

EKONOMICKÝ ÚSTAV SLOVENSKEJ AKADEMIE VIED

***Pohl'ady na štruktúrne problémy
slovenskej ekonomiky II.***

Karol Morvay a kolektív

Bratislava 2014

Autorský kolektív:

Ing. Mária Bednarovská, NHF EUBA (3. kapitola)
Ing. Daniel Dujava, PhD., NHF EUBA, EÚ SAV (3. kapitola)
Ing. Karol Frank, PhD., EÚ SAV (4. kapitola)
Ing. Tomáš Jeck, PhD., EÚ SAV (5. kapitola)
Ing. Martin Lábaj, PhD., NHF EUBA, EÚ SAV (3. kapitola)
Ing. Karol Morvay, PhD., EÚ SAV (6. kapitola)
Ing. Ivan Okáli, DrSc., EÚ SAV (1. kapitola)
Ing. Ivana Šikulová, PhD., EÚ SAV (2. kapitola)

Recenzenti:

Prof. Ing. Christiana Kliková, CSc.
Ing. Elena Fifeková, PhD.

Monografia je súčasťou riešenia projektu APVV-0750-11 „Štruktúrne zmeny v slovenskej ekonomike - predpoklad prechodu do vyššieho štádia rozvoja“

Text neprešiel jazykovou korektúrou. Za jazykovú úpravu zodpovedajú autori príspevkov.

Technické spracovanie: Lenka Bartošová

© Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied
Bratislava 2014

Tlač: VEDA, vydavateľstvo SAV

ISBN 978-80-7144-236-3 (printová verzia)

ISBN 978-80-7144-237-0 (online verzia)

OBSAH

ÚVOD	5
1. KONVERGENCIA A SLUŽBY (ÚLOHY, MOŽNOSTI A PREKÁŽKY ROZVOJA)	7
2. PRIAME ZAHRANIČNÉ INVESTÍCIE V SLOVENSKEJ REPUBLIKE A ICH VPLYV NA EKONOMIKU	56
3. DIVERZIFIKÁCIA VERZUS ŠPECIALIZÁCIA: EMPIRICKÁ ANALÝZA	91
4. VYBRANÉ ASPEKTY REGIONÁLNEHO ROZVOJA AKO FAKTORA ŠTRUKTÚRNYCH ZMIEN	111
5. KVALITA PODNIKATEĽSKÉHO PROSTREDIA, FINANCOVANIE A INOVAČNÉ AKTIVITY MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV NA SLOVENSKU A V EURÓPSKEJ ÚNII	142
6. POHĽAD NA ŠTRUKTÚRNY PROBLÉM PRÍJMOV: PREČO ZOSTÁVA PODIEL MIEZD NÍZKY?	168
ZHRNUTIE	191

ÚVOD

Táto publikácia vznikla ako súčasť riešenia projektu, ktorý sa zaoberá výskumom štrukturálnych zmien v ekonomike pri prechode ekonomiky zo strednej do vysokej úrovne vyspelosti. Voľne nadväzuje na zborník výskumných prác *„Pohľady na štrukturálne problémy slovenskej ekonomiky“*, ktorý pripravil takmer rovnaký kolektív autorov o rok skôr.

Zvyšovanie stupňa vyspelosti ekonomik je nevyhnutne späté s určitými štrukturálnymi zmenami. Rast ekonomiky sa deje cez štrukturálne zmeny: pri raste sa vnútorná skladba premieňa. Rast výkonnosti ekonomiky takmer nikdy nie je rovnomerným zväčšením všetkých jej proporcií.

Snažili sme sa zaoberať rôznymi stránkami procesu štrukturálnych zmien: tie majú rôzne prejavy, ale nie sú od seba izolované. Preto sa časť pozornosti venuje súvislostiam medzi rôzne chápanými štrukturálnymi zmenami.

Štrukturálne zmeny nevnímate ako samoučelný izolovaný proces. Snažíme sa vidieť súvislosti medzi štrukturálnymi zmenami a procesom dobiehania úrovne najvyspelejších ekonomík. Skúmali sme pritom súvislosti medzi reálnou, sociálnou a cenovou konvergenciou. Kapitoly tejto publikácie sa venujú napríklad takýmto otázkam:

- Prečo existuje nesúlad medzi tempom reálnej konvergenencie a príjmovou konvergenciou? Ako môžu zmeny v skladbe ekonomiky tento nesúlad ovplyvniť?
- Aké sú vzťahy medzi reálnou, sociálnou a cenovou konvergenciou v prípade bývalých transformujúcich sa ekonomík? Oplyvní to zmena v pozícii sektora služieb?
- Čo je bariérou toho, aby sa posilnila inovačná aktivita malých a stredných podnikov a aby sa zlepšila ich pozícia v štruktúre ekonomiky?
- Ako sa mení regionálna štruktúra a ako na ňu vplýva realizácia politiky súdržnosti?
- Ako priame zahraničné investície ovplyvňujú štruktúru ekonomiky? A ako eurofondy?
- Spája sa s vyššou ekonomickou výkonnosťou užšia špecializácia v štruktúre produkčných aktivít? Či skôr širšia diverzifikácia?

- Ako sa dá vysvetliť, že v štruktúre príjmov majú mzdy slabú (a slabnúcu) pozíciu?

Výskum v rámci projektu, ktorého výstupom je aj táto publikácia, má dospieť k identifikácii bariér progresívnych štruktúrnych zmien a k nachádzaniu možností oslabenia takýchto bariér. Táto publikácia dokumentuje len jeden z krokov v tomto procese.

Ekonomický celok, ktorý chce navonok rásť, sa musí vo svojom vnútri meniť. Mení sa tak veľkosť jeho komponentov, ako aj vzťahy medzi nimi. A to je neobmedzené pole pre ekonomický výskum.

Karol Morvay
editor a spoluautor

1. KONVERGENCIA A SLUŽBY (ÚLOHY, MOŽNOSTI A PREKÁŽKY ROZVOJA)

Konvergenčný proces ako prekonávanie prekážok hospodárskeho rozvoja

Na prvý pohľad sa môže zdať, že uvažovanie o vyrovnávaní ekonomickej úrovne Slovenska s úrovňou rozvinutých krajín môže len stanoviť a objasniť ciele budúceho rozvoja. Z toho by vyplývalo, že pre hľadanie možností vedúcich k týmto cieľom a pre vyhľadávanie prekážok, ktoré sa konvergenčným cieľom postavia do cesty, nemôže byť prínosom. Skutočnosti je však zložitejšia.

Konvergenčný proces možno nazerať nielen ako vyrovnávanie ekonomických úrovní, ale aj ako odstraňovanie hospodárskeho zaostávania, ktoré sa samé stáva rozvojovou bariérou. Stačí pripomenúť, že zaostávanie je spojené s nižšou produktivitou práce a teda aj s nedostatočnou konkurenčnou schopnosťou. Menej konkurenčne schopné podnikateľské subjekty zaostávajúcích krajín nie sú schopné aktívne sa zapájať do globalizačných procesov, využívať ich výhody a trpia ich negatívnymi dôsledkami. Ako súčasť Európskej únie funguje Slovensko v zoskupení, v ktorom voľný pohyb osôb, tovarov, kapitálu a služieb slúži najmä jeho rozvinutým krajinám neraz aj na úkor ekonomicky slabších partnerov. To isté platí aj o spoločných, či koordinovaných hospodárskych politikách EÚ, resp. eurozóny, ktoré sa stanovujú podľa potrieb a parametrov najväčších vyspelých ekonomík. Je teda dosť dôvodov na to, aby sa v štúdii zameranej na skúmanie prekážok želaného štruktúrneho vývoja venovala pozornosť aj tým aspektom konvergenčnej úlohy, ktoré spresňujú pohľad na odstraňovanie sociálno-ekonomického zaostávania Slovenska za rozvinutejším svetom a najmä za vyspelejšími ekonomikami EÚ.

Pred vstupom do EÚ a ešte viac pred prijímaním do eurozóny sa aj na Slovensku uvažovalo o dvoch stránkach konvergenčného procesu – o konvergencii nominálnej a reálnej. Po získaní členstva v Európskej hospodárskej a menovej únii (eurozóne) sa nominálna konvergencia Slovenska stala skutkom. Dlhodobou úlohou je reálna konvergencia s dvomi funkciami. Prvou je dosiahnutie výkonnosti rozvinutých ekonomík, druhou je

využitie zvýšenej výkonnosti aj na vyrovnanie životnej úrovne a kvality života obyvateľstva s parametrami, ktoré sa v tejto oblasti dosahujú vo vzorových krajinách.

Uvedená duálnosť programu reálnej konvergencie sa pri jej skúmaní často nereflektuje. Predpokladá sa totiž, že rast výkonnosti sa automaticky, resp. bezpodmienečne premieta aj do ekvivalentného zlepšovania životných podmienok obyvateľstva. Mieru odôvodnenosti tohto predpokladu pomôžu posúdiť informácie obsiahnuté v tabuľke 1.

T a b u ľ k a 1¹

Doterajší priebeh vyrovnávania hospodárskej úrovne Slovenska s úrovňou EÚ15

A. Ukazovatele vyrovnávania výkonnosti (EÚ15 = 100)

	1995	1996	2000	2003	2007	2009	2012	2013
HDP/obyv. v PKS	41	43	43	49	61	66	70	71
HDP/obyv. v EUR	15	16	18	22	35	42	44	45
Index PKS ²	37,6	38	40,5	45,0	56,9	64,2	63,7	63,4
Produktivita práce ³	.	.	52	57	69	73	76	.
Jednotkové náklady práce					28,3	29,0	29,9	.

B. Ukazovatele životných podmienok obyvateľstva

		1995	1996	2000	2003	2007	2009	2012	2013
Pomer Ø čistej mzdy na Slovensku a v EÚ15 ⁴ (EÚ15 = 100)	Ø mzda v EUR	.	.			25,4	30,0	29,0	29,7
	Ø mzda v PKS	.	.			42,3	42,6	42,4	.
Miera nezamestnanosti v %	Slovensko	13,1	11,3	18,9	17,7	11,2	12,1	14,0	14,2
	EÚ 15	10,2	10,3	7,9	8,1	7,1	9,1	10,6	11,0
Výdavky VF na sociálnu ochranu v % z HDP	Slovensko	13,1	15,0	14,5	12,8	10,6	12,3	12,1	.
	EÚ 15	19,6	19,5	18,1	18,6	17,8	20,3	20,3	.

¹Podľa údajov Eurostatu.

²Podľa údajov o HDP/obyv. v EUR a PKS s jedným desatinným miestom

³HDP v PKS/prac.

⁴2008 Chýbajúce údaje o mzdách v EÚ15 sú nahradené priemerom miezd Nemecka, Francúzska, Španielska a Anglicka. Bez zreteľa na mzdy v štátnej administratíve.

Údaje tabuľky 1 charakterizujúce doterajší priebeh vyrovnávania úrovne hospodárskeho rozvoja Slovenska a EÚ15 poukazujú na veľké rozdiely, ktoré tu sú vo vyrovnávaní výkonnosti a vo vyrovnávaní životnej úrovne. Konvergencia vo výkonnosti prebiehala počas celého zisťovaného

– takmer dve desaťročia zahrňujúceho obdobia. V jeho jednotlivých častiach boli výsledky konvergenzie rozdielne. Keď sa v druhej polovici 90. rokov prehlbovali v slovenskej ekonomike nerovnovážne stavy, ekonomika sa vpred ledva vliekla. Po vykonaní stabilizačných opatrení, teda po roku 2000 sa rast výkonnosti zrýchlil a po vstupe Slovenska do EÚ a súbežne vykonaných reformách presiahlo jeho tempo všetky očakávania. Konvergenzia vo výkonnosti sa síce spomalila, no celkom nezastavila ani v hospodárskej recesii po roku 2008; hoci aj v dôsledku retrográdneho vývoja vo väčšine ekonomík EÚ 15.

Údaje uvedené v časti B tabuľky 1 poukazujú na to, že rast výkonnosti slovenskej ekonomiky a najmä jej rast odvodený od ukazovateľov vychádzajúcich z ocenenia HDP v PKS sa do životných podmienok obyvateľov premietal len čiastočne, resp. s oneskorením. Všetky dosť rôznorodé ukazovatele svedčia o zaostávaní sociálneho rozvoja za rozvojom výkonnosti hospodárstva a teda aj o potrebe osobitného sledovania konvergenzie v oblasti sociálneho postavenia obyvateľstva. Z tohto dôvodu považujeme za účelné, aby sa vedľa skúmania a regulácie procesu vyrovnávania výkonnosti, pre ktorý možno využívať aj naďalej pojem reálna konvergenzia, venovala zvláštna pozornosť vyrovnávaniu úrovne sociálneho rozvoja, resp. sociálnej konvergenzii.

Retardácia procesu sociálnej konvergenzie za reálnou (výkonnostnou) konvergenciou súvisí s duálnym vyjadrením výkonnosti ekonomík (najmä s vyjadrením ich výkonov v EUR a v PKS) a z toho odvodeným vyjadrením výsledkov reálnej konvergenzie.

Zvýšenie pomeru výkonnosti Slovenska k úrovni EÚ 15 v cenách PKS z približne 40 % v polovici 90. rokov 20. storočia na 71 % v roku 2013 naznačuje, že pri absencii väčších šokov vo svetovej ekonomike by Slovensko mohlo splniť svoju hlavnú konvergenčnú úlohu už niekedy na rozhraní 30. a 40. rokov aktuálneho storočia. Doterajší vývoj HDP/obyv. v eurách však takýto mierne zdržanlivý optimizmus spochybňuje a možnosť vyrovnania výkonnosti slovenskej ekonomiky s úrovňou EÚ 15 posúva až za polovicu 21. storočia.

Rozdiel vo veľkosti HPD vyjadreného v eurách a v PKS je, ako vieme, dôsledok rozdielov medzi úrovňou cien vo vyspelých a v konvergujúcich

ekonomikách. Vyjadruje ho index PKS uvedený v 3. riadku tabuľky č. 1. Tento rozdiel medzi hladinou vnútorných a vonkajších cien sa dá vysvetliť len ako dôsledok spoločného pôsobenia rozdielov v produktivite práce a pomerov na trhu práce, teda rozdielov, ktoré vo svojom úhrne určujú nižšiu cenu práce na Slovensku než vo vyspelých európskych ekonomikách. Nízke mzdy spôsobujú nízku hladinu vnútorných cien. Je to súvislosť, ktorá sa osobitným spôsobom prejavuje na hospodárskom výsledku toho segmentu ekonomiky, ktorými sú zahraničím kontrolované podniky (ZKP).

ZKP aj na Slovensku zvyčajne využívajú špičkové technológie na produkciu kvalitných výrobkov. Preto sa v nich dosahuje (prínajmenej) rovnaká produktivita práce ako v ich materských podnikoch.¹ Cena práce ich slovenských zamestnancov však produktivite ich práce neodpovedá. Je určená cenou práce v segmente slovenských domácich podnikov (DP) s podstatne nižšou než svetovou produktivitou práce, lebo segment DP v zamestnanosti celej ekonomiky (mimo priemyslu i niektorých odvetví služieb akými sú finančné služby, informácie a komunikácia) predsa len dominuje. Preto pri predaji svojej produkcie za svetové ceny ZKP realizujú ako časť zisku aj rozdiel medzi cenou práce svojich slovenských zamestnancov a cenou práce v ich domovskom prostredí. To sa zrejme vzťahuje nielen na ZKP exportujúce zo Slovenska finálnu produkciu, ale aj na ZKP pôsobiace na Slovensku ako ich dodávatelia a subdodávatelia. Na rozdiel od repatriácie ziskov tu ide o tichý prevod, ktorý zdôrazňuje význam vyrovnávania cenových hladín ako dôležitú súčasť reálnej konvergencie.

Zistenie, že na Slovensku sociálna konvergencia zaostáva za konvergenciou reálnou vedie k otázke, či táto asynchrónnosť uvažovaných stránok konvergenčného procesu je iba slovenským špecifikom, alebo univerzálnym trendom. Odpoveď na ňu dávajú informácie sústredené v tabuľke 2.

¹ Podľa odborníka z oblasti automobilového priemyslu sú napr. dcérske závody automobilových transnacionálnych korporácií na Slovensku „závody 21. storočia“ vybavené špičkovými technológiami (Lešinský, J., 2010, s. 307).

Tabuľka 2

Porovnanie reálnej a sociálnej konvergenie vo vybraných dobiehajúcich ekonomikách¹**A. Pomer HDP/obyv. k priemeru EÚ15**

		2000	2003	2007	2009	2012	2013
Česká republika	I	26,7	33,1	43,5	49,4	49,1	47,7
	II	61,5	67,2	74,0	74,8	74,1	73,7
Poľsko	I	20,9	20,1	27,8	29,7	33,4	34,0
	II	41,8	42,9	48,7	54,8	61,4	62,6
Maďarsko	I	21,2	29,2	33,6	33,2	33,0	33,3
	II	47,0	55,0	55,0	59,1	61,0	62,0
Španielsko	I	67,3	74,6	79,8	83,1	75,2	74,6
	II	84,3	88,7	93,7	93,2	87,7	87,1
Portugalsko	I	53,6	55,0	54,3	57,8	52,6	53,1
	II	70,4	69,7	70,4	72,6	69,5	69,4
Grécko	I	53,9	62,1	68,0	75,3	58,8	55,1
	II	72,1	80,6	80,9	85,9	70,0	67,5

B. Pomer čistej mzdy k priemeru EÚ15²

		2000	2003	2007	2009	2012	2013
Česká republika	I	.	21,7	29,1	35,4	36,0	34,8
	II	.	41,2	49,2	52,0	50,8	
Poľsko	I	.	18,9	24,7	25,1	26,1	27,7
	II	.	36,1	42,2	44,6	47,1	
Maďarsko	I	.	20,0	22,4	23,6	25,6	26,5
	II	.	35,6	35,3	37,8	43,5	
Španielsko	I	.	69,4	68,5	78,4	73,4	73,9
	II	.	81,4	77,7	82,5	77,6	
Portugalsko	I	.	46,7	49,0	54,2	47,9	46,8
	II	.	56,3	60,3	62,9	54,3	
Grécko	I	.	55,6	59,6	68,2	68,4	62,9
	II	.	67,2	70,0	72,7	69,1	

¹Podľa údajov z databázy Eurostatu.²Čistá mzda 4-člennej rodiny s rodičmi zamestnanými na 100% a dvomi deťmi.

I v EUR; II v PKS.

Medzi dobiehajúce ekonomiky sme v tabuľke 2 zaradili nielen niektoré z tých čo sa pred vstupom do EÚ transformovali z centrálne plánovaných na trhové (na ďalších stranách budú označované ako EÚT²), ale tiež

² Označovanie členských krajín EÚ, v ktorých sa ekonomika transformovala z centrálne plánovanej na trhový prívlastkom „nové“ (členské krajiny) je po desiatich rokoch ich fungovania v EÚ nevhodné z viacerých dôvodov. Tieto krajiny nie sú žiadnou homogénnou skupinou, časť z nich (o tom vypovedajú aj údaje tabuľky 2) nezaostávajú za výkonnosťou niektorých starších členov EÚ a vôbec – kritériom na triedenie krajín EÚ nemôže byť dĺžka ich členstva z principiálneho dôvodu ich rovnoprávného postavenia v spoločenstve.

niekoľko krajín, ktoré začali konvergovať dávnejšie. Údaje uvedené v tabuľke 2 umožňujú konštatovať.

Po prvé: Relatívne (v pomere k EÚ15) zisťované hodnoty konvergenčných ukazovateľov sú pri oboch spôsoboch vyjadrenia (v eurách i v PKS) oveľa nižšie pri meraní pomeru miezd, než pri meraní HDP. V prípade Španielska, Portugalska a Grécka sa v etape hospodárskej krízy (po roku 2007) tento nepomer ešte zväčšil. Zaostávanie sociálnej konvergencie za dobiehaním výkonnosti vyspelých krajín zisťujeme vo všetkých porovnávaných ekonomikách, má teda univerzálnu povahu. Možno predpokladať, že je výsledkom pôsobenia iných než produkčných faktorov a najmä spôsobom a výsledkami rozdelenia i použitia výsledkov ekonomiky.

Po druhé: Vo všetkých krajinách uvedených v tabuľke 2 majú skutočnosti vyjadrené v eurách nižšiu hodnotu než je ich vyjadrenie v PKS. Vztahuje sa to rovnako na ukazovatele merajúce zblížovanie výkonnosti hospodárstva i zblížovanie úrovni miezd. Vo všetkých prípadoch to spôsobujú rozdiely medzi úrovňou vnútorných cien a cien vo vyspelých krajinách.³

Pri vysvetľovaní rozdielnej hodnoty HPD/obyv. v EUR a PKS si najprv všimnime spôsob výpočtu týchto ukazovateľov. Na Slovensku sa HDP v EUR vypočítal do roku 2009 (do vstupu Slovenska do eurozóny a s tým spojennej výmeny SKK za EUR) tak, že HDP vyjadrený v SKK sa upravil podľa výmenného kurzu SKK k EUR. Rýchle zhodnocovanie kurzu SKK je jednou z príčin (azda aj hlavnou príčinou) prudkého rastu HDP/obyv. medzi rokmi 2003 a 2009, keď sa v období 2004-2009 pomer HDP/obyv. v EUR v SK voči EÚ15 zdvojnásobil pri svojom priemernom ročnom raste o 3,7 perc. b. (pozri tab. 1)⁴. Výmenný (prepočítací) kurz, podľa ktorého sa k 1. 1. 2009 upravili ceny tovarov i mzdy pôsobi v slovenskej ekonomike ako konštanta, pri súčinnosti ktorej sa zisťuje výkonnosť hospodárstva v eurách už len podľa zmien objemu produkcie a zmien indexu PKS.

³ Index parity kúpnej sily v segmente cien výdavkov a služieb pre osobnú spotrebu sa v roku 2013 rovnal v Českej republike 62,0%, v Maďarsku 51,1%, v Poľsku 49,6%, v Španielsku 87,6%, v Portugalsku 78,7% a v Grécku 80,6% z priemernej úrovne EÚ15.

⁴ Vysoké tempo zhodnocovania SKK v rokoch 2004-2008 bolo späté s prijatím Slovenska do EÚ a následným zvýšením rozsahu PZI, ktoré exportom svojej produkcie zlepšovali platobnú bilanciu Slovenska.

Po tretie: V dobiehajúcich ekonomikách sa vďaka vyššiemu HDP/obyv. v cenách PKS než v cenách EUR (teda pri indexe $PKS < 1$) dá za podiel miezd (čistého dôchodku domácností) z HDP získať väčší objem tovarov z HDP v PKS než za podiel miezd z HDP v EUR. V dobiehaných ekonomikách (s indexom $PKS > 1$) je to naopak. Z toho vyplýva, že v konvergujúcich ekonomikách a teda aj v prípade Slovenska dvojaké určenie HDP pri najmenej vnáša do rozsahu konvergenčnej úlohy istý prvok neurčitosti a prístup k jej riešeniu komplikuje. Vedie k zamysleniu, či a ako sa s ňou vysporiadať v produkčnej (produktivitnej) i cenovej sfére, aj k posúdeniu toho, či výkonnostná medzera zistená v EUR nie je nadhodnotená.

Po štvrté: Z hľadiska predchádzajúcich zistení sa možno pozrieť na v súčasnosti najfrekvencovanejší prístup k riešeniu konvergenčnej úlohy v cenovej oblasti ako neoddeliteľnej súčasti vcelku nazeranej reálnej konvergenencie. Je to prístup založený na Balassa – Samuelsonovej teóremi. Spočíva (pri jeho tu potrebnom zjednodušení) v tom, že každá ekonomika sa skladá zo segmentu obchodovateľných a zo segmentu neobchodovateľných tovarov. V segmente neobchodovateľných tovarov (SNT) je v chudobných krajinách produktivita práce nižšia než v bohatých krajinách. V segmente obchodovateľných tovarov (SOT) rozdiely v produktivite medzi chudobnými a bohatými krajinami nie sú. To je dôvod, pre ktorý by v chudobných krajinách mali byť mzdy aj ceny v SNT nižšie než v SOT. V SOT chudobných krajín sa však mzdy i ceny prispôbujú k ich nižšej úrovni v SNT. V dôsledku toho sú v celej ekonomike chudobných krajín mzdy a ceny nižšie než v bohatých krajinách.

Hlavné myšlienky B.-S. teóremy odpovedajú skutočnosti. Treba však vidieť aj konkrétnu situáciu, na ktorú sa majú aplikovať. Nízkoproduktívny segment súčasnej slovenskej ekonomiky sa v značnej miere zhoduje so sektorom domácich podnikov (DP). Jeho nízkej mzdovej úrovni sa prispôbujú aj mzdy v segmente produkujúcom obchodovateľné tovary, ktorý je prevažne doménou ZKP. Z toho (pri rešpektovaní vedúcich téz B.-S. teóremy v konkrétnom stave slovenskej ekonomiky) vyplýva, že hlavný smer riešenia konvergenčnej úlohy v SR je situovaný do rastu produktivity práce v DP a do jeho hospodársko-politickej podpory. Rast produktivity spojený so zvýšením inovatívnosti DP umožní rast ich produkcie i postupný presun ich produkcie do oblasti obchodovateľných tovarov čo im

umožní zvyšovať počet ich pracovníkov. Tým sa zmení aj situácia na trhu práce v prospech dopytu po pracovných silách, a tiež tlak na rast miezd nielen v DP ale tiež v ZKP. Súbežne so zväčšovaním segmentu obchodovateľných tovarov a rastom miezd v celej ekonomike bude stúpať hodnota indexu PKS a hladina cien v slovenskej ekonomike sa bude približovať k úrovni cien vo vyspelých – dobiehaných ekonomikách.

Načrtnutý prístup k využitiu východísk B. S. teorémy sa od v súčasnosti rozšírenej predstavy líši najmä v tom, že segment neobchodovateľných tovarov sa v ňom nestotožňuje so segmentom služieb; je situovaný do sektora DP, ktorý, prirodzene, operuje aj vo veľkej časti segmentu služieb. Je to predpoklad, ktorý sa pokúšame overiť v ďalších častiach tejto štúdie venovanej komparatívnej analýze niektorých štruktúr krajín EÚ.

Predpokladáme, že v procese reálnej konvergenencie by mala zohrať významnú rolu hospodárska politika. Pri skúmaní hospodárskej politiky schopnej zabezpečiť pozitívne zmeny v sektore DP, by sa nemalo zabudnúť na hľadanie mechanizmov, ktoré by, po prvé, vytvárali podmienky a stimuly pre rast produktivity, zamestnanosti a miezd v sektore DP; po druhé, nahrádzali by chýbajúce zhodnocovanie výmenného kurzu pri zbližovaní cenových hladín; a po tretie, viedli by k vyrovnávaniu tempa reálnej a sociálnej konvergenencie.

Produkcia výrobkov versus produkcia služieb: trendy a relácie

Vychádza sa z poznatku, že ekonomiky vyspelých krajín sa nachádzajú v etape postindustriálneho rozvoja. Za určujúci znak postindustriálnych ekonomík sa považuje prenesenie ohniska hospodárskeho rozvoja do sféry služieb. „Podstatná charakteristika“ postindustriálnej ekonomiky spočíva v tom „že produkcia vecí (poľnohospodárstvo a priemysel) stráca svoje vedúce postavenie v prospech terciárneho sektora (služby)“ (Wikipédia, a.).

Stupeň terciarizácie ekonomiky, ktorý dosiahli jednotlivé krajiny Európskej únie, charakterizujú informácie obsiahnuté v tabuľke uvedenej ako príloha 1. Celkové smerovanie jej vývoja v EÚ zisťujú údaje tabuľky 3.

T a b u ľ k a 3

Váha segmentu služieb v Európskej únii¹**A. Podiel služieb na HPH v %**

	2000	2007	2012
EÚ28	61,1	71,5	73,3
EÚ15	70,2	72,2	74,2
EÚT ²	62,5	62,9	63,8

B. Podiel služieb na zamestnanosti v %

	2000	2007	2012
EÚ28	65,8	69,5	72,6
EÚ15	70,5	73,5	76,1
EÚT ²	52,7	56,8	60,7

¹Vypočítaná podľa údajov z databázy Eurostatu.

²V časti A jedenásť krajín, ktorých sa pred ich vstupom do EÚ ekonomika pretransformovala z centrálne plánovanej na trhovú. V časti B len desať krajín – bez Chorvátska, za ktoré niet údajov a v roku 2000 z rovnakého dôvodu aj bez Poľska.

Z údajov tabuľky 3 vyplýva, že podiel služieb narastal počas celého zisťovaného obdobia vo všetkých súboroch krajín z hľadiska ich hospodárskeho výsledku i zamestnanosti.

Podiel služieb na zamestnanosti pritom narastal rýchlejšie než ich podiel na výkonnosti ekonomík. Vzťahuje sa to tak na vývoj segmentu služieb v rozvinutých i v menej rozvinutých ekonomikách EÚ. Stupeň tejto vývojovej odlišnosti medzi EÚ 15 a EÚT je však rozdielny. Kým v EÚ 15 sa počas zisťovaného obdobia zvýšil podiel služieb na zamestnanosti o 5,6 p.b., v EÚT to bolo 8,0 p.b. Podiel služieb z HPH sa však v zisťovaných skupinách krajín menil inak. V EÚ 15 sa zväčšil o 4,0 p.b., no v EÚT len o 1,3 p.b. To naznačuje, že zvyšovanie zamestnanosti, ktoré sa v segmente služieb dosiahlo v EÚT, nebolo v nich spojené s takým rastom produktivity práce aký sa v službách dosiahol v EÚT.

Údaje tabuľky 3 svedčia napokon o tom, že uvedené závery sa vzťahujú na obdobie pred vznikom svetovej hospodárskej krízy v roku 2007 i po jej rozšírení do EÚ. Nemôžeme preto vylúčiť, že zistené trendy budú pokračovať aj v budúcich rokoch.

Poznatok o vysokom stupni terciarizácie európskych ekonomík sa v tabuľke 4 prezentuje spolu s informáciami o dosiahnutej úrovni hospodárskeho rozvoja.

Tabuľka 4

Váha segmentu služieb v skupinách krajín s rozdielnou výkonnosťou ekonomiky v roku 2012¹.**A. Z hľadiska podielu služieb na tvorbe HPH**

	HPH/obyv. (EÚ 25 = 100) ⁴	Ø podiel služieb v %	Rozpätie podielov v %	Štandardná odchýlka (S)
EÚ25 ²	100	69,6	52,2 – 80,3	6,5
Z toho: 11 krajín s HPH/obyv. > Ø EÚ25	156	73,8	68,7 – 79,2	3,5
14 krajín s HPH/obyv. < Ø EÚ 25	56	66,2	52,2 – 80,3	6,4

B. Z hľadiska podielu služieb na zamestnanosti

	HPH/obyv. (EÚ 24 = 100) ⁵	Podiel služieb v %	Rozpätie podielov v %	Štandardná odchýlka (S)
EÚ24 ³	100	69,5	39,7 – 82,8	9,8
Z toho: 11 krajín s HPH/obyv. > Ø EÚ25	129	76,6	70,1 – 82,8	4,1
14 krajín s HPH/obyv. < Ø EÚ 25	77	63,5	39,7 – 76,9	9,2

¹Vypočítané podľa údajov Eurostatu.²Z krajín EÚ 28 sú vynechané Cyprus, Luxembursko a Malta.³Okrem Cypru, Luxemburska a Malty bolo pre nedostatok údajov zo súboru krajín vyradené aj Chorvátsko.⁴Podľa údajov v eurách v bežných cenách.⁵Podľa PKS.

Údaje tabuľky 4 potvrdzujú očakávanie o pozitívnom vplyve úrovne hospodárskeho rozvoja na váhu segmentu služieb v súčasných európskych ekonomikách. V štruktúre zamestnanosti sa táto spojitosť prejavuje výraznejšie než v štruktúre tvorby HPH.

Závislosť významnosti služieb od úrovne rozvoja, resp. od výkonnosti porovnávaných krajín nemá tvrdú povahu. Platí len (v niektorých prípadoch s veľkými) výnimkami. Tak napr. zo všetkých zisťovaných krajín EÚ dosiahol podiel segmentu služieb na tvorbe HPH v roku 2012 najvyššiu hodnotu v Grécku, teda v krajine s podpriemernou úrovňou výkonnosti.⁵

⁵ Uvažované výnimky (marginálne prípady) ovplyvňujú hodnoty ukazovateľov uvedené v tabuľke 3 najmä v skupine krajín s podpriemernou úrovňou výkonnosti. Po redukcii tejto skupiny o krajinu s maximálnou a minimálnou hodnotou podielu služieb bude mať jej štandardná odchýlka u podielu služieb z HPH hodnotu 3,9, čo sa len málo líši od hodnoty S v krajinách s nadpriemernou výkonnosťou.

To znamená, že okrem výrazného vplyvu dosiahnutého stupňa hospodárskeho rozvoja môže byť váha služieb v ekonomike poznačená aj inými, v ojedinelých prípadoch dokonca prevažujúcimi faktormi.

Štúdia s ambíciou využiť poznatky o vývoji európskych ekonomík v prospech Slovenska je povinná porovnať zistené európske trendy s vývojom váhy segmentu služieb na Slovensku. Porovnanie nadväzujúce na informácie v predchádzajúcich tabuľkách si všíma aj vývoj služieb v tých ďalších krajinách EÚT, pre ktoré sú k dispozícii údaje za celé zisťované obdobie.

Tabuľka 5
Služby v ekonomikách EÚT¹

A. Podiel služieb na HPH v %

	1995	2000	2003	2007	2010	2012
Slovensko	57,9	59,5	60,6	57,5	61,4	61,7
Česká republika	57,0	59,5	61,3	59,1	61,3	60,3
Maďarsko	61,0	61,7	64,0	64,8	65,9	64,7
Estónsko	62,1	67,7	67,1	65,4	68,3	66,9
Slovinsko	61,0	61,8	63,1	62,7	67,6	66,2
Bulharsko	56,9	61,1	61,6	62,0	65,7	62,5
EÚ15	.	70,2	71,9	72,2	73,9	74,2

B. Podiel služieb na zamestnanosti v %

	1995	2000	2003	2007	2010	2012
Slovensko	54,1	59,6	60,8	62,3	64,5	65,3
Česká republika	54,2	56,3	57,8	58,4	63,7	60,3
Maďarsko	54,0	55,7	58,6	61,5	63,8	63,8
Estónsko	55,6	59,8	61,5	61,0	66,6	69,8
Slovinsko	46,9	51,4	54,6	57,0	60,5	61,7
Bulharsko	46,1	48,2	50,1	51,4	54,1	55,3
EÚ15	.	70,05	71,9	73,5	75,4	76,1

C. Rozdiel medzi podielom služieb na HPH a zamestnanosti v percentách = A - B

	1995	2000	2003	2007	2010	2012
Slovensko	3,8	-0,1	-0,2	-4,8	-3,1	-3,6
Česká republika	2,8	3,2	3,5	0,7	-2,4	0,0
Maďarsko	7,0	6,0	5,4	3,3	2,1	0,9
Estónsko	6,5	7,9	5,6	4,4	1,7	-2,9
Slovinsko	14,1	10,4	8,5	5,7	7,1	4,5
Bulharsko	10,8	12,9	11,5	10,6	11,6	7,2
EÚ15	.	-0,3	0,0	-1,3	-1,5	-1,9

D. Podiel služieb na celkovej HPH pripadajúci na 1 % ich podielu na celkovej zamestnanosti v % = A : B

	1995	2000	2003	2007	2010	2012
Slovensko	1,070	0,998	0,997	0,923	0,952	0,945
Česká republika	1,052	1,057	1,061	1,012	0,962	0,000
Maďarsko	1,130	1,108	1,092	1,054	1,033	1,014
Estónsko	1,117	1,132	1,091	1,072	1,026	0,958
Slovinsko	1,301	1,202	1,156	1,000	1,117	1,073
Bulharsko	1,234	1,268	1,230	1,206	1,214	1,130
EÚ15	.	0,996	1,000	0,982	0,980	0,975

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu.

Údaje obsiahnuté v časti D sú relatívne ukazovatele, ktoré kvantifikujú pomer medzi výkonom (HPH) segmentu služieb a počtom ich pracovníkov. Možno ich však interpretovať ako ukazovatele merajúce produktivitu práce? Je evidentné, že zistený pomer vyjadruje reláciu medzi produktivitou v segmente služieb a v celej ekonomike len nepresne, s istou výhradou. Spôsobené je to tým, že HPH vytvorená v jednotlivých častiach ekonomiky závisí nielen od v nich dosahovanej produktivity, ale aj od iných faktorov a najmä od kvalifikácie a s ňou spojennej úrovne miezd zamestnancov a taktiež od pomeru mzdových a kapitálových nákladov. No ak predpokladáme, že ak rozdiely v kvalifikácii (a v mzdách) pracovníkov vyjadrujú rozdiely v množstvách na nejakého spoločného menovateľa prepočítanej práce a keď sa pri interpretácii hodnôt uvažovaného ukazovateľa prihliadne aj k podielu spotreby fixného kapitálu z HPH, potom z hodnoty HPH/zam. v segmente služieb možno posúdiť aj úroveň produktivity práce, ktorá sa tu dosahuje v pomere k produktivite dosahovanej v celej ekonomike, resp. v segmente výrobkov.

S ohľadom na predchádzajúce vysvetlenie nazveme údaje v časti D tabuľky 5 koeficientmi relatívnej produktivity práce v segmente služieb ((KRP_s). Charakterizujú, ako už bolo povedané, relácie medzi produktivitou práce v segmente služieb a jej priemernou hodnotou v celej ekonomike, ktorá sa = 1,000. Z toho vyplýva, že koeficient relatívnej produktivity práce v segmente výrobkov ($KRP_v = 1 + (1 - KRP_s) \cdot (Z_s : Z_v)$), kde Z_s = zamestnanosť v segmente služieb a Z_v = zamestnanosť v segmente výrobkov.

KRPs > 1 svedčí o tom, že v danej krajine sa v segmente služieb dosahuje vyššia produktivita práce než v segmente výrobkov. A naopak, pri KRPs < 1, resp. pri s ním spárovanom KRPv > 1 sa zisťuje, že produktivita v segmente služieb je v príslušnej ekonomike pod priemerom úrovne produktivity práce a teda nižšia než v segmente výrobkov.

V EÚ15 v žiadnom zo zisťovaných rokov nebola hodnota KRPs > 1. To znamená, že produktivita práce tu bola v segmente výrobkov (v zisťovaných rokoch) vyššia než v segmente služieb (v roku 2000 o 1% a v rok 2012 o 5%). Na rozdiel od EÚ15 v porovnávaných EÚT vo väčšine prípadov sú hodnoty KRPs > 1. Výnimku tvorí od roku 2000 Slovensko, od roku 2010 Česká republika a v roku 2012 aj Estónsko. Vo všetkých EÚT zaradených do tabuľky 5 sa zreteľne prejavuje trend poklesu hodnôt KRPs, teda trend približovania relácie medzi produktivitou práce v segmente služieb a segmente výrobkov k stavu dosahovanému v EÚ15.⁶ Poznatok, že relácia medzi produktivitou práce v segmente služieb a segmente výrobkov sa na Slovensku nachádza v pásme hodnôt dosahovaných v EÚ15 nehovorí o reláciách medzi produktivitou práce dosahovanou v EÚ a na Slovensku. Pred ich zisťovaním sa venuje (v tabuľke 6 a 7) pozornosť vývoju produktivity v segmente služieb i v segmente výrobkov v rôznych zoskupeniach krajín EÚ.

T a b u ľ k a 6

Vývoj zamestnanosti a produktivity práce¹

A. Segment produkcie výrobkov

	Podiel segmentu výrobkov na zamestnanosti (PSVZ) v %			Ø ročná zmena zamestnanosti v p.b.			Ø ročná zmena produktivity v p.b.		
	2000	2007	2012	2001-2007	2008-2012	2001-2012	2001-2007	2008-2012	2001-2012
22 krajín EÚ ²	37,3	33,8	30,2	-0,5	-2,9	-1,5	4,3	1,3	3,0
Z toho: krajiny s PSVZ < Ø EÚ22	29,2	26,1	23,9	-0,5	-2,4	-1,4	2,0	0,2	1,7
krajiny s PSVZ > Ø EÚ22	47,1	42,9	39,4	-0,6	-3,5	-1,8	7,0	2,8	5,0

⁶ Hodnoty KRPs < 1 zistené pre EÚ15 sú výrazom toho, že vo väčšine krajín tohto súboru bola hodnota KPs < 1. V roku 2012 bola hodnota KRPs vo Francúzsku 1,088; v Taliansku 1,051; v Grécku 1,044; vo Fínsku 0,993; v Belgicku 0,972; v Rakúsku 0,69; v Španielsku aj Nemecku 0,933; v Portugalsku 0,927; v Írsku 0,917 a v Holandsku 0,906.

B. Segment produkcie služieb

	Podiel segmentu služieb na zamestnanosti (PSSZ) v %			Ø ročná zmena zamestnanosti v p.b.			Ø ročná zmena produktivity v p.b.		
	2000	2007	2012	2001-2007	2008-2012	2001-2012	2001-2007	2008-2012	2001-2012
22 krajín EÚ ²	62,7	66,4	69,8	1,0	-0,8	0,2	2,0	0,0	1,2
Z toho: krajiny s PSVZ < Ø EÚ22	70,8	73,9	76,1	1,1	-0,3	0,5	1,0	-0,1	0,6
krajiny s PSVZ > Ø EÚ22	52,9	57,4	60,6	0,8	-1,4	-0,2	2,7	0,0	1,5

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu. Údaje o HPH v stálych cenách.

²Z EÚ28 sú v prepočtoch vynechané malé krajiny (Cyprus, Malta, Luxembursko) a krajiny bez potrebných údajov (Chorvátsko, Írsko, Poľsko).

V krajinách EÚ s rozvinutou ekonomikou (s PSVZ < Ø EÚ22 a s PSSZ > Ø EÚ22) hospodárska kríza spôsobila negatívne zmeny vývojových trendov zamestnanosti i produktivity v segmente výrobkov aj v segmente služieb. Zhoršenie vývoja však po roku 2007 nastalo v oboch segmentoch ekonomiky v zamestnanosti i produktivite aj v skupine menej rozvinutých európskych krajín. V skupine týchto krajín s PSVZ > Ø EÚ22 sa pri nadpriemerných mínusových zmenách zamestnanosti predsa len aj po roku 2007 zachovali pomerne vysoké ročné prírastky produktivity. Za povšimnutie stojí, že v segmente služieb boli ročné zmeny produktivity v službách v porovnávaných skupinách krajín buď nulové, alebo blízke nule.

Vývoj výkonnosti hospodárstva ako výsledok zmien zamestnanosti a produktivity práce zachytávajú pri rozdelení krajín EÚ do troch skupín údaje tabuľky 7. Zaradený je do nej aj pohľad na vývoj uvedených veličín na Slovensku a ďalších vybraných krajín EÚ.

Tabuľka 7

Porovnanie vývoja hospodárskej výkonnosti a jej faktorov v segmente výrobkov a služieb podľa skupín krajín s nerovnakou hospodárskou situáciou (a imidžom) ¹

A. Priemerné ročné zmeny zamestnanosti v percentuálnych bodoch

	Segment výrobkov			Segment služieb		
	2001-2007	2008-2012	2001-2012	2001-2007	2008-2012	2001-2012
EÚ ³	-1,1	-0,8	-1,0	1,2	0,7	1,0
EÚO ⁴	0,5	-5,0	-1,8	2,7	-0,2	1,5
EÚT ⁵	-2,0	-2,0	-2,0	1,9	0,4	1,3
V tom: Slovensko	0,0	-1,4	-0,5	1,7	1,3	1,5
Česká republika	0,0	-1,0	-0,4	1,2	0,6	1,0
Maďarsko	-2,0	-1,8	-1,9	1,4	0,1	0,8

B. Priemerné ročné zmeny produktivity práce v percentuálnych bodoch²

	Segment výrobkov			Segment služieb		
	2001- 2007	2008- 2012	2001- 2012	2001- 2007	2008- 2012	2001- 2012
EÚJ ³	1,9	-0,4	1,0	1,5	-0,1	0,8
EÚO ⁴	0,5	1,4	0,9	-0,1	0,0	-0,1
EÚT ⁵	8,5	1,7	5,6	2,6	0,1	1,6
V tom: Slovensko	9,9	3,0	7,0	3,6	1,4	1,9
Česká republika	6,4	1,6	4,4	2,6	-0,2	1,4
Maďarsko	6,0	-0,6	3,2	1,9	-0,3	1,0

C. Priemerné ročné zmeny HPH v percentuálnych bodoch²

	Segment výrobkov			Segment služieb		
	2001- 2007	2008- 2012	2001- 2012	2001- 2007	2008- 2012	2001- 2012
EÚJ ³	0,8	-1,1	0,0	2,7	0,6	1,8
EÚO ⁴	1,0	-3,6	-1,0	2,6	-0,2	1,4
EÚT ⁵	6,4	-0,4	3,5	4,6	0,5	2,9
V tom: Slovensko	10,0	1,6	6,4	3,9	2,7	3,4
Česká republika	6,4	0,6	3,9	3,8	0,4	2,4
Maďarsko	3,9	-2,4	1,2	3,3	-0,3	1,8

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu.

²S použitím údajov o HPH v stálych cenách.

³Do EÚJ (jadrové krajiny EÚ) sú v prepočte zahrnuté Belgicko, Dánsko, Nemecko, Francúzsko, Holandsko, Rakúsko, Fínsko, Švédsko, Anglicko.

⁴Za EÚO (okrajové krajiny EÚ) sa v prepočte považujú Grécko, Španielsko, Taliansko a Portugalsko.

⁵EÚT zahŕňujú Bulharsko, Českú republiku, Estónsko, Lotyšsko, Litvu, Maďarsko, Rumunsko, Slovinsko a Slovensko.

Údaje tabuľky 7 poukazujú na značné rozdiely vo vývojových trendoch európskych ekonomík pred a po kríze. Rovnako však aj na odlišnosť jej účinkov v zisťovaných skupinách krajín EÚ. V EÚJ mala kríza negatívne dôsledky na segment výrobkov v jeho zamestnanosti, výkonnosti a produktivite práce. Rozvoj segmentu služieb sa síce v EÚJ po roku 2007 značne spomalil, no priemerné ročné zmeny v p. b. si tu aj v rokoch 2008-2012 zachovali vo vývoji zamestnanosti i výkonnosti kladné hodnoty. Inak to bolo v EÚO, kde sa počas krízového obdobia (v stave hlbkej makroekonomickej nerovnováhy) situácia v segmente služieb po každej stránke (v zamestnanosti, produktivite i výkonnosti meranej HPH) zhoršovala. Súbežne s tým sa v EÚO výrazne zmenšila zamestnanosť a tvorba HPH aj v segmente výrobkov. Na rozdiel od EÚO boli síce krajiny EÚT po roku 2007 tiež postihnuté v segmente výrobkov poklesom zamestnanosti i tvorby HPH (v dôsledku väčšieho poklesu zamestnanosti

než výkonnosti tu produktivita práce vzrástla), no v segmente služieb v nich aj v krízových rokoch rástla zamestnanosť a (pri v podstate stagnujúcej produktivite) aj tvorba HPH. Ak predpokladáme, že vysoký podiel služieb v ekonomike, resp. jeho narastanie je pozitívnym javom, tak možno povedať, že nielen v EÚJ, ale aj v EÚT (nazeraných ako celky) hospodárska kríza na ich kľúčový štruktúrny vzťah nevplývala negatívne. Naopak v EÚO, kde recesia posilnila latentnú makroekonomickú nerovnováhu, sa základný štruktúrny vzťah ekonomiky zhoršil. Uvedené zistenia svedčia o tom, že rozdelenie EÚ15 na EÚJ a EÚO je účelné.

Porovnávanie priemerných údajov skupiny EÚT s údajmi prislúchajúcimi k jej menovite uvedeným stredoeurópskym krajinám vypovedá o tom, že zisťované procesy tu mali nerovnaký priebeh. Našu pozornosť by mal upútať ich pozitívny vývoj na Slovensku. Jeho prejavmi sú vyváženie poklesu zamestnanosti zisteného po roku 2007 v segmente výrobkov jej rastom v segmente služieb. Pozitívom je tiež rast produktivity práce v segmente výrobkov i služieb pred i po roku 2007 (výraznejší než v každej z troch zisťovaných skupín krajín EÚ) a napokon z toho všetkého vyplývajúci rast tvorby HPH v oboch segmentoch počas celého obdobia rokov 2001 – 2012.

Podľa doteraz uvažovaných kritérií by sa mohlo konštatovať, že slovenská ekonomika pri riešení svojej konvergenčnej úlohy v rokoch 2001-2007 značne pokročila a dokonca aj v období svetovej hospodárskej recesie v tom, síce pri značne spomalenom tempe, no predsa len pokračovala.

Ak však nechceme podľahnúť prílišnému optimizmu, tak sa na doterajšie výsledky reálnej konvergencie Slovenska treba pozrieť z hľadiska vyrovnávania úrovne produktivit, ktoré sa pritom dosiahlo. Využije sa na to porovnanie úrovne produktivity práce dosiahnutej na Slovensku a v skupinách krajín EÚ v tabuľke 8. (V tabuľke 3 prílohy sa porovnáva produktivita práce dosiahnutá v jednotlivých krajinách EÚ s priemernou úrovňou EÚ 15). Pri výpočte produktivity sa vychádza zo stálych cien v EUR. Teda nie z cien PKS, ktoré sú síce užitočným, no v reálnych ekonomických vzťahov nepoužívaným konštruktom.

Tabuľka 8¹**Porovnanie úrovni produktivity práce****A. Segment výrobkov**

	Indexy – EÚ22 = 100			Rozpätie indexov jednotlivých krajín		
	2000	2007	2012	2000	2007	2012
EÚJ	142	142	135	128-170	127-160	122-157
EÚO	101	91	95	42-123	41-102	44-123
EÚT	16	25	27	8-38	10-55	11-54
V tom: Slovensko	28	47	53	.	.	.

B. Segment služieb

	Indexy – EÚ22 = 100			Rozpätie indexov jednotlivých krajín		
	2000	2007	2012	2000	2007	2012
EÚJ	110	113	112	99-126	103-126	104-124
EÚO	103	95	95	69-120	65-112	67-108
EÚT	29	33	33	13-65	16-64	16-62
V tom: Slovensko	32	35	37	.	.	.

¹Výpočet podľa údajov z databázy Eurostatu vychádza z údajov o HPH v stálych cenách. Okruh krajín zaradených do EÚ22, EÚJ, EÚO a EÚT sa uvádza v poznámkach k tabuľke 7.

Údaje obsiahnuté v tabuľke 7 naznačili, že v oblasti produktivity sa v EÚ uplatňujú isté konvergenčné trendy. Vzhľadom na veľký rozsah východiskových rozdielov v úrovni produktivity však, ako je to zrejmé z informácií tabuľky 8, zmeny v produktivite neboli natoľko rozsiahle, aby mohli viesť k výraznejším konvergenčným výsledkom. Produktivná disparita medzi jadrovými a okrajovými krajinami EÚ sa v segmente výrobkov zachovala na východiskovej úrovni, v segmente služieb sa dokonca mierne zväčšila. Krajiny, ktoré pred svojim vstupom do EÚ prešli transformačným procesom, priblížili sa k úrovni produktivity v rozvinutých ekonomikách EÚ iba takým tempom, pri ktorom by na dovŕšenie produktívnej konvergencie bolo treba celé storočie v segmente výrobkov i v segmente služieb.

V slovenskej ekonomike sú medzi vývojom produktivity práce v segmente výrobkov a v segmente služieb podstatné rozdiely. V segmente výrobkov vzrástol pomer produktivity práce v SR k úrovni EÚ22 počas zisťovaného obdobia o 25 percentuálnych bodov, no v segmente služieb len o 5 p. bodov. Takáto štatistická realita by mohla viesť k predstave, že kým vyrovnanie slovenskej a európskej úrovne produktivity v segmente služieb sa stráca ďaleko za horizontom roku 2100 a teda prakticky

v nedohľadne, v segmente výrobkov to po pokračovaní doterajšieho vývoja možno dosiahnuť v oveľa kratšom čase. Od nej by už nemuselo byť ďaleko k záveru, že výrazne rýchlejšie tempo rastu produktivity v segmente výrobkov môže vykompenzovať jeho slomačie tempo v službách, a preto si slovenská hospodárska politika s jeho zaostávaním nemusí robiť starosti.

S odvolaním na známe skutočnosti možno predpokladať, že rozdielne trendy vo vývoji produktivity oboch porovnávaných segmentov slovenskej ekonomiky sú dôsledkom jej duálneho charakteru – rozčesnutia na časť vlastnenú zahraničím kontrolovanými podnikmi (ZKP) a domáci podnikateľský sektor. ZKP angažované viac v segmente výrobkov spotrebúvajú v značnej miere služby poskytované zo zahraničia ich materskými podnikmi. Domáci podnikateľský sektor buď vo väčšom rozsahu využíva produkciu slovenského segmentu služieb, alebo sa priamo v ňom uplatňuje.

Konštatovanie o duálnom charaktere slovenskej ekonomiky vedie k vysloveniu radu otázok. Po prvé, nakoľko trvácne môže, či nemusí byť fungovanie ZKP v SR opierajúce sa o transfer služieb z ich domovskej základe? Po druhé, je možné rozvoj domáceho podnikateľského sektora a prípadnú postupnú substitúciu ZKP domácimi podnikmi zabezpečiť bez domáceho segmentu služieb s dostatočne vysokou produktivitou práce? Po tretie, nemohol by rozvoj domáceho segmentu služieb s potrebnou úrovňou produktivity (a prirodzene, aj kvality) pomôcť stabilizovať pôsobenie ZKP na Slovensku? A napokon, po štvrté, možno sa na segment výrobkov a na segment služieb pozerat' len ako na dve vedľa seba existujúce a nesúvzťažné časti ekonomiky? Či zisťovanie ich väzieb nie je dôležitejšie než púhe porovnávanie ich váhy v ekonomike, resp. či práve až poznanie ich vzájomných vzťahov nevydá svedectvo o význame segmentu služieb a segmentu výrobkov?

Vedúca myšlienka východiskových prác o postindustriálnej spoločnosti (Touraine, A., 1969; Bell, D. 1973) zdôrazňovala, že v jej organizácii sa materiálne prvky – suroviny a stroje podriadujú nemateriálnym prvkom – vedomostiam a informáciám. Súčasťou tohto konceptu je predstava o post-industriálnej (vzdelanostnej, informačnej) ekonomike, v ktorej produkcia služieb (terciárny sektor) nadobúda vedúce postavenie a rastúcu prevahu nad produkciou hmotných, najmä priemyselných statkov

(nad sekundárnym a primárnym sektorom). Táto predstava viedla najmä futuroológov k presvedčeniu o zanikajúcom význame priemyslu a ďalších výrobkovo orientovaných odvetví národného hospodárstva.

Ani ekonómovia, ktorým bola predstava zániku sekundárneho sektora pod tlakom expandujúceho terciárneho sektora cudzia, nemohli zatvárať oči nad búrlivým rozvojom služieb nastupujúcim v USA po druhej svetovej vojne a v západnej Európe po obnove jej vojnou rozvrátenej ekonomiky.⁷

Rozsah prepojenia odvetví služieb s priemyslom dokumentujú údaje tabuľky 9. Postup tercializácie európskych a vybraných mimoeurópskych ekonomík je znázornený v grafe uvedenom za touto tabuľkou.

T a b u ľ k a 9

Podiel odvetví na výrobnnej spotrebe priemyslu roku 2005 v %¹

	Poľno- hospo- dárstvo	Priemy- sel vr. staveb- níctva	Odvet- via služieb	Z odvetví služieb		
				Tradičné komerčné s.	Iné komerčné s.	Iné služby
EÚJ ²	4,3	66,8	28,9	13,2	13,9	1,7
v tom: Nemecko	2,8	67,1	30,0	10,8	16,8	2,4
Francúzsko	4,9	63,1	32,0	12,6	17,4	1,9
Anglicko	2,1	68,5	29,4	14,5	13,2	1,7
Rakúsko	3,3	70,6	26,0	14,3	10,4	1,4
EÚO ²	5,6	69,3	25,1	14,5	9,6	1,1
v tom: Taliansko	3,7	65,5	30,8	18,5	10,8	1,5
Grécko	8,4	61,5	30,2	18,9	10,9	0,4
EÚT ³	4,4	74,5	21,1	12,2	7,8	1,1
v tom: Česko	3,1	76,9	20,0	12,0	7,3	0,7
Maďarsko	4,5	74,3	21,3	9,4	10,2	1,6
Poľsko	5,8	67,8	26,4	17,1	7,9	1,4
Slovensko	2,6	80,3	17,1	10,5	5,9	0,7
Japonsko	3,1	69,2	27,7	13,0	13,2	1,4
Čína	6,9	76,7	16,4	11,3	3,7	1,3

¹Vypočítané podľa údajov webovej stránky OECD Input-output Tables.

²Rovnaké krajiny ako v predchádzajúcich tabuľkách.

³Česko, Estónsko, Maďarsko, Poľsko, Slovinsko, Slovensko.

⁷ Dokumentujú to údaje o vývoji podielu služieb na celkovom výkone ekonomiky Francúzska a Anglicka. „Cenou“ za potrebnú dĺžku zisťovaného obdobia je neúplná kompatibilita údajov získaných z viacerých zdrojov. Za roky 1950, 1960 a 1970 podľa štatistiky národného produktu (B. R. Mitchell, 1981; za roky 1980, 1990, 2000 a 2010 údaje o hrubej pridanej hodnote z databázy Eurostatu. Možno však predpokladať, že neúplná porovnateľnosť použitých údajov zisťovaný vývojový trend podstatnejšie nedeformuje.

Podiel služieb na celkovom výkone ekonomiky v %

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Francúzsko	37	43	55	63	68	74	79
Anglicko	46	50	53	57	64	72	78

Podiel služieb na výrobnnej spotrebe priemyslu síce ešte značne zaostáva za podielom, ktorý tu majú priemyselné odvetvia, no predsa bol už v roku 2005 významný. Z porovnania hodnôt podielu služieb na výrobnnej spotrebe priemyslu v EÚJ, EÚO a EÚT jednoznačne vyplýva, že so zvyšovaním úrovne rozvoja sa hodnota uvažovaného podielu zväčšuje. Znázornenie zmien podielu služieb na celkovej výrobnnej spotrebe zisťovaných ekonomík za obdobie rokov 1995 – 2005 však poukazuje aj na to, že terciarizácia ekonomík nepostupuje plynule a priamočiaro, že je to proces, ktorému je vlastné nielen napredovanie, ale niekedy aj zastavenie, ba aj kroky späť. Napriek týmto vývojovým zložitostiam nemožno pochybovať o tom, že, ako je to zrejmé aj z váhy segmentu služieb na výkonoch a zamestnanosti v rozvinutých a k nim sa približujúcich ekonomikách, odvetvia služieb v nich už získali dominantné postavenie. Údaje tabuľky 10 to potvrdzujú z hľadiska účasti služieb v jednotlivých oblastiach použitia výsledkov ekonomík.

T a b u ľ k a 10

Podiel služieb na súčastiach použitia produkcie v roku 2005 v %

	Medzi-spotreba	Spotreba domácností	Verejná spotreba	Hrubá tvorba kapitálu	Domáci dopyt	Export
EÚJ ²	51,5	70,7	97,1	22,5	67,5	28,2
v tom: Nemecko	51,4	66,9	96,0	14,6	63,5	14,5
Francúzsko	53,9	66,6	95,6	29,5	66,5	24,6
Anglicko	58,8	67,3	100,0	23,6	67,2	43,8
Rakúsko	46,4	70,7	96,6	19,3	64,0	29,4
EÚO ²	43,2	67,1	97,2	18,0	61,9	40,9
v tom: Taliansko	48,7	69,6	96,3	19,5	64,8	20,6
Grécko	46,5	63,1	100,0	16,4	60,3	70,5
EÚT ³	37,6	55,8	93,1	16,7	52,9	21,6
v tom: Česko	37,5	55,2	93,6	12,9	52,8	13,1
Maďarsko	37,2	59,8	91,6	21,7	58,2	13,4
Poľsko	38,7	55,7	93,4	20,0	56,0	25,3
Slovensko	30,7	49,3	88,7	14,3	46,6	22,1
USA	58,4	78,4	100,0	22,2	71,3	37,6
Japonsko	42,8	75,1	99,4	20,8	65,9	19,9
Čína	21,4	46,6	98,9	8,5	37,2	15,6

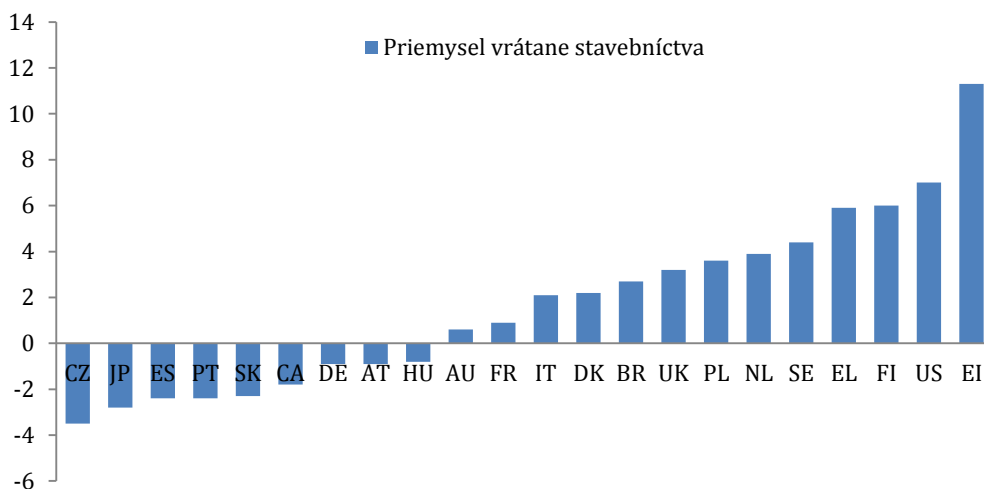
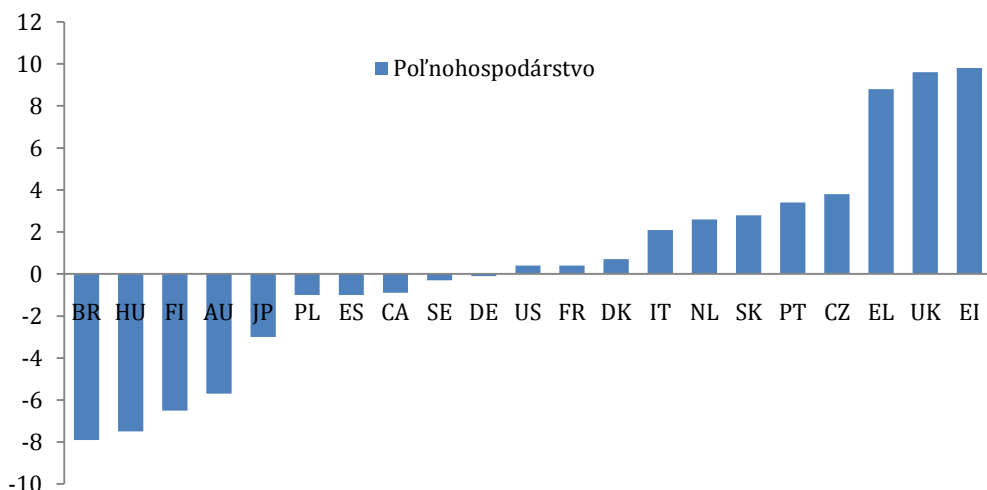
¹Vypočítané podľa údajov webovej stránky OECD Input-output Tables.

²Rovnaké krajiny ako v predchádzajúcich tabuľkách.

³Česko, Estónsko, Maďarsko, Poľsko, Slovinsko, Slovensko.

Graf 1

Zmeny podielu služieb na výrobnej spotrebe za roky 1995 - 2005 v percentuálnych bodoch



Ešte výraznejšie než na medzispotrebe sa produkcia odvetví služieb podieľa na spotrebe domácností, kde nielen v EÚJ, ale aj v EÚO presiahla dvojtretinovú hranicu. Vo verejnej spotrebe sa podiel outputu služieb pohybuje dokonca aj v EÚT nad 90 %, takže jeho prevaha v domácom dopyte nie je prekvapujúca. Viac môže udiviť váha segmentu služieb na exporte – 44 % v Anglicku a 41 % v priemere za EÚO.

Z informácií ponúkaných input-output tabuľkami na zistenie postavenia služieb vo vyspelých a dobiehajúcich ekonomikách je užitočné využiť ešte aspoň údaje porovnávajúce dôchodkovú prínosnosť odvetví služieb a priemyslu v tabuľke 11.

Tabuľka 11

Podiely dôchodkov z hrubej výroby v roku 2005 v %¹

	Pridaná hodnota			Podnikateľské dôchodky ²			Zamestnanecké dôchodky ³		
	A ⁴	B ⁵	C ⁶	A ⁴	B ⁵	C ⁶	A ⁴	B ⁵	C ⁶
EÚJ ⁷	33,2	48,5	59,1	13,7	18,6	34,3	19,1	29,0	23,4
v tom: Nemecko	34,1	51,5	64,2	11,4	17,9	42,9	22,3	32,3	19,8
Francúzsko	29,7	50,3	61,5	9,8	16,3	32,9	18,2	32,0	25,5
Anglicko	37,2	49,1	60,2	15,8	15,2	32,4	20,8	32,0	27,4
Rakúsko	35,7	52,3	58,8	15,7	22,4	37,6	19,4	29,0	19,9
EÚO ⁷	31,5	51,5	66,5	15,0	29,3	45,6	16,2	22,1	19,5
v tom: Taliansko	30,2	43,1	66,3	13,5	24,4	47,9	15,5	17,4	16,0
Grécko	37,9	60,7	74,3	22,2	43,6	54,9	15,6	17,0	18,9
EÚT ⁸	28,1	47,5	58,2	13,5	25,9	38,6	14,3	21,5	19,1
v tom: Česko	27,2	47,8	50,1	13,0	29,5	35,1	14,2	19,0	14,5
Maďarsko	26,2	47,0	58,0	12,8	18,2	35,6	13,4	28,5	22,3
Poľsko	30,2	51,0	55,9	16,1	34,9	40,4	13,6	15,6	14,8
Slovensko	30,4	48,3	62,6	10,9	20,4	34,7	18,8	27,6	26,9
USA	36,2	58,8	59,7	16,1	15,6	33,6	18,2	34,7	21,0
Japonsko	38,7	64,7	72,7	16,6	19,4	47,8	13,8	16,8	23,4

¹Vypočítané podľa údajov webovej stránky OECD Input-Output Tables. Rozdiel medzi pridanou hodnotou a súčtom dôchodkov podnikateľov a zamestnancov sa rovná položke iné dane a subvencie na produkciu.

²Gross operating surplus.

³Compensation of employees.

⁴Priemysel vr. energií a stavebníctva.

⁵Trade, transport and communication.

⁶Financial and business services.

⁷Rovnaké krajiny ako v predchádzajúcich tabuľkách.

⁸Česko, Estónsko, Maďarsko, Poľsko, Slovinsko a Slovensko.

Dôchodkovosť oboch v tabuľke 11 uvedených subsegmentov služieb vo všetkých troch skupinách krajín EÚ je vysoká a evidentne oveľa vyššia než dôchodkovosť dovedna vzatých priemyselných odvetví. Vzťahuje sa to predovšetkým na podiel podnikateľských dôchodkov z hrubej výroby vo finančných a obchodných službách, zreteľné je to však vo všetkých porovnaniach dôchodkových výnosov medzi službami a priemyslom.

Pravdepodobne teda nepreháňa konštatovanie, že podnikanie v segmente služieb nie je menej výhodné než v priemysle.

Od 80. rokov minulého storočia skôr stovky než desiatky autorov⁸ vysvetľujú a precizujú chápanie terciarizácie ekonomiky ako proces, v ktorom priemysel nezaniká, ale naopak sám z neho nielenže profituje, ale tiež zo svojich aktivít vyčleňuje nové osamostatňujúce sa odvetvia služieb a „svojim dopytom dáva impulzy na rozvoj služieb“ (Eickelpasch, A., 2014). Segmenty výrobkov a služieb teda nefungujú vo vzájomnom konkurenčnom vzťahu, ale sa navzájom dopĺňajú a podporujú pri zachovaní vlastnej identity a osobitosti. Služby pritom slúžia priemyslu dvojako. Priamo – ako narastajúca súčasť priemyselného inputu pomáhajú skvalitňovať, diferencovať a individualizovať priemyselnú produkciu. Nepriamo – obsažnejšou a rôznorodou ponukou svojich produktov kultivujú potreby, na uspokojenie ktorých sú potrebné aj nové produkty priemyslu.

Uvedené konštatovania sú len náčrtom hlavných línií vzťahu medzi terciárnym a sekundárnym sektorom. Komplikovanosť tohto vzťahu je, ako sa veľakrát konštatovalo, daná už samou zložitou štruktúrou segmentu služieb.

Zmeny v štruktúre služieb ako predpoklad pokračovania konvergenčných procesov

Predchádzajúca komparácia úrovne produktivity práce na Slovensku a v krajinách EÚ vyústila do úlohy preskúmať služby podrobnejšie – v ich štruktúrnej dimenzii. Prvý krok tu vedie k porovnaniu úrovne produktivity dosahovanej v jednotlivých odvetviach služieb na Slovensku a v rozvinutých európskych ekonomikách. Rozšíreniu pohľadu slúži v tabuľke 12 porovnanie úrovne produktivity dosahovanej na Slovensku a v EÚ 15 aj v odvetviach produkcie výrobkov a celom národnom hospodárstve, spolu s odvetvovým pohľadom na relatívny rozsah priamych zahraničných investícií (PZI) na Slovensku.

⁸ Pozri napr. mnohostranný zoznam literatúry in: Stehrer et al. 2012.

T a b u ľ k a 12

Pomer produktivity práce dosiahnutej na Slovensku a v EÚ15 v porovnaní so stavom PZI v odvetviach slovenskej ekonomiky¹

	Produktivita v SR: produktivita v EÚ15 v %			PZI: HPH v %	
	2000	2007	2012	2000	2012
Národné hospodárstvo dovedna	26,6	34,9	38,3	15,3	91,2
V tom: produkcia výrobkov	22,8	38,6	43,6	25,0	109,6
z toho: pôdohospodárstvo	32,1	68,4	76,0	0,5	6,2
stavebníctvo	38,7	43,2	43,5	2,3	21,5
priemysel	19,1	33,6	39,6	36,5	140,2
z neho: spracovateľský priemysel	17,7	31,3	41,2	49,9	101,6
produkcia služieb	29,2	32,1	34,7	10,3	77,9
z nich: tradičné komerčné služby	44,5	43,5	47,8	17,9	46,8
obchod a predaj mot. vozidiel	34,4	38,2	42,1	13,9	62,8
doprava a skladovanie	40,0	30,0	35,9	24,7	12,8
ubytovanie a stravovanie	25,9	23,0	17,9	6,3	5,6
nové komerčné služby	29,3	37,8	37,7	.	152,7
finančné a poisť. služby	25,6	34,9	34,6	.	575,9
informácie a spoje	31,6	36,0	32,8	.	87,5
odborné služby ²	30,2	37,6	40,0	.	60,3
iné komerčné služby ³	47,6	81,7	87,1	.	5,0
realitné služby ⁴	24,0	20,3	21,0	.	82,0
reprodukcia ľudského potenciálu ⁵	20,9	25,4	25,3	0,1	7,4
verejná správa a obrana	34,8	32,9	34,5	.	.

¹Vypočítané podľa údajov o HPH v stálych cenách a počte pracovníkov z databázy Eurostatu a podľa údajov o PZI z databázy NBS.

²Profesionálne, vedecké a technické aktivity, aktivity administratívnych a podporných služieb.

³Umenie, zábava, rekreácia, služby pre domácnosti.

⁴Väčšinu tvorí nájomné a inputované nájomné.

⁵Vzdelávanie, zdravotné a sociálne služby.

Tabuľka 12 uvádza informácie o pomere produktivity práce v SR a EÚ15 a tiež o PZI vo všetkých základných odvetviach segmentu výrobkov i služieb. Preukazuje, že zistenie o značnom zaostávaní produktivity v SR za produktivitou dosahovanou v EÚ15 sa vzťahuje nielen na celé národné hospodárstvo a jeho segmenty výrobkov a služieb, ale tiež na všetky ich hlavné odvetvia. Rozsah tohto zaostávania je v porovnávaných odvetviach rozdielny nielen v celom národnom hospodárstve, ale aj vnútri segmentu výrobkov a služieb (pozri tabuľku 13).

T a b u ľ k a 13

Rozpätie medzi odvetvovými pomermi produktivity práce (PP) v SR a v EÚ15 v perc. bodoch

	2000	2007	2012
V národnom hospodárstve	28,5	61,4	69,2
V segmente výrobkov	19,6	34,8	36,4
V segmente služieb	26,7	61,4	69,2

Relatívna (v pomere k EÚ15 zisťovaná) úroveň produktivity je v odvetviach slovenskej ekonomiky rozdielna. Rozdiely PP narastajú, prejavujú sa vo viacerých neočakávaných výsledkoch.⁹ Vnútri oboch segmentov sa v roku 2012 vyčlenili odvetvia s vysoko nadpriemernou hodnotou zisťovaného pomeru PP. V segmente výrobkov je to poľnohospodárstvo a v segmente služieb sú to „iné komerčné služby“. V priemysle sa síce hodnota PP_(SRxEÚ15) síce o niečo viac než zdvojnásobila (z 19,1 p.b. v roku 2000 vzrástla na 39,6 p.b. v roku 2012), napriek tomu však zostala pod úrovňou PP v celom segmente výrobkov.

Zaostávanie hodnoty PP v priemysle za jej hodnotami v iných odvetviach segmentu výrobkov i za niektorými odvetviami služieb treba hodnotiť obozretne. Bolo by unáhlené spájať ho iba s technickým zaostávaním slovenského priemyslu za slovenským stavebníctvom, poľnohospodárstvom, obchodom a pod. Vylúčiť tu nemožno ani vplyv, ktorý má na relácie medziodvetvovej produktivity spôsob výpočtu produktivity práce, resp. spôsob určenia veličín vstupujúcich ho jej výpočtu.

Výkonnosť ekonomiky a jej súčastí sa v tejto štúdii (rovnako ako vo väčšine podobných analýz) vyjadruje ukazovateľom hrubá pridaná hodnota. Tá sa spolu so spotrebou fixného kapitálu skladá aj z hrubých miezd a hrubých ziskov tvoriacich východisko rozdeľovacích procesov. Už v úvodnej časti sa upozornilo, že na Slovensku rovnako ako v ďalších krajinách s prevahou PZI nad vývozom ich vlastného kapitálu, mzdy sa pohybujú na úrovni (príp. mierne nad úrovňou) miezd v domácom

⁹ Ak vynecháme odvetvia, v ktorých je zisťovanie produktivity problematické (vzdelávanie, zdravotné a sociálne služby, verejná správa a obrana) tak v troch odvetviach služieb (obchod a predaj motorových vozidiel, finančné a poisťovacie služby, odborné služby) zisťovaná relácia narastala približne rovnakým tempom ako v celom národnom hospodárstve, v troch odvetviach (doprava a skladovanie, ubytovanie a stravovanie, realitné služby) sa jej hodnoty zmenšovali, v jednom (informácie a spoje) stagnovali kým v odvetví „iné komerčné služby“ sa prudko zvýšila.

podnikateľskom sektore a preto sa odchyľujú od miezd v materských podnikov ZKP v rozsahu, ktorý je približne určený indexom parity kúpnej sily.

Rozdiel medzi účtovne - štatisticky evidovanou a skutočne vytvorenou HPH sa spomína len preto, aby sa odstránila predstava o neprekonateľnom zaostávaní produktivity práce v SR za vyspelými ekonomikami. V žiadnom prípade sa tým nechce znevážiť veľký pozitívny prínos príchodu ZKP na Slovensku. Isteže, podnikanie na Slovensku je pre transnacionálne spoločnosti výhodné. Na druhej strane by sa však bez neho Slovensku nepodarilo rýchle prekonať recidívu transformačnej krízy a v priebehu desaťročia vyriešiť veľkú časť svojej konvergenčnej úlohy.

Nepriamym argumentom v prospech hypotézy o vplyve cien na podhodnotenie vykazovanej HPH sú údaje o pomere PZI k HPH v jednotlivých odvetviach, ktoré sú uvedené v posledných dvoch stĺpcoch tabuľky 12. Odvetvia, ktoré sú najviac nasýtené zahraničným kapitálom – v segmente výrobkov je to priemysel, v segmente služieb sú to finančné a poisťovacie služby, informácie a spoje – v štatisticky zistenej produktivite práce za EÚ15 značne zaostávajú. Na druhej strane tohto porovnania sa v oboch segmentoch ekonomiky vyčlenili odvetvia s nízkym nasýtením PZI a vysokou úrovňou relatívnej (s EÚ15 porovnávané) produktivity práce – v segmente výrobkov poľnohospodárstvo a v segmente služieb „iné komerčné služby“. Tým, prirodzene, nechceme popierať, že na relatívnu úroveň produktivity práce jednotlivých odvetviach nepôsobí veľa rôznych faktorov. Vplyv uvažovaných vlastníckych vzťahov sa však sotva dá vylúčiť.

Z predchádzajúceho vyplýva, že údaje o relatívnej (s EÚ15 porovnávané) úrovni produktivity práce obsiahnuté v tabuľke 12 by sa nemali považovať za súčasť nejakej exaktnej kvantifikácie postupu reálnej konvergenie na Slovensku.

Aj pri triezvom pohľade na výsledky medzinárodných porovnaní je užitočné urobiť podrobnejšiu analýzu vývoja služieb v krajinách EÚ so zámerom využiť jej zistenie pre úvahu o možnom budúcom vývoji slovenského hospodárstva. Najprv si v tabuľke 14 všimneme tradičné komerčné služby.

T a b u ľ k a 14

Vývoj významnosti tradičných komerčných služieb^{1,2,3}

	Podiel na HPH v % (A)			Podiel na zamestnanosti v % (B)			A : B = koeficient relatívnej produk- tivity (KRP)		
	1995	2007	2012	1995	2007	2012	1995	2007	2012
EÚ28	.	19,3	18,9	.	24,2	24,4	.	0,80	0,77
Z nej:EÚJ	19,1	19,0	18,5	23,7	23,9	23,7	0,81	0,79	0,78
v tom: Nemecko	15,8	16,1	14,6	22,8	23,3	23,0	0,69	0,69	0,63
Francúzsko	18,4	18,0	18,3	21,8	22,8	23,2	0,84	0,79	0,79
Anglicko	18,5	18,5	18,2	26,7	26,8	26,8	0,69	0,69	0,68
Rakúsko	22,4	22,2	22,3	26,5	27,1	27,2	0,85	0,82	0,82
EÚO	24,0	23,5	23,5	25,4	26,8	27,5	0,94	0,88	0,85
v tom: Taliansko	22,3	20,5	20,6	23,6	23,8	24,3	0,94	0,86	0,85
Grécko	23,8	27,3	23,2	30,0 ³	31,4	31,5	0,79	0,87	0,74
EÚT	20,8	23,1	22,3	21,0 ^o	23,9	24,5	0,99 ^o	0,97	0,91
v tom: Česko	21,3	20,9	19,5	23,4	24,1	25,1	0,91	0,87	0,78
Maďarsko	17,5	18,6	17,6	21,7	24,1	24,5	0,81	0,77	0,72
Poľsko	24,1	25,1	26,5	.	22,2	22,6	1,10	1,13	1,17
Slovensko	22,2	22,0	22,3	19,6	26,4	27,1	1,13	0,83	0,82

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu.

²Veľko a maloobchod predaj a oprava mot. vozidiel, doprava a skladovanie ubytovanie a stravovanie (odv. G-I).

³Údaje za skupiny krajín EÚ sú vypočítané ako aritmetické priemery.

^oOdhad.

Podiely tradičných komerčných služieb na zamestnanosti sa počas zisťovaného obdobia (od roku 1995 do roku 2012) v EÚJ ako celku v podstate nemenili; a pokiaľ sa zmeny v niektorých krajinách EÚJ udiali, tak boli malé. O niečo väčšie boli v krajinách EÚO. Ešte výraznejšie boli v EÚT a vnútri EÚT najmä na Slovensku.

Výslednicou zmien podielov uvažovanej skupiny odvetví služieb na HPH a zamestnanosti je vývoj jej koeficientov relatívnej (vnútroštátne dosahovanej) produktivity práce. V EÚJ sa hodnota týchto koeficientov zmenila (s výnimkou Francúzska) nevelmi. V EÚO ako celku bola táto zeman väčšia, čo platí aj pre priemer krajín EÚT.

Na Slovensku hodnota koeficientu relatívnej produktivity v tradičných komerčných službách klesla veľmi výrazne jednak v dôsledku zvýšenia zamestnanosti v uvažovaných odvetviach služieb, no v značnej

miere aj pre rast produktivity práce v iných odvetviach – najmä v priemysle – a preto aj v celej ekonomike.

Za zistenými hodnotami podielu tradičných komerčných služieb z HPH a zamestnanosti sa môžu skrývať navzájom sa kompenzujúce zmeny podielov na HPH i zamestnanosti v jednotlivých odvetviach tradičných komerčných služieb. Odpoveď na túto otázku dávajú informácie tabuľky 15.

T a b u ľ k a 15¹

Významnosť jednotlivých odvetví tradičných komerčných služieb

A. Veľko a maloobchod, predaj motorových vozidiel

	Podiel na HPH v % (A)			Podiel na zamestnanosti v % (B)			A : B = KRP		
	1995	2007	2012	1995	2007	2012	1995	2007	2012
EÚ28	.	11,3	11,2	.	14,8	14,8	.	0,76	0,76
Z nej: EÚJ	11,5	11,6	11,3	14,5	14,5	14,3	0,79	0,80	0,79
v tom: Nemecko	10,1	10,1	9,0	14,9	14,4	14,4	0,68	0,70	0,64
Francúzsko	11,6	10,6	11,2	13,2	13,7	13,9	0,88	0,77	0,81
Anglicko	10,9	11,0	11,2	16,6	16,0	15,7	0,66	0,69	0,71
Rakúsko	13,0	12,9	12,6	15,3	15,6	15,6	0,85	0,83	0,81
EÚO	13,2	12,5	12,3	15,9 ^o	16,6	16,8 ^o	0,83	0,75	0,73
v tom: Taliansko	13,5	11,0	10,8	15,1	14,5	14,6	0,89	0,76	0,74
Grécko	13,4	13,9	11,9	18,0 ^o	20,4	20,6	0,74	0,68	0,58
EÚT	11,8	14,2	13,2	12,4 ^o	14,8	14,4	0,95 ^o	0,96	0,92
v tom: Česko	10,8	11,9	11,3	13,8	14,1	15,0	0,78	0,84	0,75
Maďarsko	8,7	10,7	10,0	11,5	14,1	14,0	0,76	0,76	0,71
Poľsko	18,5	18,3	19,0	14,7 ^o	14,7	14,7	1,26	1,24	1,29
Slovensko	12,4	15,1	15,5	10,4	17,6	17,3	1,19	0,86	0,90

B. Doprava a skladovanie

	Podiel na HPH v % (A)			Podiel na zamestnanosti v % (B)			A : B = KRP		
	1995	2007	2012	1995	2007	2012	1995	2007	2012
EÚ28	.	5,0	4,9	.	5,0	5,0	.	1,00	0,98
Z nej: EÚJ	5,6	5,3	5,0	5,5	5,4	5,2	1,02	0,98	0,96
v tom: Nemecko	4,2	4,4	3,8	5,0	4,9	4,8	0,84	0,90	0,79
Francúzsko	4,5	4,8	4,6	5,1	5,2	5,1	0,88	0,92	0,90
Anglicko	5,2	4,6	4,3	4,7	4,7	4,6	1,11	0,98	0,93
Rakúsko	5,4	4,8	4,7	5,5	5,3	5,0	0,98	0,91	0,94
EÚO	4,6	5,7	5,6	4,4 ^o	4,2	4,4	1,05	1,36	1,27
v tom: Taliansko	5,3	5,5	5,6	4,3	4,3	4,3	1,23	1,28	1,30
Grécko	3,9	7,9	6,2	5,5	4,4	5,6	0,71	1,80	1,35
EÚT	7,0	7,1	7,7	6,3 ^o	6,2	6,3	1,11 ^o	1,15	1,22
v tom: Česko	7,2	6,7	6,3	6,4	6,3	5,9	1,13	1,06	1,07
Maďarsko	6,5	6,1	6,2	7,3	6,5	6,5	0,89	0,94	0,45
Poľsko	4,7	5,6	6,1	5,6	5,6	5,7	.	1,00	1,07
Slovensko	8,2	5,6	5,5	6,6	5,7	5,9	1,46	0,98	0,93

C. Ubytovanie a stravovanie

	Podiel na HPH v % (A)			Podiel na zamestnanosti v % (B)			A : B = KRP		
	1995	2007	2012	1995	2007	2012	1995	2007	2012
EÚ28	.	2,9	2,9	.	4,4	4,7	.	0,66	0,62
Z nej:EÚJ	2,0	2,2	2,2	3,7	4,1	4,3	0,54	0,54	0,51
v tom: Nemecko	1,5	1,6	1,7	3,0	3,9	4,2	0,50	0,41	0,40
Francúzsko	2,3	2,5	2,4	3,5	3,9	4,3	0,66	0,64	0,56
Anglicko	2,4	2,9	2,7	5,5	6,1	6,5	0,44	0,48	0,42
Rakúsko	3,9	4,5	5,0	5,6	6,1	6,6	0,70	0,75	0,76
EÚO	5,4	5,4	5,9	5,0	6,0	6,5	1,08	0,90	0,91
v tom: Taliansko	3,5	4,1	4,2	4,1	5,0	5,5	0,85	0,82	0,76
Grécko	6,5	5,5	6,9	6,2	6,5	6,9	1,05	0,85	1,00
EÚT	1,9	1,8	1,6	2,4	3,0	3,3	0,79	0,60	0,48
v tom: Česko	3,4	2,2	1,8	3,2	3,8	4,1	1,06	0,58	0,44
Maďarsko	2,3	1,8	1,4	2,9	3,6	3,9	0,79	0,50	0,36
Poľsko	0,9	1,1	1,2	1,9	1,9	2,2	0,47	0,58	0,55
Slovensko	1,7	1,7	1,3	2,7	3,1	3,9	0,63	0,42	0,33

¹Pozri poznámky uvedené k tabuľke 14.

Podľa informácií tabuľky 15 sú údaje o vývoji postavenia celej skupiny tradičných komerčných služieb (TKS) len obrazom tzv. štatistickej „reality“, ktorý za vypočítanými priemernými hodnotami skrýva zložitejší stav vecí. Vzťahuje sa to najmä na konštatovanie o značnej stabilite váhy TKS v európskych ekonomikách.

S vývinovými trendmi úhrnu TKS je viac-menej zhodný len vývoj v odvetví obchodu z hľadiska jeho podielu na HPH i zamestnanosti.

V doprave a skladovaní sa vývoj podielov na celkovej HPH i zamestnanosti rôzni aj podľa skupín zisťovaných krajín. V EÚJ prevláda klesajúci trend u podielu HPH i zamestnanosti, v EÚO aj v EÚT sa podiel na HPH v doprave a skladovaní zvyšoval pri stabilizovaných podieloch na zamestnanosti.

Na rozdiel od odvetví obchodu i dopravy a skladovania sa podiely stravovacích a ubytovacích služieb na zamestnanosti zväčšovali v EÚJ, EÚO i v EÚT. Podiel týchto odvetví na tvorbe HPH sa v EÚJ zväčša nemenil – výnimkou tu bolo Rakúsko s výrazným rastom tohto podielu; v EÚO sa zväčšoval kým k EÚT klesal. Spoločné pôsobenie hodnôt vývoja podielov na HPH i zamestnanosti sa premietlo do nízkych hodnôt koeficientu relatívnej produktivity v EÚJ, ale tiež do jeho pomerne vysokých hodnôt v EÚO a do poklesu a rekordne nízkych hodnôt koeficientu relatívnej produktivity na konci zisťovaného obdobia v EÚT.

Veľké rozdiely medzi porovnávanými odvetviami TKS sú zistené v hodnotách KRP. Vysoké sú v doprave a skladovaní (v roku 2012 v EÚJ = 0,96; v EÚO 1,27; v EÚT 1,22), menšie v odvetviach obchodu (v roku 2012 v EÚJ = 0,79; v EÚO 0,73; v EÚT 0,92). S nízkymi hodnotami KRP v ubytovaní a stravovaní v roku 2012 v EÚJ – 0,51 v EÚT – 0,48, kontrastuje jeho značne vyššia hodnota v EÚO – 0,91%.

Vývoj váhy odvetví TKS na Slovensku sa vyznačuje dvomi osobitosťami. Prvou sú odlišnosti vývoja podielov HPH i zamestnanosti v porovnávaných odvetviach. Rýchly rast oboch zisťovaných podielov v odvetviach obchodu prebiehal súbežne s ich značným poklesom v doprave a skladovaní a s kombináciou poklesu podielu na HPH a rastu podielu na zamestnanosti v stravovacích a ubytovacích službách. Druhou osobitosťou je odlišnosť trendov zistených na Slovensku od trendov prevažujúcich v EÚT. Prejavuje sa to v oveľa rýchlejšom raste odvetví obchodu na Slovensku než v EÚT, ale tiež vo vývoji dopravy a skladovania, kde sa podiely na HPH i na zamestnanosti približujú k hodnotám týchto podielov v EÚJ, kým v celej EÚT sa tieto hodnoty od EÚJ vzdialili.

Na vysvetlenie rôznych relácií medzi podielmi odvetví na HPH a na zamestnanosti a následne aj na objasnenie príčin rozdielov medzi hodnotami KRP treba uviesť, že okrem úrovne technológií, organizácie práce a situácie na trhu s príslušnými službami tu, ako už bolo spomenuté, pôsobí tiež úroveň miezd ovplyvňovaná kvalifikáciou pracovníkov daného odvetvia, úroveň produktivity práce dosahovaná v iných odvetviach segmentu služieb i v segmente výrobkov. A pokiaľ ide o úroveň miezd premietanú do rozsahu HPH odvetvia, tak sa v nej v istých prípadoch (napr. v stravovacích službách) môžu prejavovať aj prvky šedej ekonomiky. Uvedené faktory pôsobiace na hodnotu KRP buď prostredníctvom svojho vplyvu na tvorbu HPH, alebo cez účasť na kreovaní priemernej produktivity v danej ekonomike, sú relevantné pre hodnotenie váhy všetkých odvetví, ktorým sa ešte bude venovať pozornosť. Teda aj pre hodnotenie nových komerčných služieb (NKS), ktoré vychádza z informácií tabuľky 16.

Tabuľka 16¹**Významnosť skupiny nových komerčných služieb**

	Podiel na HPH v % (A)			Podiel na zamestnanosti v % (B)			A : B = KRP		
	1995	2007	2012	1995	2007	2012	1995	2007	2012
EÚ28	.	16,2	16,4	.	15,0	15,5	.	1,08	1,06
Z nej:EÚJ ²	12,8	16,2	16,5	12,7	17,2	18,2	1,01	0,94	0,91
v tom: Nemecko	14,9	16,8	16,6	11,4	16,6	17,7	1,31	1,01	0,94
Francúzsko	15,6	18,7	18,4	14,0	18,1	18,5	1,11	1,03	0,99
Anglicko	15,4	19,8	20,2	16,0	20,7	22,0	0,96	0,96	0,92
Rakúsko	10,0	12,9	13,6	8,9	13,8	14,8	1,12	0,93	0,92
EÚO	10,0	12,3	12,5	8,4	11,9	13,0	1,19	1,03	0,96
v tom: Taliansko	11,9	13,9	14,1	9,9	14,4	15,4	1,20	0,97	0,92
Grécko	8,0	11,3	11,0	7,2	9,6	10,2	1,11	1,18	1,08
EÚT	8,5	12,2	13,0	7,1	9,8	11,6	1,20	1,24	1,12
v tom: Česko	9,9	13,0	12,8	9,3	11,3	12,3	1,06	1,15	1,04
Maďarsko	10,4	14,0	14,8	6,1	10,2	11,7	1,70	1,37	1,26
Poľsko	6,5	11,3	11,4	7,6	8,1	9,2	0,86	1,40	1,24
Slovensko	8,1	12,5	14,4	8,9	11,3	13,4	0,91	1,11	1,07

¹Popri poznámky uvedené k tabuľke 14.²Krajiny zisťované v predchádzajúcich tabuľkách bez Švédska.

Zhodnotenie údajov o celej skupine NKS spojíme s interpretáciou informácií o dvoch jej súčiastiach obsiahnutých v tabuľke 17.

Tabuľka 17

Významnosť podskupín odvetví NKS¹**A. Informácie a komunikácia**

	Podiel na HPH v % (A)			Podiel na zamestnanosti v % (B)			A : B = KRP		
	1995	2007	2012	1995	2007	2012	1995	2007	2012
EÚ28	.	4,8	4,7	.	2,7	2,9	.	1,78	1,62
Z nej:EÚJ	3,8	4,6	4,6	2,5	3,2	3,2	1,52	1,44	1,44
v tom: Nemecko	3,8	4,0	4,0	2,7	3,2	3,0	1,41	1,25	1,33
Francúzsko	4,6	5,0	4,5	2,5	2,8	2,9	1,84	1,79	1,55
Anglicko	5,4	6,5	6,6	3,3	4,0	4,1	1,64	1,63	1,61
Rakúsko	3,3	3,2	3,2	1,8	2,4	2,6	1,83	1,38	1,23
EÚO	3,5	4,1	4,2	1,8	2,0	2,1	1,94	2,05	2,0
v tom: Taliansko	3,5	4,5	4,2	2,0	2,5	2,5	1,75	1,80	1,68
Grécko	3,4	4,0	4,8	1,9	1,8	1,8	1,79	2,22	2,67
EÚT	2,9	4,3	4,4	1,6	2,0	2,4	1,81	2,15	1,83
v tom: Česko	2,7	5,1	5,0	1,5	2,2	2,5	1,80	2,32	2,00
Maďarsko	3,1	5,1	5,2	1,7	2,3	2,6	1,82	2,22	2,00
Poľsko	2,6	4,0	3,7	1,9	1,9	2,0	1,37	2,11	1,85
Slovensko	2,9	4,1	4,4	2,0	2,2	2,5	1,45	1,64	1,76

B. Odborné služby a podporné aktivity

	Podiel na HPH v % (A)			Podiel na zamestnanosti v % (B)			A : B = KRP		
	1995	2007	2012	1995	2007	2012	1995	2007	2012
EÚ28	.	10,1	10,3	.	10,7	11,5	.	0,94	0,90
Z nej:EÚJ	8,0	10,4	10,7	8,9	12,5	13,2	0,90	0,83	0,81
v tom: Nemecko	9,8	11,4	11,1	7,6	11,9	13,1	1,29	0,96	0,83
Francúzsko	10,0	12,3	12,4	10,1	13,4	13,5	0,99	0,92	0,92
Anglicko	8,8	11,8	12,1	10,6	14,1	15,3	0,83	0,83	0,79
Rakúsko	5,7	8,4	9,1	6,0	10,0	10,7	0,95	0,84	0,85
EÚO	5,5	6,9	7,0	5,6	8,6	9,5	0,98	0,80	0,74
v tom: Taliansko	7,6	8,4	8,8	7,0	10,7	11,6	1,09	0,79	0,76
Grécko	3,7	5,9	4,8	4,5	5,7	7,3	0,82	0,88	0,66
EÚT	4,3	6,6	7,3	4,1	6,3	7,7	1,05	1,05	0,95
v tom: Česko	6,2	6,8	6,8	6,7	7,9	8,5	0,93	0,86	0,80
Maďarsko	5,6	7,7	8,5	3,0	6,3	7,6	1,87	1,22	1,12
Poľsko	.	6,5	7,0	4,5	5,0	6,0	.	1,30	1,17
Slovensko	4,2	6,6	7,6	5,2	8,1	9,7	0,81	0,81	0,78

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu.

Vývojové trendy nových komerčných služieb (NKS) boli v zisťovanom období v celej EÚ28 výrazne iné než trendy v tradičných komerčných službách (TKS). Podiel NKS na HPH i na zamestnanosti vzrástol vo všetkých porovnávaných skupinách krajín EU rýchlejšie než podiely na HPH i na zamestnanosti v TKS (pozri tabuľku 18).

T a b u ľ k a 18

Zmena významnosti TKS a NKS v rokoch 1995 až 2012

	Zmena podielu na HPH v perc. bodoch		Zmena podielu na zamestnanosti v perc. bodoch	
	TKS	NKS	TKS	NKS
EÚJ	-0,6	3,7	0,0	5,5
EÚO	-0,5	2,5	2,1	4,6
EÚT	1,5	4,5	3,5	4,5
v tom: Slovensko	0,1	6,3	7,5	4,5

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu.

Nerovnomernosť vývoja TKS a NKS bola v zisťovaných skupinách krajín odlišná. Razantný rast výkonov i zamestnanosti NKS viedol v EÚJ k tomu, že sa tu významnosť NKS v ekonomike priblížila k váhe TKS. Naproti tomu v EÚO i v EÚT významnosť NKS za TKS stále značne zaostáva.

K zvýšeniu významnosti NKS (k rastu ich podielu na HPH i na zamestnanosti) prispeli obe jej zisťované podskupiny. Odborné a podporné služby predsa len viac než informácie a komunikácia. Na zmene podielu NKS na HPH v rokoch 1995 až 2012 sa odborné a podporné služby podieľali v EÚJ 73 %, v EÚO 60 % a v EÚT 67 %. U zmien na zamestnanosti sa táto účasť odborných a podporných služieb rovnala v EÚJ 78 %, v EÚO 85 % a v EÚT 80 %.

Hodnoty KRP sú v NKS počas celého zisťovaného obdobia vo všetkých skupinách krajín vyššie než v TKS. Vzhľadom na problémy spojené s porovnateľnosťou produktivity dosahovanej u jednotlivých druhov práce a teda aj práce vynakladanej v rôznych odvetviach sa táto evidenčná skutočnosť nedá interpretovať ako vyššia produktivita práce vynaloženej v NKS. Možno predpokladať, že za vyššími hodnotami KRP v NKS – stojí najmä vyššia kvalifikácia, či vyšší dopyt po pracovníkoch rýchle sa rozvíjajúcich odvetví NKS.

Vyššie hodnoty KRP v NKS sú dané mimoriadne vysokými hodnotami KRP v informáciách a komunikácii. A práve vysoké mzdy v tomto odvetví ekonomiky (na Slovensku sa v roku 2000 a v roku 2012 mzdy v odvetví informácie a komunikácia rovnali približne dvojnásobku priemernej mzdy v národnom hospodárstve) potvrdzujú predpoklad, že práve rozdiely v úrovni miezd spôsobujú rozdiely v hodnotách KRP.

Z ďalších odvetví služieb sa najprv v tabuľke 19 venuje pozornosť finančným a poisťovacím službám.

Finančné a poisťovacie služby sú jedným z nemnohých odvetví segmentu služieb bez väčších rozdielov ich významnosti v EÚJ a EÚO. Dokonca aj v EÚT sa v roku 2012 podiel tohto odvetvia na HDP približoval podielom dosiahnutým v EÚJ a EÚO. Jeho podiel na zamestnanosti však v EÚT aj v roku 2012 zotrval na podpriemernej úrovni. Veľké rozdiely sú vo významnosti finančných a poisťovacích služieb medzi jednotlivými rozvinutými ekonomikami. Vyniká tu Anglicko, okrem neho však aj Írsko a Holandsko s vyše dvojnásobkom podielu na HPH dosiahnutého napr. v Nemecku, Francúzsku, či Rakúsku. Vysoké sú tu vo všetkých krajinách EÚ vysoké hodnoty KRP.

Tabuľka 19

Významnosť finančných a poisťovacích služieb¹

	Podiel na HPH v % (A)			Podiel na zamestnanosti v % (B)			A : B = KRP		
	1995	2007	2012	1995	2007	2012	1995	2007	2012
EÚ28	.	5,6	5,5	.	2,7	2,7	.	2,07	2,04
Z nej: EÚJ	5,5	5,3	5,7	3,2	3,0	2,9	1,72	1,77	1,97
v tom: Nemecko	4,7	4,2	4,0	3,3	3,1	2,9	1,42	1,35	1,58
Francúzsko	4,2	4,1	4,8	3,1	3,0	3,1	1,35	1,37	1,55
Anglicko	7,6	9,2	8,5	4,2	3,9	3,6	1,81	2,36	2,36
Rakúsko	5,7	5,5	4,9	3,4	3,2	3,1	1,68	1,72	1,58
EÚO	4,9	5,7	5,4	2,5	2,2	2,4	1,96	2,59	2,25
v tom: Taliansko	4,6	5,3	5,4	2,7	2,6	2,6	1,70	2,04	2,08
Grécko	4,2	4,7	4,9	2,5	2,3	2,5	1,68	2,04	1,96
EÚT	4,3	4,4	4,2	1,4	1,8	1,9	3,07	2,44	2,21
v tom: Česko	3,2	3,4	4,4	1,4	1,7	1,9	2,29	2,00	2,32
Maďarsko	4,4	4,4	4,4	2,1	2,1	2,3	2,10	2,10	1,91
Poľsko	2,7	5,3	4,5	2,2	2,4	2,5	1,23	2,12	1,80
Slovensko	6,2	3,5	4,1	1,4	1,7	1,9	4,43	2,06	2,16

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu.

Poslednou skupinou segmentu služieb, ktorej sa venuje pozornosť, sú služby na reprodukciu ľudského kapitálu (pozri tabuľku 20).

Tabuľka 20

Významnosť služieb na reprodukciu ľudského kapitálu (SRLK)^{1,2}

	Podiel na HPH v % (A)			Podiel na zamestnanosti v % (B) ²			A : B = KRP		
	1995	2007	2012	1995	2007	2012	1995	2007	2012
EÚ28	.	11,9	12,8	.	15,5	16,7	.	0,76	0,77
Z nej:EÚJ	12,6	13,0	14,5	17,7	19,1	20,4	0,71	0,68	0,71
v tom: Nemecko	10,3	10,9	12,3	13,6	16,0	17,1	0,76	0,68	0,71
Francúzsko	13,3	13,8	14,9	19,1	19,3	20,1	0,70	0,72	0,74
Anglicko	11,6	13,0	13,8	17,6	19,7	20,9	0,66	0,66	0,66
Rakúsko	11,5	11,0	11,9	13,6	15,5	16,4	0,85	0,71	0,73
EÚO	10,0	10,6	11,2	11,3	12,0	13,0	0,88	0,88	0,86
v tom: Taliansko	9,2	9,9	10,2	12,8	12,5	12,7	0,72	0,79	0,80
Grécko	9,8	9,7	10,6	10,2	11,6	12,2	0,96	0,84	0,87
EÚT	8,1	7,5	8,1	12,7	12,2	13,0	0,64	0,61	0,62
v tom: Česko	7,7	7,7	8,7	11,6	11,2	11,5	0,66	0,69	0,76
Maďarsko	10,2	9,1	8,9	14,1	12,7	13,3	0,72	0,72	0,67
Poľsko	7,4	8,4	10,8	13,1	13,1	13,4	0,56	0,64	0,81
Slovensko	7,5	6,1	6,8	15,9	13,4	13,3	0,47	0,46	0,51

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu.²Vzdelávanie, zdravotníctvo a sociálne služby.

SRLK sú skupinou odvetví služieb, ktorá svojimi výkonmi i zamestnanosťou rýchle narastá v EÚJ (nielen pred hospodárskou recesiou, ale aj po roku 2007), pomalším tempom, no predsa len zväčšuje svoju váhu v EÚO, no naproti tomu v EÚT počas celého zisťovaného obdobia stagnuje, ba na Slovensku sa dokonca dostáva do útlmu.

Vzhľadom na neziskovú povahu značnej časti SRLK (účasť verejných financií na ich prevádzkovaní) sú údaje o KRP SRLK neporovnateľné s hodnotami KRP v iných odvetviach služieb. Predsa len, podpriemerná úroveň hodnôt tohto ukazovateľa zistená na Slovensku svedčí o značnom podhodnotení dôležitosti SRLK v slovenskej spoločnosti.

*

Medzinárodné porovnávanie významnosti jednotlivých odvetví (skupín odvetví) segmentu služieb využilo rozsiahle súbory informácií. Jeho interpretácia usilovala o úspornosť s tým, že niektoré zistenia a komparácie sa využijú v záveroch štúdie.

Zhrnutie

Slovenskú ekonomiku možno posunúť na úroveň dosahovanú vo vysokoorientovaných krajinách len v pokračovaní konvergenčných procesov. Ich skúmanie zistilo, že značnú časť svojej konvergenčnej úlohy už Slovensko splnilo. Pokračovaním tohto nálezu je však aj konštatovanie, že tu treba na Slovensku ešte veľa vykonať a riešenie sa tu pre rad prekážok síce nemusí, ale môže posunúť do vzdialenej budúcnosti.

Nie bezvýznamný je poznatok, že konvergencia je štruktúrovaný proces skladajúci sa z častí, ktoré nie sú funkčne ani časove zosynchronizované. Hlavná stránka reálnej konvergenzie zameraná na odstraňovanie rozdielov ekonomickej výkonnosti dobiehajúcich a dobiehaných krajín nie je zosúladená, resp. je odpojená od zblížovania životnej úrovne a kvality života ich obyvateľov. V dôsledku toho sociálny rozvoj spravidla zaostáva za hospodárskym rastom. Odpoveďou na tento nielen na Slovensku, ale všeobecne sa uplatňujúci trend by malo byť rozlíšenie reálnej – s vyrovnávaním výkonnosti spojenej a sociálnej – na zblížovanie životných podmienok zameranej konvergenzie. Na základe tohto rozlíšenia

treba venovať potrebnú pozornosť nielen výkonnostnej, ale tiež sociálnej stránke konvergenčného procesu.

Oddelenosť trendov reálnej a sociálnej konvergencie sú na jednej strane spôsobené zásahmi hospodárskych politík do rozdeľovacích procesov, no majú aj objektívnejšiu príčinu v rozdieloch cenových hladín (hladiny vnútorných cien a cien medzinárodnej výmeny). Skúmanie príčin týchto rozdielov a možností zblížovania dvoch cenových hladín, ktoré je súčasťou riešenia konvergenčnej úlohy, vedie k záujmu o segment služieb, ktorý má podľa B. – S. teórie zohrať v cenovej konvergencii vedúcu rolu.¹⁰

Vo všetkých doterajších analýzach postavenia segmentu služieb na Slovensku sa zisťuje jeho zaostávanie za jeho úrovňou dosiahnutou v rozvinutých ekonomikách. Stoja za tým dve príčiny. Prvou je, či vlastne bolo nedocenenie významu služieb v centrálne plánovanej ekonomike. Za druhú možno považovať spojenie nižšej úrovne rozvoja služieb s nižšou úrovňou celkového hospodárskeho rozvoja, ako na to poukazujú zistenia tabuľky 4 (na str. 9) o závislosti veľkosti podielu služieb na HPH i zamestnanosti od rozsahu HPH vytvorenej v celom národnom hospodárstve. Vzhľadom na odstránenie prvej príčiny a na očakávania vkladané do hospodárskeho rastu by sa mohlo predpokladať, že aj na Slovensku sa podiel služieb na ekonomických aktivitách a ich výsledkoch sa bez problémov posúva i naďalej bude posúvať k vyšším hodnotám. V skutočnosti však podiel segmentu služieb v ekonomike SR síce narastá, no rozdiel medzi ním a jeho rozsahom vo vyspelých ekonomikách sa znižuje pomaly.¹¹ To bezpochyby súvisí s expanziou ZKP najmä do slovenského priemyslu. Pri jej vcelku pozitívnom hodnotení (bez ohľadu na jej možnú spojitosť s pomalším rozvojom služieb) však možno očakávať, že v stredno a dlhodobej perspektíve zahŕnie proces reálnej konvergencie v SR aj rýchlejšie dobiehanie EÚJ aj v segmente služieb. Je tu, pravda, aj názor, že hospodársky rast so všetkými jeho nevyhnutnými atribútmi sa nemusí opierať aj o segment služieb a vystačí si s rozvojom produkcie

¹⁰ Vďaka svojim funkciám v ekonomike, rozsahu i perspektívam ďalšieho rozvoja priťahuje segment služieb pozornosť analytikov. Zistenia z radu ich prác, ktoré sú zaujímavé aj zo slovenského pohľadu (Hainzl – Weiss, D. and Stehrer, R., 2010; Gabrielová, H., Habrman, M., 2014).

¹¹ Podľa údajov tabuľky 1 a 2 v prílohe sa rozdiel medzi podielom segmentu služieb v krajinách EÚJ a na Slovensku rovnal v roku 2000 10,4 perc. bodom, v roku 2007 14,0 p.b. a v roku 2012 12,5 p.b. V zamestnanosti sa tento rozdiel rovnal v roku 2000 13,0 p.b., v roku 2007 13,4 p.b. a v roku 2012 stále ešte 12,3 p.b.

výrobkov. Opiera sa o údajné skúsenosti z vývoja krajín EÚT počas hospodárskej recesie, v ktorej vraj lepšie obstáli, resp. ktorú ľahšie prekonal krajiny s menším rozsahom podielu služieb. Informácie, ktoré pomôžu pri orientácii v tejto problematike, obsahuje tabuľka 4 prílohy. Čitateľ z nich ľahko zistí, že prekonávanie recesie v krajinách EÚT záviselo ani nie tak od rozdelenia ekonomiky na segment výrobkov a služieb ako od aj schopností hospodárskej politiky zabezpečiť makroekonomickú rovnováhu.

Predchádzajúca analýza dospela k zisteniu, že odvetvová štruktúra služieb sa v európskych ekonomikách dosť rýchle mení. Odtiaľ nie je ďaleko k záveru, že využívanie rozvoja segmentu služieb v procese reálnej konvergenencie nemôže spočívať iba na zväčšovaní ich rozsahu a ich podielu na aktivitách a výsledkoch ekonomiky, ale tiež na zmenách ich štruktúry.

V rokoch 1995 – 2012 boli hlavné trendy vo vývoji štruktúry služieb na Slovensku sčasti odlišné, no sčasti aj zhodné s tými, ktoré sa presadzovali vo vyspelých európskych ekonomikách. Výrazne odlišný bol v slovenskej ekonomike napr. vývoj významnosti odvetví obchodu, ktoré svoj podiel z HPH i zamestnanosti zvyšovali na rozdiel od krajín EÚJ, kde rozsah týchto podielov klesal. Zhodné vzostupné trendy sú na Slovensku i v krajinách EÚJ zistené v oboch hlavných odvetviach nových komerčných služieb, teda v informáciách a komunikácii i v odborných službách a podporných aktivitách. Treba vyzdvihnúť, že rýchle tempo rozvoja odborných služieb a podporných aktivít (ich časť tvoria znalostne – intenzívne komerčné podstatné služby¹²) v krajinách EÚJ, kde rast ich podielov na HPH a zamestnanosti dosiahol v rokoch 1995 – 2012 2,7 p.b., resp. 4,3 p.b., bolo na Slovensku prevýšené rastom podielu týchto odvetví služieb na HPH o 3,4 p.b. a na zamestnanosti o 4,5 p.b.

Výraznou zmenou v štruktúre segmentu služieb je v krajinách EÚJ a dokonca aj v krajinách EÚO rast významnosti služieb na reprodukciu ľudského potenciálu, ktorý sa prejavuje v raste ich podielu z HPH a ešte výraznejšie v raste ich podielu na zamestnanosti. V krajinách EÚT sa tieto zmeny v štruktúre segmentu služieb doteraz spravidla neobjavujú, resp. ak áno, tak len ojedinele a v malom rozsahu. Slovensko je pritom krajinou, v ktorej zlé trendy vo významnosti služieb na reprodukciu ľudského potenciálu dosahujú krajné hodnoty.

¹² K definícii a vysvetleniu obsahu znalostne-intenzívnych služieb popri Stehrer, R. et al. 2012.

V analýze vývoja služieb v európskych ekonomikách boli zistené viaceré argumenty pre záver, že ak nie v najbližších rokoch, tak v stredno a dlhodobom časovom horizonte sa v slovenskej ekonomike významnosť segmentu služieb bude zväčšovať. Takmer s istotou tiež možno povedať, že sa v SR bude meniť štruktúra služieb v takých trendoch, v akých jej zmeny v posledných desaťročiach prebiehali v rozvinutých európskych ekonomikách. Približnú predstavu o výsledkoch vývoja segmentu služieb v SR v najbližších dvoch dekádach i pravdepodobných zmenách štruktúry jeho zamestnanosti prináša tabuľka 21.

T a b u ľ k a 21

Predikcia zamestnanosti v slovenskej ekonomike pre rok 2035^{1,2}

	Pracovníci v SR r. 2012 v tis.	Podiel pracovníkov v Nemecku v 2012 v %	Variant A		Variant B	
			Pracovníci v SR r. 2035 v tis.	Zmena v 2035 oproti r. 2012 v tis.	Pracovníci v SR r. 2035 v tis.	Zmena v r. 2035 oproti r. 2012 v tis.
Produkcia výrobkov	769	26,3	660	-109	627	-142
Z nej: Priemysel	525	18,8	472	-53	448	-77
Produkcia služieb	1440	73,7	1851	411	1758	318
Z nej: odvetvia obchodu, dopravy a skladovania	512	18,8	471	-41	448	-64
ubytovanie a stravovanie	86	4,2	105	19	100	14
informácie a komunikácia	55	3,0	75	20	72	17
odborné s. a podporné aktivity	214	13,1	329	115	312	98
finančné a poisťovacie s.	42	2,9	73	31	69	27
služby na reprodukciu ľudského potenciálu	293	17,1	430	137	408	115
osobné s. a s. pre domácností	33	3,6	90	57	86	53
Produkcia výrobkov a služieb spolu	2209	100,0	2512	302	2384	176

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu.

²V tabuľke sa uvažuje s ekonomicky aktívnym obyvateľstvom v dvoch variantoch. Vo variante A sa počet ekonomicky aktívnych obyvateľov rovná skutočnosti v októbri 2014. Vo variante B je počet ekonomicky aktívnych obyvateľov o 5% menší než vo variante A. V oboch variantoch sa uvažuje so 7 % mierou nezamestnanosti a s rovnakou odvetvovou štruktúrou zamestnanosti aká bola v roku 2012 v Nemecku z dvoch dôvodov. Prvým je to, že pri pokračovaní rastu dosiahnutého v rokoch 1996-2012 sa podiel segmentu služieb na celkovej zamestnanosti v SR v r. 2035 dostane na súčasnú úroveň Nemecka. Druhý spočíva v tom, že štruktúra zamestnanosti v nemeckej ekonomike (najmä pokiaľ ide o podiel priemyslu a celého segmentu výrobkov) sa podobá na štruktúru zamestnanosti v slovenskej ekonomike viac než štruktúra iných rozvinutých európskych ekonomik a preto náš predpoklad zakladá menej náročnú – ľahšie realizovateľnú úlohu.

Informácie tabuľky 21 sú zaiste len istou orientačnou predpoveďou pravdepodobných smerov budúceho vývoja odvetvovej štruktúry zamestnanosti v slovenskej ekonomike a v jej segmente služieb. V nich načrtnuté vývojové trendy však predsa len možno pokladať za pravdepodobné črty vývoja potrebného pre prechod slovenskej ekonomiky do vyššieho vývojového štádia. Okrem ťažko spochybniteľného rastu podielu zamestnanosti celého segmentu služieb na zamestnanosti v národnom hospodárstve je veľmi očakávateľný v tabuľke 21 uvedený rýchly rozvoj nových komerčných služieb a služieb na reprodukciu ľudského potenciálu. Na druhej sa sotva nájdú dôvody na spochybnenie klesajúceho trendu vo vývoji zamestnanosti priemyslu a ďalších odvetví produkcie výrobkov.

Vedomie potreby, ba dokonca nevyhnutnosti vývojových trendov zistených v tabuľke 21 by malo preniknúť do hospodárskej politiky, ktorá rôznymi spôsobmi ovplyvňuje formovanie hospodárskych štruktúr. Ide tu najmä o školskú politiku usilujúcu prispôsobiť vzdelávanie potrebám trhu práce. S tým súvisiaci prechod na systém duálneho (teoretickú a praktickú výučbu spájajúceho) vzdelávania sa v súčasnosti odôvodnene orientuje na prípravu pracovných síl v prospech rozvoj očakávajúcich priemyselných odvetví. Nemalo by sa v ňom však zabúdať ani na to, že rozsah odvetví produkujúcich výrobky sa bude v nepríliš vzdialenej budúcnosti zmenšovať a na druhej strane bude narastať zamestnanosť najmä v tých odvetviach služieb, ktoré sú aj predpokladom úspešného fungovania akýchkoľvek odvetví priemyslu. Prispôbovanie vzdelávacieho systému potrebám trhu práce by malo teda pamätať nielen na jeho aktuálne, ale aj dlhodobejšie potreby. Ide tu o vzdelávanie poskytujúce širší základ na rekvalifikáciu spojenú s budúcimi nespochybniteľnými zmenami štruktúry ekonomiky.

V dvadsaťročnom výhľade zacielenom na dosiahnutie terajšej úrovne rozvoja a štruktúry služieb v krajinách EÚJ možno na základe zistení z predchádzajúcej analýzy rozdeliť v SR odvetvia segmentu služieb do štyroch skupín.¹³

¹³ Do skupín sú zaradené aj tie odvetvia služieb, ktoré sa v štúdii neskúmajú, ale informácie o ich podiele z HPH i zamestnanosti sú k dispozícii.

Prvú skupinu tvoria odvetvia obchodu, u ktorých sa predpokladá pokles podielu na celkovej HPH i zamestnanosti prinajmenej o 3 p.b.

V druhej skupine sú odvetvia s miernym 1 p.b. nepresahujúcim poklesom, príp. so stagnáciou ich podielov z HPH a zamestnanosti. Patrí sem doprava a skladovanie, verejné služby, iné komerčné služby (ume- nie, zábava a rekreácia).

Do tretej skupiny sa zaraďujú odvetvia s rastom ich podielu z HPH i zamestnanosti pohybujúcim sa okolo 1 p.b. Ide tu o ubytovanie a stravovanie, informácie a spoje, finančné a poisťovacie služby, služby pre domácnosť a osobné služby.

Do štvrtej skupiny patria odvetvia s predkladaným výrazným rastom ich významnosti. Aspoň o 3 p.b. by mal vzrásť podiel z HPH v realitných službách a podiel na zamestnanosti v službách na reprodukciu ľudského potenciálu.

Analýza štruktúry segmentu služieb v európskych ekonomikách pri- náša niekoľko zistení užitočných nielen pre prognózu štruktúry sloven- ského hospodárstva, ale aj na posúdenie úlohy služieb pri riešení jeho konvergenčnej úlohy. Je to predovšetkým poznatok, že práve v skupine najrýchlejšie sa rozvíjajúcich odvetví služieb – v nových komerčných službách a ešte výraznejšie vo finančných a poisťovacích službách sú hodnoty koeficientu relatívnej produktivity práce (KRP) nad ich národo- hospodárskym priemerom. V odvetví informácie a komunikácia, ktoré je súčasťou nových komerčných služieb a vo finančných a poisťovacích službách dokonca nad úrovňou hodnoty KRP dosahovanou v priemysle.

Ďalším zistením relevantným na posúdenie vzťahu medzi segmentom služieb a konvergenčným procesom je poznatok o nezanedbateľnom po- diele služieb na celkovom exporte. Informácie, ktoré sú o ňom uvedené v tabuľke 10, dopĺňajú údaje tabuľky 22.

Svedčia o tom, že segment služieb dosahuje značný podiel na celko- vom exporte vo všetkých zisťovaných (dobiehajúcich i doliehaných) ekonomikách predovšetkým vďaka tradičným komerčným službám. O produktoch finančných a nových komerčných služieb však možno tiež odôvodnene predpokladať, že sa uplatňujú na trhu ako ponuka odpo- vedajúca v prvom rade domácomu dopytu. To všetko dovedna vzaté

inklinuje k záveru, že veľkú časť produkcie služieb už nemožno zaradiť do triedy neobchodovateľných tovarov.

T a b u ľ k a 22

Štruktúra služieb podieľajúcich sa na celkovom exporte v roku 2005¹

	Podiel služieb na exporte v %	Účasť na podiele v percentuálnych bodoch		
		Tradičné komerčné služby	Finančné a nové komerčné služby	Iné služby
Nemecko	14,5	10,4	3,8	0,3
Francúzsko	24,6	18,0	5,7	0,9
Anglicko	43,8	27,8	12,5	3,5
Rakúsko	29,4	15,7	4,4	9,2
Taliansko	20,6	15,4	4,8	0,4
Česko	13,1	8,6	3,2	1,3
Maďarsko	13,4	9,5	3,3	0,6
Poľsko	25,3	22,4	2,4	0,5
Slovensko	22,1	17,5	2,9	1,7
USA	37,6	24,6	10,8	2,2

¹Vypočítané podľa údajov webovej stránky OECD Input-output Tables.

Je tu tiež zistenie, že čo do podielu zamestnanosti je v rozvinutých krajinách druhým (len o málo menším než dovedna vzaté odvetvia obchodu) odvetvím služieb zdravotníctvo a sociálne služby. V roku 2012 sa tento podiel v priemere za krajiny EÚJ rovnal 14 %. Zdravotné a sociálne služby v európskych krajinách zväčša nemajú obchodovateľný výsledok, istým spôsobom sú však „obchodovateľní“ ich pracovníci tým spôsobom, že využívajú prinajmenej európsky trh pracovných síl na zvyšovanie svojich miezd.

Opačným pólom narastania obchodovateľnej časti produkcie služieb je zmenšovanie jej neobchodovateľnej (do medzinárodnej súťaže nevstupujúcej) časti. V dôsledku postupujúcej internacionalizácie ba až globalizácie tvorby a poskytovania služieb pre obyvateľstvo nielen v obchode, predaji a oprave motorových vozidiel, ale tiež v doprave, informáciách, komunikácii, spojoch, ubytovaní a stravovaní sa doménou neobchodovateľných služieb stávajú len osobné služby a služby pre domácnosti. Na Slovensku sa v ostatných rokoch ich podiel z celkovej HPH pohyboval okolo 1 %, v zamestnanosti okolo 1,5 %. Vo vyspelých európskych

ekonomikách sa tieto podiely nachádzali medzi 1,3 % - 2,3 % v HPH, resp. medzi 2,5 % - 3,6 % v zamestnanosti. Osobné služby a služby pre domácnosti sú teda príliš malou časťou ekonomiky na to, aby procesy, ktoré v nich prebiehajú, mohli vyvolať cenovú konvergenciu v celej ekonomike.

Zistenia o vysokej produktivite radu odvetví služieb, o nezanedbateľnom a rastúcom rozsahu obchodovateľnosti ich výsledkov i o veľkej závislosti rozvoja priemyslu od inputov zo služieb podporujú už v prvej časti štúdie vyslovený záver, že doteraz časté vyzdvihovanie role služieb na zbližovanie úrovne miezd a cien v zaostávajúcich a rozvinutých krajinách stráca význam. Posilňujú argumentáciu, že nie segment služieb je tou oblasťou ekonomiky, ktorá na základe rastu vlastnej produktivity práce a s ním spojeného rastu vlastných miezd a cien môže vytláčať nahor mzdy i ceny obchodovateľných tovarov, teda zabezpečiť rast miezd a cien v celej ekonomike. Z tohto pohľadu Balassa-Samuelsonova teória síce odôvodnene vysvetľuje príčiny nižších miezd a cien nižšou produktivitou práce v jednej časti ekonomiky, neodôvodnene (prinajmenej pri súčasnom stave rozvoja európskych ekonomík) však túto kritickú časť ekonomiky stotožňuje so segmentom služieb.

Už v prvej časti štúdie sa poukázalo na to, že procesy vedúce ku konvergencii produktivity, miezd i cien v celej slovenskej ekonomike k úrovni vyspelých krajín sa môžu začať, resp. iniciovať v sektore domácich podnikov. Zásadná argumentácia v prospech tohto tvrdenia, pre ktorú prináša analýza služieb rad podporných argumentov spočíva v tom, že po prvé, práve sektor DP je časťou ekonomiky s nižšou produktivitou práce a preto nižších miezd a cien než sa dosahujú vo vyspelých ekonomikách. A sektor DP zahŕňa aj tie odvetvia, resp. tie časti odvetví služieb, v ktorých sa uvedené zaostávanie uplatňuje. Po druhé, iba sektor DP je tou časťou ekonomiky, v ktorej môžu hospodárske politiky aktivovať hybné sily rastu produktivity, miezd i cenovej konvergenencie.

Slabú pozíciu DP v slovenskej ekonomike a najmä ich zaostávanie za ZKP v oblasti produktivity práce i miezd dokazuje analýza (Gabrielová H., 2013). Jej výsledok (podľa uvedeného zdroja) reprodukuje tabuľka 23.

Tabuľka 23

Pozícia DP a ZKP v podnikateľskej ekonomike SR v roku 2010¹

	Podiel z HPH v % (A)		Podiel zo zamestnanos- ti v % (B)		Koefficient relatívnej pro- duktivity (A:B)		Osobné nákla- dy na zamest- nanca (1000 Eur)	
	DP	ZKP	DP	ZKP	DP	ZKP	DP	ZKP
Nefinančný podniko- vý sektor	63,5	36,5	77,6	22,4	0,82	1,63	7,9	16,7
Spracovateľský prie- mysel	36,7	63,3	55,2	44,8	0,66	1,41	8,1	15,3
Stavebníctvo	89,3	10,7	93,8	6,2	0,95	1,73	.	.
Služby	74,2	25,8	86,6	13,4	0,86	1,93	8,1	18,6

¹Zostavené podľa prepočtov (Gabrielová, 2013, s. 52, 55) vychádzajúcich z databázy Eurostatu.

Hodnoty koeficientu relatívnej produktivity práce uvedené v 5. a 6. stĺpci tabuľky 23 porovnávajú úroveň produktivity v DP a ZKP. Podľa nich je (v roku 2010) v celom nefinančnom podnikovom sektore produktivita v DP len na polovičnej úrovni ZKP. Približne (rádovo) rovnaká je relácia medzi produktivitou práce v DP a ZKP zistená v spracovateľskom priemysle, stavebníctve a službách. A čo je rovnako dôležité, reláciám medzi produktivitou v DP a ZKP zodpovedajú relácie osobných nákladov (miezd) vyplácaných v DP a ZKP. Z informácií uvedených v poslednom riadku tabuľky 23 je napokon zrejmé, že podstatná časť segmentu služieb a najmä tie jeho tri štvrtiny (podľa jeho podielu z HPH v národnom hospodárstve), v ktorých sa dosahuje obzvlášť nízka produktivita práce, je súčasťou sektora DP. Je teda oprávnený záver, že domáce podniky a najmä jeho dominantná časť vytváraná malými a strednými podnikmi je tou oblasťou ekonomiky, v ktorej treba vytvárať podmienky (a riešenia) v prospech cenovej konvergenencie.

Kým prvý z uvedených hlavných dôvodov na riešenie cenovej konvergenencie zistil a označil sektor DP za komplexný priestor obsahujúci rezervy rastu produktivity, miezd a vnútorných cien, druhý argument poukazuje na to, že iba v sektore DP sa nachádza vykonateľnosť, resp. možnosť hospodársko-politickej podpory cenovej konvergenencie. Východiskom je zistenie, že segment služieb sa skladá z odvetví s veľmi rozdielnou úrovňou produktivity, miezd i mierou obchodovateľnosti ich produktov. Vzhľadom na to hospodárska politika nemôže podporovať služby horizontálnym, pre

všetky ich odvetvia dostupným spôsobom. Musela by sa obmedziť na selektívno-vertikálne opatrenia, čo by však narúšalo fungovanie trhových mechanizmov. Preto sa hospodárske politiky podpore vyselektovaných komerčných služieb odôvodnene vyhýbajú, alebo poskytujú ju iba v obmedzenom rozsahu nepriamo (napr. účasťou na výstavbe infraštruktúry cestovného ruchu sa vo vybraných regiónoch podporujú služby v ubytovaní a stanovaní). V konečnom dôsledku sa v ostatných rokoch, keď časť dobiehajúcich ekonomík prijala ako spoločnú menu euro, a ich druhá časť výmenný kurz svojej národnej meny k euru zafixovala, cenová konvergencia ustrnula.

Na rozdiel od z hľadiska možností hospodársko-politickej podpory veľmi nehomogénneho segmentu služieb je sektor domácich podnikov a predovšetkým jeho časť pozostávajúca z malých a stredných podnikov v situácii, ktorá umožňuje jeho podporu horizontálnou hospodárskou politikou. Je to dané tým, že ZKP používajú rôzne zvýhodnenia, ktoré sú napr. v podpore investičných aktivít prístupné aj veľkým DP, no malým a stredným DP sú nedostupné. Takto sa najmä voči malým a stredným podnikom narúša v Európskej únii presadzovaný princíp rovnakého zaobchádzania (equal treatment) najmä pri daňových úľavách spojených so zväčšovaním zamestnanosti. Uplatňovanie tohto princípu voči celému sektoru DP nijako nenaruší, ba naopak, posilní fungovanie trhových mechanizmov pri súčasnej podpore cenovej konvergenencie.¹⁴

Na vytváranie podmienok stimulujúcich v sektore DP rast produktivity, zamestnanosti a miezd treba zamerať všetky hospodárske politiky, v prvom rade priemyselnú politiku zahrňujúcu podporu inovácií, politiku trhu práce a zamestnanosti, to všetko v rámci aktívnej fiškálnej politiky, ktorá popri sledovaní krátkodobých cieľov nestráca perspektívny národohospodársky nadhľad. Bez podpory cenovej konvergenencie takýmito hospodárskymi politikami sa môže reálna i sociálna konvergencia veľmi spomaliť a sociálno-ekonomické zaostávanie Slovenska sa môže na dlhý čas zakonzervovať.

¹⁴ O súčasnom znevýhodnení ani sektora DP i o niektorých možnostiach a efektoch jeho hospodársko-politického zvýšenia pozri napr. Okáli, J., 2013.

Literatúra

EICKELPASCH, A. (2014): Industrielle Nachfrage nach Dienstleistungen. DIW Berlin, Politik in Fokus, 10.

GABRIELOVÁ, H. – HABRMAN, M. (2014): Zmeny v štruktúre ekonomiky. In: Šikulová, I. a kolektív: Slovenská ekonomika: desať rokov členstva v Európskej únii. Ekonomický ústav SAV, Bratislava.

GABRIELOVÁ, H. (2013): Slabé stránky slovenskej ekonomiky. In: Karol Morvay (ed.): Pohľady na štruktúrne problémy slovenskej ekonomiky. Ekonomický ústav SAV, Bratislava.

HANZL-WEISS, D. AND STEHRER, R. (2010): The Role of Services in the New Member States: A Comparative Analysis Based on Input-Output Tables. WIIW, Wien, Research Reports, 366, November.

LEŠINSKÝ, J. (2010): Významné postavenie automobilového priemyslu. In: Šikula, M. a kol.: Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti. VEDA, Bratislava, 2010.

MITCHELL, B. R. (1980): European Historical Statistics 1750-1975. Second revised edition, Macmillan facts on file Sigthof Et Noordhoff.

OKÁLI, I. (2013): Verejné financie ako faktor štruktúrnych zmien v slovenskej ekonomike. In: Morvay, K. ed.: Pohľady na štruktúrne problémy slovenskej ekonomiky. Ekonomický ústav SAV, Bratislava.

STEHNER, R. ET AL. (2012): Convergence of Knowledge – Intensive Sectors and the EU's External Competitiveness. WIIW, Vienna, Research Reports, 377, April.

WIKIPÉDIA: Les caractéristiques d' économie post-industrielle. Wikipédia, L'encyclopédie libre á l'Internet.

Tabuľková príloha

Tabuľka 1

A. Podiel služieb na hrubej pridanej hodnote (HPH) vytvorenej v národnom hospodárstve v %¹

	Podiel na HPH v %			Poradie krajín podľa veľkosti podielu	
	2000	2007	2012	2000	2012
EÚ28	69,9	71,5	73,3	.	.
EÚ15	70,2	72,2	74,2	.	.
BE	71,6	74,9	77,5	5	4
BG	61,1	62,0	62,5	20	21
CZ	58,9	59,1	60,3	23	23
DK	70,9	73,3	76,8	6	5
DE	68,5	68,6	68,7	10	15
EE	67,7	65,4	66,9	12	16
EI	61,1	67,3	70,5	21	12
EL	72,2	76	80,3	4	1
ES	64,7	72,2	71,5	14	10
FR	74,7	77,6	79,2	1	2
IT	69,5	70,8	73,7	8	8
LA	70,1	71,1	69,3	7	14
LV	64,0	63,0	64,9	15	18
HU	61,7	64,8	64,7	19	19
NL	72,7	73,4	74,0	2	6
AT	66,7	67,7	69,8	13	13
PL	64,0	63,9	63,7	16	20
PT	67,9	61,6	73,9	11	7
RO	54,5	55,3	52,2	24	24
SL	61,8	62,7	66,2	18	17
SK	59,5	57,5	61,7	22	22
FI	62,2	61,7	71,1	17	11
SE	69,5	70,2	73,2	9	9
UK	72,3	76,4	77,8	3	3

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu v bežných cenách.

Tabuľka 2

B. Podiel služieb na zamestnanosti v národnom hospodárstve v %¹

	Podiel na zamestnanosti v %			Poradie krajín podľa veľkosti podielu	
	2000	2007	2012	2000	2012
EÚ28	65,8	69,5	72,6	.	.
EÚ15	70,5	73,5	76,1	.	.
BE	75,1	77,9	79,7	3	4
BG	48,2	51,4	55,3	22	23
CZ	56,3	58,4	60,3	17	21
DK	74,4	77,0	79,8	5	3
DE	69,4	72,9	73,6	7	10
EE	59,8	61,0	69,8	15	14
EL	64,3	68,1	76,9	11	6
ES	63,2	69,2	76,9	13	7
FR	64,0	68,6	76,6	12	8
IT	75,0	77,0	78,6	4	5
LV	65,9	67,4	70,1	10	13
LA	60,0	64,9	68,1	14	15
LV	55,0	59,3	66,1	20	16
HU	55,7	61,5	63,8	18	19
NL	77,6	80,4	81,7	1	2
AT	67,4	70,5	72,0	8	11
PT	55,1	60,3	64,8	19	18
RO	28,2	37,9	39,7	23	24
SL	51,4	57,0	61,7	21	20
SK	59,6	62,3	65,3	16	17
FI	66,7	69,4	71,6	9	12
SE	73,7	75,5	76,4	6	9
UK	77,1	80,8	82,8	2	1
EÚ22	62,7	66,4	69,8		

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu.

T a b u ľ k a 3

Pomer produktivity práce (HPH/prac) v krajinách EÚ k jej priemernej úrovni v EÚ 15 (EÚ15=100)

	2000	2007	2012	2000	2007	2012
EÚ15	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
BE	130,0	130,0	128,0	116,4	116,1	114,8
BG	7,4	7,9	9,2	11,5	14,4	15,0
CZ	27,7	37,1	39,2	34,3	39,0	38,7
DK	139,2	124,6	126,4	113,8	113,5	114,9
DE	113,2	108,8	104,6	89,3	95,5	95,7
EE	20,3	27,1	37,6	27,4	36,7	32,0
EL	49,8	52,0	52,8	73,7	81,0	71,2
ES	85,7	79,9	100,5	83,3	76,0	82,4
FR	105,0	103,7	99,8	111,6	111,5	113,7
IT	100,6	83,5	77,1	108,8	103,1	99,6
LA	11,6	17,3	20,6	19,1	27,1	28,8
LV	14,3	24,2	31,4	21,9	28,4	31,0
HU	23,6	30,9	29,3	33,3	36,1	35,5
NL	128,8	131,4	132,2	96,3	97,6	96,9
AT	106,5	114,8	113,3	112,6	106,8	103,7
PL	.	22,8	29,2	.	34,6	36,8
PT	34,7	33,5	35,8	62,2	60,3	62,4
RO	6,2	11,2	11,6	19,2	23,0	22,7
SL	31,0	45,2	44,1	58,5	59,3	57,5
SK	22,9	38,5	43,6	29,2	32,3	34,7
FI	118,8	131,0	110,7	98,3	101,7	101,1
SE	111,2	132,4	125,8	102,8	107,5	112,9
UK	128,1	127,8	120,6	96,6	107,0	103,6

¹Vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu v stálych cenách.

Tabuľka 4¹
**Charakteristiky makroekonomického vývoja krajín v EÚT
v rokoch 2008 – 2012**

	Podiel služieb na HPH v %			Podiel služieb na zamestnanosti v %			KRP v službách		
	2008	2009	2012	2008	2009	2012	2008	2009	2012
Česko	59,7	61,0	60,3	58,6	60,1	60,2	1,02	1,01	1,00
Estónsko	67,2	70,3	66,7	61,5	65,2	65,6	1,09	1,08	1,02
Litva	63,7	69,2	64,9	61,5	63,8	66,1	1,04	1,08	0,92
Lotyšsko	71,8	72,4	69,3	65,3	67,8	68,2	1,10	1,07	1,02
Maďarsko	65,6	66,8	64,7	61,8	63,1	63,8	1,06	1,05	1,01
Poľsko	64,6	63,7	64,0	54,2	55,8	57,3	1,19	1,14	1,12
Slovinsko	63,9	66,8	66,2	57,3	59,0	61,8	1,12	1,13	1,07
Slovensko	57,1	62,2	61,7	62,0	63,9	65,2	0,92	0,97	0,95

	Index HPH v národnom hospodárstve			Index HPH v produkcii výrobkov			Index HPH v produkcii služieb		
	2008	2009	2012	2008	2009	2012	2008	2009	2012
Česko	100	95	99	100	90	96	100	99	102
Estónsko	100	85	100	100	79	107	100	88	97
Litva	100	84	92	100	82	92	100	85	91
Lotyšsko	100	85	95	100	78	90	100	90	99
Maďarsko	100	93	94	100	87	87	100	97	99
Poľsko	100	102	112	100	104	119	100	101	108
Slovinsko	100	92	92	100	86	85	100	97	97
Slovensko	100	95	105	100	87	101	100	105	109

	Miera nezamestnanosti v %			Deficit verejných financií v % v HDP			Čistý výnos v % v HDP		
	2008	2009	2012	2008	2009	2012	2008	2009	2012
Česko	4,4	6,7	7,0	-2,1	-5,5	-4,0	0,9	0,5	1,7
Estónsko	5,5	13,5	10,0	-3,0	-2,0	-0,3	6,0	8,2	-2,6
Litva	7,7	17,5	15,0	-3,3	-9,3	-3,2	-0,7	12,6	4,2
Lotyšsko	5,8	13,8	13,4	-4,0	-8,9	-0,8	7,4	12,4	2,6
Maďarsko	7,8	10,0	10,9	-3,7	-4,6	-2,3	0,2	3,6	1,6
Poľsko	7,1	8,1	10,1	-3,7	-7,5	-3,7	-0,6	2,7	2,1
Slovinsko	4,4	5,9	10,1	-1,8	-6,1	-3,7	0,1	2,6	3,8
Slovensko	9,6	12,1	14,0	-2,4	-7,9	-4,2	0,0	2,6	5,9

¹Prevzaté, alebo vypočítané podľa údajov z databázy Eurostatu.

2. PRIAME ZAHRANIČNÉ INVESTÍCIE V SLOVENSKEJ REPUBLIKE A ICH VPLYV NA EKONOMIKU

Financovanie investícií, ktoré významným spôsobom ovplyvňujú celkovú výkonnosť ekonomiky, sa realizuje z vlastných a cudzích zdrojov. Slovenská ekonomika je mimoriadne otvorená voči zahraničiu nielen pokiaľ ide o obchod s tovarmi a službami, ale aj z pohľadu prílevu zahraničných investícií, na ktorých je v značnej miere závislá. Zároveň domáci podnikateľský sektor stále nie je dostatočne výkonný a nemá dostatočný inovačný potenciál. Priame zahraničné investície (PZI) s ich nezanedbateľným vplyvom na rast exportu, produktivity práce, technologický a inovačný rozvoj, a tým prirodzene aj na proces štrukturálnych zmien v ekonomike, tak aj v nasledujúcich rokoch zostanú dôležitým faktorom rastu výkonnosti slovenskej ekonomiky a jej ďalšieho rozvoja.

Súčasná globálna hospodárska situácia vedie aj k zosilneniu konkurencie medzi jednotlivými krajinami strednej a východnej Európy (SVE)¹ v boji o zahraničné investície. Primeraná podpora PZI je teda dôležitou súčasťou priorít hospodárskej politiky týchto ekonomík. Možností zvyšovania atraktívnosti krajiny pre zahraničných investorov je viacero, pričom mnohé z nich majú zároveň priaznivé efekty na ekonomiku ako celok.

V tejto kapitole sa zameriame na vývoj prílevu PZI do slovenskej ekonomiky a ich stav z pohľadu objemu, odvetvovej aj regionálnej štruktúry. Pre získanie širšieho obrazu porovnávame PZI smerujúce do SR s inými krajinami SVE. V ďalších častiach kapitoly sa zaoberáme faktormi vplývajúcimi na prílev PZI, ako aj doterajšími a potenciálnymi efektmi PZI na slovenskú ekonomiku. V záverečnej časti identifikujeme bariéry ešte pozitívnejšieho vplyvu PZI na hospodárstvo SR a zdôvodňujeme dôležitosť odstraňovania týchto bariér nielen z pohľadu zahraničných investorov, ale aj (a najmä) z hľadiska celkového budúceho vývoja slovenskej ekonomiky.

¹ Podľa OECD patria medzi krajiny strednej a východnej Európy (Central and Eastern European Countries - CEECs) Albánsko, Bulharsko, Česká republika, Chorvátsko, Estónsko, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Poľsko, Rumunsko, Slovensko, Slovinsko. V tejto práci sa budeme zaoberať len krajinami EÚ 10, t.j. CEECs bez Albánska a Chorvátska.

Analýza PZI na Slovensku v kontexte vývoja v ďalších krajinách SVE

Priame zahraničné investície predstavujú jednu z foriem medzinárodných kapitálových pohybov s významnými vplyvmi na národné hospodárstvo. Podľa NBS (2014c) je *priama zahraničná investícia* medzinárodnou investíciou vyjadrujúcou zámer subjektu, ktorý je rezidentom jednej ekonomiky (priamy investor), získať trvalý podiel v podniku so sídlom v inej ekonomike (podnik priamej investície). Zahŕňa úvodnú a všetky následné transakcie medzi dvoma entitami, ako aj transakcie medzi sesterskými podnikmi. Podnik priamej investície môže byť: dcérsky podnik s viac ako 50 % podielom priameho investora na základnom kapitáli alebo hlasovacích právach; pridružený podnik s 10-50 % podielom priameho investora alebo pobočka v 100 % vlastníctve priameho investora. Okrem podielu na základnom kapitáli sú súčasťou PZI reinvestovaný zisk a ostatný kapitál (box 1).

B o x 1

Definície súčastí PZI

Majetková účasť zahŕňa majetkovú účasť v pobočkách, všetky peňažné a nepenažné vklady priameho investora do základného kapitálu dcérskych a pridružených podnikov a iné kapitálové príspevky. Zahŕňa majetkové akcie (s hlasovacím právom aj bez neho) okrem prioritných akcií bez účasti na zisku, ktoré sú zaradené do ostatného kapitálu.

Reinvestovaný zisk sa skladá z podielov priamych investorov – v pomere k majetkovej účasti – na zisku dcérskych a pridružených spoločností, nerozdelenom formou dividend a zisku nevyplácanom priamym investorom.

Ostatný kapitál obsahuje všetky finančné operácie medzi pridruženými podnikmi, požičiavanie a vypožičiavanie finančných prostriedkov – vrátane dlhových cenných papierov a dodávateľských (obchodných) úverov – medzi priamymi investormi, ich dcérskymi, pridruženými podnikmi a pobočkami.

Prameň: NBS, 2014c.

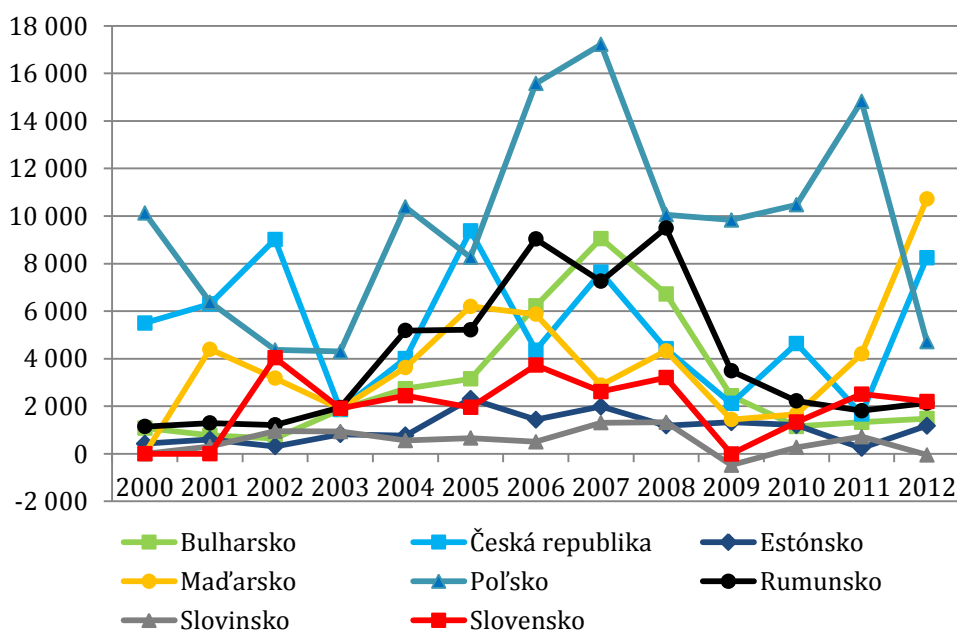
Vývoj prírlevu PZI do SR a iných krajín SVE

Do prírlevu PZI do krajín SVE zasiahla významným spôsobom súčasná finančná kríza a následná hospodárska recesia. Zhoršené makroekonomické prostredie a nižšia likvidita bánk vedú prirodzene k obmedzovaniu

tokov PZI, čo sa v roku 2009 vo väčšej či menšej miere dotklo všetkých porovnávaných krajín (grafy 1, 2 a 3).² Zároveň rastie konkurencia medzi jednotlivými štátmi pri získavaní PZI, pričom vzhľadom na veľmi podobné charakteristiky ekonomík SVE z hľadiska ich atraktivity pre zahraničných investorov bola táto konkurencia už aj v minulosti pomerne silná.

Graf 1

Prílev PZI do vybraných krajín SVE (mil. eur)



Prameň: Spracované podľa údajov Eurostatu (2014).

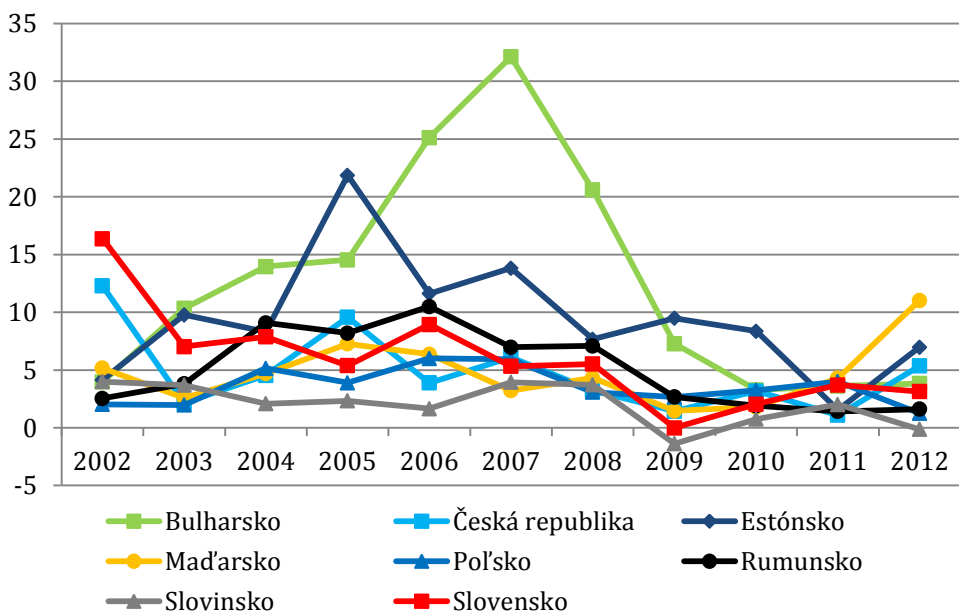
Pri pohľade na prílev PZI zo zahraničia vyjadrený v absolútnych hodnotách dominovalo od začiatku tohto tisícročia Poľsko ako najväčšia ekonomika spomedzi SVE, nasledované Českou republikou a Maďarskom. Pri prepočte prílevu PZI na % HDP (graf 2) sa však na popredné miesta dostávajú Bulharsko a Estónsko a pri prepočte na obyvateľa (graf 3) opäť Estónsko. Vplyvom vypuknutia krízy došlo k zhoršeniu vývoja tokov

² Údaje v grafoch zahŕňajú majetkovú účasť, reinvestovaný zisk aj ostatný kapitál. Údaje za rok 2013 neboli v čase publikovania tejto práce k dispozícii.

PZI zo zahraničia vo väčšine krajín SVE, v niektorých prípadoch až do záporných čísel (najmä Slovinsko, ale aj Slovensko). V nasledujúcich rokoch sa situácia čiastočne zlepšila, ale prílev PZI v mnohých krajinách stále nedosahuje predkrízové úrovne (výnimkou je Maďarsko a Česká republika).

Graf 2

Prílev PZI do vybraných krajín SVE (% HDP)

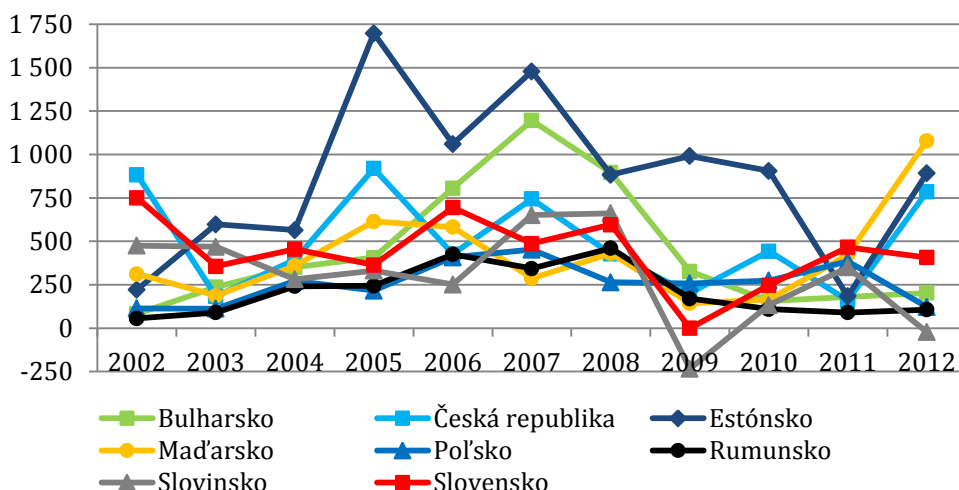


Prameň: Spracované podľa údajov Eurostatu (2014); vlastné výpočty.

Na Slovensko začali PZI prichádzať po zahájení transformácie z centrálne plánovanej na trhovú ekonomiku, pričom prirodzene prevládali privatizačné investície, ktoré napomohli priemyselnú reštrukturalizáciu. Pre prvé roky existencie samostatnej SR bola charakteristická opatrnosť zo strany zahraničných investorov, vo veľkej miere ovplyvnená nestabilným politickým prostredím. Do slovenskej ekonomiky prúdili relatívne nízke objemy PZI, ktoré síce mali rastúci trend, ale stále zaostávali za prílevom do ostatných krajín strednej Európy.³

³ Viac o PZI v SR v období 1993 – 1996 napr. v Brzica (1999).

Graf 3

Prílev PZI do vybraných krajín SVE (eur na obyvateľa)

Prameň: Spracované podľa údajov Eurostatu (2014); vlastné výpočty.

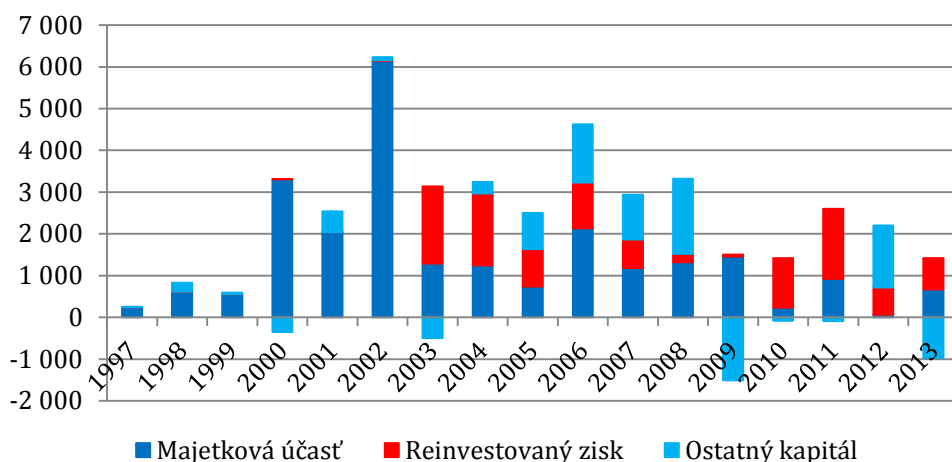
Výraznejší nárast objemu PZI, najmä vo forme majetkovej účasti (graf 4), sa zaznamenal na prelome tisícročí v súvislosti s opatreniami prijatými novou vládou, ktoré viedli k zlepšeniu ekonomickej aj politickej stability. V roku 2001 ťahal PZI v súvislosti s intenzívnymi privatizačnými aktivitami vlády najmä bankový sektor, do ktorého smerovalo približne 60 % celkového objemu prílevu PZI v tomto roku. Privatizácia bola aj za mohutným prílevom investícií vo forme majetkovej účasti do podnikovej sféry (Slovenský plynárenský priemysel, Západoslovenská energetika, Stredoslovenská energetika a i.), ktorá sa v roku 2002 podieľala na príleve PZI vyše 90 %. Prudký pokles PZI v nasledujúcich troch rokoch možno vysvetliť redukciou privatizačných príjmov až po výlučne neprivatizačný prílev majetkového kapitálu v roku 2005. Počnúc rokom 2003 tvoril už značnú časť prílevu PZI na Slovensko reinvestovaný zisk.

V roku 2006 došlo k opätovnému nárastu PZI, predovšetkým v dôsledku vyššieho prílevu majetkového kapitálu v porovnaní s predchádzajúcimi rokmi, ako aj výrazného zvýšenia čistého prílevu PZI vo forme ostatného kapitálu. V tomto roku smerovali PZI výlučne do podnikovej sféry, zatiaľ čo v bankovej sfére došlo k ich poklesu. Na príleve PZI mali vysoký podiel zdroje z privatizácie 66 %-ného podielu Slovenských elektrární talianskou

firmou Enel, ako aj investície do priemyselnej výroby. V nasledujúcom roku, kedy sa žiadna privatizácia neuskutočnila, sa zaznamenal pokles prílevu PZI. V roku 2008 sa zahraniční investori zamerali najmä na automobilový a chemický priemysel. Väčšina investičných projektov sa zrealizovala ešte v priebehu prvého polroka, v druhej polovici roka sa aj na Slovensku začala prejavovať globálna finančná kríza. V rokoch najsilnejšie poznačených krízou (2008 a 2009) sa zároveň zaznamenal nižší reinvestovaný zisk než v predchádzajúcom období.

G r a f 4

Štruktúra PZI v SR v jednotlivých rokoch (mil. eur)



Prameň: Spracované podľa údajov NBS (2014a).

Od prijatia eura v roku 2009 sa očakávalo viacero pozitív pre ekonomiku Slovenska vrátane priaznivých efektov na zahraničný obchod, PZI a následne aj na ekonomický rast a zrýchlenie konvergenčného procesu. Tieto očakávania sa však zatiaľ nenaplnia. Pokiaľ ide o zahraničné investície, predpokladalo sa, že zníženie volatility výmenného kurzu, zníženie nákladov na kapitál a odstránenie transakčných nákladov po prijatí eura bude pozitívne vplyvať na prílev PZI do SR. Ten však v období 2009 – 2013 dosahoval každoročne nižšie hodnoty než v predkrízovom období. Pravdaže nemožno vylúčiť, že v prípade neprijatia jednotnej európskej meny by na Slovensko prichádzalo ešte menej zahraničných investícií. Zároveň je náročné (ak nie nemožné) hodnotiť efekty vstupu do menovej

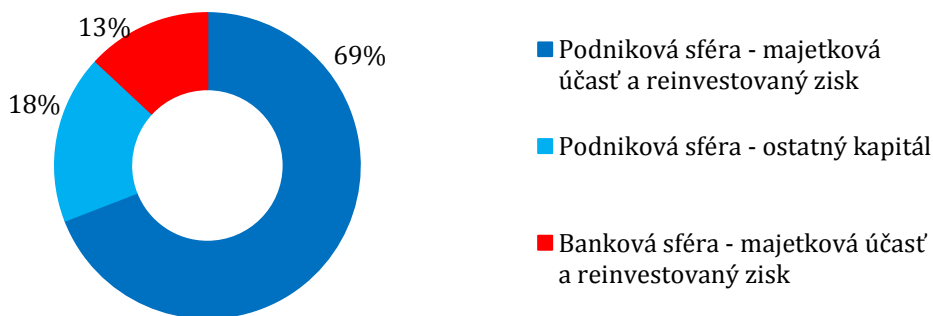
únie na prílev PZI, a to tak vzhľadom na skutočnosť, že k nemu došlo práve v čase vypuknutia krízy, ako aj vzhľadom na to, že na prílev PZI pôsobia popri oficiálnej mene krajiny mnohé ďalšie (a omnoho významnejšie) faktory (Morvay a kol., 2014).

Predkrízová úroveň prílevu PZI do SR nebola dosiaľ dosiahnutá. Po roku 2009, kedy došlo k ich prepadu, bol zaznamenávaný nižší prírastok investícií vo forme majetkovej účasti, ktorá je najvýznamnejšou formou PZI. Zároveň sa však v rokoch 2010 a 2011 vykazoval vyšší reinvestovaný zisk. Na rozdiel od predkrízových rokov, ostatný kapitál (vnútrokoncernové úvery) zaznamenával prevažne záporné saldo, najmä v rokoch 2009 a 2013. Ako uvádza Šestáková (Šikula a kol., 2010), táto forma financovania PZI je vysoko flexibilná a umožňuje pružne stiahnuť peniaze zo zahraničných dcérskych spoločností. Na platobnú bilanciu to môže pôsobiť destabilizujúco, najmä ak sa jedná prevažne o krátkodobé úvery.

Celkový stav PZI na Slovensku dosiahol v roku 2012 objem vyše 42 mld. eur, z ktorých takmer 37 mld. eur je umiestnených v podnikovej sfére, najmä v podobe majetkovej účasti a reinvestovaného zisku, a zvyšných vyše 5 mld. eur v bankovej sfére (graf 5). Takmer 50 % podiel na celkových PZI pritom pripadá na tri najdôležitejšie investorské krajiny, a to Holandsko (8,9 mld. eur), Rakúsko (6,7 mld. eur) a Nemecko (4,9 mld. eur) (NBS, 2014b).

G r a f 5

Štruktúra PZI zo zahraničia v SR podľa sféry investovania (stav k 31.12. 2012)



Prameň: Spracované podľa údajov NBS (2014b); vlastné výpočty.

Odvetvová štruktúra PZI v SR a v iných krajinách SVE

Popri objeme PZI smerujúcom do krajiny je pravdaže dôležitá aj ich štruktúra podľa odvetví, ktorá do istej miery (najmä pokiaľ ide o investície na zelenej lúke) ovplyvňuje aj celkovú štruktúru ekonomiky a jej budúci vývoj. V grafoch v prílohe je možné vidieť štruktúru stavu PZI v jednotlivých krajinách SVE podľa odvetví celkovo, ako aj v rámci priemyselnej výroby a sektora služieb. Porovnáваме stav v roku 2011, pre ktorý boli ako pre posledný dostupné údaje za skúmané krajiny. Pozornosť zameriame na podobné, resp. odlišné črty štruktúry PZI na Slovensku a v ďalších krajinách SVE.

Pre Slovensko je charakteristický relatívne vysoký podiel prílevu PZI do priemyselnej výroby (vyše 30 %), podobne ako pre Českú republiku, Rumunsko a Poľsko (modré grafy). V ostatných porovnávaných krajinách sa podiel priemyselnej výroby na celkovom stave PZI pohybuje väčšinou pod úrovňou 20 %. Na druhej strane podiel PZI smerujúcich do terciárneho sektora je na Slovensku z krajín SVE druhý najnižší (51 %), hneď po Rumunsku. V ďalších krajinách sa pohybuje od 58 až do 78 % (Maďarsko). Pri pohľade na PZI v stavebníctve je zrejmé, že Slovensko vykazuje s spolu s Maďarskom najnižší podiel (1,5 %), na opačnej strane sa nachádza Slovinsko (až 21 %). Slovensko zároveň dosahuje jednoznačne najvyšší podiel PZI v dodávke elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu (15 %).

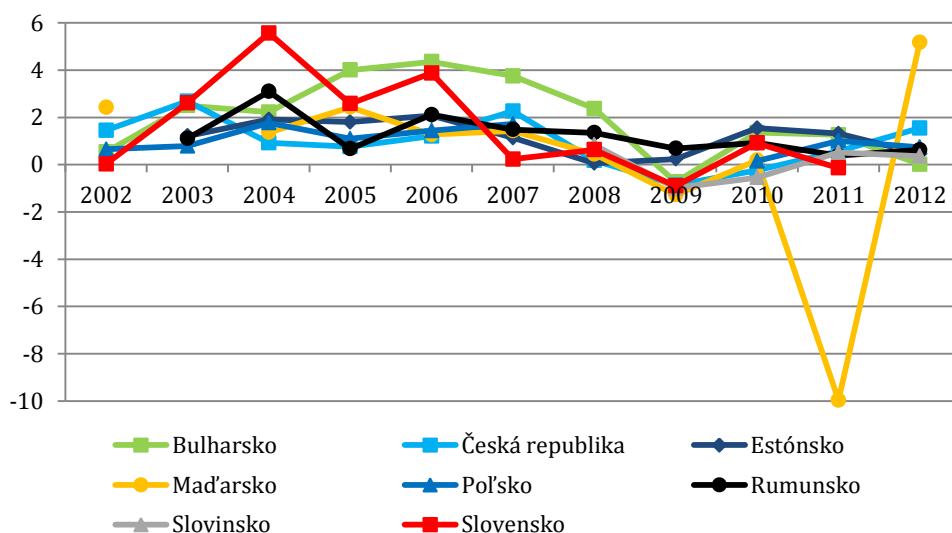
V rámci PZI smerujúcich do priemyselnej výroby (šedé grafy) dominuje na Slovensku výroba kovov a kovových konštrukcií s tretinovým podielom, čo je spolu s Maďarskom najvyšší podiel spomedzi krajín SVE. Na výrobu ropných produktov, chemikálií, farmaceutických výrobkov, gumy a plastu pripadá v SR podiel 23 %, pričom v ďalších štátoch SVE sa tento podiel pohybuje od 6 % v Lotyšsku až po 63 % v Litve. Tretí najvyšší podiel na PZI v priemyselnej výrobe dosahuje na Slovensku výroba motorových vozidiel, návesov, prívesov a ostatných dopravných prostriedkov (17 %), čo je podiel porovnateľný s Poľskom alebo Rumunskom, ale nižší než v Českej republike (27 %). Vo výrobe počítačových, elektronických a optických výrobkov (7 %), ako aj vo výrobe strojov

a zariadení (8 %) patrí Slovensko ku krajinám s vyššími podielmi na PZI v priemyselnej výrobe.

Aj v štruktúre PZI krajín SVE v terciárnom sektore možno pozorovať určité diferencie (oranžové grafy). Na Slovensku dominujú finančné a poisťovacie činnosti (45 %), ktorých podiel je vyšší len v Slovinsku (až 61 %) a tesne nižší v Lotyšsku a v Českej republike. Podiel veľkoobchodu, maloobchodu, opravy motorových vozidiel a motocyklov na PZI v službách je v SR podobný ako v ostatných porovnávaných krajinách, a to okolo 20 %. Pomerne veľké rozdiely existujú v prípade podielov odborných, vedeckých a technických činností na PZI v terciárnom sektore. Pohybujú sa od 3 % v Slovinsku až po 37 % v Maďarsku, ktoré zaznamenalo výrazný prílev PZI do týchto činností práve v porovnávanom roku 2011, v SR je tento podiel na úrovni 8 %. Činnosti v oblasti nehnuteľností dosahujú najvyšší podiel v pobaltských krajinách a v Bulharsku (od 18 do 26 %) a najnižší v Slovinsku a v Maďarsku (9 %), na Slovensku je to 13 %. A napokon podiel odvetvia informácií a komunikácie sa pohybuje od 3 % v Slovinsku po 17 % v Bulharsku, v SR dosahuje 8 % z celkového stavu PZI v službách.

Graf 7

Prílev PZI do priemyselnej výroby vo vybraných krajinách SVE (% HDP)

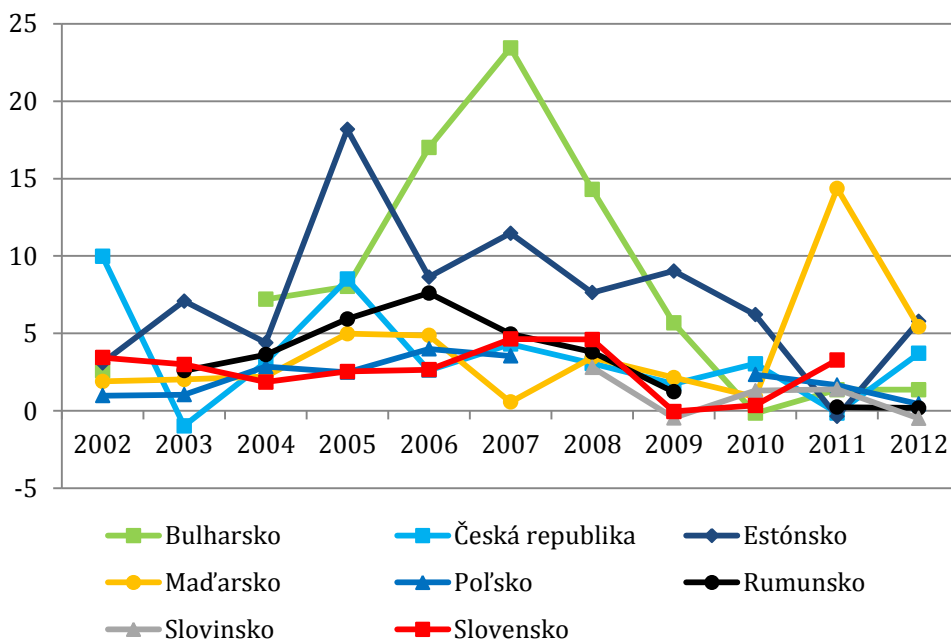


Prameň: Spracované podľa údajov Eurostatu (2014); vlastné výpočty.

Grafy 7 a 8, ktoré zachytávajú vývoj podielu prílevu PZI do priemyselnej výroby a do služieb na HDP krajiny od roku 2002, potvrdzujú dominanciu Slovenska v PZI do priemyselnej výroby v predkrízovom období, ako aj jeho priemernú, resp. v niektorých rokoch až podpriemernú pozíciu z pohľadu prílevu PZI do terciárneho sektora.

G r a f 8

Prílev PZI do sektora služieb vo vybraných krajinách SVE (% HDP)



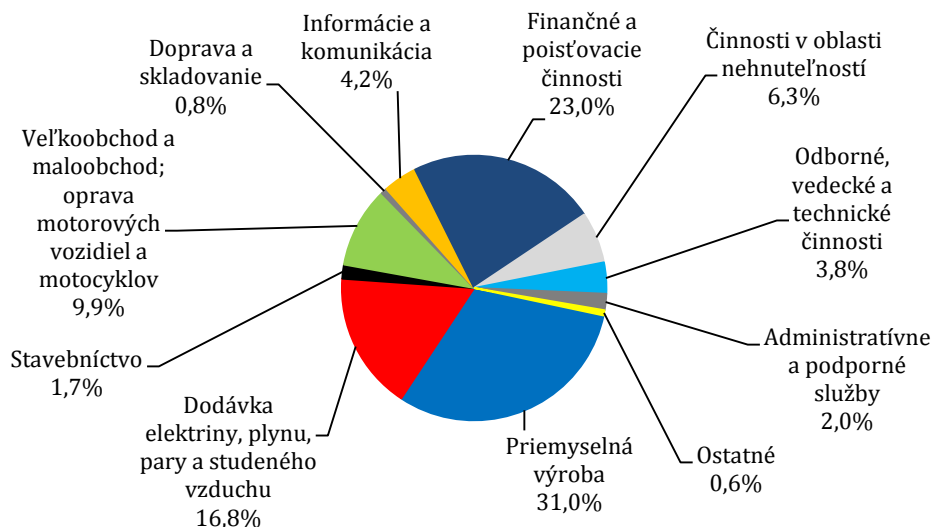
Prameň: Spracované podľa údajov Eurostatu (2014); vlastné výpočty.

Graf 9 vychádzajúci z údajov NBS, ktoré boli k dispozícii aj za rok 2012, znázorňuje celkovú odvetvovú štruktúru PZI v SR s členením aj v rámci sektora služieb. Možno teda zhrnúť, že PZI na Slovensku dosiaľ smerovali najmä do terciárneho sektora (avšak v relatívne menšej miere, než je tomu v ostatných krajinách SVE), do priemyselnej výroby (vo väčšej miere) a do energetiky. Zároveň v rámci sektora služieb dominuje finančné sprostredkovanie nasledované veľkoobchodom a maloobchodom. Vo všetkých týchto odvetviach, s výnimkou veľkoobchodu a maloobchodu, sa zaznamenal vysoký prílev PZI prevažne v súvislosti s privatizačnými

aktivitami. Slovensko má v porovnaní s ďalšími krajinami SVE stále rezervy v sektore služieb, najmä pokiaľ ide o vedecké a technické činnosti.

G r a f 9

Štruktúra PZI v SR podľa odvetví (stav k 31. 12. 2012)



Prameň: Spracované podľa údajov NBS (2014b); vlastné výpočty.

Pri hodnotení odvetvovej štruktúry PZI v SR je pravdaže potrebný komplexný pohľad na pozitíva, ako aj prípadné negatíva prílevu zahraničných investícií do jednotlivých ekonomických činností. Na jednej strane je možné považovať prílev zdrojov zo zahraničia pri nedostatku kapitálu v domácej krajine vo všeobecnosti za priaznivý jav sprevádzaný viacerými pozitívnymi efektmi na ekonomiku. Na druhej strane však treba brať do úvahy aj určité riziká vstupu zahraničných investorov do strategických odvetví hospodárstva, akým je napr. energetika, alebo do finančného sektora, ktorý sa následne stáva zraniteľnejším v prípade zhoršenia situácie v bankovom sektore materských krajín. Zároveň silná orientácia na niektoré odvetvia priemyslu, najmä automobilový a elektrotechnický, zvyšuje zraniteľnosť slovenskej ekonomiky v prípade cyklických výkyvov s negatívnymi dopadmi na celé dodávateľské siete.

Regionálna štruktúra PZI v SR

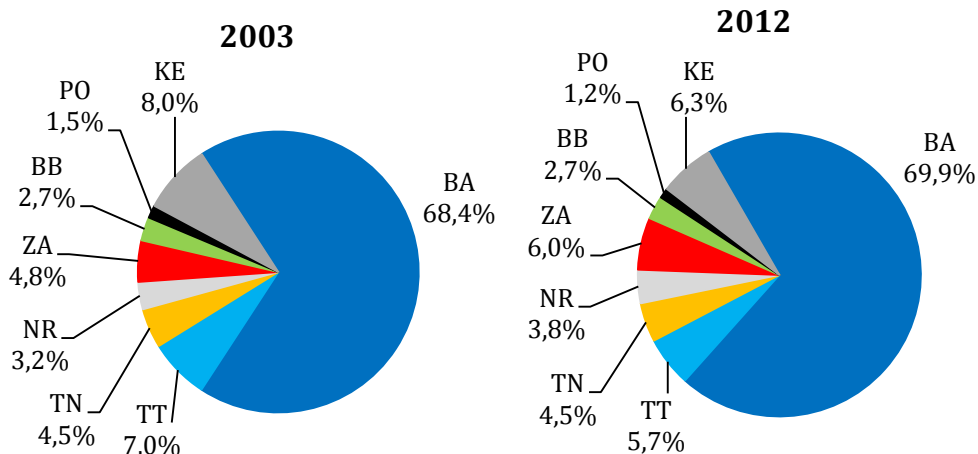
Dominantné postavenie v príleve PZI mal už od začiatku ich vstupu na Slovensko Bratislavský kraj, do ktorého smerovala veľká časť privatiizačných investícií. Okrem toho, že v ňom sídlili viaceré štátne monopoly, má aj veľmi priaznivú geografickú polohu, predstavuje centrum bankových inštitúcií, administratívne a správne centrum, disponuje rozvinutou infraštruktúrou a dostatkom kvalifikovanej pracovnej sily.

Z pohľadu na štruktúru PZI (majetková účasť, reinvestovaný zisk aj ostatný kapitál) v SR podľa krajov v rokoch 2003 a 2012 (graf 10) je evidentné, že regionálne disparity v rozložení PZI sa za týchto deväť rokov napriek snahám výraznejšie podporovať investície smerujúce do zaostalejších regiónov nezmiernili, skôr naopak. Podiel Bratislavského kraja sa zvýšil na necelých 70 %, čo zodpovedá takmer 30 z celkových 42 mld. eur PZI. Najvýznamnejšie vzrástol podiel Žilinského kraja, a to najmä v súvislosti s investíciou juhokórejskej automobilky Kia Motors Slovakia.⁴ Žilinský kraj spolu s Bratislavským (Volkswagen Slovakia) a Trnavským (PSA Peugeot Citroën) prirodzene najviac ťažia z rozvoja automobilového priemyslu na území Slovenska. V menšej miere sa zvýšil podiel Nitrianskeho kraja, podiely Trenčianskeho a Banskobystrického kraja stagnovali a v prípade ostatných krajov došlo k poklesu ich podielu na celkovom stave PZI v SR. V najhoršej pozícii je stále Prešovský kraj s PZI v objeme menej než 0,5 mld. eur.

Podľa analýzy Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO), mapujúcej obdobie rokov 2002 až 2012, sa ukazuje, že pokiaľ ide o počet ukončených investičných projektov v jednotlivých regiónoch Slovenska, je stav relatívne vyrovnaný (graf 11). V posledných rokoch pritom do istej miery rastie záujem investorov o regióny stredného a východného Slovenska. Pohľad na už spomínanú štruktúru objemu PZI však vytvára reálnejší obraz o stave PZI v jednotlivých regiónoch SR.

⁴ Spoločnosť Kia Motors Slovakia ako jeden z najväčších výrobcov na Slovensku sa radí taktiež medzi významných zamestnávateľov a exportérov. Od spustenia sériovej výroby v závere roka 2006 vyrobila na Slovensku viac ako 1,6 milióna automobilov a 2,3 milióna motorov. Závod exportoval najviac automobilov do Ruska (21 %), Veľkej Británie (11 %), Nemecka (10 %), Talianska (5 %) a Španielska (5 %), približne 1,5 % vozidiel bolo určených pre slovenský trh. Spoločnosť aktuálne zamestnáva približne 3 800 zamestnancov.

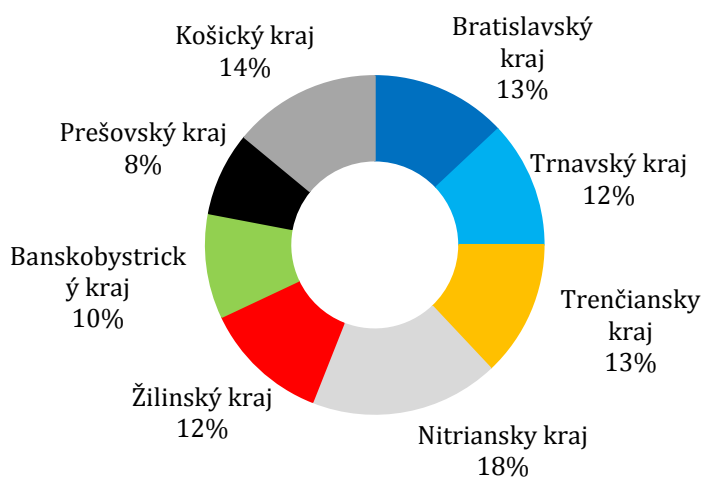
Graf 10

Regionálna štruktúra PZI v SR (stav k 31. 12. 2003 a 31. 12. 2012)

Legenda: BA – Bratislavský kraj, TT – Trnavský kraj, TN – Trenčiansky kraj, NR – Nitriansky kraj, ZA – Žilinský kraj, BB – Banskobystrický kraj, PO – Prešovský kraj, KE – Košický kraj.

Prameň: Spracované podľa údajov NBS (2014b); vlastné výpočty.

Graf 11

Počet ukončených investičných projektov v rokoch 2002 – 2012 podľa regiónu

Prameň: SARIO (2014).

Vzhľadom na pretrvávajúce regionálne disparity je nevyhnutné permanentne zlepšovať podmienky pre prívlev PZI aj do menej rozvinutých

regiónov Slovenska, a to aj s pomocou prostriedkov zo štrukturálnych fondov (najmä rozvoj dopravnej infraštruktúry, podpora vzdelávania, výskumu a vývoja). Domnievame sa však, že podstatným východiskom pre zlepšenie regionálnej štruktúry PZI je zároveň vytváranie priaznivých podmienok pre investorov na celoslovenskej úrovni.

Faktory vplývajúce na prílev PZI do SR

Zahraničný investor sa pri umiestnení svojej investície do konkrétnej krajiny rozhoduje vo veľkej miere na základe charakteristík hostiteľskej ekonomiky. Patria medzi ne najmä nasledovné:

- veľkosť trhu a geografická poloha krajiny
- výška nákladov na výrobné faktory
- úroveň vzdelávacieho systému
- kvalita pracovnej sily
- kvalita podnikateľského prostredia
- úroveň dopravnej infraštruktúry
- ekonomická a politická stabilita krajiny
- členstvo v integračných zoskupeniach
- systém investičných stimulov

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) uvádza medzi top dôvodmi prečo investovať na Slovensku nasledovné:

- bezpečné investičné prostredie: politická a ekonomická stabilita
- priaznivá geografická poloha v srdci Európy s veľkým exportným potenciálom
- líder regiónu strednej Európy v produktivite práce a umiestnenie v top 10 krajín s najusilovnejšou pracovnou silou podľa OECD
- vysoká adaptabilita pracovníkov na rôzne podnikové kultúry a typy vedenia
- oficiálna mena euro
- veľká ponuka priemyselných priestorov
- kontinuálny rast siete infraštruktúry
- atraktívne investičné stimuly

Jednotlivé faktory môžu k rozhodnutiam rôznych zahraničných investorov prispievať v rozličnej miere v závislosti od cieľov investora či od odvetvia, v ktorom pôsobí. Slovenský trh je síce malý, avšak veľkou výhodou SR je jej geografická poloha umožňujúca zásobovať blízke trhy európskych krajín. Silnou motiváciou pre investorov zo zahraničia bola už v minulosti pomerne lacná slovenská pracovná sila, ktorá podporovala smerovanie PZI najmä do odvetví náročných na prácu, s nižšou mierou pridanej hodnoty. Ako uvádza Šestáková (2008), je možné, že niektorí zahraniční investori v budúcich rokoch presunú pracovne náročné aktivity do krajín s lacnejšou pracovnou silou. Špičkoví zahraniční investori, ktorí zohrávajú kľúčovú úlohu v rozvoji priemyselnej výroby, exportu a v investíciách, sú však už do takej miery „ponorení“ do slovenskej ekonomiky (napojenie na sieť dodávateľov, význam lokalizácie Slovenska z hľadiska zásobovania okolitých trhov, rozsah doterajších investícií do hmotného investičného majetku a do ľudského kapitálu v SR a i.), že ani pri určitom zvýšení úrovne miezd, resp. iných dočasných zmenách v podmienkach podnikania, neodídu zo Slovenska. V minulosti boli z pohľadu nákladov na výrobné faktory komparatívnou výhodou Slovenska aj ceny energie, situácia sa však v posledných rokoch zmenila a SR sa v súčasnosti zaraduje medzi členské štáty EÚ s najvyššími cenami energie.

Slovensko je však atraktívne relatívne kvalifikovanou pracovnou silou⁵ s vysokou produktivitou práce, od roku 2010 najvyššou spomedzi krajín SVE. V roku 2013 dosiahla relatívna produktivita práce v SR úroveň takmer 83 % priemeru EÚ 28, nasledovaná Slovinskom (81 %), Litvou (75 %), Poľskom (74 %) a Českou republikou (72 %) (Eurostat, 2014). Zároveň je ale kvalita vzdelávacieho systému SR relatívne nízka, a teda existuje veľký priestor pre ďalší rozvoj ľudského kapitálu, čo by zvyšovalo aj atraktívnosť Slovenska pre zahraničných investorov.

Pokiaľ ide o členstvo v integračných zoskupeniach, možno pozorovať, že obdobie integrácie do EÚ prinieslo Slovensku pomerne silný prílev PZI, ktorý viedol k zvýšeniu exportnej výkonnosti ekonomiky. Trval však len od obdobia tesne pred vstupom SR do EÚ do roku 2006, resp. do nástupu

⁵ Brzica (1999) konštatoval už v analýze vplyvu nákladovej štruktúry na PZI v SR v období 1993 – 1996, že nízke náklady práce na Slovensku sú v kontraste s pomerne vysokou vzdelanosťou obyvateľstva.

krízy v roku 2008. Ako sme už spomínali v prvej časti tejto kapitoly, prijatie jednotnej európskej meny v roku 2009 očakávania zvýšeného prílevu PZI nenaplnilo.

Ďalej budeme venovať pozornosť faktoru uvedenému na poslednom mieste zoznamu - investičným stimulom pre zahraničných investorov. Okrem investičných stimulov zameraných na zvýšenie atraktívnosti krajiny ako celku pre všetkých (aj domácich) investorov môže štát podporovať prílev PZI do určitých, menej rozvinutých regiónov v záujme znižovania regionálnych rozdielov alebo do určitých odvetví hospodárstva, napríklad v záujme posunu smerom k znalostnej ekonomike. Na Slovensku sa investičné stimuly zahraničným investorom začali poskytovať po roku 2000, keďže dovtedy neexistovala legislatíva, ktorá by túto oblasť upravovala.⁶ Do polovice roka 2014 bolo v SR poskytnutých vyše 150 takýchto investičných stimulov.

Poskytovanie fiškálnych stimulov (ako sú napr. daňové zvýhodnenia PZI vo forme daňových prázdnin alebo daňových úľav) a finančných stimulov (príspevky na tvorbu pracovných miest, dotácie a i.) pre zahraničných investorov je však diskutabilné; nie z pohľadu ich dôležitosti pre rozhodovanie zahraničného investora o výbere krajiny, do ktorej umiestni svoje investície, ale z pohľadu ekonomickej efektívnosti stimulov pre hostiteľskú krajinu. Investičné stimuly totiž znamenajú aj zníženie príjmov verejných financií (fiškálne stimuly), resp. zvýšenie ich výdavkov (finančné stimuly), zatiaľ čo ich prínosy (národohospodárskeho charakteru, pre regionálny rozvoj či z hľadiska želaných štruktúrnych zmien v ekonomike), a tým aj návratnosť, sú často veľmi ťažko kvantifikovateľné. Zároveň je závažnou skutočnosťou, že takéto zvýhodnenie zahraničných

⁶ V minulosti upravoval poskytovanie investičných stimulov v SR zákon 565/2001 Z. z. (*Zákon o investičných stimuloch*). V súčasnosti je to zákon 561/2007 Z. z. (*Zákon o investičnej pomoci a o zmene a doplnení niektorých zákonov*). Upravuje vymedzenie pojmov; podmienky poskytnutia investičnej pomoci pre priemyselnú výrobu, technologické centrá, centrá strategických služieb a pre cestovný ruch; ďalej proces schvaľovania investičnej pomoci; povinnosti oboch strán, ako aj výkon kontroly. V roku 2013 a následne aj v roku 2014 schválila vláda SR zmenu pravidiel pre investičnú pomoc. Došlo k zníženiu limitu minimálnej výšky investície; najvyššie stimuly môžu získať investičné projekty, ktoré smerujú do odvetví s vysokou pridanou hodnotou, a zároveň do zaostalých regiónov Slovenska, čo znamená, že výška pomoci sa naďalej odvíja od miery nezamestnanosti v danom regióne. Jednotlivé okresy SR sú rozdelené do zón pre určenie minimálnej výšky investície, ako aj pre určenie výšky investičnej pomoci.

investorov je súčasne znevýhodnením domácich investorov, ktorí môžu byť nútení obmedziť svoje investície či prepustiť svojich zamestnancov.

Podľa Vlachynského (2013) sú investičné stimuly drahým nástrojom s nejasnými výsledkami. Na ich objeme vo výške takmer 1,4 mld. eur (2002 – 2012) majú najvyšší podiel úľavy na dani z príjmu právnických osôb, ďalej dotácie na hmotný a nehmotný investičný majetok, príspevky na vytvorené pracovné miesta (priemerný náklad na jedno vytvorené pracovné miesto dosahuje až vyše 30 000 eur), príspevky na rekvalifikáciu a napokon prevod majetku za cenu nižšiu, než je trhovú cenu. Od roku 2011 sa investičná pomoc poskytuje prioritne vo forme daňovej úľavy. Ako navrhuje Vlachynský, súčasné nastavenie investičných stimulov je možné nahradiť nižšou sadzbou dane z príjmov právnických osôb alebo progresívnym poklesom odvodov pre nízko príjmových zamestnancov (podľa želaného cieľa). Zároveň uvádza, že ako vyplýva zo skúseností z iných krajín, podobné nahradenie investičných stimulov vedie väčšinou k zvýšeniu prílevu PZI.

Z pohľadu aktívnej fiškálnej politiky navrhuje Okáli (2013) všeobecné poskytovanie daňových úľav pre podniky, ktoré by sa striktne viazalo na zamestnávanie nových pracovníkov, pričom by musela byť splnená aj podmienka získania dodatočného dopytu na produkciu dodatočných pracovníkov (t.j. vývoz prírastku produkcie do zahraničia, resp. jeho umiestnenie na domácom trhu pri súčasnom znížení dovozu). Tento nástroj by bol uplatniteľný v prípade všetkých podnikov a zároveň by bol cielenejší než plošné zníženie sadzby dane z príjmov právnických osôb. Podobne ďalší (napr. Šikula a kol., 2009; Kučera a kol., 2010) konštatujú, že pravidlá poskytovania investičných stimulov by mali byť rovnaké pre domáce i zahraničné firmy.

Ako ďalej konštatuje Vlachynský, investičné stimuly pre zahraničných investorov okrem iných negatívnych efektov (poškodzovanie konkurencie, „kradnutie“ vysokokvalifikovaných zamestnancov, deformácia štruktúry investície, reťazenie stimulov) deformujú aj štruktúru ekonomiky. Ako príklad uvádza presmerovanie veľkej časti zdrojov do automobilového priemyslu, čo znamenalo obmedzenie rozvoja iných odvetví, pričom koncentrácia na export cyklických odvetví, akými sú automobilový

a elektrotechnický priemysel, navyše zvyšuje nestabilitu produkcie slovenského hospodárstva.

V predchádzajúcej časti tejto kapitoly sme ukázali, že Slovensko sa vyznačuje pretrvávajúcimi a pomerne výraznými regionálnymi rozdielmi aj v príleve PZI. Podľa agentúry SARIO sú investičné stimuly jedným z nástrojov, ktoré by mali motivovať investorov, aby umiestnili svoje nové prevádzky prioritne v menej rozvinutých regiónoch, t.j. v oblastiach s vyššou mierou nezamestnanosti. Viacerí autori, napr. aj Kučera a kol. (2010) však konštatujú, že investičné stimuly neprispievajú k znižovaniu regionálnych disparít a upozorňujú, že ak investor takéto stimuly využije, môže sa jednať o tzv. stimulovú turistiku, t.j. investor sa po dočerpaní investičných stimulov môže presunúť za ďalšími stimulmi do inej lokality.

Domnievame sa preto, že racionálnejším spôsobom zvyšovania atraktívnosti zaostalejších regiónov, ale aj celého Slovenska pre investorov je zameranie sa prioritne na iné faktory podporujúce prílev PZI, než je poskytovanie investičných stimulov pre vybraných zahraničných investorov. Ide najmä o celkové zlepšovanie podnikateľského prostredia a infraštruktúry, zlepšovanie inovačného a vzdelávacieho systému, znižovanie daňového zaťaženia⁷, najlepšie vo väzbe na príspevok podnikov k vytváraniu pracovných miest a k rastu inovačnej výkonnosti. Veľkým pozitívom takéhoto prístupu je skutočnosť, že by nediskriminoval domáci podnikateľský sektor.

Efekty PZI na ekonomiku SR

Priame zahraničné investície nielenže prispievajú k vytváraniu ekonomických väzieb s ostatnými krajinami sveta, ale prostredníctvom svojich priamych a nepriamych vplyvov tiež významne ovplyvňujú výkonnosť a štruktúru ekonomiky. Vzhľadom na to, že Slovensko má malý trh, prichádzajúci zahraniční investori sú prevažne proexportne orientovaní, čo má výrazný vplyv osobitne na exportnú štruktúru ekonomiky SR.

⁷ Daň z príjmov právnických osôb sa od začiatku roka 2013 zvýšila z 19 na 23 %, čím sa stala najvyššou v rámci krajín Vyšehradskej štvorky. Túto skutočnosť nezmenilo ani jej zníženie na 22 % od 1. januára 2014.

Prílev PZI do krajiny má na jednej strane priame efekty na konkrétnu firmu. Môže znamenať nielen transfer finančných zdrojov, ale aj transfer technológií a know-how v oblasti manažmentu, nárast produkcie, pridanej hodnoty, konkurenčnej schopnosti, produktivity, kvalifikácie pracovnej sily, nárast zamestnanosti (najmä v prípade investícií na zelenej lúke) alebo aspoň jej udržanie, ako aj získanie prístupu na nové zahraničné trhy a nárast exportu.

Zároveň sa však prejavujú aj nepriame efekty PZI, ktoré pôsobia na odvetvie, región alebo celú ekonomiku hostiteľskej krajiny s vplyvom na objem produkcie a exportu, produktivitu, konkurencieschopnosť proexportne orientovaných odvetví, saldo obchodnej a platobnej bilancie, technologický rozvoj, štruktúru ekonomiky, zamestnanosť a rozvoj ľudského kapitálu, a tým na celkový rast ekonomickej výkonnosti. V prípade rozvinutého domáceho podnikateľského sektora môžu tieto efekty veľmi významným spôsobom zvyšovať celkový prínos PZI v krajine. Ako konštatuje Šestáková (2008), nestačí len vytvárať celkovo priaznivé podmienky pre investície – domáce i zahraničné, dôležité je podporovať vznik a rozvoj domácich, najmä inovačných firiem a rozličnými formami im pomáhať, aby boli schopné využiť výhody kooperácie so zahraničnými firmami a rozvíjať aj vlastný inovačný potenciál. Pozitívnymi efektmi PZI môžu byť aj zosilnenie konkurenčného prostredia, zlepšenie podnikateľského prostredia, ďalší rozvoj domáceho podnikateľského sektora a regionálny rozvoj.

Aj Fífeková (2008) potvrdzuje, že rozsah, možnosti a rýchlosť preberania nových technológií prostredníctvom PZI sú popri charakteristike investujúcich firiem vo veľkej miere dané podmienkami v hostiteľskej krajine. Determinanty na úrovni samotnej zahraničnej investície zahŕňajú napr. geografickú lokalizáciu investora, odvetvie a formu vstupu investora, zatiaľ čo medzi determinanty na národohospodárskej úrovni možno zaradiť technologickú medzeru, absorpčnú kapacitu hostiteľskej krajiny a mieru zahraničnej prítomnosti. Priaznivý vplyv na rozsah spillover efektov má lokalizácia investora v blízkosti domácich podnikov, ako aj vstup investora do high-tech odvetví a aliancie s domácim partnerom. Technologická medzera by nemala byť ani príliš veľká, čo by znamenalo,

že domáce firmy nedokážu využiť prítomnosť zahraničných investorov k získaniu spillover efektov, a na druhej strane ani príliš malá, čo zase znamená malý priestor na učenie sa. Absorpčná kapacita súvisí s celkovou ekonomickou úrovňou krajiny, najmä s úrovňou ľudských zdrojov, ale aj s technologickou úrovňou a s úrovňou infraštruktúry.

Lábaj (2014) skúma tzv. *dodávateľské a odberateľské spillover efekty*⁸ z PZI na Slovensku do roku 2009 a identifikuje odvetvia, ktoré sú hlavnými „dodávateľmi“ a „odberateľmi“ spillover efektov z PZI. Podľa jeho výpočtov na základe input-output tabuliek pre SR a údajov o PZI dodávateľské spillover efekty do ostatných odvetví šírili najmä finančné služby a sieťové odvetvia. Na druhej strane výroba motorových vozidiel, stavby a práce na inžinierskych stavbách boli významnými odvetviami z pohľadu odoberania efektov z PZI prostredníctvom vstupov produktov do medzispotreby.

Otázkou vplyvov PZI na pridanú hodnotu generovanú odvetviami prijímajúcimi tieto investície v SR sa zaoberá Habrman (Šikulová a kol., 2014). Porovnanie odvetví s najvyšším prílevom PZI a odvetví s najväčším nárastom vytvorenej pridanej hodnoty poukazuje na veľmi slabú koreláciu. Len šesť z pätnástich odvetví, ktoré zaznamenali najvyšší prílev PZI, dokázalo zvýšiť svoj podiel na celkovej pridanej hodnote. Z tohto pohľadu zaznamenali najväčšie prínosy z prílevu PZI odvetvia výroby motorových vozidiel a výroby PC, elektrických a optických zariadení, čo možno zdôvodniť skutočnosťou, že v uvedených odvetviach išlo najmä o investície na zelenej lúke rozširujúce výrobu. Naopak v mnohých ďalších odvetviach (napr. energetika, petrochemický priemysel) dochádza skôr k zmene vlastníctva už existujúcich firiem, a teda rozvojový efekt na výrobu je obmedzený.

Prílev PZI má priaznivé priame a (často krát najmä) nepriame vplyvy na vývoj zamestnanosti. Tieto je však veľmi náročné analyzovať, keďže sa jedná o komplexný vzťah, kde PZI sú jedným z mnohých faktorov ovplyvňujúcich zamestnanosť. Potvrdzuje to aj Dudáš (2013), ktorý pomocou

⁸ Dodávateľské spillover efekty sú efekty PZI z jedného odvetvia na druhé prostredníctvom dodávok svojich produktov ako vstupov do výrobného procesu v iných odvetviach. Odberateľské spillover efekty sú typické pre odvetvia, ktoré využívajú ako vstup do svojho výrobného procesu produkty z iných odvetví, v ktorých sú stelesnené efekty z PZI.

nástrojov štatistickej analýzy skúmal vzťah prílevu PZI a vývoja nezamestnanosti na Slovensku v rokoch 1993 – 2011. Nezískal pritom presvedčivý empirický dôkaz o existencii pozitívneho vplyvu prílevu PZI na nezamestnanosť v SR. Na národnej úrovni to možno vysvetliť veľkými výkyvmi v nezamestnanosti v dôsledku turbulentného hospodárskeho vývoja v skúmanom období, ako aj prevahou prílevu privatizačných PZI so slabým efektom na redukcii miery nezamestnanosti. Na základe zhodnotenia úspešnosti regiónov z pohľadu prílevu PZI a z pohľadu najnižšej nezamestnanosti pozoruje priaznivý vplyv vstupu konkrétnych zahraničných investorov v konkrétnych okresoch (napr. Samsung v Galante, PSA Peugeot Citroën v Trnave). Pravdepodobnosť výraznejšieho vplyvu PZI na tvorbu pracovných miest je pravdaže vyššia v prípade investícií na zelenej lúke a v prípade rozširovania kapacít už etablovaných zahraničných investorov.

V neposlednom rade PZI vo významnej miere ovplyvňujú formovanie odvetvovej a sektorovej štruktúry ekonomiky, či už v pozitívnom alebo v negatívnom smere. V prípade Slovenska sa prostredníctvom PZI stal kľúčovým automobilový priemysel, v ktorom je SR svetovým lídrom z pohľadu počtu vyrobených automobilov na 1000 obyvateľov. Na automobilový priemysel nadviazalo mnoho ďalších podnikateľských aktivít (strojárstvo, hutníctvo, elektrotechnický priemysel a i.). Charakter efektov súvisiacich s takouto koncentráciou PZI v cyklickom odvetví sa pravdaže mení s hospodárskym cyklom. Zatiaľ čo v čase silného hospodárskeho rastu boli efekty PZI v automobilovom priemysle na slovenskú ekonomiku (ekonomický rast, zamestnanosť, export, atď.) veľmi pozitívne, v krízovom období spojenom s poklesom dopytu v odberateľských krajinách boli efekty dočasne opačné (napr. znižovanie počtu pracovných miest). Ako sme už spomínali, takáto koncentrácia PZI v jednom alebo v niekoľko málo odvetviach zároveň brzdí rozvoj iných odvetví.

Priame zahraničné investície môžu mať na hostiteľskú ekonomiku aj iné negatívne efekty. Tie môžu spočívať napr. v repatriácii ziskov, zhoršení pozície domáceho podnikateľského sektora (konkurenčné podniky, resp. nevyužívaní domáci dodávatelia) a vzniku tzv. *duálnej ekonomiky* (silne podporované a úspešné zahraničné firmy verzus oslabené domáce podniky), v raste nezamestnanosti v krajine v dôsledku nižšej náročnosti výroby

na prácu alebo vo zvyšovaní závislosti na zahraničných investoroch a ich dominancii v niektorých odvetviach. Ako sme už spomínali, v súvislosti s investičnými stimulmi sa znižujú daňové príjmy, resp. zvyšujú rozpočtové výdavky, čo so sebou prináša aj náklady alternatívnych príležitostí.

Hospodárska politika SR by sa mala zameriavať na podporu prílevu PZI do odvetví, v ktorých je najväčší potenciál pre vznik priamych aj nepriamych efektov na ekonomiku. Prioritné sledovanie cieľa vytvorenia čo najvyššieho počtu pracovných miest možno označiť ako krátkozraké. Zároveň by bolo prospešné tak z hľadiska efektov PZI, ako aj z hľadiska stability domácej ekonomiky v čase nepriaznivých cyklických výkyvov, smerovať PZI v rámci možností vyvážené do viacerých odvetví, najlepšie do odvetví s vysokou pridanou hodnotou.

Bariéry priaznivejšieho vplyvu PZI na ekonomiku SR

Vplyv PZI na hostiteľskú ekonomiku závisí vo veľkej miere od odvetvia, do ktorého PZI smerujú. Iné efekty na národnú ekonomiku bude mať investícia do priemyselnej výroby s relatívne nízkou pridanou hodnotou než investícia do high-tech odvetvia. Pravdaže, nie je jednoduché získať PZI do odvetví s vysokou pridanou hodnotou a súčasne aj čo najväčšie priame a najmä nepriame efekty z nich. V záujme čo najlepšieho využitia potenciálnych efektov PZI je nevyhnutné zvyšovať absorpčnú kapacitu ekonomiky, najmä rozvojom ľudských zdrojov a technologickej úrovne. Zároveň je žiadatel'ný vyvážený prílev PZI do jednotlivých odvetví, aby v prípade prevahy zahraničných investorov v určitom odvetví nedochádzalo k vytláčaniu domácich podnikov.

Slovensko má ešte značné rezervy, pokiaľ ide o využitie možných efektov PZI na ekonomiku, vrátane efektov plynúcich z rozvoja automobilového priemyslu. Ďalej sa sústredíme najmä na bariéry priaznivejšieho vplyvu PZI na ekonomiku SR, ktoré sú vo väčšej miere ovplyvniteľné opatreniami domácej hospodárskej politiky. Nasledovné oblasti, v ktorých sú stále výrazné rezervy, úzko súvisia aj s determinantmi uvedenými v tretej časti tejto kapitoly:

Domáci podnikateľský sektor

Domáci podnikateľský sektor je už dlhodobo slabý, z veľkej časti podkapitalizovaný a málo inovatívny, čo znižuje jeho absorpčnú kapacitu, a teda možnosti pre technologické spillover efekty. Z hľadiska pridanej hodnoty na jedného zamestnanca je výkonnosť domácich podnikov, ktoré v menšej miere pôsobia v technologicky a poznatkovo náročných odvetviach ekonomiky, v porovnaní so zahraničím kontrolovanými podnikmi približne polovičná (Gabrielová, 2013).

V záujme ďalšieho rozvoja slovenskej ekonomiky je, aby boli domáce podniky schopné čeliť konkurencii zahraničných investorov, resp. stať sa spolu s nimi súčasťou dodávateľsko-odberateľských sietí. To však vyžaduje výraznejšiu a zároveň dlhodobú podporu domáceho podnikateľského sektora, vyššie investície do výskumu a vývoja, nových technológií a ľudských zdrojov a zvyšovanie kvality podnikateľského prostredia ako takého. Netreba snáď zdôrazňovať, že existencia silných domácich firiem je nevyhnutným predpokladom posunu do štádia rozvoja, v ktorom sa už domáce podniky samy stávajú aktívnejšími v investovaní v zahraničí.⁹

Systém výskumu a vývoja, inovačný systém

V inovačných aktivitách Slovensko značne zaostáva za vyspelými ekonomikami. Dôvodmi sú neefektívny národný inovačný systém, absentujúca realizácia inovačnej politiky, slabá inovačná aktivita súkromného sektora a v medzinárodnom porovnaní podpriemerné výdavky na výskum a vývoj. Technologická medzera medzi Slovenskom a investorskými krajinami je relatívne veľká a v SR sa uskutočňuje nízky podiel výskumu a vývoja, čo zoslabuje rozsah nepriamych efektov PZI na ekonomiku. Je oveľa pravdepodobnejšie, že zahraniční investori umiestnia výskumno-vývojové aktivity do krajiny s rozvinutým národným inovačným systémom než do krajiny, v ktorej tento systém funguje nedostatočne, aj keď konkrétny výskum a vývoj ďalej orientujú v súlade so svojimi strategickými

⁹ Ide o tretiu fázu hospodárskeho rozvoja z pohľadu PZI podľa Dunninga (2002), v ktorej už domáce firmy získali dostatočné skúsenosti v medzinárodnom podnikaní, dochádza k rastu miezd v krajine a komparatívna výhoda lacnej pracovnej sily sa stráca. Namiesto nej však nastupujú nové výhody ako technologický rozvoj alebo moderná infraštruktúra a objem odlevu PZI sa približuje k objemu ich prílevu.

zámermi. Podporovať vo väčšej miere výskum, vývoj a vedu je pravdaže pre SR kľúčové nielen pre zvýšenie atraktivity v očiach zahraničných investorov, ale v záujme progresu vo vytváraní znalostnej ekonomiky ako takej.

Keďže financovanie výskumu a vývoja v slovenských podnikoch je stále nedostatočné, je žiaduce, aby sa v tejto oblasti posilnila aj angažovanosť verejných financií, pravdaže s ohľadom na ich možnosti. Nástrojom fiškálnej politiky v tomto smere by mohlo byť znižovanie základu dane z príjmov právnických osôb o časť nákladov vynaložených podnikmi na výskum a vývoj (Okáli, 2013).

Vzhľadom na stále rastúci význam automobilového priemyslu v slovenskej ekonomike je potrebné podporovať domáce výskumno-vývojové činnosti aj v tejto oblasti. Ako uvádza Lábaj (2014), automobilový priemysel okrem iného tvorí dôležitú súčasť využívania technológií z oblasti nanoelektroniky, zabudovaných systémov, vodíkových a palivových článkov, ako aj fotovoltických technológií. Zvýšená inovačná aktivita v tejto oblasti, spolu s očakávaným upevňovaním vzájomnej zrástnosti automobilového priemyslu s inými výrobnými činnosťami, by umožnila, aby bol automobilový priemysel v budúcnosti súčasťou jadra národného inovačného systému SR. Vyžaduje to však aj rozširovanie spolupráce priemyslu a domácej výskumnej základne.

Vzdelávací systém a štruktúra pracovnej sily

Komparatívna výhoda lacnej pracovnej sily nie je výhodou, o ktorú by sa ekonomika mohla opierať v dlhodobom horizonte. Popri nej je potrebné zvyšovať kvalifikovanosť a flexibilitu pracovnej sily, čoho nevyhnutným predpokladom je rast kvality vzdelávacieho systému vrátane systému celoživotného vzdelávania. Vzdelávací systém SR však značne zaostáva (nielen) za vyspelejšími ekonomikami, a to tak z hľadiska kvality vzdelania, ako aj z hľadiska úrovne jeho dosiahnutia. Jeho slabinou je zároveň veľmi nízke financovanie.

Úroveň vzdelania pracovnej sily v hostiteľskej krajine je základom na určenie použiteľnej technológie zo strany zahraničného investora. Zahraničím kontrolované podniky, ktoré pôsobia na Slovensku, ponúkajú o niečo vyššie mzdy ako domáce podniky, čo znamená, že získavajú kvalifikovaných pracovníkov pomerne ľahko. Zároveň je však žiaduce, aby

štruktúra a kvalifikácia absolventov škôl bola v súlade s potrebami zamestnávateľov, a teda aj s požiadavkami zahraničných investorov. Určitým negatívom Slovenska ako destinácie pre zahraničné investície je totiž nedostatok pracovných síl požadovanej kvalifikácie (napr. absolventov vysokých škôl technického a prírodovedného zamerania alebo absolventov stredných odborných škôl¹⁰) a zároveň ich relatívne nízka mobilita, ktorá v určitej miere bráni rovnomernejšiemu regionálnemu rozloženiu PZI. Zvyšovanie kvality vzdelávacieho systému pravdaže vyžaduje aj vyššie financovanie. Avšak v procese štruktúrnych zmien, ktorými by mala slovenská ekonomika prejsť, ak je cieľom zvyšovanie jej konkurencieschopnosti a ďalší pokrok v konvergencii k vyspelejším ekonomikám, je vyššia kvalita vzdelávania nevyhnutným predpokladom.

Dopravná infraštruktúra

Hoci sa úroveň infraštruktúry na Slovensku postupne zvyšuje, v niektorých regiónoch je ešte stále jednou z najväčších bariér vyššieho prírlevu PZI, resp. lokálneho rozvoja subdodávateľských sietí napr. pre automobilový priemysel.¹¹ Ďalší rozvoj dopravnej infraštruktúry by mohol ešte viac posilniť aj existujúcu komparatívnu výhodu spočívajúcu v priaznivej geografickej polohe SR. V tomto smere je príležitosťou, ktorú by Slovensko mohlo využívať vo väčšej miere, efektívnejšie čerpanie prostriedkov z fondov EÚ v rámci operačného programu Doprava.

Ceny energie pre priemyselných výrobcov

Slovensko v súčasnosti patrí medzi štáty EÚ s najvyššími cenami energie pre priemyselných výrobcov. Za týmto vývojom je používaná schéma financovania výroby elektriny z obnoviteľných zdrojov. Súčasné vysoké koncové ceny elektrickej energie znižujú konkurencieschopnosť slovenského (najmä energeticky náročného) priemyslu, odrádzajú domácich aj zahraničných investorov a môžu viesť až k odlevu PZI.¹²

¹⁰ V rámci potrieb automobilového priemyslu by malo lepšej pripravenosti absolventov škôl pre prax pomôcť tzv. *duálne vzdelávanie* na stredných školách, vhodným pomerom kombinujúce teóriu s praxou.

¹¹ Vytváranie priaznivejších podmienok pre domácich dodávateľov by pomohlo znižovať objemy dovozu pre potreby automobilového priemyslu, čo by sa odzrkadlilo aj v ďalšom zlepšení obchodnej bilancie SR.

¹² Ďalšie pôsobenie na Slovensku nedávno zvažovali napr. U.S. Steel Košice, Slovalco alebo Duslo Šaľa.

Nastavenie investičných stimulov v SR

Súčasnú nastavenie investičných stimulov, poskytovaných prednostne zahraničným firmám, nemožno považovať za efektívne ani z hľadiska ich celkových prínosov, ani z hľadiska podpory regionálneho rozvoja (znižovania regionálnych disparít) a žiadateľnej diverzifikácie hospodárstva. Preto by bolo na mieste zvážiť ich poskytovanie, resp. prehodnotiť a modifikovať systém investičných stimulov s cieľom zvyšovania ich efektívnosti a znižovania ich negatívnych dopadov, a to aj na základe realistickejšieho posudzovania nákladov a prínosov týchto stimulov (pozri napr. Kučera a kol., 2010). Investičné stimuly by mali byť nastavené podľa priorít z hľadiska štruktúry ekonomiky, so zohľadnením konkurenčnej pozície SR voči ostatným krajinám a zároveň tak, aby prispievali nielen k vytvoreniu pracovných miest (priamo), ale aby boli spojené aj s čo najväčšími pozitívnymi nepriamymi efektmi a aby boli v konečnom dôsledku pre krajinu ziskové.

* * * *

Priame zahraničné investície významným spôsobom prispievajú k výkonnosti a ďalšiemu rozvoju slovenskej ekonomiky. Preto je prirodzené, ak je cieľom Slovenska v oblasti PZI udržať si etablovaných zahraničných investorov a zároveň prilákať do krajiny ďalšie PZI. Vzhľadom na silnú konkurenciu v rámci krajín SVE je už to samo osebným cieľom. Ak sú záujmom SR aj priaznivé štruktúrne zmeny v ekonomike, potom PZI predstavujú jeden z možných a zároveň kľúčových nástrojov umožňujúcich dosiahnuť takéto zmeny. Z tohto pohľadu je preto ďalším, ešte ambicióznejším cieľom prilákanie PZI aj (alebo najmä) do tých odvetví, ktorých posilnenie je v záujme prechodu slovenskej ekonomiky do vyššieho štádia rozvoja. Malo by ísť predovšetkým o odvetvia s vyššou pridanou hodnotou a s vyššou mierou inovácií. Zároveň pri sledovaní cieľa znižovania miery nezamestnanosti, nielen jej udržiavania na súčasnej úrovni, zohrávajú významnú úlohu investície na zelenej lúke a rozširovanie kapacít už etablovaných zahraničných investorov.

Slovensko zaznamenalo najvyšší prílev PZI v období 2002 – 2006. V súčasnosti však, ani napriek členstvu v eurozóne s očakávanými pozitívnymi efektmi na atraktivitu SR z pohľadu zahraničných investorov, prílev PZI stále nedosahuje predkrízové úrovne. Ani odvetvovú a regionálnu

štruktúru PZI na Slovensku nemožno považovať za priaznivú. Zahraničné investície smerujú najmä do priemyselnej výroby a do energetiky, v rámci sektora služieb dominuje finančné sprostredkovanie nasledované veľkoobchodom a maloobchodom. Slovensko má však v sektore služieb v porovnaní s ostatnými krajinami SVE stále rezervy, najmä pokiaľ ide o vedecké a technické činnosti. Vzhľadom na pokračujúcu silnú koncentráciu PZI najmä v Bratislavskom kraji pretrvávajú v SR regionálne disparity. Rôzne legislatívne zmeny uskutočnené v posledných rokoch s cieľom podpory prílevu PZI do zaostalejších regiónov sú nevelmi úspešné.

Aby na Slovensko nielen prichádzal vyšší objem PZI, ale aby tieto investície vo väčšej miere smerovali aj do odvetví, ktorých rozvoj prispieva k želaným štruktúrnym zmenám v ekonomike, a aby sa priaznivé priame aj nepriame vplyvy PZI na ekonomiku ďalej zvyšovali, je nevyhnutné vytvárať v SR ako celku, ale v istej miere aj cielene v jej zaostávajúcich regiónoch, stále atraktívnejšie podmienky pre investičné aktivity. Tieto podmienky zahŕňajú široké spektrum navzájom previazaných oblastí, ktorých zlepšenie v mnohých prípadoch nie je potrebné len z pohľadu zahraničných investorov, ale aj (a najmä) z pohľadu celkového budúceho smerovania ekonomiky. Jedná sa o zlepšovanie fungovania systému vzdelávania a národného inovačného systému, zvyšovanie podpory vedy, výskumu a vývoja, ďalší rozvoj domáceho podnikateľského sektora, zlepšovanie podmienok na trhu práce, znižovanie daňového a odvodového zaťaženia, ďalší rozvoj infraštruktúry najmä v zaostávajúcich regiónoch, zlepšovanie vymáhateľnosti práva, znižovanie administratívnej záťaže, odstraňovanie korupcie a klientelizmu a celkové zlepšovanie kvality inštitucionálneho a podnikateľského prostredia.

Jedným z faktorov zvyšovania atraktívnosti Slovenska ako destinácie pre zahraničné investície sú od začiatku tohto tisícročia aj investičné stimuly pre zahraničných investorov, ktoré sú však spojené s viacerými rizikami pre domácu ekonomiku. Preto je v prípade poskytovania týchto stimulov potrebné brať do úvahy obe stránky mince – prínosy aj náklady spojené s priamou podporou PZI, a teda ich návratnosť, o to viac v čase konsolidácie verejných financií.

V prípade obmedzených verejných zdrojov (čo je dnes skutočnosťou v ešte väčšej miere než pred niekoľkými rokmi) je na mieste dôsledné zváženie ich použitia. Je účelnejšie a efektívnejšie využiť existujúce zdro-

je na stimulovanie investičnej aktivity v ekonomike (domácich aj zahraničných podnikov; veľkých, stredných aj malých) a celkové zlepšovanie kvality podnikateľského prostredia, smerovať ich do zvyšovania kvality vzdelávacieho systému, podpory vedy, výskumu a inovácií, ktoré nielen že zvyšujú atraktivitu krajiny pre zahraničných investorov, ale celkove budúcu výkonnosť a konkurencieschopnosť národnej ekonomiky, alebo radšej tieto zdroje čerpať na podporu niekoľkých veľkých zahraničných investorov s neistým a mnohokrát neadekvátnym efektom? Aj od odpovede na túto otázku (resp. od nájdenej „kompromisnej“ cesty medzi týmito možnosťami) a od následne prijatých opatrení hospodárskej politiky môže závisieť, ako rýchlo a či vôbec bude slovenská ekonomika konvergovať k vyspelejším európskym ekonomikám, posúvať sa smerom k skutočne konkurencieschopnej ekonomike s prívlastkom znalostná a v neposlednom rade stávať sa o niečo menej závislou na investíciách zo zahraničia.

Literatúra

BRZICA, D. (1999): Foreign Direct Investment in the Slovak Republic (2): A Focus on Institutions and Policies in the Period 1993-1996. In *Ekonomický časopis*, roč. 47, č. 2, s. 235-268. ISSN 0013-3035.

DUDÁŠ, T. (2013): Vplyv prílevu priamych zahraničných investícií na nezamestnanosť na Slovensku. Medzinárodné vzťahy, Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta medzinárodných vzťahov, vol. 11(1), s. 22-32.

DUNNING, J. H. (2002): Theories and Paradigms of International Business Activity – the Selected Essays of John H. Dunning, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, ISBN 1 84064 7000.

EUROSTAT (2014): Statistics Database. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>.

FIFEKOVÁ, M. (2008). Priame zahraničné investície a efekty spillovers. Alternatíva – Komunikácia – Občania. 29 s. <http://alternativa.sk/uploads/tx_clanok/Fifekova_RP.pdf>.

GABRIELOVÁ, H. (2013): Slabé stránky slovenskej ekonomiky. In Pohl'ady na štruktúrne problémy slovenskej ekonomiky. Karol Morvay (ed.). Bratislava: Ekonomický ústav SAV vo vydavateľstve VEDA, s. 48 - 76. ISBN 978-80-7144-216-5.

KUČERA, M. – HOŠOFF, B. – HVOZDÍKOVÁ, V. – JAŠŠOVÁ, K. – KADLIC, T. (2010): Analýza nástrojov štátu pri podpore zahraničných investícií a návrh ich

optimalizácie. In Expertízne štúdie EÚ SAV [online], č. 8, s. 1-28. ISSN 1337-0812.

LÁBAJ, M. (2014): Štrukturálne aspekty ekonomického rozvoja: slovenská ekonomika v globálnych súvislostiach. Bratislava: Ekonomický ústav SAV vo vydavateľstve Ekonóm. 167 s. ISBN 978-80-7144-223-3.

MORVAY, K. – FRANK, K. – GABRIELOVÁ, H. – HVOZDÍKOVÁ, V. – JECK, T. – OKÁLI, I. – ŠIKULOVÁ, I. (2014): Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2013 a výhľad do roku 2015. Bratislava: Ekonomický ústav SAV. 128 s. ISBN 978-80-7144-219-6.

NBS (2014a): Makroekonomická databáza. <<http://www.nbs.sk/sk/menova-politika/makroekonomicka-databaza>>.

NBS (2014b): Štatistika platobnej bilancie. <<http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie>>.

NBS (2014c): <http://px-web.statistics.sk/PXWebSlovak/metodika/10_fin.pdf>.

OKÁLI, I. (2013): Verejné financie ako faktor štrukturálnych zmien v slovenskej ekonomike. In Pohľady na štrukturálne problémy slovenskej ekonomiky. Karol Morvay (ed.). Bratislava : Ekonomický ústav SAV vo vydavateľstve VEDA, s. 7 - 47. ISBN 978-80-7144-216-5.

ŠEŠŤÁKOVÁ, M. (2008): Konkurencia medzi štátmi v oblasti získavania a udržania zahraničných investícií. In Working papers [EÚ SAV], č.11, 26 s. ISSN 1337-5598.

ŠIKULA, M. A KOL. (2010): Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti. Bratislava: Ekonomický ústav SAV vo vydavateľstve VEDA. 695 s. ISBN 978-80-7144-179-3.

ŠIKULOVÁ, I. A KOL. (2014): Slovenská ekonomika: desať rokov členstva v Európskej únii. Vybrané témy a problémy. Bratislava: Ekonomický ústav SAV vo vydavateľstve VEDA. 242 s. ISBN 978-80-7144-229-5.

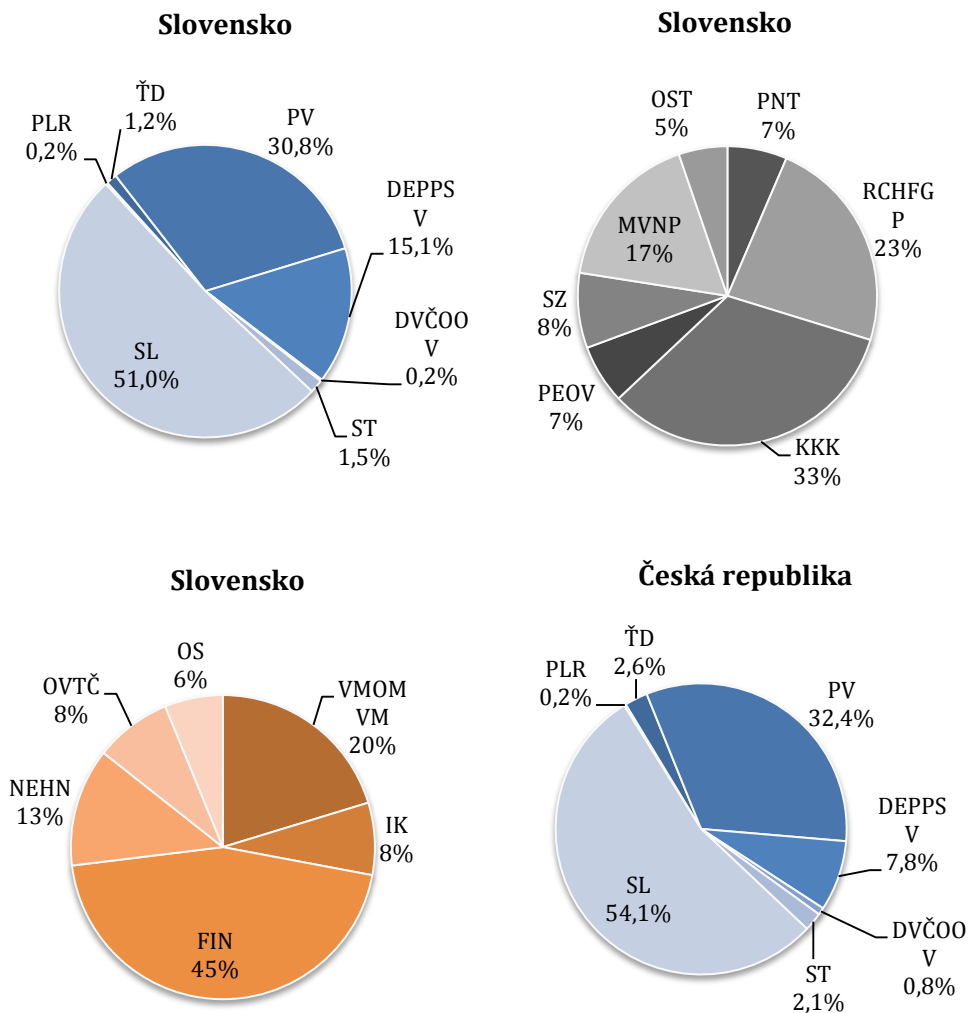
VLACHYNSKÝ, M. (2013): Investičné stimuly. Tvorba nových hodnôt alebo prerozdelenie existujúcich? INESS Policy Note 1/2013. <http://www.iness.sk/media/file/pdf/IPN/INESS%20Policy%20Note%201_2013%20Februar.pdf>.

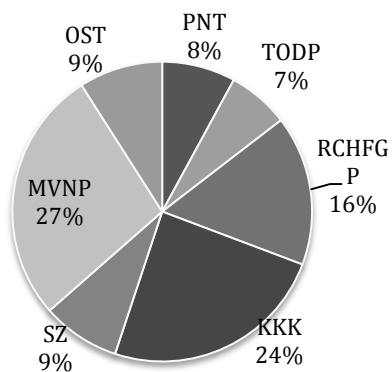
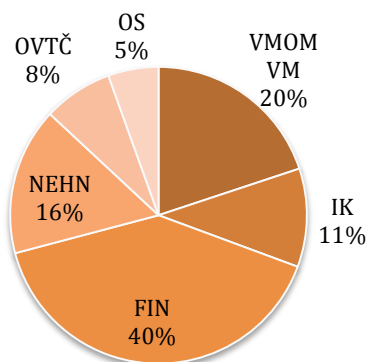
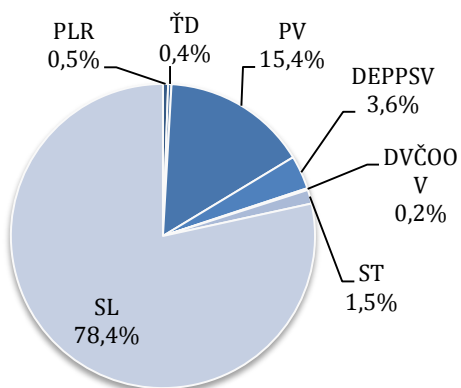
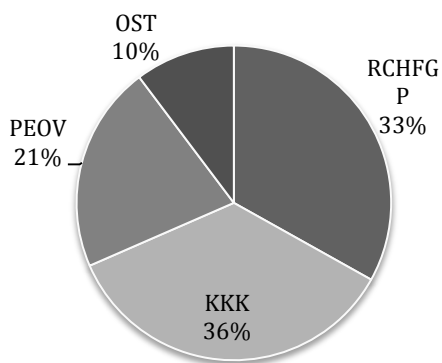
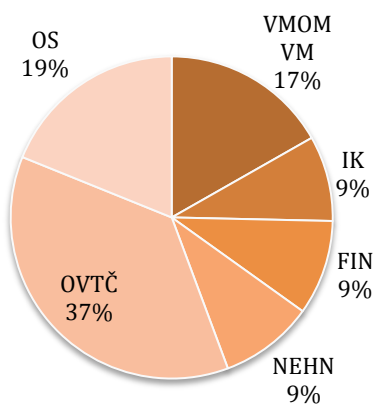
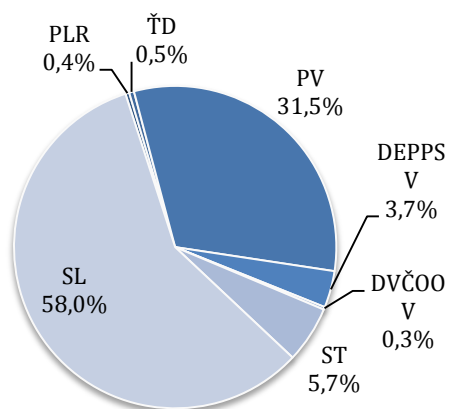
http://www.kia.sk/news/index.php?news&data_id=795

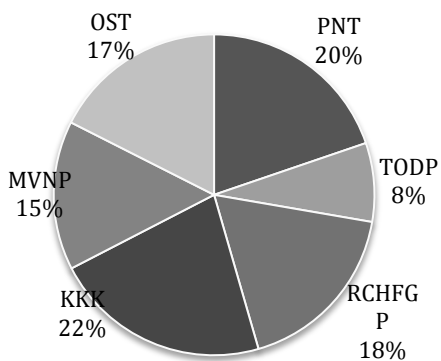
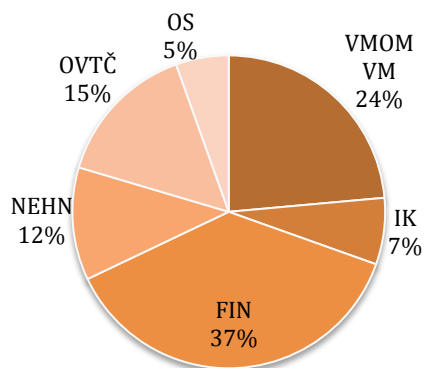
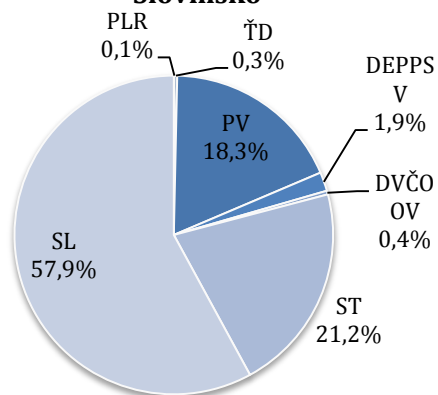
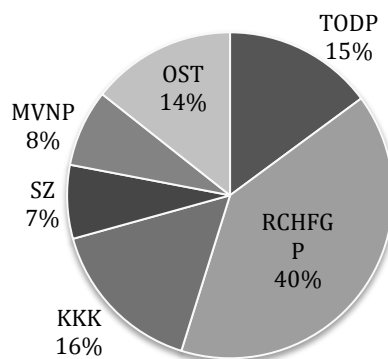
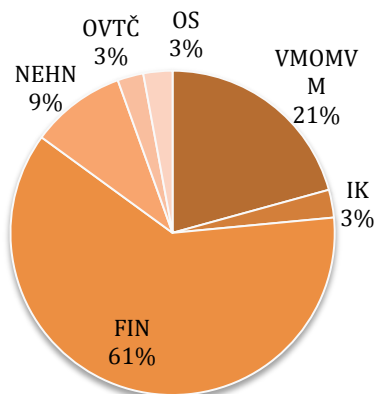
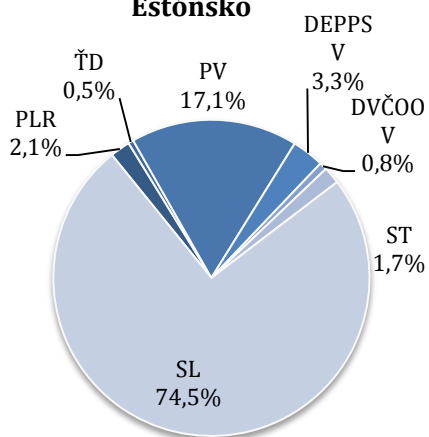
<http://www.sario.sk/sk>

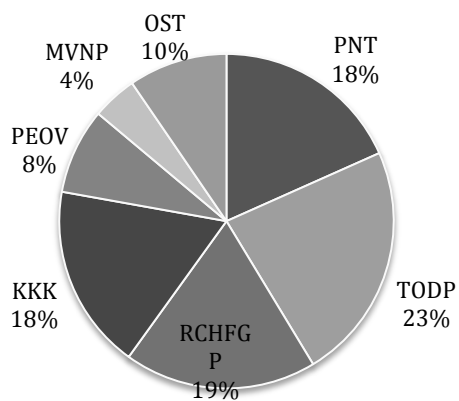
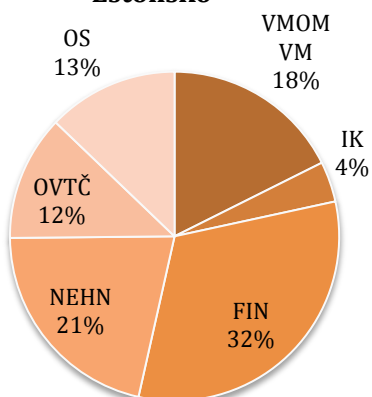
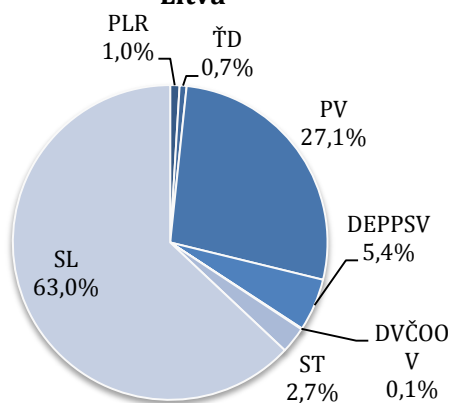
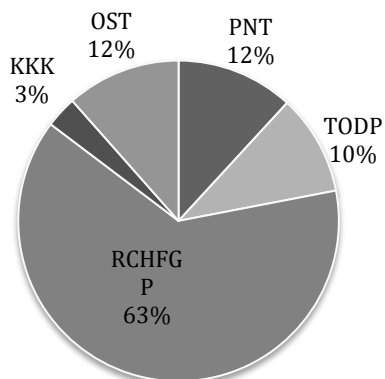
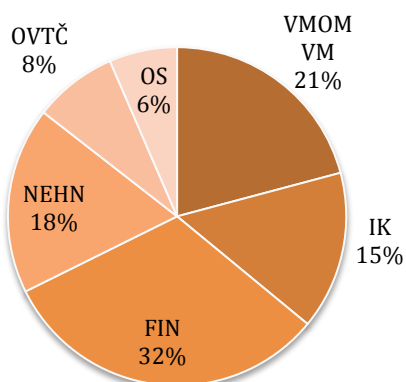
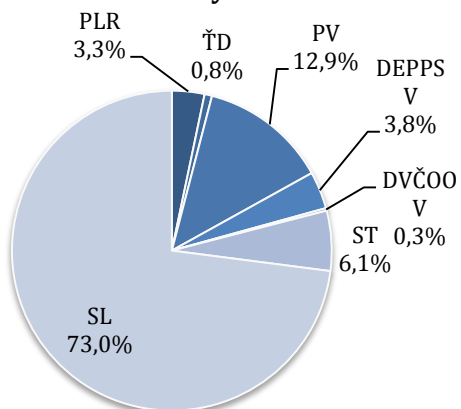
Príloha

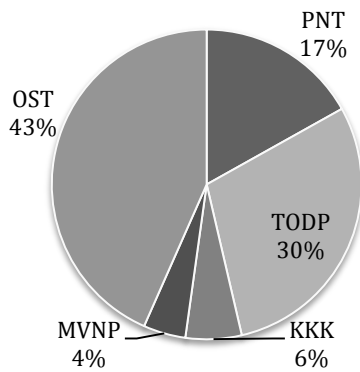
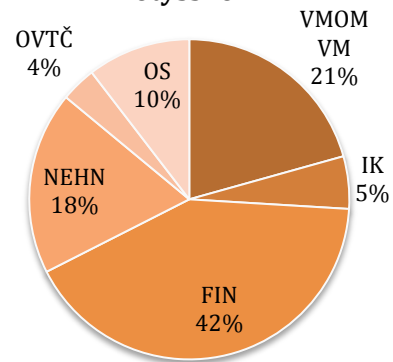
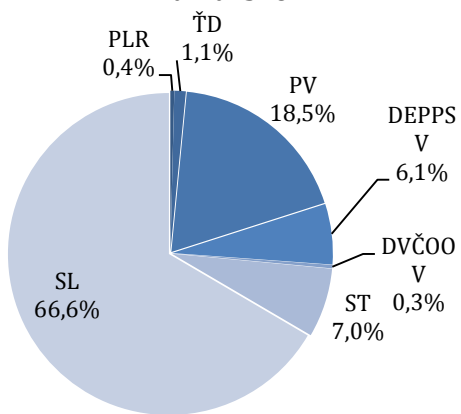
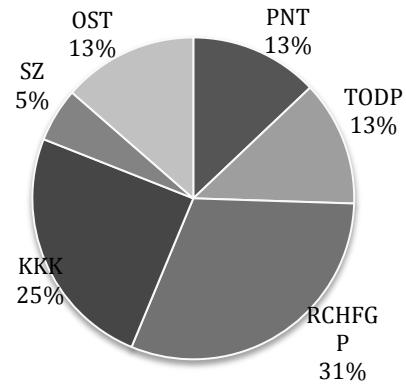
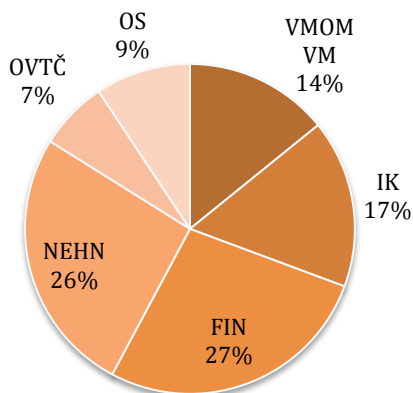
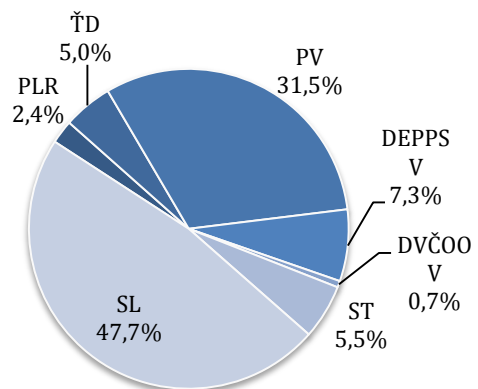
Štruktúra PZI v krajinách SVE v roku 2011 podľa odvetví celkovo (modré grafy), podľa odvetví priemyselnej výroby (šedé grafy) a podľa odvetví v rámci služieb (oranžové grafy).

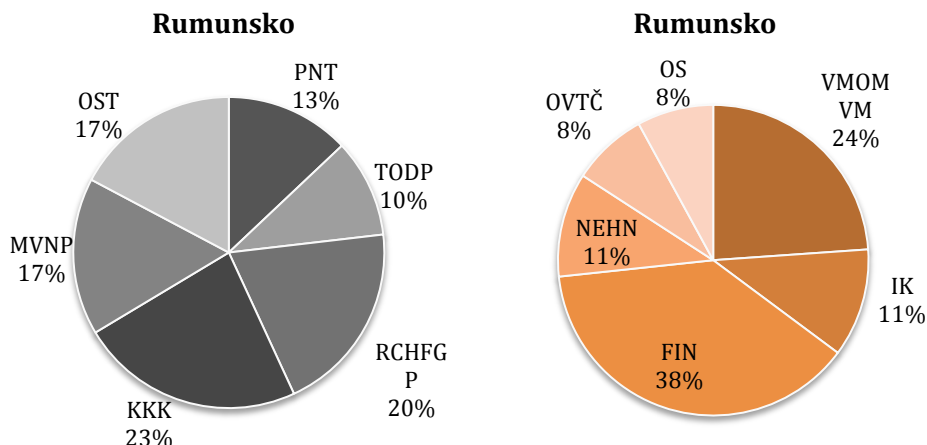


Česká republika**Česká republika****Maďarsko****Maďarsko****Maďarsko****Pol'sko**

Pol'sko**Pol'sko****Slovinsko****Slovinsko****Slovinsko****Estónsko**

Estónsko**Estónsko****Litva****Litva****Litva****Lotyšsko**

Lotyšsko**Lotyšsko****Bulharsko****Bulharsko****Bulharsko****Rumunsko**



Legenda:

PLR – Poľnohospodárstvo, lesníctvo a rybolov, ŤD – Ťažba a dobývanie, PV - Priemyselná výroba, DEPPSV – Dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu, DVČOOV – Dodávka vody; čistenie a odvod odpadových vôd, odpady a služby odstraňovania odpadov, ST – Stavebníctvo, SL – Služby.

PNT – Výroba potravín, nápojov a tabakových výrobkov, TODP – Výroba textilu, odevov, spracovanie dreva, výroba papiera, tlač a reprodukcia, RCHFGP – Výroba ropných produktov, chemikálií, farmaceutických výrobkov, gumy a plastu, KKK – Výroba kovov a kovových konštrukcií, PEOV – Výroba počítačových, elektronických a optických výrobkov, SZ – Výroba strojov a zariadení, MVNP – Výroba motorových vozidiel, návesov, prívesov a ostatných dopravných prostriedkov, OST – ostatné.

VMOMVM – Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov, IK – Informácie a komunikácie, FIN – Finančné a poisťovacie činnosti, NEHN – Činnosti v oblasti nehnuteľností, OVTČ – Odborné, vedecké a technické činnosti, OS – Ostatné služby.

Prameň: Spracované podľa údajov Eurostatu (2014); vlastné výpočty.

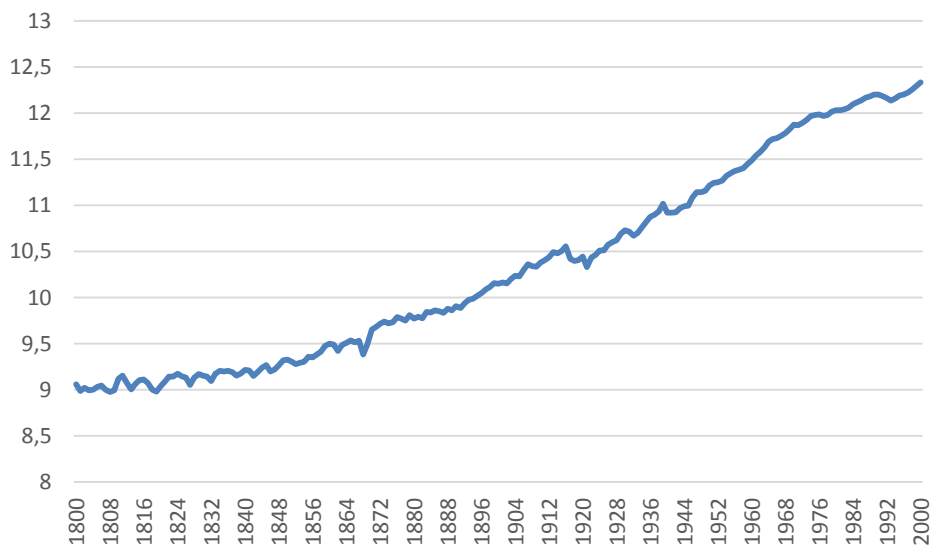
3. DIVERZIFIKÁCIA VERZUS ŠPECIALIZÁCIA: EMPIRICKÁ ANALÝZA

Ekonomický rozvoj a štruktúra ekonomiky

Od čias priemyselnej revolúcie došlo vo svetovej ekonomike k obrovskému nárastu životnej úrovne obyvateľov vyjadrenej celkovými príjmami na jedného obyvateľa. Teórie ekonomického rastu a empirické štúdie, ktoré ich sprevádzajú, sa snažia vysvetliť, ktoré faktory ovplyvňujú pozorovaný dlhodobý ekonomický rast. Pri bližšom pohľade na ekonomický rast a životnú úroveň krajín svetovej ekonomiky zároveň zistíme, že sú sprevádzané rozsiahlymi zmenami v štruktúre ekonomiky. Tento fenomén opísal napríklad Acemoglu (2009) pri pozorovaní vývoja podielu zamestnanosti v poľnohospodárstve, spracovateľskom priemysle a službách v americkej ekonomike od roku 1800 do roku 2000.

G r a f 1

HDP na obyvateľa vo Švédsku od roku 1800, SEK, s. c. roku 2000*



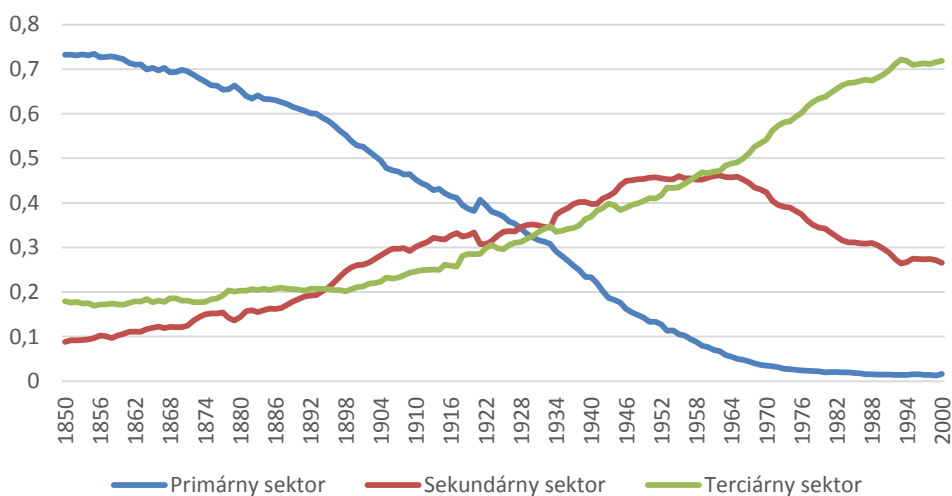
* Na vertikálnej osi je nanesený prirodzený logaritmus HDP na obyvateľa.

Prameň: Historical national accounts for Sweden 1800-2000, vlastné výpočty.

Podobné tendencie je možné pozorovať aj v ostatných krajinách sveta. Na ilustráciu uvádzame vývoj hrubého domáceho produktu na obyvateľa vo Švédsku od roku 1800 a zmeny v štruktúre zamestnanosti, ktoré tento vývoj sprevádzali. Z grafu 1 je zrejмый dlhodobý trend zvyšovania životnej úrovne vo Švédsku. Rastúci sklon krivky na grafe do roku 70. rokov 20. storočia zároveň dokumentuje čoraz vyššie priemerné tempá ekonomického rastu v jednotlivých dekádach rozvoja. HDP na obyvateľa sa medzi rokmi 1800 a 2000 zvýšil vo Švédsku 26 násobne, na čo bol potrebný priemerný ekonomický rast 1,64 %. Dlhodobý ekonomický rast a obrovské zvýšenie životnej úrovne vo Švédsku boli sprevádzané výraznými štruktúrnymi zmenami, ktoré je možné pozorovať od roku 1850 na grafe 2.

G r a f 2

Vývoj štruktúry zamestnanosti vo Švédsku od roku 1850



Prameň: Historical national accounts for Sweden 1800-2000, vlastné výpočty.

V roku 1850 bolo v primárnom sektore vo Švédsku zamestnaných viac ako 70 % pracovníkov. Ich podiel do roku 1930 klesol asi na jednu tretinu, a neustále klesal až do 90. rokov 20. storočia. V súčasnosti sa pohybuje pod úrovňou 2 %. Význam sekundárneho sektora bol až do konca 19. storočia o niečo menší ako význam terciárneho sektora, ale rástol rýchlejšie, a od roku 1985 do 50. rokov 20. storočia mal o niečo vyšší podiel na zamestnanosti ako sektor služieb. V 30. rokoch 20. storočia

mali všetky tri sektory veľmi podobný podiel na celkovej zamestnanosti vo Švédsku. Podobný vývoj sekundárneho a terciárneho sektora, ich rast na úkor primárneho sektora, sa zmenil v 60. rokoch 20. storočia, keď podiel terciárneho sektora pokračoval v raste na úkor sekundárneho sektora. Tento trend za zastavil niekde okolo roku 1995. Podobné tendencie ekonomického rozvoja je možné nájsť aj v ostatných vyspelých ekonomikách.

S ekonomickým rozvojom a štruktúrou ekonomiky úzko súvisí aj vedecká diskusia o tom, či existuje nejaký vzťah medzi ekonomickou výkonnosťou a mierou špecializácie – diverzifikácie – ekonomiky. Táto diskusia je podnietená jednak rôznymi závermi vyplývajúcimi z odlišných prístupov v ekonomickej teórii, ako aj nejednoznačnými závermi empirických štúdií. V snahe identifikovať bariéry ďalšieho rozvoja slovenskej ekonomiky vo vzťahu k štruktúre jej ekonomiky je potrebné uvedené súvislosti nanovo preskúmať.

Prehľad literatúry

Z ekonomickej teórie vyplývajú rôzne závery vo vzťahu k súvislostiam medzi ekonomickým rozvojom a mierou špecializácie, resp. diverzifikácie. Argumenty týkajúce sa špecializácie vychádzajú najmä z teórie komparatívnych výhod, opísanej už v 18. storočí D. Ricardom. Na základe teórie komparatívnych výhod je možné ukázať, že medzinárodný obchod je prínosom pre bohaté aj chudobné krajiny, ak sa budú špecializovať na produkciu takých tovarov, pri ktorých majú nižšie náklady obetovaných príležitostí, t. j. vyššie komparatívne výhody. Tým, že sa krajiny otvoria medzinárodnému obchodu a budú sa špecializovať na produkciu tovarov pri ktorých majú komparatívne výhody, dôjde k efektívnejšej alokácii zdrojov a vzájomnému nárastu bohatstva (Krugman-Obfeld, 2006). Potreba špecializácie sa krajín na základe komparatívnych výhod pre ekonomický rozvoj je ešte dodnes významnou mierou prítomná v odporúčaniach pre hospodársku politiku viacerých významných medzinárodných organizácií, medzi nim aj WTO (World Trade Organization). Na druhej strane, ekonomický rast je často spájaný práve s diverzifikáciou produkcie. S. Kuznetz už v 70. rokoch definoval ekonomický rast ako dlhodobú

schopnosť krajiny produkovať čoraz rôznorodejšie ekonomické statky pre jej obyvateľov. Grossman a Helpman (1992) v tejto súvislosti uvádzajú, že rastúce ekonomiky produkujú tovary a služby v čoraz väčšom množstve, kvalite a pestrosti. Okrem toho sa diverzifikácia ekonomiky často spája s nižšou zraniteľnosťou voči nepriaznivým hospodárskym udalostiam. Mnohí tvorcovia hospodárskej politiky tak napriek argumentom v prospech špecializácie, založených na komparatívnych výhodách, uprednostňujú diverzifikáciu produkcie a štruktúry exportu. Ich cieľom je znížiť nepriaznivé dopady vonkajších šokov. Tento argument je nepriamo spájaný aj s ekonomickým rastom, pretože diverzifikovanejšie ekonomiky by mali mať nižšie výkyvy celkovej produkcie, a nižšia volatilita produkcie by mala viesť k vyššiemu dlhodobému ekonomickému rastu. V prospech diverzifikácie produkcie hovorí aj argument známy z financií, ktorý je založený na tzv. portfóliovom efekte, podľa ktorého pomáha diverzifikovaná produkcia stabilizovať príjmy z exportu v dlhom období. Literatúra vychádzajúca z endogénnych teórií ekonomického rastu zdôrazňuje dôležitosť sektora, na ktorý sa krajina špecializuje, pretože výnosy z rozsahu závisia od samotného sektora. Ak má krajina na začiatku komparatívne výhody v sektore, pre ktorý sú typické rastúce výnosy z rozsahu, tak jej celková produktivita bude časom rásť rýchlejšie ako vo zvyšku sveta a ekonomický rast sa bude častom zrýchľovať. Naopak, ak má krajina komparatívne výhody v sektore s konštantnými výnosmi z rozsahu, tak jej produktivita bude rásť pomalšie ako vo zvyšku sveta a rast sa bude časom spomaľovať (Matsuyama, 1991). Štruktúrne modely ekonomického rozvoja tak ukazujú, že pre dosiahnutie udržateľného ekonomického rastu by krajina mala rozvíjať svoju štruktúru exportu z primárnych komodít smerom k exportu tovarov spracovateľského priemyslu.

Uvedené prístupy poskytujú argumenty výlučne v prospech alebo neprospech špecializácie. Nelineárny vzťah medzi ekonomickým rozvojom a mierou špecializácie či diverzifikácie priniesol do diskusie až pomerne nedávno článok Imbsa a Wacziarga (2003). V ňom sa autori pokúšajú na základe empirickej analýzy nájsť vo vzťahu medzi diverzifikáciou produkcie a ekonomickým rozvojom (meraným prostredníctvom HDP na obyvateľa) tzv. U krivku. Z ich výskumu vyplývajú tieto tri hlavné závery. Nízko príjmové krajiny majú vysoko špecializovanú produkciu. S rastom

HDP na obyvateľa sa sektorová štruktúra produkcie diverzifikuje. Trend diverzifikácie sa s rastúcim HDP na obyvateľa znižuje a po bode obratu, ku ktorému dochádza pri pomerne vysokom príjme na obyvateľa, dochádza pri štruktúre produkcie k opätovnej špecializácii. K týmto výsledkom dospeli na základe údajov o odvetvovej štruktúre zamestnanosti a pridanej hodnoty za roky 1960 – 1997 pre vybrané krajiny svetovej ekonomiky. Z ich výskumu vyplýva, ako už bolo uvedené vyššie, že k bodu obratu dochádza až pri pomerne vysokej úrovni ekonomického rozvoja, a to pri dosiahnutí HDP na obyvateľa v hodnote okolo 9000 USD (v PKS v cenách roku 1985). Ich výsledky zároveň ukazujú, že špecializácia krajín v rámci spracovateľského priemyslu je pomalšia ako špecializácia na úrovni celého národného hospodárstva. De Benedictis, Gallegati et al. (2009) naopak argumentujú v prospech monotónneho vzťahu medzi ekonomickým rozvojom a mierou špecializácie a tvrdia, že v priemere sa krajiny nešpecializujú, ale diverzifikujú. Vzťah medzi ekonomickým rozvojom a mierou špecializácie (diverzifikácie) preskúmali prostredníctvom semi-parametrického modelu s využitím údajov o obchode s produktmi spracovateľského priemyslu (dvoj- a štvor- miestna úroveň klasifikácie SITC Rev. 2) pre 39 krajín svetovej ekonomiky počas rokov 1985 – 2001. Ich výsledky poukazujú na to, že krajiny v priemere diverzifikujú export počas celej trajektórie rozvoja, pričom v počiatočných fázach rozvoja krajiny diverzifikujú export rýchlejšie ako v neskorších fázach rozvoja. Parteka (2010) analyzoval krivku špecializácie pre 32 krajín svetovej ekonomiky v období rokov 1980 – 2000. Využil údaje zo spracovateľského sektora podľa klasifikácie ISIC Rev. 2 na trojmiestnej úrovni (kódy 311 – 390), a to jednak pre zamestnanosť ako aj pre export. Základom analýzy bol semi-parametrický zovšeobecnený aditívny model, ktorý umožňuje zachytiť nelineárny vzťah medzi premennými. Výsledky štúdie poukazujú na tendenciu k diverzifikácii v počiatočných fázach ekonomického rozvoja, a to tak na základe údajov o zamestnanosti, ako aj exporte. Tieto odhady sú robustné vo vzťahu k rôznym indexom špecializácie, technikám odhadu a úrovni agregácie. Naopak, odhad nepodmienej krivky špecializácie (bez fixných efektov špecifických pre jednotlivé

krajiny) v tvare písmena U neposkytuje jednoznačné závery o jej existencii, a je citlivý od výberu ukazovateľa celkovej špecializácie. Podrobný prehľad štúdií k uvedenému vzťahu poskytuje nedávna práca Kalicha (2012). Dujava a Lábaj (2013) sa venovali otázke diverzifikácie exportu v súvislosti s ekonomickým rozvojom, a to v kontexte rozvoja krajín EÚ28, pričom využili panel údajov o exporte krajín EÚ28 počas obdobia rokov 1995 až 2011 podľa klasifikácie SITC Rev. 3. Z vývoja indexov špecializácie v EÚ28 medzi rokmi 1995 a 2011 je podľa nich možné badať určitú formu absolútnej konvergenencie v miere špecializácie. Napriek protirečivým výsledkom empirických štúdií ohľadom súvislostí medzi ekonomickým rozvojom a mierou špecializácie, môžeme pomerne s istotou tvrdiť, že krajiny s nízkym stupňom rozvoja pri prechode do stredného štádia rozvoja vo všeobecnosti produkciu a export diverzifikujú. Výsledky týkajúce sa toho vzťahu pri prechode zo stredného štádia rozvoja do vysokého stupňa rozvoja sú oveľa menej robustné, a buď poukazujú na pomerne slabý pozitívny vzťah medzi ďalším rozvojom a mierou špecializácie, alebo takýto vzťah vôbec nenachádzajú, a tvrdia že je monotónne klesajúci počas celej trajektórie ekonomického rozvoja, aj keď rýchlejšie v jeho počiatočných štádiách. V ďalšej časti sa zaoberáme uvedenou problematikou na nových údajoch. Naším cieľom je pritom dospieť k robustným záverom vo vzťahu ku krajinám, ktoré sa nachádzajú v strednej a vysokej fáze ekonomického rozvoja.

Metodológia a údaje

Pri analýze vzťahu medzi ekonomickým rozvojom a mierou špecializácie ekonomiky sme vychádzali z rôznych indexov špecializácie. Ich výpočet je vysvetlený v časti 3.1. Index pre výpočet miery príjmovej úrovne exportu je opísaný v časti 3.2.

Meranie špecializácie exportu

Pre potreby kvantifikácie miery špecializácie resp. miery diverzifikácie exportu využívame tri rôzne ukazovatele:

(1) **Giniho koeficient**, ktorý sa pohybuje na škále od 0 do 1 a predstavuje pomer plochy medzi Lorenzovou krivkou a hypotetickou priamkou, ktorá zodpovedá rovnomernému rozdeleniu k celkovej ploche pod touto priamkou. Vyššia hodnota Giniho koeficientu znamená vyššiu mieru špecializácie. Ak koeficient nadobúda hodnotu 0, znamená to, že všetky komodity sa na exporte podieľajú rovnakou mierou, koeficient má hodnotu 1, ak je celý export koncentrovaný do jedinej komodity.

Z formálneho hľadiska je postup výpočtu Giniho koeficientu nasledovný:

$$GINI = \frac{\sum_{i=1}^{N-1} \left(\frac{1}{i} - \sum_{j=1}^i s_j \right)}{\frac{N-1}{2}}$$

N – počte komodít, s_j – podiel j -tej komodity na celkovom exporte

Uvedený spôsob výpočtu Giniho koeficientu predpokladá, že komodity 1 až N sú zoradené podľa ich podielu na celkovom exporte. Komodita $j=1$ sa podieľa na celkovom exporte najmenším dielom, komodita $j=N$ najväčším dielom.

(2) **Normalizovaný Herfindalov index**, ďalej uvádzaný ako Herfindalov index. Myšlienka Herfindalovho indexu spočíva v spočítaní druhých mocnín podielov jednotlivých komodít na celkovom exporte (na poradí komodít narozdiel od Giniho koeficientu v tomto prípade nezáleží). Súčet druhých mocnín sa normalizuje vzhľadom na počet odvetví.

$$HERFIND = \frac{\sum_{i=1}^N s_i^2 - \frac{1}{N}}{1 - \frac{1}{N}}$$

N – počet komodít, s_i – podiel i -tej komodity na celkovom exporte

V prípade, že je export rozdelený medzi všetky komodity rovnomerne, hodnota podielu každého odvetvia je $s_i = 1/N$ a suma $\sum_{i=1}^N s_i^2$ dosahuje

minimálnu možnú hodnotu $\sum_{i=1}^N 1/N^2 = 1/N$. Herfindalov index nadobúda hodnotu $HERFIND = \frac{1/N - 1/N}{1 - 1/N} = 0$. Opačným extrémom je situácia, kedy je celá produkcia alokovaná do jednej komodity. V tomto prípade $\sum_{i=1}^N s_i^2 = 1$ a Herfindalov index má hodnotu $HERFIND = \frac{1 - 1/N}{1 - 1/N} = 1$.

(3) Rozdiel medzi podielom najvýznamnejšej exportnej komodity na celkovom exporte a podielom najmenej významnej komodity na celkovom exporte, t.j.:

$$MAXMIN = \max(s_1, \dots, s_N) - \min(s_1, \dots, s_N)$$

Rovnako ako Giniho koeficient a Herfindalov index, aj ukazovateľ *MAXMIN* sa pohybuje na škále od 0 do 1. Ak je celý export rozdelený rovnomerne medzi všetky komodity, tak pre každé i platí, že $s_i = 1/N$. V tomto prípade $\max(s_1, \dots, s_N) = \min(s_1, \dots, s_N) = 1/N$ a *MAXMIN* dosahuje hodnotu 0. Ak je celý export koncentrovaný do jedinej komodity $\max(s_1, \dots, s_N) = 1$, $\min(s_1, \dots, s_N) = 0$ a *MAXMIN* má hodnotu 1.

Podiel najmenej významnej komodity sa u všetkých krajín pohybuje rádovo v tisícinách percent a preto je možné ukazovateľ *MAXMIN* pre praktické účely interpretovať ako podiel najvýznamnejšej komodity na exporte. Tento ukazovateľ blízko súvisí s Giniho koeficientom, keďže vyjadruje sklon Lorenzovej krivky pre posledné odvetvie (t.j. na obrázku 1 úplne naľavo).

Zhrňme najdôležitejšie vlastnosti používaných troch ukazovateľov:

- S rastom hodnoty ukazovateľa špecializácia stúpa.
- Hodnota 0 naznačuje dokonalú diverzifikáciu medzi všetky komodity.
- Hodnota 1 naznačuje dokonalú koncentráciu do jednej komodity.

Tabuľka 1 uvádza korelácie medzi jednotlivými ukazovateľmi pre 2 582 dostupných pozorovaní. Vysoké hodnoty korelačných koeficientu dokazujú, že Giniho koeficient, Herfindalov index a ukazovateľ *MAXMIN* merajú mieru špecializácie podobným spôsobom.

T a b u l' k a 1

Koeficienty korelácie medzi ukazovateľmi špecializácie

	GINI	HERFIND	MAXMIN
GINI	1,000		
HERFIND	0,901	1,000	
MAXMIN	0,862	0,982	1,000

Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov z UN COMTRADE, SITC Rev. 3.

Medzi uvedenými ukazovateľmi je však aj niekoľko odlišností.

Zásadný rozdiel medzi Giniho koeficientom a Herfindalovým indexom spočíva v tom, ako tieto ukazovatele penalizujú koncentráciu exportu do jedinej komodity. Uvedme príklad pre členenie exportu do 260 komodít. V prípade, že je jedna polovica exportu sústredená do jednej komodity a ostatné komodity sa podieľajú na exporte rovnakým dielom (t.j. ich podiel je $0,5/249$), hodnota Giniho koeficientu je blízka jednej polovici, konkrétne $GINI = 0,498$. Herfindalov index však nadobúda hodnotu $HERFIND = 0,248$. Predpokladajme teraz, že polovica exportu je namiesto jednej sústredená do dvoch komodít a ostatné komodity sa na exporte podieľajú rovnakým dielom. Hodnota Giniho koeficientu klesne iba veľmi málo na $GINI = 0,496$ avšak Herfindalov index poklesne na polovicu predchádzajúcej hodnoty, na $HERFIND = 0,123$.

Herfindalov index a ukazovateľ *MAXMIN* sú oveľa citlivejšie na koncentráciu exportu do jednej jedinej komodity. Giniho koeficient nie je natoľko senzitívny na to, či je export koncentrovaný do jednej, dvoch alebo troch komodít.

Index príjmovej úrovne exportu

Výpočet miery sofistikácie exportu vychádza zo štúdie Hausmann-Hwang-Rodrik (2007). Základom pre výpočet miery príjmovej úrovne exportu je tzv. index PRODY vypočítaný pre každý produkt k . Jedná sa o vážený priemer HDP na obyvateľa krajín, ktoré vyvážajú daný produkt, pričom váhami sú odhalené komparatívne výhody každej krajiny pre tento produkt. Index príjmovej úrovne komodity PRODY pre komoditu k vypočítame nasledovne

$$PRODY_k = \sum_{j=1}^n \frac{x_{jk} / X_j}{\sum_j x_{jk} / X_j} Y_j$$

Dolným indexom $j=1..n$ sú označené jednotlivé krajiny a indexom $k=1..m$ jednotlivé komodity. Export komodity j z krajiny k je označuje x_{jk} a celkový export z krajiny j X_j . Y_j predstavuje HDP na obyvateľa v krajine j . Miera príjmovej úrovne exportu krajiny j , t. j. produktivita spojená s jej exportom, je vypočítaná ako vážený priemer indexu PRODY pre túto krajinu, pričom ako váhy sú zvolené podiely jednotlivých komodít k na celkovom exporte. Formálne vypočítame mieru príjmovej úrovne exportu krajiny j ($EXPY_j$) takýmto spôsobom

$$EXPY_j = \sum_{k=1}^m \frac{x_{jk}}{X_j} PRODY_k$$

Údaje

Údaje za HDP na obyvateľa sú vyjadrené v parite kúpnej sily v dolároch 2011 a pochádzajú z databázy World Development Indicators Svetovej banky. Údaje o exporte sú z databázy Spojených národov UN COMTRADE Database. Vychádzajú z klasifikácie SITC Rev. 3, ktorá rozlišuje 260 rôznych produktov. Údaje o exporte a HDP na obyvateľa sme analyzovali pre 200 krajín svetovej ekonomiky v období rokov 1995 až 2012. Z 200 krajín sme neskôr vylúčili krajiny s populáciou pod 1 milión obyvateľov a krajiny vyvážajúce ropu. Takýto postup vychádza z argumentov uvedených v štúdii Mankiw-Romer-Weil (1992).

Výsledky empirickej analýzy

Empirická analýza pozostáva z dvoch častí. Najskôr sa venujeme preskúmaniu vzťahu medzi mierou špecializácie exportu a ekonomickou úrovňou. V druhej časti analyzujeme mieru sofistikácie exportu vo vybraných krajinách svetovej ekonomiky.

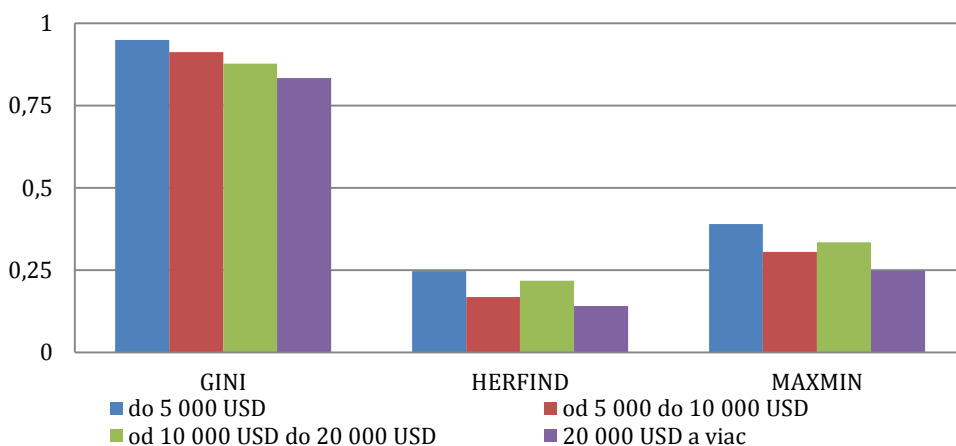
Miera špecializácie a ekonomická úroveň

Grafy 3 a 4 prinášajú prvý pohľad na súvislosť medzi ekonomickou výkonnosťou a špecializáciou export v dvoch rôznych rokoch – v roku 2000 (údaje pre 152 krajín) a v roku 2010 (údaje pre 147 krajín). Identifikovať je možné niekoľko základných faktov. Krajiny s vyššou ekonomickou výkonnosťou sa v priemere vyznačujú vyššou mierou diverzifikácie. Tento trend sa potvrdzuje pre všetky troch použitých ukazovateľov. Uvedenú tendenciu môžeme pozorovať počas pomerne dlhého časového obdobia. Grafy 3 a 4 ilustrujú dve jednu dekádu vzdialené obdobia. Veľmi podobný obraz by sme získali, ak by sme zostrojili analogické grafy pre ostatné skúmané roky.

Pohľad na Grafy 3 a 4 by nás mohol viesť k záveru, že ako krajina rastie, dochádza v nej k vyššej miere špecializácie. *Nie je to nutne tak!* Je možné, že krajiny sa vyznačujú istými vlastnosťami, ktoré sme zatiaľ do úvahy nezobrali, a ktoré ovplyvňujú tak pozitívnu ekonomickú výkonnosť ako aj mieru diverzifikácie.

Graf 3

Prierezový vzťah medzi mierou špecializácie a HDP per capita v roku 2000*



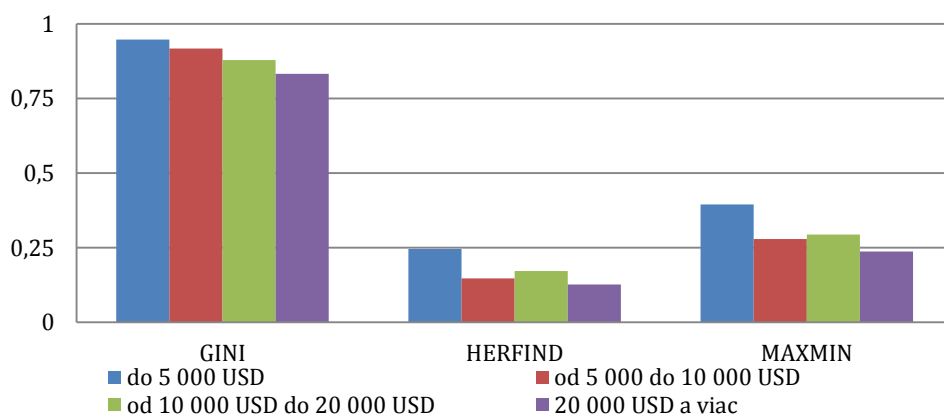
Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov z UN COMTRADE, SITC Rev. 3. a údajov Svetovej Banky

Príkladom môžu byť kultúrne, geografické či inštitucionálne prostredie v danej krajine. Obraz, ktorý poskytujú Grafy 3 a 4 môže byť výsledkom

pôsobenia práve týchto nepozorovaných faktorov, od ktorých sme abstrahovali a nie negatívneho kauzálneho vzťahu výkonnosťou a špecializáciou.

Graf 4

Prierezový vzťah medzi mierou špecializácie a HDP per capita v roku 2010*



Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov z UN COMTRADE, SITC Rev. 3. a údajov Svetovej Banky

Rozlíšiť medzi vplyvom (1) špecifických a mnohokrát nepozorovateľných vlastností danej krajiny na mieru koncentrácie exportu a vplyvom (2) ekonomickej výkonnosti na mieru špecializácie nám umožní model s využitím fixných efektov:

$$\log SPEC_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \log GDPpc_{i,t} + \beta_2 (\log GDPpc_{i,t})^2 + \delta_{i,t}' \mathbf{time}_{i,t} + v_i + \varepsilon_{i,t}$$

$SPEC_{i,t}$ – zvolený ukazovateľ miery špecializácie (t.j. GINI, HERFIND alebo MAXMIN), $GDPpc_{i,t}$ – GDP per capita, $\mathbf{time}_{i,t}$ – vektor umelých časových premenných, $\beta_{0,1,2}$ – koeficienty, $\delta_{i,t}$ – vektor koeficientov zodpovedajúcich umelým časovým premenným, v_i – fixný efekt pre i-tú krajinu, $\varepsilon_{i,t}$ – náhodná zložka.

Kvadratický člen $(\log GDPpc)^2$ v navrhovanom modeli umožňuje zachytiť potenciálny nelineárny vzťah medzi výkonnosťou a špecializáciou. Výsledky odhadov prináša Tabuľka 2. Pre všetky tri použité ukazovatele špecializácie zistujeme, že:

Parameter pre $\log GDPpc$ ako aj pre kvadratický člen $(\log GDPpc)^2$ sú štatisticky významné vo všetkých modeloch.

Koficient pre $\log GDP_{pc}$ je pozitívny, koficient pre $(\log GDP_{pc})^2$ je negatívny. To indikuje *obrátenu U-vzťah medzi výkonnosťou a špecializáciou*.

T a b u l' k a 2

Koeficienty korelácie medzi ukazovateľmi špecializácie

	GINI	HERFIND	MAXMIN
$\log GDP_{pc}$	-0,177*** (0,062)	-2,074** (0,838)	-1,198* (0,666)
$(\log GDP_{pc})^2$	0,010*** (0,003)	0,139*** (0,047)	0,085** (0,037)

*** - hladina významnosti 1%, ** - hladina významnosti 5%, * - hladina významnosti 10%, v zátvorke robustné štandardné chyby

Prameň: Vlastné výpočty.

Analýza naznačuje, že pre krajiny na nízkom stupni ekonomického rozvoja naozaj platí, že s rastom HDP per capita miera špecializácie klesá. Avšak po prekonalí istej hranice sa tento vzťah obracia a ako krajina rastie, miera špecializácie rastie.

Tabuľka 3 prináša podrobnejší pohľad na uvedený nelineárny vzťah. Dôležité je, že bod zvratu, kedy sa začína prejavovať pozitívny vzťah medzi špecializáciou a výkonnosťou *je pomerne nízky*. To platí najmä pre Herfindalov index a ukazovateľ *MAXMIN*, kedy krajiny nachádzajú pod bodom zvratu iba v prípade 13% resp. 6% pozorovaní. Prirodzeným následkom je, že *pre významnú väčšinu krajín pozorujeme pozitívny vzťah medzi špecializáciou a ekonomickou výkonnosťou*, čo je presný opak vzťahu, ktorý vidíme pohľadom na prierezové údaje.

T a b u l' k a 3

Nelineárny vzťah medzi špecializáciou a ekonomickou výkonnosťou

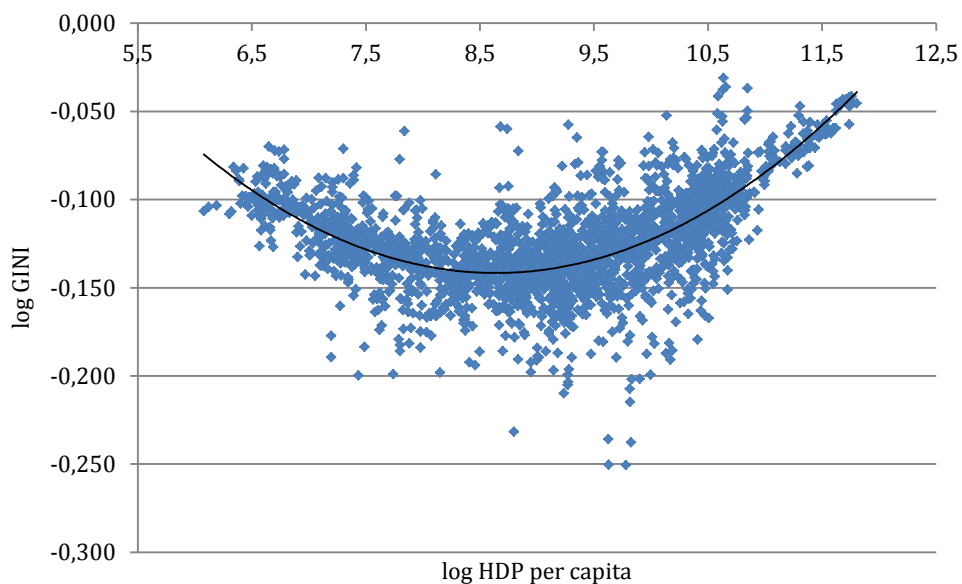
	GINI	HERFIND	MAXMIN
Bod zvratu	5 655 USD	1 746 USD	1 138 USD
Počet pozorovaní, kedy krajina sa nachádza pod bodom zvratu	32%	13%	6%

Prameň: Vlastné výpočty.

Uvedené nelineárny vzťahy možno znázorniť graficky v Grafoch 5, 6 a 7. Na horizontálnej osi sa nachádza prirodzený logaritmus HDP per capita, na osi vertikálnej sú ukazovatele špecializácie *očistené od fixných efektov a časových umelých premenných*.

Graf 5

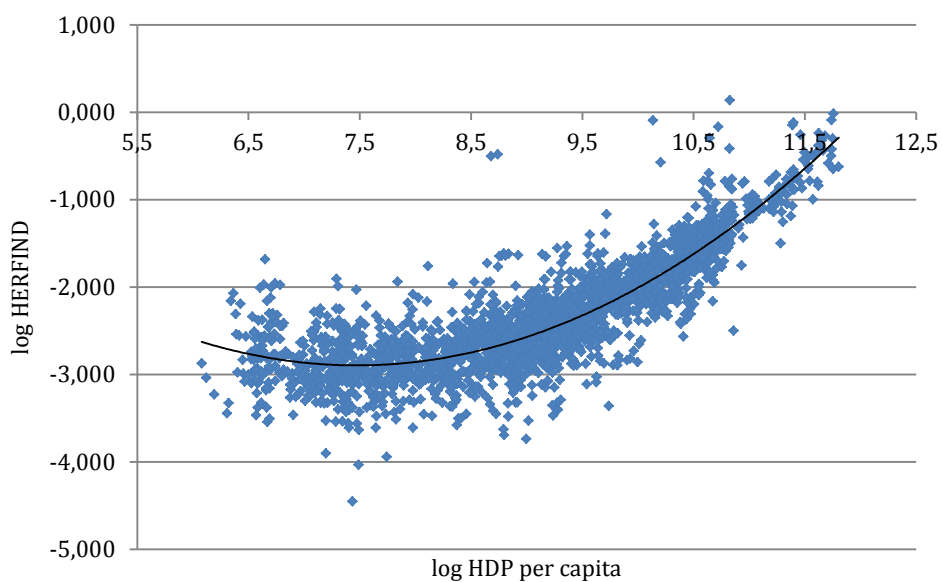
Nelineárny vzťah medzi mierou špecializácie meranou Giniho koeficientom a HDP per capita



Prameň: Vlastné výpočty.

Graf 6

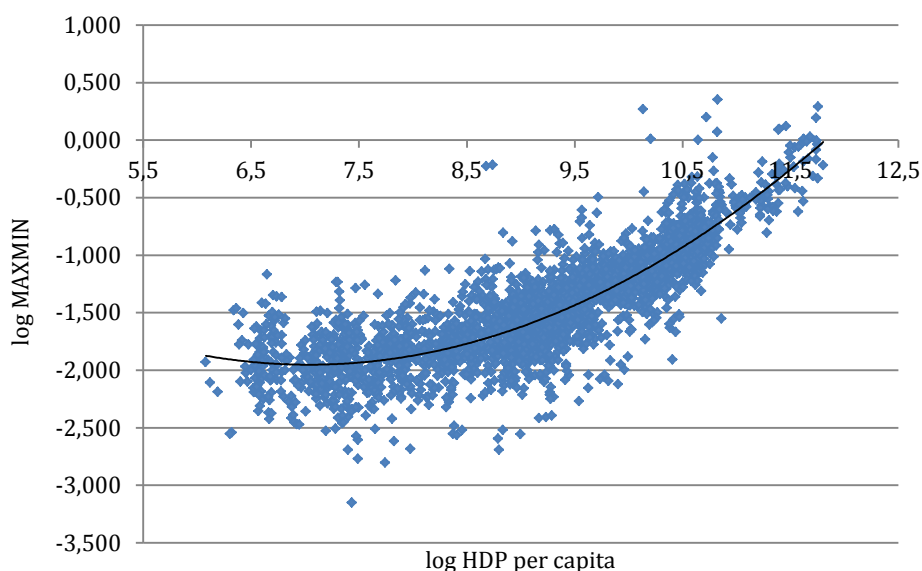
Nelineárny vzťah medzi mierou špecializácie meranou Herfindalovým indexom a HDP per capita



Prameň: Vlastné výpočty.

Graf 7

Nelineárny vzťah medzi mierou špecializácie meranou ukazovateľom MAXMIN a HDP per capita



Prameň: Vlastné výpočty.

Index príjmovej úrovne komodít a exportu

Index príjmovej úrovni komodít nám umožňuje zoradiť komodity podľa toho, či je ich produkcia a export typická najmä pre bohaté alebo chudobné krajiny. V tabuľke 4 sú hodnoty indexu pre 20 komodít s najvyššími hodnotami. Tzn., že ich export je typický pre bohaté krajiny a rozvinuté ekonomiky. Medzi konkrétne produkty patria najmä náramkové hodinky a hodiny, organické a neorganické zlúčeniny, farmaceutické produkty okrem liekov, nespracované kože, polystyrén a stroje pre metalurgický priemysel.

V zozname „top 20“ produktov sa nachádzajú najmä komodity ktoré majú charakter kapitálových statkov. Výnimku tvoria hodinky, či umelecké a zberateľské produkty. Svedčí to o tom, že najvyspelejšie krajiny sveta sa špecializujú najmä na výrobu a export kapitálových statkov.

T a b u ľ k a 4

20 produktov s najvyšším indexom PRODY v roku 2012

Názov produktu	Kód SITC Rev. 3	PRODY 2012
Náramkové hodinky a hodiny	885	41135
Organické a neorganické zlúčeniny	515	40668
Farmaceutické produkty okrem liekov	541	38120
Nespracované kože	212	35912
Polystyrén a iné primárne styreny	572	35738
Elektrodiagnostické prístroje pre zdravotníctvo	774	34763
Stroje pre papierenský priemysel	725	34750
Hudobné nástroje, súčiastky a nahrávacie zariadenia	898	34686
Fotografické a kinematografické súčiastky	882	34336
Stroje pre metalurgický priemysel, odoberanie materiálu	731	32780
Motory a pohonné zariadenia, neelektrické	714	32648
Súčiastky a príslušenstvo pre kancelárske stroje	759	32401
Stroje a zariadenia špecializované pre vybrané odvetvia	728	31924
Lisované produkty zo žuhľachtenej ocele	675	31802
Umelecké predmety, zberateľské predmety	896	31384
Parfumy, oleje, aromatické materiály	551	31346
Súčiastky pre stroje pre metalurgický priemysel	735	31261
Stroje pre metalurgický priemysel, bez odoberania materiálu	733	31254
Stroje pre tlač a knižárske stroje	726	31045
Stroje vyrábajúce energiu, inde nezaraďené	718	31011

Prameň: Vlastné výpočty.

V tabuľke 5 je 20 komodít s najnižším indexom príjmovej úrovne v roku 2012. Medzi komodity, ktoré sú typickým exportným artiklom krajín s nízkou úrovňou príjmov patria v prevažnej miere základné suroviny a materiály. Jedná sa o lykové vlákna, urán, prírodné kovy využívané v priemysle, korenie, čaj, bavlna, tabak, uhlie a základné kovy.

T a b u ľ k a 5

20 produktov s najnižším indexom PRODY v roku 2012

Názov produktu	Kód SITC Rev. 3	PRODY 2012
Vápn, cement a iné produkty pre stavebníctvo	661	7379
Múka, jedlá z obilnín	046	7370
Vzácne kovy	289	7300
Kôrovce, mäkkýše a vodné bezstavovce	036	7270
Výrobky pre podlahy a pokrývanie podlahy	659	7008
Nikel a niklová ruda	284	6840
Prírodný kaučuk, latex	231	6815
Umelé hnojivá	272	6391
Potraviny z obilnín, múka, inde nezaraďené	047	6153
Základné kovy	287	5845
Uhlie	325	5161
Kakao	072	4729
Tabak	121	4663
Káva	071	4367
Bavlna	263	4357
Čaj	074	4313
Koreniny	075	3582
Prírodné brúsne kovy, vrátane priemyselných diamantov	277	2518
Urán, tórium	286	2327
Juta a iné lykové vlákna	264	1906

Prameň: Vlastné výpočty.

V tabuľke 6 je dvadsať krajín s najvyššími a dvadsať krajín s najnižšími hodnotami indexu príjmovej úrovne exportu. Medzi krajiny, ktorých export je najviac špecializovaný na komodity, ktorých produkcia je typická pre bohaté krajiny, patrí Írsko, Švajčiarsko, Japonsko, Singapur a Fínsko. Slovensko sa v tomto rebríčku nachádza na 18. mieste, čo naznačuje, že štruktúra jeho exportu sa do značnej miery približuje štruktúre exportu vo vyspelých ekonomikách. Medzi krajiny s najnižšími hodnotami indexu EXPY patrí Zimbabwe, Rwanda, Niger či Etiópia. Sú to v prevažnej miere chudobné africké krajiny, ktoré exportujú najmä suroviny a základné materiály.

T a b u ľ k a 6

Poradie krajín podľa indexu EXPY v roku 2012

Najvyššie hodnoty EXPY		Najnižšie hodnoty EXPY	
Krajina	EXPY 2012	Krajina	EXPY 2012
Írsko	29770	Pakistan	13149
Švajčiarsko	28133	Paraguaj	12905
Japonsko	25311	Guatemala	12843
Singapur	25071	Srí Lanka	12155
Fínsko	24338	Ghana	12151
Nemecko	24304	Togo	12131
Kórea	24162	Sudán	12102
Švédsko	23564	Papua Nová Guinea	11957
Rakúsko	23530	Tanzánia	11922
Francúzsko	23491	Honduras	11889
Belgicko	23315	Madagaskar	11604
Veľká Británia	23216	Pobrežie Slonoviny	11582
Slovinsko	23184	Nikaragua	11560
Česko	23077	Kambodža	11175
Maďarsko	22866	Mali	10877
USA	22567	Burundi	9222
Izrael	22472	Etiópia	9151
Slovensko	22337	Niger	8797
Taliansko	22270	Rwanda	7922
Filipíny	22232	Zimbabwe	7875

Prameň: Vlastné výpočty.

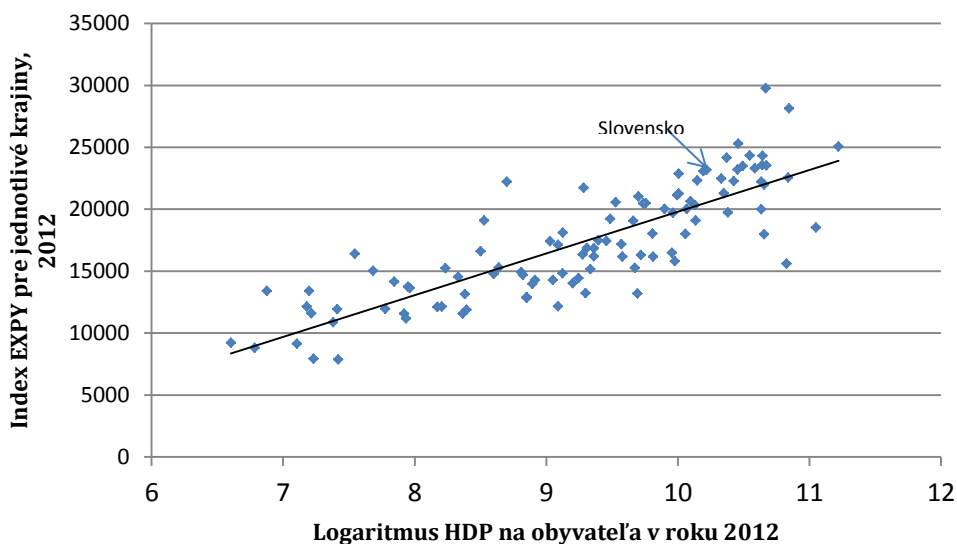
Medzi ekonomickou výkonnosťou krajiny a indexom príjmovej úrovne exportu krajiny existuje pozitívny vzťah (viď graf 8).

Tento vzťah vyplýva už zo samotnej definície indexu EXPY. Zároveň však môžeme z grafu identifikovať odchýlky od lineárneho trendu, ktoré

naznačujú, súčasná úroveň príjmov v jednotlivých krajinách môže byť nižšia alebo vyššia ako je ich príjmová úroveň exportu.

G r a f 8

Vzťah medzi ekonomickou výkonnosťou a indexom EXPY, 2012



Prameň: Vlastné výpočty.

Slovensko sa nachádza nad trendovou krivkou, čo naznačuje, že jeho príjmová úroveň exportu je podobná vyspelým krajinám sveta.

Závery

Ekonomický rozvoj úzko súvisí so štruktúrou ekonomiky a štruktúrnymi zmenami. Doterajšie teoretické a empirické štúdie ohľadom vzťahu medzi ekonomickou úrovňou a mierou špecializácie nepriniesli jednoznačné závery. V štúdiu sme preskúmali vzťah medzi mierou špecializácie a ekonomickou výkonnosťou na nových údajoch pre všetky dostupné krajiny svetovej ekonomiky. Naším dôležitým záverom je, že aj napriek tomu, že rozvinutejšie krajiny vykazujú v priemere nižšie miery špecializácie, bolo by omylom tvrdiť, že ako krajina rastie miera špecializácie klesá. Naša analýza poukazuje na prítomnosť nelineárneho U-vzťahu medzi špecializáciou a ekonomickou výkonnosťou. Výsledky potvrdzujú

negatívnych vzťah medzi mierou špecializácie a ekonomickou úrovňou pre krajiny s nízkou životnou úrovňou a zároveň naznačujú pozitívny vzťah v neskorých fázach rozvoja. K bodu obradu však dochádza už pri pomerne nízkej hodnote HDP na obyvateľa. Túto úroveň HDP Slovensko už dávno dosiahlo. Okrem toho v príspevku zdôrazňujeme rozdiely v tom, na ktoré produkty sa jednotlivé krajiny špecializujú. Vyspelé ekonomiky sa špecializujú na export výrazne odlišných komodít ako málo vyspelé krajiny. Kým chudobné krajiny exportujú najmä základné suroviny a materiály, tak bohaté krajiny sa špecializujú na export kapitálových statkov. Štruktúra slovenského exportu je podobná štruktúre exportu typického pre vyspelé ekonomiky. To vytvára potenciál ďalšieho rastu HDP na Slovensku.

Literatúra

ACEMOGLU, D. (2009): *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton and New York: Princeton University Press.

DE BENEDICTIS, L., GALLEGATI, M., & TAMBERI, M. (2009): Overall trade specialization and economic development: countries diversify. *Review Of World Economics*, 145(1), 37-55.

DUJAVA, D. – M. LÁBAJ (2013): Diverzifikácia exportu a ekonomický rozvoj. In: *Pohľady na štruktúrne problémy slovenskej ekonomiky*. Bratislava: VEDA, vydavateľstvo SAV.

GROSSMAN, G. M., HELPMAN, E. (1992): *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

IMBS, J., WACZIARG, R. (2003): Stages of Diversification. *American Economic Review*, 93(1), 63-86.

KAULICH, F. (2012): Diversification vs. specialization as alternative strategies for economic development: Can we settle a debate by looking at the empirical evidence? *Development Policy, Statistics and Research Branch, Working Paper 3/2012*, Vienna: UNIDO, 2012.

KRUGMAN, P. R., OBSTFELD, M. (2006): *International Economics: Theory and Policy*. 7. ed., Boston, Massachusetts: Pearson, Addison-Wesley.

MANKIW, N. G., ROMER, D. ET AL. (1992): A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* 107(2): 407-437.

MATSUYAMA, K. (1991): Agricultural Productivity, Comparative Advantage and Economic Growth. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 3606.

PARTEKA, A. (2010): Employment and export specialisation along the development path: some robust evidence. *Review Of World Economics*, 145(4), 615-640.

4. VYBRANÉ ASPEKTY REGIONÁLNEHO ROZVOJA AKO FAKTORA ŠTRUKTÚRNYCH ZMIEN

Význam regionálnej politiky sa v podmienkach Slovenskej republiky (SR) dostal do popredia v procese prístupových rokovaní s Európskou úniou (EÚ). Rovnomerný rozvoj regiónov je dôležitou súčasťou politiky EÚ, ktorá na tieto účely vyčleňuje v rámci spoločného rozpočtu značnú časť finančných zdrojov prostredníctvom štrukturálnych fondov (ŠF), Kohézneho fondu (KF) ako aj fondu na podporu rozvoja vidieka.

Základným legislatívnym aktom je v tomto smere zákon č. 503/2001 o podpore regionálneho rozvoja, ktorý vytvoril rámec pre čerpanie zdrojov na podporu regionálneho rozvoja z rozpočtu EÚ. Následne bol prijatý zákon č. 539/2008 o podpore regionálneho rozvoja¹, ktorý predpokladal vypracovanie základných strategických dokumentov orientovaných na regionálny rozvoj. Na národnej úrovni sú hlavnými dokumentmi Národná stratégia regionálneho rozvoja Slovenskej republiky a Národný strategický referenčný rámec. Stratégia ďalej nadväzuje resp. vychádza z Konceptie územného rozvoja SR (KURS), ciele Lisabonskej stratégie, Stratégie Európa 2020 a ostatných stratégií rozvoja oblastí národného hospodárstva. Národná stratégia formuluje ciele, priority a rozvojové aktivity, ktoré bude potrebné realizovať na zabezpečenie politiky udržateľného regionálneho rozvoja v SR, založeného najmä na raste ekonomickej výkonnosti a sociálnej súdržnosti (MH SR, 2014).

Na regionálnej úrovni, ktorá je v podmienkach SR definovaná na úrovni vyšších územných celkov (krajov) NUTS 3, vypracúvajú jednotlivé samosprávne kraje programy hospodárskeho a sociálneho rozvoja (PHSR). PHSR sa vypracúvajú na sedemročné obdobie, ktoré je totožné s programovým obdobím politiky súdržnosti. Medzi ďalšie rozvojových dokumenty patria aj inovačná stratégia a stratégia rozvoja vidieka.

Cieľom tohto príspevku je identifikovať základné vývojové tendencie v slovenských regiónoch a odhaliť hlavné bariéry rozvoja na regionálnej úrovni. Zameriame sa preto na analýzu základných makroekonomických veličín, demografického vývoja, vývoja príjmov, vzdelanostnej úrovne

¹ Novela zákona bola schválená v roku 2014.

a vplyvu čerpania zdrojov politiky súdržnosti na regionálnu konvergenciu a konkurencieschopnosť. Samotný koncept a definícia konkurencieschopnosti sú v odbornej literatúre predmetom rozsiahlej diskusie. Dijkstra (2011) definuje regionálnu konkurencieschopnosť ako schopnosť ponúkať atraktívne a udržateľné prostredie pre podniky a obyvateľov pre život a prácu. Filó (2007) definuje konkurencieschopnosť ako schopnosť získať a udržať pozíciu na trhu, zvyšovať trhové podiely a ziskovosť ako aj konsolidovať komerčne úspešné aktivity. Svetové ekonomické fórum definuje konkurencieschopnosť ako súbor inštitúcií, politík a faktorov, ktoré determinujú úroveň produktivity danej krajiny (Schwab and Sala-I-Martin, 2012; Schwab and Porter, 2007). Meyer-Stamer (2008) definuje konkurencieschopnosť regiónu ako schopnosť daného regiónu generovať vysoké a rastúce príjmy a zlepšovať životné podmienky rezidentov.

Základné vývojové tendencie v regiónoch SR

Regionálne rozdiely je možné pozorovať prakticky vo všetkých krajinách EÚ. Platí, že pri skúmaní regionálnych rozdielov je dôležité brať do úvahy minulý vývoj v jednotlivých regiónoch, existujúce administratívne členenie, lokalizáciu regiónov, úroveň na ktorej skúmame hospodársko-sociálne charakteristiky regiónov, inštitucionálne prostredie, kvalitu verejnej správy (územnej samosprávy) ako aj fakt, že úplne odstránenie regionálnych rozdielov je vzhľadom na vyššie uvedené faktory prakticky nemožné. Slovenská republika prešla od svojho vzniku rozsiahlymi reformami, ktoré sa dotkli prakticky každého aspektu jej hospodárskeho a sociálneho rozvoja. Transformácia z centrálnej plánovanej ekonomiky na ekonomiku trhovú priniesla so sebou zásadné zmeny v chápaní hospodárskej politiky a samozrejme aj regionálnej politiky ako jej integrálnej súčasti. Samotná transformácia naplno odhalila zásadné štrukturálne nedostatky slovenskej ekonomiky, ktoré sa postupom času podarilo čiastočne eliminovať. Slovenská ekonomika je súčasťou jednotného trhu EÚ, súčasťou eurozóny, intenzívne sa zapája do medzinárodnej del'by práce avšak bezprecedentný rast, ktorý dosiahla za ostatné roky sa prirodzene prejavuje aj v nerovnomernom rozvoji jej regiónov. Je teda zrejmé, že existujúce štrukturálne bariéry majú svoj prirodzený pôvod na regionálnej a miestnej úrovni.

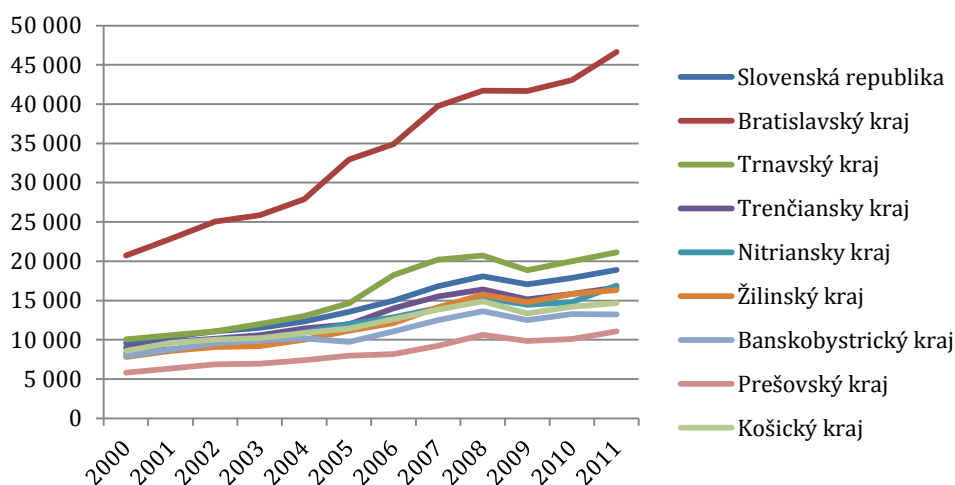
Analýza vybraných ukazovateľov na regionálnej úrovni

Hrubý domáci produkt a hrubá pridaná hodnota podľa ekonomických činností

Vývoj regionálneho HDP na obyvateľa ilustruje graf č. 1. Z vývoja je v grafe je zrejmé dominantné postavenie Bratislavského kraja ako metropolitného regiónu SR. Úroveň ostatných krajov je hlboko pod úrovňou tohto kraja, čo je však čiastočne spôsobené aj metodikou vykazovania regionálneho HDP. Napriek tejto skutočnosti je nepochybné, že všetky základné hospodárske a sociálne ukazovatele ostatných krajov viac menej zaostávajú za Bratislavským krajom.

G r a f 1

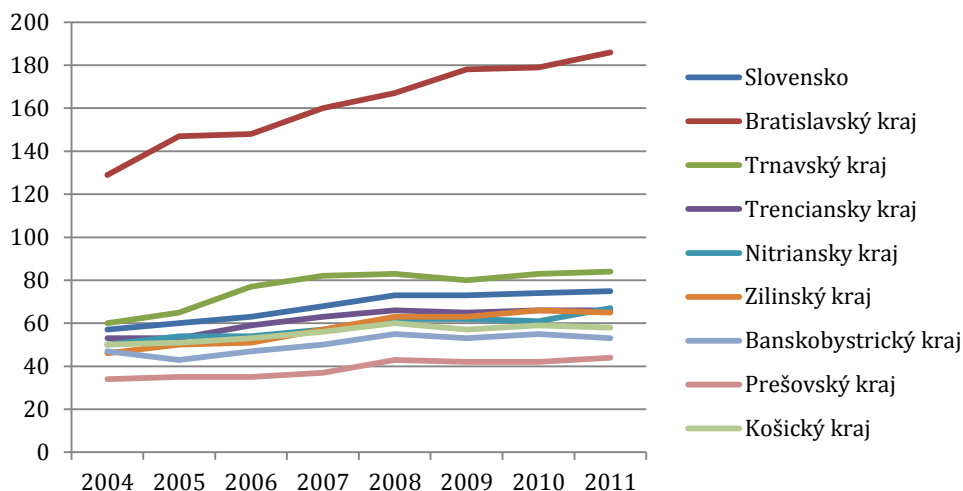
Regionálny HDP na obyvateľa (v bežných cenách) v PKS



Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR.

V porovnaní s priemerom EÚ dosahuje najvyššiu hodnotu HDP Bratislavský kraj čím sa zaraduje medzi najvýkonnejšie regióny EÚ. Výška HDP Bratislavského kraja dosiahla v roku 2011 hodnotu 186 % priemeru EÚ. Druhým najvýkonnejším krajom je Trnavský kraj, ktorého HDP dosahuje 75 % priemeru EÚ. Na druhej strane Prešovský a Banskobystrický kraj patria medzi regióny s najnižšou úrovňou HDP na obyvateľa v porovnaní s priemerom EÚ (graf 2).

Graf 2

Regionálny HDP na obyvateľa v PKS v porovnaní s priemerom EÚ

Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR.

Vývoj regionálnych disparít meraných HDP môžeme ilustrovať na základe disperzie regionálneho HDP. Disperzia regionálneho HDP je meraná ako suma absolútnych rozdielov medzi regionálnym a národným HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily (PKS) vážená podielom regionálnej populácie a vyjadrená v percentách národného HDP na obyvateľa v PKS. Podobne ako pri iných ukazovateľov platí, že čím na nižšej úrovni kvantifikujeme výšku tohto indikátora, javia sa regionálne disparity vyššie. Tabuľka č.1 zobrazuje vývoj disperzie regionálneho HDP na úrovni NUTS 2 vo vybraných krajinách EÚ.

Tabuľka 1

Disperzia regionálneho HDP na úrovni NUTS 2 vo vybraných krajinách EÚ

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bulharsko	24,3	25,8	26,6	31,3	36,1	37,1	39,6	40,3	39,2
ČR	25,0	24,8	25,3	25,5	26,5	27,3	26,8	27,2	26,2
Grécko	:	:	21,2	22,0	22,5	23,4	24,6	24,9	25,4
Španielsko	19,0	18,6	18,0	18,0	17,8	17,8	18,6	18,5	19,0
Maďarsko	34,3	34,1	34,8	36,7	37,4	37,5	39,4	38,1	38,3
Poľsko	18,1	18,9	19,3	19,7	19,9	19,7	20,9	21,7	22,0
Slovensko	27,8	28,1	32,0	29,9	30,8	29,6	33,0	32,5	32,8

Prameň: Eurostat.

T a b u ľ k a 2

Disperzia regionálneho HDP na úrovni NUTS 3 vo vybraných krajinách EÚ

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bulharsko	30,2	30,9	32,9	38,0	42,7	44,4	46,7	47,6	45,5
ČR	25,0	24,8	25,3	25,5	26,5	27,3	26,8	27,2	26,2
Grécko	:	:	22,7	23,4	24,0	24,5	25,6	26,2	27,0
Španielsko	19,5	19,0	18,6	18,5	18,2	18,2	19,0	19,0	19,5
Maďarsko	37,3	37,8	39,2	41,3	40,7	42,0	43,7	43,0	44,0
Pol'sko	32,2	32,4	32,9	34,2	34,4	33,5	34,5	35,1	34,9
Slovensko	28,7	29,2	33,7	34,4	34,9	32,6	35,2	35,0	35,2

Prameň: Eurostat.

Pri porovnaní vývoja disperzie HDP na úrovni NUTS 2 môžeme konštatovať, že Slovensko zaznamenáva pomerne vysoké hodnoty a je po Maďarsku a Bulharsku krajinou s najvyššou disperziou. Od roku 2003 vzrástla na Slovensku hodnota tohto ukazovateľa na úrovni NUTS 2 z 27,8 na 32,8, čo je do veľkej miery spôsobené rozvojom v Bratislavskom regióne, ktorý je z hľadiska porovnávaných krajín určitou „anomáliou“. Podobný vývoj môžeme pozorovať na úrovni NUTS 3, kde tak tiež došlo zvýšeniu regionálnych disparít. V prípade ostatných regiónov síce dochádza k postupnému rastu ich ekonomickej výkonnosti, avšak tento proces bol čiastočne zastavený vplyvom hospodárskej a finančnej krízy. Ďalším významným faktorom (mimo štatistického efektu), ktorý ovplyvnil vývoj tohto indikátora je existujúca štruktúra ekonomických činností a podiel regiónov na celkovej vytvorenej hrubej pridanej hodnote (tabuľka 3).

T a b u ľ k a 3

Podiel regiónov na tvorbe hrubej pridanej hodnoty v % celkovej tvorby v SR

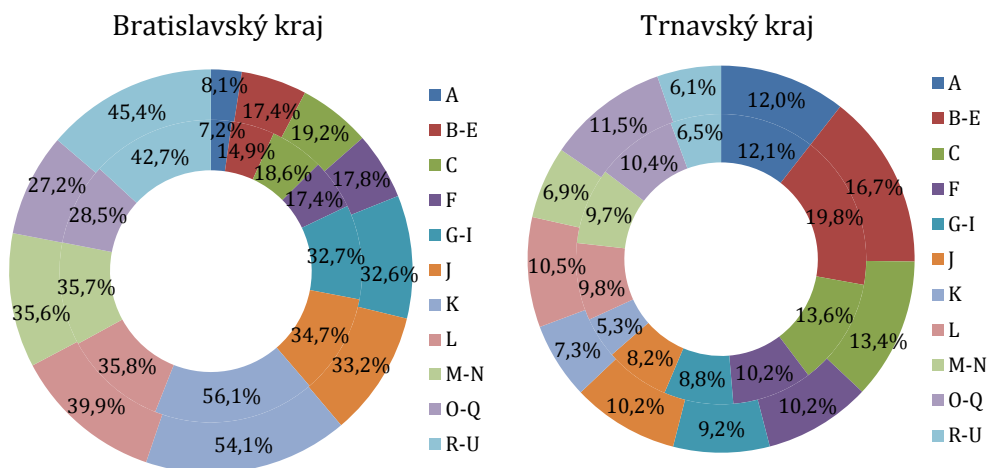
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bratislavský kraj	26,16 %	26,68 %	26,14 %	27,94 %	27,77 %	27,58 %
Trnavský kraj	12,53 %	12,37 %	11,86 %	11,44 %	11,60 %	11,49 %
Trenčiansky kraj	10,41 %	10,25 %	10,06 %	9,82 %	9,77 %	9,70 %
Nitriansky kraj	11,27 %	10,94 %	11,08 %	11,04 %	10,73 %	11,44 %
Žilinský kraj	10,45 %	10,81 %	11,22 %	11,13 %	11,39 %	11,03 %
Banskobystrický kraj	8,99 %	9,01 %	9,11 %	8,82 %	8,92 %	8,58 %
Prešovský kraj	8,12 %	8,16 %	8,72 %	8,59 %	8,42 %	8,82 %
Košický kraj	12,08 %	11,79 %	11,80 %	11,22 %	11,40 %	11,36 %

Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR, vlastné výpočty.

Vzhľadom na výšku HDP na obyvateľa je vývoj tvorby pridanej hodnoty v regiónoch podobný. Bratislavský kraj sa podieľa na tvorbe hrubej pridanej hodnoty približne jednou štvrtinou, nasledovaný ostatnými kraji, ktorých podiel sa pohybuje v intervale od 8 do 11,5 %. Môžeme konštatovať, že v sledovanom období nedošlo k zásadnému posunu v podiele tvorby hrubej pridanej hodnoty. V prípade Bratislavského kraja došlo k miernemu zvýšeniu podielu hrubej pridanej hodnoty o 1,42 percentného bodu. K miernemu zvýšeniu v intervale 0,17 – 0,71 percentného bodu došlo v Nitrianskom, Žilinskom a Prešovskom kraji. V ostatných krajoch došlo k poklesu podielu tvorby hrubej pridanej hodnoty. Z hľadiska klasifikácie ekonomických činností vykazujú jednotlivé regióny vlastné štruktúrne charakteristiky.

Graf 3

Podiel regiónov na tvorbe celkovej hrubej pridanej hodnoty podľa ekonomických činností v rokoch 2006 (vnútorný kruh) a 2011 (vonkajší kruh)



Legenda: A - Poľnohospodárstvo, lesníctvo a rybolov, B-E - Priemysel spolu, C - Priemyselná výroba, F - Stavebníctvo, G-I - Veľkoobchod a maloobchod, oprava motor. vozidiel a motocyklov; doprava a skladovanie; ubytovacie a stravovacie služby, J - Informácie a komunikácia, K - Finančné a poisťovacie činnosti, L - Činnosti v oblasti nehnuteľností, M-N - Odborné, vedecké a technické činnosti; administratívne služby, O-Q - Verejná správa, obrana, povinné sociálne zabezpečenie; vzdelávanie; zdravotníctvo a sociálna pomoc, R-U - Umenie, zábava a rekreácia; ostatné činnosti

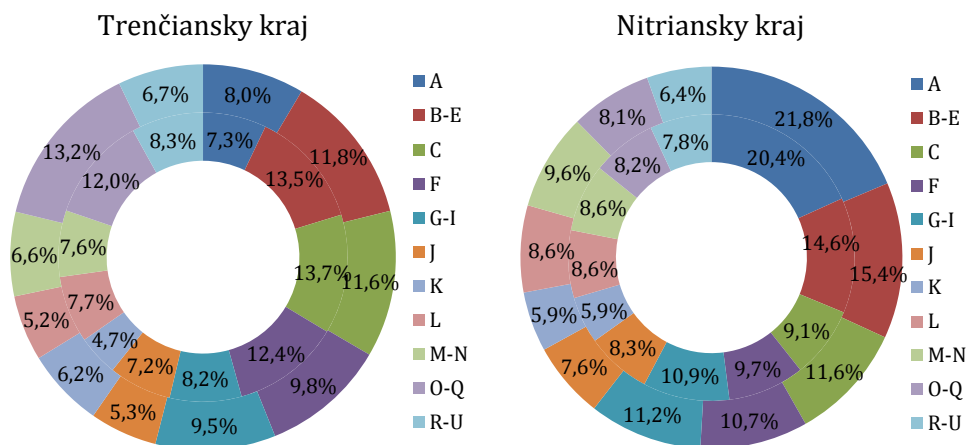
Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR, vlastné výpočty.

V prípade Bratislavského kraja dosahuje najvyšší podiel na tvorbe hrubej pridanej hodnoty na celkovej pridanej hodnote sektor finančných a sprostredkovateľských činností nasledovaný umením, zábavou a rekreáciou, činnosťami v oblasti nehnuteľností a odbornými vedeckými a technickými činnosťami. Z uvedeného jasne vyplýva, že Bratislavský kraj sa dominantne podieľa na tvorbe hrubej pridanej hodnoty hlavne v sektore služieb. Viac ako jednou tretinou sa podieľa na tvorbe hrubej pridanej hodnoty v informačných a telekomunikačných produktoch a služieb. V oblasti priemyslu dosahuje len 17,4 % podiel, v oblasti poľnohospodárstva 8,1 %.

V sledovanom období bol zaznamenaný najvyšší nárast v oblasti nehnuteľností, priemyslu a umenie, zábavy a rekreácie. Z hľadiska tvorby hrubej pridanej hodnoty vykazuje Trnavský kraj v porovnaní s Bratislavským krajom rovnomernejší podiel jednotlivých ekonomických činností. Najvyšší podiel dosahuje sektor priemyslu, avšak jeho podiel klesol o 3,1 percentného bodu. Naopak najvyšší nárast bol zaznamenaný v sektore finančných a poisťovacích služieb o 2 percentné body.

Graf 4

Podiel regiónov na tvorbe hrubej pridanej hodnoty podľa ekonomických činností v rokoch 2006 (vnútorný kruh) a 2011 (vonkajší kruh)

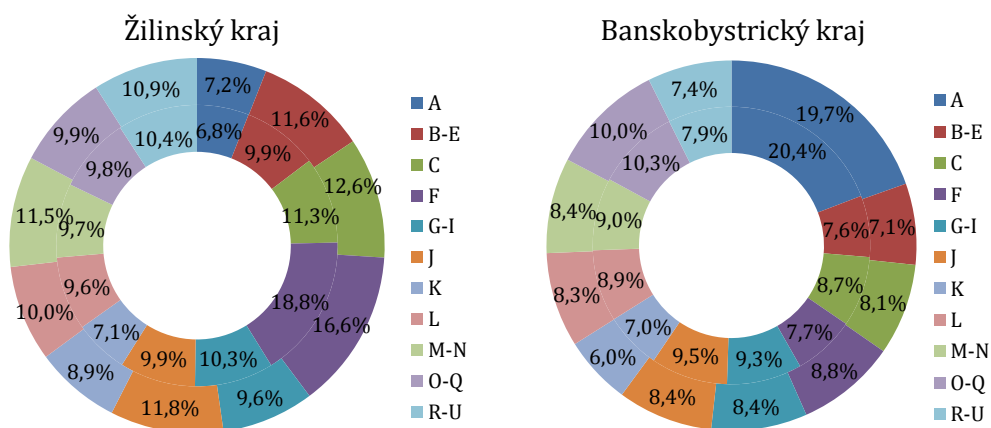


Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR, vlastné výpočty.

Nitriansky kraj je charakteristický rastúcim podielom poľnohospodárstva na tvorbe hrubej pridanej hodnoty. Podiel kraja sa v sledovanom období zvýšili na 21,8 %. V Trenčianskom kraji sú jednotlivé ekonomické činnosti zastúpené pomerne rovnomerne, najvyšší podiel na tvorbe hrubej pridanej hodnoty má sektor priemyslu nasledovaný sektorom stavebníctva a veľkoobchodu a maloobchodu (graf 4).

Graf 5

Podiel regiónov na tvorbe hrubej pridanej hodnoty podľa ekonomických činností v rokoch 2006 (vnútorný kruh) a 2011 (vonkajší kruh)

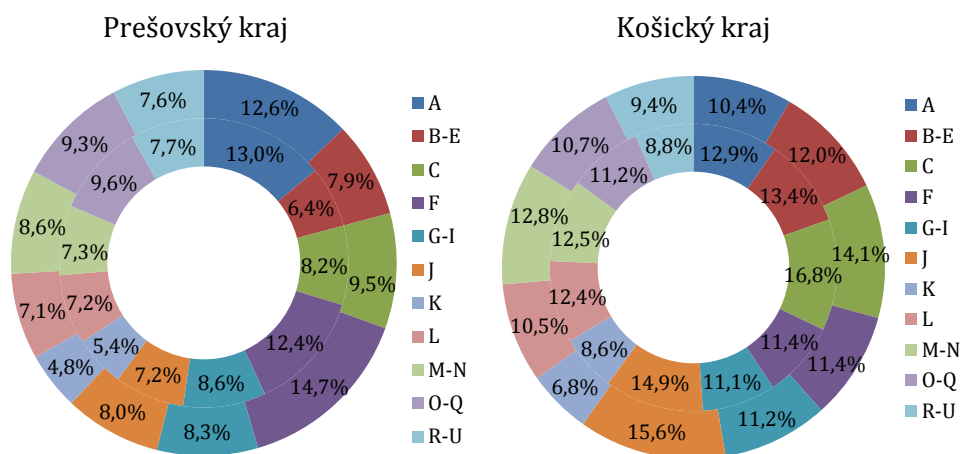


Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR, vlastné výpočty.

Podobne ako v prípade Nitrianskeho kraja, je Banskobystrický kraj vysoký podiel tvorby hrubej pridanej hodnoty v sektore poľnohospodárstva. Na celkovej tvorbe sa tento kraj podieľa približne dvadsiatimi percentami. Ostatné ekonomické činnosti v kraji dosahujú podiel v intervale 7 – 10 %. V Žilinskom kraji je najvyšší podiel tvorby hrubej pridanej hodnoty v sektore stavebníctva (16,6 %), v informačnom a telekomunikačnom sektore (11,8 %) a v sektore priemyslu (11,6 %). Najnižší podiel tvorí sektor poľnohospodárstva, čo je však vzhľadom na geografické podmienky kraja prirodzené.

Graf 6

Podiel regiónov na tvorbe hrubej pridanej hodnoty podľa ekonomických činností v rokoch 2006 (vnútorný kruh) a 2011 (vonkajší kruh)



Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR, vlastné výpočty.

V Prešovskom kraji je tretí najvyšší podiel tvorby hrubej pridanej hodnoty v sektore poľnohospodárstva v rámci SR. Najvyšší podiel a aj nárast hrubej pridanej hodnoty bol zaznamenaný v sektore stavebníctva. V sledovanom období vzrástol podiel tohto sektora o 2,3 percentného bodu na 14,7 %.

V Košickom kraji môžeme pozorovať relatívne rovnomerný podiel kraja na tvorbe hrubej pridanej hodnoty vo viacerých ekonomických činnostiach. Najvyšší podiel patrí ako jedinému z krajov sektoru informačných a telekomunikačných služieb s 15,6 % nasledovaným priemyselnou výrobou s 14,1 % a odbornými vedeckými a technickými činnosťami s 12,8 %. Štruktúra vytvorenej pridanej hodnoty, tak pripomína štruktúru pridanej hodnoty v Bratislavskom kraji. Významnú úlohu dosahuje aj sektor stavebníctva s 11,4 % podielom.

Na základe vyššie uvedených faktov môžeme konštatovať:

- Bratislavský kraj sa podieľa zásadným podielom na tvorbe hrubej pridanej hodnoty v SR a to najmä v sektore finančných služieb, činností v oblasti nehnuteľností, informačných a telekomunikačných

činností, teda sektorov s vyššou pridanou hodnotou. Vzhľadom na podiel a štruktúru tvorby hrubej pridanej hodnoty má Bratislavský kraj do veľkej miery optimálne zastúpené odvetvia najmä s vyššou pridanou hodnotou. Kraj je takisto centrom vzdelávacích a výskumných inštitúcií, čo ho ceteris paribus predurčuje na ďalší ekonomický rozvoj. Limitáciou pri rozvoji Bratislavského kraja je predovšetkým dopravná infraštruktúra, ktorá je najmä v prípade hlavného mesta SR nevyhovujúca. Práve tento faktor môže byť limitujúcim faktorom pri jeho ďalšom rozvoji.

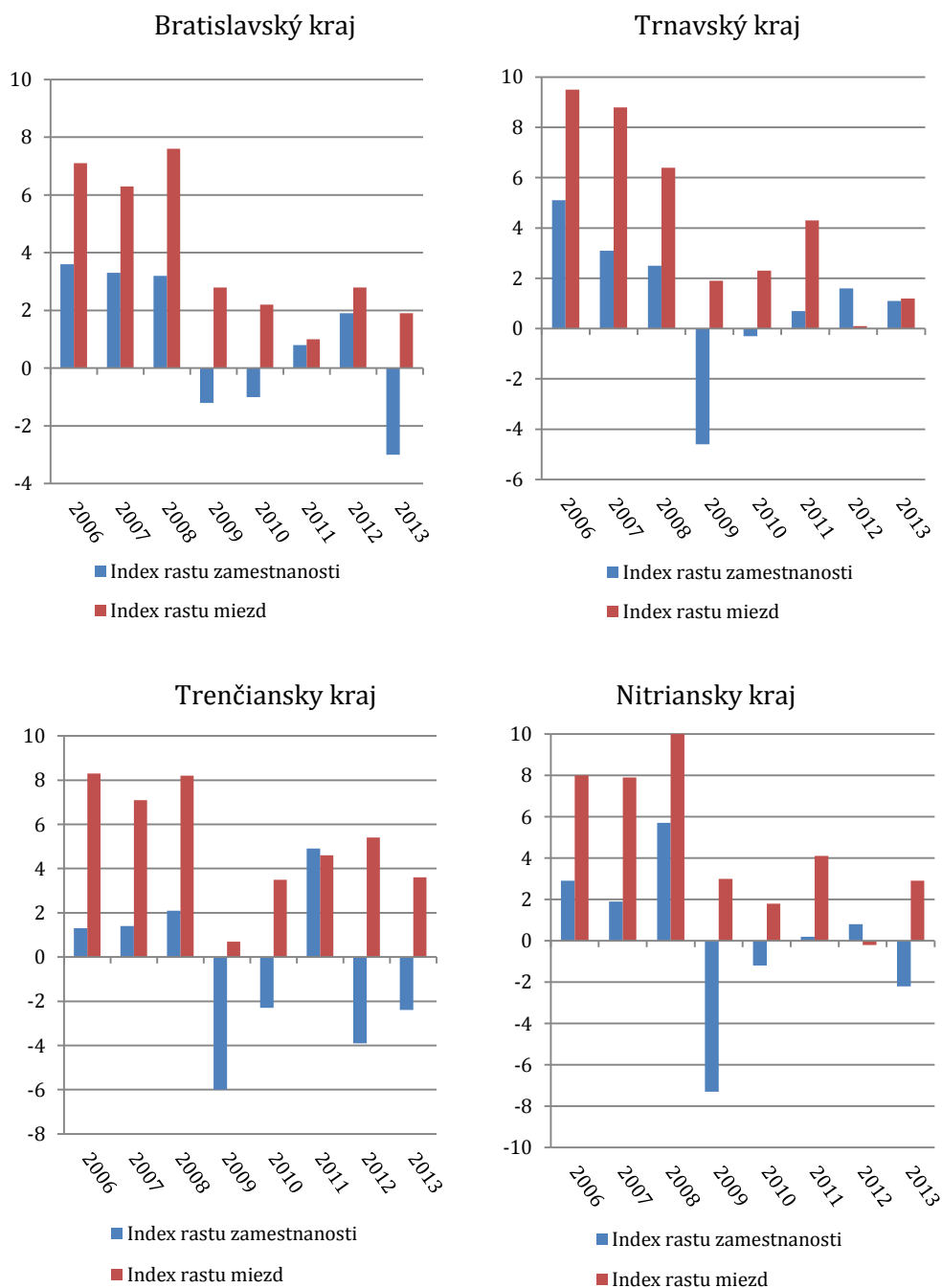
- Podiel Košického kraja na tvorbe hrubej pridanej hodnoty dosahuje síce len 11 % ale jeho štruktúra pridanej hodnoty vykazuje podobné charakteristiky ako Bratislavský kraj. Hlavne vysoký podiel tvorby hrubej pridanej hodnoty v sektore informačných a telekomunikačných technológií nasvedčuje, že v tomto regióne dochádza k postupnému štruktúrnemu posunu smerom k sektorom s vyššou pridanou hodnotou. Tieto aktivity sú sústredené predovšetkým v meste Košice.
- Nitriansky, Banskobystrický a Prešovský predstavujú regióny s vysokým podielom poľnohospodárstva na hrubej pridanej hodnote SR.

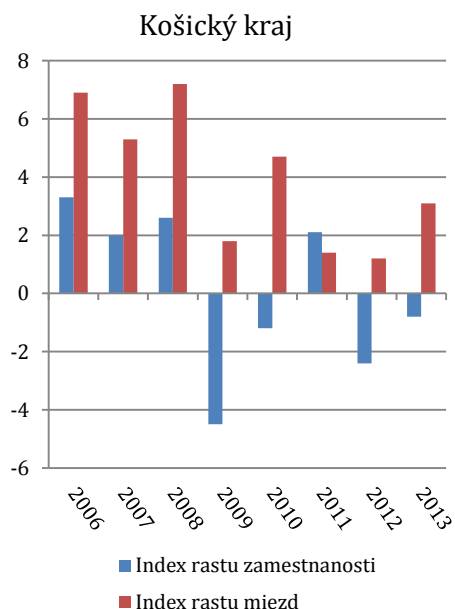
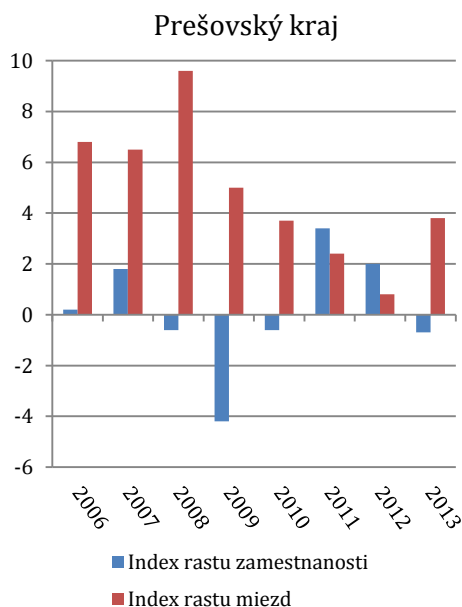
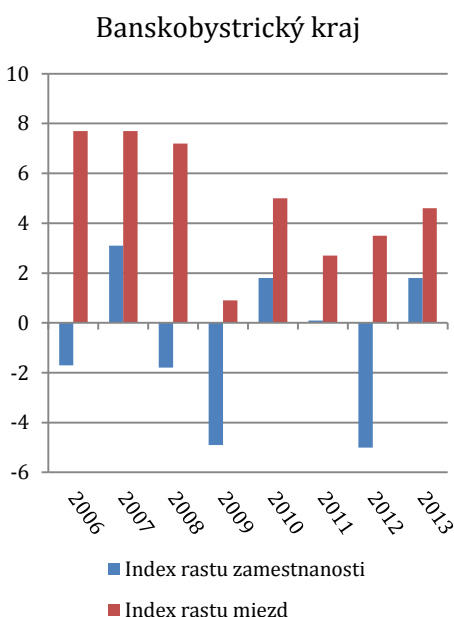
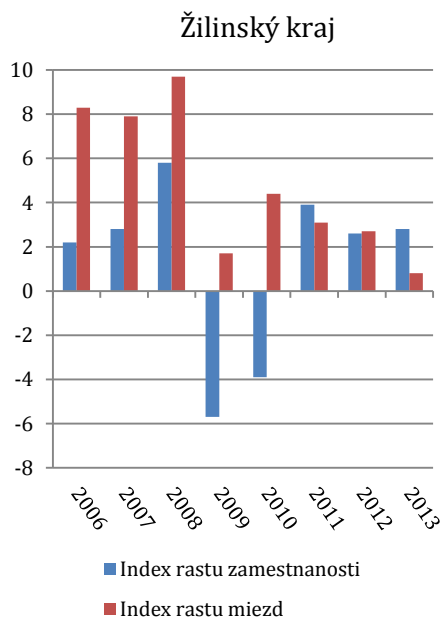
Ľudské zdroje a zamestnanosť

Využívanie potenciálu ľudských zdrojov predstavuje v regiónoch jeden z najvýznamnejších faktorov jeho rozvoja. Kvalita ľudských zdrojov je výrazne determinovaná vzdelanostnou úrovňou obyvateľov, ktorá do veľkej miery formuje potenciál daného regiónu a je nutným predpokladom pre štruktúrne zmeny smerujúce k dosiahnutiu vyššieho štádia rozvoja. Vývoj v jednotlivých regiónoch v oblasti zamestnanosti a miezd ilustrujú nasledujúce grafy.

Graf 7

Rast zamestnanosti a miezd v rokoch 2006 - 2013





Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR, vlastné výpočty.

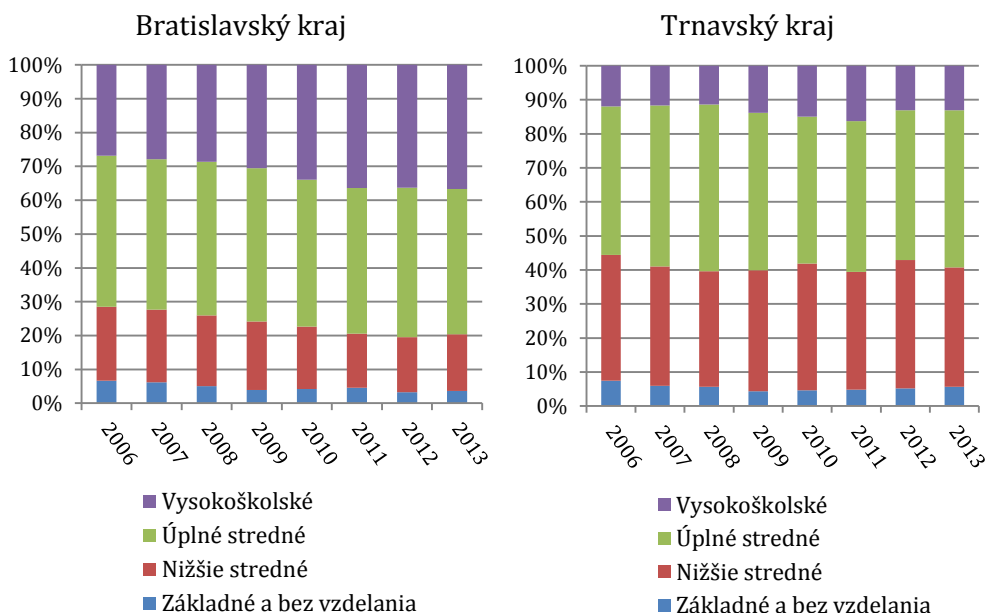
Rast zamestnanosti je z hľadiska jeho regionálnej distribúcie značne rozdielny. Podobne ako pri iných ukazovateľoch, môžeme pozorovať značne odlišný vývoj v jednotlivých regiónoch. Pokým do roku 2009 bolo rast miezd ako aj zamestnanosti viac menej prítomný vo všetkých regiónoch,

efekty finančnej a hospodárskej krízy sa prejavili v jednotlivých regiónoch s rôznou silou. Sprievodným javom krízy bol predovšetkým pokles indexu rastu zamestnanosti prakticky vo všetkých krajoch najmä v Nitrianskom a Trenčianskom kraji, avšak aj ostatné regióny zaznamenali pokles v intervale. V prípade indexu rastu miezd môžeme vo väčšine regiónov pozorovať rýchlejší rast tohto indexu v porovnaní s indexom zamestnanosti. Tempo rastu miezd je však výrazne pomalšie ako v predkrízových rokoch.

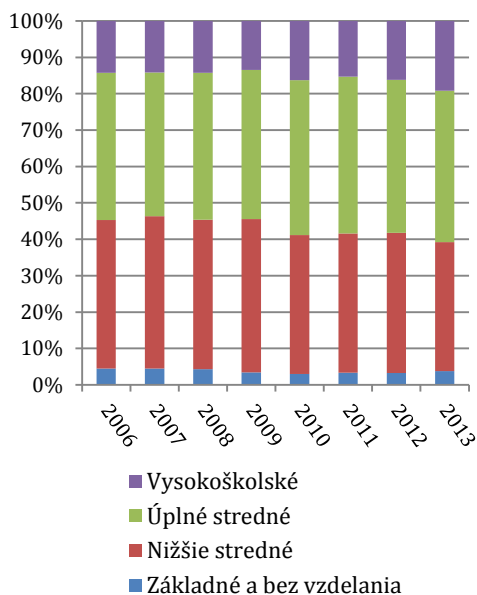
Pri pohľade na ekonomicky aktívne obyvateľstvo podľa dosiahnutého vzdelania je zrejmé, že Bratislavský kraj dosahuje najvyšší podiel vysokoškolsky vzdelaného obyvateľstva. Tento podiel narastá prakticky od roku 2006 a v roku 2013 dosiahol hodnotu približne 40%. V ostatných regiónoch je podiel vysokoškolsky vzdelaných približne rovnaký a pod úrovňou 20 %. Prirodzene samotný podiel vysokoškolsky vzdelaného obyvateľstva nie je dostatočným indikátorom kvality dosiahnutého vzdelania. Indikuje však istú atraktivitu regiónu pre vysokoškolsky vzdelaných. Koncentrácia vysokoškolsky vzdelaného obyvateľstva v metropolitných regiónoch, akým je Bratislavský kraj, je prítomná prakticky vo všetkých krajinách EÚ a súvisí najmä s lokalizáciou vzdelávacích a vedecko-výskumných inštitúcií v tomto regióne.

G r a f 8

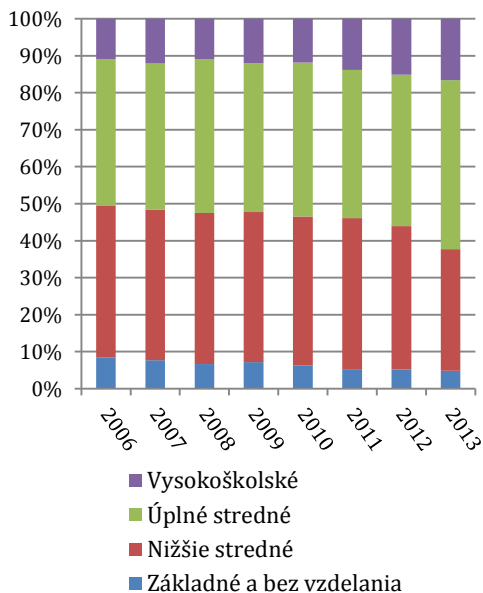
Ekonomicky aktívne obyvateľstvo podľa dosiahnutého vzdelania



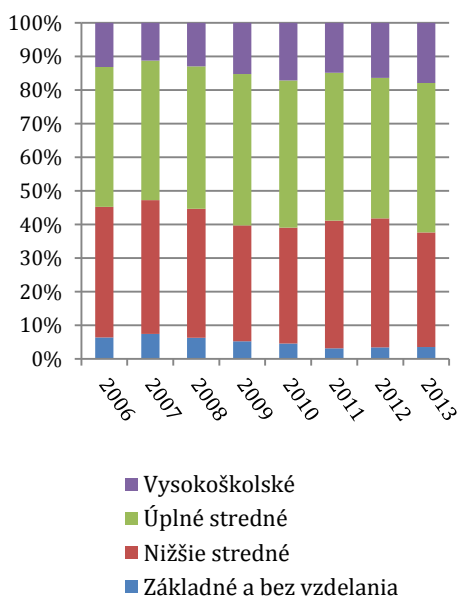
Trenčiansky kraj



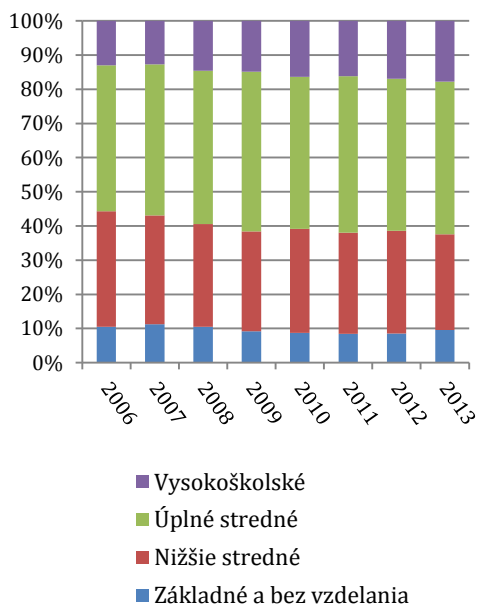
Nitriansky kraj

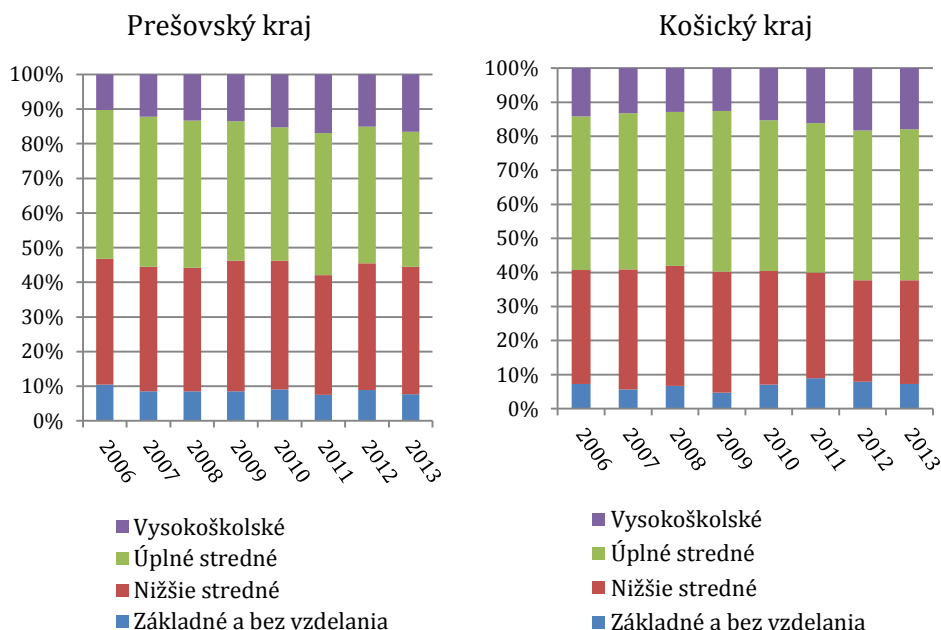


Žilinský kraj



Banskobystrický kraj



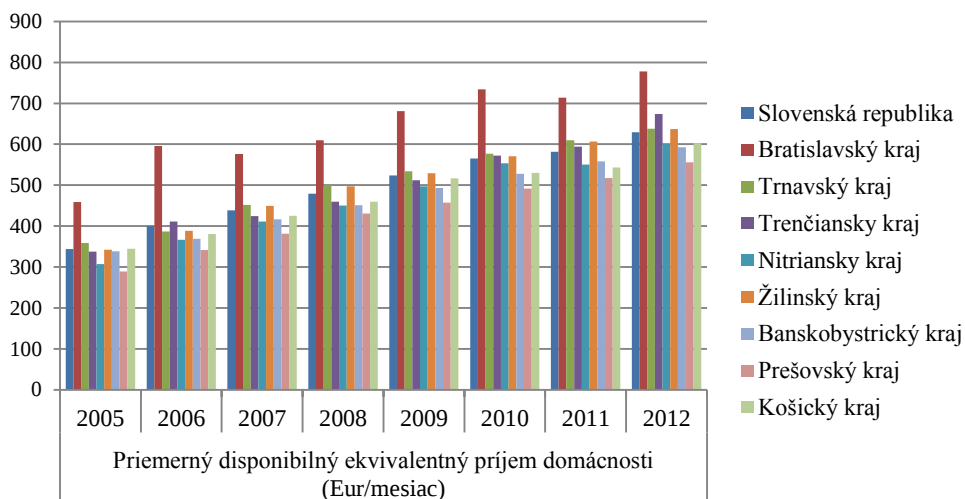


Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR, vlastné výpočty

V prípade podielu úplne stredoškolsky vzdelaného ekonomicky aktívneho obyvateľstva je situácia do veľkej miery podobná vo všetkých regiónoch. Podiel stredoškolsky vzdelanej populácie dosahuje približne 40 %. Významnejšie rozdiely je možné už pozorovať pri nižšom strednom vzdelaní. Pokým v Bratislavskom kraji dosahuje podiel v tejto kategórii približne 18 %, je v ostatných krajoch tento podiel do veľkej miery podobný s podielom úplne stredoškolsky vzdelanej populácie.

Dosiahnuté vzdelanie je jedným z dôležitých faktorov ovplyvňujúcim výšku disponibilného príjmu. Graf 9 ilustruje vývoj priemerného disponibilného ekvivalentného príjmu (PDEP) domácností v jednotlivých regiónoch SR. Výška PDEP je dôležitý indikátorom kúpnej sily a životnej úrovne obyvateľstva. V dôsledku neexistencie cenových indexov na regionálnej úrovni môže ale hodnota tohto ukazovateľa do istej miery ovplyvňovať jeho interpretáciu. Inými slovami 100 € môže mať v napríklad v Prešovskom kraji vyššiu kúpnu silu pri určitých druhoch tovarov a služieb ako v Bratislavskom kraji. Najviac sa táto skutočnosť prejavuje na realitnom trhu.

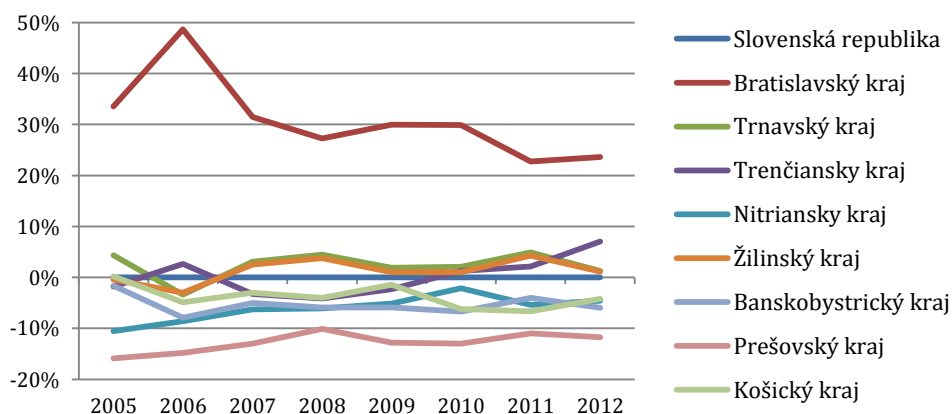
Graf 9

Priemerný disponibilný ekvivalentný príjem domácností v rokoch 2005 - 2012

Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR.

Pri pohľade na podiel PDEP v jednotlivých regiónoch v pomere ku národnému priemeru sú okamžite zrejmé rozdiely medzi regiónmi (Graf 10) avšak nie sú tak výrazné, ako v prípade hrubého domáceho produktu per capita v PKS.

Graf 10

Percentuálny rozdiel regionálneho priemerného disponibilného ekvivalentného príjmu na národnom priemere

Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR, vlastné výpočty.

Poznámka: Napríklad hodnota pre Bratislavský kraj v roku 2012 dosiahla úroveň 23,6 %, čo znamená, že PDEP bol v Bratislavskom kraji vyšší o 23,6 % oproti národnému priemeru.

Od roku 2006 môžeme pozorovať nárast PDEP vo všetkých regiónoch SR, pomer PDEP k priemeru SR rástol najviac v Trenčianskom kraji. Najvyšší pokles bol zaznamenaný v Bratislavskom kraji, v ktorom ešte v roku 2006 bol PDEP približne o 50 % vyšší v porovnaní s národným priemerom avšak v roku 2012 bol PDEP v Bratislavskom kraji vyšší už len o 23,6 %. V prípade ostatných krajov bol vývoj volatilnejší a s výnimkou niektorých krajov nedošlo k výraznému nárastu pomeru PDEP k národnému priemeru (Graf 10).

Pri pohľade na podiel PDEP jednotlivých krajov na PDEP Bratislavského kraja dosiahol v roku 2012 najvyšší podiel Trenčiansky kraj (86,6 %) nasledovaný Trnavským krajom (81,9 %) a Žilinským krajom s (81,8 %). Najnižší podiel bol v Prešovskom kraji, v ktorom dosiahol 71,4 % a Banskobystrickom kraji, v ktorom podiel dosiahol 76,1 %.

Z hľadiska PDEP môžeme konštatovať, že vo všetkých regiónoch dochádza k nominálnemu rastu PDEP, výrazne sa prejavuje pokles podielu Bratislavského kraja k národnému priemeru, v ostatných regiónoch s výnimkou Trenčianskeho a Nitrianskeho kraja môžeme sledovať len veľmi pomalý proces konvergenzie s ostatnými regiónmi.

Zaujímavý je aj vzťah podielu PDEP a priemernej ceny metra štvorcového v regiónoch. Tabuľka 4 zobrazuje podiel PDEP a ceny nehnuteľnosti v krajoch vyjadrenej za meter štvorcový.

T a b u ľ k a 4

Podiel PDEP na cene nehnuteľností (cena za m²) v regiónoch SR v rokoch 2005 - 2012

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
SR	2,49	2,50	2,82	3,15	2,56	2,28	2,15	1,96
Bratislavský kraj	2,50	2,31	2,89	3,23	2,57	2,35	2,35	2,13
Trnavský kraj	1,81	1,84	1,77	2,01	1,75	1,47	1,37	1,29
Trenčiansky kraj	1,02	1,15	1,44	1,81	1,48	1,20	1,17	0,97
Nitriansky kraj	1,19	1,06	1,26	1,65	1,43	1,12	1,13	1,02
Žilinský kraj	1,32	1,31	1,58	1,90	1,63	1,38	1,25	1,19
Banskobystrický kraj	1,25	1,39	1,65	1,89	1,60	1,50	1,38	1,29
Prešovský kraj	2,05	1,79	1,96	2,44	1,97	1,68	1,59	1,44
Košický kraj	1,52	1,53	1,91	2,47	1,78	1,78	1,80	1,61

Prameň: NBS, ŠÚ SR, vlastné výpočty.

Z tabuľky vyplýva, že rozdiely vo výške cien nehnuteľností v jednotlivých regiónoch zásadne menia pohľad na kúpnu silu PDEP pri kúpe

nehnuteľností. Najvyššie ceny nehnuteľností sú v Bratislavskom kraji, čo pri danej úrovni PDEP znamená, že priemerný zamestnanec musí pracovať 2,13 mesiaca na kúpu jedného metra štvorcového bytu. Najmenší je tento pomer v Trenčianskom kraji, kde na meter štvorcový obytnej plochy stačí 0,97 priemerného disponibilného ekvivalentného príjmu. V ostatných regiónoch sa hodnota tohto ukazovateľov sa pohybuje od 1,19 v Žilinskom kraji po 1,61 v Košickom kraji. Priemerná hodnota za Slovensko dosahuje 1,96, avšak je do veľkej miery ťahaná práve vysokými cenami nehnuteľností v Bratislavskom kraji. Na základe vyššie uvedených faktov je dôležité poznamenať, že samotná výška HDP alebo disponibilného príjmu domácnosti v konkrétnom regióne nepodáva komplexné informácie o jeho ekonomickom rozvoji. Práve rozdielne cenové hladiny tovarov, služieb, nehnuteľností a ostatných životných nákladov môžu do veľkej miery ukázať, že z hľadiska regionálnych rozdielov nie je situácia v SR taká dramatická ako sa prejavuje pri hodnotení regionálnych rozdielov prostredníctvom HDP na obyvateľa v PKS.

Vývoj vybraných demografických ukazovateľov v regiónoch SR

Dôležitým indikátorom rozvojového potenciálu regiónu je aj jeho atraktivita vo vzťahu k migrácii a jeho demografický vývoj, predovšetkým prirodzený prírastok obyvateľstva a dynamika starnutia populácie v regióne. Tabuľka 4 zobrazuje saldo sťahovania v jednotlivých krajoch SR. Pri pohľade na vývoj od roku 2007 môžeme konštatovať, že Bratislavský kraj predstavuje región s najvyšším kladným saldom sťahovania, ktoré dosiahlo vrchol v roku 2008, v ktorom dosiahlo hodnotu 4680 prisťahovaných. Od tohto roku môžeme sledovať istý pokles, avšak Bratislavský kraj stále predstavuje región s najvyššou atraktivitou pre regionálnu migráciu v rámci SR. Trnavský kraj predstavuje druhý región v rámci SR, ktorý zaznamenáva kladné saldo sťahovania, aj keď od roku 2007 je tento trend klesajúci. Pokým v roku 2007 dosiahlo saldo sťahovania hodnotu 2807 v roku 2013 bolo menej ako polovičné a dosiahlo hodnotu 1265. Na druhej strane Prešovský, Košický, Banskobystrický kraj zaznamenali v sledovanom období každoročne záporné saldo sťahovania. Nitriansky kraj predstavuje jediný kraj v SR, kde došlo k otočeniu pozitívneho trendu migrácie. Pokým v roku 2007 sa prisťahovalo do kraja 1445 obyvateľov, v roku

2009 už len 392 a v roku 2013 došlo k prakticky zastaveniu sťahovania do tohto kraja. Kraje s negatívnym saldom sťahovania tak nie sú schopné generovať dostatočný ekonomický rast a tvorbu pracovných miest, ktorá je do veľkej miery saturovaná práve Bratislavskom a Trnavskom kraji.

T a b u ľ k a 5

Regionálna migrácia obyvateľstva v rokoch 2007 - 2013

	Saldo sťahovania						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bratislavský kraj	3 543	4 680	4 444	4 370	4 537	4 374	4 229
Trnavský kraj	2 807	2 893	1 553	1 590	1 433	1 238	1 265
Trenčiansky kraj	844	488	-430	-502	-424	-401	-481
Nitriansky kraj	1 445	1 171	392	392	160	519	-17
Žilinský kraj	17	42	64	-262	-150	-219	-99
Banskobystrický kraj	-187	-333	-432	-491	-676	-652	-949
Prešovský kraj	-1 149	-1 246	-1 066	-1 241	-1 421	-1 062	-1 106
Košický kraj	-527	-635	-158	-473	-493	-381	-463

Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR.

Na regionálnej úrovni môžeme pozorovať aj značne rozdielny vývoj prirodzeného prírastku obyvateľstva (tabuľka 6). V rámci SR len štyri regióny dosahujú kladný prirodzený prírastok (Bratislavský, Prešovský, Košický a Žilinský). Najvyšší prirodzený prírastok je v Prešovskom kraji a najnižší v Nitrianskom kraji. Samotný vývoj v jednotlivých regiónoch je od roku 2007 značne volatilný, pričom jedine v Banskobystrickom a Nitrianskom kraji došlo k poklesu vo všetkých sledovaných rokoch.

T a b u ľ k a 6

Prírodný prírastok obyvateľstva v regiónoch SR v rokoch 2007 - 2013

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bratislavský kraj	554	1 048	1 684	1 610	2 069	1 771	1 469
Trnavský kraj	-731	-110	38	-34	55	-170	-234
Trenčiansky kraj	-860	-460	-215	107	156	-626	-284
Nitriansky kraj	-1 992	-1 554	-1 106	-1 301	-907	-1 683	-1 721
Žilinský kraj	355	607	1 091	1 034	1 456	739	398
Banskobystrický kraj	-907	-638	-79	-477	-187	-986	-728
Prešovský kraj	2 605	3 262	4 122	3 673	3 621	2 638	2 640
Košický kraj	1 544	2 041	2 769	2 353	2 647	1 415	1 194

Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR.

Negatívny vývoj prirodzeného prírastku obyvateľstva je dôsledkom starnutia obyvateľstva, migrácie mladých ľudí do regiónov s vyššou možnosťou dosiahnutia vyššieho vzdelania ako aj pracovných príležitostí. Nezanedbateľná je aj migrácia z týchto regiónov do krajín EÚ. Od roku 2007 sa začína prejavovať aj efekt starnutia populácie v jednotlivých regiónoch vyjadrený indexom starnutia.

Index starnutia vyjadruje počet osôb v poproduktívnom veku pripadajúci na 100 osôb v predproduktívnom veku. Podľa metodiky ŠÚ SR sa do poproduktívneho veku zarátavajú muži vo veku 60 a viac a ženy 55 a viac, podľa metodiky EÚ sú to všetky osoby vo veku 65 a viac. Pre potreby našej analýzy sme zvolili ukazovateľ podľa metodiky Eurostatu.

T a b u l' k a 7

Index starnutia v regiónoch SR v rokoch 2007 - 2013

	Index starnutia - EÚ						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Slovenská republika	76	78,26	80,01	81,01	82,96	85,51	88,34
Bratislavský kraj	96,8	97,67	97,43	96,03	99,77	99,31	99,16
Trnavský kraj	83,62	86,85	89,65	91,54	94,63	97,25	100,29
Trenčiansky kraj	91,85	96,15	99,43	101,31	104,31	108,03	111,41
Nitriansky kraj	93,97	96,54	98,89	100,23	103,73	106,93	110,42
Žilinský kraj	67,63	69,95	71,82	73,65	75,69	78,49	81,73
Banskobystrický kraj	82,23	84,8	86,83	88,05	89,34	92,66	96,21
Prešovský kraj	55,17	56,89	58,22	59,09	59,94	62,19	64,77
Košický kraj	62,83	64,04	65,04	65,28	66,26	68,68	71,5

Prameň: Regionálna databáza ŠÚ SR.

V rámci SR došlo od roku 2007 k nárastu indexu o 12,34 percentného bodu, čo znamená, že vzrástol počet osôb v poproduktívnom veku prakticky vo všetkých krajoch SR. Zmena vo vekovej štruktúre obyvateľstva tak predstavuje významný faktor, ktorý bude zásadný spôsobom vplývať na rozvojový potenciál regiónov. Najvýraznejšie sa tento efekt prejavuje v Trenčianskom kraji, kde na 100 osôb v produktívnom veku pripadá 111 osôb v poproduktívnom veku a v Nitrianskom kraji, kde hodnota indexu dosiahla hodnotu 110,4. Na druhej strane predstavujú Prešovský a Košický kraj regióny, kde je hodnota indexu starnutia stále pod celonárodným

priemerom, avšak dynamika starnutia je najrýchlejšia v porovnaní s ostatnými regiónmi. Starnutie môže byť na jednej strane vnímané ako príležitosť pre rozvoj striebornej ekonomiky v daných regiónoch, ale na strane druhej výrazne limituje potenciál regiónov v budúcnosti vzhľadom na nedostatok obyvateľov v produktívnom veku.

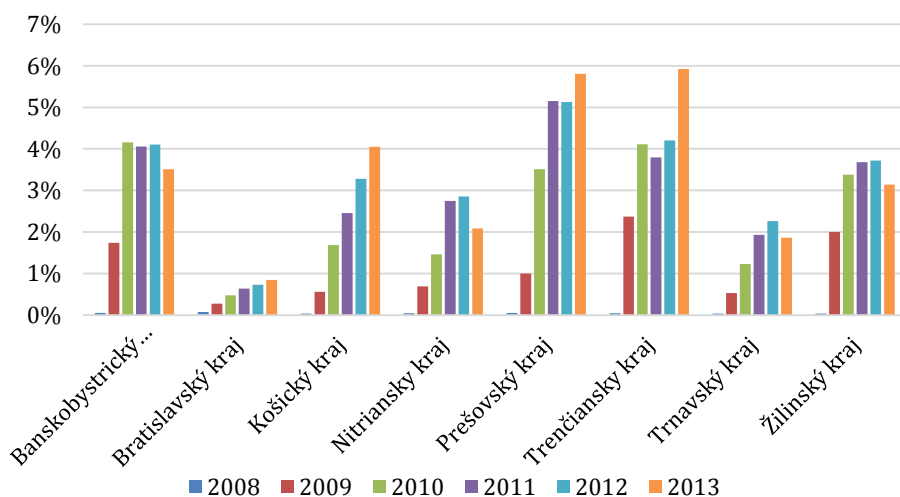
Implementácia politiky súdržnosti na regionálnej úrovni

Čerpanie zdrojov politiky súdržnosti v regiónoch SR

V programovom období 2007 – 2013 má slovenská ekonomika k dispozícii značný objem zdrojov, ktoré sú určené na zmiernenie regionálnych rozdielov. Napriek tomu, že tieto zdroje by mali slúžiť ako doplnkový zdroj, v podmienkach SR tieto zdroje predstavujú hlavný zdroj financovania investícií v regiónoch. Podiel čerpania zdrojov politiky súdržnosti ilustruje graf č. 11. Údaje z informačného systému ITMS boli agregované do základných piatich sektorov –infraštruktúra, ľudský kapitál, priemysel, služby, veda a výskum. Čerpanie je analyzované od roku 2008, nakoľko v roku 2007 nedošlo prakticky k implementácii žiadneho operačného programu s výnimkou OP Technická pomoc.

Graf 11

Podiel ročného čerpania ŠF a KF na HDP krajov v rokoch 2008 - 2013



Zdroj: Vlastné výpočty, ITMS.

Najvyšší podiel čerpania zdrojov politiky súdržnosti na HDP môžeme pozorovať v prípade Trenčianskeho kraja v roku 2013 (5,92 % HDP), Prešovského kraja v roku 2013 (5,81 %), Banskobystrického kraja v roku 2010 (4,16 % HDP) a Košického kraja v roku 2013 (4,05 % HDP), Žilinského kraja v roku 2012 (3,72 % HDP) a Nitrianskeho kraja v roku 2012 (2,85 % HDP), Trnavského kraja v roku 2012 (2,26 % HDP)² a Bratislavského kraja v roku 2013 (0,85 % HDP).

V prípade Banskobystrického kraja dosahujú najvyšší podiel výdavky na infraštruktúru, ktoré dosiahli v priemere za sledované obdobie 1,5 % kraja, pričom najvyšší podiel výdavkov na úrovni 2,9 % bol dosiahnutý v roku 2012. Druhý najvyšší podiel výdavkov v kraji predstavujú výdavky do sektora služieb a vedy a výskumu s priemernou hodnotou 0,4 % HDP. Výdavky do týchto sektorov kontinuálne rástli a v roku 2013 dosiahli 0,7 % HDP kraja. Podiel výdavkov do priemyslu na HDP dosiahli priemerne 0,2 % a ľudského kapitálu 0,1 %. V prípade priemyslu dosiahli najvyššiu hodnotu v rokoch 2011 a 2012 (0,5 % a 0,4 %). V prípade ľudského kapitálu v roku 2012 (0,2 %).

Vo všetkých krajoch, okrem Bratislavského, predstavovali najvyšší podiel výdavkov na HDP kraja výdavky do infraštruktúry. Tieto výdavky pomohli do veľkej miery zmierniť existujúce infraštruktúrne dlhy dobudovaním a rekonštrukciou dopravnej a environmentálnej infraštruktúry, zlepšením dostupnosti a vybavenosti územia (tabuľka 8).

T a b u ľ k a 8

Dĺžka vybudovaných diaľnic, rýchlostných ciest a ciest I. triedy 31.12.2013

	Dĺžka vybudovaných ciest			Spolu	Nárast hustoty (km/tis.km ²)
	Diaľnice	RC	I.triedy		
Bratislavský kraj	0	0	0	0	0
Trnavský kraj	0	0	7,2	7,2	0
Trenčiansky kraj	9,6	0	0	9,6	2,13
Nitriansky kraj	0	0	0	0	0
Žilinský kraj	7,53	4,32	0	11,85	1,74
Banskobystrický kraj	0	18,05	4,18	22,23	1,91
Prešovský kraj	3,32	0	3,97	7,29	0,37
Košický kraj	0	14,18	0	14,18	2,1
Spolu	20,45	36,55	15,35	72,35	1,16

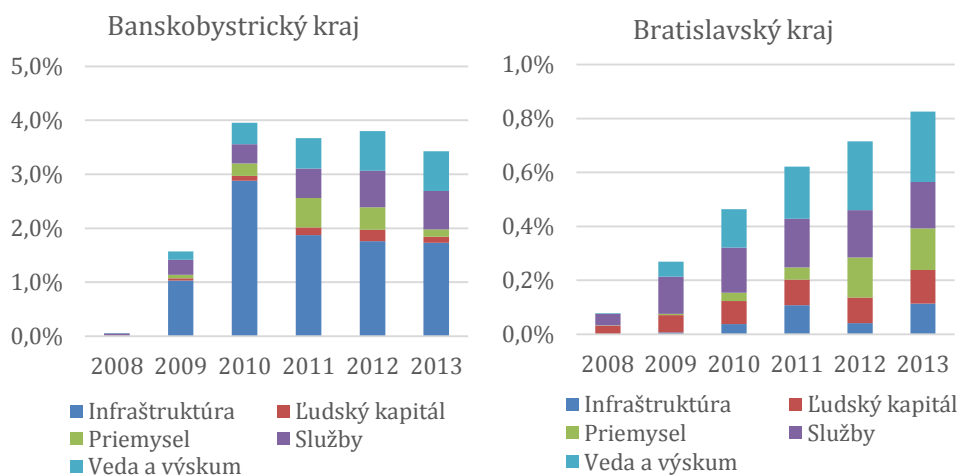
Prameň: Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja, 2014.

² Podiel je vypočítaný ako podiel zdrojov politiky súdržnosti implementovaných v danom roku na hrubom domácom produkte kraja v danom roku. Medziročné kolísanie je spôsobené ukončovaním predovšetkým infraštruktúrnych projektov v jednotlivých krajoch, do ktorých bolo v porovnaní s ostatnými sektormi alokované najviac finančných zdrojov ako aj vývojom HDP kraja v danom roku.

Sekundárnym efektom týchto výdavkov bolo vytvorenie, resp. udržanie pracovných miest v sektore stavebníctva v regiónoch. Kombinácia zdrojov z EÚ spolu so spolufinancovaním z verejných zdrojov a vlastných zdrojov prijímateľov predstavuje vo všetkých regiónoch s výnimkou Bratislavského kraja významný podiel na HDP jednotlivých regiónov.

G r a f 12

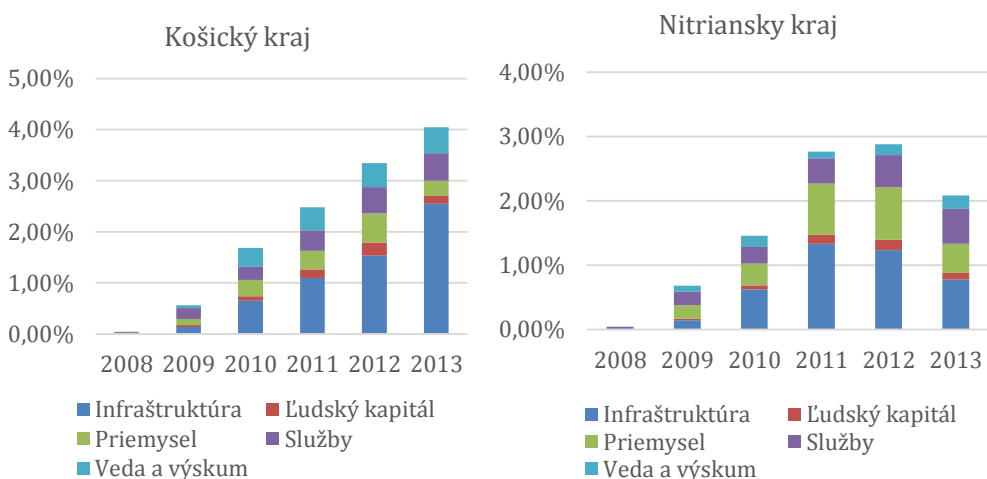
Podiel čerpania ŠF a KF na HDP v Banskobystrickom a Bratislavskom kraji podľa sektorov



Zdroj: Vlastné výpočty, ITMS.

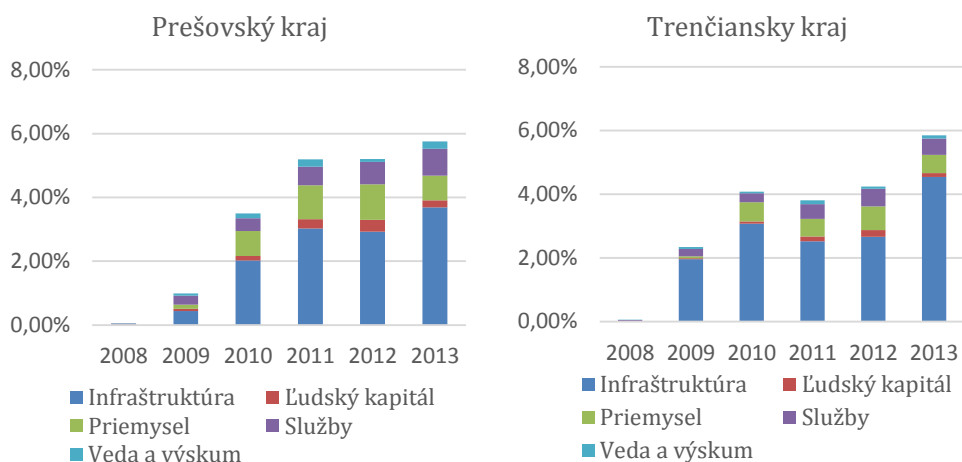
G r a f 13

Podiel čerpania ŠF a KF na HDP v Košickom a Nitrianskom kraji podľa sektorov



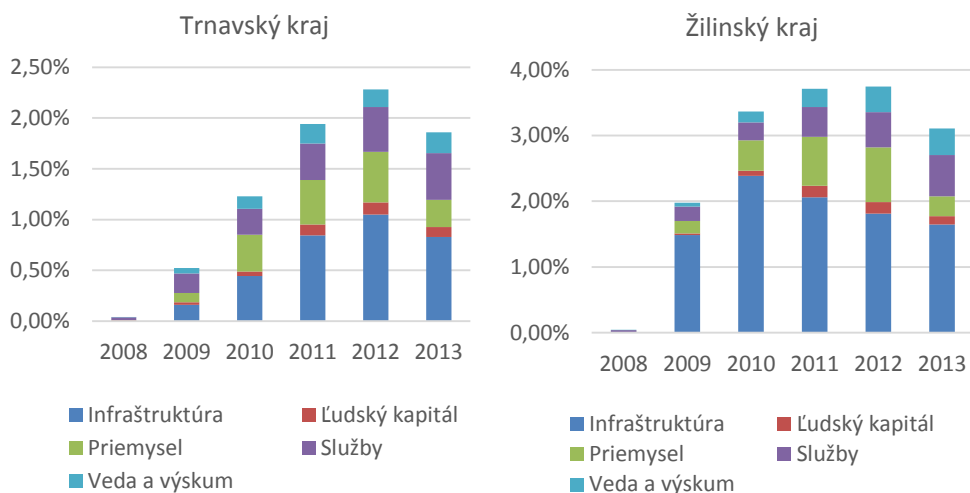
Zdroj: Vlastné výpočty, ITMS.

G r a f 14

Podiel čerpania ŠF a KF na HDP v Prešovskom a Trenčianskom kraji podľa sektorov

Zdroj: Vlastné výpočty, ITMS.

G r a f 15

Podiel čerpania ŠF a KF na HDP v Trnavskom a Žilinskom kraji podľa sektorov

Zdroj: Vlastné výpočty, ITMS.

V prípade Trenčianskeho, Banskobystrického a Prešovského kraja je podiel čerpaných zdrojov na HDP v porovnaní s ostatnými regiónmi vyšší. Je to spôsobené najmä povahou podporených projektov ako aj relatívne nižšej úrovne regionálneho HDP.

Čerpanie zdrojov v Bratislavskom kraji sa vzhľadom na jeho osobité postavenie v rámci oprávnenosti čerpať zdroje politiky súdržnosti prejavil v relatívne rovnomernom podiele podporených sektorov (infraštruktúra, ľudský kapitál, priemysel, služby a veda a výskum). Najmä nárast výdavkov do oblasti vedy a výskumu, predovšetkým infraštruktúry vedy a výskumu, vytvára podmienky pre realizáciu špičkového výskumu v budúcnosti. Obnova výskumnej infraštruktúry predstavuje výrazný podporný impulz, ktorý zvyšuje potenciál slovenskej vedy v medzinárodnom výskumnom priestore. V prípade viacerých krajov došlo v roku 2013 k poklesu pomeru čerpania ŠF a KF na HDP v dôsledku ukončenia projektov z vysokou sumou preinvestovaných zdrojov. Ku koncu programového obdobia (rok 2015) môžeme očakávať ešte výraznejší nárast podielu zdrojov ŠF a KF na HDP jednotlivých krajov v dôsledku ukončenia implementácie operačných programov. Politika súdržnosti predstavuje v podmienkach nedostatku národných zdrojov významný zdroj investovania, ktorý sa prejavil aj na výkonnosti jednotlivých regiónov, zvýšil atraktivitu regiónov, prispel k rekonštrukciám a modernizácii existujúcej verejnej infraštruktúry a pomohol zmierniť dopady finančnej a hospodárskej krízy na regióny.

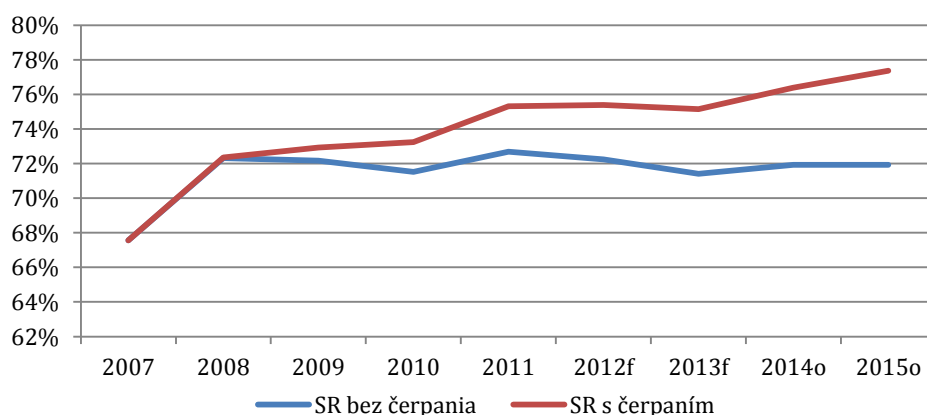
Dopady čerpania zdrojov politiky súdržnosti na vybrané aspekty regionálneho rozvoja

Analýza dopadov čerpania finančných zdrojov politiky súdržnosti na slovenské regióny bola realizovaná až v roku 2014. Pre potreby hodnotenia dopadov bola realizované hodnotenie dopadov čerpania štrukturálnych fondov (ŠF) a Kohézneho fondu (KF) na ekonomiku SR použitím vhodného ekonometrického modelu (Radvanský, Domonkos, Frank, Lichner, Miklošovič, 2014). V rámci hodnotenia, vypracovaného pre Centrálny koordinačný orgán Úradu vlády SR boli prvýkrát v podmienkach SR odhadnuté dopady čerpania aj na úrovni krajov. Autori analyzovali predovšetkým príspevok ŠF a KF ku konvergencii na národnej a regionálnej úrovni, rastu zamestnanosti, tvorby hrubej pridanej hodnoty, konkurencieschopnosti ako aj ostatných dôležitých ukazovateľov. Na odhad dopadov intervencií politiky súdržnosti bol použitý regionálny model HERMIN.

Ako ilustruje graf 16 proces reálnej konvergencie SR k priemeru EÚ 28 bol výrazne pozitívne podporený čerpaním ŠF a KF. Bez čerpania ŠF a KF by s vysokou mierou pravdepodobnosti bol proces konvergenzie zastavený v šiestich z ôsmich krajov SR. Výrazný vplyv na udržanie tejto úrovne má však najsilnejší Bratislavský región, bez ktorého by došlo k negatívnemu vývoju v konvergenčnom procese.

Graf 16

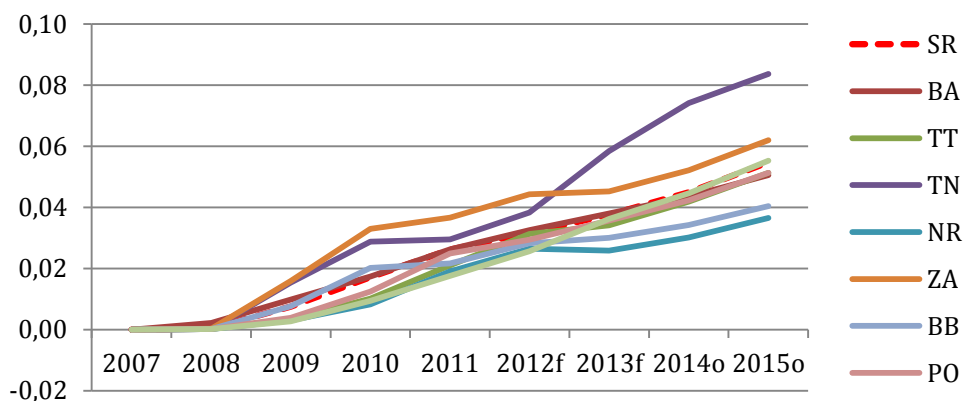
Modelové porovnanie vývoja HDP v PKS na obyvateľa k priemeru krajín EÚ 28 v scenároch s čerpaním a bez čerpania ŠF a KF (2012-2013 prognóza, 2014-2015 výhľad)



Prameň: Radvanský M., Domonkos D., Frank K., Lichner I., Miklošovič T. (2014).

Graf 17

Odhad príspevku čerpania ŠF a KF k indikátoru konvergenzie - HDP v PKS na obyvateľa (2012 - 2013 prognóza, 2014-2015 výhľad), percentuálne body



Prameň: Radvanský M., Domonkos T., Frank K., Lichner I., Miklošovič T. (2014).

Príspevok ŠF a KF ku konvergenčnému procesu pozitívne koreluje s pomerom výdavkov na HDP regiónu. Tento faktor však môže byť mierne nadhodnotený hlavne vysokým objemom infraštruktúrnych investícií v niektorých krajoch, ktoré môžu mať silnejší efekt na okolité regióny, ktorý model nebol schopný zachytiť.

Bratislavský región je vzhľadom na svoju silu a demografický vývoj schopný výrazne rásť aj bez ŠF a KF. Napriek tejto skutočnosti je podpora Bratislavského kraja dôležitá vzhľadom na jeho špecifické postavenie a význam pre podporu ekonomického rastu ostatných regiónov. V kraji je lokalizovaná väčšina vedeckých, výskumných a vzdelávacích kapacít. Pre jeho budúci rast je taktiež nevyhnutné realizovať aj rozsiahle investície do dopravnej infraštruktúry (podpora práve týchto investícií je však vzhľadom na pravidlá EÚ obmedzená).

Zaujímavou otázkou je aj vplyv čerpania ŠF a KF na rast konkurencieschopnosti regiónov. Autori konštatujú, že z hľadiska konkurencieschopnosti prispelo čerpanie ŠF a KF k rastu produktivity práce vo všetkých regiónoch, pričom najvyšší vplyv malo v Trenčianskom kraji a najnižší v kraji Bratislavskom, kde sa čerpanie realizovalo v obmedzenom rozsahu. Čerpanie prostriedkov ŠF a KF malo na národnej úrovni takmer neutrálny vplyv na konkurencieschopnosť z pohľadu jednotkových nákladov práce. Faktormi ovplyvňujúcimi negatívne umiestnenie Slovenska v poradí konkurencieschopnosti sú najmä oblasti, ktoré sú z veľkej časti len parciálne ovplyvnené intervenciami politiky súdržnosti. Závisia teda od národnej hospodárskej politiky ako aj opatrení na úrovni územnej samosprávy.

Záver

Cieľom kapitoly bolo skúmať vybrané aspekty štruktúrnych charakteristík slovenských regiónov. Od začiatku transformačného procesu bol ekonomický vývoj v jednotlivých regiónoch SR značne diferencovaný. V rámci SR predstavuje výkonnosť Bratislavského kraja meraná HDP na obyvateľa v PPS jednu z najvyšších v rámci EÚ. Výška HDP Bratislavského kraja dosiahla v roku 2011 hodnotu 186 % priemeru EÚ. Druhým

najvýkonnejším krajom je Trnavský kraj, ktorého HDP dosahuje 75 % priemeru EÚ. Na druhej strane Prešovský a Banskobystrický kraj patria medzi regióny s najnižšou úrovňou HDP na obyvateľa v porovnaní s priemerom EÚ.

Pri porovnaní vývoja disperzie HDP na úrovni NUTS 2 môžeme konštatovať, že Slovensko zaznamenáva pomerne vysoké hodnoty a je po Maďarsku a Bulharsku krajinou s najvyššou disperziou regionálneho HDP. Od roku 2003 vzrástla hodnota tohto ukazovateľa na úrovni NUTS 2 z 27,8 na 32,8, čo je do veľkej miery spôsobené rozvojom v Bratislavskom regióne, ktorý je z hľadiska porovnávaných krajín určitou „anomáliou“. Podobný vývoj môžeme pozorovať na úrovni NUTS 3, kde taktiež došlo zvýšeniu regionálnych disparít. Vzhľadom na výšku HDP na obyvateľa v jednotlivých krajoch vykazuje vývoj tvorby pridanej podobné štruktúrne charakteristiky.

Bratislavský kraj sa podieľa na tvorbe hrubej pridanej hodnoty približne jednou štvrtinou, nasledovaný ostatnými krajinami, ktorých podiel sa pohybuje v intervale od 8 do 11,5 %. Bratislavský kraj sa podieľa zásadným podielom na tvorbe hrubej pridanej hodnoty v SR a to najmä v sektore finančných služieb, činností v oblasti nehnuteľností, informačných a telekomunikačných činností, teda sektorov s vyššou pridanou hodnotou. Nitriansky, Banskobystrický a Prešovský predstavujú regióny s vysokým podielom poľnohospodárstva na hrubej pridanej hodnote SR. Podiel Košického kraja na tvorbe hrubej pridanej hodnoty dosahuje síce len 11 % ale jeho štruktúra pridanej hodnoty vykazuje podobné charakteristiky ako Bratislavský kraj.

Kvalita ľudských zdrojov je výrazne determinovaná vzdelanostnou úrovňou obyvateľov, ktorá do veľkej miery formuje potenciál daného regiónu a je nutným predpokladom pre štruktúrne zmeny smerujúce k dosiahnutiu vyššieho štádia rozvoja. Pri pohľade na ekonomicky aktívne obyvateľstvo podľa dosiahnutého vzdelania je zrejmé, že Bratislavský kraj dosahuje najvyšší podiel vysokoškolsky vzdelaného obyvateľstva (40 %). Významnejšie rozdiely je možné už pozorovať pri nižšom strednom vzdelaní. Pokým v Bratislavskom kraji dosahuje podiel v tejto kategórii približne 18 %, je v ostatných krajoch tento podiel do veľkej miery

podobný s podielom úplne stredoškolsky vzdelanej populácie. Významnejšie rozdiely je možné už pozorovať pri nižšom strednom vzdelaní. Pokým v Bratislavskom kraji dosahuje podiel v tejto kategórii približne 18 %, je v ostatných krajoch tento podiel do veľkej miery podobný s podielom úplne stredoškolsky vzdelanej populácie.

Dosiahnuté vzdelanie je jedným z dôležitých faktorov ovplyvňujúcim výšku disponibilného príjmu. Pri pohľade na podiel priemerného disponibilného ekvivalentného príjmu (PDEP) v jednotlivých regiónoch v pomere ku národnému priemeru sú okamžite zrejmé rozdiely medzi regiónmi avšak nie sú tak výrazné ako v prípade HDP na obyvateľa v PPS. Od roku 2006 môžeme pozorovať nárast PDEP vo všetkých regiónoch SR, pomer PDEP k priemeru SR rástol najviac v Trenčianskom kraji. Najvyšší pokles bol zaznamenaný v Bratislavskom kraji, v ktorom ešte v roku 2006 bol PDEP približne o 50 % vyšší v porovnaní s národným priemerom avšak v roku 2012 bol PDEP v Bratislavskom kraji vyšší už len o 23,6 %. V prípade ostatných krajov bol vývoj volatilnejší a s výnimkou niektorých krajov nedošlo k výraznému nárastu pomeru PDEP k národnému priemeru. Výška PDEP tak v niektorých regiónoch predstavuje istú bariéru rozvoja vzhľadom na kúpnu silu obyvateľstva a jeho možnosti svojimi spotrebnými výdavkami podporiť rast spotreby domácností v týchto regiónoch. Je taktiež dôležité poznamenať, že samotná výška HDP alebo disponibilného príjmu domácnosti v konkrétnom regióne nepodáva komplexné informácie o jeho ekonomickom rozvoji. Práve rozdielne cenové hladiny tovarov, služieb, nehnuteľností a ostatných životných nákladov môžu do veľkej miery ukázať, že z hľadiska regionálnych rozdielov nie je situácia v SR taká dramatická ako sa prejavuje pri hodnotení regionálnych rozdielov prostredníctvom HDP na obyvateľa v PKS.

Dôležitým indikátorom rozvojového potenciálu regiónu je aj jeho atraktivita vo vzťahu k migrácii a jeho demografický vývoj. Demografický vývoj do veľkej predstavuje kľúčový, ale dlhodobý faktor rozvoja regiónov. Práve dostatočne početná a vzdelaná populácia predstavuje jeden z hlavných faktorov dlhodobého rozvojového potenciálu regiónu. Bratislavský kraj predstavuje región s najvyššou atraktivitou pre regionálnu migráciu v rámci SR. Trnavský kraj predstavuje druhý región v rámci SR,

ktorý zaznamenáva kladné saldo sťahovania, aj keď od roku 2007 je tento trend klesajúci. Na druhej strane Prešovský, Košický, Banskobystrický kraj zaznamenali každoročne v sledovanom období 2007 – 2013 záporné saldo sťahovania. Negatívny vývoj prirodzeného prírastku obyvateľstva je dôsledkom starnutia obyvateľstva, migrácie mladých ľudí do regiónov s vyššou možnosťou dosiahnutia vyššieho vzdelania ako aj pracovných príležitostí. Nezanedbateľná je aj migrácia z týchto regiónov do krajín EÚ. Od roku 2007 sa začína prejavovať aj efekt starnutia populácie v jednotlivých regiónoch vyjadrený indexom starnutia. V rámci SR došlo od roku 2007 k nárastu indexu o 12,34 percentného bodu, čo znamená, že vzrástol počet osôb v poproduktívnom veku prakticky vo všetkých krajoch SR. Zmena vo vekovej štruktúre obyvateľstva tak predstavuje významný faktor, ktorý bude zásadný spôsobom vplývať na rozvojový potenciál regiónov.

V programovom období 2007 – 2013 má slovenská ekonomika k dispozícii značný objem zdrojov, ktoré sú určené na zmiernovanie regionálnych rozdielov. Vo všetkých krajoch, okrem Bratislavského, predstavovali najvyšší podiel výdavkov na HDP kraja výdavky do infraštruktúry. Tieto výdavky pomohli do veľkej miery zmierniť existujúce infraštruktúrne dlhy dobudovaním a rekonštrukciou dopravnej a environmentálnej infraštruktúry, zlepšením dostupnosti a vybavenosti územia. proces reálnej konvergenencie SR k priemeru EÚ 28 bol výrazne pozitívne podporený čerpaním ŠF a KF. Bez čerpania ŠF a KF by s vysokou mierou pravdepodobnosti bol proces konvergenencie zastavený v šiestich z ôsmich krajov SR. Výrazný vplyv na udržanie tejto úrovne má však najsilnejší Bratislavský región, bez ktorého by došlo k negatívnemu vývoju v konvergenčnom procese.

Literatúra

DIJKSTRA ET AL., (2011): Regional competitiveness can be defined as the ability to offer an attractive and sustainable environment for firms and residents to live and work.

DIJKSTRA, L., ANNONI, P., & KOZOVSKA, K. (2011): A new regional competitiveness index: Theory, Methods and Findings. European Union Regional Policy Working Papers, n. 02/2011.

FILÓ, C. (2007): 'Territorial Competitiveness and the Human Factors.' Presented at the International Conference of Territorial Intelligence, Huelva 2007 (CAENTI) URL: <http://www.territorial-intelligence.eu>.

MEYER-STAMER, J. (2008): Systematic Competitiveness and Local Economic Development. In Shamin Bodhanya (ed.) Large Scale Systemic Change: Theories, Modelling and Practices.

Ministerstvo hospodárstva SR (2014) Národná stratégia regionálneho rozvoja. URL: <http://www.telecom.gov.sk/index/index.php?ids=93254>.

RADVANSKÝ, M., DOMONKOS, T., FRANK, K., LICHNER, I., MIKLOŠOVIČ, T. (2014): Posúdenie vplyvov politiky súdržnosti na rozvoj Slovenska s využitím vhodného ekonometrického modelu. URL: http://www.nsrr.sk/download.php?FNAME=1411462847.upl&ANAME=HODNOTIACA_SPRAVA_FINAL_ORI.pdf.

SCHWAB, K. AND PORTER, M. E. (2007): The Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland.

SCHWAB, K., & SALA-I-MARTIN, X. (2012): The Global Competitiveness Report 2012-2013. (K Schwab, Ed.). World Economic Forum.

5. KVALITA PODNIKATEĽSKÉHO PROSTREDIA, FINANCOVANIE A INOVAČNÉ AKTIVITY MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV NA SLOVENSKU A V EURÓPSKEJ ÚNII

Úvod

Podnikanie je hnacou silou trhovej ekonomiky. Malé a stredné podniky (MSP) tvoria dôležitú časť národnej ekonomiky, tvorby pracovných miest, pridanej hodnoty alebo zahraničného obchodu. Novozaložené MSP generujú nové pracovné miesta, nové MSP ktoré vznikajú ako prostriedok komercializácie nových technológií alebo inovatívnych myšlienok sú veľakrát nositeľmi pozitívnych štrukturálnych zmien v ekonomike, zvyšujú jej produktivitu a prispievajú k ekonomickému rastu. Rozvoj MSP zvyšuje intenzitu konkurencie na trhu, pôsobí proti monopolizujúcim tendenciám, má potenciál znižovať sociálnu a regionálnu polarizáciu.

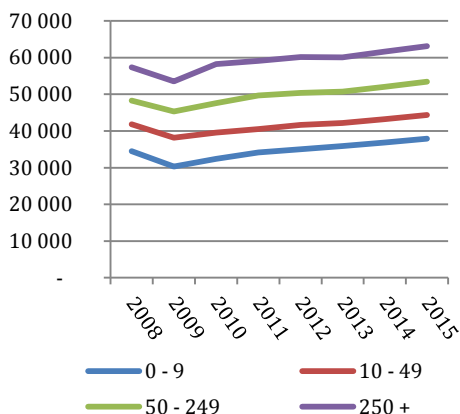
V príspevku vychádzame z definície MSP podľa EÚ, podľa ktorej do tejto kategórie spadajú všetky podniky, s 0 až 250 zamestnancami a obratom a/alebo bilančnou sumou menšou ako 50 mil. eur. Malé a stredné podniky sa kategorizujú do týchto skupín: mikropodnik, ktorý má menej ako 10 pracovníkov a obrat a/alebo bilančnú sumu menšiu ako 2 mil. eur; malý podnik s menej ako 50 zamestnancami a obratom a/alebo bilančnou sumou menšou ako 10 mil. eur; stredný podnik, ktorý má menej ako 250 pracovníkov a obrat a/alebo bilančnú sumu menšiu ako 50 mil.

V tejto práci sa zaoberáme vybranými problémami MSP na Slovensku v komparácii s vybranými vyspelými a stredoeurópskymi ekonomikami, pričom sa zameriavame na možné bariéry rozvoja MSP a podnikateľského prostredia na Slovensku. V prvej časti venujeme pozornosť niektorým vybraným aspektom kvality podnikateľského prostredia, v druhej časti sa zaoberáme otázkami financovania ako kľúčovej bariéry rozvoja najmä nových MSP. Inovatívne podnikanie a inovatívne MSP sú považované za jeden z hlavných faktorov rozvoja vyspelých ekonomík, tejto oblasti – správaniu inovatívnych podnikov na Slovensku – sa venujeme v tretej časti.

Postavenie malých a stredných podnikov v ekonomike EÚ a Slovenska

Malé a stredné podniky sú neoddeliteľnou súčasťou ekonomiky EÚ. Ich význam v národnej ekonomike je zásadný, pretože vytvárajú podstatnú časť zamestnanosti, ako aj pridanej hodnoty. Malé a stredné podniky tvoria viac ako 99 % celkového počtu podnikov v EÚ, zamestnávajú viac ako 66 % (2011) pracovnej sily. Z hľadiska tvorby pridanej hodnoty je úloha MSP v európskej ekonomike nižšia ako v prípade zamestnanosti, v roku 2011 vytvorili MSP v EÚ 58 % pridanej hodnoty.

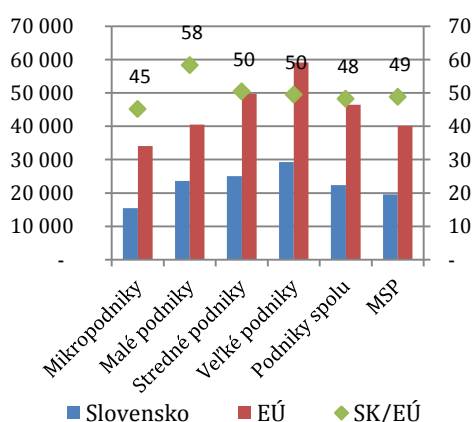
Graf 1
Produktivita práce* v EÚ podľa veľkostnej štruktúry podnikov (2012 až 2015 odhad)



Poznámka: * Pridaná hodnota/počet zam., EÚ okrem Grécka.

Prameň: Eurostat (2014).

Graf 2
Produktivita práce* (2011) podľa veľkostnej štruktúry podnikov



Poznámka: * Pridaná hodnota/počet zamestnancov; EÚ okrem Grécka

Prameň: Eurostat (2014).

Zastúpenie MSP v ekonomike EÚ je v jednotlivých odvetviach rozdielne. Viac ako 50 %-ný podiel majú v EÚ MSP (2011) v odvetviach: preprava a skladovanie (87.4 %), informácie a komunikácie (77 %), dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu (78 %), ubytovacie a stravovacie služby a administratívne a podporné služby (68 %) a dodávky vody; čistenie a odvod odpadových vôd, odpady a služby odstraňovania odpadov (78 %). Z hľadiska produktivity práce je v ekonomike

EÚ dôležitá veľkostná štruktúra ekonomiky. V grafe 1 uvádzame vývoj produktivity práce ekonomiky EÚ podľa veľkostných skupín podnikov (čím väčší podnik, tým vyššia produktivita práce).

Podľa údajov Štatistického úradu SR (ŠÚ SR, 2014) bolo v septembri 2014 na Slovensku evidovaných 161 192 podnikov v nasledujúcej štruktúre: mikropodniky 90,5 %; malé podniky 7,8 %; stredné podniky 1,7 %. Postavenie MSP v slovenskej ekonomike je mierne odlišné ako v EÚ. Z hľadiska tvorby pracovných miest bol podiel slovenských MSP vyšší ako v EÚ, tento sektor zamestnával 71 % pracovných síl. Rovnako vyšší je i podiel MSP na Slovensku na tvorbe pridanej hodnoty, v roku 2011 vytvoril 62 % celkovej pridanej hodnoty.

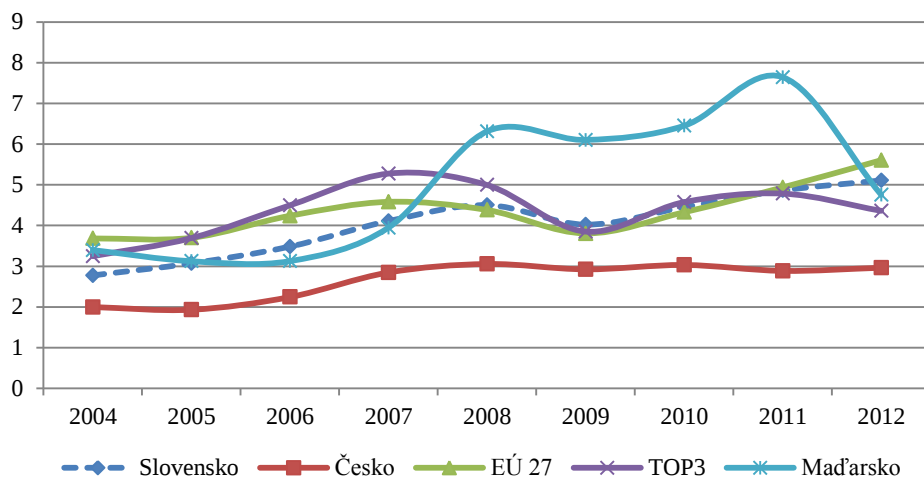
Slovenská ekonomika výrazne zaostáva v produktivite práce za úrovňou EÚ vo všetkých veľkostných skupinách podnikov (graf 2), keď dosahuje len približne polovičnú produktivitu. Najmenšie zaostávanie za úrovňou produktivity EÚ je v skupine malých podnikov (10 až 49 zamestnancov), v ktorej slovenská ekonomika v roku 2011 vykazovala 58 % úroveň EÚ. V exportnej výkonnosti patrí ekonomika SR medzi krajiny s nízkym podielom MSP na celkovom exporte (v roku 2011 tvorili MSP len 26 % celkového exportu). Nízke zastúpenie MSP v exporte je charakteristické pre všetky ekonomiky Vyšehradskej skupiny (V4) (v žiadnej z nich nemajú MSP viac ako 30 %-ný podiel na exporte).

Z hľadiska dynamiky zakladania nových podnikov patrí slovenská ekonomika v rámci EÚ medzi pomerne úspešné ekonomiky. V počte novozaložených podnikov na 1 000 obyvateľov dosahovala medzi rokmi 2004 až 2012 pozitívne medziročné prírastky (okrem r. 2009) a v tomto ukazovateli sa dostala zo 14. miesta v rámci EÚ 27¹ v roku 2004 na 7. miesto v roku 2012. V poslednom sledovanom roku predbehla aj svojich stredoeurópskych susedov. Vyššia dynamika zakladania nových podnikov je nutnou podmienkou realizovania potrebných štruktúrnych zmien, tvorby nových pracovných miest, zvyšovania technologickej úrovne alebo znižovania regionálnych disparít na Slovensku.

¹ V prípade hustoty nových podnikov uvažujeme s EÚ 27 okrem Cypru (považovaného za daňový raj, čo umelo zvyšuje počet novozaložených podnikov).

Graf 3

Vývoj hustoty nových podnikov (počet nových podnikov na 1 000 obyvateľov)



Prameň: World Bank (2013).

Podpora konkurencieschopnosti MSP patrí medzi priority politiky súdržnosti EÚ. Strategický rámec podpory MSP v rámci EÚ tvorí iniciatíva *Small Business Act* (prijatá r. 2008), ktorej cieľom bolo podnietiť tvorbu prostredia priaznivého pre podnikanie a zakladanie MSP, a osobitne sa zamerať na riešenie problematických oblastí MSP v EÚ: obnova činnosti po úpadku (reštart podnikania poctivých podnikateľov); prispôsobovanie verejnej správy potrebám MSP a odstraňovanie administratívnych prekážok; rodinné podnikanie; uľahčenie financovania podnikania a pod. V roku 2011 bola prijatá revízia *Small Business Act*, ktorá konštatovala pomalé napredovanie v prijímaní opatrení na podporu MSP v prioritných oblastiach. Dlhodobou stratégiou EÚ je *Entrepreneurship 2020 Action Plan*, ktorého cieľom je posilnenie podnikateľskej kultúry a zvýšenie podnikateľského potenciálu v EÚ. Je založený na troch pilieroch: (i) podnikateľské vzdelávanie a výchova, (ii) vytváranie vhodného podnikateľského prostredia; (iii) vyššie zapojenie do podnikania tých skupín obyvateľov, ktorých zastúpenie je nízke (napr. ženy, seniori, migranti). V období 2014 až 2020 plánujú členské štáty EÚ vynaložiť v rámci politiky súdržnosti EÚ na podporu konkurencieschopnosti MSP približne 33 mld eur.

Kvalita podnikateľského prostredia: vybrané aspekty

Zakladanie nových podnikov, ako aj celkový vývoj MSP ako významnej zložky národnej ekonomiky sú podmienené kvalitou podnikateľského prostredia, ktoré tak predstavuje kľúčovú zložku celkovej národnej konkurencieschopnosti. Podnikateľské prostredie môžeme definovať ako súhrn veľkého množstva právnych/politických, ekonomických, spoločenských, kultúrnych, inštitucionálnych a technologických faktorov, ktoré ovplyvňujú zakladanie a rozvoj podnikov. Hodnoteniu kvality podnikateľského prostredia, či už celkového alebo jeho jednotlivých zložiek sa venuje viacero medzinárodných inštitúcií, napr. Svetové ekonomické fórum (Globálny index konkurencie), Svetová banka (správa *Doing Business* alebo *Knowledge Assessment Matrix*), Európska komisia (*Innovation Union Scoreboard*), *Global Entrepreneurship Research Association (Global Entrepreneurship Monitor)* alebo Inštitút Svetovej Banky (*Worldwide Governance Indicators*). Uvedené hodnotenia sú založené na súhrnných indexoch, ktoré vychádzajú z kombinácie „tvrdých“ štatistických ukazovateľov a „mäkkých“ dát (hodnotenia expertov resp. podnikateľov) a bežne sa využívajú aj v ekonomickej literatúre. Pre naše potreby zhodnotenia vybraných zložiek kvality podnikateľského prostredia sme neuvažovali so súhrnnými indikátormi, ale analyzovali sme niektoré individuálne ukazovatele využité v spomínaných súhrnných indexoch.

Medzi tzv. mäkké ukazovatele (subjektívne/psychologické faktory), na základe ktorých sme schopní indikovať kvalitu podnikateľského prostredia, môžeme zaradiť názory na podnikanie, jeho vnímanie, resp. obavy z podnikania. Nedostatočná podnikateľská mentalita, slabá schopnosť a ochota podstupovať rizikové situácie, malá iniciatíva a schopnosť vyrovnávať sa so zlyhaním ako súčasť národnej kultúry môžu byť vážnou bariérou rozvoja podnikania MSP.

Na zisťovanie túžby, resp. ochoty podnikat' v EÚ bol zameraný *Flash Eurobarometer* v roku 2012 (EC, 2012). Podľa tohto zisťovania v rámci EÚ preferuje pracovať ako zamestnanec 58 % respondentov, zvyšná časť, 37 % respondentov preferuje samozamestnávanie. V porovnaní s EÚ je na Slovensku mierne horšia *pro* podnikateľská nálada, zamestnanie

preferuje 61 % a samozamestnanie 33% respondentov.² Na druhej strane, Slovensko patrí medzi krajiny, ktoré uskutočniteľnosť samozamestnávania vidia pozitívnejšie než priemer EÚ (SK 34 %; EÚ 30 %), pričom najväčšou prekážkou vo všetkých ekonomikách EÚ, ktorá bráni samozamestnávaniu, je nedostatok kapitálu/finančných zdrojov na rozbehnutie podnikania. Istým pozitívom pre slovenskú ekonomiku môže byť i zistenie, že v minulosti podnikalo, alebo sa chystá podnikat' 28 % respondentov (v EÚ je to 23 %), pričom z rovnakého staršieho výskumu z roku 2009 vyplýva, že v tomto ukazovateli Slovensko vykázalo najväčší prírastok v rámci krajín EÚ. Výskum *Flash Eurobarometer* hľadal odpoveď na otázku, ktoré faktory motivujú začínajúci podnikatelia pri zakladaní podnikov (tab. 1).

Medzi hlavné motivácie, tak na Slovensku, ako aj v EÚ, ktoré vedú ľuďí k podnikaniu, sa ukazujú najmä dva ekonomické faktory: realizácia vhodnej podnikateľskej myšlienky a získanie nevyhnutných finančných zdrojov. Málo motivujúci faktorom zakladania podnikania sa ukazuje byť faktor vzoru (*role model*), čo je čisto sociálny, resp. psychologický determinant (môže to byť napr. vplyv rodiny alebo blízkeho okolia). Nízke zastúpenie má i faktor „nespokojnosť s predchádzajúcou prácou“ (čo môže byť kombinácia ekonomických a neekonomických faktorov).

T a b u ľ k a 1

Potenciálne aspekty založenia podnikania (% respondentov)

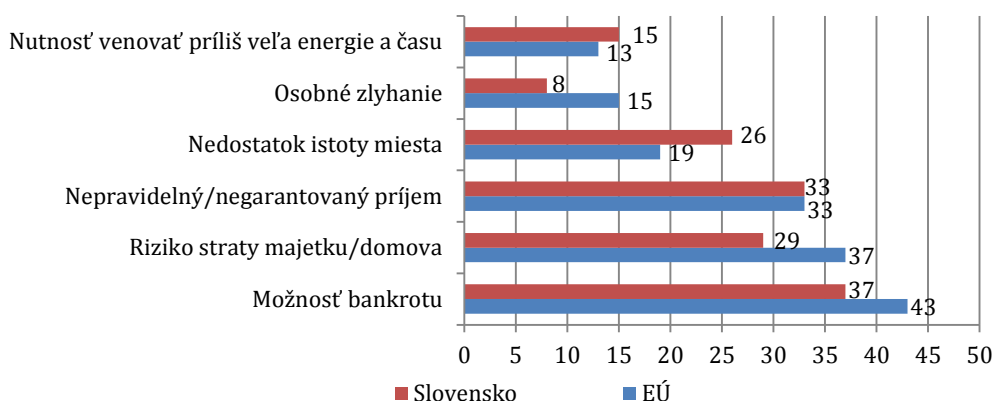
	Vhodná podnikateľská myšlienka	Získanie nevyhnutných finančných zdrojov	Kontakt s vhodným obchodným partnerom	Faktor vzoru (<i>role model</i>)	Nenaplnené spoločenské alebo ekologické potreby	Nespokojnosť s predchádzajúcou prácou
Maďarsko	94	96	90	58	63	58
Poľsko	90	87	65	61	65	54
Česko	82	77	74	50	58	54
Slovensko	83	85	69	52	60	51
Fínsko	91	81	70	44	43	48
Rakúsko	88	82	77	59	56	45
Švédsko	83	74	66	51	49	35
Dánsko	72	75	62	43	42	32
EÚ	87	84	62	68	61	55

Prameň: OECD (2014b).

² Otázka na odpoveď: "Ak by ste si mohli vybrať medzi dvomi druhmi práce, ktorú by ste si vybrali?"

Bariérou podnikania môžu byť psychologické faktory, akými sú obavy a vnímanie rizík v podnikaní. V rámci EÚ respondenti vnímali ako najväčšie riziko súvisiace s podnikaním možnosť bankrotu a riziko straty majetku, resp. domova. Tieto dva druhy obáv sú na Slovensku vnímané menej dramaticky. Slovákov viac znepokojuje nepravidelný, resp. negarantovaný príjem než riziko straty majetku/domova. Slováci majú taktiež väčšie obavy z malej istoty pracovného miesta pri podnikaní než priemerný obyvateľ EÚ. Najmenej sa Slováci v podnikaní obávajú osobného zlyhania.

G r a f 4

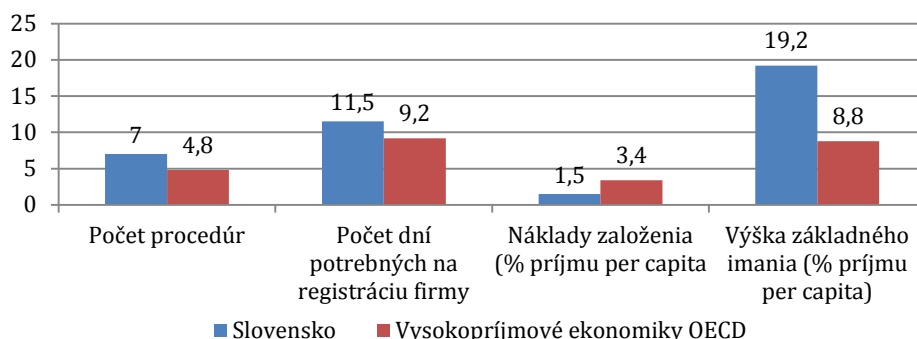
Riziká a obavy s podnikania (%)

Prameň: EC (2012).

Okrem psychologických faktorov, ktoré vplývajú na podnikateľské prostredie, uvedieme ešte vplyv vládnej politiky na podnikanie, a to v oblasti zakladania podnikov a zdaňovania. Vplyv vládnych regulácií na podnikanie vypracúva Svetová banka prostredníctvom hodnotenia *Doing Business*.³ Slovensko sa podľa posledných údajov *Doing Business* nachádzalo na 49. mieste zo 189 hodnotených krajín. V porovnaní s vysokopríjmovými ekonomikami OECD si založenie podniku na Slovensku vyžaduje vyšší počet procedúr, ako aj dní potrebných na registráciu (graf 5).

³ Hodnotí sa 189 ekonomík, hodnotenie ekonomiky je založené na kombinácii „tvrdých“ a „mäkkých“ (expertíznych hodnotení) údajov v 10 tematických oblastiach: založenie podniku, stavebné povolenie, elektrifikácia, registrácia nehnuteľnosti, získanie úveru, ochrana menšinových investorov, platenie daní, cezhraničné obchodovanie, vynútiteľnosť zmlúv, riešenie nesolventnosti.

Graf 5

Faktory zakladanie nových podnikov podľa *Doing Business*

Prameň: World Bank (2013).

Náklady na založenie (výška rôznych poplatkov a výdavky na služby súvisiace so založením) sú naopak nižšie. Zakladanie kapitálových spoločností sťažuje aj nutnosť relatívne vyššieho základného imania.

Do oblasti regulačného vplyvu vlády na podnikateľské prostredie veľkou mierou spadá aj zdaňovanie podnikov. Podľa zisťovania Svetovej banky *Enterprise Surveys 2013* (WB, 2014) patrí výška daní medzi najväčšie prekážky v podnikateľskom prostredí, 21 % dotazovaných podnikateľov alebo manažérov označilo daňové sadzby za najväčšiu prekážku (na druhom mieste sú praktiky neformálneho sektora, 14,7 % a na treťom je prístup k financiám. V tabuľke 1 uvádzame indikátory zdaňovania, vysokopríjmové ekonomiky OECD vykazujú v porovnaní s ekonomikami V4 jednoduchší daňový systém z hľadiska podnikania (meraný časom, ktorý venujú podniky administrácií daní a počtom platieb za rok). Dobiehajúce ekonomiky V4 viac zdaňujú prácu a menej zisk než vysokopríjmové ekonomiky OECD.

Tabuľka 1

Zdaňovanie ako faktor kvality podnikateľského prostredia

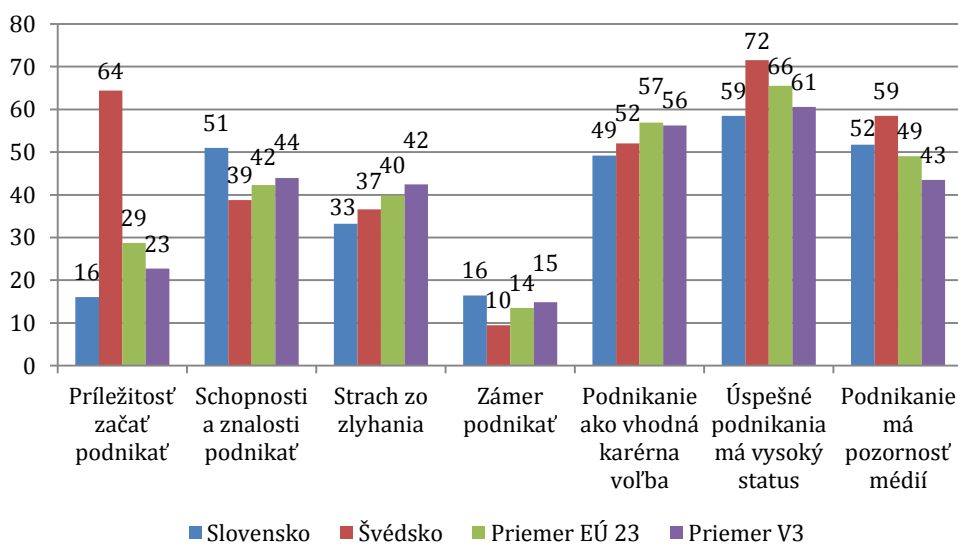
	Čas venovaný administrácií daní	Počet platieb za rok	Daňová záťaž (% zisku):			
			zisk	práca	ostatné dane	celková miera zdanenia
Vysokopríjmové ekonomiky OECD	175,4	11,8	16,4	23	1,9	41,3
Slovensko	207	20	8,5	39,7	0,4	48,3
Pol'sko	286	18	13,1	24,7	1	38,7
Maďarsko	277	11	11,8	34,3	1,8	48
Česko	413	8	7,6	38,4	2,6	48,5

Prameň: World Bank (2013).

Subjektívne faktory/psychologické faktory a vnímanie podnikania skúma aj medzinárodný projekt *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), do ktorého je Slovensko zapojené od roku 2011. Projekt skúma, okrem iného, ako sa bežná populácia alebo ľudia rozhodnutí podnikat' pozerajú na podnikanie. Podľa najnovšieho monitoru z roku 2013, Slováci pomerne negatívne vidia možnosti vo svojom okolí založiť podnik. Na druhej strane relatívne vysoko (a pozitívne) vnímajú vlastné predpoklady (schopnosti a znalosti) založiť podnik, podobne sú pozitívom i menšie obavy zo zlyhania pri podnikaní než priemer EÚ 23. Ak sa pozrieme na vnímanie podnikania ako kariérnej voľby alebo vnímanie úspešného podnikania v spoločnosti, tieto dva faktory majú horšie postavenie. Naopak, vnímanie/postavenie podnikania v médiách je mierne lepšie než v EÚ 23 alebo V3 (priemer za Poľsko, Česko a Maďarsko).

Graf 6

Vnímanie a subjektívne postavenie podnikania v spoločnosti (% dospeléj populácie)



Prameň: Vlastné spracovanie podľa GEM (2014).

Kľúčové rámcové podmienky podnikania podľa GEM sú založené na expertnom hodnotení vybraných hlavných faktorov kvality podnikateľského prostredia MSP. Rámcové podmienky podnikateľského prostredia

pre MSP sú podľa expertného hodnotenia GEM na Slovensku (tabuľka 2) porovnateľné s priemerom EÚ 22 v oblasti vzdelávania k podnikateľstvu na vyšších stupňoch škôl. Relatívne malé zaostávanie vykazuje Slovensko v oblasti trhovej dynamiky (stupeň medziročných zmien na trhoch), trhovej otvorenosti (rozsah v akej nové firmy majú voľnosť vstupu na existujúce trhy) a disponibility fyzickej infraštruktúry (komunikácie, doprava, pôda).

T a b u ľ k a 2

Rámcové podmienky podnikania podľa GEM

	dostupnosť zdrojov MSP	Vládna politika		Vládne programy podpory MSP	Vzdelávanie k podnikateľstvu		Transfer VaV	Obchodná a právna inf.	Regulácia vstupu		Fyzická infraštruktúra	Kultúrne a sociálne normy
		relevancia/ postavenie podnikania v HP	dane a regulačné nástroje MSP		I. a II. stupeň škoolstva	vyšší stupeň škoolstva			trhový dynamizmus	trhová otvorenosť		
Belgicko	2,6	2,6	2,2	3,3	2,0	3,1	2,6	3,3	2,8	2,7	3,7	2,1
Chorvátsko	2,3	2,2	1,8	2,5	1,9	2,6	2,1	2,7	3,6	2,1	3,5	2,0
Česko	2,5	2,0	2,0	2,3	1,6	2,4	2,2	3,1	2,6	2,6	4,0	2,0
Estónsko	2,7	2,5	3,1	3,3	2,3	3,0	2,9	3,0	3,6	2,5	4,3	3,5
Fínsko	2,8	3,3	3,1	2,9	2,7	2,9	3,0	3,5	2,8	2,9	4,3	2,9
Francúzsko	2,9	3,3	3,0	3,2	1,7	2,7	2,5	3,0	3,2	2,4	4,2	2,2
Nemecko	2,8	2,6	2,6	3,4	1,9	2,6	2,8	3,3	3,2	2,8	3,7	2,8
Grécko	2,0	2,1	1,8	2,0	1,7	2,6	2,2	3,2	3,2	2,2	3,6	2,3
Maďarsko	2,8	2,3	1,9	2,3	1,9	2,8	2,5	3,4	3,1	2,7	3,9	2,6
Írsko	2,6	2,9	2,8	3,2	2,0	2,8	2,9	3,4	2,7	2,9	3,9	3,0
Taliano	2,5	2,0	1,5	2,1	1,7	2,6	2,5	3,1	3,5	2,5	3,3	2,1
Lotyšsko	2,9	2,9	3,0	3,0	2,7	3,3	2,4	3,4	2,6	3,0	4,1	3,1
Litva	2,8	2,4	2,0	2,6	2,4	2,8	2,4	3,5	4,0	2,5	4,2	3,0
Luxembursko	2,6	3,4	3,4	3,6	2,2	2,9	2,8	3,3	3,0	2,9	3,9	2,4
Holandsko	2,8	3,0	3,2	3,0	3,1	3,3	2,8	3,8	2,9	3,3	4,6	3,1
Poľsko	2,7	2,6	2,1	2,7	1,8	2,4	2,1	3,0	3,8	2,8	3,6	2,8
Portugalsko	2,9	2,6	1,8	2,9	2,2	2,9	2,7	3,4	2,4	2,5	4,4	2,6
Slovensko	2,2	1,9	1,9	2,2	1,9	2,8	1,9	2,8	3,0	2,5	3,9	1,9
Slovinsko	2,2	1,9	2,1	2,5	2,1	2,8	2,4	2,8	3,1	2,4	3,9	2,2
Španielsko	1,8	2,3	2,0	3,1	1,4	2,3	2,2	2,5	2,1	2,3	3,9	2,1
Švédsko	2,3	2,7	2,5	2,7	2,3	2,4	2,4	3,0	3,4	2,6	4,2	3,2
V. Británia	2,7	3,0	2,6	2,7	2,2	2,6	2,5	3,1	2,8	2,7	3,9	3,1
priemer EÚ 22	2,6	2,6	2,4	2,8	2,1	2,8	2,5	3,2	3,1	2,6	4,0	2,6
rozdiel SK a priemer EÚ 22	-0,4	-0,7	-0,5	-0,6	-0,2	0,0	-0,6	-0,4	-0,1	-0,1	-0,1	-0,7
Rozdiel SK a najlepšej krajiny	-0,7	-1,5	-1,5	-1,4	-1,2	-0,5	-1,1	-1,0	-1,0	-0,8	-0,7	-1,6

Prameň: Amorós, J. E. - Bosma, N. (2013).

Slovensko podľa hodnotenia expertov zaostáva v oblasti dostupnosti finančných zdrojov pre MSP a má istý deficit v daňovej a regulačnej podpore MSP. Mierne negatívne je hodnotené aj inštitucionálne prostredie (obchodná a právna infraštruktúra: vlastnícke práva, obchodné, účtovné a právne služby a inštitúcie) MSP. Za najväčšie nedostatky (rozdiel medzi SK a priemerom EÚ 22 väčší ako 0,6) môžeme považovať postavenie MSP v rámci celkovej hospodárskej politiky, rozsah a kvalitu priamej podpory MSP zo strany vlády. Negatívnymi faktormi konkurencieschopnosti a z hľadiska dlhodobého rozvoja MSP slabými miestami Slovenska je transfer VaV (rozsah v akom národný systém výskumu a vývoja vytvára nové podnikateľské príležitosti MSP a v ako je dostupný pre MSP) a kultúrne a sociálne normy.

Financovanie MSP na Slovensku a vo vyspelých štátoch OECD

Dostupnosť finančných zdrojov je kľúčovým faktorom rozvoja MSP. Ich nedostatok, ako aj slabé možnosti alternatívnych zdrojov financovania môžu byť vážnou bariérou ďalšieho rozvoja MSP. Pokrízový vývoj za posledných päť rokov na finančných trhoch a v podnikovej sfére ovplyvnil aj financovanie MSP vo vyspelých krajinách. Celkové makroekonomické prostredie charakteristické utlmeným dopytom vplývalo aj na pokles ziskovosti MSP a tým aj na dostupnosť vlastných zdrojov. Podobne horšia dostupnosť bankových úverov (rast regulácií bankového sektora) silnejšie zasiahla MSP než veľké podniky. Istým znakom je i vyššia miera úpadku podnikov (bankroty), a to najmä v krajinách postihnutých dlhovou krízou. Alternatívne zdroje financovania (rizikový kapitál, mezanínové financovanie) sa postupne dostali na svoju predkrízovú úroveň, sčasti aj v dôsledku zvýšenia cielenej podpory verejných politík. Napriek tomu, bankové úvery sú najdôležitejším externým zdrojom financovania, a to aj v prípade inovatívnych a rýchlo rastúcich podnikov. Väčšina vlád vo vyspelých ekonomikách zvyšuje finančnú MSP a aplikuje nové podporné nástroje (vládne záruky za úvery MSP sú najrozšírenejším nástrojom).

Malé a stredné podniky majú limitované možnosti externého financovania, preto sú bankové úvery dominantným externým finančným zdrojom (pri MSP aj vyššia zraniteľnosť v prípade turbulencií na úverových trhoch). Vývoj podielu úverov MSP na celkových podnikových úveroch na Slovensku a v niektorých vyspelých ekonomikách dokumentujeme v tabuľke 3. Hoci za vyspelé európske ekonomiky máme obmedzenú dostupnosť údajov, môžeme konštatovať, že podiel slovenských MSP na celkových podnikových úveroch je relatívne vysoký.

T a b u ľ k a 3

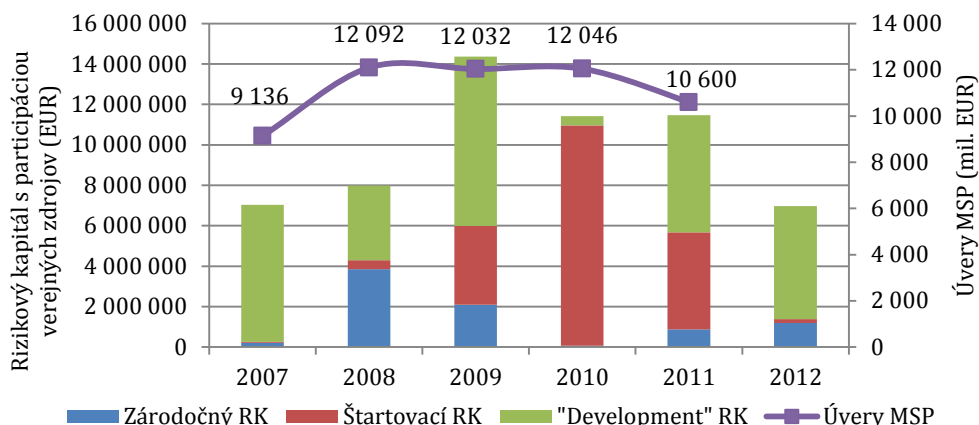
Podiel úverov MSP na celkových podnikových úveroch (%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Belgicko	58,9	60,5	61	60,8	63	65,1
Francúzsko	20,7	20,3	20,2	20,5	20,7	21,2
Grécko	n.a.	n.a.	n.a.	38,5	36,8	38,1
Maďarsko	62,4	60,6	60	54,5	54,4	61,6
Írsko	n.a.	n.a.	n.a.	63,9	67,8	67,5
Taliansko	18,8	17,9	18,3	19	18,3	18,4
Portugalsko	78,3	77,7	77,4	77,3	77,1	74,7
Slovensko	65,7	77,1	79,4	79,4	65,8	n.a.
Slovinsko	54,8	53,4	53,4	57	60,1	62,2
Švédsko	88,9	88,5	92,4	91,1	n.a.	n.a.
Veľká Británia	19,6	18	19,9	21,2	21,2	21,8

Prameň: OECD (2014a).

MSP okrem bankových úverov využívajú aj alternatívne formy financovania, jedným je rizikový kapitál (*venture capital*). Fondy rizikového kapitálu sa orientujú na financovanie zakladania a počiatočného rozvoja malých inovatívnych podnikov. Tento zdroj rozvojového financovania je na Slovensku značne marginálny. O zanedbateľnom postavení rizikového kapitálu na Slovensku hovorí aj nedostupnosť štatistických dát, Eurostat nevykazuje údaje o rizikovom kapitáli na Slovensku vôbec, Európska asociácia rizikového kapitálu vykazuje údaje za Slovensko iba agregovane s bývalými štátmi Juhoslávie. Dostupné sú len údaje z OECD o rizikovom kapitáli s participáciou verejných zdrojov, ktoré uvádzame v grafe 7 (a na porovnanie vývoj úverov MSP).

Graf 7

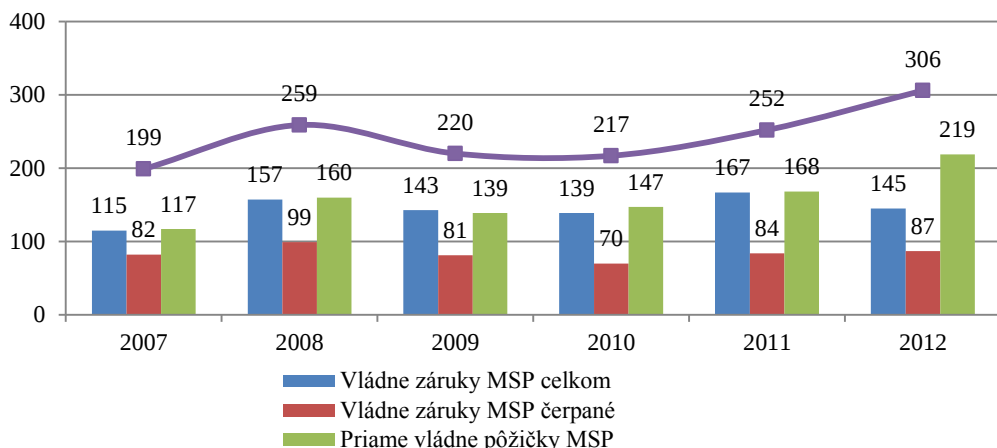
Rizikový kapitál s participáciou verejných zdrojov a úvery MSP

Prameň: OECD (2014).

Istý obraz o postavení rizikového kapitálu na Slovensku v porovnaní s inými ekonomikami možno vydedukovať z využívania tzv. rozvojového kapitálu (*equity capital*), ktorého podmnožinou je i rizikový kapitál. Podľa údajov EVCA, Slovensko bolo v roku 2013, spolu s Gréckom, na poslednom mieste v Európe podľa výšky investícií rozvojového kapitálu. Výška rozvojového kapitálu dosiahla v roku 2013 len 0,003 % HDP, priemer krajín strednej a východnej Európy bol 0,063 % HDP a v rámci celej Európy sa investoval rozvojový kapitál vo výške 0,253 % HDP.

Medzi faktory, ktoré obmedzujú vyššie zapájanie rizikového kapitálu v slovenskej ekonomike môžeme zaradiť nedostatočný rozvoj kapitálového trhu, obavy a slabé skúsenosti s takouto formou financovania na strane začínajúcich podnikateľov, legislatívne a inštitucionálne prekážky, ako aj málo nových príležitostí inovatívneho podnikania a novovznikajúcich inovatívnych podnikov (na ktoré sa fondy rizikového kapitálu orientujú). Rozvoj podpory financovania MSP prostredníctvom fondov rizikového kapitálu predstavuje jednu z priorít EÚ, ktorá sa implementuje aj do národných politík (na Slovensku prostredníctvom nástroja JEREMIE). Po roku 2007 dochádza vo vyspelých ekonomikách k nárastu vládnej podpory MSP, pričom sa nezvyšuje len výška existujúcich foriem podpory, ale aj sa rozširuje paleta foriem vládnej podpory a pomoci. Vládna podpora MSP na Slovensku má po roku 2009 rastúci trend a suma priameho vládneho financovania a poskytnutých vládnych garancií za úvery MSP dosiahla hodnotu 306 mil. EUR.

Graf 8

Výška vládnej podpory MSP na Slovensku (mil. EUR)

Prameň: OECD (2014a).

Na celkovú finančnú stabilitu MSP vplýva aj vývoj peňažných tokov (indikované meškajúcimi platbami). Z hľadiska meškania platieb, ako indikátora finančnej stability, patria slovenské MSP medzi horšie ekonomiky (v roku 2012 platby MSP meškali v priemere 21 dní). Negatívom je i vzostupný trend počtu dní meškajúcich platieb po roku 2008.

T a b u ľ k a 4

Meškajúce platby MSP (počet dní)

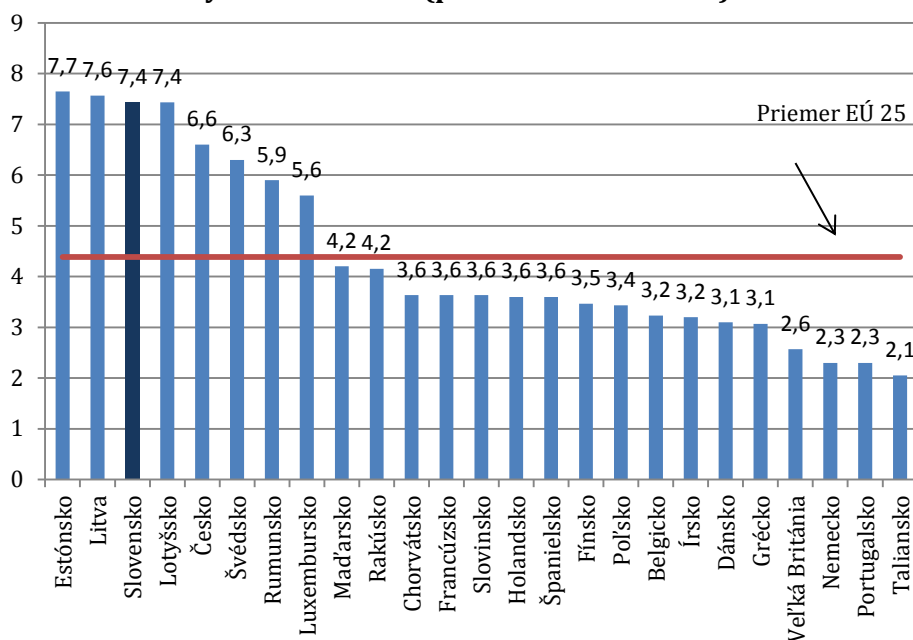
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	priemer (2007 - 2012)
Rakúsko	8	8	11	12	11	12	10
Belgicko	..	..	17	17	15	19	17
Dánsko	7,2	6,1	12	12	13	12	10
Fínsko	6	5	7	7	7	7	7
Francúzsko	14,3	16	18	18	18	17	17
Grécko	4,6	4,3	6,7	8,7	14,1	23,4	10
Maďarsko	16,3	19	19	15	22	20	19
Írsko	n.a.	n.a.	22	25	30	31	27
Taliansko	n.a.	19,4	22,1	19	16,9	17,9	19
Holandsko	13,2	13,9	16	17	18	17	16
Nórsko	7,4	7,3	11	8	9	9	9
Portugalsko	39,9	33	35	37	41	40	38
Slovensko	19,7	8	13	17	20	21	16
Slovinsko	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	32	30	31
Španielsko	27	12	26	23	14	11	19
Švédsko	6,9	7	8	8	8	7	7
Veľká Británia	..	..	22,8	22,6	25,7	24,7	24

Prameň: OECD (2014).

Okrem uvedených externých zdrojov podnikania sa pri zakladaní nových malých podnikov využívajú aj neformálne zdroje financovania. Neformálnymi investormi, ktorí podporia založenie nového podniku sú prevažne rodinní príslušníci, priatelia a v menšej miere tzv. podnikateľskí anjeli. Úroveň neformálnych zdrojov pri zakladaní nových podnikov zisťuje projekt GEM, a to na reprezentatívnej vzorke dospeléj populácie, ktorá poskytla za posledné 3 roky vlastné zdroje pre nový podnik, ktorý bol založený niekým iným. V grafe 9 prezentujeme priemerné hodnotu neformálnych investorov za roky 2011 až 2013 na Slovensku a v 25 krajinách EÚ. Priemerná hodnota za EÚ 25 je 4,4 %. Slovensko patrí medzi krajiny s pomerne vysokou mierou neformálneho investovania (7,4 %). Vyšší podiel neformálnych investorov vidíme skôr v posttranzitívnych krajinách (5 zo 7 krajín s nadpriemerným podielom je zo strednej a východnej Európy).

Graf 9

Podiel neformálnych investorov* (priemer 2011 – 2013)



Pozn.: Percento 18 – 64 ročnej populácie, ktorá poskytla za posledné 3 roky vlastné zdroje pre nový podnik, ktorý bol založený niekým iným.

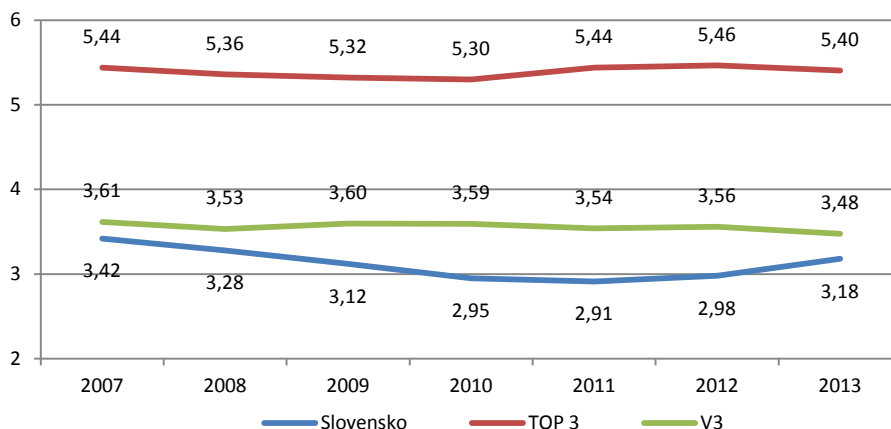
Prameň: Vlastné spracovanie podľa GEM (2014).

Inovujúce podniky na Slovensku

Schopnosť podnikov inovovať predstavuje jeden z kľúčových faktorov pozitívnej štruktúrnej zmeny. Cieľavedomé použitie nových (progresívnych) poznatkov vo všetkých podnikových činnostiach sa pozitívne prejavuje v raste produktivity práce, raste pridanej hodnoty produkcie a zvyšovaní konkurenčnej schopnosti (založenej na kvalite produkcie), a to nielen na podnikovej ale i národnej úrovni. Avšak inovačné podnikanie MSP v porovnaní s veľkými podnikmi naráža na viacero prekážok, napríklad: nedostatok vzdelaných pracovníkov; nákladovosť vlastného VaV a chýbajúca výskumná infraštruktúra, problémy v nadväzovaní nových kontaktov s výskumnými organizáciami; nedostatok investičného kapitálu, obmedzené administratívne kapacity a pod.

Kvalitu podnikateľského prostredia do značnej miery určuje aj schopnosť využívania inovácií ako faktora konkurencieschopnosti. Inovačný rozvoj vyspelých krajín je vo veľkej miere založený na schopnosti využívať predovšetkým vlastné technologické a netechnologické znalosti. V grafe 10 dokumentujeme na základe indikátorov Správy o globálnej konkurencieschopnosti (WEF, 2014) vývoj inovácií ako faktora konkurencieschopnosti na Slovensku, v krajinách V3 a TOP 3 (priemer za krajiny Dánsko, Švédsko a Fínsko). Inovatívnosť ekonomiky je v tomto prípade daná faktormi kvality vedecko-výskumnej základne krajiny a výsledná hodnota zohľadňuje tieto oblasti: inovačná kapacita, kvalita vedeckých inštitúcií, podnikové výdavky na VaV, spolupráca podnikov a univerzít, vládne obstarávanie technologicky pokročilých produktov, dostupnosť vedcov a technikov, patentová aktivita. Slovensko v rokoch 2007 až 2011 divergovalo nielen od vyspelých krajín, ale i od svojich stredoeurópskych susedov. Mierne zlepšenie prišlo po roku 2012 (slabé zlepšenie vo všetkých oblastiach). V žiadnom prípade nemôžeme povedať, že doterajší vývoj faktorov inovačného rozvoja by na Slovensku reálne vytváral priaznivé predpoklady na prechod do fázy rozvoja založeného na využívaní domácich poznatkov.

Graf 10

Inovácie ako faktor konkurencieschopnosti podľa WEF

Prameň: WEF (2014).

Spolupráca podnikov pri inovovaní

Zapájaním sa do kooperačných sietí znižujú MSP vlastný deficit znalostnej bázy, zdrojov na inovovanie a rizík, ktoré s inovovaním súvisia. Zapájanie MSP do inovačných sietí je rovnako dôležité pre dobiehajúce ekonomiky (Slovensko). Inovovanie je proces, ktorý je výsledkom rôznorodých interakcií podniku so svojím okolím. Podniky sa v rastúcej miere viac spoliehajú na externé zdroje inovovania, pričom v "ére otvorených inovácií" (Chesbrough, 2003) sa pre úspešné inovatívne podnikanie MSP stáva nevyhnutnosťou voľný pohyb myšlienok a ľudí. Ako ukazujú skúsenosti z vyspelých ekonomík, zapájanie MSP do sietí zrýchľuje inovačné procesy a sprístupňuje zdroje a poznatky.

Charakteristickou črtou *malých inovujúcich podnikov* na Slovensku je vyššia miera spolupráce pri inovovaní s aktérmi, ktorých možno označiť ako *trhových* (podnik v rámci podnikovej skupiny, dodávateľ, zákazník alebo konkurent). Miera spolupráce s touto skupinou je na Slovensku porovnateľná s vyspelými ekonomikami, a dokonca vyššia ako v prípade ostatných stredoeurópskych ekonomík (V3 – priemer Poľska, Maďarska a Česka). Slabinou malých inovujúcich podnikov na Slovensku je nižšia miera spolupráce s aktérmi verejného, resp. súkromného sektora, ktorých označujeme ako *inštitucionálni*. Nízka miera spolupráce pri

inovovaní s takýmito aktérmi je charakteristická pre dobiehajúce ekonomiky a vyskytuje sa v obmedzenej miere aj v prípade inovačne vyspelých malých ekonomík (v tab. 5 tzv. TOP 3).

T a b u ľ k a 5

Kooperujúci partneri inovujúcich podnikov (% , 2010)

		Slovensko			V3			TOP 3		
		MP	SP	VP	MP	SP	VP	MP	SP	VP
Trhový aktéri	Podnik v rámci podnikovej skupiny	15	19	36	7	17	38	15	31	58
	Dodávateľ zariadení, materiálu, komponentov alebo softvéru	27	37	43	19	29	43	26	39	63
	Zákazníci alebo klienti	24	27	43	13	21	31	25	35	54
	Konkurent alebo iný podnik v odvetví	22	21	27	10	13	19	16	20	40
Inštitucionálni aktéri	Konzultanti, komerčné laboratória alebo súkromné VaV inštitúcie	10	18	28	9	19	32	18	28	52
	Univerzity alebo iné vysokoškolské inštitúcie	8	16	29	9	20	35	14	26	51
	Vládne alebo verejné výskumné zariadenia	8	9	15	5	10	17	10	17	38

Poznámka: MP – malé podniky, SP – stredne veľké podniky, VP – veľké podniky.

Prameň: Eurostat (2014).

Využívanie kooperácie pri inovovaní je v prípade *stredne veľkých inovujúcich podnikov* na Slovensku podobné, ako je to pri malých inovujúcich podnikoch. Uprednostňuje sa predovšetkým spolupráca s trhovými aktérmi (najmä dodávateľmi), avšak tieto podniky vykazujú vyššiu mieru spolupráce s inštitucionálnymi aktérmi. Pozitívom je, že táto skupina podnikov na Slovensku vykazuje vyššiu mieru spolupráce pri inovovaní ako porovnateľná skupina podnikov v skupine krajín V3 (hoci nižšiu v porovnaní so skupinou vyspelých štátov TOP 3).

Ukazuje sa (v rámci uvedených 3 veľkostných skupín podnikov), že čím je podnik väčší, tým vo väčšej miere sa zapája do kooperácie trhovými a inštitucionálnymi aktérmi. Táto skutočnosť je evidentná v prípade dobiehajúcich ekonomík SVE (SK + V3), ako aj skupiny vyspelých ekonomík (TOP 3). Rozdielovým faktorom sa ukazuje skupina *veľkých inovujúcich podnikov*. Tie na Slovensku uprednostňujú pri inovovaní

spoluprácu skôr s trhovými aktérmi. Veľké inovujúce podniky vo vyspelých ekonomikách vstupujú v porovnateľnej miere aj do spolupráce s inštitucionálnymi aktérmi.

Formy inovovania MSP

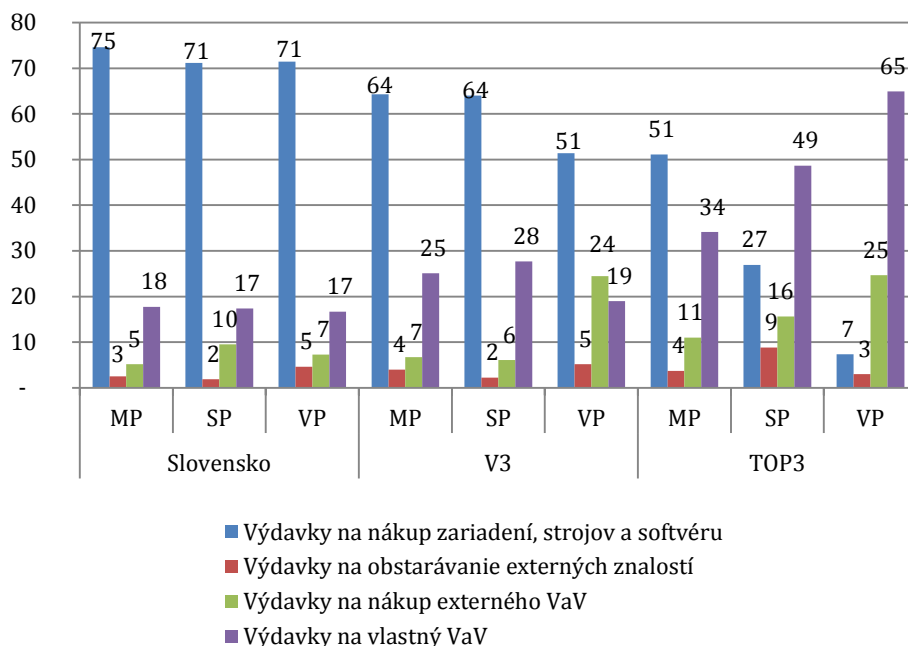
Okrem podnikového VaV existujú aj iné zdroje inovovania, ktorým ekonomická literatúra venuje menšiu pozornosť. Podľa Arundel a kol. (2008) existujú okrem VaV nasledujúce zdroje inovovania:

- a) Osvojenie novej technológie (*technology adoption*), napr. formou kúpy nových strojov, zariadení a pod. Ide o veľmi rozšírený spôsob inovovania, a to hlavne v konvergujúcich ekonomikách.
- b) Malé modifikácie a inkrementálne zmeny. Modifikácie sa týkajú nakúpených produktov alebo výrobných postupov, prípadne postupov ktoré firma vyvinula v minulosti.
- c) Imitácie a reverzný inžiniering. Imitovanie ako metóda je charakteristická pre technologicky zaostávajúce ekonomiky. Reverzný inžiniering sa často používa pri obchádzaní patentového práva.
- d) Kombinovanie existujúcich znalostí novým spôsobom.

V prípade MSP je využívanie podnikového VaV ako zdroja inovácií a konkurenčnej výhody pomerne obmedzené. Predovšetkým malé podniky majú limitované možnosti investovať do nákladného a riskantného VaV a rovnako majú nízku absorpčnú kapacitu využívať externé poznatky. V prípade malých podnikov zohrávajú dôležitú úlohu zdroja inovácií neformálne formy medzi ktoré patrí najmä prítomnosť inovujúcich dodávateľov a odberateľov (Tidd – Bessant – Pavit, 2007).

Z hľadiska spôsobu inovovania neexistujú na Slovensku veľké rozdiely medzi jednotlivými veľkostnými skupinami podnikov. Z hľadiska vynaložených výdavkov na inovovanie predstavuje dominantný zdroj inovácií pre inovujúce podniky nákup hotovej technológie (zariadenie, stroje a softvér), a to v porovnateľnej miere v prípade malých, stredne veľkých, ako aj veľkých inovujúcich podnikov.

Graf 11
Typ inovačných výdavkov (% podnikov, 2010)



Poznámka: MP – malé podniky, SP – stredne veľké podniky, VP – veľké podniky.

Prameň: Eurostat (2014).

Na Slovensku je veľmi podobná intenzita využívania ostatných zdrojov inovácií naprieč veľkostnými skupinami podnikov – výdavky na nákup externých znalostí, externého VaV alebo vlastného podnikového VaV. V tomto je situácia na Slovensku porovnateľná so skupinou krajín V3, okrem veľkých podnikov vo V3 (tie menej investujú do hotových technológií a viac nakupujú externý VaV). Pre vyspelé ekonomiky TOP 3 je charakteristické, že čím je podnik väčší, tým vykazuje vyššie investície do vlastného VaV a nižšie investície do nákupu hotových technológií.

Financovanie inovačných podnikov z verejných zdrojov

Pre slovenskú ekonomiku je charakteristická nízka podpora inovujúcim podnikom z verejných zdrojov, pričom v tomto smere patrí Slovensko medzi ekonomiky s najnižšou mierou financovania (priameho

alebo nepriameho) v rámci EÚ. Podiel malých alebo stredne veľkých inovujúcich podnikov, ktoré získali akýkoľvek typ verejnej podpory, je oveľa nižší ako v krajinách V3 a približne dvakrát menší ako v prípade Fínska. Pre inovačnú politiku na Slovensku je charakteristická vysoká miera centralizácie. Z dôvodu formálnej decentralizácie verejnej správy a slabého rozvoja regionálnych inovačných systémov, ktorých kľúčové prvky (najmä verejného sektora) sú len v štádiu počiatočného rozvoja, je zapojenie regionálnych verejných zdrojov minimálne. Ďalšou skutočnosťou je, že na Slovensku profitujú viac zo zdrojov EÚ inovujúce malé podniky než stredne veľké alebo veľké.

T a b u ľ k a 6

Inovatívne podniky financované z verejných zdrojov (v %, 2010)

	Slovensko			Fínsko			V3		
	MP	SP	VP	MP	SP	VP	MP	SP	VP
Podniky, ktoré obdržali akýkoľvek typ verejnej podpory	17,4	14,5	10,4	31,6	37,7	58,0	23,5	30,8	28,9
Podniky, ktoré obdržali podporu z lokálnych alebo regionálnych zdrojov	0	0,9	0,9	6,8	5,5	7,5	2,4	2,9	2,1
Podniky, ktoré obdržali podporu z centrálnych zdrojov	2,2	6,8	7,0	26,4	34,1	57,0	9,6	16,1	19,7
Podniky, ktoré obdržali podporu zo zdrojov EÚ	15,7	9,5	8,3	4,3	7,2	14,7	16,6	21,0	16,2
Podniky, ktoré obdržali podporu zo 7. RP	2,7	0,9	1,3	0,3	2,3	11,7	3,3	4,8	3,8

Poznámka: MP – malé podniky, SP – stredne veľké podniky, VP – veľké podniky.

Prameň: Eurostat (2014).

Zdroje informácií pre inovácie

Inovujúce podniky nefungujú izolovane, ale prichádzajú do styku s veľkým množstvom trhových a inštitucionálnych aktérov, ktorí pre ne predstavujú životne dôležité zdroje informácií pre inovácie. Miera a variability zapojenia podnikov do trhových a inštitucionálnych sietí a zvládnutie procesov informačného manažmentu môžu byť kľúčovým faktorom konkurencieschopnosti. Slovenské podniky z hľadiska využívania trhových zdrojov informácií pre inovácie sú porovnateľné s krajinami V3 alebo

Fínskom. Rozdiely sú výrazné najmä v postavení verejných inštitúcií VaV ako zdroja informácií. Tie sa na Slovensku využívajú v nižšej miere, ako je to vo V3 ale Fínsku. Markantný rozdiel v porovnaní s V3, resp. Fínskom vidíme na Slovensku v slabej interakcii medzi univerzitami a vládnyimi alebo verejnými výskumnými inštitúciami a podnikmi.

Tabuľka 7
Zdroje informácií pre inovácie

	Slovensko			V3			Fínsko		
	MP	SP	VP	MP	SP	VP	MP	SP	VP
Podnik alebo podniková skupina	47,5	45,9	66,1	41,0	52,1	61,3	60,7	62,9	72,0
Dodávatelia zariadení, materiálu, komponentov alebo softvéru	27,2	22,8	30,9	21,8	24,5	25,4	13,3	17,8	20,2
Klienti alebo zákazníci	45,6	38,2	44,8	28,7	32,4	37,8	37,9	41,5	48,5
Konkurenti alebo podniky v odvetví	13,0	21,8	23,0	15,8	17,6	19,4	10,2	14,1	15,3
Konzultanti, komerčné laboratória alebo súkromné VaV inštitúcie	4,2	2,4	3,5	5,5	9,6	12,0	3,1	4,3	8,8
Univerzity	1,7	2,9	2,6	4,5	8,5	13,3	3,8	4,4	11,1
Vládne alebo verejné VaV inštitúcie	0,7	1,3	2,6	3,2	5,7	7,2	2,1	4,2	4,9
Konferencie, veľtrhy a výstavy	9,6	15,1	10,4	12,0	13,8	14,3	6,7	8,6	8,5
Vedecké, obchodné a technické publikácie	10,3	14,1	8,3	7,9	7,7	9,8	3,5	3,4	6,5
Profesijné a priemyselné asociácie	2,8	2,6	4,8	4,0	5,2	5,0	3,0	4,7	2,0

Poznámka: MP – malé podniky, SP – stredne veľké podniky, VP – veľké podniky; Inovujúce podniky uvádzali, ktoré zdroje informácií pre inovovanie sú pre vysoko dôležité

Prameň: Eurostat (2014).

Faktory, ktoré obmedzujú inovovanie

Ako faktory, ktoré malé inovujúce podniky považujú za prekážky ďalšieho inovovania, sa v porovnaní s vyspelými ekonomikami ukazuje najmä nedostatok finančných zdrojov; tento faktor je bariérou nielen u nás, ale i v krajinách V3 (tab. 8). S finančnou stránkou inovovania súvisí aj druhá významná bariéra, a to vo všetkých veľkostných skupinách podnikov na Slovensku, a tou sú vysoké náklady na inovovanie. Pozitívnym zistením je, že v porovnaní s priemerom V3 je v prípade vnímania bariér inovovania postavenie slovenských podnikov pomerne priaznivé.

T a b u l' k a 8

Prekážky inovačných aktivít (% podnikov, 2010)

	Slovensko			V3			Švédsko			Fínsko		
	MP	SP	VP	MP	SP	VP	MP	SP	VP	MP	SP	VP
Nedostatok kvalifikovaných pracovníkov	9	10	9	10	9	7	10	12	12	10	7	8
Nedostatok informácií o technológiách	3	5	4	5	5	3	2	1	1	3	3	3
Nedostatok informácií o trhov	3	6	3	5	5	4	2	3	2	4	5	5
Problém nájsť spolupracujúceho partnera	7	8	4	9	7	4	3	2	2	4	3	2
Trh je obsadený firmami	17	13	12	20	18	11	12	12	13	8	7	4
Neistý dopyt po tovaroch a službách	13	12	10	20	17	14	7	6	10	10	12	13
Nie je potreba inovovať vzhľadom k predchádzajúcim inováciám	3	1	1	7	6	4	2	2	1	5	3	2
Nie je dopyt po inováciách	4	3	0	13	9	6	3	3	3	5	4	3
Nedostatok finančných zdrojov	26	30	20	32	26	19	15	13	12	18	14	15
Nedostatok externých zdrojov financovania	..	..	..	23	17	14	10	6	4	13	9	5
Náklady na inovovanie sú príliš vysoké	23	24	20	31	26	21	11	7	8	13	12	6

Poznámka: MP – malé podniky, SP – stredne veľké podniky, VP – veľké podniky.

Prameň: Eurostat (2014).

Záver

Malé a stredné podniky tvoria chrbtovú kosť ekonomiky EÚ, ich podiel na tvorbe pracovných miest je takmer dvojtretinový a na pridanej hodnote viac ako 50 %-ný. Postavenie MSP je v slovenskej ekonomike dokonca vyššie, na zamestnanosti sa podieľajú viac ako 70 % a tvoria viac ako 60 % pridanej hodnoty. Na druhej strane slovenské MSP vykazujú polovičnú produktivitu práce v porovnaní s EÚ a ich podiel na exporte Slovenska je tiež nízky (26 % r. 2011). Vo všeobecnosti možno konštatovať, že MSP na Slovensku predstavujú pomerne veľký (hľadisko podielu na zamestnanosti a tvorbe PH), rýchlo rastúci (z hľadiska dynamiky hustoty nových podnikov) a relatívne málo konkurencieschopný (hľadisko produktivity práce) sektor podnikov. Z hľadiska podnikateľskej mentality je na tom slovenská ekonomika len o niečo horšie než priemer EÚ. Medzi hlavné motivácie, tak na Slovensku ako aj v EÚ, ktoré vedú ľudí k podnikaniu sa ukazujú najmä dva ekonomické faktory: realizácia vhodnej podnikateľskej myšlienky a získanie nevyhnutných finančných

zdrojov. Najväčšou bariérou založenia podniku na Slovensku je nedostatok finančných zdrojov. Aj keď je Slovensko z hľadiska subjektívnych faktorov pri zakladaní nových podnikov relatívne konkurencieschopné, pri objektívnych faktoroch (regulačné opatrenia vlády pri zakladaní podnikania a zdaňovanie) za vyspelými ekonomikami zaostáva. Za slabé miesta kvality podnikateľského prostredia MSP okrem dostupnosti finančných zdrojov pre MSP a deficit v daňovej a regulačnej podpore MSP môžeme považovať aj postavenie MSP v rámci celkovej hospodárskej politiky, rozsah a kvalitu priamej podpory MSP zo strany vlády, ale predovšetkým transfer VaV a spoločenské a kultúrne normy.

Vzhľadom na dôležitosť úlohy financovania MSP ako faktora kvality podnikateľského prostredia sme venovali osobitnú pozornosť aj týmto otázkam. V sektore MSP majú dominantnú úlohu externé zdroje financovania prostredníctvom bankových úverov, hoci v posledných rokoch dochádza k vyššiemu zapojeniu alternatívnych zdrojov, v čom zohrávajú aktívnu úlohu národné vlády. Slovensko patrí medzi krajiny s vyššou mierou financovania MSP bankovými úvermi, naopak, slovenská ekonomika patrí medzi ekonomiky s minimálnym využívaním rizikového kapitálu. Pre Slovensko je charakteristické vysoké využívanie neformálnych zdrojov financovania podnikania.

Nevyhnutným predpokladom pozitívnej štruktúrnej zmeny a konvergenzie slovenskej ekonomiky sú konkurencieschopné a úspešné inovujúce podniky. Na základe *Community Innovation Survey* (Eurostat, 2014) sme porovnávali správanie inovujúcich podnikov na Slovensku a V3, resp. TOP 3. Malé inovujúce podniky vykazujú pomerne nízku mieru spolupráce pri inovovaní s inštitucionálnymi aktérmi (univerzity alebo SAV) a to nielen na Slovensku ale aj vo vyspelých ekonomikách. Inštitucionálni aktéri verejného sektora typu vládnych alebo verejných výskumných zariadení vykazujú najnižšiu mieru kooperácie vo všetkých skupinách podnikov i krajín. Pre krajiny, ktoré majú vysoký podiel verejného VaV sektora, môže byť tento podiel relatívne veľkou prekážkou budovania inovačných kooperačných sietí, klastrov a celkového inovačného napredovania. Z hľadiska zapojenia rôznorodej palety spolupracujúcich aktérov sa ukazuje, že veľké inovujúce podniky hrajú nezastupiteľnú úlohu. Segment inovačnej politiky Slovenska, ktorý je orientovaný na posilnenie väzieb a spolupráce pri inovovaní medzi

podnikovou a VaV sférou, by nemal zabúdať predovšetkým na veľké podniky, jednostranná orientácia len na MSP nemusí mať vzhľadom na uvedené skutočnosti dostatočný efekt. Z hľadiska foriem inovovania na Slovensku neexistujú medzi veľkostnými skupinami inovujúcich podnikov signifikantné rozdiely. Naopak malé vyspelé inovačné ekonomiky vykazujú z hľadiska rozdielnosti využívania zdrojov inovácií pomerne veľké rozdiely medzi veľkostnými skupinami inovujúcich podnikov.

Výskum a vývoj patria vo vyspelých krajinách, najmä vo veľkých podnikoch, medzi najdôležitejšie zdroje inovácií a konkurenčnej výhody. Ich veľká časť sa realizuje v akademickej sfére – na univerzitách, v ústavoch, laboratóriách a vo výskumných inštitúciách, ktoré sú súčasťou verejného sektora. Existuje viacero faktorov, ktoré hovoria v prospech rozširovania a intenzifikácie vzťahov vedeckých organizácií a univerzít financovaných z verejných zdrojov a podnikovej sféry. Je to napríklad tlak na univerzity, aby sa okrem vzdelávania a výskumu orientovali aj na efektívne spôsoby transferu poznatkov do praxe (formou kontraktného výskumu, zakladania *spin-off* podnikov alebo patentovania). Podniky sa obracajú na univerzity a vedeckovýskumné inštitúcie verejného sektora ako na externý zdroj poznatkov, a to najmä z dôvodu, že inovácie stále viac závisia od externých a multidisciplinárnych znalostí; spolupráca s akademickým sektorom zároveň umožňuje podnikom racionalizovať výdavky na nákladný vlastný VaV. K vysokej intenzite interakcií veda – priemysel dochádza vtedy, ak: existuje dopyt priemyslu po znalostiach ako výsledok inovačných podnikových stratégií; vo vedeckých organizáciách existujú vhodné schémy podporujúce zapájanie do spolupráce vedy a priemyslu (napr. odmeňovanie pracovníkov, administratívna a manažérska podpora); neexistujú legislatívne bariéry; existujú dostatočne veľké iniciatívy verejných politík; vedná a technická politika sú dostatočne a dlhodobo orientované na posilňovanie a vytváranie vhodnej klímy pre interakcie vedy a priemyslu.

Literatúra

AMORÓS, J. E. - BOSMA, N. (2013): Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report. Global Entrepreneurship Research Association ISBN: 978-1-939242-04-4.

ARUNDEL, A. – BORDOY, C. – KANERVA, M. (2008): Neglected innovators: How do innovative firms that do not perform R&D innovate? Results of an analysis of the Innobarometer 2007 survey No. 215 [INNO-Metrics Thematic Paper]. MERIT <http://www.proinno-europe.eu>.

CHESBROUGH, H. (2003): Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.

EC (2012): Entrepreneurship in the EU and beyond. Flash Eurobarometer 354. Brussels: European Commission. http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf

EVCA (2014): Central and Eastern Europe Statistics 2013. An EVCA Special Paper. Brussels: European Private Equity & Venture Capital Association http://www.evca.eu/media/259990/_evca_bro_sp_cee2013.pdf.

EUROSTAT (2014): Štatistická databáza.

GEM (2014): Databáza Global Entrepreneurship Monitor. <http://www.gemconsortium.org/key-indicators>.

OECD (2014a): Financing SMEs and Entrepreneurs 2014: An OECD Scoreboard, OECD Publishing. doi: 10.1787/fin_sme_ent-2014-en

OECD (2014b): Entrepreneurship at a Glance 2014, OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-en.

ŠÚ SR (2014): Štatistická databáza Slovstat. Ekonomické subjekty podľa právnych foriem, ekonomických činností (SK NACE Rev. 2) a veľkostnej kategórie počtu zamestnancov. http://www.statistics.sk/pls/elisw/casovy_Rad.procDlg.

TIDD, J. – BESSANT, J. – PAVITT K. (2007): Řízení inovací. Zavádění technologických, tržních a organizačních změn. Brno: Computer Press. ISBN: 978-80-251-1466-7

WB (2014): Enterprise surveys. <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/slovakia#innovation-and-technology—size>.

WEF (2014): The Global Competitiveness Report 2014 – 2015. Geneva: World Economic Forum. ISBN-13: 978-92-95044-98-2.

WORLD BANK (2013): Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Washington, DC: World Bank Group. DOI: 10.1596/978-0-8213-9984-2.

6. POHĽAD NA ŠTRUKTÚRNY PROBLÉM PRÍJMOV: PREČO ZOSTÁVA PODIEL MIEZD NÍZKY?¹

Úvod

Táto kapitola pracuje s tzv. funkčným delením príjmov a používa makroekonomické kategórie príjmov tak, ako ich chápe systém národných účtov². Cieľom je identifikovať faktory, pre ktoré bol (je) podiel kompenzácií zamestnancov na celkovom objeme príjmov v SR neobvyklo nízky. V slovenskej ekonomike sa vytvorila taká štruktúra príjmov, ktorá sa odlišuje od obvyklej funkčnej štruktúry príjmov vo vyspelejších ekonomikách. Štúdia Morvay (2013) ukázala niektoré osobitosti v štruktúre príjmov v slovenskej ekonomike. Predovšetkým tieto:

- mzdová kvóta (podiel odmien zamestnancov na pridanej hodnote) v SR je výrazne nižšia ako v iných štandardných trhových ekonomikách OECD alebo EÚ;
- podiel zmiešaných príjmov (príjmov fyzických osôb – podnikateľov) na celkových príjmoch je mimoriadne vysoký;
- pomer príjmov zo závislej činnosti a príjmov z podnikania je v porovnaní s väčšinou vyspelých ekonomík výrazne vychýlený v prospech príjmov z podnikania (prevádzkových prebytkov a zmiešaných príjmov);
- bolo možné identifikovať skupinu krajín OECD, ktoré mali v niektorých pohľadoch podobné parametre rozdeľovania príjmov ako SR (išlo o niektoré krajiny s nižšou výkonnosťou ako napr. Mexiko, Grécko, Poľsko).

Atypickú funkčnú štruktúru príjmov s nízkou a klesajúcou mzdovou kvótou možno vnímať ako problém pre stratégiu sociálno-ekonomického rozvoja (negatívny vplyv na stabilitu sektora domácností, na časť verejného sektora závislú od odvodových výnosov a pod., pozri taktiež Morvay, 2013). V záverečnej časti tejto kapitoly sa venujeme problému

¹ Pracovný variant tejto kapitoly bol publikovaný ako Working Paper (Morvay, 2014); ten slúžil ako východisko pri spracovaní tejto kapitoly.

² Ide o členenie hrubej pridanej hodnoty na odmeny zamestnancov, čisté prevádzkové prebytky (príjem korporácií), čisté zmiešané dôchodky (príjem podnikateľa- fyzickej osoby), spotrebu fixného kapitálu (časť pridanej hodnoty slúžiaca na nahradenie opotrebovaného kapitálu) a dane z produkcie (čo je príjem verejnej správy).

zaostávania relatívnej úrovne odmien zamestnancov za relatívnou úrovňou výkonu ekonomiky (v pomere k EÚ 28). Zaostávanie mzdovej konvergencie za reálnou konvergenciou ekonomiky je jav prepojený na klesajúcu mzdovú kvótu.

Analýzy ako napr. ILO (2010), ILO (2012), ale hlavne Stockhammer (2013) identifikovali celý rad faktorov, pre ktoré sa môže udržiavať nízka mzdová kvóta. Pokúsime sa tieto, v literatúre uvádzané faktory nízkej mzdovej kvóty skonfrontovať so slovenskou realitou a posúdiť, či vyhovujú interpretácii nízkej mzdovej kvóty v SR. Zároveň rozšírime interpretáciu príčin nízkej mzdovej kvóty o tie faktory, ktoré sú typické pre bývalé tranzitívne ekonomiky.

Mzdová kvóta a jej determinanty v literatúre

V zahraničnej literatúre je mzdová kvóta (angl. wage share) frekventovane analyzovanou kategóriou, niekedy označovanou aj ako labour share (kvóta práce). Vyjadrená býva ako podiel odmien zamestnancov na hrubej pridanej hodnote (ide o kategórie zo systému národných účtov), v bežných cenách. Vyjadruje v akej miere sa výstup ekonomiky premieta do príjmov zamestnancov (k interpretácii mzdovej kvóty bližšie napr. ILO, 2010). Schneider (2011) prináša analýzu historického zlomu vo vývoji mzdovej kvóty vo vyspelých ekonomikách v polovici 80. rokov: dovtedy stabilná až stúpajúca mzdová kvóta sa stala prevažne klesajúcou. Napriek tomuto zlomu však platí, že s vyššou ekonomickou úrovňou sa obyčajne spája relatívne vyššia mzdová kvóta; mzdová kvóta v SR výrazne zaostávala za hodnotami obvyklými vo vyspelých ekonomikách a ani nemala tendenciu približovať sa k takýmto hodnotám napriek rastu ekonomickej úrovne (Morvay, 2013).

Analýzy hľadajúce vysvetlenie nízkej alebo klesajúcej mzdovej kvóty uvádzajú nasledovné determinanty mzdovej kvóty:

1. Technologické zmeny. Ovplyvňuje náročnosť produkcie na vstupy výrobných faktorov, vzácnosť výrobných faktorov a tým aj ich „odmenu“. Vplyv technológií na mzdovú kvótu sa v čase menil: Guscina (2007) poukazuje na jav, že technologický pokrok približne do polovice 80-tych rokov (pred nástupom komputelizácie) prispieval k náročnosti

na pracovné vstupy, neskôr však technologický pokrok prispieval skôr jednostranne k nárastu kapitálovej náročnosti. Z toho vyplýva nárast vzácnosti kapitálu na úkor vzácnosti práce (čo sa premieta do štruktúry príjmov v podobe poklesu podielu odmien zamestnancov).

2. Nerovnováha na trhu práce a inštitucionálna stránka trhu. Vplyv môže mať vyjednávací sila zamestnancov či pôsobenie odborov. Pôsobenie silných odborových organizácií napomáha udržať vyššiu a stabilnejšiu mzdovú kvótu (OECD, 2009). Podľa štúdie Marterbauer-Walterskirchen (2003) je vysoká miera nezamestnanosti z dlhodobého hľadiska hlavným vysvetľujúcim faktorom poklesu mzdovej kvóty.
3. Globalizácia a financializácia. Tieto procesy môžu znižovať mzdovú kvótu viacerými spôsobmi: zvyšujú mieru špecializácie produkcie (s čím rastie kapitálová náročnosť na úkor pracovnej náročnosti); cez hrozbu realokácie výroby znižuje vyjednávaciu silu zamestnancov; cez nárast vplyvu finančných inštitúcií vyvíjajú tlak na zvyšovanie výnosov kapitálu na úkor rastu mzdovej hladiny. Veľký význam týmto faktorom pripisuje štúdia Stockhammer (2013)- na základe analýzy panelových dát priznáva mimoriadne veľký význam financializácii. *Zvýšená otvorenosť ekonomík (sprievodný jav globalizácie) môže stláčať mzdovú kvótu nadol, obzvlášť pri rozmachu „nízkomzdových“ exportérov na trhoch s pracovne náročnými produktmi*³.
4. *Dynamika výkonu ekonomiky. Fáza hospodárskeho cyklu a momentálna dynamika ekonomiky sú faktormi krátkodobých zmien mzdovej kvóty. Mzdová kvóta sa pohybuje väčšinou anticyklicky (klesá pri expanzii ekonomiky a stúpa pri recesii), keďže mzdy sú zotrvačnejšie a stabilnejšie ako ostatné druhy príjmov (k tomu Schneider, 2011; ILO, 2010; ILO, 2013).*
5. Zmeny v podieloch odvetví na výstupe ekonomiky. Existujú odvetvia, v ktorých je mzdová kvóta tradične vyššia alebo nižšia. Ak dochádza k nárastu podielu kapitálovo náročných sektorov na úkor pracovne náročných, prirodzene nastáva aj pokles mzdovej kvóty (k vplyvu reštrukturalizácie ekonomiky na funkčnú štruktúru príjmov pozri napr. Arpaia - Pérez - Pichelmann, 2009).

³ Potvrdzuje to Stockhammer (2013), ktorý potvrdil súvislosť medzi *mierou otvorenosti ekonomík* (čo je „proxy“ premenná pre popisovanie vývoja globalizácie) a mzdovou kvótou.

6. Ústup „štátu blahobytu“. Na tento faktor poukazuje Stockhammer (2013) a prichádza k záveru, že obmedzovanie štedrosti „štátu blahobytu“ býva spojený s poklesom mzdovej kvóty. Zrejme nižšia miera sociálnych istôt, spojená s obmedzovaním „štátu blahobytu“ vedie k ťažšej vyjednávacej pozícii zamestnancov a k motivácii akceptovať aj nižšiu mzdovú hladinu.

Váha a kombinácia zmienených skupín faktorov je v dostupných analýzach rôzna (v závislosti od analyzovaného obdobia či vzorky krajín). V ďalšej časti skonfrontujeme v literatúre uvádzané vzory vývoja štruktúry príjmov (hlavne mzdovej kvóty) a faktory jej vývoja s osobitosťami vývoja štruktúry príjmov v SR a špecifickými faktormi pôsobiacimi v slovenskej ekonomike a ďalších krajinách strednej a východnej Európy (SVE).

Špecifické faktory znižujúce mzdovú kvótu v krajinách SVE

V literatúre uvádzané analýzy sa nezameriavali na špecifický vývoj v bývalých tranzitívnych ekonomikách (či dokonca v SR), tu sa snažíme tento pohľad doplniť. Zároveň sa pokúsime zhodnotiť, či osobitosti vo vývoji štruktúry príjmov v SR boli unikátne, alebo „normálne“ vzhľadom na vývoj v iných podobných (hlavne bývalých tranzitívnych) ekonomikách. V niektorých prípadoch pracujeme s podielmi príslušného príjmu na sume všetkých príjmov, v niektorých však so zmenami týchto podielov (podľa charakteru zobrazovaného vzťahu).

Vyššia dynamika výstupu ekonomiky sa spája s vyšším podielom ziskov

Ako už bolo v predchádzajúcej časti spomenuté, expanzia ekonomiky sa spája skôr s krátkodobým poklesom mzdovej kvóty, recesia skôr s jej krátkodobým rastom (spomínaná anticyklická povaha mzdovej kvóty). Pravda, tento poznatok odvodený z fungovania štandardných trhových ekonomík neberie do úvahy, že v krajinách SVE sa objavovali obdobia s mimoriadne silnými a dlhšie trvajúcimi expanziami (keďže tieto ekonomiky dobiehali výkonnosť najvyspelejších). Za preskúmanie potom stojí, či silná expanzia v týchto „dobiehajúcich“ krajinách nebola spojená s poklesom váhy miezd v pridanej hodnote. Aby sme pracovali s citlivejším ukazovateľom ako je mzdová kvóta, namiesto podielu odmien zamestnancov

na pridanej hodnote tu budeme používať podiel *prírastku* odmien zamestnancov na *prírastku* pridanej hodnoty (uplatňujeme tzv. hraničný princíp).

Predpokladáme teda, že existuje súvislosť medzi dynamikou, akou sa mení pridaná hodnota a štruktúrou jej *prírastku*. Kombinácie hodnôt dynamiky a štruktúry pridanej hodnoty sú uvedené v grafoch 1A a 1B. Dynamika (tempá rastu) je vyjadrená priemernou hodnotou medziročných zmien pridanej hodnoty v stálych cenách. Štruktúra *prírastku* je v prvom prípade (graf 1A) vyjadrená podielom *prírastku* „ziskov“⁴ (presnejšie prevádzkových prebytkov vrátane zmiešaných príjmov) na *prírastku* pridanej hodnoty; v druhom prípade (1B) podielom *prírastku* odmien zamestnancov na *prírastku* pridanej hodnoty.

S vyšším priemerným tempom rastu pridanej hodnoty (PH) sa spája vyšší podiel „ziskov“ a nižší podiel odmien zamestnancov na *prírastku* PH. Prázdny pravý dolný kvadrant grafu 1A znamená, že sa nevyskytla kombinácia silného rastu PH a nízkeho podielu „ziskov“ na jej *prírastku*: Pri priemernom tempe rastu PH nad úrovňou 3 % sa nevyskytol podiel „ziskov“ na *prírastku* PH nižší ako 30% (alebo 0,3). Vysoké tempá rastu sú obvykle spojené s vysokým podielom „ziskov“ na *prírastku* pridanej hodnoty.

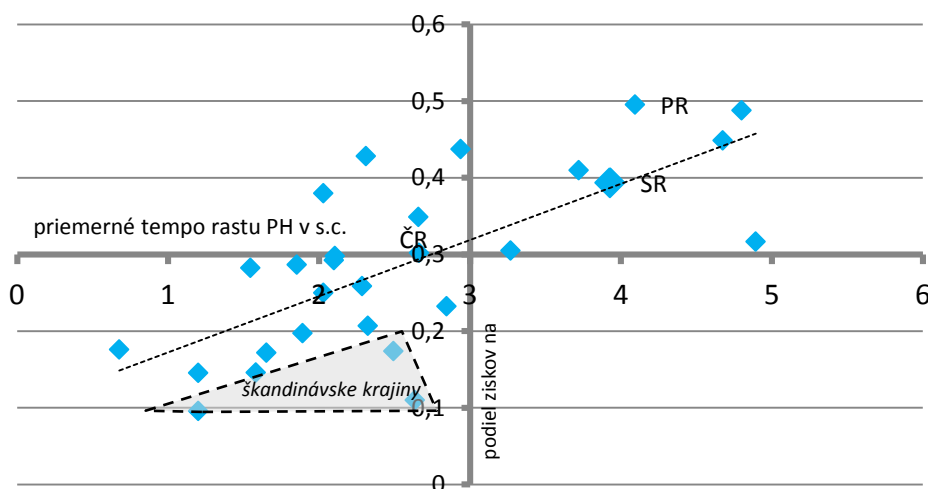
Slovenská ekonomika je situovaná v pravom hornom kvadrante grafu 1A, kde sa umiestnili všetky ekonomiky zo súboru, v ktorých priemerné tempo rastu hrubej pridanej hodnoty v sledovanom období presiahlo 3 % ročne. V tejto skupine rýchlorastúcich ekonomík bol rast PH v každom prípade spojený s vysokým podielom „ziskov“ na *prírastku* PH.

Neprekvapuje potom opačná súvislosť medzi tempom rastu pridanej hodnoty a podielom miezd (kompenzácií zamestnancov) na jej *prírastku*: od určitej hranice tempa rastu PH už neevidujeme prípady vyšších podielov miezd na *prírastku* pridanej hodnoty (graf 1B). „Rýchlorastúce“ bývalé tranzitívne ekonomiky sú v grafe 1B situované v pravom dolnom kvadrante (kombinácia vysokého tempa rastu PH a relatívne nízkeho podielu odmien zamestnancov na jej *prírastku*). Slovenská ekonomika má tiež pozíciu v tomto kvadrante.

⁴ Použitie pojmu „zisk“ pre pomenovanie prevádzkových prebytkov a zmiešaných príjmov je zjednodušením. Prevádzkové prebytky aj zmiešané dôchodky majú povahu zisku (aspoň sčasti), preto pre lepšiu čitateľnosť textu toto zjednodušenie používame. Takisto niekde zjednodušene nazývame odmeny zamestnancov mzdami, hoci odmeny zamestnancov sú širšou kategóriou.

Graf 1 A

Súvislosť tempa rastu pridanej hodnoty (%) a štruktúry jej prírastku: stúpajúci podiel ziskov pri vyššej dynamike pridanej hodnoty



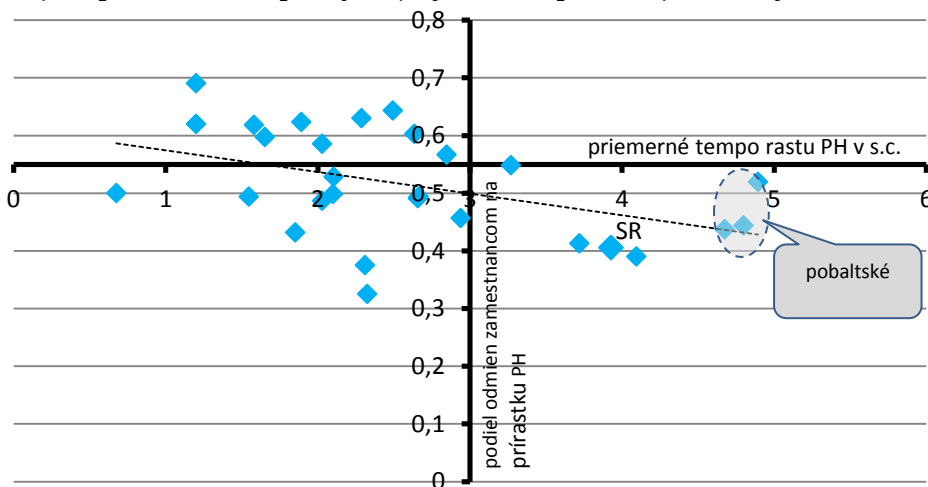
Vysvetlivky: PH- pridaná hodnota (hrubá). Tempo rastu PH je vypočítané zo stálych cien (s.c.) za obdobie 1995-2012. Podiel ziskov na prírastku PH je vypočítaný z bežných cien. Pod ziskami sa tu chápe prevádzkový prebytok spolu so zmiešanými príjmami. Údaje za EÚ 27.

Podiel ziskov na prírastku PH = (Zisky (2012)-Zisky (2000)) / (PH (2012)-PH(2000))

Prameň: vlastné výpočty podľa údajov z databáz Eurostat-u

Graf 1 B

Súvislosť tempa rastu pridanej hodnoty (%) a štruktúry jej prírastku: klesajúci podiel miezd pri vyššej dynamike pridanej hodnoty



Vysvetlivky: PH-pridaná hodnota (hrubá). Tempo rastu PH je vypočítané zo stálych cien (s.c.) za obdobie 1995-2012. Podiel odmien zamestnancov na prírastku PH je vypočítaný z bežných cien. Údaje za EÚ 27.

Podiel odmien zamestnancov na prírastku PH = (OZ (2012)-OZ (2000)) / (PH (2012)-PH (2000))

Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov z databáz Eurostat-u.

Zjednodušene vyjadrené, s vyšším tempom rastu pridanej hodnoty tak má tendenciu vzrastať váha je ziskovej zložky na úkor mzdovej zložky. Skupina tzv. dobiehajúcich ekonomík mala dlhodobo vysoké tempo rastu PH pri nízkom podiele odmien zamestnancov na prírastku PH. Keďže SR patrí do skupiny tzv. rýchlorastúcich ekonomík, je týmto faktorom aspoň čiastočne vysvetliteľná jej nízka a klesajúca mzdová kvóta.

Pravda, nie rast ekonomiky sám osebe je tým faktorom, ktorý mení proporcie príjmov. Sú to skôr technologické a štruktúrne zmeny (majúce svoj odraz v ekonomickom raste), ktorých sprievodným javom je zmena vzájomnej proporcie príjmov. Priemernú dynamiku rastu sme tu použili skôr ako veličinu, ktorá v sebe koncentruje efekty všetkých technologických a štruktúrnych zmien. V procese dobiehania úrovne najvyspelejších ekonomík sa odbúrava podkapitalizovanosť ekonomík SVE, zvyšuje sa kapitálové vybavenie práce⁵. V tomto procese je dodatočný kapitál vzácnejší ako dodatočná práca. Preto aj v prírastku výstupu ekonomiky je prítomný štruktúrny posun v prospech odmeňovania podnikateľskej aktivity a kapitálu, v neprospech odmeňovania zamestnancov.

V údajoch za eurozónu ako celok je dobre viditeľný rozdiel v štruktúre prírastku PH v období s úspešným makroekonomickým vývojom a v období makroekonomických otrasov. V období relatívne úspešného makroekonomického vývoja (akým bolo obdobie 2005-2007) je podiel odmien zamestnancov na prírastku PH relatívne nízky (0,459 - pozri v tabuľke 1), pri oslabení rastu (2009-2012) je tento podiel podstatne (až dvojnásobne!) vyšší. To je v súlade s očakávaným anticyklickým pohybom mzdovej kvóty.

V slovenskej ekonomike bol v „rastovom“ období (2005-2007) najnižší podiel odmien zamestnancov na prírastku PH (0,384; tabuľka 1) v súbore porovnávaných ekonomík, zato práve v slovenskej ekonomike bol možný najväčší absolútny prírastok odmien zamestnancov v „stagnačnom“ období (2009-2012). V siedmych z desiatich krajín SVE došlo v „stagnačnom“ období k absolútnemu úbytku odmien zamestnancov. V krajinách SVE tak došlo väčšinou k obmedzeniu odmien zamestnancov počas makroekonomických otrasov, čím sa zrejme pomáhala uchovať konkurenčná schopnosť týchto ekonomík v čase nepriaznivého globálneho vývoja. Relatívne

⁵ Tento princíp je popísaný všeobecne známym Solowovým- Swanovým modelom rastu (pre interpretáciu ekonomického rastu v SR týmto modelom pozri Dujava, 2010).

nepriaznivý vývoj podielu odmien zamestnancov v „rastovom“ období v SR tak bol do istej miery kompenzovaný tým, že v následnom „stagnačnom“ období už kompenzácie odmeny nemuseli klesať (na rozdiel od väčšiny krajín SVE).

T a b u l' k a 1

Vzťah miezd a pridanej hodnoty v období expanzie a v období makroekonomických otrasov

	Mzdová kvóta 2008 (%)	Mzdová kvóta 2012 (%)	Podiel odmien zamestnancov na prírastku PH (2005-2007)	Podiel odmien zamestnancov na prírastku PH** (2009-2012)	Absolútny prírastok/úbytok odmien zamestnancov obd. 2009-2012 (mil. eur)
<i>Eurozóna</i>	53,8	54,9	0,459	0,984	204563,6
Bulharsko	42,3	43,2	0,394	0,495	2255,4
Česko	46,5	48,0	0,458	1,790	1034
Estónsko	57,1	53,2	0,563	-0,241	-173,9
Lotyšsko	56,6	45,3	0,641		-2605,4
Litva	49,4	43,4	0,541	-2,142	-1449
Maďarsko	54,5	53,5	0,583		-5636,7
Poľsko	42,6	40,7	0,405	-0,083	-1630,3
Rumunsko*	47,1	38,0	0,467		-14944,9
Slovinsko	58,0	60,3	0,515		-442,4
Slovensko	40,1	41,4	0,384	0,534	3506,2

Pozn.: PH – pridaná hodnota (presnejšie: hrubá pridaná hodnota). Všetky ukazovatele vyjadrené z údajov v bežných cenách.

Zvýraznená oblasť v tabuľke označuje ekonomiky s absolútnym poklesom odmien zamestnancov v danom období.

*V prípade Rumunska posledný dostupný údaj za 2011.

**Uvedené iba údaje za krajiny, ktoré v uvedenom období zaznamenali nárast HPH.

Údaje za EÚ 27.

Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov z databáz Eurostat-u.

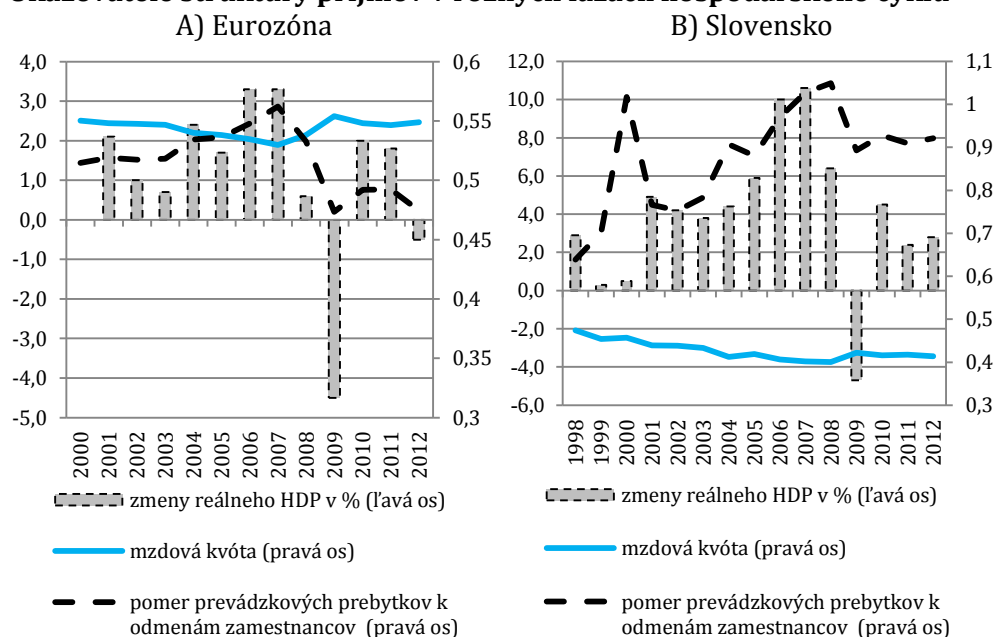
Vo vyspelejších trhových ekonomikách je nápadný už spomínaný anticyklický pohyb mzdovej kvóty: v grafoch 2A, 2C a 2D je dobre viditeľný pokles mzdovej kvóty v období rastovej fázy (pozri roky 2004 - 2007) a takisto je dobre pozorovateľný nárast mzdovej kvóty pri nástupe recesie (2009) v eurozóne, Nemecku či Rakúsku. V prípade SR je takisto prítomný takýto anticyklický pohyb mzdovej kvóty, ale pri zotrvávaní na podstatne nižších hodnotách v každej fáze. V prípade SR pôsobí krátkodobý nárast mzdovej kvóty v recesii iba ako dočasné prerušenie tendencie dlhodobého poklesu (2B). Podstatne citlivejším ukazovateľom je pomer prevádzkových prebytkov k odmenám zamestnancov (zjednodušene by sa dalo

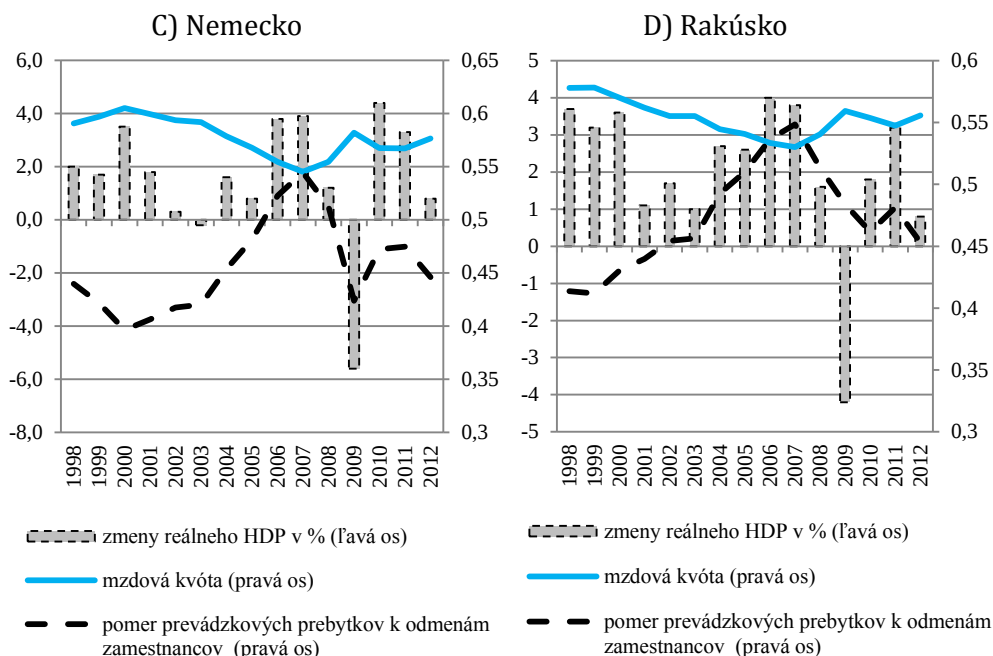
povedať, že je to pomer zisky: mzdy). Hodnoty tohto ukazovateľa sa pohybujú v súlade s hospodárskym cyklom. Pomer prevádzkových prebytkov a odmien zamestnancov dosahoval v SR výrazne vyššie hodnoty ako vo vyspelejších európskych ekonomikách (na jednotku miezd pripadá v SR podstatne viac jednotiek ziskov) a recesia ovplyvnila tento ukazovateľ podstatne menej dramaticky ako v ostatných ekonomikách: nástup recesie nepriniesol v SR pokles tohto ukazovateľa na také mimoriadne nízke úrovne aké vidno napr. v údajoch za eurozónu (graf 2A). To znamená, že na rozdiel od vyspelejších ekonomík, makroekonomické otrasy po roku 2008 výraznejšie neovplyvnili pomer medzi ziskami a mzdami v SR. Zjavne dlhodobé faktory spôsobujúce prevahu vzácnosti kapitálu nad vzácnosťou práce boli príliš silné na to, aby ich výraznejšie mohla ovplyvniť nepriaznivá fáza hospodárskeho vývoja.

Z vyššie uvedeného vyplýva, že mzdová kvóta má tendenciu klesať tak pri krátkodobých cyklických expanziách (ako to predpokladá aj literatúra), ale aj pri dlhodobejšom silnom ekonomickom raste v procese dobiehania výkonnosti najvyspelejších ekonomík (ako to ukazujú empirické výsledky krajín SVE v priebehu procesu reálnej konvergencie).

Graf 2

Ukazovatele štruktúry príjmov v rôznych fázach hospodárskeho cyklu





Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov z databáz Eurostat-u.

So znižovaním štedrosti štátu, rastom otvorenosti a rastom nezamestnanosti má tendenciu klesať mzdová kvóta

Na význam štedrosti tzv. štátu blahobytu pri hodnotení mzdovej kvóty upozorňuje Stockhammer (2013). Na základe ekonometrickej analýzy mzdovej kvóty 71 krajín sa ukázala štedrosť „welfare state“ ako jeden z rozhodujúcich determinantov pohybu mzdovej kvóty. Keďže je problematické merať štedrosť štátu jedným ukazovateľom, ako nedokonalú náhradnú premennú („proxy“) autor použil podiel verejnej spotreby na HDP. Tento ukazovateľ, nazývaný ak kvóta verejnej spotreby, využívame aj tu.

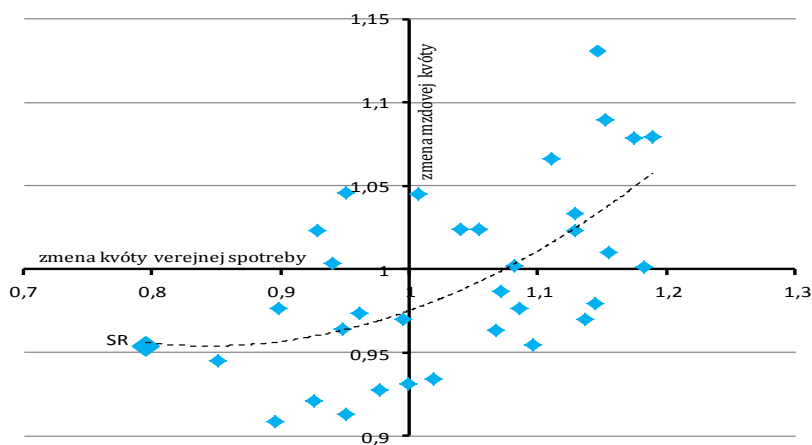
Graf 3A kombinuje ukazovateľ zmien kvóty verejnej spotreby s ukazovateľom zmien mzdovej kvóty:

- Pohyb kvóty verejnej spotreby je vyjadrený ako pomer priemernej kvóty verejnej spotreby za obdobie 2010-2012 k priemernej kvóte verejnej spotreby za obdobie 1993-1995 (Kde „kvóta verejnej spotreby“ je podiel konečnej spotreby verejnej správy na HDP v bežných cenách).
- Pohyb mzdovej kvóty je vyjadrený ako pomer priemernej mzdovej kvóty za obdobie 2010-2012 k priemernej mzdovej kvóte za obdobie 1993-1995.

Na začiatku aj na konci analyzovaného obdobia vyberáme trojročné priemery porovnávaných hodnôt (za obdobie 1993-1995 a za obdobie 2010-2014), aby sme zmiernili riziko vyplývajúce z krátkodobých výkyvov týchto hodnôt. Výraznejší ústup od štedrosti štátu je zvyčajne spojený aj s poklesom mzdovej kvóty. Graf 3A, kombinujúci pohyb kvóty verejných výdavkov a mzdovej kvóty, je konštruovaný tak, aby sa osi pretínali v bode 1 (keďže ide o indexy zmien, hodnoty pod 1 znamenajú pokles, hodnoty nad 1 nárast príslušného ukazovateľa). V pravom hornom kvadrante sú situované prípady ekonomík, v ktorých sa stretáva nárast kvóty verejnej spotreby s nárastom mzdovej kvóty. Slovenská ekonomika tu zaujíma krajnú polohu v súbore krajín: má zaznamenaný najvýraznejší pokles kvóty verejnej spotreby. Tento pokles kvóty verejnej spotreby je spárovaný s poklesom mzdovej kvóty. Slovenská ekonomika tak nevybočuje z logiky vzťahu medzi štedrosťou štátu a mzdovou kvótou.

G r a f 3A

Súvislosť štedrosti štátu a mzdovej kvóty v krajinách OECD a SVE: pokles kvóty verejnej spotreby sa často spája aj s poklesom mzdovej kvóty



Pozn.: Výpočty z údajov v bežných cenách.

Zmena kvóty verejnej spotreby = (priemerný pomer spotreby verejnej správy k HDP v období 2010-2012) / (priemerný pomer spotreby verejnej správy k HDP v období 1993-1995)

Zmena mzdovej kvóty = (priemerný pomer odmien zamestnancov k HDP v období 2010-2012) / (priemerný pomer odmien zamestnancov k HDP v období 1993-1995)

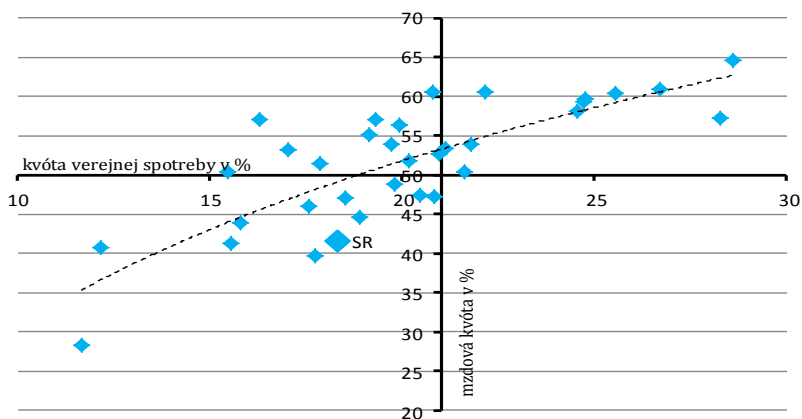
Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov z databáz OECD a Eurostat-u.

Súvislosť medzi podielom verejnej spotreby a mzdovou kvótou je ešte lepšie čitateľná, ak namiesto dynamiky týchto veličín použijeme ich úroveň (stav, presnejšie priemerný stav za obdobie 2010-2012). Od určitej

kritickej hranice kvóty verejných výdavkov už neevidujeme ekonomiku s nízkou mzdovou kvótou (graf 3B). Vysoká kvóta verejnej spotreby sa teda spája skôr s vysokou mzdovou kvótou.

Graf 3B

Súvislosť štedrosti štátu a mzdovej kvóty v krajinách OECD a SVE: vyššia úroveň kvóty verejnej spotreby dobre koexistuje s vysokou mzdovou kvótou



Pozn.: Výpočty z údajov v bežných cenách. Ide o priemerné hodnoty za obdobie 2010-2012.

Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov z databáz OECD a Eurostat-u.

Ako už bolo vyššie spomenuté, globalizáciu a niektoré jej sprievodné javy literatúra označuje za jeden z faktorov stláčania mzdovej kvóty nadol (napr. ILO, 2010). Za merateľný sprievodný jav globalizácie možno považovať funkčnú otvorenosť ekonomiky (súčet exportu a importu výrobkov a služieb v pomere k HDP). Graf 4 kombinuje údaje o zmenách otvorenosti ekonomiky s údajmi o zmenách mzdovej kvóty. Zmena otvorenosti ekonomiky je vyjadrená ako pomer priemernej miery otvorenosti v období 2010 až 2012 k priemernej miere otvorenosti v období 1993 až 1995.

Výrazný nárast otvorenosti ekonomík sa spájal s poklesom mzdovej kvóty. Krajiny SVE zaznamenali silný nárast miery otvorenosti svojich ekonomík. V každej takej ekonomike (zo skúmaného súboru), v ktorej sa miera otvorenosti zvýšila o viac ako polovicu východiskovej úrovne, bol zaznamenaný pokles mzdovej kvóty. Pravý horný kvadrant grafu je prázdny: nebol zaznamenaný nárast mzdovej kvóty v takej ekonomike, v ktorej sa miera otvorenosti zvýšila v danom období o viac ako polovicu pôvodnej úrovne. Slovenská ekonomika sa nachádza v pravom dolnom

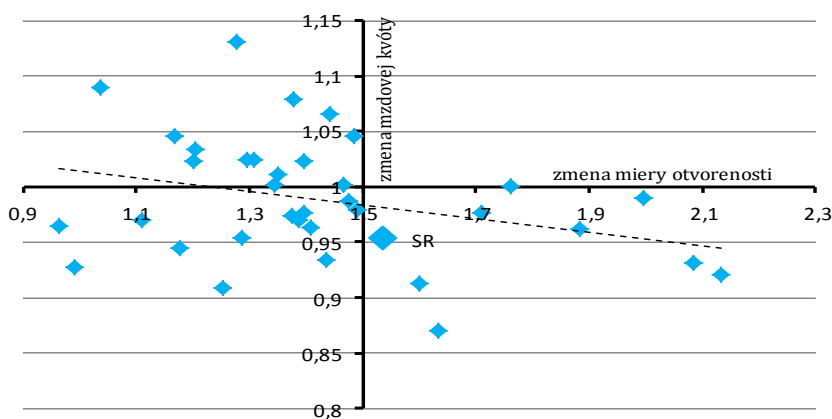
kvadrante (ktorý kombinuje silný rast miery otvorenosti s poklesom mzdovej kvóty), v súlade s povahou vzťahu medzi otvorenosťou a mzdovou kvótou.

Vysoká miera nezamestnanosti zhoršuje vyjednávaciu pozíciu zamestnancov a stláča mzdovú kvótu nadol. Marterbauer, M. – Walterskirchen, E. (2003) označili dlhodobo vysokú mieru nezamestnanosti za hlavný dôvod nízkej mzdovej kvóty. Graf 5 kombinuje údaje o miere nezamestnanosti a údaje o mzdovej kvóte. Pri mierach nezamestnanosti pod 10 % zisťujeme rôzne mzdové kvóty (od tých najvyšších po veľmi nízke). Pri mierach nezamestnanosti nad 10% sa však iba veľmi ojedinele stretávame s vysokou mzdovou kvótou. S vysokou mierou nezamestnanosti sa obyčajne spája nižšia mzdová kvóta (pravý dolný kvadrant v grafe 5); pozícia slovenskej ekonomiky v grafe 5 je v súlade s týmto trendom.

Zrejme do určitej svojej kritickej hranice miera nezamestnanosti dosť výrazne neovplyvňuje mzdovú kvótu. S nízkou mierou nezamestnanosti sa môže spájať nízka aj vysoká mzdová kvóta. Nad touto kritickou hranicou miery nezamestnanosti (približne na úrovni 10%) sa však už vysoká miera zamestnanosti spája skôr s nízkou mzdovou kvótou.

G r a f 4

Súvislosť zmien v otvorenosti ekonomiky a zmien mzdovej kvóty v krajinách OECD a SVE



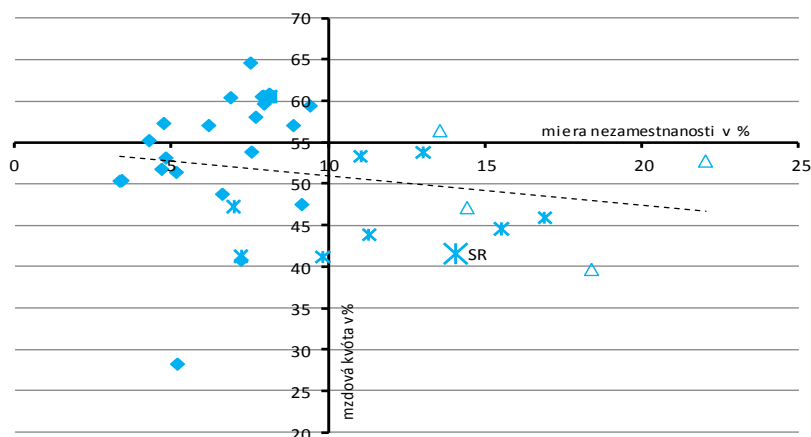
Pozn.: Výpočty z údajov v bežných cenách.

Změna miery otvorenosti = (priemerný pomer exportu a importu výrobkov a služieb k HDP v období 2010-2012) / (priemerný pomer exportu a importu výrobkov a služieb k HDP v období 1993-1995)

Změna mzdovej kvóty = (priemerný pomer odmien zamestnancov k HDP v období 2010-2012) / (priemerný pomer odmien zamestnancov k HDP v období 1993-1995).

Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov z databáz OECD a Eurostat-u.

Graf 5

Súvislosť miery nezamestnanosti a mzdovej kvóty v krajinách OECD a SVE

Pozn.: Ide o priemerné hodnoty za obdobie 2010- 2012. Hviezdičky označujú krajiny SVE, trojuholníky periférne krajiny EÚ (Španielsko, Grécko, Portugalsko, Írsko), štvorce označujú pozíciu ostatných krajín OECD.

Prameň: Mzdová kvóta – vlastné výpočty podľa údajov z databáz OECD a Eurostat-u; miera nezamestnanosti podľa Eurostat-u.

Dôsledok: konvergencia ekonomickej úrovne výrazne predstihla konvergenciu miezd

Na tomto mieste, po konfrontovaní sa s problémami nízkej mzdovej kvóty, sa ešte raz vrátíme k úvahám o rozdielnosti reálnej konvergenie a mzdovej konvergenie (problém otvorený v kapitole 1). Slovenská ekonomika dobiehala ekonomickú úroveň najvyspelejších ekonomík (meranú ako HDP na obyvateľa) podstatne výraznejšie ako ich mzdovú úroveň (meranú ako odmeny zamestnancov v prepočte na obyvateľa). To je, samozrejme, jav súvisiaci s negatívnym vývojom mzdovej kvóty.

Relatívna úroveň HDP na obyvateľa v roku 2000 dosahovala 50,3 % priemernej úrovne EÚ 28⁶. Do roku 2013 sa dostala na úroveň 76,3 % EÚ 28. Zvýšila sa teda o 26 percentných bodov. V tom istom období stúpila relatívna úroveň odmien zamestnancov (OZ) per capita z hodnoty 40,9 % priemeru EÚ 28 na hodnotu 57,8 %. Teda stúpila len o 16,9 percentných bodov. Rozdiel medzi relatívnou úrovňou HDP a OZ sa tak postupne

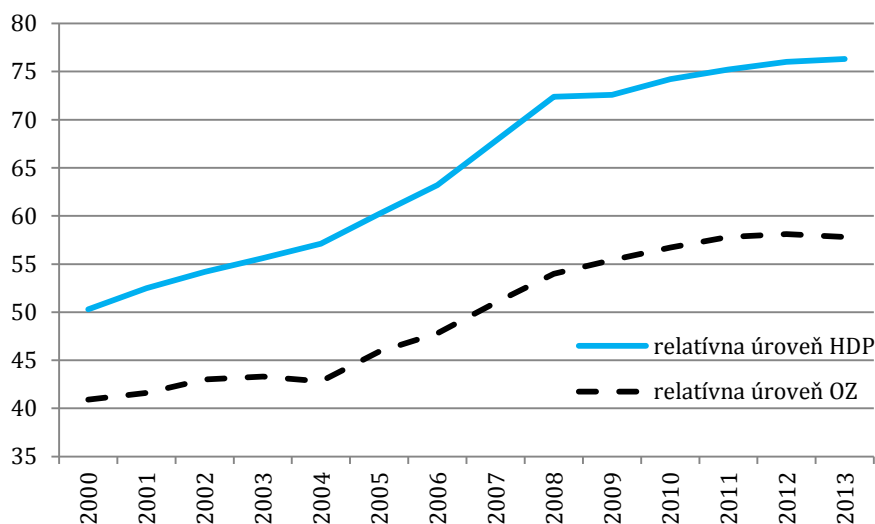
⁶ Ak bude v ďalšom texte spomínaná relatívna úroveň, vždy pôjde o pomer úrovne daného ukazovateľa voči úrovni EÚ 28.

zvážil (vzd'alo'ovanie sa kriviek v grafe 6; číselné hodnoty uvedené v tabuľke 2). Disproporcia medzi týmito veličinami sa podstatne zvýraznila hlavne v období rokov 2006-2008 (v časoch silnej ekonomickej expanzie). Ako vyplýva z tabuľky 2, v SR vznikol najväčší rozdiel medzi relatívnou úrovňou výkonu ekonomiky (HDP) a relatívnou úrovňou OZ v celom súbore krajín strednej a východnej Európy (18,5 p. b.). Pre väčšinu krajín SVE platí, že relatívna úroveň OZ zaostávala za relatívnou úrovňou výkonu ekonomiky (neplatilo to napr. v Chorvátsku a Slovinsku); v SR však bola táto disproporcia obzvlášť veľká. Vyplýva z toho, že:

- 1) Disproporcia medzi relatívnou úrovňou OZ a úrovňou výkonu bola v tomto regióne bežná – zrejme to pomáhalo konkurencieschopnosti ekonomík SVE v tomto období;
- 2) V slovenskej ekonomike je však táto disproporcia najvýraznejšia – výrazný úspech v konvergencii ekonomickej úrovne sa v príslušnej miere neodráža v konvergencii odmien zamestnancov.

Graf 6

**Zmeny relatívnej úrovne HDP a odmien zamestnancov SR
(úroveň EÚ 28 = 100)**



Poznámky: Relatívna úroveň HDP- HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily (EÚ 28 = 100)
Relatívna úroveň OZ – odmeny zamestnancov v prepočte na obyvateľa v parite kúpnej sily (EÚ 28=100).

Prameň: Eurostat.

T a b u l k a 2

Porovnanie relatívnych úrovní HDP a OZ v krajinách strednej a východnej Európy (úroveň EÚ 28 = 100)

	2000			2008			2013		
	Relat. úroveň HDP (A)	Relat. úroveň OZ (B)	Rozdiel v relat. úrovni (A-B)	Relat. úroveň HDP (A)	Relat. úroveň OZ (B)	Rozdiel v relat. úrovni (A-B)	Relat. úroveň HDP (A)	Relat. úroveň OZ (B)	Rozdiel v relat. úrovni (A-B)
Bulharsko	28,5	20,7	7,8	43,4	31,4	12,0	46,5	38,4	8,1
Česko	71,1	57,3	13,8	80,7	69,6	11,1	79,9	68,8	11,1
Estónsko	45,2	40,8	4,4	68,9	71,6	-2,7	73,0	69,3	3,7
Chorvátsko	50,0	50,8	-0,8	64,9	63,8	1,1	60,8	59,8	1,0
Lotyšsko	36,6	30,5	6,1	58,4	60,8	-2,4	67,3	56,2	11,1
Litva	39,6	31,1	8,5	64,3	58,4	5,9	74,2	59,7	14,5
Maďarsko	54,4	48,8	5,6	63,8	60,8	3,0	66,8	61,6	5,2
Poľsko	48,4	38,9	9,5	56,3	43,1	13,2	67,0*	48,8*	18,2*
Rumunsko	26,1	20,5	5,6	49,0	42,2	6,8	54,1	36,4	17,7
Slovinsko	80,3	82,5	-2,2	90,6	94,6	-4,0	82,7	85,9	-3,2
Slovensko	50,3	40,9	9,4	72,4	54,0	18,4	76,3	57,8	18,5

Poznámky: Relatívna úroveň HDP - HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily (EÚ 28 = 100)

Relatívna úroveň OZ – odmeny zamestnancov v prepočte na obyvateľa v parite kúpnej sily (EÚ 28 = 100); (*) - údaj za Poľsko sa viaže k roku 2012.

Prameň: Eurostat a vlastné výpočty.

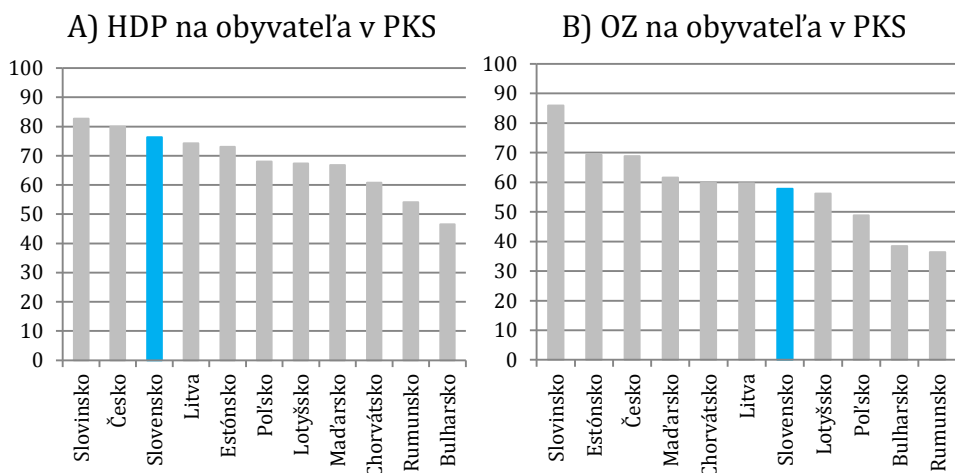
Slovenská ekonomika bola úspešná v tzv. reálnej konvergencii (v dobíhaní úrovne HDP na obyvateľa). Po Slovinsku a Česku dosahovala tretiu najvyššiu relatívnu úroveň výkonu ekonomiky v skupine krajín SVE v roku 2013 (graf 7A). V relatívnej úrovni OZ bola slovenská ekonomika až na siedmom mieste v regióne (graf 7B). Je však vysoko pravdepodobné (hoci ťažko exaktne dokázateľné), že aj zaostávanie v dobíhaní úrovne OZ napomohlo úspechu v dobíhaní úrovne výkonu (HDP/ cap.). To možno v určitej fáze procesu dobíhania úrovne najvyspelejších ekonomík považovať za akceptovateľné. V dlhodobom horizonte by však takéto zväčšovanie disproporcie znamenalo neprekonateľný problém sociálno-ekonomického rozvoja.

Graf 8 dokazuje, že pre zvýraznenie disproporcie medzi relatívnou úrovňou HDP a relatívnou úrovňou OZ bola rozhodujúca fáza silného ekonomického rastu, ktorá končila v roku 2008. Pomer relatívnych úrovní (relatívna úroveň HDP/ relatívna úroveň OZ) v období 2000-2008 narástol najvýraznejšie práve v SR. V čase recesie a po nej (teda v období po 2008) sa zmieňovaná disproporcia ďalej nezväčšovala. Preto disproporciu medzi vývojom relatívnej úrovne výkonu ekonomiky a relatívnej úrovne odmien zamestnancov nemožno chápať ako dôsledok

makroekonomických otrasov po roku 2008. Bol to sprievodný jav ekonomického rastu a najvýraznejšie sa prejavil práve vtedy, keď takýto ekonomický rast dosahoval svoj vrchol (roky 2005-2008).

G r a f 7

Pozícia SR pri porovnaní relatívnej úrovne ukazovateľov v roku 2013 (úroveň EÚ 28 = 100)

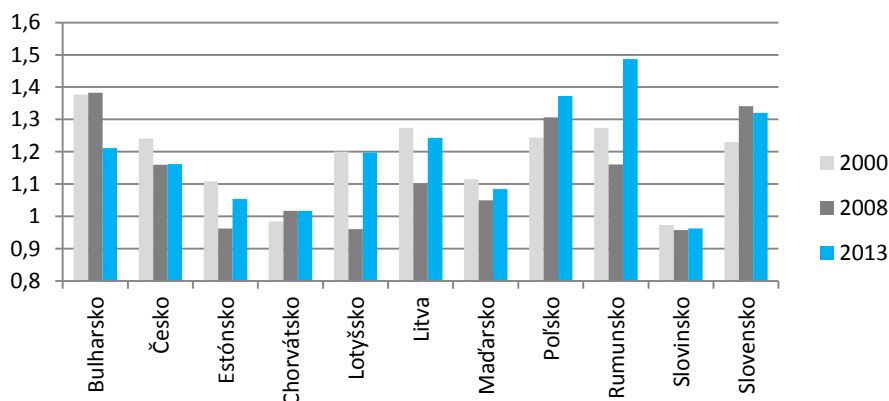


Poznámky: PKS - parita kúpnej sily, OZ - odmeny zamestnancov.

Prameň: Eurostat.

G r a f 8:

Pomery relatívnych úrovní ekonomickej úrovne a OZ (relatívna úroveň HDP/ relatívna úroveň OZ) v krajinách strednej a východnej Európy



Poznámky: Pomer relatívnych úrovní je vypočítaný nasledovne:

Relatívna úroveň HDP na obyvateľa v PKS / relatívna úroveň odmen zamestnancov na obyvateľa v PKS; Relatívne úrovne sú tu chápané ako pomer voči úrovni EÚ 28 (EÚ 28 = 100).

PKS - parita kúpnej sily

Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov Eurostat-u.

Pravda, voči vyššie uvedenému možno namietat', že údaj o odmenách zamestnancov prepočítaných na obyvateľa (ktorý je štandardne dostupným ukazovateľom v databázach národných účtov) je skresľujúci, keďže odmeny zamestnancov poberajú len zamestnanci a tí tvoria iba časť populácie. V ďalšom tak pracujeme aj s kategóriou odmeny zamestnancov v prepočte na zamestnanca⁷. Získané výsledky zásadne neprotirečia vyššie uvádzaným tvrdeniam, skôr ich spresňujú:

V roku 2013 väčšina krajín SVE (okrem Chorvátska a Slovinska) znamenala zaostávanie relatívnej úrovne OZ voči relatívnej úrovni HDP (tabuľka 3). Znamená to, že relatívna úroveň HDP (na obyvateľa, v PKS) bola vyššia ako relatívna úroveň odmien zamestnancov (na zamestnanca, v PKS). Vo väčšine prípadov sa medzi rokmi 2000 a 2013 pozícia relatívnej úrovne OZ voči relatívnej úrovni výkonu posunula v neprospech OZ (zvýraznilo sa zaostávanie voči relatívnej úrovni výkonu, prípadne sa eliminoval pôvodný predstih úrovne OZ). A čo je zaujímavé, výrazný posun v neprospech relatívnej úrovne odmien zamestnancov sa dostavoval v ekonomikách, ktoré najúspešnejšie dobíjali úroveň výkonu EÚ 28. Takže s najvýznamnejšími úspechmi v reálnej konvergencii sa obyčajne párovalo zvýraznenie disproporcie medzi relatívnou úrovňou HDP a OZ- a to v neprospech OZ (graf 9).

V krajinách s najmenším pokrokom v reálnej konvergencii voči EÚ 28 (Česko a Slovinsko- ktoré však mali najvyššiu relatívnu výkonnosť vo východiskovom období) badáme pri porovnaní relatívnych úrovní OZ a HDP posun v prospech OZ. V krajinách so stredným tempom reálnej konverencie (Chorvátsko, Maďarsko, Bulharsko) došlo v nevýraznomu posunu relatívnych úrovní v neprospech úrovne OZ. A v skupine krajín s najväčším pokrokom v reálnej konvergencii (Litva, Lotyšsko, Estónsko, Slovensko, Poľsko a Rumunsko) bol zaznamenaný výrazný posun relatívnych úrovní v neprospech OZ- relatívna úroveň OZ tu vzrastala podstatne pomalšie ako vzrastala relatívna úroveň výkonu ekonomiky.

⁷ Pre vyjadrenie tejto hodnoty používame údaje o počte zamestnancov podľa metodiky národných účtov.

T a b u l' k a 3:

**Zaostávanie / predstih relatívnej úrovne odmien zamestnancov
(prepočítaných na zamestnanca) voči relatívnej úrovni výkonu
ekonomiky**

	2000			2013			Zmena v zaostávaní / predstihu relat. úrovne OZ C (2013) - C (2000)
	Relat. úroveň HDP/obyv. (EÚ28=100) (A)	Relat. úroveň OZ/zamest. (EÚ28=100) (B)	Zaostávanie (+) / predstih (-) relat. úrovne OZ voči relat. úrovni HDP C = (A-B)	Relat. úroveň HDP/obyv. (EÚ28=100) (A)	Relat. úroveň OZ/zamest. (EÚ28=100) (B)	Zaostávanie (+) / predstih (-) relat. úrovne OZ voči relat. úrovni HDP C = (A-B)	
Bulharsko	28,5	26,4	2,1	46,5	41,3	5,2	3,1
Česko	71,1	52,4	18,7	79,9	63,5	16,4	-2,3
Estónsko	45,2	39,1	6,1	73,0	61,8	11,2	5,1
Chorvátsko	50,0	69,8	-19,8	60,8	75,9	-15,1	4,7
Lotyšsko	36,6	32,8	3,8	67,3	53,8	13,5	9,7
Litva	39,6	35,2	4,4	74,2	57,6	16,6	12,2
Maďarsko	54,4	51,0	3,4	66,8	61,5	5,3	1,9
Poľsko	48,4	51,3	-2,9	67,0*	58,2*	8,8	11,7
Rumunsko	26,1	28,5	-2,4	54,1	43,1	11,0	13,4
Slovinsko	80,3	79,7	0,6	82,7	88,1	-5,4	-6,0
Slovensko	50,3	44,1	6,2	76,3	62,7	13,6	7,4

Poznámky: Relatívna úroveň HDP/obyv. bola vyjadrená v parite kúpnej sily.

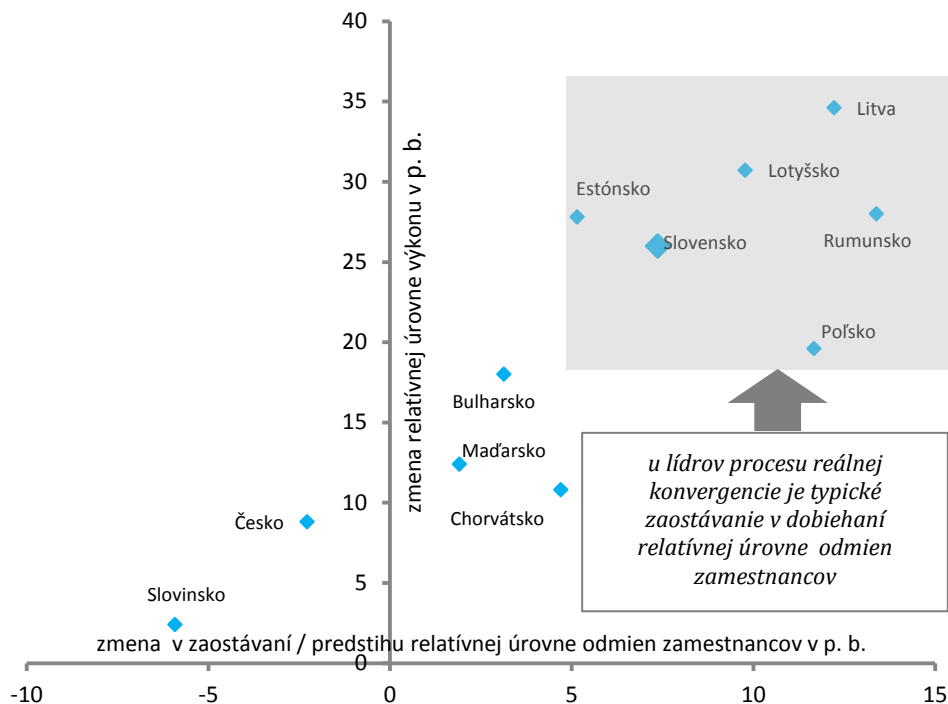
OZ/zamest. – odmeny zamestnancov v prepočte na zamestnanca, relatívna úroveň bola vypočítaná podľa parity kúpnej sily.

(*)– údaj za Poľsko sa viaže k roku 2012

Prameň: Eurostat a vlastné výpočty.

Graf 9

Kombinácie zmien relatívnej úrovne výkonu a zmien v zaostávaní/ predstihu relatívnej úrovne odmien zamestnancov v krajinách SVE za obdobie 2000 - 2013



Poznámky a vysvetlivky:

Zmena relatívnej úrovne výkonu v percentných bodoch (zvislá os) je prírastok HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily (EÚ 28 = 100) medzi rokmi 2000 a 2013. Poloha vyššie na zvislej osi znamená väčší pokrok v dobiehaní priemeru EÚ 28.

Zmena v zaostávaní / predstihu relatívnej úrovne odmien zamestnancov v percentných bodoch je vyjadrená nasledovne (možno sledovať v tabuľke 3):

Vo východiskovom období (2000) je vyjadrený rozdiel medzi relatívnou úrovňou HDP per capita v PKS (EÚ 28 = 100) a relatívnou úrovňou odmien zamestnancov v prepočte na zamestnanca (takisto v PKS, EÚ 28 = 100). Tento údaj je počiatočné zaostávanie / predstih relatívnej úrovne odmien zamestnancov voči relatívnej úrovni HDP. Analogicky bol vypočítaný rozdiel medzi relatívnymi úrovňami HDP (per capita) a odmien zamestnancov (v prepočte na zamestnanca) za rok 2013. Tento údaj predstavuje konečné zaostávanie / predstih relatívnej úrovne odmien zamestnancov voči relatívnej úrovni HDP. Diferencia medzi konečným a počiatočným zaostávaním / predstihom je nanosená na horizontálnej osi a je nazvaná ako „zmena v zaostávaní / predstihu relatívnej úrovne odmien zamestnancov“. Väčšia hodnota na tejto osi znamená zvýraznenie zaostávania relatívnej úrovne odmien zamestnancov voči relatívnej úrovni výkonu ekonomiky (HDP).

Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov Eurostat-u.

Záver

Viaceré z tých príčin nízkej mzdovej kvóty, ktoré bežne uvádza literatúra, boli (sú) súbežne a veľmi koncentrovane prítomné v SR a ďalších ekonomikách SVE. Niektoré literatúrou uvádzané faktory sú v slovenskej ekonomike prítomné súčasne a tak výrazne exponované, ako v štandardných vyspelých trhových ekonomikách bežne nebývali (napríklad literatúra menuje medzi príčinami nízkej mzdovej kvóty rastúcu otvorenosť alebo pokles kvóty verejných výdavkov; v SR sme zaznamenali súbežne mimoriadne silný nárast otvorenosti s mimoriadne výrazným poklesom kvóty verejných výdavkov). Ak teda poznáme niekoľko vzájomne nezávislých príčin nízkej mzdovej kvóty, môžeme konštatovať, že v SR sa objavili súčasne všetky. K tým, ktoré bežne uvádza literatúra, možno pridať niekoľko špecifických faktorov, príznačných pre krajiny SVE (napr. silný ekonomický rast spojený s prekonávaním podkapitalizovanosti zvýšil relatívnu vzácnosť kapitálu na úkor vzácnosti práce). Tie napomáhajú aspoň sčasti vysvetliť aj mimoriadne nízku mzdovú kvótu v SR. Nízka, resp. klesajúca mzdová kvóta bola prítomná v takýchto prípadoch:

- Ak mala ekonomika vysoké priemerné tempo svojho rastu.
- Ak klesala kvóta verejnej spotreby.
- Ak výrazne stúpila miera funkčnej otvorenosti ekonomiky.
- Ak miera nezamestnanosti presahovala 10 %.

V slovenskej ekonomike sa objavili všetky tieto javy (a veľmi viditeľne), čo mohlo viesť k vzájomne sa posilňujúcim vplyvom na mzdovú kvótu. Preto môže byť mzdová kvóta v SR relatívne nízka nielen pri porovnaní s najvyspelejšími ekonomikami, ale aj pri porovnaní v rámci SVE.

Špecifickým dodatočným faktorom znižujúcim mzdovú kvótu v SR bola reštrukturalizácia značnej časti zamestnanosti smerom od závislej práce (teda z pozície zamestnanca) k samozamestnávaniu (teda do pozície samostatne zárobkovo činné osoby). Tento jav nebol predmetom analýzy v tejto práci, bol popísaný v skorších prácach (Morvay, 2013). Dochádzalo tým k substitúcii odmien zamestnancov zmiešaným príjmom samozamestnaných osôb. Substitúcia závislej práce samozamestnávaním

je takým faktorom nízkej mzdovej kvóty, aký je špecifický v podmienkach slovenskej ekonomiky, vo vyspelejších ekonomikách absentoval a literatúra ho ani neuvádza.

Možno tak konštatovať, že osobitosti vo vývoji funkčnej štruktúry príjmov sú interpretovateľné pomocou tých determinantov mzdovej kvóty, ktoré uvádza literatúra. K nim možno pridať pôsobenie špecifických determinantov, vlastných slovenskej ekonomike. Vývoj štruktúry príjmov v SR má určité spoločné znaky s vývojom v ostatných krajinách SVE. Možno dokonca pripustiť, že vychýlenie štruktúry príjmov v neprospech odmien zamestnancov v SVE je zákonným sprievodným javom niektorých procesov, ktoré v týchto krajinách nevyhnutne prebiehali (dobiehanie najvyspelejších, nárast miery otvorenosti, redukcia verejnej spotreby). Tým pripúšťame, že pokles mzdovej kvóty je prirodzený sprievodný jav určitej fázy procesu dobiehania v krajinách SVE. Tak, ako je v istej fáze rozvoja prirodzeným javom pokles mzdovej kvóty, môžeme sa aj na zaostávanie relatívnej úrovne odmien zamestnancov voči relatívnej úrovni výkonu ekonomiky pozerat' v tejto fáze ako na prirodzený jav. Potom možno predpokladať, že prekonanie tejto fázy (charakterizovanej „hladom po kapitále v dôsledku dlhodobej podkapitalizovanosti, skokovitým nárastom otvorenosti ekonomík, rýchlou reštrukturalizáciou ekonomík a rýchlou technologickou prestavbou) povedie k ústupu tých faktorov, ktoré stláčajú mzdovú kvótu nadol.

Literatúra

ARPAIA, A. - PÉREZ, E. - PICHELMANN, K. (2009): Understanding Labour Income Share Dynamics in Europe. In: European Economy. Economic Papers 379, May 2009, European Commission. Dostupné na: [http:// ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15147_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15147_en.pdf).

DUJAVA, S. (2010): Neoclassical and Keynesian View on a Growth of Economy of SR. (Neoklasický a keynesovský pohľad na rast ekonomiky SR). Economic Analysis & Policy Group, Working Paper Series, WP No. 1, Department of Economic Policy, Faculty of National Economy, University of Economics in Bratislava, ISSN 973-123-876-20. Dostupné na internete: http://ekonom.sav.sk/uploads/journals/209_dujava_wp001.pdf.

Eurostat: European Sector Accounts. Dostupné na: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/sector_accounts/data/annual_data.

GUERRIERO, M. (2012): The Labour Share of Income around the World. Evidence from a Panel Dataset. University of Manchester, Working Paper 32/2012. Dostupné na internete: http://www.sed.manchester.ac.uk/idpm/research/publications/wp/depp/documents/depp_wp32.pdf.

GUSCINA, A. (2007): Effects of Globalization on Labor's Share in National Income," IMF Working Papers 06/294, International Monetary Fund January 2007.

ILO (2010): Global Wage Report 2010/2011. Wage Policies in Times of Crisis. International Labour Organization, Geneva. Dostupné na: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_145265.pdf.

ILO (2013): Global Wage Report 2012/2013. Wages and Equitable Growth. International Labour Organization, Geneva. ISBN 978-92-2-126237-4.

MARTERBAUER, M. – WALTERSKIRCHEN, E. (2003): Bestimmungsgründe der Lohnquote und der realen Lohnstückkosten. WIFO Monatsberichte 2/2003.

MORVAY, K. (2013): Osobitosti vývoja štruktúry príjmov v slovenskej ekonomike. Ekonomický časopis, ročník 61, č.4/2013, ISSN 0013-3035.

MORVAY, K. (2014): K príčinám osobitostí vo funkčnej štruktúre príjmov v slovenskej ekonomike. Ekonomický ústav SAV, Bratislava. Working Papers.

SCHNEIDER, D. (2011): The Labour Share: A Review of Theory and Evidence. Humboldt-Universität zu Berlin, SFB 649 Discussion Paper 2011-069. Dostupné na internete: <http://sfb649.wiwi.hu-berlin.de/papers/pdf/SFB649DP2011-069.pdf>.

STOCKHAMMER, E. (2013): Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution. International Labour Office, Geneva. Dostupné na internete: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_202352.pdf.

ZHRNUTIE

Predchádzajúce kapitoly prenikli do problémov štrukturálnych zmien slovenskej ekonomiky z rôznych uhlov. Predstavili rôzne pohľady, ktoré však mali svoje styčné plochy. Riešenie výskumného projektu, ktorého výstupom je táto publikácia, sa posúva od analýz štrukturálnych problémov a súvislostí medzi nimi k zisťovaniu prekážok takého budúceho vývoja štruktúr slovenskej ekonomiky, ktorý ju posunie k úrovni vysoko výkonných ekonomík. Tento posun poznačil aj obsah tejto publikácie. Z jednotlivých pohľadov možno vyextrahovať pozoruhodné poznatky pre dve oblasti nášho záujmu: (1) pre oblasť väzieb konvergenzie a štrukturálnych zmien a (2) pre poznávanie bariér pre progresívne štrukturálne zmeny. Voľne tu zrekapitulujeme niektoré závery jednotlivých kapitol – hlavne tie, ktoré spadajú do spomínaných dvoch oblastí.

1) Oblasť väzieb konvergenzie a štrukturálnych zmien

- *Konvergenzia je štruktúrovaný proces, jeho časti nie sú funkčne ani časovo zosynchronizované.* Reálna konvergenzia (odstraňovanie rozdielov ekonomickej výkonnosti dobiehajúcich a dobiehaných krajín) je „odpojená“ od zblížovania príjmov a životnej úrovne ich obyvateľov. Skúmali sme preto niektoré súvislosti medzi reálnou, sociálnou a cenovou konvergenciou. Oddelenosť trendov reálnej a sociálnej konvergenzie má príčinu aj v rozdieloch cenových hladín (hladiny vnútorných cien a cien medzinárodnej výmeny). Skúmanie príčin týchto rozdielov a možností zblížovania dvoch cenových hladín, ktoré je súčasťou riešenia konvergenčnej úlohy, vedie k záujmu o segment služieb, ktorý má podľa Balassa – Samuelsonovej teórie zohrať v cenovej konvergencii vedúcu rolu (pozri v bode 2 tohto zhrnutia).
- *V priebehu dobiehania najvyspelejších je tendencia k nízkej váhe miezd v štruktúre príjmov.* Viaceré zo známych príčin nízkej mzdovej kvóty, boli (sú) súbežne a veľmi koncentrovane prítomné v SR a ďalších ekonomikách strednej a východnej Európy. Niektoré literatúrou uvádzané faktory sú v slovenskej ekonomike prítomné súčasne a tak výrazne exponované,

ako v štandardných vyspelých trhových ekonomikách bežne nebývali. K tým dôvodom nízkej mzdovej kvóty, ktoré bežne uvádza literatúra, možno pridať niekoľko špecifických faktorov, príznačných pre krajiny strednej a východnej Európy (napr. silný ekonomický rast spojený s prekonávaním podkapitalizovanosti zvýšil relatívnu vzácnosť kapitálu na úkor vzácnosti práce). Nízka, resp. klesajúca mzdová kvóta bola v ekonomikách prítomná napr. ak mala ekonomika vysoké priemerné tempo svojho rastu; ak klesala kvóta verejnej spotreby; ak výrazne stúpala miera funkčnej otvorenosti ekonomiky; ak miera nezamestnanosti presahovala 10 %. V slovenskej ekonomike sa objavili všetky tieto javy, čo mohlo viesť k vzájomne sa posilňujúcim vplyvom na mzdovú kvótu. Dobiehanie úrovne výkonnosti vyspelých ekonomík bolo potom podstatne výraznejšie ako dobiehanie úrovne miezd (odmien zamestnancov). To je ďalší z prejavov nesúladu konvergenie výkonu ekonomiky (t.j. reálnej konvergenie) a konvergenie príjmov. Potom možno predpokladať, že prekonanie tejto fázy (charakterizovanej „hladom po kapitále v dôsledku dlhodobej podkapitalizovanosti, skokovitým nárastom otvorenosti ekonomík, rýchlou reštrukturalizáciou ekonomík a rýchlou technologickou prestavbou) povedie k ústupu tých faktorov, ktoré stláčajú mzdovú kvótu nadol (kapitola 6).

- *Dobíhanie výkonu vyspelejších ekonomík býva sprevádzané zmenami v špecializácii či diverzifikácii.* Napriek tomu, že rozvinutejšie krajiny vykazujú v priemere nižšie miery špecializácie, bolo by omylom tvrdiť, že ako krajina rastie, miera špecializácie klesá. Poukazujeme na prítomnosť nelineárneho U vzťahu medzi špecializáciou a ekonomickou výkonnosťou. Existuje negatívny vzťah medzi mierou špecializácie a ekonomickou úrovňou pre krajiny s nízkou životnou úrovňou a zároveň je naznačený pozitívny vzťah v neskorých fázach rozvoja. K tomuto obratu však dochádza už pri pomerne nízkej hodnote HDP na obyvateľa, akú slovenská ekonomika už presiahla. Vyspelé ekonomiky sa špecializujú na export výrazne odlišných komodít ako málo vyspelé krajiny (chudobné krajiny exportujú najmä základné suroviny a materiály, bohaté krajiny sa špecializujú na export kapitálových statkov). Štruktúra exportu v slovenskej ekonomike je podobná štruktúre typickej pre vyspelé ekonomiky.

2) *Oblasť bariér pre progresívne štruktúrne zmeny*

- *Prekonaný pohľad na „nizkoproduktívne a neobchodovateľné“ služby.* V analýzach postavenia segmentu služieb na Slovensku sa zisťuje jeho zaostávanie za jeho úrovňou dosiahnutou v rozvinutých ekonomikách. Podiel segmentu služieb v ekonomike SR síce narastá, no rozdiel medzi ním a jeho rozsahom vo vyspelých ekonomikách sa zmenšuje pomaly. To súvisí s expanziou zahraničím kontrolovaných podnikov najmä do slovenského priemyslu. Možno však očakávať, že v stredno- a dlhodobej perspektíve zahrnie proces reálnej konvergenie v SR aj rýchlejšie dobiehanie najvyspelejších ekonomík EÚ aj v segmente služieb.

V období 1995-2012 boli hlavné trendy vo vývoji štruktúry služieb iba sčasti podobné tým, ktoré sa presadzovali vo vyspelých európskych ekonomikách. Výrazne odlišný bol v slovenskej ekonomike napr. vývoj významnosti odvetví obchodu, ktoré svoju váhu v štruktúre ekonomiky zvyšovali na rozdiel od „jadrových“ krajín EÚ, kde váha takýchto činností klesala. Podobný vzostup váhy bol na Slovensku i v „jadrových“ krajinách EÚ zistený v odvetviach tzv. nových komerčných služieb (v informáciách a komunikácii, v odborných službách a podporných aktivitách).

Výraznou zmenou v štruktúre segmentu služieb je v najvyspelejších ekonomikách EÚ a dokonca aj v „okrajových“ krajinách EÚ rast významnosti služieb na reprodukciu ľudského potenciálu (alebo tzv. sektor rozvoja človeka), ktorý sa prejavuje v raste podielu z vytvorenej pridanej hodnoty a ešte výraznejšie v raste ich podielu na zamestnanosti. V bývalých transformujúcich sa krajinách sa takáto tendencia doteraz spravidla neobjavuje. V slovenskej ekonomike dosahujú nepriaznivé trendy vo významnosti týchto služieb krajné hodnoty.

K interpretácii vyššie spomínaných vzťahov medzi reálnou, cenovou a sociálnou (či príjmovou) konvergenciou je nevyhnutné využitie tzv. Balassa – Samuelsonovho teóremu. Jeho princíp je všeobecne známy, pripomíname aspoň, že je postavený na predpoklade zaostávania produktivity v neobchodovateľnom sektore (zväčša služby) za produktivitou v obchodovateľnom sektore (hlavne produkcia výrobkov). Práca s týmto teorémom naráža v súčasnej ekonomike SR na obmedzenia: spochybníť možno

aj zaostávanie produktivity v službách a aj chápanie „neobchodovateľného“ sektora. V skupine najrýchlejšie sa rozvíjajúcich odvetví služieb sú úroveň relatívnej produktivity práce nad priemerom ekonomiky. V niektorých službách (informácie a komunikácia, finančné a poisťovacie služby) bol vývoj produktivity dokonca priaznivejší ako v priemysle (v obchodovateľnom sektore). Navyše segment služieb dosahuje značný podiel na celkovom exporte v dobiehajúcich i dobiehaných ekonomikách. Veľkú časť produkcie služieb už nemožno zaradiť do neobchodovateľného sektora. Zmenšuje sa podiel neobchodovateľnej (do medzinárodnej súťaže nevstupujúcej) časti služieb. Sú príliš malou časťou ekonomiky na to, aby procesy, ktoré v nich prebiehajú, mohli vyvolať cenovú konvergenciu v celej ekonomike (ktorú by sme očakávali v duchu Balassa – Samuelsonovho efektu).

Poznatky o vysokej produktivite časti odvetví služieb, o značne veľkom a ďalej rastúcom rozsahu obchodovateľnosti služieb aj o veľkej závislosti rozvoja priemyslu od vstupov z odvetví služieb podporujú záver, že „doteraz časté vyzdvihovanie role služieb na zbližovanie úrovne miezd a cien v zaostávajúcich a rozvinutých krajinách stráca význam“ (ako sa uvádza v závere kapitoly 1). Balassa – Samuelsonova teória síce odôvodnene vysvetľuje príčiny nižších miezd a cien v niektorých krajinách nižšou produktivitou práce v jednej časti ekonomiky, zrejme však touto kritickou časťou ekonomiky nemusia byť iba služby (prínajmenej pri súčasnom stave rozvoja európskych ekonomík). Sektorom s výrazne zaostávajúcou produktivitou je v ekonomike SR sektor domáчих podnikov (podnikov v domácom vlastníctve), pozri ďalej.

- *Blokačné účinky zaostávania sektora domáчих podnikov.* Procesy vedúce ku konvergencii produktivity, miezd i cien v celej slovenskej ekonomike k úrovni vyspelých krajín sa môžu iniciovať v sektore domáчих podnikov. Toto je ten sektor, ktorého produktivita výrazne zaostáva za produktivitou sektora zahraničím kontrolovaných podnikov. Práve sektor podnikov v domácom vlastníctve (zjednodušene sektor domáчих podnikov) je časťou ekonomiky s nižšou produktivitou práce, nižších miezd a cien v porovnaní s vyspelými ekonomikami. Pritom navyše sektor domáчих podnikov je tou časťou ekonomiky, v ktorej môžu hospodárske politiky aktivovať hybné sily rastu produktivity, miezd i cenovej konvergenzie.

Podstatná časť segmentu služieb a najmä tie jeho časti, v ktorých sa dosahuje obzvlášť nízka produktivita práce, je súčasťou sektora domácych podnikov. Domáce podniky (a ich veľká časť vytváraná malými a strednými podnikmi) je tým segmentom ekonomiky, v ktorej treba vytvárať podmienky v prospech konvergenzie. Zahraničím kontrolované podniky majú možnosť využívať rôzne zvýhodnenia, ktoré sú napr. v podpore investičných aktivít prístupné aj veľkým domácim podnikom, nie sú však dostupné malým a stredným domácim podnikom. Takto sa najmä voči malým a stredným podnikom narúša v EÚ presadzovaný princíp rovnakého zaobchádzania hlavne pri daňových úľavách spojených so zväčšovaním zamestnanosti. Uplatňovanie týchto princípov voči celému sektoru domácich podnikov nenaruší fungovanie trhových mechanizmov, skôr podniky zrovnoprávni a súčasne podporí konvergenciu.

V rámci sektora domácich podnikov sme sa podrobnejšie zamerali na potenciál malých a stredných podnikov. Ako bolo konštatované v kapitole 5, MSP na Slovensku predstavujú pomerne veľký (hľadisko podielu na zamestnanosti a tvorbe PH), rýchlo rastúci (z hľadiska dynamiky hustoty nových podnikov) a relatívne málo konkurencieschopný (hľadisko produktivity práce) sektor podnikov. Za slabé miesta kvality podnikateľského prostredia MSP okrem dostupnosti finančných zdrojov pre MSP a deficit v daňovej a regulačnej podpore MSP môžeme považovať aj postavenie MSP v rámci celkovej hospodárskej politiky, rozsah a kvalitu priamej podpory MSP zo strany vlády, ale predovšetkým transfer výskumu a vývoja a spoločenské a kultúrne normy. Predpokladom pozitívnej štruktúrnej zmeny a konvergenzie ekonomiky sú konkurencieschopné a úspešné inovujúce podniky. Malé inovujúce podniky vykazujú pomerne nízku mieru spolupráce pri inovovaní s inštitucionálnymi aktérmi. Ako spolupracujúci aktéri pre inovujúce MSP sú nezastupiteľné skôr veľké inovujúce podniky. Preto jednostranná orientácia len na podporu inovačnej aktivity MSP nemusí mať dostatočný efekt.

- *Potenciál pôsobenia externých kapitálových zdrojov ešte nebol plne využitý. PZI predstavujú jeden z možných a zároveň kľúčových nástrojov umožňujúcich dosiahnuť progresívne štruktúrne zmeny. Prílev PZI do SR vrcholil v období 2002 – 2006. V súčasnosti, ani napriek členstvu v eurozóne*

s očakávanými pozitívnymi efektmi na atraktivitu SR, prílev PZI stále nedosahuje predkrízové úrovne. Prílev PZI je potenciálom, ktorého využitie má ešte značné rezervy: Odvetvovú ani regionálnu štruktúru PZI na Slovensku nemožno považovať za priaznivú. Na Slovensku bol slabý prílev PZI do vedeckých a technických činností (slabý aj v porovnaní s ostatnými krajinami strednej a východnej Európy). Vzhľadom na pokračujúcu silnú koncentráciu PZI najmä v Bratislavskom kraji pretrvávajú v SR regionálne disparity. Regulačné opatrenia uskutočnené v posledných rokoch s cieľom podpory prílevu PZI do zaostalejších regiónov nemali výrazný úspech.

V záujme čo najlepšieho využitia potenciálnych efektov PZI je nevyhnutné zvyšovať absorpčnú kapacitu ekonomiky, najmä rozvojom ľudských zdrojov a technologickej úrovne. Medzi bariéry lepšieho využitia PZI (ako ich pomenúva kapitola 2) možno zaradiť dlhodobu slabú domáci podnikateľský sektor; nevykonný systém výskumu a vývoja, inovačného systému; zaostávajúci vzdelávací systém (tak z hľadiska kvality vzdelania ako aj z hľadiska úrovne jeho dosiahnutia); v niektorých regiónoch nevyhovujúca dopravná infraštruktúra; vysoké ceny energie pre priemyselných výrobcov alebo neefektívne investičné stimuly.

Nástrojom, ktorý má potenciál podporiť progresívne štruktúrne zmeny a korigovať regionálnu štruktúru ekonomiky, sú eurofondy využívané na realizáciu politiky súdržnosti. V programovom období 2007-2013 mala slovenská ekonomika k dispozícii značný objem zdrojov, ktoré sú určené na zmierňovanie regionálnych rozdielov. Pri porovnaní vývoja disperzie HDP na úrovni NUTS 2 môžeme konštatovať, že Slovensko zaznamenáva pomerne vysoké hodnoty a je po Maďarsku a Bulharsku krajinou s najvyššou disperziou regionálneho HDP. Napriek značným rezervám v ich čerpaní možno predpokladať, že bez čerpania zdrojov ŠF a KF by s vysokou mierou pravdepodobnosti bol proces konvergenzie zastavený v šiestich z ôsmich krajov SR (bližšie v kapitole 4).

- *Zanevrenie na aktívnejšiu fiškálnu politiku.* Pri viacerých pohľadoch vyvstala potreba použitia aktívnej fiškálnej politiky. Jej potreba bola podrobnejšie analyzovaná v publikácii Morvay a kol. (2013)¹ na ktorú sme

¹ Morvay, K. (ed.): Pohľady na štruktúrne problémy slovenskej ekonomiky. Zborník výskumných prác. Ekonomický ústav SAV, Bratislava, 2013. ISBN 978-80-7144-216-5.

tu nadväzovali. Fiškálna politika v SR rezignovala na ambíciu aktívne pôsobiť na štrukturálne zmeny. Ak však tvorcovia hospodárskej politiky rezignujú na tento nástroj, vzdajú sa práve najúčinnnejšieho nástroja. Zostávajúce inštrumentárium môže byť nedostatočné. Využitelným nástrojom fiškálnej politiky by mohlo byť napr. znižovanie základu dane z príjmov právnických osôb o časť nákladov vynaložených podnikmi na výskum a vývoj alebo vyššie už spomínané fiškálne nástroje podpory zamestnávania v domácich podnikoch (rovnako, ako sa to deje v zahraničím kontrolovaných).

Poznanie vzťahov medzi konvergenciou a štrukturálnymi zmenami ako aj bariér realizovania progresívnych štrukturálnych zmien by malo v ďalšej etape výskumného projektu napomôcť formulovaniu odporúčaní pre tvorbu politík v tejto oblasti.

Výber publikácií Ekonomického ústavu SAV
List of Publications of the Institute of Economic Research of SAS

WORKIE TIRUNEH, M. – ŠTEFÁNIK, M. a kol.: Trh práce na Slovensku: Analýzy a prognózy. [*Slovak labour market: Analyses and prognoses.*] 2014. 222 s. ISBN 978-80-7144-232-5.

ŠIKULOVÁ, I. a kol.: Slovenská ekonomika: desať rokov členstva v Európskej únii. Vybrané témy a problémy. [*The Slovak Economy: Ten Years in the European Union. Selected Topics and Issues.*] 2014. 242 s. ISBN 978-80-7144-228-8.

OBADI, S. M. – KORČEK, M.: Energetická bezpečnosť Európskej únie so zameraním na ropu a zemný plyn: teoretické pohľady a empirické dôkazy. [*Energy Security of the European Union with Focus on Crude Oil and Natural Gas: Theoretical Views and Empirical Evidence.*] 2014. 268 s. ISBN 978-80-7144-225-7.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2013 a výhľad do roku 2015. [*Economic Development of Slovakia in 2013 and Outlook up to 2015.*] 2014. 128 s. ISBN 978-80-7144-224-0.

PAUHOFOVÁ, I. – ŽELINSKÝ, T. (eds): Paradigmy budúcich zmien v 21. storočí. Globálny svet – spolupráca alebo konfrontácia? [*Paradigms of the Future Changes in the 21st Century. Global World – Cooperation or Confrontation?*] 2014. 295 s. ISBN 978-80-7144-220-2.

RADVANSKÝ, M.: Možnosti analyzovania vplyvu kohéznej politiky na regióny a trh práce SR: ekonometrický prístup. [*Possibilities of Analysing the Influence of Cohesion Policy to Slovak Regions and Labour Market: Econometric approach.*] 2014. 147 s. (Nepredajné.) ISBN 978-80-7144-218-9.

MORVAY, K. (ed.): Pohľady na štrukturálne problémy slovenskej ekonomiky. [*Views on Structural Aspects of the Slovak Economy.*] 2013. 209 s. ISBN 978-80-7144-217-2. ISBN 978-80-7144-216-5.

ŠIKULA, M. (ed.): Krízová a pokrízová adaptácia: nové výzvy pre ekonomickú vedu. Zborník príspevkov. [*Crisis and post-crisis adaptation: new challenges for economic science.*] 2013. 258 s. ISBN 978-80-7144-215-8.

RADVANSKÝ, M. – LICHNER, I. (eds): Impacts of Ageing on Public Finances and Labour Markets in EU Regions. Theoretical Models and Empirical Analyses: Peer – Reviewed International Conference Proceedings Smolenice, 28. – 30. 10. 2013. 2013. 280 p. (Nepredajné.) ISBN 978-80-7144-214-1.

ŠIKULA, M.: 60 rokov výskumu v Ekonomickom ústave Slovenskej akadémie vied. 2013. 254 s. ISBN 978-80-224-1317-6.

OBADI, S. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky: hľadanie možných ciest oživenia v čase pretrvávajúcej krízy dôvery. [*The Development and Perspectives of the World Economy: Finding Possible Ways of Economic Recovery at the Time of the Persisted Crisis of Trust.*] 2013. 396 s. ISBN 978-80-224-1311-4.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2012 a výhľad do roku 2014. [*Economic Development of Slovakia in 2012 and Outlook up to 2014.*] 2013. 127 s. ISBN 978-80-7144-207-3.

PAUHOFVÁ, I. (ed.): Paradigmy budúcich zmien v 21. storočí. Európa, Slovensko – súvislosti globálneho ekonomického a mierového potenciálu. [*Paradigms of the Future Changes in the 21st Century III. Europe, Slovakia – Connections between the Global Economic and Peace Potential. Scientific Conference Proceedings.*] 2013. 283 s. ISBN 978-80-7144-212-7.

PAUHOFVÁ, I. a kol.: Paradigmy zmien v 21. storočí: Európa, Slovensko – súvislosti globálneho ekonomického a mierového potenciálu. [*The Paradigms of the Changes in the 21st Century: Europe, Slovakia – Connections between the Global Economic and Peace Potential.*] 2013. 272 s. ISBN 978-80-7144-209-7.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2012 a výhľad do roku 2014. [*Economic Development of Slovakia in 2012 and Outlook up to 2014.*] 2013. 127 s. ISBN 987-80-7144-207-3.

PÁLENÍK, V. a kol.: Strieborná ekonomika v slovenskom, európskom a svetovom kontexte. [*Silver Economy in Slovak, European and Global Context.*] 2012. 300 s. ISBN 978-80-7144-205-9.

PAUHOFVÁ, I. (ed.): Determinanty polarizácie bohatstva v globalizovanom svete (súčasnosť a budúcnosť). Zborník statí. [*Determinants of Wealth Polarization in the Globalized World (Present and Future). Scientific Conference Proceedings.*] 2012. 156 s. ISBN 978-80-7144-200-4.

PAUHOFVÁ, I. – ŽELINSKÝ, T. (eds): Paradigmy budúcich zmien v 21. storočí. Infraštruktúra spoločnosti, infraštruktúra človeka, kontrolovaná spoločnosť. Zborník statí. [*Paradigms of the Future Changes in the 21st Century. Infrastructure of Society – Infrastructure of Man – Controlled Society. Scientific Conference Proceedings.*] 2012. 268 s. ISBN 978-80-7144-198-4.

OBADI, S. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Medzi stagnáciou a oživením. [*The Development and Perspectives of the World Econo-*

my. *Between Stagnation and Recovery.*] 2012. 354 s. ISBN 978-80-7144-197-7.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2011 a výhľad do roku 2013. [*Economic Development of Slovakia in 2011 and Outlook up to 2013.*] 2012. 145 s. ISBN 987-80-7144-196-0.

PAUHOFOVÁ, I. a kol.: Paradigmy zmien v 21. storočí. Hľadanie kontúr v mozaike. [*Paradigms of Changes in the 21st Century – Quest for Configurations in Mosaic.*] 2012. 314 s. ISBN 978-80-7144-195-3.

PÁLENÍK, V. a kol.: Možnosti modelovania zmien ekonomiky Slovenskej republiky so zreteľom na fungovanie v Európskej menovej únii. [*Modeling Possibilities of Economic Changes in Slovak Republic with Respect to European Monetary Union Membership.*] 2011. 277 s. ISBN 978-80-7144-192-2.

KOŠTA, J. a kol.: Aktuálne problémy trhu práce v Slovenskej republike po vstupe do Európskej menovej únie. [*Current Problems of the Labor Market in the Slovak Republic after Joining the European Monetary Union.*] 2011. 282 s. ISBN 978-80-7144-190-8.

BRZICA, D. a kol.: Spolupráca aktérov v technologickom a inovačnom rozvoji. [*Cooperation of Actors in Technological and Innovation Development.*] 2011. 227 s. ISBN 978-80-7144-189-2.

WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Determinanty ekonomického rastu a konkurencieschopnosti: výzvy a príležitosti. [*Determinants of Economic Growth and Competitiveness: Challenges and Opportunities.*] 2011. 258 s. ISBN 978-80-7144-187-8.

OBADI, S. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Spomalenie rastu a vysoká nezamestnanosť. [*The Development and Perspectives of the World Economy. Slowing Growth and High Unemployment.*] 2011. 261 s. ISBN 978-80-7144-185-4.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2010 a výhľad do roku 2012. [*Economic Development of Slovakia in 2010 and Outlook up to 2012.*] 2011. 136 s. ISBN 987-80-7144-184-7.

RADVANSKÝ, M. – WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Analýza determinantov regionálnych rozdielov v Slovenskej republike (vybrané aplikácie). [*Analysis of the Determinants of Regional Disparity in the Slovak Republic (Selected Issues).*] 2010. 304 s. ISBN 978-80-7144-183-0.

ŠIKULA, M. (ed.): Krízové a pokrízové adaptačné procesy a nové nároky na konkurencieschopnosť. [*Crisis and Anti-crisis Adjustment Processes and New Demands for Competitiveness.*] 2010. 208 s. ISBN 978-80-7144-181-6.

ŠIKULA, M. a kol.: Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti. [*Strategy of Development of Slovak Society.*] 2010. 695 s. ISBN (EÚ SAV) 978-80-7144-179-3; ISBN (VEDA) 978-80-224-1151-6.

WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Ozdravenie svetovej ekonomiky: realita alebo mýtus? [*The Development and Perspectives of the World Economy. The Recovery of the World Economy: Reality or Myth?*] 2010. 312 s. ISBN 978-80-7144-178-6.

MORVAY, K. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2009. [*Economic Development of Slovakia in 2009.*] 2010. 93 s. ISBN 987-80-7144-177-9.

RADVANSKÝ, M. – WORKIE TIRUNEH, M. (eds): Trendy regionálnych disparít Slovenska. Teoretické modely a empirické analýzy. [*Trends in Regional Disparity in Slovakia. Theoretical Models and Empirical Analyses.*] 2009. 179 s. ISBN 978-80-7144-176-2.

WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna finančná a hospodárska kríza. Príčiny – náklady – východiská. [*The Development and Perspectives of the World Economy. The Global Financial and Economic Crisis. Causes – Costs – Remedies.*] 2009. 284 s. ISBN 978-80-7144-175-5.

OKÁLI, I. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2008. [*Economic Development of Slovakia in 2008.*] 2009. 74 s. ISBN 987-80-7144-173-1.

BUNČÁK, J. – DŽAMBAZOVIČ, R. – HRABOVSKÝ, M. – SOPÓCI, J.: Názory občanov na budúcnosť Slovenska. [*Citizens Opinions of the Future of Slovakia.*] 2009. 93 s. ISBN 978-80-7144-172-4.

HVOZDÍKOVÁ, V. a kol.: Riziká aktuálnych vývojových trendov vo svetovej ekonomike. Finančná, demografická, potravinová a environmentálna kríza. [*Risks Connected with Actual Development Trends of the World Economy. Financial, Demographic, Foodstuffs and Environmental Crisis.*] 2008. 147 s. ISBN 978-80-7144-170-0.

OBADI, S. M. a kol.: Globálna ekonomika. Nové trendy a analýzy vybraných problémov. [*Global Economy. New Trends and Analysis of Selected Issues.*] 2008. 187 s. ISBN 978-80-7144-169-4.

DLHODOBÁ VÍZIA rozvoja slovenskej spoločnosti. [*A Long-Term Vision of the Slovak Society Development. Second (unchanged) edition.*] 2009. 274 s. Druhé, nezmenené vydanie. ISBN 978-80-7144-168-7.

A LONG-TERM VISION of the Slovak Society Development. Summary. 2008. 40 s. ISBN 978-80-7144-167-0.

WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Turbulencie na finančných trhoch a dilemy hospodárskej politiky. [*The Development and Perspectives of the World Economy. Turbulences on the Financial Markets and the Dilemma of Economic Policy.*] 2008. 301 s. ISBN 978-80-7144-166-3.

DLHODOBÁ VÍZIA rozvoja slovenskej spoločnosti. Zhrnutie. [*A Long-Term Vision of the Slovak Society Development. Summary.*] 2008. 36 s. ISBN 978-80-7144-165-6.

OKÁLI, I. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2007. [*Economic Development of Slovakia in 2007.*] 2008. 74 s. ISBN 987-80-7144-163-2.

HOŠOFF, B.: Križovatky hospodárskej politiky USA (1980 – 2005). [*Macroeconomic Policy Crossroads in the USA (1980 – 2005).*] 2007. 186 s. ISBN 987-80-7144-161-8.

WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Prínos informačných technológií a hrozba klimatických zmien. [*The Development and Perspectives of the World Economy. The Benefits of Information Technology and the Costs of Climate Change.*] 2007. 332 s. ISBN 978-80-7144-159-5.

WORKIE TIRUNEH, M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna konkurencieschopnosť a energetická a demografická kríza. [*The Development and Perspectives of the World Economy. Global Competitiveness and Energy and Demographic Crisis.*] 2006. 302 s. ISBN 80-7144-152-X.

Publikácie, ako aj jednotlivé čísla *Ekonomického časopisu*, ktorý vydáva EÚ SAV, si možno objednať alebo kúpiť v knižnici Ekonomického ústavu SAV a v kníhkupectvách: ELITA, VEDA, vydavateľstvo SAV v Bratislave a v internetových kníhkupectvách: Matej LAZÍK <www.bibliostudio.sk>, UniKnihy.sk, s. r. o. <www.uniknihy.sk>.

POHLADY NA ŠTRUKTÚRNE PROBLÉMY SLOVENSKEJ EKONOMIKY II.

INSIGHTS INTO THE STRUCTURAL PROBLEMS OF THE SLOVAK ECONOMY II.

Karol Morvay a kolektív

1. vydanie

Tlač: VEDA, vydavateľstvo SAV

Vydal:

© Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied
Bratislava 2014

Telefón: 42-1-2-52 49 54 80, Fax: 42-1-2-52 49 51 06

E-mail: karol.morvay@savba.sk

<http://www.ekonom.sav.sk>

ISBN 978-80-7144-236-3 (printová verzia)

ISBN 978-80-7144-237-0 (online verzia)