyplynulo, že pre konkurencieschopnosť podnikového sektora sú v súčasnosti najdôležitejšie vnútropodnikové faktory. Zo skupiny odvetvových faktorov sú najvýznamnejšie náročnosť zákazníkov, dostupnosť kvalifikovaných a skúsených manažérov, úroveň konkurenčnej výhody, ponuka adekvátne vzdelanej pracovnej sily a existencia rozvinutých odberateľských odvetví. Z makroekonomických faktorov sú rozhodujúce členstvo v Európskej únii, náklady na energie, zavedenia eura, stabilita výmenného kurzu a kvalita dopravnej infraštruktúry. Spomedzi reformných krokov realizovaných v posledných rokoch bola podnikmi najvyššie hodnotená reforma daňového systému.

Prienikom kľúčových faktorov konkurencieschopnosti Slovenska a slovenských podnikov je predovšetkým nízke zdanenie príjmov. Čiastočná zhoda je tiež vo faktoroch súvisiacich s dostupnosťou pracovných síl a dopravnej infraštruktúry. Nízka miera regulácie podnikania, dostupnosť kapitálu, prípadne aj narušenie výrobného procesu z titulu štrajkov alebo iných neočakávaných situácií neboli podnikmi explicitne pomenované, je však na mieste domnievať sa, že ak by tieto faktory nepatrili medzi výhody podnikania na Slovensku, boli by manažérmi ihneď zaradené medzi najväčšie bariéry podnikania.

5.2 Kvantitatívna medziúrovňová komparácia faktorov

Primárnym cieľom realizovaného dotazníkového prieskumu bolo zistenie hlavných faktorov konkurencieschopnosti na podnikovej úrovni. Zoznam zdrojov identifikovaných Porterom, z ktorého sa vychádzalo bol pôvodne zostavený pre hodnotenie podnikovej konkurencieschopnosti krajín nachádzajúcich sa na rôznom stupni hospodárskeho rozvoja. Do nášho zoznamu sme sa preto rozhodli nezaradiť viacero špecifických faktorov popisujúcich čiastkové oblasti makro prostredia, ktoré neboli z hľadiska vyspelosti krajiny, alebo charakteru podnikania na Slovensku dôležité.¹⁹⁰ Boli to hlavne faktory týkajúce sa detailov v oblasti dopravnej infraštruktúry, právneho systému, školstva a financovania podnikov. Vplyv väčšiny z nich sme však nahradili všeobecnejším znením.¹⁹¹ Z pohľadu regionálnej príslušnosti krajiny a odlišností vo financovaní podnikov sme zo skupiny

¹⁹⁰ Celkovo sme použili 36 z 59 faktorov identifikovaných Porterom.

¹⁹¹ Nepýtali sme sa napríklad zvlášť na vplyv cestnej, železničnej a leteckej dopravnej infraštruktúry, ale iba na vplyv kvality dopravnej infraštruktúry ako celku.

možných činiteľov vylúčili napríklad počet patentov registrovaných v USA alebo prístup na domáci akciový trh.

Medzi významom faktorov vyplývajúcim z nášho prieskumu a významom identifikovaným Porterom sme nezistili jednoznačnú zhodu. Keďže škála významnosti použitá v našej analýze bola odlišná, porovnávali sme jednoduché poradia spoločných faktorov. Najvyššiu koreláciu sme identifikovali medzi súčasnými zdrojmi konkurencieschopnosti a faktormi podnikovej konkurencieschopnosti v krajinách s rastom založeným na inováciách. Pričom Slovensko v súčasnosti stále patrí medzi krajiny s rastom založeným na investíciách. Tento výsledok v podstate potvrdzuje, že vybrané podniky patria medzi elitné a posúvajú Slovensko na vyššiu úroveň. Rozporuplne však pôsobia závery týkajúce sa budúcej konkurencieschopnosti. Korelácia vplyvu očakávaných budúcich zdrojov konkurencieschopnosti slovenských podnikov a vplyvu faktorov prináležiacich inováciami ťahaným krajinám je nižšia. Očakávali sme naopak aspoň čiastočný nárast.

Tabuľka 23: Vzťah medzi významom makroúrovňových a mikroúrovňových faktorov (jednoduchá korelačná analýza)

	Súčasný faktory konkurencieschopnosti	Budúce faktory konkurencieschopnosti
Investíciami ťahaná krajina	0,118	0,124
Inováciami ťahaná krajina	0,375	0,330

Zdroj: vlastné prepočty.

Najväčšie rozdiely v hodnotení sme zaznamenali pri ochote delegovať právomoci. Na rozdiel od teórie, slovenské podniky považujú delegovanie právomocí za relatívne nepodstatný faktor. V krajinách, ktorých prosperita je založená na inováciách, nezohráva kľúčovú úlohu dopravná infraštruktúra. Naše firmy však považujú kvalitu dopravnej infraštruktúry za rozhodujúcu. Veľké rozdiely boli aj v posudzovaní významu kontroly nad medzinárodnou distribúciou, dostupnosti špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb a prístupu k úverom.

Pri porovnávaní záverov z nášho prieskumu s výsledkami publikovanými Porterovými odhadmi je potrebné brať do úvahy viacero dôležitých skutočností. Odlišné vnímanie vplyvu jednotlivých faktorov mohlo byť ovplyvnené úpravou pôvodného zoznamu, t.j. váha

niektorých kritérií sa mohla znížiť v prospech faktorov, ktoré sme do dotazníka doplnili z iných zdrojov. Významnú úlohu zohrala pravdepodobne charakteristika respondentov, keďže sme sa v prieskume zamerali na skupinu najúspešnejších podnikov. Zo záverov nie je možné vyvodiť očakávania ohľadne ďalšieho vývoja postavenia Slovenska v Indexe podnikovej konkurencieschopnosti (BCI), keďže podniky vnímajú jednotlivé faktory z iného pohľadu a sledujú odlišné ciele.

6. Odporúčania pre teóriu a prax

Predložená práca sumarizuje teoretické prístupy k definícii a meraniu konkurencieschopnosti na podnikovej úrovni i na úrovni celého hospodárstva. Zachytáva výsledky práce zahraničných aj domácich autorov. Poskytuje rozsiahli prehľad doteraz publikovaných poznatkov v oblasti konkurencieschopnosti a prináša ich systematické zatriedenie. Konkurencieschopnosť krajiny a konkurencieschopnosť podnikov v nich podnikajúcich treba chápať ako úzko prepojené kategórie. Konkurencieschopnosť Slovenska vytvára podmienky pre konkurencieschopnosť slovenských podnikov a rastúca konkurencieschopnosť slovenských podnikov sa následne odráža vo zvyšujúcej sa konkurencieschopnosti Slovenska. Obe úrovne sú determinované množstvom rozdielnych ale aj spoločných faktorov. Napriek tomu, že skúmaniu konkurenčnej schopnosti sa venuje stále viac autorov, najkomplexnejšie sa tejto téme naďalej venuje M. E. Porter.

Praktická časť dizertačnej práce sa zaoberá predovšetkým analýzou rozhodujúcich faktorov vplývajúcich na konkurencieschopnosť Slovenska a slovenských podnikov. Hlavným zdrojom predložených poznatkov sú výsledky dotazníkového prieskumu, ktoré odrážajú názory manažérov popredných slovenských podnikov. Práca tiež prináša nový pohľad na meranie konkurencieschopnosti. Z výskumu vyplýva niekoľko odporúčaní pre teóriu, no najmä prax v oblasti faktorov konkurencieschopnosti. Podnikom, ktoré sa zúčastnili prieskumu a prejavili záujem boli zaslané výsledky prieskumu. Viaceré súhrnné závery, ale aj detailné zistenia prezentované v dizertačnej práci sú vhodné pre obohatenie vysokoškolského vyučovacieho procesu.

Vyjadrenia ohľadne úrovne konkurencieschopnosti Slovenska v celosvetovom meradle alebo v porovnaní s ostatnými krajinami Európskej únie sú podmienené definíciou a obsahom konkurencieschopnosti. Existujú zásadné rozdiely medzi výsledkami množstva rôznych prístupov. Každý z prístupov zdôrazňuje inú stránku konkurencieschopnosti a využíva iný kľúčový ukazovateľ. Jednoduché hodnotenia môžu byť založené na porovnaní vývoja výmenných kurzov, hrubého domáceho produktu, pridanej hodnoty alebo bežného účtu platobnej bilancie. Podľa toho treba pristupovať aj k ich výsledkom, uvedomiť si, že podávajú obraz o postavení krajiny vo vybranej parciálnej oblasti.

Celkový obraz o konkurencieschopnosti sa snažia poskytnúť multikriteriálne hodnotenia, ktoré podľa vopred stanoveného postupu sumarizujú výsledky za väčší počet čiastkových ukazovateľov. Dostupné súhrnné indikátory porovnávajú niekoľko desiatok krajín na základe desiatok ukazovateľov, ich snahou je zachytiť celkovú atraktivitu krajiny, príťažlivosť z pohľadu potenciálnych zahraničných investorov ale aj domácich podnikateľov. Poskytujú objektívnejšie informácie o poradí jednotlivých krajín ako prístupy vychádzajúce z jedného vybraného ukazovateľa. Zároveň je potrebné varovať pred absolutizáciou ich vypovedacej hodnoty. Uvedené prístupy majú viacero slabých stránok. Najčastejšie je kritizovaná rozporuplnosť použitých kritérií, spôsob výpočtu poradia krajín, použité váhy faktorov. Niekedy príliš zohľadňujú názory investorov a tzv. mäkké faktory, ktorých hodnoty sú získavané prieskumami, môžu vzhľadom na veľkosť ich vplyvu skresľovať celkové hodnotenie krajiny. Často dochádza k zmenám metodológie, prípadne k zmenám v počte sledovaných krajín, čo znižuje konzistentnosť použitých prístupov. Na druhej strane medzinárodné hodnotenia konkurencieschopnosti odhaľujú silné a slabé stránky jednotlivých ekonomík, naznačujú príležitosti ale aj hrozby ďalšieho napredovania v konkurencieschopnosti sledovaných krajín. Práve dostatočné pochopenie a využitie informácií o silných a slabých stránkach, príležitostiach a hrozbách vyplývajúcich z porovnania viacerých súhrnných indikátorov považujeme za najcennejší prínos pre hospodársku prax Slovenska. Hospodárska politika Slovenska, ako aj strategické rozhodnutia podnikovej sféry by sa mali v prvom rade zamerať na odstránenie identifikovaných slabých stránok.

Problém vidíme v tom, že slovenské podniky nevyvíjajú inovačné produkty. Celková inovačná aktivita zaostáva nielen za členskými krajinami eurozóny, ale aj za väčšinou nových členských krajín. Súčasná nedostatočná verejná i súkromná podpora výskumu a vývoja naznačuje, že situácia v oblasti inovácií sa tak skoro nezlepší. Z hodnotenia inovačnej výkonnosti krajín EÚ vyplýva, že pri doterajšom tempe rastu inovačnej aktivity bude Slovensku trvať niekoľko desiatok rokov, kým sa dostane na priemernú úroveň EÚ. Pritom medzera v inovačnej výkonnosti medzi EÚ a USA je taká veľká, že pri súčasnom tempe vývoja by EÚ dobiehala USA minimálne najbližšie polstoročie. Napriek prijatej Lisabonskej stratégii, Európska únia má rezervy najmä v oblasti investícií do poznatkovo náročných aktivít a informačných technológií. Jedným z dôvodov je aj značná nerovnováha v inovačnej schopnosti medzi jednotlivými krajinami EÚ, čoho dôkazom je napríklad aj obrovské zaostávanie Slovenska za Dánskom, Švédskom alebo Fínskom.

Medzinárodné porovnania realizované Európskou komisiou ukazujú, že Slovensko má relatívne dobrú pozíciu akurát v uvádzaní nových produktov na trh. Tie však nie sú výsledkom domáceho výskumu a vývoja, vznikajú vďaka výrobným technológiám, ktoré sem priniesli priame zahraničné investície. Vplyv priamych zahraničných investícií na ekonomiku Slovenska nebol zatiaľ dostatočný na to, aby aj v prípade ich nečakaného rýchleho odchodu do krajín s výhodnejšími podmienkami, ostala na Slovensku subdodávateľská sieť technologicky vyspelých a flexibilných podnikov, schopná preorientovať sa na nové konkurencieschopné produkty a umiestniť ich na trh.

Schopnosť inovovať sa často spája s výdavkami na výskum a vývoj. Slovensko má v tejto oblasti obrovské rezervy. Napriek tomu, pri zvyšovaní výdavkov na výskum a vývoj je potrebné zohľadňovať efektívnosť vynaložených prostriedkov. V súčasnosti sa zároveň hovorí o určitom prechode z inovácií založených na domácich výsledkoch vedy a výskumu na istú formu otvoreného systému inovácií. Veľmi dôležité sú schopnosti kombinovať domáce a zahraničné výsledky výskumu. Vzhľadom na stúpajúci význam sektora služieb v ekonomike je potrebné zamyslieť sa aj nad inováciami v tejto oblasti. Popri produktových inováciách nemožno zabúdať na procesné inovácie, zdokonaľovanie logistiky, marketingu a pod.

Pri zvyšovaní podpory v oblasti inovácii treba brať do úvahy dosiahnutý stupeň rozvoja ekonomiky. Investície do perspektívnych oblastí je dôležité zvyšovať postupne a systematicky. V prípade Slovenska je vhodné podporiť viac aplikovaný výskum, ktorý by vytvoril možnosti na zvýšenie domácej produkcie. Podpora základného výskumu v nových oblastiach bez doterajších skúseností neprinesie vzhľadom na rozvinutosť ekonomiky požadované zvýšenie konkurencieschopnosti.

Zvyšovanie inovačnej aktivity a využívanie výskumu a vývoja sa nezaobíde bez zmien v oblasti školstva a vzdelávania. Slovensko potrebuje zásadný pokrok v reforme a podpore školstva. Absolventi – budúci zamestnanci a manažéri slovenských podnikov nie sú dostatočne pripravení na súčasné potreby podnikov. Ak prijmeme závery týkajúce sa dostatočnej profesionálnosti a odbornej pripravenosti súčasných zamestnancov a manažérov, vytvára tento stav minimálne hrozbu pre kontinuálne zlepšovanie sa podnikov v budúcnosti. Chýba silnejšia podpora vedy a výskumu na školách, ale aj dôraz na vzájomnú spoluprácu škôl a podnikového sektora.

Ešte do nedávna bola za rozhodujúci faktor konkurencieschopnosti slovenských podnikov považovaná stabilita výmenného kurzu. Po určení konverzného kurzu sa väčšine slovenských vývozcov, ktorá obchoduje v eurách, zlepšili podmienky na podnikanie a udržanie si vyššej konkurencieschopnosti. Z nami realizovaného prieskumu vyplýva, že jestvuje viacero ďalších oblastí, ktoré zásadne ovplyvňujú konkurencieschopnosť slovenských podnikov. Niektoré sú dané makro prostredím a niektoré sú súčasťou podnikového prostredia. Viaceré negatívne faktory môžu podniky eliminovať priamo, na ostatné sa môžu vopred pripraviť a minimalizovať tak ich prípadný vplyv.

Minimálne z pohľadu manažérov investujú slovenské podniky dostatočné množstvo finančných prostriedkov do modernizácie výroby a na obstaranie informačných a komunikačných technológií. Umiestňujú svoju výrobu na zahraničné trhy. Vývoz má ale hlavne charakter subdodávok. Pre zabezpečenie dlhodobej konkurencieschopnosti podnikového sektora odporúčame postupné zvyšovanie podielu vývozu finálnych výrobkov. Podniky by sa nemali snažiť orientovať iba na neustálu minimalizáciu nákladov, mali by viac využívať nové technológie získané prostredníctvom priamych zahraničných investícií na prechod k produkcii výrobkov s vyššou pridanou hodnotou. Iba tak sa môžu udržať na trhu v dlhodobom horizonte v prostredí prehlbujúcej sa globalizácie. V súčasnom období spomaľujúceho sa celosvetového hospodárskeho rastu stúpa riziko presunu výroby do krajín s nižšími mzdovými nákladmi. Platí nepriama úmernosť: čím nižšia pridaná hodnota a technologická úroveň produkcie, tým vyššia pravdepodobnosť odchodu investora z krajiny. K prechodu na vyššiu technologickú úroveň výroby budú tlačiť aj vzrastajúce náklady na energie. Skôr či neskôr bude potrebné v mnohých podnikoch popasovať sa s vysokou energetickou náročnosťou, ktorá nie je v súlade so stratégiou dlhodobej konkurencieschopnosti žiadneho z odvetví hospodárstva SR. Z tohto hľadiska by aj verejné výdavky mali prioritne podporovať energeticky nenáročné oblasti a ekologické riešenia tlmiace trend zhoršujúcej sa kvality životného prostredia.

V nadväznosti na potrebu zvyšovania technologickej úrovne a miery finalizácie výroby by sa mali podniky viac orientovať na zvýšenie kontroly nad medzinárodnou distribúciou. V doterajších podmienkach rýchleho ekonomického rastu a zvyšujúceho sa zahraničného dopytu, neboli podniky vystavené situácii klesajúceho počtu objednávok (s výnimkou vybraných sektorových odvetví). Slovenské podniky preto stále podceňujú význam marketingu.

V záujme naplnenia výrobných kapacít a udržania si skúsených zamestnancov budú mnohé podniky prinútené k aktívnejšiemu prístupu k trhu a oslovovaniu zákazníkov. V snahe zvýšiť svoju konkurencieschopnosť by mali podniky prehodnotiť možnosti prehlbovania vertikálnej a horizontálnej integrácie. V súvislosti s hrozbou očakávanej nedostatočnej dostupnosti pracovnej sily s medzinárodnými skúsenosťami a adekvátnym vzdelaním odporúčame zlepšiť oblasť riadenia ľudských zdrojov. Slovenské podniky často uprednostňujú autoritatívne vedenie nad rámec štýlu vedenia vyplývajúceho z charakteru práce a podceňujú výhody delegovania právomocí. Tieto praktiky znižujú flexibilitu, ktorá je dôležitým zdrojom rastu konkurencieschopnosti podnikov. Osobitnú kapitolu v oblasti riadenia ľudských zdrojov predstavuje vzdelávanie zamestnancov. Riešenie potrieb zvyšovania vzdelanosti pracovnej sily obmedzuje aj slabá kvalita a dostupnosť špecializovaných vzdelávacích inštitúcií.

Uskutočnené štrukturálne reformy priniesli radikálne zlepšenie podnikateľského prostredia, čo sa neskôr prejavilo vo vyššej ziskovosti a konkurencieschopnosti podnikového sektora. Výrazné zvýšenie konkurencieschopnosti na makro úrovni tak vytvorilo priaznivé podmienky na rast konkurencieschopnosti podnikov. Podnikmi najviac ocenená bola daňová reforma, ktorá sprehľadnila a zjednodušila pôvodný daňový systém, znížila daňové zaťaženie a zároveň bola z pohľadu verejného rozpočtu príjmovovo neutrálna. Nadalej však existuje viacero bariér podnikania, ich odstránenie by malo byť základom ďalších krokov v zlepšovaní podnikateľského prostredia, aby nedošlo k výraznému spomaleniu prílevu, prípadne k odlevu stále dôležitých zahraničných investícií. Už v súčasnosti sme svedkami postupného, i keď zatiaľ nie veľmi viditeľného, zaostávania Slovenska v konkurencieschopnosti na makro úrovni. Je to dané poľavením v reformnom úsilí a zvyšujúcou sa proreformnou aktivitou v iných krajinách. Nevyhnutnosť rýchlej implementácie nových rastových impulzov umocňuje aj zhoršenie sa hospodárskej situácie vo väčšine krajín sveta, keďže všetky dotknuté krajiny sa budú snažiť nájsť cestu k oživeniu hospodárskeho rastu. Z medzinárodných porovnaní vyplýva, že jedným z opatrení, ktoré môžu stimulovať domácu produkciu je napríklad zníženie príspevkov zamestnávateľov na sociálne zabezpečenie zamestnancov. Veľký priestor na zlepšovanie podnikateľského prostredia je aj v oblasti znižovania administratívneho zaťaženia.

Významnosť jednotlivých faktorov identifikovaná podnikmi naznačuje, že skúmané podniky zvyšujú stupeň rozvoja Slovenska smerom ku krajinám s rastom založeným na inováciách. Ich vyjadrenia o očakávaných budúcich faktoroch konkurencieschopnosti však nenaznačujú

d'alšie napredovanie smerom k znalostnej ekonomike založenej na inováciách. Ako problematický sa javí najmä predpokladaný význam ďalšieho znižovania nákladov. Ak majú podniky prispievať k zvyšovaniu konkurencieschopnosti Slovenska aj v budúcnosti mali by si manažéri viac uvedomovať hlavne nevyhnutnosť inovácií a investovania do výskumu a vývoja. Mali by aktívnejšie pristupovať k vytváraniu vzájomných vzťahov so vzdelávacími a výskumnými inštitúciami.

Záver

Výmenný kurz slovenskej koruny voči menám najvýznamnejších obchodných partnerov v posledných rokoch sa výrazne zhodnocoval, a to tak v nominálnom ako aj reálnom vyjadrení. Cenová konkurencieschopnosť Slovenska sa znižovala nezávisle od použitého deflátoru, či už zoberieme do úvahy vývoj spotrebiteľských cien, cien výrobcov alebo jednotkových nákladov práce. Spočiatku dochádzalo k apreciácii reálneho kurzu prevažne z titulu rastu inflačného diferenciálu. Neskôr hlavne v súvislosti s prílevom priamych zahraničných investícií a s tým spojeným rastom objemu zahraničného obchodu, ako aj s blížiacim sa zavedením eura prevládal vplyv zhodnocovania nominálneho výmenného kurzu. Posilňovanie kurzu koruny voči euru kulminovalo v posledných mesiacoch pred stanovením konverzného kurzu.

Cenová hladina na Slovensku dosahuje v súčasnosti stále iba 60% priemernej cenovej hladiny v EÚ a náklady práce na Slovensku sú naďalej neporovnateľne nižšie než je priemer EÚ. V nadväznosti na pokračujúce dobíjanie vo výkonnosti a cenovej hladine, minimálne v horizonte najbližších desať rokov je ešte na mieste rátať s pozitívnym inflačným diferenciálom medzi Slovenskom a EÚ.

Keďže ceny na domácom trhu budú rásť rýchlejšie, relatívna hodnota zahraničných tovarov a služieb bude klesať, posilňovanie reálneho výmenného kurzu bude znižovať konkurencieschopnosť Slovenska aj po zavedení eura. Pri zohľadnení efektívneho výmenného kurzu sú nezanedbateľným kanálom aj pohyby kurzov okolitých krajín. Príkladom je aj vývoj zaznamenaný na prelome rokov 2008 a 2009, kedy pod vplyvom prenosu negatívnych faktorov globálnej finančnej krízy do reálnej ekonomiky, došlo k výraznému oslabeniu maďarského forintu, poľského zlotého, ale tiež českej koruny.

Často diskutovaná cenová konkurencieschopnosť založená na hodnotení vývoja výmenného kurzu abstrahuje od množstva necenových faktorov, ktoré môžu a v skutočnosti aj sú oveľa významnejšie. Tento nedostatok sa snažia odstrániť súhrnné indexy konkurencieschopnosti zohľadňujúce súčasný vplyv viacerých rôznorodých ukazovateľov zároveň. Analyzovali sme postavenie Slovenska vo vybraných komplexných indikátoroch konkurencieschopnosti, ale aj v indikátoroch orientovaných na čiastkové oblasti konkurencieschopnosti, najmä v indexoch ekonomickej slobody. V porovnaní s ostatnými krajinami sa Slovensko

nachádza v prvej pätine až v prvej polovici všetkých hodnotených krajín. Podobný záver platí takisto pre postavenie Slovenska v zúženom výbere krajín – v porovnaní s krajinami EÚ. V analyzovaných súhrnných indikátoroch si je možné v strednodobom horizonte všimnúť postupné zvyšovanie konkurencieschopnosti Slovenska. Zásadným impulzom zvýšenia konkurencieschopnosti Slovenska bola implementácia štrukturálnych reforiem. Rast konkurencieschopnosti bol teda ťahaný najmä markantným zlepšením efektívnosti vlády, čo sa neskôr prejavilo vo vyššej výkonnosti podnikov. Vďaka reštrukturalizácii bánk, pokračujúcej liberalizácii cien ako aj daňovej reforme bol na Slovensku dosiahnutý výraznejší pokrok vo zvyšovaní ekonomickej slobody ako celkovej konkurencieschopnosti. V súvislosti so zavedením eura na Slovensku je možné konštatovať, že pri vstupe do eurozóny mala SR relatívne dobrú konkurenčnú pozíciu voči ostatným krajinám eurozóny. Vyššia úroveň ekonomickej slobody vytvorila priaznivejšie podmienky na realizáciu očakávaných výhod a minimalizáciu negatívnych dopadov zavedenia eura. A to najmä z toho dôvodu, že vyššia flexibilita hospodárstva (v porovnaní s ostatnými krajinami eurozóny) vytvorila lepšie predpoklady pre rýchlejší ekonomický rast a vyššia miera konkurencie na lokálnom trhu bude potláčať prípadné inflačné riziká.

Použité prístupy sa v značnej miere opierajú o mäkké údaje získané dotazníkovým prieskumom realizovaným na vzorke úzko špecifikovaných respondentov. V snahe získať objektívny pohľad na postavenie Slovenska v EÚ sme zostavili alternatívny súhrnný index založený výlučne na merateľných numerických ukazovateľoch zverejňovaných Eurostatom. Z našej analýzy vyplýva, že Slovensko má jeden z najvyšších podielov súkromných investícií na HDP spomedzi všetkých 27 krajín. To vypovedá o možnosti rýchlejšieho zotavenia sa hospodárstva v budúcnosti. Z pohľadu zabezpečenia predpokladov pre výmenu skúseností a prílev moderných technológií je silnou stránkou tiež miera otvorenosti Slovenska meraná podielom zahraničného obchodu na HDP. Slabou stránkou Slovenska je nízka ekonomická úroveň obyvateľstva. HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily patrí stále k najnižším v EÚ-27. Vážnym nedostatkom je pretrvávajúca energetická náročnosť ekonomiky. Príležitosťami boli ešte do nedávna vysoké tempá rastu ekonomiky a exportu. Nízka príjmová nerovnosť tlmi napätie medzi zamestnanými a Slovensko sa následne zaraďuje medzi krajiny s najnižšími časovými stratami spôsobenými štrajkami zamestnancov. Priame zahraničné investície predstavujú príležitosť na štrukturálnu zmenu hospodárstva a udržanie si pozitívneho ekonomického rastu. V rámci hrozieb pre budúcu konkurencieschopnosť je nevyhnutné spomenúť nízku úroveň výdavkov na vzdelávanie a výskum a vývoj, ktorých význam sa bude

zvyšovať s poklesom výhod prameniacych z nízkych mzdových nákladov. Problémom je aj pretrvávajúca vysoká miera nezamestnanosti. Skupinu slabých stránok, na odstránenie ktorých sa treba sústrediť, považujeme za vhodné rozšíriť o viacero slabých stránok identifikovaných pri zostavovaní renomovaných súhrnných indikátorov konkurencieschopnosti. Ide najmä o neefektívnosť právneho systému, slabú kvalitu manažérskeho vzdelávania, celkové nedostatočné prepojenie vzdelávacieho systému s podnikateľským sektorom, nedostupnosť kvalitných vedecko-výskumných inštitúcií a relatívne vysoké odvodové zaťaženie.

Nefinančný sektor na Slovensku pomaly, ale isto nastúpil na cestu postupného oživenia. Od konca minulého storočia sme boli svedkami viditeľného zlepšenia finančných ukazovateľov nefinančných korporácií. Možno hovoriť o tom, že postupne sa viac a viac darilo podnikovej sfére plniť základný cieľ ich podnikateľskej aktivity – t.j. maximalizovať zisk. Objem podnikmi vyprodukovaného zisku rástol. Najdôležitejšími odvetviami z hľadiska objemu vyprodukovaného zisku boli odvetvie priemyslu, odvetvie veľkoobchodu a maloobchodu a odvetvie zahŕňajúce prenájom a obchodné služby v oblasti nehnuteľností. Najvyšší korunový a zároveň aj percentuálny rast zisku za sledované obdobie bol zaznamenaný v priemyselnej výrobe. Priemyselné odvetvia, ktoré vytvorili spolu takmer 50 % zisku a viac ako 40 % pridanej hodnoty nefinančných podnikov na Slovensku, zamestnávali iba 26 % pracujúcich. Z hľadiska veľkostnej štruktúry nefinančných korporácií došlo k významnému nárastu vplyvu veľkých podnikov pri súčasnom poklese podielu malých podnikov. Viac ako 50 % zisku produkovali veľké podniky.

Čo sa týka hierarchicky nižšie postavených a od zisku odvodených čiastkových finančných cieľov rentability, možno konštatovať, že vedúce podniky začínali dosahovať finančné výsledky porovnateľné s poprednými svetovými podnikmi. Vplyv najväčších podnikov na hospodárstvo celej krajiny bol však v ostatných krajinách V4 výrazne nižší. Tento vplyv sa na Slovensku postupne znižoval, ale problematickým sa naďalej javí vysoký podiel malého počtu podnikov sieťových odvetví na zisku nefinančného sektora ako celku. Táto skutočnosť naznačuje, že stále existuje značný priestor na rozvoj podnikového prostredia. S rozvíjajúcim sa malým a stredným podnikaním a zvyšujúcim sa významom služieb by mala dominancia veľkých podnikov a sieťových odvetví postupne klesať. Nadpriemerný zisk sa zväčša spája s úspešným využitím konkurenčnej výhody. Môžeme ho spájať s vyššou kvalitou produkcie, za ktorú môžeme požadovať vyššiu cenu. Nadpriemerné zisky môžeme dosiahnuť vďaka

prístupu k lacným výrobným zdrojom. A v súčasnosti stále viac diskutovaným faktorom vyššieho zisku môžu byť inovácie, prípadne iné činitele. V optimálnom prípade by mali nadpriemerné zisky prilákať investorov a pri neexistencii umelých bariér vstupu by bolo možné očakávať vstup nových konkurentov a následný pokles ziskovosti v danom odvetví. To sa však netýka spomínaných najvýznamnejších podnikov, z ktorých väčšina má monopolné, prípadne oligopolné postavenie na trhu. A hlavným zdrojom ich nadpriemernej ziskovosti je práve trhovú štruktúra.

Priemerný medziročný rast zisku nefinančného sektora na Slovensku bol jeden z najvyšších v Európskej únii. Jednoznačnými lídrami vo zvyšovaní hospodárskeho výsledku boli pobaltské krajiny a za nimi krajiny V4, na čele so Slovenskom. Odvetvie výroby a rozvodu elektriny a plynu a vody boli najziskovejším alebo jedným z najziskovejších odvetví vo všetkých krajinách EÚ. Napriek tomu, vyššiu ziskovosť výroby a rozvodu elektriny a plynu a vody než na Slovensku dosahovali iba v Grécku a vo Fínsku. V porovnaní s ostatnými krajinami EÚ zaostávalo Slovensko predovšetkým v ziskovosti stavebníctva a vo väčšine odvetví služieb. Odvetvová štruktúra najvplyvnejších podnikov na Slovensku sa vo veľkej miere podobala odvetvovej štruktúre celosvetovo najvýznamnejších podnikov. V odvetvovej štruktúre najvplyvnejších spoločností na Slovensku však chýbalo výraznejšie zastúpenie podnikov zaoberajúcich sa výrobou produktov duševného vlastníctva.

Rozhodujúcu časť nášho výskumu tvorila príprava a realizácia dotazníkového prieskumu. Hlavným cieľom bolo identifikovať kľúčové faktory súčasnej a budúcej konkurencieschopnosti slovenských podnikov. Doterajšie prieskumy boli realizované prevažne na vzorke malých a stredných podnikov bez zohľadnenia úrovne ich konkurencieschopnosti. Oslovili sme najvýznamnejšie podniky zaradené medzi 200 najväčších podnikov v SR. Výhodou je, že vzhľadom na dosiahnuté výsledky môžeme tieto podniky považovať za konkurencieschopné. Ďalším prínosom nášho prieskumu je, že poskytol výsledky zohľadňujúce súčasný vplyv veľkého množstva faktorov, nielen úzko špecializovanej skupiny činiteľov. Zo záverov týkajúcich sa súčasnej úrovne faktorov vplývajúcich na konkurencieschopnosť slovenských podnikov sme vyvodili silné stránky, slabé stránky, príležitosti a hrozby. Tieto podniky majú profesionálny manažment uplatňujúci efektívne vedenie. Uvedomujú si kľúčovú úlohu zákazníkov, vďaka dôrazu na modernizáciu výroby a rozsiahle využívanie informačných a komunikačných technológií úspešne umiestňujú svoju produkciu na zahraničných trhoch. Medzi ich slabé stránky možno zaradiť

nedostatočnú kontrolu nad medzinárodnou distribúciou a nízku mieru využívania marketingu. Tu má však väčšina veľkých podnikov zviazané ruky, keďže sú v prevažnej miere dcérskymi spoločnosťami a nemajú dostatočné rozhodovacie právomoci. Z dlhodobého hľadiska je ich slabinou nedostatočná horizontálna a vertikálna integrácia. Rezervy existujú tiež v oblasti riadenia ľudských zdrojov, najmä vo využívaní motivačných odmien, delegovaní právomocí a vzdelávaní zamestnancov. Slovenské podniky sa už nachádzajú v prostredí rozvinutých dodávateľských, príbuzných a odberateľských odvetví. Najväčšími príležitosťami slovenských podnikov sú v súčasnosti členstvo v EÚ a výhody plynúce zo vstupu do eurozóny. Pôvodne sa predpokladalo, že najväčšou výhodou zavedenia eura bude odstránenie transakčných nákladov, skúsenosť však ukázala, že oveľa dôležitejším prínosom spoločnej meny je jej príspevok k hospodárskej stabilite krajiny. Medzi príležitosti treba zaradiť tiež náročnosť zákazníka, ktorá tlačí podniky k vyššej kvalite a efektívnosti a neskôr by sa mohla odraziť v ich nižšej zraniteľnosti a vyššej konkurencieschopnosti. Hrozbou pre podniky je slabá dostupnosť pracovnej sily s medzinárodnými skúsenosťami a adekvátnym vzdelaním. Negatívnym signálom v tejto oblasti, ale aj pre celkový rozvoj podnikateľského sektora je nízka kvalita a dostupnosť špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb. V súvislosti s pretrvávajúcou vysokou energetickou náročnosťou výroby sú hrozbou relatívne vysoké náklady na energie. Z pohľadu vytvárania priaznivého podnikateľského prostredia stále vystupuje do popredia nedostatočná funkčnosť právneho systému a kvalita dopravnej infraštruktúry.

Kľúčovými faktormi súčasnej konkurencieschopnosti slovenských podnikov sú profesionálnosť manažmentu, kvalitný a efektívny výkon manažérskych funkcií, orientácia na znižovanie nákladov, členstvo v EÚ a náklady na energie. Vysoko hodnotená bola tiež orientácia na zákazníka a náročnosť zákazníka, kvalita produkcie, plnenie požiadaviek zákazníkov a investície do budovania vlastnej predajnej siete. Pre veľkých zahraničných investorov je dôležitým faktorom tiež oslobodenie od dani z príjmov. V budúcnosti vzrastie význam znižovania nákladov a orientácie na zákazníka. Kľúčovými zdrojmi konkurencieschopnosti budú naďalej profesionálnosť manažmentu a kvalitný a efektívny výkon manažérskych funkcií. Zvýši sa vplyv ľudských zdrojov, rozhodujúca bude dostupnosť manažérov a adekvátne vzdelanej pracovnej sily. Popri tom podniky očakávajú, že veľmi dôležitá bude úroveň kvality dopravnej infraštruktúry. Podniky sú zároveň toho názoru, že slabý dopad na konkurencieschopnosť si zachová majetkové prepojenie s inými podnikmi v odvetví, odberateľmi a dodávateľmi. Tu je potrebné upozorniť na nedostatočný

dôraz na využívanie prínosov medzipodnikovej spolupráce a tvorbe sietí, ktoré sa v súčasnosti pokladajú za významný faktor konkurencieschopnosti. Vzhľadom na prevládajúci charakter výroby je žiaduce zamyslieť sa aj nad dovoznou náročnosťou a jej vplyvom na úspešnosť slovenských podnikov. Dlhodobý rast konkurencieschopnosti nebude možné zabezpečiť bez zvýšenia kontroly nad medzinárodnou distribúciou. V závislosti od konkrétnej produkcie, technologickej úrovne, miery finalizácie a s tým súvisiacej možnosti ponúknuť produkty aj konečným zákazníkom je vhodné prejsť od predaja prostredníctvom obchodných zástupcov k združenému vývozu a neskôr k priamemu vývozu.

Z analýzy zmien vplyvu jednotlivých faktorov vyplýva, že podniky očakávali rastúce tlaky na trhu práce. Podniky si začínali všímať nevyhnutnosť postupného prechodu na vyššiu úroveň konkurencieschopnosti. Súčasne očakávali, že relatívny celkový vplyv makroúrovňových zložiek bude klesať. Bohužiaľ, v súvislosti s globálnou hospodárskou krízou ich vplyv opäť vzrástol.

Významnosť jednotlivých faktorov identifikovaná podnikmi sa podobá významnosti faktorov podnikovej konkurencieschopnosti v krajinách s rastom ťahaným inováciami. To potvrdzuje, že vybrané podniky patria medzi elitné a posúvajú Slovensko na vyššiu úroveň. Vyjadrenia ohľadne základov ich budúcej konkurencieschopnosti však pôsobia rozporuplne, nenaznačujú ďalšie napredovanie smerom k znalostnej ekonomike založenej na inováciách. Tomu nasvedčovali aj očakávania silnejších tlakov na znižovanie nákladov a nedostatočný dôraz na prechod na iné zdroje konkurenčnej výhody.

Pri aplikácii záverov na celý podnikateľský sektor na Slovensku je potrebné brať do úvahy, že odvetvová štruktúra 200 najlepších podnikov sa odlišuje od odvetvovej štruktúry všetkých podnikateľských subjektov na Slovensku a vo vybranej vzorke majú nižšie zastúpenie hlavne podniky zaoberajúce sa službami. S rastúcou konkurencieschopnosťou Slovenska zaznamenanou v minulých rokoch bolo možné badať aj postupný nárast úspešnosti malých a stredných podnikov. Ďalší výskum faktorov konkurencieschopnosti by preto mal zohľadňovať aj názory konkurencieschopných malých a stredných podnikov. Najmä pri zameraní sa na menšie veľkostné kategórie podnikov existuje priestor pre skúmanie miery využívania medzipodnikovej spolupráce a analýzu rozsahu vplyvu klastrov na ich konkurencieschopnosť. V oblasti skúmania stále absentuje aj kvantitatívna faktorová

analýza konkurencieschopnosti, ktorá by dokázala s dostatočnou presnosťou kvantifikovať prínos jednotlivých rozhodujúcich faktorov.

Zásadná zmena hospodárskeho vývoja sveta, ktorá bola iniciovaná globálnou finančnou krízou sa síce oneskorene ale nakoniec predsa prejavila aj na obrate vo vývoji ekonomiky Slovenska. Slovensko – krajina dosahujúca vysoký hospodársky rast vďaka rozsiahlym štrukturálnym reformám – sa pridalo začiatkom roka 2009 ku skupine krajín, ktoré zaznamenali medziročný pokles produkcie, vývozu a následne aj hrubého domáceho produktu. V relatívne krátkom časovom horizonte sa z objektívnych dôvodov mimo dosahu domácej hospodárskej politiky radikálne zhoršili podmienky pre podnikanie. Výskumná časť dizertačnej práce bola realizovaná v období hospodárskeho rozmachu, je preto na mieste predpokladať, že vplyv viacerých najmä makroekonomických faktorov by podniky už hodnotili inak. Veríme, že prevažná väčšina našich záverov zostáva v platnosti nielen z dlhodobého ale aj krátkodobého hľadiska.

Literatúra

ACS, Z. J. – AUDRETSCH, D. B.: Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis, *The American Economic Review*, Vol. 78, No. 4, 1988.

ALEMU, T. S.: Teoretická analýza konkurencieschopnosti a analýza konkurencieschopnosti podnikateľských subjektov, *Zemědělská ekonomika*, č. 44 (6), s. 275–280, 1998.

AMPUERO, M. – GORANSON, J. – SCOTT, J.: Solving the Measurement Puzzle: How EVA and the Balanced Scorecard Fit Together, *Measuring Business Performance - Issue 2*, The Cap Gemini Ernst & Young Center for Business Innovation, 1998.

BACOVÁ, V.: Reštrukturalizáciou k výkonnosti a konkurencieschopnosti ekonomiky SR, *BIATEC*, č.2, s. 12-17, 1999.

BALASSA, B.: Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage, *Manchester School*, č.33, 1965.

BALÁŽ, P.: Konkurencieschopnosť - kľúčový fenomén medzinárodného podnikania v období globalizácie, *Politická ekonomie*, Roč. 53, č. 2, s. 275-277, 2005.

BALÁŽ, P.: Rast konkurenčnej výkonnosti. Cesta rozvoja slovenskej ekonomiky, Bratislava, Sprint, 1996.

BENEŠ, M.: Konkurencieschopnost a konkurenční výhoda, Working Paper č. 5/2006, Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, Brno, 2006.

BENEŠOVÁ, J.: Vnější ekonomická rovnováha a konkurencieschopnost, 4. ročník mezinárodní Baťovy konference pro doktorandy a mladé vědecké pracovníky, Zlín, 10. duben 2008.

BLAŽEK, L. a kol.: Konkurenční schopnost podniků (primární analýza výsledků empirického šetření), 1. vydání, Masarykova univerzita, Brno, 2007.

BOBÁKOVÁ, V.: Inovácie ako nástroj konkurencieschopnosti, Increasing competitiveness or regional, national and international markets : proceedings of the international academic conference on the occasion of the 30th anniversary of the founding of Faculty of Economics VŠB - Technical University of Ostrava, Ostrava, September 4-6, 2007.

BOROVSKÝ, J.: Problémy hodnotenia konkurencieschopnosti krajiny, Increasing competitiveness or regional, national and international markets : proceedings of the international academic conference on the occasion of the 30th anniversary of the founding of Faculty of Economics VŠB - Technical University of Ostrava, Ostrava, September 4-6, 2007.

BRUCHÁČOVÁ, A.: Vývoj konkurencieschopnosti na základe indikátora jednotkových nákladov práce a reálneho výmenného kurzu, NBS, 2001.

BRYNJOLFSSON, E. – HITT, L., Paradox lost? Firm-level evidence on the returns to information systems spending, *Management Science*, Vol. 42, No. 4, 1996.

BUCKLEY, P. J. a kol.: Measures of International Competitiveness: A critical survey, *Journal of Marketing Management*, č. 4 (2), s. 175-200, 1988.

BUCKLEY, P. J. a kol.: The meaning of competitiveness, *Servicing International Markets: Competitive Strategy of Firms*, Blackwell, Oxford, 1992.

BURGESS, R. – FABRIZIO, S. – XIAO, Y.: The Baltics: Competitiveness on the Eve of EU Accession, IMF, 2004.

CANTWELL, J.: Innovation and Competitiveness, Chapter 21, *Handbook of Innovation*, Oxford University Press, 2003.

COLLINS, J.: Level 5 Leadership: The Triumph of Humility and Fierce Resolve, *Harvard Business Review*, July-August, 2005.

COOKE, P.: Knowledge Economies: Clusters, Learning and Cooperative Advantage, Routledge, London, 2001.

CZECH TOP 100: 100 najvýznamnejších firem Českej republiky za rok 2005, 2006.

ČOREJOVÁ, T. – ŠTOFKOVÁ, K.: Klastre ako súčasť zvyšovania konkurencieschopnosti a výkonnosti regiónov, Increasing competitiveness or regional, national and international markets : proceedings of the international academic conference on the occasion of the 30th anniversary of the founding of Faculty of Economics VŠB - Technical University of Ostrava, Ostrava, September 4-6, 2007.

DAŇKOVÁ, A. - BOSÁKOVÁ, Z.: Zdroje konkurencieschopnosti vybraných podnikov troch výrobných odborov potravinárskeho priemyslu na Slovensku, *Podniková revue*, č. 5, 2004.

DIČÉR, M.: Vplyv energetickej politiky na konkurencieschopnosť ekonomiky, Increasing competitiveness or regional, national and international markets : proceedings of the international academic conference on the occasion of the 30th anniversary of the founding of Faculty of Economics VŠB - Technical University of Ostrava, Ostrava, September 4-6, 2007.

DUDINSKÁ, E. – ŠPAVELKO, R.: Znalostný manažment a jeho význam pre generovanie konkurenčnej výhody, *Podniková revue*, č. 5, 2004.

DUNNING, J. H.: The Electric Paradigm of international Production: A Restatement and Some Possible Extensions, *Journal of International Business Studies*, 1998.

DURAND, M. – GIORNO, C.: Indicators of International Competitiveness: Conceptual Aspects and Evaluation, *OECD Economic Studies*, č.9, s. 147-182, 1987.

EDERSHEIM, E: The Definitive Drucker, McGraw-Hill, New York, 2007.

EURÓPSKA KOMISIA: Europe in figures, Eurostat yearbook 2005, Brusel, 2005.

EURÓPSKA KOMISIA: European Economy: Price and competitiveness indicators for CEECs, Brusel, 1998.

EURÓPSKA KOMISIA: Industrial Policy in an Open and Competitive Environment: Guidelines for a Community Approach Communication, Brusel, 1990.

FENDEKOVÁ, E. – SKUPIN, D.: Proactive Organization Change for Better Competitiveness of Companies, Podnikanie a konkurencieschopnosť firiem : zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie : 15.5.-16.5.2008 Podhájska. - S. 92-98. - Bratislava : Katedra podnikovohospodárska FPM EU, 2008.

FEURER, R. – CHAHARBAGHI, K.: Management Decision, č.2/32, 1994.

Figyelő Top 200, Figyelő, október 2005.

FLIEGOVÁ, J.: Vplyv PZI na konkurencieschopnosť krajín, Increasing competitiveness or regional, national and international markets : proceedings of the international academic conference on the occasion of the 30th anniversary of the founding of Faculty of Economics VŠB - Technical University of Ostrava, Ostrava, September 4-6, 2007.

FRAIT, J. - KOMÁREK, L.: Na ceste do Evropské unie: nominální a reálná konvergence tranzitivních ekonomik, Finance a úvěr, roč. 51, č. 06, s. 314-330, 2001.

GABRIELOVÁ, H.: Rast miezd a konkurenčná schopnosť slovenskej ekonomiky, Ekonomický časopis, roč. 46, č. 03, s. 394-411, 1998.

GONDA, V.: Robert M. Solow, BIATEC, roč. 13, č. 11, s. 22-25, Bratislava, 2005.

GREGOROVÁ, I.: Vztah mezi řízením lidských zdrojů a výkonnosti podniku – přehled empirických studií, Vývojové tendence podniků II., Masarykova univerzita, Brno, 2006.

GRUPP, H.: The Links between Competitiveness, Firms' Innovative Activities and Public R&D Support in Germany: An Empirical Analysis, Technology analysis and strategic management, Vol.9, No.1, 1997.

GRZNÁR, M. – SZABO, Ľ.: Bariéry efektívnosti reprodukčného procesu v agrárnom sektore Slovenskej republiky, Ekonomický časopis, č. 3, 2000.

GRZNÁR, M. – SZABO, Ľ.: Konkurencieschopnosť slovenských poľnohospodárskych podnikov a vstup do EÚ, Ekonomiky poľnohospodárstva, roč.1, č.1, s.29-34, 2001.

GRZNÁR, M. – SZABO, Ľ.: Management, economics and business development in the new european conditions : V. international scientific conference : Brno - Rozdvojovice, 25-26 may 2007.

GRZNÁR, M. – SZABO, Ľ.: Niektoré faktory úspešnosti agrárnych podnikov v SR, Agricultural Economic, ročník 48, č. 8, 2002.

GRZNÁR, M.: Efektívnosť slovenského poľnohospodárstva po vstupe do Európskej únie, Ekonomika poľnohospodárstva, č.1, 2008.

HAMBRICK, D. C. – MASON, P. A.: Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers, The Academy of Management Review, Vol. 9, No. 2, 1984.

HEČKOVÁ, J.: Determinanty ďalšieho vývoja priemyslu, Národohospodársky obzor, č.2, 2007.

HEČKOVÁ, J.: Inovácie a konkurenčná schopnosť podniku, Sociálno-ekonomické aspekty financovania podnikateľských aktivít subjektov súkromného a verejného sektora v etape integrácie do EÚ s praktickou aplikáciou na Košický región, Zborník z vedeckej konferencie, Košice, 15. jún 2007.

HERITAGE FOUNDATION: 2004 Index of Economic Freedom, 2003.

HOLLANDER, S.: The economics of Karl Marx : analysis and application, Cambridge University Press, New York 2008.

HOMOLKA, J.: Ekonomicko-právni souvislosti konkurenceschopnosti, Zborník z vedeckej konferencie Agrárni perspektívy IX. Praha: ČZU, 2000.

HOUSE OF LORDS: Report of the Select Committee of the House of Lords on Overseas Trade, 1985.

CHANDOGA, R.: Mobilita pracovníkov ako nástroj zvyšovania konkurencieschopnosti ekonomiky, Increasing competitiveness or regional, national and international markets : proceedings of the international academic conference on the occasion of the 30th anniversary of the founding of Faculty of Economics VŠB - Technical University of Ostrava, Ostrava, September 4-6, 2007.

IMD International: IMD World Competitiveness Yearbook 2006, Lausanne, 2006.

IŠA, J.: Joseph Alois Schumpeter, BIATEC, roč. 12, č. 4, s. 20-24, Bratislava, 2004.

JAKOBY, M.: Konkurencieschopnosť slovenskej produkcie, Slovenský mesačný spravodaj, MESA 10, č.9, s.26, 2002.

JIRÁSEK, J. A.: Konkurenčnost: Vítězství a porážky na kolbišti trhu, Professional Publishing, 2001.

JIRÁSEK, J.: Ekonomický azimut – konkurenční schopnost, Hospodárske noviny, č.192, 1992.

JURÍČKOVÁ, V. - VOKOUN, J.: Pripravenosť podnikov na vstup do Európskej únie a ich očakávania, Ekonomický časopis, roč. 50, č. 04, s. 681-693, 2002.

KASSAY, Š.: Podnik na rozhraní tisícročí, IBC, č.1, 2001.

KLAS, A.: Technológia a inovácie ako základný faktor ekonomického rozvoja, Ekonomický časopis, č. 5, 2005.

KLAS, A.: Vývoj faktorov konkurenčnej schopnosti vo svetovej ekonomike a v Slovenskej republike, Ekonomický časopis, roč. 46, č. 02, s. 202-218, 1998.

KOPKÁŠ, P.: Možnosti zvyšovania konkurenčnej výkonnosti slovenskej ekonomiky, Hospodárska a sociálna politika EÚ, zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie, Bratislava, 19. apríla 2007.

KOVAĽOV, A. – IRIQAT, R.: Vonkajšie a vnútorné prostredie malých a stredných podnikov na Slovensku, Podnikanie a konkurencieschopnosť firiem : zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie : 15.5.-16.5.2008 Podhájska. - S. 92-98. - Bratislava : Katedra podnikovohospodárska FPM EU, 2008.

KRIŽAN, M. – KRAJČOVIČ, J.: Inovácie – nevyhnutný predpoklad konkurencieschopnosti podniku, Podnikanie a konkurencieschopnosť firiem : zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie : 15.5.-16.5.2008 Podhájska. - S. 226-229. - Bratislava : Katedra podnikovohospodárska FPM EU, 2008.

KRIŽAN, M.: Konkurencieschopnosť a jej faktory – základný kameň úspešnosti podnikov, Increasing competitiveness or regional, national and international markets : proceedings of the international academic conference on the occasion of the 30th anniversary of the founding of Faculty of Economics VŠB - Technical University of Ostrava : Ostrava, September 4-6, 2007.

KRUGMAN, P. R.: Competitiveness: A Dangerous Obsession, Foreign Affairs 73, 1994.

KRUGMAN, P. R.: Increasing returns, monopolistic competition, and international trade, Journal of International Economics 9, s. 469-479, 1979.

LALINSKÝ, T.: Hodnotenie konkurencieschopnosti Slovenska v rámci EÚ-25, Biatec č.8, 2004.

LALINSKÝ, T.: Slovensko v optike indexov konkurencieschopnosti, Biatec č.1/2005, NBS, 2005.

LEAMER, E.: The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice, Princeton Studies in International Economics, New Jersey, 1995.

LISTA 500, Rzeczpospolita, apríl 2006.

LOUŽEK, M.: Max Weber ekonom, Politická ekonomie : teorie, modelování, aplikace. roč. 55, č. 1, s. 91-105, 2007.

MAJTÁN, Š. – HRUŠOVSKÁ, D.: Konkurencieschopnosť podnikov a prieskum trhu, Increasing competitiveness or regional, national and international markets : proceedings of the international academic conference on the occasion of the 30th anniversary of the founding of Faculty of Economics VŠB - Technical University of Ostrava : Ostrava, September 4-6, 2007.

MAJTÁNOVÁ, A. – MARKO, P.: Konkurencieschopnosť poisťovní na trhu Európskej únie, Konkurencieschopnosť podniků II : sborník příspěvků z mezinárodní konference, Brno, 5. - 6. února 2008.

MANDENG, O. J.: International competitiveness and specialization, CEPAL Review, č.45, s.39-52, 1991.

MARSH, I. W. – TOKARICK, S. P.: Competitiveness Indicators: A Theoretical and Empirical Assessment, IMF, 1994.

MATOŠKOVÁ, D.: Hodnotenie a porovnávací analýza merateľných indikátorov hodnotenia konkurencieschopnosti agropotravinárskych komodít, Bratislava, VÚEPP, 2007.

MCDONALD, J. – CHANDLER, A.: A Ghost's Memoir: The Making of Alfred P. Sloan's 'My Years with General Motors'. MIT Press, 2003.

MEZGER, C.: Approaches to competitiveness, UNCTAD Virtual Institute on Trade and Development, 2005.

MIKOLÁŠ, Z.: Nová dimenze konkurencieschopnosti firem v podmínkách globalizace a evropské integrace v kontextu formování znalostní společnosti, Sborník mezinárodní konference „Firma a konkurenční prostředí 2004“, MZLU Brno, 2004.

MIKULEC, V.: Hospodárska a sociálna politika EÚ III., zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie, Senec, 22. máj 2008.

MIZERA, R.: Konkurencieschopnosť, klastre a nový pohľad na priemyselnú politiku EÚ, Almanach : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, roč. 2, č. 1, s. 125-138, 2007.

MOMAYA, K.: Evaluating International Competitiveness at the Industrial Level, Vikalpa: The Journal for Decision Makers, č.2/23, 1998.

MORONE, P. – TESTA, G.: What Makes Small and Medium Enterprises Competitive, DSEMS, Foggia, 2005.

MORVAY, K.: Výkonnosť a konkurencieschopnosť Slovenska v integrovanej Európe, MESA 10, Bratislava, 2005.

MOTHANA, O. S.: Globalization and the competitiveness of developing countries, Ekonomický časopis, Roč. 50, č. 3, s. 397-420, 2002.

MURTHS, T. P.: Country Capabilities and the Strategic State: How National Political Institutions Affect MNC Strategies, Strategic Management Journal, č.15, s.113-129, 1998.

Národná agentúra pre podporu malých a stredných podnikov: Inovačná kapacita malých a stredných podnikov, Bratislava, NARMSP, 2005.

NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA: Správa o finančnej stabilite za rok 2005, august 2006.

NEGROPONTE, N.: Being Digital, Cyberdock, 2005.

NEMCOVÁ, E.: Úsilie o formovanie jednotnej politiky zlepšenia konkurencieschopnosti priemyslu v krajinách Európskej únie, Ekonomický časopis, roč. 47, č. 04, s. 522-544, 1999.

NYTRA, I. – KRČMARSKÁ, L. – RŮČKOVÁ, H.: Manažerské kompetence a jejich význam pro konkurenceschopnost podniku, Increasing competitiveness or regional, national and international markets : proceedings of the international academic conference on the occasion of the 30th anniversary of the founding of Faculty of Economics VŠB - Technical University of Ostrava : Ostrava, September 4-6, 2007.

ORAL, M.: A methodology for competitiveness analysis and strategy formulation in glass industry, European Journal of Operational Research, č.68, 1993.

ORAL, M.: Linking Industrial Competitiveness and Productivity at the Firm Level, European Journal of Operational Research, Volume 118, Issue 2, 1999.

OUTRATA, R.: Medzinárodná konkurencieschopnosť slovenského priemyslu a proces približovania k Európskej únii, Ekonomický časopis, roč. 46, č. 02, s. 186-201, 1998.

PALACKOVÁ, D.: Vplyv poistenia na konkurencieschopnosť podniku, Podnikanie a inovácie podnikateľských aktivít II.: 2 ročník medzinárodnej vedeckej konferencie, Vydavateľstvo Michala Vaška, Prešov, 2007.

PORTER, M. E. – KETELS C. – DELGADO, M.: The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index, The Global Competitiveness Report 2006 – 2007, WEF, 2006.

PORTER, M. E., KETELS C. A DELGADO, M.: The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index, The Global Competitiveness Report 2007 – 2008, WEF, 2007.

PORTER, M. E.: Can Japan compete?, London, McMillan, 2000.

PORTER, M. E.: Clusters and the New Economics of Competition, Harvard Business Review, November - December 1998.

- PORTER, M. E.: Competitive Advantage of Nations, New York, The Free Press, 1990.
- PORTER, M. E.: Competitive Advantage, Ch. 1, pp 11-15, The Free Press, New York, 1985.
- PORTER, M. E.: Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance, The Free Press, 1985.
- PORTER, M. E.: Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors, Free Press, 1980.
- PORTER, M. E.: Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors, Free Press, 1980.
- PORTER, M. E.: How Competitive Forces Shape Strategy, Harvard Business Review, March/April 1979.
- PORTER, M. E.: Konkurenční výhoda. Jak vytvořit a udržet si nadprůměrný výkon, Praha, Victoria Publishing, 1993.
- RAVINDRAN, N.: Human Capital – Investing in Staff Training, Human Resource, SIM, 2004.
- REPKOVÁ, J.: Konkurencieschopnosť a jej rast ako predpoklad úspešnosti a stabilizácie ekonomiky, Rozvoj exportnej výkonnosti so zohľadnením vplyvu exogénnych rastových faktorov, Bratislava, JAMEX, 1999.
- RICARDO, D.: Základy politickej ekonómie a zdaňovania, Pravda, Bratislava, 1980.
- ROMER, P.: Endogenous Technological Change, Journal of Political Economy. Vol. 98, No. 5, s. S71-S102, 1990.
- ROSENBERG, M. – TOKÁROVÁ, M.: Klastre - dôležitý determinant zvyšovania konkurencieschopnosti ekonomík členských krajín Európskej únie, Verejná správa a regionálny rozvoj, roč. 3, č. 3, s. 71-78, 2007.
- ROUVINEN, P.: Competitiveness in the New Economy, Research Institute of Finnish Economy, 2002.
- SAHIN, S. O. A KOL.: A New Perspective in Competitiveness of Nations, REF, Istanbul, 2006.
- SALWAN, P.: Going Global' Building Competitiveness Through Internationalization: A Study of the Indian Automobile Sector, Journal of International Business, Vol. 2, No. 1, 2007.
- SEDLÁČEK, J. – SLÁVIK, Š – SZARKOVÁ, M.: Příčiny úspěšnosti podniku, Ekonomické rozhledy, Bratislava, roč. 32, č. 1, s. 75-86, 2003.

SKOKAN, K.: Konkurencieschopnosť, inovácie a klastry v regionálnom rozvoji, Repronis, Ostrava, 2004.

SLÁVIK, Š. – BLŠŤÁKOVÁ, J. – HUDÁKOVÁ, I.: Competitive Advantage of Small and Medium –Sized Enterprises in Slovakia at the Time of Entry into the European Union. Research Findings, Ekonomika a manažment, Roč. 4, č. 2, Ekonomická univerzita v Bratislave, 2007.

SLÁVIK, Š. – JURIKOVÁ, B.: Premennivosť a zložitosť podnikateľského prostredia na Slovensku (Externé podmienky vzniku konkurenčnej výhody), Ekonomický časopis, roč. 50, 2002, č. 02, s. 217-234.

SLÁVIK, Š.: Competitive Advantage of Enterprises in Small Transforming Economy (Example of Slovakia), Prague Economic Papers, č. 2, 2002.

SMITH, A.: Pojednání o podstatě a původu bohatství národů, Liberální institut, Praha, 2001.

SOUČEK, M.: Vývoj reálných jednotkových mzdových nákladů (RULC) – významný faktor cenové stability a nákladové konkurencieschopnosti ekonomiky, Finance a úvěr, roč. 45, č.08, s. 442-448, 1995.

SRŠŇOVÁ, J. – FÚZYOVÁ, L.: Medzinárodné strategické rozhodovanie podniku, Sprint, 2003.

SVETOVÁ BANKA: Doing Business in 2007: How to Reform. Comparing Regulation in 175 Economies, Washington, 2006.

SVOBODOVÁ, I.: Konkurencieschopnosť českých a slovenských firem v kontextu procesů fúzí a akvizic, Podnikanie a konkurencieschopnosť firiem : zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie : 15.5.-16.5.2008 Podhájska. - S. 92-98. - Bratislava : Katedra podnikovohospodárska FPM EU, 2008.

SZABO, L. – GRZNÁR, M.: Konkurenčná schopnosť slovenského mliekárenského priemyslu v EÚ, Konkurencieschopnosť podniků : sborník příspěvků z mezinárodní konference konané ve dnech 5. - 6. února 2008, Brno.

ŠIKULA, M. a kol.: Determinanty formovania priemyselnej politiky v podmienkach globalizácie a integrácie, Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, 2003.

ŠIKULA, M.: Slovenská ekonomika v zrkadle konkurencieschopnosti, Podniková revue, Košice, roč. 6, č. 11, s. 9-22, , 2007.

ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR: Štatistická správa o základných vývojových tendenciách v hospodárstve SR za rok 2005, marec 2006.

TREND HOLDING: Kompletná databáza individuálnych údajov nefinančných podnikov v SR, , Bratislava, 2007.

TREND HOLDING: Trend top 200, jún 2006.

TURNER, A. – GOLUB, S.: Towards a System of Unit Labor Cost-Based Competitiveness Indicators for Advanced, Developing and Transition Countries, Studies for the World Economic Outlook, IMF, 1997.

UNITED NATIONS: World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, New York and Geneva, 2006.

VACÍK, E.: Trendy finančního managementu, Moderní řízení, č.5, 2004.

VINCÚR, P. a kol.: Teória a prax hospodárskej politiky, Sprint, 2005.

VOINEA, A SIMIONESCU, L.: Survey Report on Research, Development, Innovation and Competitiveness in the Romanian Industry, Working paper, GEA, 2005.

VOKOROKOSOVÁ, R. – ČARNICKÝ, Š.: Komparatívne a konkurenčné výhody Slovenska v globálnom obchodnom prostredí, Ekonomický časopis, č.9, s. 1065-1076, 2003.

VOKOROKOSOVÁ, R.: Komparatívne a konkurenčné výhody v období globalizácie, Vydavateľstvo EKONÓM, 2004.

VOKOROKOSOVÁ, R.: Komparatívne výhody zahraničného obchodu - indikátor konkurenčnej schopnosti Slovenskej republiky?, Politická ekonomie, roč. 51, č. 6, s. 851-865, 2003.

WORLD ECONOMIC FORUM: The Global Competitiveness Report 2006-2007: Creating an Improved Business Environment, Palgrave Macmillan Ltd. Hampshire, 2006.

ŽÁK, M.: Byrokratické bariéry konkurencieschopnosti, Ekonomická revue, Technická univerzita Ostrava, roč. 10, č. 2/3, s. 213-229, 2007.

<http://cepa.newschool.edu/het/profiles/list.htm>

<http://www.cogsci.princeton.edu/cgi-bin/webwn>

<http://www.detini.gov.uk>

Príloha

Štruktúra a prehľad ukazovateľov porovnávaných súhrnných indikátorov[#]

Global Competitiveness Report				World Competitiveness Index			
Index globálnej konkurencieschopnosti	Základná infraštruktúra	Inštitúcie	Klientelizmus, verejné výdavky, dôvera politikov, efektívnosť právneho systému...	Výkonnosť ekonomiky	Domáca ekonomika	HDP, investície ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Faktory efektívnosti	Infraštruktúra	Kvalita cestnej infraštruktúry, kvalita elektrickej siete, počet telefónnych liniek ...	Medzinárodný obchod	Medzinárodné investície	Zahraničný obchod, príjmy z turizmu ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Makroekonomická stabilita	Vládný deficit, úroková miera, inflácia ...	Zamestnanosť	Ceny	Štruktúra zamestnanosti, miera nezamestnanosti ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Zdravotníctvo a základné vzdelávanie	Výdavky na vzdelávanie, školská dochádzka, nakazenosť HIV ...	Efektívnosť vlády	Verejné financie	Verejný dlh, deficit verejných financií ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Vyššie vzdelanie a tréning	Kvalita matematického a prírodovedného vzdelávania, vzdelávanie zamestnancov	Fiškálna politika	Inštitucionálny rámec	Daňové príjmy, daňová sadzba ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Efektívnosť trhu výrobkov	Obchodné tarify, pravidlá pre PZI, miera konkurencie ...	Podnikateľské právo	Spoločenský rámec	Protekcionalizmus, investičné stimuly ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Efektívnosť trhu práce	Vzťah ceny práce a produktivity, pružnosť miezd, únik mozgov ...	Výkonnosť podnikového sektora	Produktivita	Sociálna kohézia, príjmová nerovnosť ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Rozvinutosť finančného trhu	Dostupnosť úverov, obmedzenia kapitálových tokov...	Trh práce	Financie	Mzdové náklady, vzdelanosť pracovnej sily ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Technologická pripravenosť	Miera technologického transferu, dostupnosť nových technológií ...	Manažérska prax	Postoje a hodnoty	Efektívnosť bánk, akciového trhu ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Veľkosť trhu	Veľkosť domáceho trhu, prienik na zahraničné trhy ...	Základná infraštruktúra	Technologická infraštruktúra	Kompetentnosť a prispôsobivosť manažérov ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Rozvinutosť podnikania	Ochota delegovať právomoci, úroveň konkurenčnej výhody, rozsah marketingu ...	Vedecká základňa	Zdravie a životné prostredie	Cestná a železničná infraštruktúra, energetická náročnosť ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Inovácie	Dostupnosť vedcov a inžinierov, výdavky na výskum a vývoj ...	Vzdelávanie		Počet počítačov, internetových pripojení ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Sofistikovanosť podnikových činností a stratégie	Sofistikovanosť výrobných procesov, rozsah vnútropodnikového vzdelávania ...			Výdavky na výskum a vývoj, počet patentov ...	
Index podnikovej konkurencieschopnosti	Inovované faktory	Kvalita národného podnikateľského prostredia	Prístup na miestny akciový trh, rozsah domácej konkurencie ...			Výdavky na zdravotníctvo, priemerná dĺžka života ...	

[#] V prípade Global Competitiveness Reportu a World Competitiveness Indexu nie sú kvôli rozsiahlemu počtu ukazovateľov zachytené v schéme všetky ukazovatele.

Index of Economic Freedom

Obchodná politika	Priemerná tarifa Netarifné bariéry Korupcia v colnej správe
Zdanenie	Najvyššia sadzba dane z príjmu Daňová sadzba priemerného príjmu Najvyššia sadzba podnikovej dane Iné dane
Vládne intervencie	Vládne výdavky Vládne vlastníctvo podnikov Ekonomická hodnota vyprodukovaná vládou
Menová politika	Priemerná inflácia za posledných desať rokov Priemerná inflácia v hodnotenom roku
Kapitálové toky a zahraničné investície	Zákon o zahraničných investíciách Obmedzenia v zahraničnom vlastníctve podnikov Obmedzenia v otvorenosti odvetví a podnikov pre zahraničných investorov Obmedzenia v činnosti zahraničných podnikov Zahraničné vlastníctvo pôdy Rovnosť zahraničných a domácich podnikov pred zákonom Obmedzenia repatriácii príjmov Možnosť lokálneho financovania zahraničných podnikov
Bankovníctvo	Vládne vlastníctvo bánk Obmedzenia pre zahraničné banky Vládne vplyv na prerozdelenie úverov Regulácia poistenia vkladov Sloboda poskytovať všetky druhy finančných služieb Legislatíva o minimálnej mzde
Mzdová a cenová kontrola	Právo určovať ceny bez zásahu vlády Vládna kontrola cien Uplatňovanie cenovej kontroly Štátne dotácie podnikom ovplyvňujúcim ceny
Majtkové práva	Obchodný zákon definujúci kontrakty Povoľovanie medzinárodnej arbitráže zmluvných nezrovnalostí Štátne vyvlastnenie majetku Korupcia v súdnictve Meškanie súdnych rozhodnutí Právna ochrana súkromného vlastníctva
Regulácia	Požiadavky pre zriadenie podnikania Obťažnosť získania podnikateľského oprávnenia Korupcia v byrokrácii Sociálne pracovné právo Legislatíva životného prostredia, ochrany spotrebiteľa a zamestnancov Legislatíva predstavujúca záťaž pre podnikanie Pašovanie
Čierny obchod	Piráctvo v intelektuálnom vlastníctve Ponuka poľnohospodárskej produkcie Ponuka výrobkov Ponuka služieb Ponuka dopravy Ponuka pracovných síl

Economic Freedom of the World Index

Veľkosť vládnych výdavkov, daní a rozsah štátneho podnikania	Vládna spotreba Dotácie a transfery Vládne a štátne investície Najvyššia sadzba dane Najvyššia sadzba odvodov
Právna štruktúra a ochrana práv	Nezávislosť súdnictva Nestrannosť súdov Ochrana duševného vlastníctva Vplyv armády na právo a politický proces Integrita právneho systému
Prístup k stabilnej mene	Rast ponuky peňazí Štandardná odchýlka inflácie Miera inflácie Sloboda vlastníť zahraničné účty
Sloboda medzinárodného obchodu	Daňové príjmy z medzinárodného obchodu Stredná hodnota colných sadzieb Štandardná odchýlka colných sadzieb Náklady importu Skryté dovozné bariéry Rozsah obchodného sektora Prístup na zahraničný kapitálový trh Obmedzenia v ochodovaní na kap. trhu s cudzincami
Regulácia trhu práce, úverov a podnikania	Percento vkladov v súkromných bankách Miera konkurencie zahraničných bánk Podiel úverov obyvateľstvu Miera kontroly úrokových sadzieb Dopad minimálnej mzdy na trh práce Sloboda pracovných zmlúv Podiel kolektívne vyjednaných miezd Systém podpory v nezamestnanosti Existencia povinnej vojenskej služby Kontrola cenotvorby Podmienky založenia podniku Čas strávený byrokraciou Náročnosť založenia podniku Existencia nepravidielných platieb pri zahraničnom obchode a licenciách

Deka Converging Europe Indicator (DCEI)		Standortindikator	Špecifické ukazovate		Všeobecné ukazovatele		
Reálna ekonomika	HDP na obyvateľa Podiel poľnohospodárstva na HDP Miera nezamestnanosti Podiel obchodu s EÚ na celkovom zahraničnom obdchode		Práca	Mzdy Produktivita práce	Makroekon. stabilita	Reálny rast Infácia HDP na obyvateľa Riziko krajiny	
Monetárna oblasť	Inflácia Dlhodobá úroková miera Výmenný kurz Rast bankových úverov		Ľudský kapitál	Vzdelanie Výdavky na vzdelanie		Legislatíva	Funkčnosť regulátora Hladina korupcie
Fiskálna oblasť	Saldo štátneho rozpočtu Deficit štátnych inštitúcií Zahraničný dlh Podiel súkromného sektora na HDP		Kapitál	Skutočná úroková miera Volatilita výmenného kurzu	Dane	Daň z príjmu Zdanenie podnikov	
Inštitucionálna oblasť	EBRD indikátory		Výskum a vývoj	Počet nových patentov Výdavky na výskum a vývoj		Infraštruktúra	Cestná infraštruktúra Telekomunikácie

Detailné výsledky dotazníkového prieskumu

(podiel odpovedí v %)

	Úroveň			Súčasný význam					Budúci význam				
	Nízka	Stredná	Vysoká	Žiaden	Nízky	Stredný	Vysoký	Veľmi vysoký	Žiaden	Nízky	Stredný	Vysoký	Veľmi vysoký
<i>Vnútropodnikové faktory</i>	3,1	69,2	27,7	0,0	1,5	28,8	56,1	13,6	0,0	0,0	7,5	64,2	28,4
Efektívnosť podnikového vedenia	1,1	54,4	44,4	0,0	0,0	14,8	59,1	26,1	0,0	1,1	2,3	45,5	51,1
Profesionálnosť manažmentu	2,2	44,9	52,8	0,0	0,0	14,8	52,3	33,0	0,0	0,0	6,8	40,9	52,3
Kvalita podnikovej infraštruktúry	6,7	57,8	35,6	0,0	4,5	32,6	50,6	12,4	0,0	4,5	20,5	56,8	18,2
Kvalita plánovania v podniku	3,3	55,6	41,1	0,0	5,6	27,0	40,4	27,0	0,0	0,0	16,9	44,9	38,2
Kvalita riadenia v podniku	1,1	55,6	43,3	0,0	1,1	16,9	50,6	31,5	0,0	0,0	6,7	39,3	53,9
Kvalita kontroly v podniku	8,9	56,7	34,4	0,0	5,6	23,6	43,8	27,0	0,0	3,4	14,6	39,3	42,7
Orientácia na znižovanie nákladov (ceny produkcie)	4,4	44,4	51,1	0,0	2,2	22,5	36,0	39,3	0,0	2,2	4,5	28,1	65,2
Orientácia na odlišenie sa od konkurencie	23,9	56,8	19,3	3,4	19,5	42,5	23,0	11,5	2,3	12,6	24,1	35,6	25,3
Majetkové prepojenie s inými podnikmi v odvetví	66,7	27,6	5,7	38,4	23,3	25,6	9,3	3,5	27,9	20,9	27,9	17,4	5,8
Majetkové prepojenie s dodávateľmi prípadne odberateľmi	69,8	20,9	9,3	37,2	26,7	22,1	7,0	7,0	25,6	24,4	23,3	18,6	8,1
Inovačná schopnosť podniku	14,6	59,6	25,8	0,0	11,4	40,9	35,2	12,5	1,1	3,4	17,0	44,3	34,1
Investície do výskumu a vývoja (% celkových investícií)	8,6			20,5	32,9	26,0	17,8	2,7	15,1	15,1	27,4	31,5	11,0
Investície do modernizácie výroby (% celkových investícií)	49,6			6,4	6,4	34,6	42,3	10,3	3,8	3,8	12,8	52,6	26,9
Investície do rozšírenia výroby (% celkových investícií)	32,1			10,7	17,3	32,0	26,7	13,3	9,2	11,8	30,3	39,5	9,2
Podiel dovozu na nákladoch (% z celkových nákladov na výrobu)	35,2			13,3	20,0	36,0	26,7	4,0	10,7	18,7	37,3	30,7	2,7
Technologická úroveň výrobného procesu	8,2	49,4	42,4	2,4	2,4	29,8	47,6	17,9	2,4	0,0	10,7	45,2	41,7
Využívanie zahraničných technologických licencií	49,4	36,1	14,5	21,7	19,3	34,9	18,1	6,0	14,5	14,5	36,1	24,1	10,8
Rozsah využívania informačných systémov	4,5	44,9	50,6	0,0	5,6	25,8	49,4	19,1	0,0	1,1	13,5	37,1	48,3
Kvalita podnikových informačných systémov	6,8	55,7	37,5	0,0	3,4	24,1	52,9	19,5	0,0	1,1	11,5	40,2	47,1
Rozsah využívania komunikačných technológií v podniku	0,0	28,1	71,9	0,0	5,6	16,9	47,2	30,3	0,0	1,1	15,7	32,6	50,6
Kvalita podnikových komunikačných technológií	4,5	55,1	40,4	0,0	5,6	28,1	46,1	20,2	1,1	3,4	19,1	33,7	42,7
Dobré zamestnanecko-zamestnávateľské vzťahy	5,6	57,3	37,1	0,0	3,4	39,3	47,2	10,1	0,0	2,2	16,9	49,4	31,5
Miera vzdelávania zamestnancov	12,4	51,7	36,0	0,0	9,0	31,5	48,3	11,2	0,0	0,0	15,7	47,2	37,1
Ochota delegovať právomoci	14,8	59,1	26,1	1,1	14,8	46,6	33,0	4,5	2,3	4,6	27,6	52,9	12,6
Miera používania motivačných odmien	19,3	62,5	18,2	1,1	8,0	52,3	34,1	4,5	1,1	2,3	22,7	54,5	19,3
Miera orientácie na zákazníka	8,0	37,9	54,0	1,1	2,3	25,3	36,8	34,5	0,0	2,3	11,5	19,5	66,7
Rozsah využívania marketingu	37,5	43,2	19,3	9,2	11,5	29,9	36,8	12,6	5,7	12,6	11,5	31,0	39,1
Podiel vývozu na predaji (v %)	59,0			17,6	17,6	18,9	21,6	24,3	16,2	16,2	16,2	27,0	24,3

Podiel vývozu mimo EÚ na vývoze celkom (v %)	13,2			34,7	23,6	25,0	15,3	1,4	30,6	19,4	22,2	20,8	6,9
Miera kontroly nad medzinárodnou distribúciou	59,5	29,7	10,8	36,0	21,3	20,0	16,0	6,7	32,0	18,7	18,7	21,3	9,3
Význam popredajných služieb	33,7	50,6	15,7	16,7	21,4	35,7	19,0	7,1	15,5	9,5	23,8	34,5	16,7
Kvalita produkcie*	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1
Plnenie požiadaviek zákazníkov - dodacie termíny a služby*	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1
Investície do budovania vlastnej predajnej siete*	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1
Odvetvové faktory	4,5	88,1	7,5	0,0	3,0	49,3	43,3	4,5	0,0	1,5	28,4	52,2	17,9
Rozvinutosť dodávateľských odvetví	9,3	78,7	12,0	0,0	6,0	44,0	46,4	3,6	1,2	2,4	23,8	53,6	19,0
Počet miestnych dodávateľov (podiel v %)	73,7			6,7	23,3	40,0	23,3	6,7	5,0	15,0	35,0	35,0	10,0
Kvalita miestnych dodávateľov	13,8	77,0	9,2	1,2	8,1	40,7	41,9	8,1	1,2	7,0	20,9	51,2	19,8
Existencia rozvinutých odberateľských odvetví	10,3	59,8	29,9	3,5	3,5	38,8	37,6	16,5	3,5	3,5	12,9	56,5	23,5
Náročnosť zákazníka	4,5	38,2	57,3	0,0	5,7	22,7	50,0	21,6	0,0	1,1	6,8	45,5	46,6
Miera domácej konkurencie	36,4	31,8	31,8	14,9	19,5	20,7	25,3	19,5	11,5	14,9	14,9	28,7	29,9
Pravdepodobnosť vstupu nových konkurentov	32,2	42,5	25,3	14,9	16,1	27,6	27,6	13,8	8,0	20,7	17,2	28,7	25,3
Pravdepodobnosť vzniku nových konkurentov	46,5	39,5	14,0	19,5	25,3	31,0	13,8	10,3	12,6	25,3	18,4	24,1	19,5
Podstata konkurenčnej výhody (1-výrobné zdroje, 2-efektívnosť, 3-inovácie)	18,1	57,8	24,1	1,3	3,8	29,1	53,2	12,7	1,3	5,1	10,3	52,6	30,8
Jedinečnosť produkcie (služieb)	26,1	48,9	25,0	8,0	13,8	37,9	33,3	6,9	6,9	12,6	25,3	37,9	17,2
Rozvinutosť príbuzných odvetví	18,4	58,6	23,0	7,0	12,8	38,4	30,2	11,6	5,8	10,5	32,6	33,7	17,4
Miera regulácie podnikania v odvetví	43,7	34,5	21,8	10,5	22,1	34,9	16,3	16,3	7,0	19,8	37,2	17,4	18,6
Úroveň mzdových nákladov v odvetví	23,3	64,4	12,2	1,1	6,7	43,8	37,1	11,2	1,1	5,6	28,1	41,6	23,6
Kvalita a dostupnosť špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb	42,2	52,2	5,6	3,4	23,6	41,6	27,0	4,5	1,1	12,4	29,2	42,7	14,6
Dostupnosť kvalifikovaných a skúsených manažérov	28,9	61,1	10,0	0,0	3,4	30,3	49,4	16,9	0,0	0,0	14,6	40,4	44,9
Ponuka adekvátne vzdelanej pracovnej sily	30,0	63,3	6,7	1,1	6,7	33,7	44,9	13,5	1,1	1,1	14,6	44,9	38,2
Dostupnosť pracovnej sily s medzinárodnými skúsenosťami	60,5	38,3	1,2	8,6	27,2	35,8	24,7	3,7	3,7	12,3	38,3	30,9	14,8
Makroúrovňové faktory	1,5	78,8	19,7	1,5	4,6	32,3	53,8	7,7	1,5	4,6	21,5	52,3	20,0
Členstvo v Európskej únii	14,8	65,9	19,3	4,6	11,5	36,8	36,8	10,3	3,4	11,5	28,7	47,1	9,2
Perspektíva prijatia eura a samotné prijatie eura	58,0	36,4	5,7	31,0	23,0	17,2	23,0	5,7	25,3	19,5	17,2	28,7	9,2
Kvalita a dostupnosť telekomunikačnej infraštruktúry	11,1	67,8	21,1	1,1	12,4	37,1	37,1	12,4	0,0	5,6	30,3	44,9	19,1
Náklady na energie	12,2	61,1	26,7	2,3	11,4	40,9	35,2	10,2	2,3	9,1	38,6	36,4	13,6
Výška príspevkov zamestnávateľa na sociálne zabezpečenie	8,9	54,4	36,7	1,1	9,1	39,8	35,2	14,8	0,0	9,1	31,8	39,8	19,3
Ľahký prístup k úverom	20,0	62,2	17,8	3,4	9,0	23,6	37,1	27,0	9,0	14,6	20,2	33,7	22,5
Prílev zahraničných investícií do krajiny	12,2	73,3	14,4	0,0	5,6	40,4	40,4	13,5	0,0	5,6	30,3	43,8	20,2
Zložitosť daňového systému	12,4	52,8	34,8	12,5	17,0	25,0	43,2	2,3	8,0	12,5	28,4	44,3	6,8
Liberalizácia ekonomiky	10,1	77,5	12,4	7,9	9,0	49,4	30,3	3,4	4,5	10,1	42,7	34,8	7,9
Dostupnosť kvalitných kancelárskych priestorov	4,4	40,0	55,6	2,3	6,8	26,1	30,7	34,1	1,1	10,2	18,2	28,4	42,0
Sadzba dane z príjmu právnických osôb	2,2	47,8	50,0	2,2	9,0	24,7	36,0	28,1	0,0	6,7	19,1	29,2	44,9
Cena prenájmu kancelárskych priestorov	10,1	64,0	25,8	5,7	11,4	33,0	34,1	15,9	4,5	8,0	30,7	34,1	22,7

Politická stabilita	10,1	68,5	21,3	1,1	9,1	36,4	44,3	9,1	1,1	5,7	27,3	48,9	17,0
Výška úrokovej miery	38,4	45,3	16,3	25,9	21,2	31,8	14,1	7,1	25,9	21,2	30,6	11,8	10,6
Cenová stabilita	21,6	56,8	21,6	3,4	12,6	26,4	35,6	21,8	2,3	6,9	21,8	36,8	32,2
Dodržiavanie majetkových práv	32,2	53,3	14,4	2,2	10,1	30,3	38,2	19,1	0,0	4,5	23,6	39,3	32,6
Stabilita výmenného kurzu	22,7	67,0	10,2	8,0	13,8	35,6	36,8	5,7	6,9	12,6	20,7	41,4	18,4
Ochrana hospodárskej súťaže	18,0	68,5	13,5	4,5	10,2	39,8	36,4	9,1	2,3	6,8	34,1	35,2	21,6
Ochrana duševného vlastníctva	30,3	60,7	9,0	6,8	22,7	42,0	25,0	3,4	3,4	11,4	33,0	38,6	13,6
Funkčnosť právneho systému	3,3	56,7	40,0	1,1	11,2	32,6	34,8	20,2	2,2	9,0	18,0	38,2	32,6
Dostupnosť pôdy (pozemkov)	33,3	54,4	12,2	0,0	9,0	31,5	39,3	20,2	0,0	2,2	18,0	36,0	43,8
Kvalita dopravnej infraštruktúry	5,6	53,9	40,4	0,0	9,0	29,2	30,3	31,5	0,0	5,6	23,6	20,2	50,6
Kvalita a dostupnosť špecializovaných vzdelávacích a výskumných služieb	27,0	64,0	9,0	19,5	20,7	41,4	12,6	5,7	20,7	20,7	34,5	16,1	8,0
Podniková privatizácia	17,4	54,7	27,9	24,7	22,4	37,6	11,8	3,5	26,2	21,4	33,3	13,1	6,0
Vládne dotácie a investičné stimuly	14,1	64,7	21,2	23,5	22,4	35,3	15,3	3,5	20,2	27,4	28,6	17,9	6,0
Dočasné oslobodenie od dani z príjmu*	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1
Dostupnosť kvalitných predajných priestorov*	1	-		-	-	-	1	-	-	-	-	-	1
Cena predajných priestorov*	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1

* Podnikmi dodatočne doplnené faktory, uvedený je počet podnikov.

<i>Doplňujúce otázky</i>	Nie	Mierne	Stredne	Výrazne	Veľmi výrazne
Znižuje posilňovanie slovenskej koruny Vašu konkurencieschopnosť?	34,4	16,7	15,6	21,1	12,2
Zvýši zavedenie eura na Slovensku Vašu konkurencieschopnosť?	31,1	23,3	22,2	18,9	4,4
Prispela daňová reforma k zvýšeniu Vašej konkurencieschopnosti?	18,9	28,9	27,8	21,1	3,3
Prispela reforma trhu práce k zvýšeniu Vašej konkurencieschopnosti?	35,6	20,0	23,3	15,6	5,6
Prispela reforma verejných financií k zvýšeniu Vašej konkurencieschopnosti?	48,9	30,0	14,4	4,4	2,2

	Áno	Nie
Súhlasíme s uverejnením individuálnych výsledkov	24,1	75,9