

ĚKONOMICKÉ A SOCIÁLNĚ SÚVISLOSTI INTEGRÁCIE SLOVENSKA DO ĚURÓPSKEJ ÚNIE

Milan Šikula a kolektív

**Štúdia bola vypracovaná
s finančnou podporou vlády Slovenskej republiky**

BRATISLAVA 2003

RECENZENTI:

prof. Ing. Peter BALÁŽ, PhD. Obchodná fakulta EU, Bratislava
RNDr. František HAJNOVIČ, Inštitút menových a finančných štúdií NBS
Ing. Eva KLVAČOVÁ, CSc., Fakulta medzinárodných vzťahů VŠE, Praha
Ing. Štefan ZAJAC, CSc., Prognostický ústav SAV

VEDÚCI AUTORSKÉHO KOLEKTÍVU: Milan ŠIKULA

AUTORI JEDNOTLIVÝCH KAPITOL A ČASTÍ

KAPITOLA 1: M. Šikula,

podkladové materiály: P. Staněk, I. Šujan, M. Šujanová

KAPITOLA 2: D. Brzica

KAPITOLA 3: I. Okáli a kolektív,

autori častí: J. Iša (3.1), I. Okáli (3.2), K. Morvay (3.3), E. Hlavatý – P. Staněk (3.4),
H. Gabrielová (3.5), A. Klas (3.6)

KAPITOLA 4: J. Iša

KAPITOLA 5: M. Buček,

autori príspevkov k jednotlivým častiam: J. Tvrdoň – D. Slimák (5.1.2, 5.2.1, 5.2.5), J. Tvrdoňová
(5.1.3), M. Šipikal (5.2.2), Š. Rehák (5.2.3), K. Kellenbergerová – J. Poledna (5.2.4), V. Páleník –
V. Kvetan – J. Ďuraš – J. Hrivnáková (5.3), T. Kluvánková-Oravská (5.4)

KAPITOLA 6: H. Gabrielová – V. Páleník a kolektív,

autori častí: I. Okáli (6.1), I. Okáli – H. Gabrielová (6.2), V. Páleník – V. Kvetan – J. Ďuraš (6.3),
V. Páleník – J. Hrivnáková (6.4), V. Páleník – V. Kvetan (6.5)

KAPITOLA 7: Páleník V. – Kotov M.

KAPITOLA 8: V. Juríčková a kolektív,

autori častí: V. Vokoun – M. Kačírková (8.1), P. Staněk (8.2), V. Juríčková (8.3), B. Petřík
(prieskumy v podnikoch)

KAPITOLA 9: R. Outrata – M. Gajdošová – S. M. Obadi

KAPITOLA 10: R. Outrata – Ľ. Kormanová

KAPITOLA 11: J. Košta a kolektív,

autori častí: J. Košta – V. Kvetan – P. Staněk (11.1), Ľ. Azudová (11.2), S. Rybárová
(podkladová štúdia)

KAPITOLA 12: M. Božík

JAZYKOVÁ ÚPRAVA: PhDr. Katarína Rybanská

TECHNICKÁ SPOLUPRÁCA: Iveta Balážová, Lenka Bartošová, Oľga Blechová,
Valéria Cepková, Hajnalka Dejevová, Margita Kuchárová, Mária Lacková

TLAČ: REPRO-PRINT

ISBN 80-7144-135-X

© Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky Slovenskej akadémie vied, Bratislava

OBSAH

Úvod	5
1. Hlavné črty externého prostredia v etape integrácie Slovenska do Európskej únie	9
1.1. Charakter globalizácie a jej určujúci vplyv	9
1.2. Ekonomická súťaž troch centier svetovej ekonomiky	14
1.3. Základné smerovanie reforiem v Európskej únii	18
1.4. Konvergenčná pozícia slovenskej ekonomiky medzi kandidátskymi krajinami	24
2. Formovanie inštitucionálneho rámca fungovania ekonomiky Slovenskej republiky	31
2.1. Rozvoj mechanizmov podporujúcich zlepšovanie formálnych a neformálnych inštitúcií	31
2.2. Otvorenosť a pružnosť ekonomického systému a schopnosť jeho subjektov prijímať zmeny a využívať ich	35
2.3. Zmeny v legislatíve odrážajúce adaptáciu na smernice Európskej únie	41
2.4. Reforma verejnej správy a verejného sektora ako faktor adaptácie	43
3. Hlavné úlohy hospodárskej politiky v podmienkach integrácie	47
3.1. Menová politika	48
3.2. Fiškálna politika	55
3.3. Mzdová politika	62
3.4. Bankovo-finančná politika	68
3.5. Priemyselná politika v rozšírenej Európe	78
3.6. Technologická a inovačná politika	85
4. Príprava Slovenska na vstup do Európskej menovej únie	91
4.1. Spĺňa Európska menová únia kritériá optimálnej menovej oblasti?	91
4.2. Prvé kroky Európskej menovej únie	98
4.3. Slovensko a plnenie maastrichtských kritérií	101
4.4. Spory o stratégiu prístupového procesu nových členov Európskej únie do Európskej menovej únie	108
5. Regionálne aspekty integrácie do Európskej únie	117
5.1. Základná stratégia regionálnej politiky Slovenska do roku 2010	118
5.2. Predpokladané zmeny regionálnych štruktúr a konkurenčná schopnosť	129
5.3. Syntetická kvantifikácia rozvoja regiónov Slovenska do roku 2010	145
5.4. Budovanie inštitúcií – integračná dimenzia reformy	150
5.5. Záverom	153
6. Aktualizácia hodnotenia výkonnosti slovenskej ekonomiky – predpokladané trendy jej vývoja do roku 2010	155
6.1. Celkový hospodársky vývoj v roku 2002	155
6.2. Vývoj hrubého domáceho produktu z hľadiska prínosu vývozu k celkovému hospodárskemu rastu	160
6.3. Predpokladané trendy vývoja ekonomiky Slovenska do roku 2010	168

6.4.	Konvergencia ekonomickej úrovne a cenovej hladiny v Slovenskej republike k priemeru Európskej únie	179
6.5.	Diskusia budúceho makroekonomického vývoja Slovenskej republiky	183
7.	Kvantifikácia vplyvu integrácie na vývoj štruktúry ekonomiky	189
7.1.	Charakteristika scenára	189
7.2.	Výsledky modelových prepočtov	192
8.	Podniková sféra a jej perspektívy v súvislosti so vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie	199
8.1.	Faktory zvyšovania konkurenčnej schopnosti podnikov	199
8.2.	Podnikateľské prostredie a jeho približovanie sa podmienkam Európskej únie	210
8.3.	Súčasný stav a problémy ďalšieho rozvoja malého a stredného podnikania v súvislosti so vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie	222
9.	Vplyv účasti Slovenska v colnej únii EÚ na zahraničný obchod	231
9.1.	Vplyv odstránenia tarifných prekážok obchodu na zahraničný obchod Slovenska s Európskou úniou	232
9.2.	Dôsledky prevzatia Spoločného colného sadzobníka Európskej únie na zahraničný obchod Slovenska	235
10.	Vplyv vstupu Slovenska do Európskej únie na intenzitu prílevu priamych zahraničných investícií	255
10.1.	Miesto priamych zahraničných investícií v slovenskej ekonomike v procese reálnej konvergenie k Európskej únii	255
10.2.	Hlavné determinanty zintenzívnenia prílevu PZI do slovenskej ekonomiky	259
10.3.	Rámec potenciálnej angažovanosti zahraničných transnacionálnych korporácií na zintenzívňovaní prílevu priamych zahraničných investícií	266
10.4.	Scenáre možného vývoja prílevu priamych zahraničných investícií do Slovenska po vstupe do Európskej únie	274
11.	Trh práce a sociálne dimenzie integrácie	277
11.1.	Predpokladané zmeny trhu práce v Slovenskej republike	277
11.2.	Sociálne a pracovné príjmy – analýza a perspektívy	293
12.	Aktualizácia vplyvu prevzatia spoločnej poľnohospodárskej politiky Európskej únie na poľnohospodárstvo Slovenska	303
12.1.	Porovnanie poľnohospodárstva Slovenska, kandidátskych krajín a Európskej únie	303
12.2.	Podmienky vstupu do Európskej únie.....	309
12.3.	Ekonomické dôsledky vstupu do Európskej únie	312
	Zhrnutie	325
	Použité pramene	369

Úvodom

Referendum o vstupe Slovenska do EÚ potvrdilo zásadné civilizačné rozhodnutie o dlhodobom smerovaní nášho sociálno-ekonomického rozvoja. Tým sa ešte viac zvýraznila naliehavá potreba zodpovednej komplexnej prípravy nielen na vstup, ale aj na povstupové etapy v súlade s rôznou časovou náročnosťou integračnej adaptácie. Kľúčovú východiskovú súčasť komplexnej prípravy predstavujú dosahové štúdie.

Vzhľadom na to, že relevantné podmienky a faktory podliehajú vývojovým zmenám, tak v našej ekonomike, ako aj v EÚ, v ďalších kandidátskych krajinách a v globalizujúcej sa svetovej ekonomike, je nevyhnutná cyklická aktualizácia dosahových štúdií. Tie možno, obrazne povedané, prirovnať ku kompasu, ktorý umožňuje strategickú orientáciu na pohyblivý cieľ.

Prvú národohospodársky zameranú dosahovú štúdiu vypracoval Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV v prvej polovici roka 2002. Jej základným cieľom bolo rozpracovanie relatívne ucelenej, *východiskovej* vedeckej argumentácie ekonomických a sociálnych súvislostí zdôvodňujúcich existenčnú opodstatnenosť politicko-strategického smerovania Slovenska do EÚ. Dosahová štúdia, ktorú ÚSSE SAV prezentuje v roku 2003, nadväzuje na výsledky minuloročnej štúdie a reaguje na vývoj situácie v prípravách na rozšírenie EÚ v SR, v kandidátskych i členských krajinách, ako aj v procesoch globalizácie. Jej základným cieľom je *prehľbiť* vedeckú argumentáciu nárokov na prointegračnú adaptáciu našej ekonomiky a prispieť k tak prepotrebnému zreálneniu prístupov k chápaniu integračných príležitostí, šancí a výhod, integračných rizík, ohrození a nevýhod. Ide o to, že v mnohých dôležitých oblastiach pretrvávajú predstavy, že výhody a nevýhody sú akoby a priori dané, že výhody sa dostavia viac-menej samočinne a že voči nevýhodám sme v podstate bezmocní. Zjavne či skryto sa ignoruje fakt, že integrácia predstavuje predovšetkým na jednej strane šance a príležitosti, ktorých sa treba *vedieť* chopiť, a že na druhej strane je spojená aj s určitými rizikami a ohrozeniami, ktoré je potrebné *vedieť* včas identifikovať a minimalizovať. Príliš často sa pritom „abstrahuje“ od nezastupiteľného predpokladu, ktorým je nevyhnutnosť tvorivého kreatívneho prístupu ku koncepcne programovému vyhľadávaniu, vytváraniu a racionálnemu využívaniu integračných príležitostí, ktoré až tak nadobúdajú

podobu reálnych výhod. A naopak. Pasívne vyčkávací prístup spojený s neschopnosťou vidieť, kde sú šance a vedieť ako ich využiť, s neschopnosťou včas rozpoznávať riziká a vedieť im čeliť – to všetko sa v konečnom dôsledku stáva reálne nevýhodou. Nemožno zabúdať, že integračný proces je jednotou ekonomickej súčinnosti, umožňujúcej dosahovať synergické efekty, a ekonomickej súťaže o integračné i neintegračné efekty. Z pohľadu teórie hier možno povedať, že integračný proces je v zásade hrou s jednotkovým výsledkom, pri ktorej všetci účastníci získavajú. V závislosti od schopnosti a pripravenosti jednotlivých účastníkov však môže dochádzať aj k hrám s nulovým výsledkom, pri ktorých schopní a pripravení získavajú na úkor menej schopných a menej pripravených.

Integračné výhody a nevýhody teda nie sú niečím statickým, čo sa vytvorí samo od seba, ale predstavujú dynamický proces, v ktorom dochádza k rôznym kombináciám a striedaniu pozitívnej a negatívnej stránky v závislosti od adaptačnej kvality, akou integrujúce sa subjekty reagujú na vznikajúce príležitosti a šance, ako aj objavujúce sa riziká a ohrozenia.

Ďalší, mimoriadne významný aspekt nevyhnutného zrealizovania prístupov k našej účasti v integračnom procese EÚ vyplýva z toho, že v príprave na vstup do tohto procesu sa veľmi nedostatočne berie do úvahy fakt, že do integrácie vstupuje naša ekonomika celou svojou štruktúrou, všetkými hierarchickými úrovňami a subjektmi, ktoré by mali primerane svojmu miestu a úlohám participovať na formovaní našej integračnej stratégie. Skúsenosti krajín, ktoré úspešne využívajú výhody integrácie, ukazujú, že k integračnej stratégii dospievali vo viacúrovňovom, štruktúrovanom a iteratívnom procese. V ňom centrálné orgány, podnikateľské kruhy a regionálne orgány, odvetvové, zamestnanecké a ďalšie relevantné záujmové zoskupenia analyzujú svoje integračné pozície, medzi sebou komunikujú, vzájomne koordinujú svoje postupy a zladujú svoje záujmy, aby na tomto základe potom každý vo sfére svojej pôsobnosti mohol vymedziť svoju integračnú stratégiu, a zároveň mohol participovať na konsenzuálnom generovaní celkovej národohospodárskej stratégie účasti v integračnom procese EÚ. Veľmi dôležitú úlohu pritom zohráva aj kvalitná formálna i neformálna komunikácia a súčinnosť všetkých úrovní, štruktúr a záujmových zoskupení s korešpondujúcimi orgánmi a štruktúrami EÚ, ako aj vhodná spolupráca s orgánmi a inštitúciami tých

krajín, ktoré už dosiahli, resp. dosahujú nasledovaniahodné výsledky pri využívaní integračných príležitostí. Je to metóda, ktorá prispieva nielen k adekvátnejšej formulácii integračných zámerov, ale aj k zlepšeniu priechodnosti pri ich schvaľovaní v orgánoch EÚ. V tomto kontexte je doterajší priebeh prípravy na vstup do EÚ na Slovensku poznamenaný viacerými vážnymi medzermi a nedostatkami a vyznačuje sa viac kampaňovitosťou než systematickým systémovým prístupom.

Nároky na vstup, ktoré EÚ kladie v súvislosti s poskytovaním integračnej pomoci zo štruktúrnych fondov a z Fondu kohézie, nastavujú kritické zrkadlo aj viacerým nedotiahnutým či nezvládnutým problémom transformácie našej ekonomiky. Európska únia totiž požaduje preukázať presvedčivú znalosť vlastných prioritných potrieb, schopnosť efektívne využiť pomoc pri ich účelnom riešení i schopnosť príslušného štátu racionálnou hospodárskou politikou a efektívnym využitím pomoci dosiahnuť synergický účinok pri vynaložení domácich zdrojov a zdrojov poskytnutých Európskou úniou. Vážne problémy s vypracovaním a schválením Národného rozvojového plánu, sektorových operačných programov signalizujú nielen zaostávanie v celom systéme čerpania zdrojov z EÚ, ale aj vážne medzery transformácie našej ekonomiky, v ktorej absentuje kompaktná hospodárska stratégia.

Uvedené problémové oblasti predstavovali jeden z hlavných faktorov, ktoré vplývali na výber tematických okruhov do predloženej dosahovej štúdie. Okrem toho bolo potrebné do jej obsahu začleniť prehĺbenie argumentácie a verifikácie niektorých predpokladov obsiahnutých v prvej dosahovej štúdii a reflektovanie niektorých začínajúcich, resp. pripravovaných zmien vo fungovaní integračného mechanizmu EÚ.

Štúdia sa začína analýzou hlavných črt vonkajšieho prostredia v etape integrácie Slovenska do EÚ. Pokračuje deskripciou nárokov na formovanie inštitucionálneho rámca fungovania ekonomiky SR a identifikáciou hlavných úloh slovenskej hospodárskej politiky v podmienkach integrácie. V nadväznosti na to sa skúmajú otázky prípravy Slovenska na vstup do Európskej menovej únie (EMÚ). Osobitnú pozornosť štúdia venuje regionálnym aspektom integrácie v podmienkach SR. V ďalších častiach sa sústreďuje pozornosť na aktualizáciu pozície slovenskej ekonomiky z hľadiska jej výkonnosti a na kvantifikáciu vplyvu integrácie na vývoj štruktúry našej ekonomiky. Aktualizuje sa pohľad na podnikovú sféru a jej perspektívy v kontexte vstupu do EÚ.

Samostatná pozornosť sa venuje aj prehĺbeniu rozboru účinkov účasti v colnej únii EÚ na zahraničný obchod, ako aj vplyvu vstupu do EÚ na prílev priamych zahraničných investícií (PZI).

Záverečné časti štúdie pojednávajú o otvorených otázkach trhu práce a o sociálnej dimenzii integrácie, ako aj o aktualizácii vplyvu prevzatia spoločnej poľnohospodárskej politiky na poľnohospodárstvo SR.

Z povahy dosahových štúdií vyplýva, že ani táto štúdia nemôže dať odpoveď na celé spektrum otázok spojených so vstupom Slovenska do EÚ. V nadväznosti na minuloročnú štúdiu rozvíja, rozširuje a prehĺbuje analytický pohľad na vybrané národohospodárske súvislosti začleňovania SR do integračného zoskupenia európskych krajín s cieľom prispieť ku koncepcnej orientácii a k zintenzívneniu prác na dosiahnutie žiadanej úrovne našej pripravenosti na vstup do EÚ.

1. HLAVNÉ ČRTY EXTERNÉHO PROSTREDIA V ETAPE INTEGRÁCIE SLOVENSKA DO EURÓPSKEJ ÚNIE

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

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

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

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

1.1. Charakter globalizácie a jej určujúci vplyv

Pre celý predglobalizačný vývoj internacionalizácie hospodárskeho života bolo charakteristické, že pod vplyvom medzinárodnej deľby práce a postupnej internacionalizácie pohybu tovarov a kapitálu sa síce postupne relativizovala výrobná uzavretosť a ekonomická samostatnosť štátnych celkov, no dlhodobé evolučné črty týchto procesov zostali zachované. Určujúcimi subjektmi zostávali naďalej štátne celky a primárnymi ekonomické vzťahy v rámci nich. Hybnou silou a určujúcim motívom medzinárodnej

deľby práce bolo dosahovanie komparatívnych výhod z hľadiska podmienok ekonomicky samostatných štátnych celkov. Napriek ich rastúcej vzájomnej závislosti, vonkajšie, resp. medzinárodné ekonomické vzťahy, ako aj systém svetovej ekonomiky si udržiavali charakter derivátu, odvodeného z určujúcich vlastností ekonomík štátnych celkov.

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

Ekonomická sila a vplyv globálnych megakorporácií často prekračujú hospodársku výkonnosť celých štátov. V podmienkach čoraz ostrejšej globálnej konkurencie štáty a ich protimonopolné úrady nielenže nedokážu zabrániť fúziám vedúcim

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

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

k megafirmám s parametrami monopolných a oligopolných štruktúr, ale naopak zjavne či skryto túto koncentráciu podporujú a ochraňujú v nádeji, že sa tým posilňuje konkurenčná pozícia ich krajiny v globálnom súperení štátov a regiónov. Akčný rádius ich pôsobenia nepozná a neuznáva hranice, ale nekompromisne sa riadi globálnou kalkuláciou priamej či sprostredkovanej maximalizácie zisku. Vznikla nebezpečná medzera medzi slobodou nadnárodných gigantov a národným zákonodarstvom. V dôsledku toho začína silnieť tlak, aby sa obrovská moc TNK dopĺňala aj určitou zodpovednosťou za ekonomické, sociálne, ekologické atď. dôsledky na vývoj v jednotlivých krajinách i vo svete ako celku. K tomu má smerovať aj pôsobenie novelizovanej smernice OECD pre činnosť TNK.³

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

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

Nástup nového technologického spôsobu výroby, výmeny a informačnej komunikácie – tým, že umožňuje prekonávať tradičné obmedzenia priestoru a času – prenikavo mení a dynamizuje veľkostnú štruktúru podnikov. Na jednej strane tým, že informačné a telekomunikačné technológie podstatne znižujú transakčné náklady, čo stimuluje nárast malých a stredných podnikov a umožňuje im prístup na globálny trh. Táto skupina podnikov sa stáva významným nositeľom inovačných aktivít a zamestnanosti,

³ V septembri 2002 ju vydalo OECD v Paríži.

čím sa zvyšuje ich podiel na efektívnosti a celkovej výkonnosti ekonomiky. Na druhej strane sa však pod tlakom zostrojúcej globálnej megakonkurencie výrazne presadzuje tendencia zvyšovania minimálnej veľkosti kapitálu, nevyhnutnej z hľadiska dosiahnutia prahu konkurencieschopnosti.

Je to podmienené vysokými nákladmi na výskum a vývoj, diktované charakterom inovačných procesov, silnejúcim tlakom na znižovanie nákladov, podmienkami získavania, udržovania či upevnenia pozícií, ale aj možnosťou účinne lobovať vo vládných orgánoch a v medzinárodných organizáciách a inštitúciách a tak si prispôbovať legislatívu, pravidlá a zameranie činnosti týchto organizácii a inštitúcií z hľadiska záujmov najväčších a najsilnejších spoločností. Na tomto základe kapitálovo najsilnejšie spoločnosti potom určujúcim spôsobom ovplyvňujú obsah a smerovanie globalizácie a stávajú sa jej ťažiskovými aktérmi.

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

Rozsah a rýchlosť globálnej koncentrácie kapitálu, k akej dochádza od 90. rokov, spôsobujú, že kvantita sa mení na novú kvalitu a dáva za pravdu predpovediam účastníkov Svetového ekonomického fóra (St. Gallen, 1996), že globalizácia vedie k takej koncentrácii, v dôsledku ktorej sa na svetovom trhu v každom odvetví udrží len 5 – 10 spoločností. Ostatní budú mať šancu len v prípade, keď im na národnom, regionálnom či globálnom trhu zostane nejaké miesto, ktoré megafirmy nezaplnia. Dá sa predpokladať, že tento vývoj bude viesť k tomu, že počet kľúčových TNK, ktoré určujúcim spôsobom ovládajú svetovú ekonomiku, sa bude znižovať zo súčasných cca 5 tisíc smerom k 3 tisícom. Tento trend však nemožno chápať mechanicky, lebo v rámci

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

neho pôsobia aj protichodné tendencie. Dynamika a diverzifikácia inovačných procesov, v súradniciach postupujúcej globalizácie, umožňujú vznik nových globálnych „hráčov“ – megafiriem, ktoré vyrastajú zo širokej plejády menších firiem, pričom aj medzi veľkými firmami dochádza k rôznym zmenám v ich „zostave“.

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

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

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

Vývoj globalizácie vo všetkých jej formách je z geografického hľadiska krajne nerovnomerný. Hoci všetky krajiny sú do globalizačných procesov priamo či nepriamo vtáňované, ich postavenie a vplyv na tieto procesy sú extrémne diferencované a ich

vzájomná závislosť sa vyznačuje silnou asymetrickosťou, čo je zdrojom narastajúcich rozporov a konfliktov.

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

1.2. Ekonomická súťaž troch centier svetovej ekonomiky

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

Dlhodobý trend vývoja ekonomickej výkonnosti USA, EÚ a Japonska ukazuje tabuľka 1.1. Prezentované údaje dokumentujú dlhodobý klesajúci trend priemerných ročných temp rastu reálneho HDP vo všetkých troch svetových centrách, no zároveň odhaľujú medzi nimi výrazné diferencie v klesajúcej miere výkonnosti ich ekonomík. Najväčší pokles zaznamenalo Japonsko z 8,83 % na 1,37 %, miernejší, no i tak takmer dvaaplnásobný pokles zo 4,91 % na 2,06 % bol charakteristický pre EÚ 15, čo je relatívne veľmi nepriaznivé v relácii k USA, kde došlo k poklesu zo 4,41 % len na 3,19 %. Pri interpretácii prezentovaných údajov je potrebné brať do úvahy špecifiká povojnového vývoja v prvých dvoch dekádach.⁵

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

T a b u ľ k a 1.1

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

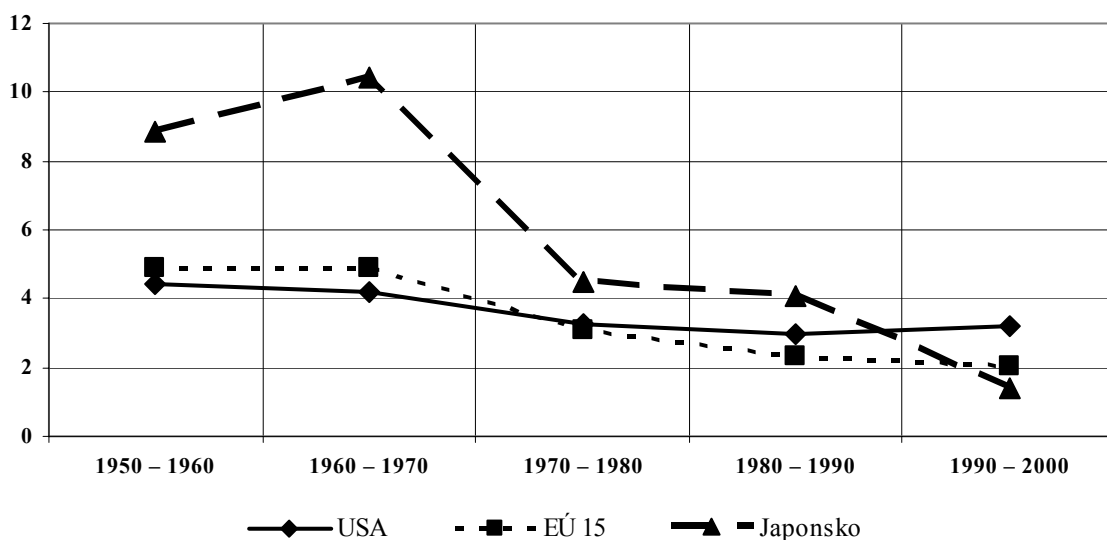
	1950 – 1960	1960 – 1970	1970 – 1980	1980 – 1990	1990 – 2000
USA:					
- WEFA	4,4	4,3	3,3	2,8	•
- FED	4,42	4,08	3,17	2,75	•
- OECD	•	4,18	3,22	3,21	3,18
- WB	•	•	3,3	3,2	3,2
Priemer USA	4,41	4,19	3,25	2,99	3,19
EÚ 15:					
- OECD	4,91	4,88	3,01	2,37	2,12
- WB	•	•	3,2	2,3	2,0
Priemer EÚ 15	4,91	4,88	3,11	2,34	2,06
Japonsko:					
- OECD	8,83	10,45	4,46	4,0	1,43
- WB	•	•	4,5	4,1	1,3
Priemer Japonsko	8,83	10,45	4,48	4,05	1,37

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

Prameň: [5; 6; 7; 8].

Z hľadiska vývoja pomeru síl medzi tromi centrami svetovej ekonomiky má mimoriadny význam dekáda 1970 – 1980. Adaptačné procesy, pôvodne vyvolané tzv. ropnými šokmi, otvorili priestor technologickej revolúcii, ktorej ekonomické dôsledky a súvislosti bezprecedentne vystupňovali kvalitatívnu inovačnú konkurenciu. Pod jej vplyvom došlo k diferencovanému zlomu v dlhodobých trendoch ekonomického rastu vo všetkých troch centrách. Ak dovtedy tempá rastu ich HDP konvergovali, tak od tejto dekády začali výrazne divergovať. Výstižne to znázorňuje graf 1.1.

G r a f 1.1

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

Z pohľadu EÚ je povážlivé roztváranie nožníc medzi výkonnosťou jej ekonomiky a ekonomiky USA. Podľa projekcií renomovaných zahraničných inštitúcií, ktoré uvádzame v tabuľke 1.2, sa očakáva, že aj po roku 2000, s výnimkou roka 2001, bude tempo ekonomického rastu USA do roku 2004 predstihovať EÚ.

T a b u ľ k a 1.2

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

Krajina (oblasť)	Autorská inštitúcia	Skutočnosť			Projekcia	
		2000	2001	2002	2003	2004
USA	IMF	3,8	0,3	2,2	2,4	3,6
	Consensus	•	0,4		2,7	3,2
	OECD	3,8	0,3		2,5	4,0
	WB	•	0,3		2,8	3,1
	LINK	3,75	0,25		2,6	3,9
EÚ 15	IMF	3,5	1,6	0,85	1,1	2,3
	Consensus	•	1,5		1,8	2,1
	OECD	3,5	1,6		1,1	2,3
	WB	•	0,7		1,9	2,0
	EC	•	•		1,8	•
	LINK	3,5	1,5		1,3	2,4
Japonsko	JP Morgan	•	-0,4		1,7	1,8
	IMF	1,7	-0,5	0,3	0,8	1,0
	OECD	2,4	-0,3		1,0	1,1

Prameň: [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14].

Dlhodobé zaostávanie EÚ v tempách ekonomického rastu, keď v HDP na obyvateľa dosahuje len cca 75 % úrovne USA, čo sa však po rozšírení o 10 krajín s nižšou úrovňou ešte citelne zníži, predstavuje pre integračné spoločenstvo vážny problém. Krajiny EÚ výrazne zaostávajú tak v makroekonomickej, ako aj mikroekonomickej konkurencieschopnosti. Podľa rebríčka konkurencieschopnosti, zostaveného Svetovým ekonomickým fórom 2002, USA v oboch prípadoch zaujímajú jednoznačné prvenstvo. Predstih USA sa začal postupne prejavovať od 70. rokov a je ovplyvnený vyššou účinnosťou adaptačných procesov založených predovšetkým na hĺbke a frekvencii technologických inovácií, generovaných výdatne podporovaným vedecko-technickým rozvojom, stimulujúcim podnikateľským prostredím a vysokoúčinným systémom preťahovania mozgov z celého sveta. Spojené štáty patria ku krajinám s najvyšším podielom výdavkov na vedu a výskum na HDP, v čom výrazne prevyšujú EÚ.⁶ Navyše pritom hrá dôležitú úlohu aj faktor absolútneho objemu zdrojov vynakladaných na vedu a výskum,

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

ktorý je v USA 1,8-krát väčší ako v EÚ a v prepočte na 1 obyvateľa je väčší dokonca 2,4-krát. Tento problém sa v istom zmysle ešte skomplikuje rozšírením EÚ, pretože kandidátske krajiny nedosahujú ani jednopercenčný podiel výdavkov na vedu a výskum na HDP a v absolútnom vyjadrení na 1 obyvateľa je to 10-krát menej ako v EÚ.

Členské štáty EÚ si uvedené problémy uvedomujú a programovo si ako jednu z kľúčových priorít premeny EÚ na najkonkurencieschopnejšie zoskupenie vytýčili do roku 2010 zvýšiť výdavky na vedu a výskum na 3 % HDP⁷ tak, aby sa vytvárala nová kvalita – európsky výskumný priestor. Za predpokladu, že sa v ňom racionálne koncentruje výskumný potenciál a primerané finančné zdroje pôvodných členských i novoprijatých krajín, mohol by generovať synergické efekty nevyhnutné na prekonávanie technologicko-inovačnej medzery vo vzťahu k USA.

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

Popri najmodernejšom zbrojnom priemysle a obrovskej vojenskej sile majú USA celý rad ďalších strategických výhod. Patria k nim aj značné zásoby ropy, schválne neřažené a držané ako rezerva pre prípad celosvetovej krízy. Dôležitý je aj veľký potenciál produkcie potravín, hlavne pšenice, kukurice, všetkých druhov mäsa, ovocia, zeleniny atď. Významnou výhodou naďalej zostáva samotný americký dolár, ktorý je vďaka jeho ekonomickej a psychologickej sile reálne stále akceptovaný na celom svete. Najdôležitejšiu výhodu USA v súperení s EÚ však predstavuje politická

⁷ Tento cieľ bol deklarovaný na konferencii *Európsky výskum 2002* v Bruseli.

a ekonomická kompaktnosť a jednotná cieľavedomá hospodárska politika, ktorú sa Európe ani po 40 rokoch integrácie ešte zďaleka nepodarilo dosiahnuť.

Súťaž s USA bude pre EÚ veľmi náročnou strategickou prioritou. Ciele a prostriedky jej napĺňania budú zásadne ovplyvňovať vývoj v EÚ a podstatným spôsobom ovplyvnia aj charakter podmienok, v ktorých sa ocitnú nové členské štáty vrátane Slovenskej republiky.

1.3. Základné smerovanie reforiem v Európskej únii

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

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

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

⁸ Návrhy reforiem v pôsobnosti Komisariátov EÚ na obdobie 2003 – 2006. Brusel 2002.

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

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

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

Reforma poľnohospodárskej a regionálnej politiky sa koncentruje na odbúranie neracionálneho vynakladania zdrojov z rozpočtu EÚ, ktorého napĺňanie sa navyše stáva z viacerých dôvodov problematickejšim. Vo vzťahu k poľnohospodárstvu sa reformou má ohraničovať priestor racionálneho rozsahu a kvality produkcie vrátane ekologických a krajnotvorných aspektov pri súčasnom vytvorení podmienok na účelnú domácu stimuláciu vo forme štátnej pomoci pre vybrané odvetvia a regióny. V regionálnej politike spočíva zmysel reformy v nahradení doterajšieho spôsobu vyrovnávania medziregionálnych rozdielov priamymi dotáciami z Bruselu prístupom, v ktorom by sa silné a dynamické regióny mali stať ťahúňmi zaostalejších regiónov, rozvíjajúcich sa ako satelity okolo silných centier.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Rozšírenie EÚ o 10 krajín, z ktorých väčšina sa má stať čistými príjemcami, celý problém umocňuje. Ukazuje sa, že vývoj smeruje k zmenám pravidiel, ktorými sa relatívne zníži objem prerozdelených zdrojov a citelne sa prítvrdia podmienky ich získavania.

Konkrétne sa pravdepodobne zvýšia požadované podiely kofinancovania, náročnosť na formálnu a obsahovú stránku kvality projektov, v celkovom objeme zdrojov plánovaných na prerozdelenie sa zmení proporcia medzi priamo získavanými zdrojmi (napr. priame platby poľnohospodárom) a potenciálnymi zdrojmi, ktoré je možné získať len po splnení určitých predpokladov a akceptovaní Bruselom.

¹⁰ Šéf Komisie R. Prodi, ktorý je aj profesorom ekonómie, si určite uvedomuje slabiny Paktu stability, keď ho v slabej chvíľke dokonca verejne označil za „stupídny“.

¹¹ Podrobnejšie pozri stať [17].

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

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

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

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

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

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

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

1.4. Konvergenčná pozícia slovenskej ekonomiky medzi kandidátskymi krajinami

Treťou kľúčovou rovinou vonkajšieho prostredia z hľadiska vstupu SR do EÚ je pozícia slovenskej ekonomiky medzi ekonomikami kandidátskych krajín, najmä krajín V 4. Kandidátske krajiny predstavujú pred vstupom i po vstupe do EÚ v mnohých smeroch potenciálnych i skutočných spojencov aj konkurentov. V tomto zmysle je dôležité poznať našu relatívnu pozíciu medzi nimi od začiatku transformácie. Pre charakteristiku východiskového postavenia sa za najvýhodnejší považuje index východiskových podmienok (ICC) zahrňujúci 11 charakteristík.¹³ Taktiež sa používa index liberalizácie (LI), ktorý zahŕňa 3 komponenty.¹⁴ Oba indexy uvádza tabuľka 1.3. Slovensko malo na začiatku transformácie spolu s ČR najnižšiu mieru liberalizácie, no z hľadiska celkových východiskových podmienok bolo až na predposlednom mieste, zatiaľ čo ČR mala najvýhodnejšiu pozíciu. Pri hodnotení samotného priebehu transformácie sa najnovšie akcentuje kvalita správy kandidátskych krajín. Pritom sa najčastejšie posudzuje spôsob výberu vlády, jej činnosť a spôsob jej výmeny, ďalej schopnosť vlády efektívne formulovať a realizovať vhodné politiky a rešpekt občanov a štátu voči inštitúciám, ktoré určujú ich sociálne a ekonomické vzťahy.

T a b u ľ k a 1.3

ICC a LI vo vybraných kandidátskych krajinách

	ČR	Maďarsko	Poľsko	SR	Slovinsko
ICC	-3,53	-3,25	-1,87	-2,95	-3,18
LI	0,00	0,34	0,24	0,00	0,41

Prameň: [19].

Na jej porovnateľné vyjadrenie sa zostavuje index inštitucionálnej kvality (IIQ) vo forme troch dvojíc agregovaných ukazovateľov.¹⁵ Relatívnu pozíciu Slovenska prezentujú údaje tabuľky 1.4.

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

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

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

Tabuľka 1.4
IIQ vo vybraných kandidátskych krajinách

	ČR	Maďarsko	Poľsko	Slovensko	Slovinsko
1 demokracia	12,0	12,0	10,7	7,4	10,7
2 stabilita	8,1	12,5	8,4	6,5	10,9
Priemer 1 – 2	10,05	12,25	9,55	6,95	10,8
3 vláda	5,9	6,1	6,7	-0,3	5,7
4 regulácia	5,7	8,5	5,6	1,7	5,3
Priemer 3 – 4	5,8	7,3	6,15	0,7	5,5
5 právo	5,4	7,1	5,4	1,3	8,3
6 korupcia	3,8	6,1	4,9	0,3	102,0
Priemer 5 – 6	4,6	6,6	5,15	0,8	9,25
Priemer 1 – 6	6,82	8,72	6,95	3,82	8,52

Prameň: [19].

Ako ukazuje tabuľka 1.4, Slovensko nielenže je na poslednom mieste, ale v priebehu transformačného procesu, vyjadreného indexom kvality správy, aj výrazne zaostáva za uvedenými kandidátskymi krajinami. Ak Maďarsko a Slovinsko dosiahli takmer 70 % a ČR a Poľsko takmer 55 % úrovne IIQ vyspelých krajín, tak na Slovensku je to len 22 %.

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

Tabuľka 1.5
HDI vo vybraných kandidátskych krajinách

	HDI			HDI 2000		
	1990	1995	2000	1. zložka	2. zložka	3. zložka
ČR	0,835	0,834	0,849	0,83	0,89	0,83
Maďarsko	0,804	0,809	0,835	0,80	0,93	0,79
Poľsko	0,792	0,808	0,833	0,81	0,94	0,75
Slovensko	0,820	0,817	0,835	0,80	0,91	0,78
Slovinsko	0,845	0,852	0,879	0,86	0,94	0,84

Prameň: [20].

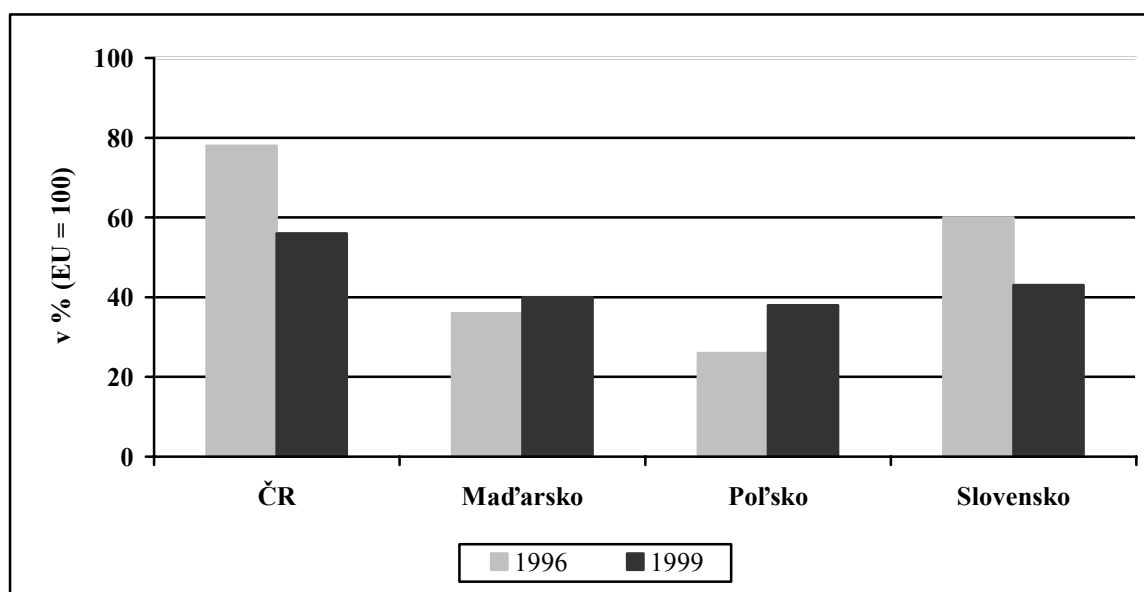
Z údajov tabuľky 1.5 vyplýva, že medzi uvedenými kandidátskymi krajinami vrátane Slovenska sú minimálne rozdiely v HDI a že sa zaraďujú do skupiny

¹⁶ Podľa veľkosti indexu OSN rozlišuje tri skupiny krajín. Krajiny s vysokou úrovňou v intervale od 0,8 – 1,0; so strednou úrovňou od 0,5 – 0,7999 a s nízkou úrovňou do 0,499.

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

Vybavenosť Slovenska fyzickým kapitálom nedosahuje úroveň vyspelých krajín EÚ. Medzi kandidátskymi krajinami patrí spolu s ČR medzi najvyššie, no je značne zastaraná. Investície v prepočte na jedného obyvateľa (hrubá tvorba fyzického kapitálu v parite kúpnej sily) v rokoch 1996 a 1999 v relácii k vybraným kandidátskym krajinám a EÚ zobrazuje graf 1.2.

G r a f 1.2



Prameň: [22].

Z grafu 1.2 vidieť, že aj v objeme investícií na obyvateľa boli v obidvoch rokoch na čele ČR a SR, pričom v obidvoch krajinách sa tento objem znížil, zatiaľ čo v Maďarsku a Poľsku sa zvýšil, čím došlo k zblíženiu úrovne tohto ukazovateľa. V miere investícií, počítanej v domácich cenách, zaznamenalo Slovensko najvyššiu úroveň, ako to vidieť aj z tabuľky 1.6.

T a b u ľ k a 1.6

Miera investícií vo vybraných kandidátskych krajinách

Krajina	ČR	Maďarsko	Poľsko	Slovensko
1996 domáce ceny	31,8	21,4	20,9	36,9
2000 domáce ceny	28,3	24,3	24,9	30,0

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

Prameň: [22].

Z hľadiska medzinárodného porovnania sú uvedené miery značne vysoké, keď priemer EÚ je okolo 20 %. Háčik je v tom, že veľká časť investičných statkov sa dováža, ich domáce ceny po prepočte zo zahraničných cien sú podstatne vyššie ako ceny tovarov, ktoré vchádzajú do spotreby štátu a domácností, čo opticky zvyšuje podiel investícií.

Nízka účinnosť odvetvovej a vecnej štruktúry investícií v SR sa okrem iného prejavuje v nedostatočnej transformačnej výkonnosti našej ekonomiky. Výstižne to ilustrujú údaje tabuľky 1.7.

T a b u ľ k a 1.7

Transformačný efekt vybraných kandidátskych krajín

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

¹ V mil. EUR.

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

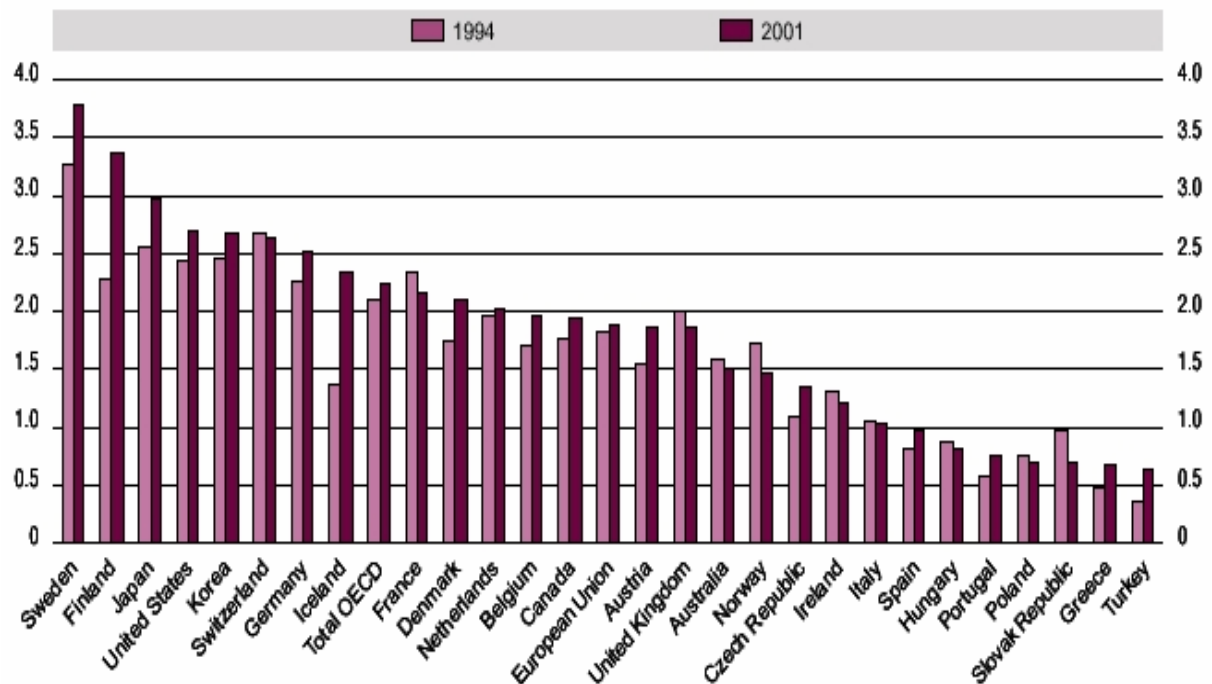
Prameň: [21, s. 77].

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

Jeden z najdôležitejších faktorov, ktoré ovplyvňujú transformačný efekt a celkovú úroveň zhodnocovacích procesov v ekonomike, predstavuje inovačný obsah vyrábanej a vyvážanej produkcie. Nie je preto náhoda, že úspešné ekonomiky sa vyznačujú relatívne vysokými výdavkami na vedu a výskum. Graf 1.3 odhaľuje, že SR patrí v rámci OECD ku krajinám s najnižšou, a navyše aj klesajúcou úrovňou výdavkov na vedu a výskum.

G r a f 1.3

Výdavky na vedu a výskum v krajinách OECD v rokoch 1994 a 2001¹ (v % z HDP)



¹Alebo najbližší dostupný rok.

Prameň: [15].

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

T a b u ľ k a 1.8

Výdavky na vedu a výskum vo vybraných kandidátskych krajinách a v Európskej únii

Ukazovateľ	ČR	Maďarsko	Poľsko	Slovinsko	SR	EÚ
Podiel výdavkov na V+V na HDP vo verejnom sektore	0,54	0,45	0,45	0,68	0,24	0,67
Podiel výdavkov na V+V na HDP v podnikateľskom sektore	0,81	0,36	0,25	0,83	0,45	1,28
Podiel výdavkov na V+V na HDP celkovo	1,35	0,81	0,70	1,51	0,69	1,95

Prameň: [23].

Údaje tabuľky 1.8 ukazujú, že vo výdavkoch na vedu a výskum vo verejnom sektore výrazne zaostávame tak za EÚ, ako aj za vybranými kandidátskymi krajinami, v podnikateľskom sektore za EÚ, Slovinskom a ČR.

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

Ak uvážime, že EÚ je najväčším globálnym investorom, ktorého investície v roku 2000 dosiahli 805 mld USD, pričom jeho vnútroeurópske investovanie predstavovalo až 48 %-ný podiel na celosvetovom odleve PZI [24], tak je zřejmý záujem kandidátskych krajín čo najviac vyťažiť zo začlenenia sa do tohto najväčšieho a dynamického investičného priestoru. Predstavu o doterajšej a projektovanej pozícii vybraných kandidátskych krajín sprostredkuje tabuľka 1.9.

T a b u ľ k a 1.9

Priemerný ročný prílev PZI do vybraných kandidátskych krajín

Krajina	1996 – 2000			2001 – 2005		
	Prílev PZI v mil. USD	Podiel na HDP v %	PZI na obyv. v USD	Prílev PZI v mil. USD	Podiel na HDP v %	PZI na obyv. v USD
ČR	3 463	6,4	337	4 960	6,9	486
Maďarsko	2 029	4,4	201	2 030	3,0	205
Poľsko	6 528	4,3	169	6 900	3,2	178
Slovinsko	236	1,3	119	590	2,4	296
SR	699	3,5	129	1 640	6,9	303

Prameň: [25].

V období 1996 – 2000 bolo Slovensko v rámci krajín V 4 výrazne na poslednom mieste v príleve PZI. Projekcia EIU¹⁷ na roky 2001 – 2005 vyznieva pre SR značne optimisticky. Podľa nej by sa medzera PZI mala do roku 2005 vyplniť a Slovensko by sa malo dostať na druhé miesto za ČR. K tomu, aby sa tento scenár zmenil na realitu, je však nevyhnutná zásadná zmena stratégie priťahovania PZI, a to nielen z hľadiska objemu, ale aj, a to hlavne, z hľadiska štruktúry. Tejto problematike sa venuje samostatná časť štúdie.

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

T a b u ľ k a 1.10
Európsky konvergenčný indikátor jún 2002

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

Prameň: [26].

Z hľadiska celkovej konvergenzie má Slovensko so 69 bodmi medzi krajinami V 4 najslabšiu pozíciu spolu s Poľskom. Vážnejší problém je však v tom, že má najväčšiu diskrepanciu medzi reálnou konvergenciou na jednej strane a inštitucionálnou, monetárnou a fiškálnou konvergenciou na druhej strane. Keďže úroveň inštitucionálnej, monetárnej a fiškálnej konvergenzie sa – aj keď s určitými výkyvmi – zvyšuje, tak vo vzťahu k reálnej konvergencii dochádza k roztváraniu nožníc. Zdá sa, že opatrenia hospodárskej politiky, vďaka ktorým sa zvyšovala úroveň konvergenzie v inštitucionálnej, monetárnej a fiškálnej oblasti, neboli dostatočne účinné vo vzťahu k reálnej konvergencii, ktorá však bude v konečnom dôsledku rozhodujúca pri vstupe aj po vstupe do EÚ.

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

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

2. FORMOVANIE INŠTITUCIONÁLNEHO RÁMCA FUNGOVANIA EKONOMIKY SLOVENSKEJ REPUBLIKY

2.1. Rozvoj mechanizmov podporujúcich zlepšovanie formálnych a neformálnych inštitúcií

Ekonomické subjekty sú ovplyvňované nielen ich vzájomnou konkurenciou medzi sebou, činnosťou štátu a iných nekomerčných subjektov, ale aj celým radom ďalších faktorov. Výsledkom ich pôsobenia vzniká inštitucionálne prostredie, ktoré podnikom zjednodušuje, alebo sťažuje celú škálu ich činností, a súčasne mení aj náklady spojené s ich činnosťou. Budovanie inštitúcií¹ je významnou zložkou, ktorá sa v stredno- a dlhodobom horizonte podieľa na generovaní rozdielov v ekonomickej výkonnosti medzi súťažiacimi krajinami, regiónmi a firmami. Inštitúcie vytvárajú a reprodukovujú súbory pravidiel a noriem správania všetkých ekonomických subjektov, ktoré v prípade trhovo konformných inštitúcií uľahčujú ich rozhodovanie vďaka väčšej možnosti predvídať správanie druhých. V praktickej polohe sa to premieta do celého radu kvalitatívnych aj kvantitatívnych parametrov, ktorými sa jedna krajina líši od inej. To sa prejavuje nielen v už spomínaných nákladoch na podnikanie týchto subjektov, ale aj v atraktivnosti krajiny či lokality pre potencionálnych investorov. Prehľad 2.1 ukazuje naše približné orientačné rozdelenie zložiek inštitucionálneho rámca.

Výkonnosť ekonomického systému, krajiny alebo regiónu sa tak odvíja od jeho schopnosti generovať takú maticu inštitúcií, ktorá vedie k vyššej výkonnosti jeho jednotlivých zložiek – ekonomických subjektov – oproti iným systémom. K nim možno zaradiť nielen právny rámec, ale aj regulačné a iné inštitúcie napomáhajúce znižovanie transakčných a informačných nákladov. Okrem tejto zložky, determinovanej prevažne zámermi štátu a aktivitami súkromného sektora, existujú aj vnútorné predpoklady v spoločnosti, ktoré uľahčujú, alebo sťažujú realizáciu takýchto zámerov.

¹ *Inštitúcie* sú pomerne komplexnou kategóriou, ktorá nie je jednoznačne definovaná. Niektoré inštitúcie, ako napríklad firmy, bežne zahŕňajú vysoký stupeň autority a príkazov, kým iné, ako trhy, sa spoliehajú na neriadené interakcie jednotlivcov podľa istých pravidiel (pozri napr. [1]). K formálnym inštitúciám môžeme zaradiť napríklad legislatívu a k neformálnym zvyky alebo rutinné činnosti pracovníkov. Rovnako neexistuje jednoznačné vymedzenie inštitucionálneho rámca (matice inštitúcií), a ani reprezentatívne hodnotenia jeho parametrov pri medzinárodnom porovnávaní krajín neprinášajú vždy vhodné členenie. Napríklad v ročenke *World Competitiveness Yearbook* je možné nájsť jeho jednotlivé zložky rozptýlené v rámci množstva kategórií aj mimo zložky nesúcej názov *inštitucionálny rámec*. Už skutočnosť, že inštitúcie ovplyvňujú vládnu efektívnosť, podnikovú efektívnosť a kvalitu infraštruktúry, naznačuje, že v tomto texte nemožno všetky jej zložky zachytiť, resp. analyzovať.

Východiskové podmienky spoločnosti spoluvytvárajú rozdiely medzi krajinami a regiónmi v miere, v akej sa historickými zmenami etablovali na týchto entitách.² Pre reálnu hospodársku politiku je však významný nielen východiskový stav týchto rozdielov, ale aj dynamika zmien sociálnych inštitúcií a miera ich zblížovania.

Prehľad 2.1

Zložky inštitucionálneho rámca (matice inštitúcií)

<p>Vláda (kvalita zložiek ovplyvňuje jej efektívnosť)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Verejné financie (riadenie verejných financií) - Fiškálna politika (daňové úniky) - Podnikateľská legislatíva (integrácia do svetovej ekonomiky, ochranárstvo, legislatíva pre hospodársku súťaž, rozsah tieňovej ekonomiky, regulácia trhu práce, imigračná legislatíva, regulácia finančných inštitúcií, dôvera vo finančné transakcie, investičné stimuly, investičné ochranné schémy) - Vzdelanie (vzdelávací systém, transfer znalostí, schopnosť rozumieť ekonomickým princípom, gramotnosť) - Centrálna banka (úverový rating krajiny, menová stabilita) - Efektívnosť štátu (konsenzus o smerovaní hospodárskej politiky, právny rámec, nová legislatíva, hospodárska politika, rozhodnutia vlády, politické strany, transparentnosť, verejná a štátna služba, byrokracia, korupcia a úplatkárstvo) - Spravodlivosť a bezpečnosť (závažná kriminalita, spravodlivosť, osobná bezpečnosť a ochrana súkromného majetku, riziko politickej nestability, sociálna súdržnosť)
<p>Podnikateľská sféra (kvalita zložiek ovplyvňuje jej efektívnosť)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Manažérske praktiky (adaptabilita, dôveryhodnosť, kvalita štatutárnych orgánov, etika, spokojnosť zákazníkov, podnikateľský duch, sociálna zodpovednosť, starostlivosť o zdravie, bezpečnosť a životné prostredie) - Svet (vzťah ku globalizácii, imidž v zahraničí) - Dostupnosť znalostí (finančné znalosti) - Financie (regulácia bankovníctva, spoločnosti uvedené na hlavnom trhu burzy, práva a povinnosti akcionárov, transparentnosť finančných inštitúcií)
<p>Infraštruktúra (kvalita zložiek ovplyvňuje jej rozvinutosť)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Základná infraštruktúra (miera urbanizácie)³ - Vedecká infraštruktúra (záujem o vedu a technológie) - Sociálna infraštruktúra a hodnotový systém (kvalita života, národná kultúra, flexibilita a schopnosť adaptácie, diskriminácia, postavenie žien, hodnoty prijímané spoločnosťou)

Prameň: [3].

² R. Whitley [5], vychádzajúc z analýzy štyroch ázijských krajín, konštatuje, že väčšina dôležitých faktorov ovplyvňujúcich rast ekonomík je pre krajiny špecifická, že sú hlboko zakorenené v minulosti a nemožno ich rýchlo zmeniť. M. Casson a S. M. Lundan [6] však s týmto názorom polemizujú.

³ V našej práci [2] sme ukázali, že miera urbanizácie má pozitívny vplyv na prílev priamych zahraničných investícií do hostiteľskej krajiny.

Zámerom inštitucionálnych reforiem je viesť do života spoločnosti úsilie o spravodlivosť, slobodu, zodpovednosť, solidaritu a vládu zákona, a zároveň eliminovať javy, ktoré sú v rozpore s uvedenými princípmi. Je nevyhnutné zasiahnuť proti korupcii, nezodpovednosti a zabrániť snahám o koncentráciu moci a bohatstva porušovaním všeobecných princípov. Práve neprehľadná, komplikovaná a na subjektívizme založená verejná správa umožňuje rast klientelizmu a korupcie. Sprehľadnenie štruktúry verejnej správy, jej modernizácia, stabilizácia inštitúcií a zamestnancov, permanentné vzdelávanie, zásadná zmena financovania verejného sektora, odovzdanie časti moci územnej samospráve, a tým zvýšená kontrola verejnosti nad správou verejných vecí, ako aj jasné definovanie, kto je za čo zodpovedný, umožnia eliminovať javy ohrozujúce ekonomický rozvoj a sociálne istoty občanov SR.

K často diskutovaným otázkam, v súvislosti s inštitucionálnymi reformami, patrí posilnenie transparentnosti a eliminácia korupcie (pozri napr. [4]). Transparentnosť je etickým princípom podnikania a je vo všeobecnosti výhodná pre ekonomicky silné podniky so značným trhovým podielom. Menej výhodná môže byť v niektorých prípadoch pre slabšie podniky, ktoré sú niekedy odsúdené voči silným súperom viesť „partizánsku vojnu“ a používať „zákerné zbrane“.⁴ Sporným bodom je málo zmieňovaná skutočnosť, že vo vzťahu k veľkým medzinárodným firmám je to len špecifické lokálne prostredie, ktorého znalosť dáva domácim firmám isté výhody pred firmami zvonka. Podobne ako ekologické normy zvyšujú náklady domácim podnikom, tak zahraničným firmám zasa zvyšujú náklady špecifiká legislatívy hostiteľskej krajiny a iné parametre.⁵ Transparentné prostredie je však garanciou predvídateľnosti správania všetkých subjektov trhu, čo z dlhodobého hľadiska pomáha všetkým subjektom, pretože môžu plánovať svoje aktivity a voliť dlhobejšie stratégie. Skúsenosti s medzinárodnými porovnaniami navyše naznačujú, aj keď bez uvedenia príčinnej súvislosti, že v ekonomikách s transparentnými postupmi dochádza k väčšiemu rozvoju ekonomiky.

⁴ Aplikácia vojenskej terminológie na ekonomické procesy sa začína bežne používať v teórii manažmentu, a preto sme ju použili aj tu.

⁵ *Konkurenčnou výhodou* menšieho podniku môže byť znalosť miestnych neštandardných podmienok, ktorá od vstupujúcej firmy vyžaduje spolupracovať s miestnou firmou na prekonaní týchto bariér. Podobnými bariérami, zvyšujúcimi náklady zahraničných podnikov, sú jazykové bariéry napríklad v ázijských krajinách alebo zložitá legislatíva niektorých rozvíjajúcich sa krajín.

Korupcia je formou porušovania zákonov, ktorá v dlhodobom horizonte vedie k znižovaniu efektívnosti verejnej správy a verejného sektora, narúšaniu žiaducich proporcií v štruktúre verejných investícií, k neodôvodnenému zvyšovaniu výdavkov na verejné statky, ako aj k znižovaniu príjmov štátu. Tento jav sa objavuje všade tam, kde neexistujú zavedené pravidlá brániace zneužívaniu verejnej funkcie (napr. absencia verejnej súťaže) a kde ide o rozsiahle potenciálne objednávky od súkromného sektora s ťažko definovanou porovnateľnou cenou.⁶

Etiku vôbec považuje čoraz viac ekonómov za významnú zložku sociálneho kapitálu. Nejde o nový pohľad, pretože sa objavil už skôr, napríklad v práci M. Webera [7], ale teraz sa opäť vracia ako argument príčiny úspechu niektorých krajín. Absencia etických princípov je kritizovaná aj v našej súčasnej praxi. Správa Ministerstva vnútra Slovenskej republiky [8] konštatuje, že neúcta k zákonom a ich účelová aplikácia elitami spoločnosti sa odzrkadlila v postojoch a konaní aj ostatných vrstiev. To sa premietlo do nárastu násilnej, majetkovej a ekonomickej kriminality. Na strane jednej je tak vidieť, že záujmom štátu je potláčať trestnú činnosť a na strane druhej možno pozorovať, že súčasný štát sa snaží čoraz viac ekonomicky, inštitucionálne i morálne stimulovať také správanie, akým je napríklad dobročinnosť. Poznatky z ekonomickej teórie aj historické skúsenosti však ukazujú, že tesne po reformných zmenách dochádza k vysokej redistribúcii zdrojov a k vytváraniu nových elít (prípadne k upevňovaniu pozície pôvodných) a pre absenciu komplexných matíc nových inštitúcií zodpovedajúcich novému systému a veľkým možnostiam na získanie majetku sa etické štandardy často porušujú. Pôvodné inštitúcie, ktoré pretrvávajú z čias centrálne riadeného hospodárstva, spôsobujú znižovanie efektívnosti činnosti štátu a konkurenčnej schopnosti podnikov. Len po dosiahnutí istej rovnováhy medzi záujmovými skupinami, postupnom zlepšení legislatívy a súkromnej kontrole zdrojov nastáva zmena v správaní ekonomických subjektov.⁷

⁶ Ide najmä o oblasti moderných unikátnych technológií často realizovaných napríklad vo vojenskej oblasti.

⁷ Aj niektorí najvýznamnejší ruskí podnikatelia priznávajú, že ich správanie sa mení postupne smerom k dôraznejšiemu prihliadaniu na etické princípy.

2.2. Otvorenosť a pružnosť ekonomického systému a schopnosť jeho subjektov prijímať zmeny a využívať ich

Vstup do Európskej únie (EÚ) je podmienený prijímaním jej zákonov a noriem, ktoré zmenia maticu inštitúcií, ktoré budú ovplyvňovať našich občanov a podnikateľské subjekty. Pokrok, ktorý sa dosiahol pri rýchлом uzatváraní prístupových kapitol, musí byť sprevádzaný snahou meniť niektoré ďalšie formálne a neformálne inštitúcie, ktorých vplyv pretrváva z obdobia centrálne plánovanej ekonomiky. Vecné zložky tohto procesu zmien (napr. identifikácia medzier medzi súčasnými a novými pravidlami, kvalita nových inštitúcií z hľadiska záujmov štátu, problém komplexnosti prijatia legislatívy) sa musia riešiť v procese generovania a prijímania inštitucionálnych zmien a so zreteľom na možnosti krajiny tieto procesy ovplyvňovať a využívať. Nevhodnou snahou o vznášanie pripomienok či presadzovanie niektorých stanovísk zo strany štátu smerom k orgánom EÚ za situácie, keď nie sú napríklad k dispozícii dostatočné argumenty pre vlastné stanovisko, by sa mohla oslabiť jeho rokovacia pozícia v budúcnosti.

Hoci súčasná podoba EÚ je výsledkom politických kompromisov, jej legislatíva a ciele sú výrazne ovplyvnené aj ekonomickými záujmami jednotlivých aktérov (štátov i podnikov). Sila a schopnosti presadiť vlastné záujmy sú rôzne, a preto sa líšia aj výsledky snáh o zmeny či udržanie pravidiel a zákonov.⁸ Čím menšie zmeny sa v národnom rámci realizujú, tým nižšie náklady na adaptáciu sa očakávajú. Prijímanie inštitucionálneho rámca istej krajiny, prípadne väčšej časti jej legislatívy inými krajinami dáva šancu využiť znalosť tohto rámca na zvýšenie konkurenčného postavenia. A. Heritier a kol. [9] prichádzajú k záveru, že veľké členské štáty Únie sa snažia transferovať svoje regulácie, ich regulačnú kultúru a ich regulačné praktiky na európsku úroveň, aby obmedzili adaptačné náklady a posilnili konkurenčnú schopnosť ich národných odvetví.

⁸ Napríklad začiatkom 90. rokov jednotlivé členské štáty prijali rozdielne stratégie na technologické výzvy súvisiace s modernými globálnymi telekomunikáciami. Kým Veľká Británia, Dánsko, Fínsko a Švédsko uplatnili princípy konkurencie, Belgicko, Holandsko, Nemecko, Francúzsko a Luxembursko zvolili menej radikálne reformy (napr. založenie nezávislej regulačnej autority a liberalizovanie mobilných sietí). Iné členské štáty (Grécko, Portugalsko a Španielsko) nezačali žiadne zmeny, dokiaľ sa nedostali pod tlak EÚ (pozri [10]).

Politická reprezentácia SR musí pri rokovaníach s EÚ pružne a sebedovomo vystupovať pri sledovaní svojich štátnych záujmov i záujmov jednotlivcov a firiem. Rešpekt si však získa zodpovedným hodnotením možností, výziev i formuláciou vlastných stanovísk. Už v tomto roku SR získa isté práva v rámci štruktúr Únie a jej zástupcovia sa budú môcť plne účastniť rozhodovacieho procesu v EÚ. Zástupcovia SR pôsobia v Konvente, budú v Európskom parlamente i v Rade EÚ (bez hlasovacieho práva) a zúčastnia sa na medzivládnej konferencii. V rámci špecializovaných skupín EÚ⁹ je možné presadzovať svoje pohľady na rozličné problémy. Prístupové zmeny, ktoré sú východiskom zmeny koncepcie verejnej správy, znamenajú postupné obmedzovanie suverenity štátu v niektorých oblastiach, a to na základe samotnej zmluvy v rámci EÚ, ale aj istými oprávneniami intervencie do vnútroštátnych právnych poriadkov. Tomu zodpovedá aj príprava štruktúry orgánov verejnej správy na realizáciu medzinárodných záväzkov.

V členských štátoch EÚ pôsobí celý rad združení a asociácií, ktoré vytvárajú prostredie na podporu záujmov jednotlivých firiem, odvetví a iných záujmových skupín.¹⁰ Tak ako rastie význam inštitúcií pre rozvoj ekonomiky, rovnako rastie počet subjektov, ktoré sa tieto inštitúcie snažia zmeniť. Vo všeobecnosti problémom tranzitívnych ekonomík v prvom období reforiem bola nielen absencia niektorých záujmových skupín, ale najmä isté nevyváženie vtedy jestvujúcich záujmových skupín, ktoré umožnilo presadenie najsilnejších subjektov a ich záujmov do tej miery, že boli ohrozené záujmy iných skupín.¹¹

Prístupový proces a členstvo v EÚ prináša novú polohu problému vzťahu medzi meniacimi sa podmienkami a schopnosťou ekonomických subjektov reagovať na tieto zmeny tak, aby im prinášali dlhodobé výhody. Na firmy pôsobiace v EÚ sa vzťahuje množstvo opatrení, s ktorými sa niektoré už vyrovnali, prípadne tak budú musieť

⁹ Existuje dvanásť pracovných skupín EÚ zameraných na rozličné oblasti (napr. na problematiku OSN, drog či bezpečnosti).

¹⁰ K najvýznamnejším skupinám v tomto smere patria tie, v ktorých pôsobia veľké spoločnosti. Ide napríklad o organizáciu *Round Table of European Industrialists*.

¹¹ V praktickej polohe sa to v našej ekonomike prejavilo napríklad nízkou ochranou záujmov menšinových akcionárov voči subjektom kolektívneho investovania či veľkým akcionárom. Niektoré záujmové skupiny sa utvárajú dlhšie ako iné, pretože koordinácia záujmov menšieho počtu subjektov (napr. majiteľov nájomných domov) je ľahšia ako koordinácia záujmov rozptýleného počtu subjektov (napr. nájomníkov). Týmto problémami sa zaoberá aj *teória verejnej voľby* (pozri napr. [11]), ktorá sa venuje i problémom kolektívnej akcie a koordinácie rozptýlených záujmov.

urobiť v blízkej budúcnosti. Znalosť mechanizmov fungovania Únie, tvorby legislatívy a možnosti pôsobenia na činnosť orgánov EÚ im však umožnia ovplyvňovať celý rad budúcich zmien, predovšetkým v spolupráci s inými firmami alebo so záujmovými skupinami či štátom.

Svetové trendy ovplyvňujú aj mnohé doterajšie zvyklosti a majú vplyv na správanie ľudí, štruktúru podnikovej sféry a verejnej správy a postavenie verejného sektora v štáte. Súčasný charakter socio-ekonomických procesov¹² vo svete zvyhodňuje krajiny, ktoré majú formálne inštitúcie, administratívny systém a podniky pripravené flexibilne reagovať na zmeny a sú schopné ich aj využívať. Schopnosť firiem a vlád riadiť socio-ekonomické procesy vedie k tomu, že aj krajiny s relatívne malým prírodným bohatstvom môžu získavať vysoké efekty, a to vďaka svojmu sociálnemu kapitálu. Nielen podnikový sektor, ale aj verejná správa musia flexibilne reagovať na neustále zmeny generované orgánmi EÚ a inými krajinami v súlade so štátnymi prioritami a záujmami ich ekonomických subjektov. Musia využívať príležitosti tým, že budú schopné identifikovať naznačené svetové trendy, adaptovať sa na ne alebo ich ovplyvňovať. Zástupcovia firiem a iných záujmových skupín (napr. regionálnych) musia mať vytvorenú efektívnu lobistickú štruktúru, ktorá bude pôsobiť zákonnými postupmi na predstaviteľov Európskeho parlamentu, členov komisií EÚ, priemyselných asociácií, ale aj na domácich politických predstaviteľov. Úspešné lobovanie vyžaduje poznanie problematiky, jeho pôsobiacich subjektov, pravidiel ich správania a rozhodovania, ako aj formy ich účinného pôsobenia. Preto je nevyhnutné vedieť organizovať skupiny, ktoré majú podobné záujmy, a využiť ich na spoločné ciele. Heterogénny charakter členských štátov a ich aktérov umožní dostatok priestoru na pružné vytváranie koalícií, či už krátkodobých alebo dlhodobějších. Nevyhnutnosť sústrediť pozornosť na presadzovanie svojich záujmov vyplýva z jednoduchej skutočnosti, že spoločná politika prijatá v celej EÚ môže mať na ekonomiku a podniky podstatne väčší a dlhodobější vplyv ako hospodárskopolitické opatrenia vlastnej vlády.

Diferenciácia potrieb firiem, obyvateľov i jednotlivých regiónov si vyžaduje aj flexibilitu správy vo vzťahu k miestnym a regionálnym potrebám a požiadavkám.

¹² Medzi najvýznamnejšie trendy možno zaradiť prechod k informačnej spoločnosti, internacionalizáciu ekonomických procesov, decentralizáciu a posun od hierarchicky riadených firiem k podnikateľským sieťam a klastrom. Rastie tlak na kvalitu a rozmanitosť výrobkov, rýchlosť inovácií a komplexnosť služieb.

Doterajší systém, riadenie a fungovanie verejnej správy zapríčinili celý rad problémov, ktoré prispeli k rastu sociálneho napätia, k prehĺbeniu rozdielov medzi životnou úrovňou v jednotlivých regiónoch či k rastu nezamestnanosti. Vo verejných organizáciách sú strategické procesy rozhodovania častejšie objektom intervencií a podliehajú vplyvu externých právomocí a záujmových skupín [12].

Krokom k zmene systému verejnej správy je odovzdanie čo najväčšieho počtu nástrojov, kompetencií a kontroly orgánom územnej samosprávy, čím sa vytvoria podmienky na efektívnejšiu činnosť správy, zvažovanie menšinových problémov, citlivejší prístup k požiadavkám občanov, lepšiu spoluprácu medzi verejným a mimovládny sektorom a odpolitizovanie verejnej správy. Výsledky by sa mali prejaviť aj vo vyššej ekonomickej výkonnosti krajiny a jej jednotlivých oblastí. Schopnosť otvorenosti a pružnosti všetkých relevantných subjektov bude potrebná nielen pre súťaž medzi firmami, regiónmi a krajinami, ale aj na využitie vyčleneného objemu prostriedkov štruktúrnych fondov pre SR. Tento objem bude závisieť od počtu a kvality projektov.¹³

Kompromisom sa uzatvorila otázka priamych platieb poľnohospodárom z nových členských štátov. Slovenskí poľnohospodári tak budú môcť po vstupe do EÚ disponovať vyššími prostriedkami ako doteraz. V oblasti daní žiadala SR viacero dlhších prechodných období; boli vyjednané niektoré prechodné obdobia na uplatňovanie zníženej sadzby DPH (napr. pri tepelnej a elektrickej energii), v priebehu ktorých sa posúdi aj žiadosť SR o trvalú výnimku. Vyjednali sa aj ďalšie zvýhodnenia.¹⁴ Vzhľadom na zámer Ministerstva financií SR zjednotiť od roku 2004 obidve sadzby DPH však možno nebudú žiadosti o trvalé výnimky na uplatňovanie zníženej sadzby dane potrebné.

¹³ V rámci prístupových rokovaní bola pozícia slovenských vyjednávačov v súlade s pozíciou EÚ. Využívanie fondov prostredníctvom projektov vyjednávači považujú za dobrú príležitosť pre naše subjekty naučiť sa používať štandardné postupy a rýchlejšie sa adaptovať na prostredie EÚ. Prostriedky štruktúrnych fondov, na rozdiel od prostriedkov štátneho rozpočtu, sú účelovo viazané najmä na budovanie infraštruktúry a životné prostredie a čerpajú sa na základe predkladaných projektov. Na tie sa vzťahuje podmienka spolupodíelať sa na ich financovaní, a navyše musia byť schválené v EÚ. Nevýhodou tohto modelu transferu prostriedkov sa tak stáva riziko, že sa využije len časť takto vyčlenených prostriedkov.

¹⁴ Ide o štvorročné prechodné obdobie na uplatňovanie zníženej sadzby DPH na stavby a stavebné práce, udelenie trvalej výnimky z uplatňovania legislatívy EÚ na oslobodenie od povinnosti registrovať sa za platiteľa DPH do ročného obratu 35 000 EUR, päťročné prechodné obdobie na dosiahnutie minimálnej sadzby spotrebnej dane z cigariet vo výške 57 % z maloobchodnej ceny, udelená trvalá výnimka z uplatňovania legislatívy EÚ na pestovateľské pálenie ovocia.

Prijímanie legislatívnych zmien na úrovni krajín i podnikateľských rozhodnutí podnikov súvisí so štruktúrnymi parametrami ich existujúcich usporiadaní – či už ich inštitúcií, organizácií alebo organizačných jednotiek. Prístupový proces ovplyvnil dynamiku prijímania zmien, pretože si vynútil prijatie veľkého množstva legislatívnych zmien v relatívne krátkom čase.¹⁵ Absencia tohto procesu by však nevedla k podstatnému zníženiu dynamiky zmien pravidiel všeobecne, pretože ekonomické subjekty vo vyspelejšej trhovej ekonomike vyžadujú mať pre svoju činnosť nevyhnutnú maticu inštitúcií, ktorej pôsobenie im zaručuje znižovanie transakčných nákladov a zvyšovanie možnosti predvídať konanie ich konkurentov. Navyše, existencia niektorých inštitúcií vytvára podmienky na realizáciu takých aktivít, ktoré by bez ich existencie ani neboli možné.

Legislatívu a hospodárskopolitické opatrenia môžeme rozdeliť do troch kategórií. Prvá kategória predstavuje legislatívu a opatrenia, ktorých uplatnenie vytvára také inštitucionálne prostredie, ktoré v prevažnej miere zlepšuje postavenie všetkých alebo väčšiny domácich ekonomických subjektov. Druhá kategória predstavuje zmeny, ktoré určité domáce subjekty oproti súčasnému stavu zvýhodňuje a iné znevýhodňuje,¹⁶ a v poslednej kategórii sú zmeny, ktoré viac či menej znevýhodňujú všetky domáce subjekty oproti subjektom zahraničným. V poslednom prípade ide o plošný vplyv zmien na celú ekonomiku¹⁷ alebo celé odvetvia, ale ich prijatie enormne zvyšuje náklady podnikateľským subjektom, a to a) zvýšením nákladov neadekvátnych postaveniu ekonomiky vzhľadom na jej výkonnosť, vyjadrenú napríklad veľkosťou HDP na obyvateľa, a zhoršujúcim tak možnosť prežitia podnikov¹⁸ a b) uplatňovaním opatrení, na ktoré sú naše subjekty oveľa citlivejšie ako zahraničné.¹⁹ Kým prvá kategória prispieva okamžite k zlepšeniu podnikateľského prostredia a v prípade druhej sa dá takýto efekt očakávať prinajmenšom v čiastočnom rozsahu, pri poslednej kategórii

¹⁵ Výsledkom je neplnenie prijatia legislatívy v niektorých krajinách, prípadne stav charakterizovaný implementáciou legislatívy, ale jej neplnením.

¹⁶ Príkladom je snaha priblížiť úroveň sadzieb v bankách k mieram v iných nebankových finančných subjektoch. Nie vždy v tomto prípade musí ísť o zhoršenie existujúceho stavu. V niektorých prípadoch ide o zámer štátu vyrovnáť podmienky v situácii, keď existuje nerovnováha z hľadiska pôsobenia konkrétnych skupín subjektov. O tejto polohe existuje celý rad diskusných statí a samotný problém zostáva otvorený.

¹⁷ V niektorých prípadoch, ako napríklad v prípade Talianska, bolo pre krajinu výhodnejšie platiť pokuty, než plniť svoje záväzky.

¹⁸ Sem patria napríklad ekologické normy a testovanie kvality potravín.

¹⁹ Ide najmä o sprísnenie podmienok na poskytovanie prostriedkov v oblasti podpory výskumu a vývoja a iných opatrení tzv. podnikovej politiky. Takéto opatrenia sa donedávna bežne realizovali v členských štátoch EÚ.

môžu domáce subjekty strácať výhodnú pozíciu plošne a tým znižovať plošne aj svoju konkurenčnú výkonnosť bez ohľadu na možnosť, že v medzinárodnej polohe sa tieto opatrenia bežne uplatňujú. Vládne podpory podnikom súčasných členov Únie, bežné v minulosti, sa už prestali v takej miere uplatňovať, ale zníženie niektorých stimulov v našich podmienkach by mohlo oslabiť postavenie nášho priemyslu. Skutočnosťou však je, že tranzitívne ekonomiky nepatrili ku krajinám schopným primerane alokovať štátne prostriedky na reštrukturalizáciu pôvodne štátnych firiem, a navyše podiel vládnej podpory na HDP je neúmerne vysoký.²⁰

Oblasťami, ktoré si vyžadujú veľké adaptačné náklady, sú najmä bezpečnosť práce a ochrana zdravia pracovníkov, ekologické štandardy a ochrana spotrebiteľa. Oblasťou menej často spomínanou sú verejné objednávky, ktorých otvorenie zahraničnej konkurencii sa v EÚ dlho odkladalo – až do 80. rokov minulého storočia.²¹ Vláda musí s ekonomickými záujmovými skupinami konzultovať ich predstavy a problémy. V niektorých členských štátoch EÚ vláda konzultuje s podnikmi predtým, než pripraví novú legislatívu. Európska komisia spustila projekty, ktoré majú pomôcť firmám riešiť ich problémy na vnútornom trhu. Ekonomické subjekty môžu vďaka dobre organizovaným záujmom, v podmienkach existencie inštitúcií na presadzovanie rozličných záujmov, získať legitímnu podporu štátu pre svoje zámery. Praktickým odporúčaním pre štát je legislatívna podpora formovania, organizovania a činnosti záujmových a lobistických skupín. Inštitucionalizovanie záujmov²² znamená aj informovanosť verejnosti a iných subjektov o tom, aké záujmy presadzujú niektoré záujmové skupiny, ako dochádza k vyvažovaniu záujmov a pod. Snahou by malo byť aj zníženie nákladov na organizovanie záujmových skupín. V niektorých prípadoch je takouto cestou možnosť organizovať sa prostredníctvom internetu.²³

²⁰ Vládna podpora súkromným a verejným podnikom vyjadrená podielom na HDP bola v roku 2000 v prípade SR 4,2 % a v ČR 6,4 %, kým v prvých 24 sledovaných krajinách dosahuje menej ako 1 % [13].

²¹ Terajšia úprava režimu verejných objednávok vychádza zo smerníc 92/50 EHS, 93/37 EHS, 93/38 EHS a 98/4 ES. Nedá sa vylúčiť, že účasť v tendroch sa môže v menšej miere realizovať v konzorciách s účasťou slovenských firiem. V minulosti mohla byť jedným z dôvodov záujmu o zapojenie slovenských firiem do zahraničných konzorcií väčšia šanca uspieť. Zmiešané konzorciá stavebných firiem sú bežné, napríklad DOPRASTAV – VOEST VATECH v tendri o výstavbu bratislavského mosta.

²² V tomto smere sa začali prvé kroky už prijatím uznesenia vlády SR č. 1130/2001 z 28. novembra 2001 a doplnením legislatívnych pravidiel vlády umožňujúcich otvorenosť legislatívneho procesu vo vzťahu k verejnosti, spolupodielaním sa na tomto procese, a rovnako aj povinnosť predkladateľa vyrovnať sa s pripomienkami verejnosti.

²³ Napríklad zastupovanie akcionárov na valných hromadách sa uľahčí, ak existuje v rámci zastupiteľského hlasovania aj splnomocnenie udeľované prostredníctvom internetu.

Uvedené úvahy sa vzťahujú na proces formovania novej legislatívy. V schválenej legislatíve treba uplatňovať rovnaké princípy pre všetky subjekty, a napokon, ani nie je reálna možnosť prichádzať s iniciatívami pre oblasti, ktoré sú už regulované existujúcou legislatívou.

2.3. Zmeny v legislatíve odrážajúce adaptáciu na smernice Európskej únie

Vytváranie inštitucionálneho rámca kompatibilného so systémami fungujúcimi v EÚ je dôležitou zložkou prípravy Slovenskej republiky na členstvo. Tento proces, ako sme už uviedli, je vysoko štruktúrovaný a zahŕňa celý rad tak formálnych, ako aj neformálnych zložiek s rozličným časovým horizontom potrebným na ich implementáciu a reálne pôsobenie. Odhliadnuc od problémov spojených so zmenami neformálnych inštitúcií, aj zmeny vo formálnych inštitúciách bolo a je potrebné robiť v značnom rozsahu. Viac ako päť tisíc smerníc a regulácií Únie je zložitým problémom aj pre súčasné členské štáty, a to tým viac, že každý rok pribúdajú stovky ďalších zmien. Preto je aj transpozícia legislatívy EÚ v jednotlivých členských štátoch rôzna. Údaje naznačujú, že krajiny, ktoré ešte v minulosti mali relatívne nižšie miery transpozície európskej legislatívy, sa postupne dostali na úroveň svojich partnerov. Napríklad Taliansko zlepšilo túto mieru z 82 % (r. 1990) na 94 % (r. 1999) a podobná situácia bola aj v prípade Grécka či Portugalska.

Slovenská republika v roku 2002 ukončila proces predvstupového vyjednávania o podmienkach členstva v EÚ, aj keď do prístupových rokovaní vstupovala medzi poslednými, až v roku 2000. Pomerne rýchlo sa prijal celý rad legislatívnych úprav potrebných na dosiahnutie súladu s *acquis communautaire*. Ich podrobný popis je uvedený v negociačných pozíciách SR a EÚ k príslušným kapitolám aj v Hodnotiacej správe Európskej komisie na pripravenosť vstupu SR do EÚ. Stav plnenia záväzkov v rámci jednotlivých prístupových kapitol je podrobne uvedený v práci [3]. Zámery na tento rok sú uvedené v legislatívnom pláne vlády SR na rok 2003. Uvedený rámec, spolu s vlastným monitoringom jednotlivých ministerstiev a iných štátnych orgánov, komplexne pokrýva relevantné aspekty prístupových rokovaní a oblastí adaptácie. V tomto roku vládu čaká prijatie mnohých legislatívnych zmien odrážajúcich potrebu ďalšieho prispôsobovania sa legislatíve EÚ. Zmeny sa dotýkajú ochrany a zdravia

zvierat,²⁴ životného prostredia,²⁵ elektronického obchodu, pracovných podmienok²⁶ a iných oblastí.

Zmeny v legislatíve majú z pohľadu hospodárskej politiky a podnikov dve základné riziká – riziko vysokých nákladov prispôsobenia sa zmene a riziko pochybností niektorých subjektov o potrebe legislatívnych zmien.

Prvé riziko vychádza z toho, aké sú reálne náklady spoločnosti na uplatnenie tohto nového súboru legislatívy. Ak si zmeny vyžadované novou legislatívou vynucujú zo strany podnikateľských subjektov vyššie náklady v porovnaní s predchádzajúcou legislatívou, musí tomu zodpovedať aj zlepšenie systémov vynucovania plnenia týchto nových zákonov a regulácií. Ak štát nemá vytvorenú vhodnú infraštruktúru na zabezpečenie tejto úlohy pri relatívne nízkych nákladoch, často buď rezignuje na túto svoju funkciu, alebo dosahuje nižšie efekty zmeny. Preto štát súčasne s prijímaním legislatívy EÚ musí reformovať aj svoje administratívne kapacity (napr. zmenou systému verejnej správy) a snažiť sa zmeniť maticu svojich formálnych a neformálnych inštitúcií.

Druhé riziko vychádza z pochybností o užitočnosti novej legislatívy. Ak hlavné záujmové skupiny v spoločnosti a obyvateľstvo nie sú presvedčené o potrebnosti a výhodnosti zmien vytváraných novým súborom legislatívy, tento nesúhlas sa môže prejavovať aj v masovom nedodržiavaní daných pravidiel, a následne vo vysokých nákladoch spoločnosti na vynucovanie ich plnenia. Legislatíva EÚ však vychádza z procesov utvárania pravidiel založeného na demokratických princípoch a na zosúladovaní záujmov rozličných záujmových skupín a záujmov jednotlivých krajín. O tom, že záujmy jednotlivých krajín sa sledujú už v čase vytvárania legislatívy, svedčia napríklad aktivity záujmových skupín zamestnávateľov, odborov či odvetví v jednotlivých členských štátoch. Jeden z príkladov môže predstavovať pôsobenie spoločnej kancelárie Federácie švédskych odvetví a Konfederácie švédskych zamestnávateľov v Bruseli.²⁷

²⁴ Ide o implementáciu smerníc a nariadení Európskeho parlamentu a Rady 92/45/EHS, 92/66/EHS, 92/117/EHS, 91/68/EHS a mnohých ďalších.

²⁵ Návrh zákona o integrovanej prevencii a kontrole znečisťovania životného prostredia, ktorý by mal implementovať smernicu Rady č. 96/61/ES a rozhodnutie EK č. 2000/479/ES.

²⁶ Nový zákonník práce by mal vytvoriť predpoklady na spružnenie trhu práce najmä v oblasti organizácie pracovného času a nových foriem zamestnávania v súlade so smernicami EÚ.

²⁷ Podľa *Federácie švédskych odvetví* je úlohou tejto spoločnej kancelárie sledovať záujmy švédskych podnikov v rámci EÚ, sústrediť v ranom štádiu pozornosť na plánovanú legislatívu Spoločenstva, ako aj na politické trendy, ktoré majú priamy alebo nepriamy vplyv na operácie švédskych podnikov a firiem z EÚ. To sa realizuje prostredníctvom komplexnej siete kontaktov v rámci inštitúcií EÚ, ako aj v spolupráci s oficiálnymi švédskymi zástupcami a inými zainteresovanými orgánmi v Bruseli.

Slovenská ekonomika, podobne ako celá spoločnosť, sa tak vzhľadom na prijímanie legislatívy EÚ stáva súčasťou procesu „europeizácie“.²⁸ Na tento proces sa reaguje adaptáciou, ktorá však môže meniť rozdelenie zdrojov a moci na úrovni spoločnosti a viesť k internalizácii noriem a k rozvoju novej identity. Pretože zmeny legislatívy vychádzajú z dvoch príčin – adaptácie na trhový systém a na zmeny v EÚ – je potrebné vidieť súvislosti s nákladmi na zmeny v tomto kontexte. Je zjavné, že mnoho zmien bolo potrebné urobiť práve s ohľadom na absenciu vhodných právnych noriem po zmene politicko-ekonomického systému. Tak ako v centrálne plánovanej ekonomike (CPE) neexistovala burza cenných papierov, a teda ani potrebná legislatíva, pretože systém CPE nič také nevyžadoval, tak aj v prípade existencie niektorých zákonov z tých čias ich obsah nezodpovedal požiadavkám súčasnosti a musel sa postupne nahrádzať.

2.4. Reforma verejnej správy a verejného sektora ako faktor adaptácie

Členstvo v EÚ²⁹ aj rastúce potreby obyvateľstva si vyžadujú zefektívniť fungovanie verejnej správy a celého verejného sektora. Bez efektívneho fungovania tejto zložky nie je možné očakávať ani znižovanie nákladov na fungovanie podnikateľských subjektov odbúraním administratívnych prekážok podnikaniu, ani potrebné efekty zlepšenia služieb verejnosti. Efektívnosť fungovania štátnej správy je dôležitá nielen sama osebe, ale aj preto, lebo čiastočne determinuje aj kvalitu infraštruktúry a podnikateľskú efektívnosť. Navyše, len efektívne fungujúca správa verejných vecí umožní využitie miestneho a regionálneho potenciálu a celkový regionálny rozvoj. Viaceré štúdie konštatujú, že regionálna samospráva bude vo svojej činnosti ovplyvňovaná aj rozhodnutiami a zmenami uskutočnenými na úrovni EÚ. Komparatívna analýza [15] naznačuje, že regulačná politika EÚ môže obmedziť tvorbu politiky regionálnej samosprávy v závislosti od schopnosti regiónu ovplyvniť národnú agendu EÚ a od

²⁸ *Europeizácia* je definovaná rôznym spôsobom. Uvedený pojem vyjadruje nielen procesy vytvárania inštitúcií na európskej úrovni, ale aj procesy vyvolané týmito zmenami na úrovni tých národných ekonomík, ktoré sa na tieto zmeny adaptujú. Prvú zložku možno charakterizovať [14] ako „vznik a rozvoj rozličných štruktúr správy na európskej úrovni, to znamená politické, právne a sociálne inštitúcie spojené s riešením politického problému, ktoré formalizujú interakcie medzi aktérmi, a politické siete špecializujúce sa na tvorbu autoritatívnych pravidiel“.

²⁹ Efektívna verejná správa je jednou z podmienok členstva v EÚ. Reforma verejnej správy v SR by preto mala vychádzať zo všeobecne platných princípov výstavby a fungovania verejnej správy v krajinách EÚ – demokratickosti, subsidiarity, transparentnosti, flexibility a efektívnosti.

rozsahu, v akom odvetvia v regióne súťažia s inými európskymi krajinami. Regulačná politika EÚ tak môže mať rôzny vplyv na schopnosť tvorby politiky regionálnej samosprávy, a to dokonca aj v rámci štátu.

V posledných rokoch sa mnohé štáty uberajú cestou fiškálnej decentralizácie,³⁰ ktorá je prostriedkom k väčšej účasti občanov na správe verejných záležitostí a verejnému sektoru umožňuje lepšie reagovať na potreby občanov. V niektorých krajinách existuje pomerne značná diferenciácia preferencií obyvateľov jednotlivých regiónov medzi dopytom po kvalite a kvantite verejných služieb, ako aj rozdiely v úrovni príjmov. Preto je v nich snaha o regionálnu daňovú diferenciáciu. Na rozdiel od situácie v SR a v iných transformujúcich sa krajinách pretrvávajú v regiónoch daňová uniformita.

Vznik miestnej štátnej správy v roku 1996 umožnil centrálnej vláde odovzdať správu vybraných kompetencií a asi pätinu verejných financií do správy krajských a okresných úradov. Absencia paralelného vzniku samosprávy vyšších územných celkov vtedy znamenala nedostatok v komplexnosti štruktúry štátnej správy, čo zapríčinilo aj nižšiu efektívnosť fungovania verejnej správy. Snahu komplexne zvládnuť zmeny sprevádzalo úsilie riešiť so zahraničnou pomocou blokové,³¹ ale aj čiastkové problémy.³² Rozloženie zodpovednosti za zabezpečovanie verejných a zmiešaných statkov medzi občana, samosprávu a miestnu štátnu správu postupne umožňuje, aby sa vláda mohla sústrediť na koncepčné národohospodárske úlohy. Centrálna vláda znižuje svoj rozsah, a to zrušením ministerstva privatizácie³³ a postov podpredsedov vlády bez portfěje, ale zmena celkového systému³⁴ si vyžaduje aj mnohé čiastkové

³⁰ Jej význam sa odvodzuje z koncepcie ekonomickej efektívnosti – miery, do akej verejné výdavky odrážajú miestny dopyt. Každá komunita bude mať možnosť ovplyvniť úroveň a štruktúru verejných služieb a daní.

³¹ Program vlády NSR TRANSFORM pre tranzitívne krajiny podporil v období 1997 – 2000 projekt *Zavedenie nových modelov riadenia v miestnej štátnej správe SR*. S jeho pomocou v rámci najnižšej úrovne štátnej správy prebiehali porovnávaná výkonnosti podľa nemeckej systematiky.

³² Vo februári 2000 sa v Bratislave uskutočnila prezentácia poznatkov k problematike úlohy vyrovnávania, ktoré zahŕňa celý systém pridelovaných príjmov a výdavkov. Zahraniční experti sa stretli s pracovníkmi štátnej a verejnej správy a poskytli im informácie o komparatívnej praxi v tejto oblasti, ako aj odporúčania týkajúce sa návrhov legislatívy [17].

³³ V decembri 2002 schválil navyše vládny kabinet návrh novely kompetenčného zákona, ktorým sa ruší Ministerstvo pre správu a privatizáciu národného majetku SR (MSPNM SR), a zároveň sa riešia niektoré presuny kompetencií medzi rezortmi. V jednotlivých ministerstvách existuje celý rad oblastí, kde je možné zefektívniť činnosť – napríklad zmenami v zákonoch, aj znižovaním počtu zamestnancov v štátnej správe.

³⁴ Reformy súvisia aj s prostriedkami vyčlenenými na prvé roky členstva nových krajín. Na summite EÚ v Kodani sa definitívne rozhodlo o finančných aspektoch rozšírenia Únie. Čistý finančný efekt SR z členstva bude v prvých troch rokoch (2004 – 2006) predstavovať 838 mil. EUR. Krajina teda bude spočiatku tzv. čistým príjemcom. Výsledky summitu však kandidátskym krajinám neprinesli očakávané výsledky. Finančné prostriedky pre nich vyčlenené sa stali „reziduálnymi“ po splnení finančných podmienok pre súčasné členské štáty.

reformy – systému daňového, zdravotného, dôchodkového a sociálneho. Tie sa v súčasnosti realizujú a mali by byť dokončené koncom tohto roka.

Realizácia fiškálnej reformy je súčasťou celého balíka pokračujúcich reformných krokov,³⁵ ktorými sa vláda snaží dosiahnuť stabilizáciu verejných financií a zabezpečiť ďalší rozvoj ekonomiky tak, aby bola konkurencieschopná pri vstupe SR do EÚ. Pozitívna je snaha o zefektívnenie správy štátneho rozpočtu a celého systému verejných financií, čo by sa malo prejavovať znížením podielu deficitu verejných financií na HDP tak, aby sa v tejto oblasti splnili kritériá na vstup do EMÚ. Preto je snaha urýchlene začať štrukturálne reformy hlavne v oblasti sociálneho systému, školstva³⁶ a zdravotníctva, ale aj justície. To má napomôcť aj daňová reforma s cieľom zjednodušiť daňový systém. Potrebné je znižovanie odvodového zaťaženia a podpora podnikateľského sektora prenesením ťažiska z priamych daní na nepriame dane a postupným zjednotením sadzby DPH. Mali by sa sprehľadniť vzťahy medzi štátnym rozpočtom a ostatnými zložkami verejných financií a posilňovať kompetencie a zodpovednosť samosprávnych orgánov verejnoprávnych inštitúcií. Okrem toho sa musí zabezpečiť prísny, spravodlivý a efektívny výber daní a odvodov, a pritom podporiť využívanie informačných technológií. V oblasti verejných financií sa očakáva zvýšenie efektívnosti,³⁷ zníženie deficitu a zavedenie tvrdého rozpočtového obmedzenia.³⁸

Hlavnou úlohou je však riešenie problému nezamestnanosti, kde sa očakáva zavedenie opatrení vedúcich k aktívnej politike riešenia nezamestnanosti. Realizácia dôchodkovej reformy má priniesť vznik dôchodkového systému postaveného na troch pilieroch, vznik povinného kapitalizačného piliera i podporu dobrovoľných foriem dôchodkového sporenia. Sociálne zabezpečenie sa má reformovať čiastočnou zmenou systému vyplácania nemocenských dávok a zabezpečením adresnosti sociálnej

³⁵ Hlavné zámery vlády SR pri realizácii hospodárskej a sociálnej politiky boli sformulované v *Programovom vyhlásení vlády SR* a vláda ich schválila v novembri 2002.

³⁶ Plánuje sa zaviesť čiastočné spolplatnenie a umožnenie viaczdrojového financovania vysokého školstva spojene s podporným pôžičkovým systémom prístupným všetkým študentom vysokých škôl. Vláda chce pokračovať v reforme školstva a doriešiť financovanie verejného školstva. Postupne by sa mali zvyšovať prostriedky na vzdelávanie, aby sa priblížili k priemernej hodnote podielu z HDP v členských štátoch EÚ. Úprava problematiky platenia školného a poplatkov spojených so štúdiom na vysokej škole a systému uznávania dokladov o vzdelaní tak, aby bola v súlade so smernicami EÚ, si vyžiada implementáciu 18 smerníc.

³⁷ Mal by sa zvýšiť význam strednodobého rozpočtového výhľadu.

³⁸ Postupne by malo dôjsť k znižovaniu miery prerozdelenia prostredníctvom verejných financií tak, aby ich podiel na HDP dosiahol úroveň 30 – 35 %. Inštitút štátnych záruk by sa mal poskytovať len na prefinancovanie splatných úverov so štátnou zárukou, a to len v nevyhnutných prípadoch. Sprehľadniť by sa mali pravidlá dotačnej politiky.

pomoci. Reformovaný systém musí zvýšiť motiváciu zamestnať sa a zvýšiť flexibilitu trhu práce, ktorá patrí medzi slabšie zložky ekonomického systému.

Ekonomické ministerstvá by mali prispieť k reforme znížením administratívnych prekážok v podnikaní, a to účelným využívaním domácich a zahraničných zdrojov³⁹ a efektívnym inštitucionálnym rámcom podnikateľského prostredia. To by sa malo dosiahnuť aj podporou liberalizácie a rozvoja konkurenčného prostredia napríklad v sieťových odvetviach. Stratégie rozvoja ekonomiky by sa mali orientovať na rozvoj regiónov namiesto odvetví. Efektívnosť vlády v súčasnosti ešte nie je porovnateľná s vyspelými trhovými ekonomikami, a to prinajmenšom v niektorých ukazovateľoch. V oblasti verejných financií ide najmä o ich riadenie a v oblasti fiškálnej politiky napríklad o daňové úniky. Úlohou štátu preto aj naďalej zostáva boj proti korupcii a ekonomickej kriminalite, vypracovanie zákona upravujúceho lobovanie, dokončenie reformy verejnej správy⁴⁰ i už naznačené uskutočnenie reorganizácie štátnej správy na všetkých jej stupňoch.

³⁹ Úlohou vytvoriť podmienky na efektívne využitie európskych fondov je poverené Ministerstvo zahraničných vecí SR. Rezort financií má uskutočniť fiškálnu decentralizáciu vedúcu k primeranej ekonomickej autonómnosti samosprávy.

⁴⁰ Ďalšia decentralizácia kompetencií, decentralizácia financií, príprava reformy miestnej samosprávy a zrušenie okresných úradov.

3. HLAVNÉ ÚLOHY HOSPODÁRSKEJ POLITIKY V PODMIENKACH INTEGRÁCIE

Rozhodnutie helsinského summitu Európskej rady v decembri 1999 otvorilo rokovania o vstupe Slovenska do Európskej únie. V nasledujúcich troch rokoch sa rokovania sústredili na prijatie 29 kapitol určujúcich predstupové úlohy SR v rôznych oblastiach spoločenského života a hospodárstva. V jednotlivých kapitolách sa hovorilo o tvorbe inštitúcií, právnych noriem i administratívnych kapacít zabezpečujúcich porovnateľnosť slovenského prostredia s pomermi v EÚ. Pri ostro sledovanej príprave a odsúhlasovaní kapitol, ktoré bolo veľmi konkrétne a neraz až detailné, vznikol dojem, že EÚ až prítvrdo reguluje život vo svojich členských štátoch a že prijatie kandidátskych krajín, a teda aj Slovenska do svojho rámca spája s odovzdaním veľkej časti kompetencií jeho vlády do pôsobnosti orgánov a inštitúcií Únie. Rovnako skutočnosť, že z 29 prijímaných kapitol až dve tretiny pojednávajú o hospodárskopolitických otázkach, alebo aspoň vnášajú isté regulačné prvky do hospodárskeho života, podporuje názor o podriadení národnej hospodárskej politiky politike koncipovanej a praktizovanej na úrovni celého Spoločenstva.

Pri hlbšom a ucelenom oboznámení s obsahom prístupových kapitol sa však obavy z ich dôsledkov na podstatné obmedzenie hospodárskopolitickej suverenity budúcich členov EÚ ukazujú ako neopodstatnené. Opatrenia, ktoré sa realizovali, resp. realizujú na základe dohôd formulovaných v prístupových kapitolách, majú: po prvé, v zmysle podmienok stanovených kodanským summitom prispieť k tomu, aby sa v kandidátskych krajinách sformovali funkčné trhové ekonomiky schopné obstať v konkurenčnom prostredí EÚ; po druhé, odstrániť z fungovania hospodárstva krajín vstupujúcich do Spoločenstva prvky ohrozujúce životné, a teda aj hospodárske procesy v iných krajinách, a, po tretie, zabezpečiť aj v rozširujúcej sa Únii pôsobenie rôznych regulatívov (technických noriem, pravidiel hospodárskeho styku a pod.) uľahčujúcich voľný pohyb tovarov, služieb, pracovných síl a kapitálu.

Vcelku možno konštatovať, že zásahy EÚ do národnej hospodárskej politiky, ktoré Slovensko dobrovoľne akceptovalo pri svojom rozhodnutí vstúpiť do nej, sú v zásadnej zhode s jeho vlastným záujmom a nechávajú priestor na formovanie jeho vlastnej hospodárskej politiky. Rovnako však platí, že EÚ sa stáva subjektom spoluurčujúcim hospodársku politiku SR viacerými spôsobmi. Prvý je daný záväznými

pravidlami, ktoré sa výrazne uplatňujú predovšetkým v menovej a vo fiškálnej politike ako kritériá nominálnej konvergencie akceptované kandidátskymi krajinami vzhľadom na ich záväzok vstupu do EMÚ. Ďalším nástrojom pôsobenia EÚ na hospodársku politiku jej členov je presadzovanie konsenzuálne prijatých princípov (hospodárska a sociálna súdržnosť, riešenie problémov na participatívnom základe, ochrana slabšej strany v hospodárskych vzťahoch a pod.), ktoré ovplyvňujú hodnotovú orientáciu hospodárskopolitických aktivít. Je tu napokon vytyčovanie spoločných rozvojových cieľov Spoločenstva spojené s odporúčaniami, na ktoré by sa mal brať zreteľ pri koncipovaní konkrétnych hospodárskych politík. Pri všetkých uvedených spôsoboch hospodárskopolitického pôsobenia EÚ na členské štáty (dokonca aj pri uplatňovaní záväzných pravidiel) sa dáva prednosť koordinácii hospodárskych politík pred nejakou vrchnostenskou reguláciou.

Na nasledujúcich stranách sa venuje pozornosť práve tomu, ako sa vo vybraných oblastiach hospodárskej politiky prejaví a už teraz začína prejavovať vplyv EÚ. Všimame si pritom nielen makropolitiku (menovú, fiškálnu, mzdovú a bankovú politiku), ale aj priemyselnú a inovačnú politiku, ktorým sa u nás, na rozdiel nielen od krajín EÚ, ale napríklad aj USA a Japonska, venuje len okrajová pozornosť. Vzhľadom na limitovaný rozsah celej štúdie a miesto, ktoré v nej má kapitola o hospodárskopolitických súvislostiach, tu ide skôr o nastolenie hlavných aktuálnych otázok, ktoré si vyžadujú návrat k ich samostatnému širšiemu rozpracovaniu.

3.1. Menová politika

Doterajšia história menovej politiky NBS je v podstate hľadaním optimálneho transmisného mechanizmu, ktorý tvoria kanály prenosu opatrení menovej politiky do reálnej ekonomiky.

Menová politika NBS sa spočiatku zakladala na sledovaní a regulovaní peňažnej zásoby prostredníctvom ovplyvňovania menovej bázy. Sprostredkujúcim cieľom menovej politiky bol menový agregát M_2 , pomocou ktorého NBS pôsobila na konečný cieľ – infláciu. Rozhodujúcim medzníkom pri realizácii menovej politiky NBS bol rok 2000, keď NBS začala postupne prechádzať na tzv. kvalitatívne riadenie, pri ktorom menové agregáty prestávajú byť medzicieľom a dostávajú sa „iba“ do polohy indikátorov

menového vývoja.¹ Základným nástrojom kvalitatívneho riadenia menovej politiky a tým aj základom transmisného mechanizmu sa namiesto peňažnej zásoby postupne stali úrokové sadzby, pravda, aj tu došlo k významným zmenám, ktoré sú v súlade s trendom prebiehajúcim vo vyspelých trhových ekonomikách (USA, Európska únia).

Základnou indikatívnou úrokovou sadzbou, ktorá sa oficiálne používala v 90. rokoch, bola diskontná sadzba, ktorá však postupne prestávala plniť svoju funkciu. Začiatkom roku 2000 NBS začala určovať úrokové sadzby na jednodňové sterilizačné a refinančné operácie a v máji 2000 prešla na priame stanovovanie dvojtýždňovej REPO sadzby, ktorá sa stala základnou sadzbou; REPO tendre postupne nadobudli formu strategického nástroja zabezpečujúceho zábery centrálnej banky v dlhšom časovom horizonte [1]. Národná banka Slovenska teraz kombinuje úrokové sadzby na jednodňové sterilizačné a refinančné obchody ako stabilizujúci prvok a dlhodobšie REPO obchody s cennými papiermi vlády a pokladničnými poukážkami NBS vyjadrujúce strategické zábery centrálnej banky, čo zodpovedá menovej politike Európskej centrálnej banky (pozri prehľad 3.1). Nový zákon o NBS zaručuje okrem toho úplnú nezávislosť centrálnej banky a zakazuje monetárne financovanie rozpočtového deficitu. Súčasťou nového prístupu je publikovanie Menového programu NBS, v ktorom centrálna banka každý rok informuje o svojej menovej stratégii.

Prehľad 3.1

Menová politika Eurosystemu po vzniku EMÚ zahŕňala tri prvky: kvantitatívnu definíciu základného (strednodobého) cieľa, t. j. cenovej stability (HICP) a dva piliere na jeho dosahovanie – prvoradú úlohu peňažnej zásoby v podobe kvantifikovanej referenčnej hodnoty miery rastu širokého menového agregátu M_3 (NBS sleduje agregát M_2) a výhľad cenového vývoja a rizík cenovej stability v eurozóne zostavený na základe rozsiahleho počtu indikátorov. Kľúčovým prvkom transmisného mechanizmu eurozóny je jednotná úroková sadzba Eurosystemu. Ide o dvojtýždňovú REPO sadzbu pri tzv. hlavných refinančných operáciách, prostredníctvom ktorých Eurosystem riadi likviditu v bankovom sektore. Riadiaca rada ECB rozhoduje aj o výške úrokových sadzieb z ďalších foriem operácií Eurosystemu na voľnom trhu [2]. Novým zákonom o NBS, ako aj viacerými ďalšími opatreniami sa teda NBS podstatne priblížila štandardom Eurosystemu.

¹ Inštitucionálnym rámcom menovej politiky NBS sa stal nový zákon o Národnej banke Slovenska (2001), ktorý definuje hlavný cieľ NBS priamo ako udržiavanie cenovej stability, definovanej v pojmoch celkovej inflácie (dôležitým ukazovateľom je aj tzv. jadrová inflácia), pričom menová stabilita sa dostáva „až“ na druhé miesto. Nová legislatíva je významným krokom pri harmonizácii menovopolitického rámca s krajinami eurozóny a pri vytváraní inštitucionálneho rámca na bankový dohľad, ktorý je v súlade s bazilejskými princípmi.

Dôraz na kvalitatívne riadenie menovej politiky pokračoval aj v ďalšom období. Od roku 2002 NBS prestala využívať zmenkové operácie a lombardné úvery a pokračovala v znižovaní povinných minimálnych rezerv. V decembri 2002 Banková rada NBS oficiálne rozhodla o určení základnej úrokovej sadzby NBS, ktorou sa stala sadzba pre 14-dňové REPO tendre.² V priebehu roka 2002 centrálna banka trikrát menila úrokové sadzby. V apríli zvýšila všetky úrokové sadzby o 0,5 bodu a v októbri znížila dvojtýždňovú limitnú REPO sadzbu o 0,25 bodu. Vcelku možno konštatovať, že zmeny základných úrokových sadzieb sa okrem stabilizácie peňažného trhu premietli do postupného prispôsobovania klientských úrokových sadzieb z úverov a vkladov oficiálnym sadzbám NBS. Napríklad priemerná úroková sadzba z jednoročných vkladov sa znížila z 9,76 % (r. 2000) na 5,70 % (r. 2002), zatiaľ čo sadzba z krátkodobých úverov klesla z 13,61 % (r. 2000) na 9,93 % (r. 2002) a sadzba z krátkodobých čerpaných úverov z 11,95 % (r. 2000) na 8,99 % (r. 2002). V rokoch 2003 a 2004 sa očakáva ďalší pokles tejto sadzby na 8,3 % a 7,2 %.

Výraznejšie tlaky na zhodnotenie kurzu slovenskej koruny v polovici novembra 2002 spojené s prílevom krátkodobého kapitálu viedli k rozhodnutiu Bankovej rady o znížení základných úrokových sadzieb o 1,5 percentuálneho bodu, pričom NBS intenzívnejšie využívala aj intervencie na devízovom trhu. Aj napriek rýchlejšiemu rastu úverov a prílevu zdrojov z privatizácie sa dynamika peňažnej zásoby v priebehu roka 2002 spomaľovala. Tento vývoj ovplyvnila aj skutočnosť, že použitie príjmov z privatizácie nesmerovalo do spotreby, ale predovšetkým na splácanie dlhovej služby. Zároveň sa vyčlenili a následne deponovali prostriedky na účely dôchodkovej reformy.

Pokiaľ ide o *kurzovú politiku*, ktorá sa pomerne dlho orientovala na udržanie fixného kurzu SKK, k zásadnej zmene došlo v októbri 1998. Národná banka Slovenska vtedy zrušila fixnú väzbu SKK na menový kôš skladajúci sa z DEM a USD a prešla na tzv. riadený floating, čo znamenalo pokles kurzu SKK najmä voči USD.³ Referenčnou menou sa stala najskôr nemecká marka a od 1. januára 1999 EUR, ktorého korunový

² Ak sa vo všeobecne záväzných predpisoch používa pojem *diskontná úroková sadzba NBS*, rozumie sa tým uvedená *základná úroková sadzba NBS*. Tento pojem sa zaviedol od 1. 1. 2003. Pozri [1; 3].

³ Priemerný kurz SKK/USD prudko klesol z 35,242 v roku 1998 na 41,417 v roku 1999. Tento pokles pokračoval aj v ďalších rokoch a kulminoval v roku 2001 (46,898). Najnižší mesačný kurz SKK/USD (50,156) sa dosiahol v júni 2001. Je zaujímavé, že v máji 2003 sa tento kurz (po predchádzajúcom vzostupe) znova vrátil na úroveň z roku 1998.

kurz po oslabení v rokoch 1998 – 2001 je relatívne stabilný, pravda, postupne prebieha apreciacia slovenskej koruny.⁴

Pre budúci vývoj kurzu SKK (resp. pre kurzovú politiku NBS) bude mať zásadný význam skutočnosť, že vstupom SR do Európskej únie sa kurzová politika stane otázkou spoločného záujmu. To v podstate znamená, že SR nebude môcť uplatňovať kurzovú politiku, ktorá by viedla k značným výkyvom menového kurzu.⁵

Menovú politiku NBS komplikujú niektoré špecifické (väčšinou krátkodobé, prípadne strednodobé) faktory:

1. Na prvom mieste je to prispôsobovanie regulovaných cien, ktoré podstatne ovplyvňuje celkovú infláciu, pričom menšie sekundárne efekty sa prejavujú aj v dynamike jadrovej inflácie.

2. Monitorovanie inflácie sa komplikuje rýchlymi zmenami relatívnych cien, čo je spoločnou črtou tranzitívnych ekonomík.

3. Vzhľadom na vysoký podiel dovozu na slovenskom HDP sú domáce ceny značne citlivé na zahraničné ceny.

4. Ďalším komplikujúcim faktorom je veľký prílev zahraničného kapitálu, ktorý podstatne ovplyvňuje domácu likviditu, čo zasa vyžaduje rozsiahle sterilizačné operácie NBS na stabilizáciu monetárnej bázy.

5. Predpokladalo sa, že implementácia nového menovopolitického rámca spolu so zmenami vo finančnom sektore (reštrukturalizácia a privatizácia bánk) zvýšia neistotu, pokiaľ ide o rýchlosť a efektívnosť nových transmisných mechanizmov menovej politiky (pozri [7]). S určitým odstupom času je zrejmé, že tieto obavy sa vcelku nepotvrdili.

V roku 2003 sa situácia čiastočne mení, pričom pôsobenie niektorých spomínaných faktorov sa oslabuje, iné budú pôsobiť naďalej. Predpokladá sa, že menová politika v roku 2003 nebude (na rozdiel od roka 2002) vystavená šokom z prílevu privatizačných príjmov do ekonomiky, pretože dôjde k podstatnému spomaleniu, resp. ukončeniu privatizácie. Podstatne viac však môže byť vystavená tlakom na apreciaciu meny v dôsledku

⁴ Nový kurzový systém sa oficiálne označuje ako *riadený floating* bez oficiálne vyhlásených hraníc pre pohyb menového kurzu. V tomto systéme môže centrálna banka ovplyvňovať pohyb kurzu intervenciami na devízovom trhu.

⁵ Nazdávame sa, že toto nebezpečenstvo je v prípade SR minimálne, pretože dlhodobou stratégiou NBS už dávnejšie je stabilizácia kurzu SKK/EUR. Otázkou budúceho členstva SR v ERM II (mechanizme výmenného kurzu) sa zaoberá 4. kapitola.

prílevu zahraničných investícií. Infláciu v roku 2003 podstatne ovplyvní zvýšenie regulovaných cien. Národná banka Slovenska vychádza z toho, že pri zvýšení spotrebiteľských cien ide prevažne o domáce ponukové šoky, pri ktorých by reakcia zo strany menovej politiky bola neúčinná. Reštrikčná menová politika by mohla pribrzdiť celkovú infláciu iba za cenu poklesu cien v ostatných sektoroch, čo by mohlo negatívne ovplyvniť ďalší vývoj konjunktúry.

T a b u ľ k a 3.1

Hlavné ekonomické a peňažné indikátory v rokoch 2001 – 2006 (medziročná zmena v %)

	Skutočnosť	Menový program	Predbežné údaje	Menový program	Výhľad		
	2001	2002	2002	2003	2004	2005	2006
HDP (stále ceny)	3,3	3,5 – 3,8	4,4	3,7 – 4,1	4,2	4,4	4,6
Jadrová inflácia (koniec roka)	3,2	3,2 – 4,7	.	2,7 – 5,0	5,3	2,4	2,1
Index spotrebiteľských cien (ročný priemer)	7,1	4,1 – 4,9	3,3	8,2 – 9,3	7,5	3,9	3,0
Index spotrebiteľských cien (koniec roka)	6,5	3,5 – 4,9	.	7,7 – 9,7	7,4	3,7	2,8
HDP (nominálny, mld Sk)	989,3	1 032,0	1 073,6	1 170,0	1 290,0	1 405,0	1 525,0
Peňažná zásoba (M ₂)	11,9	10,5	.	10,0	10,3	8,7	8,5
Úvery podnikom a obyvateľstvu	4,7	7,5	.	9,3	9,4	9,3	9,1
Krytie dovozov (mesačný priemer tovarov a služieb) rezervami	3,1	4,1	.	4,4	4,2	4,4	4,6
Podiel deficitu BÚ PB na HDP (%)	-8,6	-7,9	-8,2	-6,2	-5,6	-5,1	-4,7
Oficiálne rezervy NBS (mil. USD)	4 346,4	6 575,9	.	8 058,9	8 363,9	9 319,4	11 664,5

Prameň: [6; 10; 11].

Menový program Národnej banky Slovenska na rok 2003 teda predpokladá na konci roka dosiahnutie celkovej miery inflácie v intervale 7,7 – 9,7 %, čo zodpovedá priemernej ročnej inflácii 8,2 – 9,3 %. Jadrová inflácia by sa mala pohybovať v pásme 2,7 – 5,0 % a čistá inflácia by mala dosiahnuť 2,9 % až 4,5 %. Menová politika sa bude v roku 2003 uskutočňovať v priaznivejších vonkajších podmienkach (zlepšovanie obchodnej bilancie). Pozitívne by malo pôsobiť aj ďalšie prehĺbenie koordinácie menovej a fiškálnej politiky.

Plnenie menového programu však môžu komplikovať niektoré riziká:

- už spomínané tlaky na zhodnocovanie výmenného kurzu slovenskej koruny, ktorý by bez adekvátnych korekcií zo strany NBS nezodpovedal výkonnosti reálnej ekonomiky;

- pomalší ekonomický rast hlavných obchodných partnerov;
- volatilný vývoj cien ropy mimo referenčného pásma OPEC.

Medzinárodný menový fond vo svojom *Aide Memoire* z novembra 2002 upozornil na niekoľko komplikovaných úloh, ktoré musí Slovensko vyriešiť v krátkom a strednom časovom horizonte (pozri [8]). Je prirodzené, že na riešení týchto úloh musí mať podstatný podiel menová politika NBS.

1. Prvou naliehavou úlohou je nájsť už v krátkom období optimálny vzťah medzi menovou a fiškálnou politikou a pružným menovým kurzom, čo by umožnilo správne reagovať na prílev kapitálu, ktorého hybnou silou sú najmä „konvergenčné hry“⁶ zahraničných investorov.

2. Ďalšou kľúčovou úlohou je zníženie schodku bežného účtu platobnej bilancie a udržanie kurzu dezinflácie. Schodok bežného účtu je totiž stále nad udržateľnou úrovňou, ktorá sa odhaduje na 6 – 7 % HDP, pričom zníženie úrokových sadzieb by mohlo ďalej prehĺbiť schodok bežného účtu a zvýšiť riziko zrýchlenia jadrovej inflácie.

3. Dôležitú úlohu by pritom malo zohrať zabezpečenie stabilnej fiškálnej konsolidácie, ktorá by zároveň prispela k splneniu maastrichtských konvergenčných kritérií.

Všetky uvedené ciele by sa mali splniť tak, aby sa pritom nezabrzdili reformy smerujúce ku konvergencii s EÚ.

Národná banka Slovenska podľa MMF čelí azda najzložitejším podmienkam realizácie svojej menovej politiky za posledné štyri roky. V súvislosti s prílevom krátkodobého kapitálu má NBS na výber tri možnosti (alebo ich kombinácie): a) zabrániť posilneniu koruny formou rozsiahlej sterilizačnej alebo nesterilizačnej intervencie; b) nechať korunu posilňovať a intervenovať iba mierne, aby sa predišlo prudkým kurzovým výkyvom; c) znížiť (prípadne aj drasticky) úrokové sadzby.

Súčasná situácia je, paradoxne, do značnej miery cenou za prehnané vnímanie úspešného vývoja a takmer istoty zo strany zahraničných investorov, že hodnota slovenských aktív bude naďalej stúpať. Medzinárodný menový fond sa nazdáva, že NBS tento proces nemôže zásadne ovplyvniť, a preto by to podľa MMF mala dať jasne na

⁶ Konvergenčná hra predpokladá nákup slovenských aktív zahraničnými investormi, ktorí očakávajú ich zhodnotenie v zahraničnej mene v dôsledku súbežného pôsobenia poklesu úrokových sadzieb a apreciacie slovenskej koruny.

vedomie vláde, investorom a obyvateľstvu. Napriek tomu, že z tejto situácie neexistuje jednoduché východisko, vláda a NBS môžu minimalizovať negatívne dôsledky prudkého prílevu krátkodobého kapitálu účinnejšou kombináciou fiškálnej a menovej politiky.

Menovú politiku NBS v najbližších rokoch nesporne ovplyvní aj vstup SR do EÚ, ktorý sa má uskutočniť v budúcom roku. Národná banka Slovenska sa totiž stane členom Európskeho systému centrálnych bánk (ESCB) a jej guvernér bude členom Hlavnej rady ESCB, ktorá je zodpovedná za menovú politiku a spoluprácu v oblasti kurzovej politiky v rámci celej EÚ. Vzhľadom na naše členstvo v EÚ v roku 2004 sa blížia aj rokovania o vstupe SR do ERM II, čo bude spojené s určením centrálnej parity výmenného kurzu slovenskej koruny vo vzťahu k euru.⁷ Správne určenie centrálnej parity, ktorú by akceptovali aj finančné trhy, musí byť v súlade so základnými ekonomickými veličinami (*fundamentals*), čím by sa minimalizovalo riziko jej nesprávneho nastavenia na konci konvergenčného procesu. Riziko spočíva najmä v možnosti nadhodnotenia kurzu na úrovni, ktorá by nebola udržateľná, čo by vytváralo počas členstva v ERM II neprijateľné tlaky na devalváciu [9]. Týmto otázkam sa, žiaľ, nevenuje primeraná pozornosť. Vzhľadom na nedávne (máj 2003) vyhlásenie P. Solbesa, komisára EÚ, otázka centrálnej parity môže mať zásadný význam pri hodnotení konvergenčného procesu.

Príprava na vstup do Európskej menovej únie zahŕňa nielen dôsledné plnenie maastrichtských kritérií pri súčasnom zrýchlení konvergenčných procesov, ale aj závažné zmeny v menovej politike NBS, ktorá pri vstupe do EMÚ musí byť plne kompatibilná s menovou politikou ECB. Treba vyzdvihnúť, že NBS v zložitých podmienkach urobila v posledných rokoch dôležité kroky na ceste do eurozóny. Na prvom mieste je to menovopolitické inštrumentárium NBS, ktoré v súčasnosti zahŕňa všetky kľúčové nástroje používané Eurosystemom. Osobitne treba oceniť prechod NBS k spomínanému kvalitatívnemu riadeniu, ktoré sa opiera o základné úrokové sadzby. Predpokladom nášho úspešného napredovania na ceste k menovej únii je spoločný dokument NBS a vlády SR *Stratégia vstupu SR do Európskej menovej únie*.

⁷ Otázkami vstupu do EMÚ sa zaoberá osobitná časť tejto štúdie.

3.2. Fiškálna politika

Rola verejných financií v makroekonomickej stabilizácii

Ako kandidát na skoré prijatie do Európskej únie musí aj Slovensko poznať spôsob fungovania verejných financií v jej členských štátoch a pravidlá ich regulácie inštitúciami Únie. Celý rad poznatkov z tejto oblasti by sa mal implementovať do fiškálnej politiky SR už v krátkom predvstupovom období; na uplatnenie ďalších, ktoré sa stane aktuálne po našom prijatí do Únie, sa treba pripraviť.

Premena Európskej hospodárskej únie (EMÚ) na Európsku hospodársku a menovú úniu (EHMÚ), ktorá bola zavŕšená zavedením spoločnej meny euro a uplatňovaním jednotnej menovej politiky, mala dôsledky aj na vykonávanie fiškálnej politiky v krajinách Európskej únie. Na jednej strane bola fiškálna politika (podobne ako mzdová, resp. dôchodková a rôzne oblasti politiky posilňovania konkurenčnej schopnosti) ponechaná v kompetencii členských štátov EÚ. Na druhej strane však boli v *Zmluve o hospodárskej a menovej únii*, podpísanej v Maastrichte v decembri 1991 a platnej od novembra 1992, prijaté záväzné pravidlá na vykonávanie národných fiškálnych politík. Maastrichtské kritériá zabezpečujú pozitívny vplyv verejných financií, resp. fiškálnej politiky formujúcej ich fungovanie na makroekonomickú stabilitu. V menovej únii tak národné fiškálne politiky podporujú plnenie cieľov spoločnej menovej politiky.⁸

Maastrichtské kritériá, a predovšetkým *kritérium 3 % deficitu z výsledku verejných financií*⁹ začali v období prípravy na fungovanie menovej únie pôsobiť ako meradlo ozdravovania verejných financií v členských štátoch EÚ a schopnosti ich koexistencie s jednotnou menovou politikou.

Práve v čase, keď väčšina členských štátov EÚ začala plniť limit 3 % pomeru deficitu verejných financií k HDP a ostatné členské štáty sa k jeho splneniu približovali,

⁸ Na prvý pohľad jednoduché a jednoznačné maastrichtské kritériá možno prakticky uplatňovať len na základe ich podrobnejšieho výkladu zahrnujúceho určenie sféry verejných financií, metodiky zisťovania ich výsledkov, chápania samotných limitov a určenia mechanizmov na ich dodržiavanie (pozri [12]).

⁹ Najvýznamnejším dlhodobým pôsobiacim faktorom vývoja štátneho dlhu sú práve ročné výsledky verejných financií v kombinácii s tempom hospodárskeho rastu.

bol v EÚ uzavretý *Pakt stability a rastu* (PSR).¹⁰ Ten sprísnil podmienky splnenia uvažovaného konvergenčného kritéria a inovoval procedúry zabezpečujúce nápravu jeho porušenia.

Pri sprísňovaní rozpočtového cieľa fiškálnej politiky vychádzala Európska rada (ER) z obavy, že ak sa členské štáty uspokojia s 3 % deficitným limitom, tak po zhoršení konjunktúrnej situácie vo svetovom hospodárstve (pri jeho vstupe do štádia recesie) miera rozpočtového deficitu z HDP opätovne prekročí 3 %. Z tohto dôvodu PSR pre roky mimo recesie uložil povinnosť znížiť 3 % referenčnú mieru deficitu na cyklicky bezpečný limit, ktorý je pre každú krajinu určený individuálne.¹¹ V súlade s tým sa v PSR zdôrazňuje požiadavka, aby sa vo verejných financiách dosahovala v stredno-dobom období vyrovnaná, alebo prebytková fiškálna pozícia. Jej dosiahnutie sa v podstate zabezpečuje splnením individuálnych cyklicky bezpečných limitov.

Počet rokov, ktorý bol po podpísaní Maastrichtskej zmluvy – teda po roku 1992 – v krajinách EÚ potrebný na trvalé zníženie miery deficitu verejných financií na, resp. pod 3 % HDP, uvádza sa v 1. stĺpci tabuľky 3.2. Spolu s tým sa v 2. stĺpci tabuľky uvádzajú individualizované rozpočtové kritériá, ktoré majú zabezpečiť strednodobú vyrovnanosť verejných financií a nesmú sa prekročiť ani v najhoršom roku konjunktúrneho vývoja. Dĺžka obdobia potrebného na trvalé splnenie tejto úlohy je uvedená v 3. stĺpci tabuľky.¹²

Zmeny, ktoré PSR vnáša do procedúry odstraňovania nadmerného rozpočtového deficitu, resp. na jeho udržiavanie v povolenom limite, rátajú s používaním preventívnych prvkov (vrátane nástrojov včasného varovania o nepriaznivom vývoji fiškálnej pozície), sankčných opatrení a s určením úloh pre všetky subjekty (Európska komisia,

¹⁰ Pakt stability a rastu je obsiahnutý v týchto dokumentoch:

1. *Resolution of the European Council on the Stability and Growth Pact*. Amsterdam, 17. júna 1997.
2. *Council Regulation (EC) No. 1466/97 of 7 July 1997 on the Strengthening of the Surveillance of Budgetary Positions and the Surveillance and Coordination of Economic Policies*.
3. *Council Regulation (EC) No. 1467/97 of 7 July 1997 on Speeding up and Clarifying the Implementation of the Excessive Deficit Procedure*. Pozri [13].

¹¹ Cyklicky bezpečný limit sa zisťuje pre každú krajinu osobitne z priemeru najhlbšieho cyklického poklesu tempa rastu v danej krajine a v EÚ ako celku za roky 1960 – 1997 a z citlivosti výsledku jej verejných financií na 1 % poklesu HDP (ako priemerná hodnota sa tu udáva 0,5 percentuálneho bodu). Rozdiel medzi 3 % referenčnou hodnotou a odhadnutým cyklicky bezpečným limitom je tzv. minimálny *benchmark* miery fiškálneho deficitu pre príslušnú krajinu (pozri [15, s. 51]).

¹² Trvalé dosiahnutie stanovenej úrovne je pri oboch uvažovaných konvergenčných kritériách situované do roku, bezprostredne po ktorom nedošlo k jej opätovnému prekročeniu.

členské štáty, Európska rada) zainteresované do udržiavania stability verejných financií v EÚ. Pakt stability a rastu výrazne posilnil zodpovednosť a aktívnu rolu členských štátov pri predchádzaní a odstraňovaní nadmerných deficitov. Pri vzniku nadmerného deficitu sú členské štáty menovej únie povinné prijať a realizovať na trojročné obdobie rozpracované stabilizačné programy, a členské štáty EÚ, ktoré nie sú súčasťou eurozóny, prijímajú a plnia trojročné konvergenčné programy.¹³

T a b u ľ k a 3.2

Plnenie rozpočtových konvergenčných kritérií

Krajina	Doba splnenia východiskového 3 % kritéria ¹	Kritérium individualizované po prijatí PSR	
		hodnota v % ²	obdobie splnenia ¹
Dánsko	0 rokov	2,7	2 roky
Írsko	0 rokov	1,7	4 roky
Holandsko	4 roky	2,3	4 roky
Anglicko	5 rokov	1,8	6 rokov
Belgicko	5 rokov	2,3	5 rokov
Fínsko	5 rokov	3,8	5 rokov
Francúzsko	5 rokov	1,3	8 rokov
Nemecko	5 rokov	1,4	nesplnené
Rakúsko	5 rokov	0,9	8 rokov
Švédsko	5 rokov	2,2	5 rokov
Portugalsko	5 rokov	1,8	nesplnené
Španielsko	6 rokov	1,5	7 rokov
Grécko	6 rokov	1,3	9 rokov
Taliansko	7 rokov	1,5	nesplnené
Eurozóna (vážený priemer)	5 rokov	1,6	7 rokov
Európska únia (vážený priemer)	5 rokov	1,6	7 rokov

¹ Podľa [14].

² Posledné spresnenie podľa [15, s. 60].

Hlavné smery zmien, ktoré vniesol PSR do fungovania verejných financií členských štátov EÚ a od polovice roka aj do pôsobenia fiškálnej politiky SR, sme tu mohli

¹³ Konvergenčné programy majú: a) informovať o „strednodobom ciele vyrovnanej alebo prebytkovej rozpočtovej pozície, o opatreniach na dosiahnutie tohto cieľa, o očakávanom vývoji miery dlhu všeobecnej vlády, o strednodobých cieľoch menovej politiky, o vzťahu uvedených cieľov k stabilite cien a menového kurzu; b) formulovať hlavné predpoklady očakávaného hospodárskeho vývoja a také významné ekonomické premenné relevantné k realizácii konvergenčného programu, ako sú vládne investičné výdavky, reálny rast HDP, zamestnanosť a inflácia; c) popísať rozpočtové a iné hospodárskopolitické opatrenia, ktoré sa prijímajú, alebo predpokladajú na dosiahnutie cieľov programu a v prípade hlavných rozpočtových opatrení dať aj odhad ich kvantitatívneho vplyvu na rozpočet; d) poskytnúť analýzu vplyvu zmeny hlavných ekonomických podmienok na rozpočtovú a dlhovú pozíciu“ [13, s. 48].

iba naznačiť.¹⁴ V závere tohto veľmi kusého pohľadu na Pakt stability a rastu treba ešte pripomenúť, že vývoj verejných financií v EÚ veľmi skoro a dôrazne potvrdil odôvodnenosť jeho prijatia.¹⁵

Všetky kandidátske krajiny vykazujúce nadmerný deficit verejných financií (a teda aj Slovensko) budú po prijatí do EÚ povinné vypracovať a každoročne aktualizovať konvergenčný program zameraný najmä na znižovanie miery rozpočtového deficitu z HDP. V Pakte stability a rastu obsiahnutá konkretizácia a výrazné sprísnenie pôvodnej maastrichtskej požiadavky na výsledok verejných financií a s tým spojené záväzky SR voči EÚ sú predstaviteľom našej fiškálnej politiky dobre známe. Správne ich pochopili ako súčasť vykonávania hospodárskej politiky považovanej v EÚ za záležitosť spoločného významu a predmet koordinácie a multilaterálneho dohľadu (pozri [18]). To sa, žiaľ, nedá povedať o veľkej časti verejnosti interesujúcej sa o politiku, ba ani o mnohých politikoch nevnímajúcich povinnosti a obmedzenia, ktoré pre národné fiškálne politiky vyplývajú z členstva v EÚ.

Z prehľadu o dĺžke obdobia, ktoré členské štáty EÚ potrebovali na dosiahnutie hodnoty fiškálno-rozpočtového kritéria, stanovenej v Maastrichte, vyplýva, že zníženie miery deficitu verejných financií do roku 2006 na 3 % je pre Slovensko mimoriadne náročná úloha. Väčšina členských štátov EÚ potrebovala na jej splnenie dlhšie obdobie než to, na ktoré sa orientuje vláda SR, a navyše, v oveľa priaznivejších vnútorných podmienkach (štandardne fungujúce trhové ekonomiky) i vo výhodnejšej fáze svetovej konjunktúry. Dosiahnutie 3 % miery deficitu verejných financií pritom závisí nielen od včasného vykonania viacerých oneskorených štrukturálnych reforiem, ale už aj od získania ich nevyhnutne sa oneskorujúcich prínosov pre verejné financie. To všetko v situácii, keď ešte len prebieha reforma v riadení verejných financií, keď dostatočne nepoznáme náklady na vykonanie štrukturálnych reforiem a keď sa podľa medzinárodných štandardov nedajú zistiť ani výsledky verejných financií.¹⁶

¹⁴ Podrobnejšie informácie sú obsiahnuté napríklad v [13; 15; 16; 17].

¹⁵ V roku 2002, po vzniku recesnej situácie vo svetovom hospodárstve, stav verejných financií sa vo väčšine členských štátov EÚ výrazne zhoršil, v Nemecku a Portugalsku celkový (aktuálny) deficit verejných financií dokonca opätovne prekročil 3 % podiel z HDP. Všetkých 15 krajín EÚ vypracovalo svoje stabilizačné alebo konvergenčné programy.

¹⁶ Stačí porovnať základné údaje o výdavkoch, príjmoch a salde verejných financií v [11, s. 52] s údajmi, ktoré sa o týchto skutočnostiach publikujú na základe ich dodatočných notifikácií napríklad v [13]. Problémy v zisťovaní výsledkov verejných financií však existujú aj v iných tranzitívnych ekonomikách napriek značnému pokroku, ktorý tu ich štatistické služby (vrátane slovenskej) dosiahli.

Pokiaľ ide o dĺžku obdobia, ktorú krajiny EÚ potrebovali na splnenie fiškálneho konvergenčného kritéria sprísneného v PSR, je zrejmé, že niektoré krajiny (dokonca aj niektorí členovia menovej únie) uvažované kritérium doteraz neplnia. Úlohou slovenskej fiškálnej politiky preto v súčasnosti zostáva sústrediť sa na dosiahnutie v Maastrichte určenej 3 % miery rozpočtového deficitu.

Koordinácia fiškálnej politiky v EÚ v podmienkach fungovania PSR

Záväzné konvergenčné kritérium sa vo fiškálnej politike členov EÚ vzťahuje len na výsledky fungovania verejných financií. Spôsob ich fungovania, teda nástroje fiškálnej politiky a ich kombinácia, štruktúra príjmovej, resp. výdavkovej stránky verejných financií a pod. (vrátane výberu opatrení v stabilizačných a konvergenčných programoch na podporu dosahovania maastrichtských kritérií) sa v súčasnosti v EÚ určuje normatívne len v niektorých prípadoch.¹⁷ Istý regulačný mechanizmus verejných financií však v EÚ predsa len existuje. Spočíva na koordinácii fiškálnych politík založenej na spoločne dohodnutom a akceptovanom určení cieľov národných fiškálnych politík a pravidiel ich fungovania.

Pakt stability a rastu nielenže spresnil kritérium prípustného deficitu verejných financií a konkretizoval procedúry na jeho dodržiavanie, ale aj vytýčil, resp. rozšíril makroekonomické ciele, pre ktoré sa má fiškálna politika angažovať. V Maastrichtskej zmluve išlo v prvom pláne a explicitne o zdravé verejné financie ako prostriedok na uskutočnenie neinflačnej menovej politiky a udržanie stabilného kurzu euromeny. To, že PSR priradil k tejto východiskovej úlohe spravovania verejných financií menovite aj ich podporu hospodárskeho rastu, zamestnanosti a konvergenencie, môže sa na prvý pohľad javiť ako nadbytočné. Verejné financie fungujúce podľa kritérií PSR pôsobia predsa na rast pozitívne už svojím tlakom na udržanie neinflačného prostredia a nízkych úrokových mier. Svojím prínosom k makroekonomickej stabilite sú tiež základným predpokladom vytvárania nových pracovných miest a konvergenencie krajín aj regiónov v rámci Únie.

¹⁷ Ide tu predovšetkým o záväzné stanovenie jednotných sadzieb spotrebných daní, colných sadzieb voči okoliu EÚ a aj v roku 2001 dohodnutých (hoci dosiaľ nefungujúcich) sadzieb daní vyberaných zrážkou.

Konkretizácia uvedených rozvojových cieľov („rast, zamestnanosť, konvergencia“) a ich užšia previazanosť s fiškálnou politikou vychádza v súčasnosti zo záverov zasadania ER v Lisabone (marec 2000). Na báze už dosiahnutých pozitívnych výsledkov menovej a fiškálnej politiky bola v Lisabone vytýčená úloha vytvoriť z EÚ vysoko konkurenčnú a dynamickú – „na vedomostiach založenú ekonomiku“, v ktorej sa základom hospodárskeho rastu stane komunikačná infraštruktúra, výskum (vytváranie európskeho priestoru výskumu) a technologický rozvoj [19]. Pri riešení uvedenej úlohy majú zohrať významnú rolu verejné financie. Tie, pokiaľ ide o rast, majú „presmerovať verejné výdavky... na zvyšovanie akumulácie fyzického aj ľudského kapitálu, na podporu výskumu a technologického rozvoja, inovácií a informačných technológií“. Rozširovanie zamestnanosti majú podporiť zmiernením daňového tlaku na pracovnú silu, predovšetkým relatívne nekvalifikovaných a málo platenú, zvýšením vplyvu daňových systémov a systémov podpôr na stimuláciu zamestnanosti a odbornej prípravy (pozri [19, s. 3 – 7]). V rámci podpory vytvárania nových pracovných miest (bola vytýčená úloha v EÚ do roku 2010 dosiahnuť 70 % mieru zamestnanosti) má fiškálna politika venovať pozornosť aj zamestnávaniu žien a starších ľudí, s cieľom oslabiť zaťaženie systému sociálneho zabezpečenia a získať dostatočné rozvojové zdroje.

Pravidlá, pomocou ktorých riadiace inštitúcie EÚ ovplyvňujú a koordinujú fiškálnu politiku a verejné financie ako oblasť spoločného záujmu celej Únie, majú rozmanitú podobu. Vedľa záväzných regulatívov Maastrichtskej zmluvy a Paktu stability a rastu sem patria na všeobecnej rovine vyslovované odporúčania, prerokúvanie stabilizačných, konvergenčných a predvstupových ekonomických programov predkladaných jednotlivými členskými a kandidátskymi krajinami, ale aj poznatky z analýz o vývoji verejných financií v krajinách EÚ, aj mimo nej, o uplatňovaní PSR a pod. Namiesto sústavnejšieho výkladu týchto pravidiel, obsiahnutého v ročenkách *Public Finances in EMU* (každoročne vydávaných ako 3. číslo materiálov European Economy) a zhrnutého napríklad v [20], sústredíme sa na poznámku k chápaniu úloh fiškálnej politiky.

V koordinácii národných fiškálnych politík orgány a inštitúcie Únie jednoznačne a sústavne presadzujú požiadavku ozdravovať verejné financie predovšetkým na základe znižovania miery ich výdavkov z HDP a súbežne zvyšovať efektívnosť ich

vynakladania.¹⁸ Rovnako sa v nej uplatňuje odporúčanie na znižovanie výdavkov pri paralelnom uskutočňovaní štruktúrnych reforiem. Základným pravidlom je tu však požiadavka, aby akákoľvek zmena vo verejných financiách či vo fiškálnej politike zlepšovala (v žiadnom prípade nezhoršovala) rozpočtovú pozíciu, keďže prioritnou štruktúrnou reformou je práve ozdravovanie, resp. udržiavanie zdravých verejných financií.

Hlavné pravidlá uplatňované v EÚ pri koordinácii fiškálnych politík sa vo fiškálnej politike SR rešpektujú. To isté sa však už nedá povedať o cieľoch, ktoré do pôsobenia fiškálnej politiky členských štátov EÚ vniesol Pakt stability a rastu a jeho rozpracovanie do záverov lisabonského zasadania EÚ v oblasti rastu, zamestnanosti a konvergenzie. V *Návrhu východísk štátneho rozpočtu na rok 2004*, ktorý sa bude čiastočne plniť už po prijatí SR do EÚ, sa s realizáciou uvedených cieľov stretávame len v náznakoch. Reštrukturalizácia cieľov fungovania verejných financií, prispievajúca k uskutočňovaniu odporúčaní PSR a lisabonského zasadania a tvoriaca obsahové jadro reformy verejných financií, sa v [18] vôbec nespomína.

Pri sledovaní súčasnej fiškálnej politiky SR vzniká dojem, že najmä príjmová stránka verejných rozpočtov rezignuje na funkciu aktívneho hospodárskopolitického nástroja. V niektorých verziách návrhu na zmenu daňového systému sa dokonca výslovné tvrdí, že úlohou daní je len naplnenie štátnej pokladne bez zásahov do hociktorého rozmeru hospodárskej politiky.

Téza, podľa ktorej sa fiškálna politika zrieka hospodárskopolitických účinkov, je popretím samej podstaty fiškálnej politiky a v prípade daňovej reformy zahmlieva jej zámery. Veď napríklad prenesením ťažiska daňového bremena z priamych na nepriame dane, ktoré je jedným z princípov pripravovanej daňovej reformy, znižuje sa nadmerné zdanenie faktora práce a daňové bremeno sa (odôvodnene) rozkladá rovnomernejšie na všetky výrobné faktory, čo je nepochybne zreteľný hospodárskopolitický zámer. Na všeobecnejšej úrovni treba ešte podotknúť, že kuriózne zrieknutie sa vlastných hospodárskopolitických funkcií by slovenskú fiškálnu politiku prenieslo, jemne povedané, mimo priestoru spoločného záujmu EÚ. Znamenalo by tiež, že najmä po

¹⁸ V súlade s uvedenou požiadavkou (pravidlom) prebieha v členských štátoch EÚ aj reálny proces ozdravovania verejných financií, resp. miery ich deficitu tak, že v ňom po počiatočnom impulze vyvolanom zvýšením ich príjmov dochádza k sústavnému znižovaniu ich výdavkov (pozri [21; 22]).

vstupe do Európskej menovej únie by vláda SR stratila svoj najvýznamnejší hospodárskopolitický nástroj na posilňovanie konkurenčnej schopnosti hospodárstva, na dosahovanie cieľov reálnej konvergencie a presadzovanie národných ekonomických záujmov v spoločnom priestore fungovania EÚ.

3.3. Mzdová politika

Mzdová politika je segmentom hospodárskej politiky, v prípade ktorého predpokladáme pretrvanie jej primárne národného charakteru aj v podmienkach EÚ. Vzniká tu teda priestor na pôsobenie individuálnych politík jednotlivých krajín. V blízkej budúcnosti sa však mzdová politika pravdepodobne ocitne pod tlakom: bude musieť prispievať k sfunkčneniu trhu práce, časť subjektov od nej bude očakávať zmiernenie sociálnych dôsledkov integrácie, pritom bude musieť pôsobiť v prospech celkovej makroekonomickej rovnováhy.

Východiská mzdovej politiky v domácej ekonomike

Súčasnú podmienky, z ktorých musí mzdová politika vychádzať, a súčasné výzvy by sa dali zhrnúť nasledovne:

- V priebehu transformácie ekonomiky sa zvýraznila mzdová diferenciácia, hoci vo verejnom sektore naďalej prevládala tendencia k nivelizácii miezd.¹⁹ Aj keď sa mzdová diferenciácia zvýrazňovala, miera príjmových nerovností (vyjadrená Giniho koeficientom) patrila stále k najnižším v transformujúcich sa štátoch [30]. Rovnostárske myslenie značnej časti obyvateľstva vyvíja tlak na to, aby mzdová politika bola nástrojom vyrovnávania mzdových disparít. Budúca mzdová politika by si to však nemala vziať za svoju prioritu.
- Reálna produktivita práce výrazne prekročila svoju predtransformačnú úroveň z roku 1989, reálna mzda sa k nej iba približuje. V blízkej budúcnosti sa bude na mzdovú politiku vyvíjať tlak, aby kompenzovala rastúce životné náklady vyplývajúce

¹⁹ Svedčí o tom napríklad aj fakt, že hranica horného decilu nákladov práce (je to hranica, ktorá oddeľuje 10 % zamestnávateľov s najvyššími nákladmi práce) je v odvetviach verejného sektora veľmi podobná priemernej úrovni nákladov práce.

z ďalších úprav regulovaných cien, zo zvýšenia nepriamych daní, ako aj z integračných efektov. Narastá aj tlak na rast minimálnej mzdy,²⁰ s cieľom napodobniť snahu v EÚ o 50 – 60 % pomer minimálnej mzdy k priemernej mzde.

- Náklady práce (a v nich mzdové náklady) majú na Slovensku nízku úroveň nielen voči štátom EÚ, ale aj voči okolitým transformujúcim sa štátom V 4. Priemerné úplné náklady práce na Slovensku (445 EUR v roku 2001) sú podobné úrovni po-baltských ekonomík [29].
- Systém mzdových vyjednávaní je zastaraný, formálny. Zachováva sa model vyjednávaní na centrálnej úrovni. Podľa sociologických štúdií nastupujúca mladšia stredná generácia nemá sklon odborovo sa organizovať [30].
- Vzniká požiadavka na zmenu mzdovej politiky vo verejnom sektore. Súčasná nive-lizácia príjmov znamená vážnu prekážku pri získavaní vysokokvalitných a vysoko-motivovaných odborníkov do organizácií verejného sektora.
- Mzdy tvoria približne 55 % celkového objemu bežných príjmov domácností. Po-diel miezd z celkových príjmov je relatívne stabilný, zároveň klesá podiel sociál-nych príjmov a narastá podiel príjmov z podnikateľskej činnosti. Takáto tendencia v reštrukturalizácii príjmov zrejme pretrvá.²¹

Charakteristiky nového externého prostredia mzdovej politiky

Na úrovni EÚ nemožno hovoriť o jednotných procesoch určovania miezd, ani o jednotnom koordinačnom mechanizme mzdovej politiky.²² Dokonca aj v EMÚ zo-stáva určovanie miezd v kompetencii sociálnych partnerov na národnej, regionálnej, sektorálnej úrovni (alebo na ešte viac decentralizovanej úrovni), podľa vytvorených

²⁰ Rast zákonne stanovenej minimálnej mzdy nie je vhodným nástrojom na zabezpečenie zdravého rastu mzdovej hladiny. Rast mzdovej hladiny sa musí zabezpečiť rastom produktivity a rastom dopytu po pracovnej sile (nárastom „vzácnosti“ pracovnej sily).

²¹ V tejto časti sa prioritne zaoberáme predovšetkým mzdovou politikou, nie príjmovou politikou. Preto len pri-pomíname, že mzdy tvoria približne polovicu objemu bežných príjmov domácností.

²² Neznamená to však, že by neexistovali dohodnuté pravidlá koordinácie mzdovej politiky a ostatných politik. Napríklad predpokladá sa koordinovanosť medzi finančnou, mzdovou a menovou politikou, ako to požaduje jeden z troch pilierov Paktu zamestnanosti. Jeho prvý pilier je definovaný ako makroekonomická koordinácia hospodárskopolitického mixu pozostávajúceho z menovej, finančnej a mzdovej (príjmovej) politiky s ohľadom na rast a zamestnanosť pri cenovej stabilite (kölnský proces). V pravidlách tohto Paktu sa vyslovila požiadavka, aby bolo pole na pôsobenie mzdovej politiky vymedzené prírastkami produktivity a cenovej hladiny. K tejto téme pozri napríklad [25].

tradícií. Zachovávanie tohto charakteru mzdovej politiky napomáha národná a lokálna organizovanosť odborov v EÚ (bližšie [27]). Možno dokonca pripustiť asymetriu v procese globalizácie: kým kapitál, trhy tovarov a služieb sa internacionalizujú, odborové organizácie sa naďalej „nacionalizujú“. Len v obmedzenej miere sa vyvíjajú nadnárodné stratégie.

Európsky trh práce (ktorý však nie je homogénny) sa mení: orgány EÚ rozpoznali rigidnosť trhu práce, a zároveň určili zamestnanosť ako prioritu hospodárskej politiky EÚ. Preto je pravdepodobné pokračovanie v začatom posune v pravidlách trhu práce smerom k liberálnejším modelom (pričom zamestnanosť sa stimuluje aj reformami daňového systému a sociálneho systému). Niektoré z identifikovaných dôvodov rigidity trhov práce²³ v EÚ súvisia práve so mzdovou (alebo v širšom poňatí príjmovou) politikou. Jednak mzdová a príjmová politika vplyvajú na (ne-)pružnosť trhu práce, späťne však deformácie trhu práce obmedzujú mzdovú a príjmovú politiku:

1. Trh práce vo viacerých európskych krajinách prechádza od modelu, v ktorom bol poznačený relatívne štedrým sociálnym zabezpečením nezamestnaných verejnými podpornými systémami, k modelu, v ktorom sociálny systém bude pôsobiť viac motivujúco. Pôvodný nemotivujúci vzťah medzi sociálnym systémom a trhom práce umožňoval nezamestnanému využiť dlhé obdobia vyhľadávania zamestnania. Zároveň sa tým udržiavala vysoká úroveň tej mzdy, za ktorú je nezamestnaný ochotný opätovne nastúpiť do zamestnania. Takýto stav zamedzuje rozvoju segmentu hospodárstva s nízkymi mzdami (predovšetkým v oblasti jednoduchých služieb).

2. Dominancia centralizovaného kolektívneho vyjednávania o mzdových tarifách obmedzila flexibilitu ceny práce (a trhu práce). V prípade centralizovaného vyjednávania ani strana zamestnancov, ani strana zamestnávateľov nezohľadňuje dostatočne záujmy outsiderov na trhu – v tomto prípade nezamestnaných.

Značná časť podnikov bude súčasťou medzinárodných hospodárskych subjektov. Znamená to neistotu rozhodnutí o mzdovej politike centráľ veľkých koncernov (sídliacich mimo územia SR), ktoré budú brať do úvahy aj hospodársku situáciu iných častí koncernu.

²³ Zaoberáme sa tu iba dôvodmi rigidity trhu práce, ktoré súvisia s cenou práce. Pripomíname však, že ďalšie dôvody rigidity sú zakotvené v štátnej (prípadne kolektívnej) regulácii trhov práce, ktorá sťažuje inovatívne a flexibilné formy zamestnania a tým zmierňuje konkurenciu zo strany outsiderov na trhu práce. Bližšie [24].

V poslednom období dochádza v štátoch EÚ k poklesu mzdovej kvóty [28] (podiel miezd na HDP). Znamená to, že klesá podiel príjmov zo závislej činnosti na celkovom objeme príjmov v spoločnosti.

Očakávaný charakter mzdovej politiky

Časť požiadaviek kladených na mzdovú politiku vyplýva z potreby skvalitnenia ekonomického prostredia nezávisle od integrácie do EÚ alebo EMÚ. Zmyslom týchto požiadaviek je trhovo konformným spôsobom prispieť k rastu zamestnanosti, k vyššej flexibilitě trhu práce pri nenarušení makroekonomickej stability.

Tvorcovia hospodárskej politiky budú musieť zafinovať, či sa v budúcnosti mzdová politika má orientovať na rozdeľovanie, alebo na rast zamestnanosti.²⁴ Racionálna mzdová politika by sa nemala prioritne orientovať na vývoj mzdových štruktúr, relatívnych miezd a mzdovej diferenciacie (teda neorientovať sa rozdeľovanie), ale na podporu zamestnanosti a stability hospodárstva.

Hoci to vládna politika môže ovplyvniť iba čiastočne, mala by sa pokúšať ovplyvňovať sociálnych partnerov k prijímaniu progresívnejších metód formovania ceny práce. Žiaducim je smerovanie k vyššej miere zainteresovania zamestnancov na príjmoch z podnikateľskej činnosti podnikov a na majetku podniku. Tým sa tarifná politika vo vstupovej a v povstupovej fáze (zrejme náročnej na udržiavanie sociálneho zmieru) čiastočne odideologizuje. Kvôli pretrvávajúcej orientácii tarifných ustanovení na celohospodárske parametre sa nedostatočne zohľadňujú špecifické regionálne, odvetvové a kvalifikačné faktory. Preto bude úlohou pre strany zúčastnené na mzdovom vyjednávaní, aby rozhodovací proces decentralizovali. Pri požadovaní decentralizácie mzdového vyjednávania treba rátať s tým, že konflikty medzi zamestnancami a zamestnávateľmi sa presunú na úroveň podnikov, čo môže prispieť k častejším štrajkom.

²⁴ Politika orientovaná na rozdeľovanie prináša väčšie nebezpečenstvo pre cenovú stabilitu, konkurenčnú schopnosť aj zamestnanosť. Jej slabinou je, že podporuje nárast cien oživovaním cenovo-mzdovej špirály a podkopáva tým snahu iných segmentov makroekonomickej politiky o dosiahnutie stabilnej cenovej hladiny. Naproti tomu politika orientovaná na zamestnanosť prispôbuje požadovaný nominálny rast miezd pokroku v produktivite. Usmernenie od politiky orientovanej na rozdeľovanie smerom k umiernennej politike orientovanej na zamestnanosť neznamená, že zamestnanci sa stávajú znevýhodnenými pri rozdeľovaní benefitu z ekonomického rastu. Hospodárskym rastom a stabilnou cenovou hladinou sa dosiahne reálny rast príjmov a tým, že sa podnikom prenechá viac priestoru na rastúce výnosy a investície, získavajú sa nové rastové impulzy.

Spôsob vedenia mzdových vyjednávaní vplýva na rýchlosť štruktúrnych zmien a investičnú činnosť. Ak sa mzdy budú záväzne stanovovať na centrálnej úrovni, potom bude existovať tlak na podniky, aby platili nezávisle od svojej situácie (a nezávisle od stavu regionálneho trhu práce) približne rovnakú mzdu za rovnakú prácu. Podľa zástancov vyjednávania na centrálnej úrovni práve táto skutočnosť zrýchľuje štruktúrne zmeny: menej efektívne odvetvia a podniky sú prinútené svoju činnosť urýchlene racionalizovať, alebo rýchlejšie z trhu odísť. Pracovné sily uvoľnené z týchto podnikov budú absorbované segmentom s opačnou situáciou: pôjde o dynamické a vysokoproduktívne odvetvia, ktoré vďaka centrálnemu vyjednávaniu platia nižšiu mzdu, ako by museli platiť v prípade decentralizovaných mzdových vyjednávaní. Na základe toho disponujú väčším množstvom voľných zdrojov, aby mohli z vlastných zdrojov financovať investície. Preto sa podľa zástancov centralizovaného vyjednávania touto metódou zrýchľuje proces tvorivej deštrukcie. Tieto predpoklady sú však mylné. Neberú do úvahy, že práca ako produkčný faktor nedisponuje dostatočnou mobilitou. Keď sa v prípade nemobilného produkčného faktora zabraňuje tomu, aby sa štruktúrne zmeny odrážali vo flexibilných mzdových štruktúrach, nevyhnutne sa zvýši nezamestnanosť postihujúca menej mobilnú časť pracovných síl. Značná časť uvoľnenej pracovnej sily nie je schopná splniť kritériá a kvalifikačné požiadavky potrebné v expandujúcich odvetviach, takže (hlavne pri existujúcich transferových platbách nezamestnaným) nie je možné vyhnúť sa dlhodobej nezamestnanosti.

Investičná činnosť pri centralizovanom mzdovom vyjednávaní prináša riziká navyše, preto je riskantnejšia ako pri decentralizovanom variante stanovovania ceny práce.²⁵

Mzdovú politiku orientovanú na zamestnanosť²⁶ musí kvôli jej vyššej účinnosti dopĺňať aj sociálna politika, daňová politika (ktoré spolu s mzdovou politikou spoluurčujú príjmovú štruktúru) a tvorba legislatívy trhu práce. Spoločným menovateľom

²⁵ Pri centralizovanom mzdovom vyjednávaní sa mzdový vývoj neorientuje podľa súčasných výnosov z podnikania. Preto pri tomto systéme narastá podnikateľské riziko pri investíciách. Obzvlášť pri nových a inovatívnych podnikateľských aktivitách je cena práce viazaná na výnosy a podnikateľský zisk, takže značná časť rizík sa prenáša aj na zamestnancov.

²⁶ Napríklad v dokumentoch Európskej komisie sa používa pojem *employment-friendly wage policy* [23].

všetkých troch menovaných segmentov hospodárskej politiky by sa malo stať odstraňovanie demotivačných faktorov a bariér, ktorými obmedzujú trh práce.²⁷

Formy peňažnej pomoci nezamestnaným by mali meniť svoj charakter z terajšej podoby náhrady mzdy na doplnok mzdy. Vyžaduje to odstúpiť od politiky zvyšovania zákonom stanovenej minimálnej mzdy (a takto vynúteného zvýšenia miezd sprevádzaného poklesom tvorby pracovných miest). Zrejme sa tým podporí zamestnávanie menej kvalifikovaných osôb na jednoduchšie práce. Časť ušetrených verejných zdrojov sa môže použiť na navýšenie alebo vytvorenie takých dávok, ktoré pomôžu osobám s nízkymi pracovnými príjmami. Takýto systém čiastočne zníži tlak na verejné financie, napomôže rozvoj segmentu ekonomiky s nízkymi mzdami (a tým podporí ekonomický rast) a zlepší aj príjmovú situáciu takto zamestnanej osoby (ktorej súhrnný príjem bude vyšší, ako keby bol nezamestnaným poberateľom dávok).

V dlhodobejšom časovom horizonte, v prípade vstupu SR do EMÚ, sa prostredie pre mzdovú politiku zmení: národná mzdová politika bude musieť vychádzať z toho, že rastúce nominálne mzdy nebude sprevádzať akomodačná politika Európskej centrálnej banky (centrálna banka nebude korigovať vysoký rast nominálnych miezd pridávaním dodatočných peňažných prostriedkov do obehu). Takisto nemožno rátať so znehodnotením meny, ktoré by reagovalo na prílišný rast nominálnej mzdy. Každá zmena národnej hladiny nominálnych miezd prinesie so sebou zmenu v relatívnych jednotkových mzdových nákladoch a tým aj v konkurenčnej schopnosti.

Je možné, že po vstupe do EMÚ bude narastať riziko imitácie: spoločnou menou zapríčinená narastajúca transparentnosť mzdových a nákladových úrovní aj štruktúr môže viesť k zosilneniu požiadaviek na napodobnenie ich hodnôt dosiahnutých v ostatných častiach Únie.

Mzdová politika bude musieť vytvárať prínos k stabilizačne orientovanej peňažnej politike. Preto nebude možné tolerovať, ak prehnané mzdové požiadavky budú podporovať nákladovú infláciu. Mzdová politika orientovaná na stabilitu sa bude musieť

²⁷ V súlade s vyslovenou požiadavkou sa aj v podmienkach SR zrealizovalo niekoľko opatrení: čiastkovými opatreniami v sociálnej politike sa znížilo riziko rozširovania sociálnej pasce, navrhnutá daňová reforma presúva daňovú záťaž z práce na iné objekty zdanenia (hlavne na spotrebu), Zákonník práce prijatý v máji 2003 umožňuje flexibilnejšie pracovnoprávne vzťahy atď. Týmto smerom pôsobia aj niektoré pokusy o reformy daňového systému v štátoch EÚ (napr. presun objektu zdanenia z práce na znečisťovanie prostredia). Bližšie pozri [24].

orientovať na budúcu mieru inflácie. Ak budú dohody o mzdách postavené podľa inflácie v predchádzajúcom roku, mzdová politika reagujúca ex post na pohyby cien bude viesť k nadmernému rastu miezd a zároveň to bude komplikovať dezinflačnú politiku.

Ak by, hypoteticky, mzdový vývoj na národnej alebo regionálnej úrovni v ekonomike veľkosti Slovenska nebol v súlade s menovým vývojom (určovaným nadnárodne), nevedlo by to k akcelerácii inflácie v celej menovej únii. Prioritne by sa zrejme zvýšili importy z ostatných regiónov Únie, keďže elasticita dopytu v EMÚ bude vysoká. Nezodpovedná mzdová politika pri vysokej elasticite ponuky povedie k poklesu zamestnanosti v dotknutom regióne.

3.4. Bankovo-finančná politika

Ďalší spoločensko-ekonomický vývoj Slovenskej republiky bude pri jej začlepení do európskeho spoločenstva do značnej miery závislý od aproximácie bankovo-finančného sektora podmienkam únie.²⁸

Globalizačné a integračné tendencie vo vývoji bankovníctva

Bankovníctvo v celosvetovom meradle i v Európskej únii sa v posledných desaťročiach stalo jedným z najdynamickejších sa rozvíjajúcich odvetví. Ide o dlhodobejší proces, ktorého príčiny spočívajú predovšetkým v tom, že dochádza k zintenzívneniu globalizačných tendencií vrátane tendencií smerujúcich k vytváraniu nadnárodných finančných subjektov a k prieniku veľkých bankových subjektov na zahraničné trhy [31].

Ako nový faktor vstupuje do hry zrýchľujúca sa technická a technologická inovácia v peňažnej a vo finančnej oblasti. V bankovníctve prebieha v podstate druhá technologická revolúcia, v ktorej sa výrazne zrýchľujú bankové operácie, zvyšuje sa rýchlosť a rozsah bankových služieb, znižuje sa spotreba ľudskej práce, mzdových

²⁸ Prepájanie bankovníctva s ostatnými finančnými subjektmi je možné vyjadriť aj označením bankovo-finančný sektor.

i materiálových nákladov. Elektronizácia bankovníctva umožňuje rozvíjanie priamych kontaktov banka – zákazník.

Súčasne prebieha reštrukturalizácia celého bankového sektora a jednotlivých bánk [32]. Pre konsolidáciu bánk je pritom charakteristické vytváranie väčších bankových celkov, silnejúca marketingová orientácia bánk a rastúci tlak na úsporu ich prevádzkových nákladov.²⁹

Zrýchľujúci sa proces globalizácie podporil na jednej strane dereguláciu v bankovníctve, ktorá sa začala už v deväťdesiatych rokoch a umožnila nebankovým finančným inštitúciám začať s podnikaním v liberalizovaných oblastiach bankových produktov. Deregulácia teda rozšírila oblasť, v ktorej nebankové inštitúcie (rôzne druhy podielových fondov, poisťovacích spoločností, investičných spoločností) konkurujú bankám v boji o voľné zdroje na primárnom trhu, a následne im umožnila využívať získané zdroje na financovanie podnikateľských aktivít svojich klientov. Na druhej strane globalizačný proces dereguláciou otvoril aj možnosti bankám podnikáť v dovtedy nebankových oblastiach (poisťovacie spoločnosti, lízingové spoločnosti, spoločnosti zaoberajúce sa predajom nehnuteľností, investičné spoločnosti).

Charakteristickou črtou súčasných zmien v bankovom sektore je posilňovanie postavenia inštitucionálnych investorov (penzijné fondy, investičné fondy, poisťovacie spoločnosti), ktoré zvyšuje konkurenciu bánk a nových účastníkov investičného podnikania. Vo vyspelých krajinách sa najväčšími vlastníkami akcií stávajú penzijné fondy, ktoré disponujú značným majetkom. To vedie aj k zníženiu podielu úverov ako formy redistribúcie voľných zdrojov a k poklesu úlohy bánk v ich prerozdeľovaní.

Pre tieto zmeny je príznačná intelektualizácia finančných trhov, v dôsledku čoho rozhodujúcim faktorom v medzinárodnej konkurencii a na finančnom trhu sa stávajú vedomosti, znalosti a informácie. Dominujúce postavenie získavajú kvalifikovaní odborníci v oblasti strategického plánovania, vytvárania finančných produktov, znalci v oblasti finančných analýz a formovania i realizácie investičných stratégií.

²⁹ Tradičné bankové inštitúcie i na Slovensku sú tiež vystavené silným vonkajším tlakom, čoho výsledkom je rastúca konkurencia a boj o priazeň nových a udržanie súčasných zákazníkov, tlak na zníženie nákladov a pracovníkov i zvyšovanie produktivity a efektívnosti.

Vplyv vstupu Slovenska do Európskej únie na bankovníctvo

Začlenenie Slovenska do Európskej únie až po vstup do Európskej menovej únie (EMÚ), ktorým dôjde k nahradeniu domácej meny spoločnou európskou menou eurom, predstavuje dlhodobější proces s týmito fázami [31]:

1. príprava vstupu SR do Európskej únie, ktorá prebieha v súčasnom období a bude ukončená prijatím za plnoprávneho člena Únie;
2. členstvo v EÚ bez začlenenia do Európskej menovej únie;
3. splnenie konvergenčných kritérií a vstup do EMÚ.

Z hľadiska vývoja bankového sektora bude pred vstupom a v prvých rokoch po prijatí do EÚ dochádzať k postupnej aproximácii na podmienky fungovania bankovníctva v Únii.

Pritom bude dochádzať k ďalšiemu postupnému odstraňovaniu niektorých obmedzujúcich podmienok pohybu kapitálu (napr. pri poskytovaní úverov a krytí úverových rizík) a k zjednocovaniu podmienok podnikania subjektov na finančnom trhu. Ďalej bude pokračovať celosvetový trend prerastania používania bankového a poisťového kapitálu. To povedie k rýchlejšiemu narastaniu konkurencie subjektov nebankového charakteru podnikajúcich na finančnom trhu. Tieto zmeny zrejme podporia aj rozvíjanie špecializácie bánk.

V slovenskom bankovníctve doteraz prevládal model univerzálneho bankovníctva, v ktorom sa spájalo obchodné a investičné bankovníctvo. V tom bolo doteraz príbuzné so štruktúrou založenou v Európskej únii, kde univerzálne banky dlho predstavovali všeobecne rozšírený typ bankových inštitúcií.

Naznačené vývojové tendencie v bankovo-finančnom sektore sa budú prejavovať aj v ďalšom zvyšovaní významu kapitálového trhu ako miesta, na ktorom sa budú spoločnosti a banky usilovať o zhromažďovanie prostriedkov na posilnenie vlastného kapitálu. Z uvedeného dôvodu klesne aj dopyt po bankových úveroch. Dôsledky tohto trendu sa budú do určitej miery vyrovnávať v bankách zvýšením dopytu po službách investičného bankovníctva (expertízne služby, poradenstvo a pod.). Pre banky z toho bude plynúť aj výhoda, že to nebude zaťažovať ich bilancie klasifikovanými úvermi.

Pokiaľ dôjde k úplnej zmene dôchodkového penzijného systému zo schémy priebežného financovania na systém fondov, možno očakávať, že časť úspor obyvateľstva sa presunie z bankových vkladov do produktov dôchodkového poistenia, resp. pripoistenia. Tieto úspory sa nebudú na trhu umiestňovať prostredníctvom bánk, ale budú sa investovať do cenných papierov čiastočne vo vlastnej krajine, a čiastočne v zahraničí.

Väčšiu úlohu budú s postupom liberalizácie poisťovníctva (napr. umožnenie uzavrieť životné poistenie v zahraničí) hrať aj produkty typu: kapitálové ↔ životné poistenie. Aj z toho vyplýva, že bankový sektor ako celok bude disponovať menším objemom zdrojov na strane aktív.

Dnešné relatívne voľné pravidlá podnikania nebankového sektora na finančnom trhu sa postupne budú zjednocovať so štandardom Európskej únie. Tento pohyb bude z veľkej časti eliminovať dnešné konkurenčné nevýhody bánk (napríklad v oblasti kapitálovej primeranosti).

Prispôsobenie bankových štandardov v SR pravidlám a zvyklostiam EÚ si vyžaduje celý rad opatrení, a to tak v bankách, ako aj vo vplyve bankového štandardu EÚ na ich klientelu. Vo vnútorných podmienkach bánk pôjde napríklad o parametre voľného pohybu kapitálu, bankových a finančných služieb v rámci jednotného trhu, účtovné štandardy, informačné povinnosti bánk, úverovú angažovanosť, bezpečnosť a opatrenia proti praniu špinavých peňazí. Štandardné správanie voči klientom zahrnuje systém poistenia vkladov, ochranu úverových a hypotekárnych úverov a platobného a zúčtovacieho styku, ako aj ochranu proti zneužívaniu bankových informácií [31].

Ďalej sa bude konsolidovať bankový trh a v bankách bude pokračovať vnútorná reštrukturalizácia (špecializácia bankovej činnosti, zvýšenie tlaku na racionalizáciu bankových subjektov, zníženie ich nákladov vrátane mzdových, zníženie stavu pracovníkov) [34]. Tento trend už v súčasnosti veľmi intenzívne prebieha v bankovom sektore v celosvetovom meradle, aj v krajinách Európskej únie. Je zrejmé, že postihne aj predimenzovaný bankový sektor v Slovenskej republike.³⁰

³⁰ Napríklad štvrtá najväčšia nemecká *Commerz Bank*, ktorá obratom i počtom pracovníkov prevyšuje celý bankový sektor SR, má v úmysle prostredníctvom existujúcich programov reštrukturalizácie ušetriť znížením počtu zamestnancov ďalších 3 100 pracovných miest. Celkove sa v nej má v najbližších 3 rokoch znížiť zamestnanosť o 7 400 pracovných miest, čo predpokladá dosiahnuť celkovou racionalizáciou úspory takmer 700 mil. eur.

V tejto fáze, už v podmienkach jednotného trhu vrátane voľného vstupu do odvetví a voľného poskytovania cezhraničných služieb, sa zvýši konkurenčný tlak zahraničných i domácich bankových subjektov, ktorý si bude vyžadovať urýchlené ukončenie vnútornej reštrukturalizácie bánk, ale aj možné zníženie počtu bankových subjektov pôsobiacich na slovenskom bankovom trhu.

Súčasne sa môže vytvárať širší priestor na aktivizáciu menších bánk so špecializáciou pre určitý okruh bankových zákazníkov a produktov, resp. s ponukou neštandardných služieb.

Zmeny podmienok činnosti môžu pre banky znamenať, že oproti predchádzajúcej etape spojenej s problémami reštrukturalizácie sa v tejto záverečnej fáze vstupu do pásma jednotnej meny môžu začať už výraznejšie prejavovať očakávané výhody z jednotného trhu, najmä úspory transakčných nákladov, čo by mohlo kompenzovať časť konkurenčných strát.

Vplyv konvergenčných kritérií na bankový sektor

Prijatie každej krajiny do Európskej menovej únie je podmienené dosiahnutím určitej požadovanej ekonomickej úrovne a makroekonomickej stability. Mieru tejto stability vymedzujú maastrichtské konvergenčné kritériá,³¹ ktoré charakterizujú limitnú hodnotu veličín makroekonomickej stability podmieňujúcu prijatie do Európskej menovej únie. Splnenie konvergenčných kritérií sa považuje za garanciu toho, že vo vytvorenej spoločnej menovej zóne sa formujú predpoklady dlhodobej finančnej a menovej stability.

Vývoj bankového sektora determinuje najmä konvergenčné kritérium úrovne úrokových sadzieb. Tie by nemali prekračovať viac ako o 2 percentné body priemer troch členských štátov Európskej menovej únie, ktoré vykazujú najnižšiu úroveň úrokových sadzieb. Pritom nejde o krátkodobé, ale o dlhodobejšie výsledky vo vývoji úrokových sadzieb.

³¹ Záväzné konvergenčné kritériá boli súčasťou zmluvy o hospodárskej a menovej únii uzavretej v roku 1993 v Maastrichte.

Toto konvergenčné kritérium je flexibilné a je determinované skutočným vývojom úrokových mier. V rokoch 1996 – 2001 sa pohybovalo v intervale 6,3 – 8,1 % per annum (p. a.) s tendenciou poklesu k spodnej hranici tohto intervalu. V nasledujúcom období sa môže priblížiť k hodnote 5,5 – 6,5 % p. a. V Slovenskej republike klesli úrokové sadzby z čerpaných úverov z 12,55 p. a. v roku 1999 na 7,85 p. a. v roku 2002 [37].

Aj keď sa vývoj úrokových sadzieb v SR v posledných rokoch vyznačuje trvalým poklesom, ich úroveň ešte nedosahuje požadované kritériálne hodnoty. Dosiahnuté úrokové sadzby v EÚ však zrejme predstavujú dlhodobejšiu úrokovú hranicu. Vo viacerých členských štátoch EÚ sa už dosiaľ vyvíjal tlak na ich znižovanie, vyvolaný snahou podporiť ekonomický rast, čo bude zrejme pôsobiť aj na ich ďalší pohyb.³²

Predpokladá sa, že EMÚ bude predstavovať nové príležitosti a smery pre finančné inštitúcie a trh, ale súčasne bude vytvárať nové prostredie pre formovanie finančných služieb. V zásade však bude zrýchľovať súčasné, už existujúce trendy, pokiaľ ide o dereguláciu, internacionalizáciu a dezintermediáciu.

Ďalšie zmeny sa očakávajú v dôsledku zrýchlenia procesu technologického pokroku, kde sa v súvislosti s rozvojom informačných technológií očakáva výraznejšia redukcia nákladov na bankové transakcie predovšetkým v oblasti platobných a vkladových operácií podnietených:

- nižšími nákladmi automatizovaných operácií v porovnaní s klasickými operáciami;
- úsporou nákladov vyvolanou centralizáciou informačných systémov a činností týkajúcich sa spracovania údajov;
- racionalizáciou produktov a štandardizáciou bankových postupov.

Ako dôsledok významných zmien v štruktúre bankového podnikania a ziskovosti bánk, ale aj zvýšenia bankovej aktivity v období po liberalizácii finančných služieb, možno očakávať zvýšenie neúrokových výnosov, zvýšenie provízie a redukciu

³² Ďalší vývoj konvergenčného kritéria bude teda závisieť aj od vývoja úrokových sadzieb v USA (kde sú vyššie) a od vývoja kritéria inflácie (cenovej stability), ktoré bude ovplyvňovať menová politika EMÚ.

prevádzkových a mzdových nákladov, čo môže kompenzovať aj pokles čistých úrokových marží.

Kapitálové a finančné toky v Európskej únii

Keď hovoríme o finančných a kapitálových tokoch v Európskej únii, treba mať na pamäti tak ich súčasný stav, ako aj zmeny, ku ktorým bude dochádzať v rámci finančných trhov Európskej únie v období 2004 až 2006.

Súčasná situácia finančných trhov v Európskej únii, obdobne ako v globálnej svetovej ekonomike, je charakteristická integráciou, sekuritizáciou, liberalizáciou finančných tokov, významným nárastom inštitucionálneho investovania, rozvojom derivátových trhov a zmenami pravidiel regulácie bánk.

Treba pritom konštatovať, že proces je sprevádzaný predovšetkým významným nárastom fúzií a akvizícií, a to tak v samotnom bankovom sektore, ako aj v oblasti kapitálových trhov a búrz.

Výrazne narastá export finančných služieb. V rokoch 1990 – 2000 vzrástol export finančných služieb v Európskej únii zhruba 3-násobne. V súčasnosti sa cezhranične poskytujú všetky typy kľúčových finančných služieb (to znamená v oblasti komerčného bankovníctva, investičného bankovníctva a hypotekárnych úverov, poistenia správy aktív, finančných informácií, lízingových služieb atď.).

Súčasnú zmenu, ku ktorým dochádza v rámci finančných trhov v Európskej únii, sú predovšetkým odrazom zmien globálnej svetovej ekonomiky. V mnohom zodpovedajú zmenám, ku ktorým dochádza na svetových finančných trhoch. V podstate ide o procesy upravujúce činnosť bankového sektora a kapitálových trhov. Príčiny týchto zmien sú:

- pokračujúci proces globalizácie finančných trhov;
- nové technológie (osobitne informačné technológie), ktoré zásadným spôsobom menia činnosť finančných trhov a bankového sektora;
- vznik a rozvoj nových odvetví, vrátane nových metód ich finančného zabezpečenia a ústup tradičných odvetví;

- globálna expanzia služieb, osobitne postupne narastajúci podiel finančných služieb, ktorý sa zvýšil z približne 10 % v 80. rokoch až na súčasnú úroveň 40 %;
- pokračovanie integračných procesov, pričom osobitný vplyv na vývoj finančného trhu v Európskej únii malo vytvorenie EMÚ a zavedenie eura;
- spájanie búrz;
- vznikajúce finančné krízy, ktoré vedú k nutnosti prehodnocovať celkovú úroveň rizikovosti činnosti na kapitálových trhoch a v bankovom sektore;
- zrýchlený proces investovania.

Integrácia celoeurópskeho trhu s cennými papiermi, integrácia európskeho trhu derivátov a medzibankových depozít, integrácia trhu dlhopisov denominovaných v eurách, vedie:

- k vytváraniu nových nadnárodných podnikov v Európskej únii,
- k vytváraniu celoeurópskych indexov používaných na finančných a kapitálových trhoch,
- k výraznému zrýchleniu procesu integrácie infraštruktúry búrz.

Logickým dôsledkom tohto procesu je proces integrácie kľúčových európskych búrz. Ak v prvej fáze išlo predovšetkým o integráciu väčších búrz (londýnskej, frankfurtskej, štokholmskej atď.), v druhej fáze (typickej pre súčasnosť a budúcnosť) dochádza k integrácii už aj menších búrz (ako je viedenská či varšavská burza atď.). To všetko vedie k významnej zmene celkového smerovania tokov peňazí.

Toky peňazí, ktoré sú dnes typické pre Európsku úniu, sú charakteristické predovšetkým:

- daňovými rozdielmi medzi jednotlivými členskými štátmi Európskej únie; preto napríklad 80 % nemeckých dlhových cenných papierov je emitovaných pomocou zahraničných pobočiek, kde zdanenie týchto operácií je o tretinu nižšie;
- významným nárastom využívania daňových rajov, a to napriek smernici OECD z roku 2001 o boji proti daňovým rajom; najmä veľké firmy (ale postupne aj stredné firmy) stále viac využívajú možnosti daňových rajov;

- rozdielmi v zdaňovaní dividend z úrokov; v doterajšom vývoji bolo zdaňovanie dividend z úrokov v podstate v ŕubovôli národných štátov. Európska únia v súčasnosti pripravuje smernicu, podľa ktorej by sa zdaňovanie dividend z úrokov malo postupne harmonizovať a malo by dosahovať hodnotu od 15 – 25 % s tým, že 15 % by bol začiatkový stav od roku 2004, ktorý by sa postupne navyšoval až na úroveň 25 %.

Takisto za významné treba považovať zmeny, ku ktorým dochádza v rámci Európskej únie v oblasti inštitucionalizácie investorov. V súčasnosti sme svedkami podstatného rozšírenia a vzájomnej koordinácie činnosti poisťovacích spoločností, spoločností na riadenie aktív, investorov prostredníctvom investičných fondov a investorov vo forme penzijných fondov. Penzijné fondy v Európskej únii predstavujú už vyše 80 % z celkového rozsahu investorských skupín. Pritom treba rátať s tým, že realizovanie dôchodkovej reformy v Európskej únii tak, ako sa pripravuje, a vytvorenie jednotného európskeho trhu v časovom horizonte 2006 – 2007, významným spôsobom posilnia úlohu inštitucionálnych investorov a v rámci tejto skupiny najmä pozíciu penzijných fondov, ako kľúčových inštitucionálnych investorov na európskych finančných a kapitálových trhoch.

Ak zoberieme do úvahy, že zavedenie návrhu *Bazilej II* (návrh nových pravidiel obozretného podnikania bánk) prehodnocuje štruktúru rizikových úverov a interného auditu, ktoré by mali začať platiť v roku 2006 (pozri [38]), mohlo by to zásadným spôsobom zmeniť celkovú pozíciu vzťahu klientov a bánk. Podľa odhadov Európskej únie by bolo možné v horizonte 2004 – 2006 postupne prejsť na systém, v ktorom by veľké národné a nadnárodné korporácie, pri podstatne väčšom rozsahu prístupu na kapitálové trhy, získavali kľúčovú časť finančných zdrojov a tým by sa zmenšil ich tlak na bankový sektor. To by vytvorilo dostatočný finančný priestor na úverovú expanziu malých a stredných firiem. Takto by bolo možné, aj v nadväznosti na ďalšie smernice upravujúce činnosť malých a stredných firiem (podporujúcich vytváranie zoskupení malých a stredných podnikov pri operovaní na trhoch i mimo trhov Európskej únie, podporujúcich kombinované programy úverovania spojené s komplexnými programami rozvoja regiónov atď.), zlepšiť celkovú finančnú situáciu väčšiny podnikateľských subjektov.

Vzhľadom na to, že pretrváva recesia a stagnácia väčšiny európskych krajín, Európska únia uvažuje o urýchlenom zavedení nových pravidiel obozretného podnikania Bazilej II. Spružnením Paktu stability a rastu (predovšetkým vo sfére 3 % deficitu štátneho rozpočtu vo väzbe na hrubý domáci produkt), zavedením pravidiel Bazilej II a realizovaním novej úlohy regionálnych rozvojových bánk, by sa mohla dosiahnuť situácia, v ktorej by sa objem zdrojov na oživenie európskej ekonomiky mohol zväčšiť asi o jednu štvrtinu. To by mohlo pomôcť prekonať súčasnú stagnáciu a využitím týchto rezerv dosiahnuť pozitívny zvrät vo vývoji Európskej únie [39].

S tým súvisí aj niekoľko ďalších zásadných momentov, ktoré upravujú pozíciu finančných trhov v Európskej únii.

Vytvorenie jednotného trhu finančných služieb, ktorý by zahrnoval celú Európsku úniu, by malo upraviť jednotné pravidlá pre všetky oblasti podnikania na kapitálových trhoch, usmerniť činnosť komerčných bánk, zohľadniť pozíciu Európskej centrálnej banky a národných bánk v oblasti inflačného cieľa, a zároveň vytvoriť priestor na to, aby jednotné pravidlá emitentov akcií, účtovných štandardov, hodnotenia podnikov a hodnotenia bánk zabezpečili minimalizáciu rizík vyplývajúcich z otrasov na bankovom alebo kapitálovom trhu [40].

Na základe analýz sa predpokladá, že vytvorenie jednotného európskeho finančného trhu by mohlo viesť k rastu hrubého domáceho produktu v Európskej únii v rozsahu 1,1 – 1,5 % HDP ročne.

Súčasná diskusia o úprave a transformácii Paktu stability a rastu sa koncentrujú predovšetkým do úvahy: pokiaľ štát dlhodobo plní kritériá Paktu stability a rastu, tak prípadný krátkodobý časový odklon od týchto kritérií by sa mohol tolerovať (napr. dočasné prekročenie deficitu štátneho rozpočtu). Pokiaľ by však štát mal trvalejšie problémy s dodržiavaním kritériálnych funkcií Paktu stability, potom by nemalo dôjsť k zmäkčeniu podmienok (a štát by v takomto prípade mohol mať pri získavaní prostriedkov na finančných a kapitálových trhoch väčšie problémy ako doteraz).

Prevažná väčšina návrhov sa v Európskej únii orientuje na:

- integráciu tohto významného bloku, to znamená na integráciu bankového sektora a finančných trhov, na stransparentnenie ich kontroly (s cieľom preniesť túto kontrolu v integrovanej podobe nielen na národnú úroveň, ale aj na nadnárodnú

úroveň a dosiahnuť situáciu, v ktorej by sa väčšine subjektov zamedzil únik do daňových rajov);

- otázku podstatného zvyšovania zdanenia úrokov z dividend a z úspor mimo územia členských štátov Európskej únie;
- rozvinutie dôchodkovej reformy, ktorá by mala poskytnúť dostatočný objem dlhých zdrojov, ktoré by bolo možné využiť na riešenie refinancovania a technologického prezborenia podnikateľskej sféry v Európskej únii;
- celkovú zmenu pozície jednotlivých účastníkov kapitálových a finančných trhov;
- zmenu pozície štátu ako kontrolného mechanizmu;
- podstatné zvýraznenie zodpovednosti každého bankového zoskupenia či samotnej banky za objektívne klasifikovanie rizík a kritérií týchto rizík.

Realizácia uvedených návrhov by sa mala premietnuť nielen do uvoľnenia časti finančných zdrojov, ktoré sú doteraz viazané na oprávkach a rezervách v bankovom sektore, ale mala by viesť aj k podstatnému zvýšeniu transparentnosti a efektívnosti využitia týchto zdrojov. Odhaduje sa, že po zavedení nových pravidiel Bazilej II by sa z bankového sektora mohlo uvoľniť 100 – 200 mld eur, ktoré by sa mohli využiť ako finančné a kapitálové zdroje na ďalšiu reštrukturalizáciu podnikovej sféry v krajinách Európskej únie.

3.5. Priemyselná politika v rozšírenej Európe

Slovenská republika sa po prijatí do Európskej únie bude tak ako jej doterajší členovia podieľať na plnení základných rozvojových cieľov, ktoré si EÚ vytýčila na prvé desaťročie tohto storočia.³³ Nadchádzajúce rozšírenie EÚ o 10 nových členov predstavuje pre súčasné, aj nové členské štáty EÚ z hľadísk naplňania prijatých cieľov

³³ Zásadný význam majú najmä ciele stanovené Európskou radou v Lisabone v roku 2000. Podľa nich sa má Európa do roku 2010 stať najkonkurencieschopnejším a najdynamickejším na pozatkoch založeným hospodárskym priestorom, ktorý je schopný udržiavať rast s väčším počtom a lepších pracovných miest a so silnejšou sociálnou súdržnosťou. Tieto ciele Európska rada v Göteborgu v roku 2001 rozšírila o stratégiu udržateľného rozvoja EÚ, ktorá stanovila ciele v troch hlavných vzájomne prepojených oblastiach: v hospodárskom, sociálnom a environmentálnom rozvoji.

celý rad nových príležitostí, ale aj zložitých problémov vo všetkých oblastiach hospodárskeho, sociálneho a environmentálneho rozvoja. Orgány EÚ preto v súčasnosti viaceré politiky znovu prehodnocujú a prispôbujú podmienkam v rozšírenej EÚ.³⁴ Medzi politiky, ktorým EÚ v danej súvislosti venuje osobitnú pozornosť, patria v podstate všetky politiky, ktoré môžu priamo, alebo nepriamo ovplyvňovať konkurenčnú schopnosť EÚ, osobitne politika podpory výskumu a vývoja, inovačných aktivít a podnikania. V rámci prehodnotenia uplatňovaných politík pristúpila EÚ aj k formovaniu inovovaných prístupov k priemyselnej politike,³⁵ ktoré sa najnovšie prezentovali v dokumente *Priemyselná politika v rozšírenej Európe* [41] a v naň nadväzujúcom pracovnom materiáli *Vplyv rozšírenia na priemysel* [42].

Vzhľadom na diskusie, ktoré u nás, aj inde, spochybnili oprávnenosť priemyselnej politiky, treba istú pozornosť venovať tomu, ako EÚ zdôvodňuje jej potrebu. V dôsledku zmien v štruktúre produkcie v prospech sektora služieb a v neprospech spracovateľského priemyslu sa totiž všeobecne rozšírila zjednodušená predstava, že v hospodárstve, v ktorom dominujú poznatky, informácie, resp. služby, spracovateľský priemysel už nezohráva kľúčovú úlohu v hospodárskom rozvoji, a preto mu politika nevenovala ani dostatočnú pozornosť. Korektné posúdenie vzájomnej závislosti sektora služieb a spracovateľského priemyslu však preukazuje, že bez životaschopného priemyslu sa prakticky nedá dosiahnuť želaný pokrok v životnej úrovni, ani v realizácii sociálnych a environmentálnych cieľov. Celú paletu služieb vzťahujúcich sa alebo viazaných na produkty poskytujú špecializované firmy, ktoré plne závisia od spracovateľského priemyslu. Inovácie v spracovateľskom priemyslu vytvorili priestor aj na vznik celkom nových foriem služieb, napríklad v spojení s telekomunikačnými a informačnými technológiami. Na druhej strane, konkurenčná schopnosť priemyslu závisí od kvality a hospodárnosti v dopravných, vo finančných a na podniky zameraných službách. Napriek tomu sa však väčšina technických inovácií zavádza a prináša ekonomické výsledky práve v spracovateľskom priemysle. Navyše, vynikajúce vedecké

³⁴ Nejde, pravda, len o aspekty súvisiace s rozšírením, ale aj o hľadanie nových prístupov, ktoré by umožnili plnenie ambiciózných cieľov účinnejšie podporiť. Analýzy vývojových trendov, osobitne v komparácii s USA, totiž naznačujú, že postup v ich plnení je nedostatočný a ich dosiahnutie ohrozené.

³⁵ Základná koncepcia súčasnej priemyselnej politiky vznikla v roku 1990 a jej základné črty sa v podstate nezmenili. Postupne sa však spresňovala, najmä s cieľom zohľadniť centrálny význam poznatkov a inovácií v globálnej ekonomike.

objavy sa len vtedy pretavia do nových produktov, ak existuje solídna a efektívna báza spracovateľského priemyslu na ich výrobu.

Za základné črty inovovanej koncepcie priemyselnej politiky EÚ možno považovať:

- Priemyselná politika sa prioritne zameriava na posilnenie konkurenčnej schopnosti spracovateľského priemyslu na základe troch kľúčových faktorov – tvorby a akumulácie poznatkov, realizácie inovácií, podnikateľskej iniciatívy.
- Jej uplatnenie sa zakladá na horizontálnom prístupe – zameriava sa na tvorbu podporných rámcových podmienok na konkurenčnú schopnosť priemyslu. So svojim inštrumentárium, ktoré je identické s tým, ktoré používa politika podpory podnikania, kladie si za cieľ vytvárať nevyhnutné rámcové podmienky umožňujúce podnikom rozvinúť iniciatívy, uskutočniť svoje idey a využiť svoje šance. Pritom sa, samozrejme, musia zohľadniť špecifické potreby a charakteristiky jednotlivých sektorov. „*Priemyselná politika teda nevyhnutne spája horizontálny základný prístup so sektorovým uplatnením*“ [41, s. 3].³⁶
- Úlohou priemyselnej politiky je dbať aj o to, aby i ostatné politiky prispeli ku konkurenčnej schopnosti európskeho priemyslu. Pokrýva teda značne široký priestor a časť inštrumentária používa z oblastí iných politík.³⁷ Zabezpečenie dynamickej interakcie medzi rôznymi politikami a ich vyváženého pôsobenia na priemysel si vyžaduje, aby priemyselná politika postupovala podľa striktno stanovenej metodiky.
- Priemyselná politika patrí prevažne do kompetencií členských štátov EÚ. *Otvorený koordinačný postup*, etablovaný Európskou radou v Lisabone, však vytvára rámec na prediskutovanie a skvalitnenie národných politík. Európska únia sa pritom usiluje rôznymi analýzami, prieskumami, hodnoteniami a porovnávaniami (*benchmarking*) poskytnúť všetkým zainteresovaným široký okruh informácií.

³⁶ Aplikácia politiky podľa špecifických vlastností každého sektora neznamená, pravda, roztrieštenie priemyselnej politiky. Naopak, predpokladá sa posúdenie zo širších hľadísk – uplatnenie priemyselnej politiky v určitom sektore musí byť v súlade so záujmami iných sektorov. Okrem toho, postupy, ktoré sa osvedčili v určitom sektore, môžu sa prevziať do inštrumentária priemyselnej politiky a použiť ako model pre sektory, ktoré sú konfrontované s rovnakými požiadavkami.

³⁷ Konkurenčná schopnosť priemyslu je ovplyvnená najmä politikami v oblasti hospodárskej súťaže, jednotného trhu, výskumu a vývoja (V & V), vzdelávania, obchodu a udržateľného rozvoja.

Kľúčovou otázkou priemyselnej politiky EÚ je posilnenie postupnej integrácie *nových členských štátov* do iniciatív a programov EÚ. Uznáva sa, že v kandidátskych krajinách existuje ešte celý rad špecifik, ktoré sa odlišujú od EÚ. V úsilí o plné využitie potenciálu kandidátskych krajín na konvergenciu bude preto potrebné *horizontálne nástroje priemyselnej politiky doplniť o konkrétne opatrenia zamerané na špecifické slabé miesta priemyslu kandidátskych krajín*. Majú predovšetkým zabezpečiť hladkú integráciu priemyslu do jednotného trhu a podporiť jeho prechod na dráhu udržateľného rastu a dlhodobého dobiehania v produktivite práce a konkurenčnej schopnosti. Európska komisia identifikovala 5 hlavných oblastí, v ktorých sú potrebné špecifické politické aktivity:

1. Kompletizácia reštrukturalizácie – ide najmä o niektoré nízko produktívne podniky, ktoré ešte neboli predané strategickým investorom a ani neboli vystavené tvrdému rozpočtovému obmedzeniu (v ČR a v Poľsku najmä hutníctvo).

2. Posilnenie rozvoja malého a stredného podnikania (MSP). Napriek tomu, že MSP je zväčša rozvinuté,³⁸ jeho základné charakteristiky sú v porovnaní s EÚ spravidla menej priaznivé (koncentrácia MSP do úplne malých firiem v tradičných odvetviach služieb, nízky podiel inovatívnych firiem, nižšia miera prežitia ako v krajinách EÚ). Zlepšenie prostredia, v ktorom MSP operujú, považuje sa za kľúčové pre konkurenčnú schopnosť nových členských štátov.

3. Veľmi dôležitým faktorom zlepšenia konkurenčnej schopnosti je praktické uplatnenie všetkých požiadaviek *acquis* – zlepši sa tým spoľahlivosť a kvalita výrobkov a uľahčí sa prístup na trhy EÚ. Prospech z tohto procesu je nepochybniteľný v dlhodobom rámci, krátko- a strednodobo si bude vyžadovať veľké dodatočné investície a zmeny vo výrobných procesoch a v pracovných podmienkach.³⁹ Preto je veľmi dôležité, aby priemyselné podniky v tomto smere zrýchlili svoju prípravu a aby priemyselné zväzy s tým spojené uplatňovali oprávnené potreby podnikov v procese formovania priemyselnej politiky.

³⁸ Na Slovensku dokonca viac ako v priemere EÚ – merané počtom aktívnych MSP na 1 000 obyvateľov.

³⁹ Ako zistili prieskumy v kandidátskych krajinách, slovenské podniky patria z tohto hľadiska medzi najmenej informované.

4. Napriek tomu, že legislatívny rámec je vo vysokej miere porovnateľný s EÚ, jeho dôsledná implementácia si vyžaduje skvalitniť aj príslušné administratívne kapacity. Ide najmä o oblasť intelektuálnych, obchodných a priemyselných vlastníckych práv, efektívne uplatnenie pravidiel konkurencie a environmentálnej legislatívy, ako aj kompletizáciu a uplatnenie politiky na ochranu spotrebiteľov.

5. Z hľadiska integrácie priemyslu budúcich členských štátov EÚ kľúčovou otázkou je zapojenie ich priemyselných podnikov do medzinárodných výrobných kooperácií tak, aby sa v nich mohla rozvinúť špecializácia na produkciu s vysokou pridanou hodnotou. Od začiatku transformácie bol dominantným faktorom integrácie priemyslu kandidátskych krajín presun pracovne náročných aktivít z podnikov EÚ do kandidátskych krajín. To umožnilo európskym podnikom zachovať v EÚ segmenty výrobného reťazca náročné na vysokokvalifikovanú prácu (a tak v súťaži s krajinami s nízkou mzdovou úrovňou túto produkciu v rámci EÚ vôbec zachovať) a výrobcov v kandidátskych krajinách sprístupniť isté poznatky a technológie. Tento druh integračného procesu v priemysle však málokedy vedie k dlhodobému dobiehaniu. Jednoduchá montáž komponentov vyrobených v zahraničí alebo špecializácia na špecifické a izolované segmenty výrobného reťazca neumožňujú, aby domáce podniky získali nevyhnutné kompetencie na samostatný stredno- a dlhodobý rozvoj. Navyše, ak budú mzdy v kandidátskych krajinách konvergovať s EÚ, štandardizované pracovne náročné aktivity sa presunú ďalej na východ. Komparatívna výhoda založená prevažne na nízkych pracovných nákladoch *nie je teda strednodobo v kandidátskych krajinách udržateľná, ale ani žiaduca.*

V súčasnosti sa v EÚ už zreteľne prejavuje formovanie komplexnejšej výrobných kooperácií s priemyselnými podnikmi v kandidátskych krajinách, ktorá sa približuje *komplementárnym modelom špecializácie* a viac zapája miestne technologické vstupy a kvalifikované pracovné sily. Uvedený *druhý smer priemyselnej integrácie* umožňuje priemyslu v EÚ plne využiť možnosti vzájomne sa dopĺňujúcich kompetencií, ktoré existujú v rozšírenej EÚ, a zároveň podporiť dlhodobé technologické a ekonomické dobiehanie v budúcich členských štátoch.

Otázkou zostáva, ako podporovať rozvoj takejto medzinárodnej kooperácie. Aj keď existuje priestor pre hospodársku politiku ako tento proces rozširovať, hlavná úloha v tomto smere pripadá *podnikom* najmä v smere aktívneho vyhľadávania strategických partnerov.

Komisia EÚ preto vyzýva podniky, ale aj európske podnikateľské organizácie v doterajších členských štátoch, aby venovali pozornosť príležitostiam, ktoré poskytuje komplementárna priemyselná stratégia v rozšírenej Európe.

Rozvoj medzinárodnej kooperácie závisí najmä od dostupnosti miestneho ľudského kapitálu. Podpora investícií do ľudského kapitálu má preto priamy účinok na konkurenčnú schopnosť priemyslu. Kľúčový význam má aj schopnosť miestnych producentov vytvárať spojenia s medzinárodnými korporáciami, ktoré maximalizujú technologické a poznatkové transfery a rozvoj zoskupení (klastrov) miestnych inovatívnych firiem. V období, keď rast je vo zvýšenej miere založený na inováciách, postupný posun výrobných zdrojov k technologicky a poznatkovo náročným sektorom je najistejšia cesta na dosiahnutie neprerušenej ekonomickej konvergenencie.

Stručná charakteristika priemyselnej politiky v rozšírenej Európe, a osobitne jej špecifických úloh v kandidátskych krajinách jednoznačne dokumentuje, že tvorba a efektívne uskutočnenie priemyselnej politiky v nových kandidátskych krajinách bude aj s vzhľadom na jej doterajšie slabé pôsobenie⁴⁰ mimoriadne náročnou úlohou.

To v plnej miere platí aj o Slovensku. Po vzniku samostatného slovenského štátu sa prijali tri vládne dokumenty k priemyselnej politike – *Priemyselná politika SR* (r. 1995), *Aktualizovaná priemyselná politika* (r. 1997), *Rozpracovanie princípov priemyselnej politiky Európskej Únie na podmienky SR* (r. 1999) – žiadna z týchto politík však nevedla k očakávaným výsledkom.

Prvé dva dokumenty sa svojím obsahovým zameraním príliš neodlišovali, aj keď druhý dokument bol z hľadiska identifikácie nástrojov priemyselnej politiky spracovaný podstatne kvalitnejšie. Ich charakteristickým znakom bolo úsilie o revitalizáciu slovenského priemyslu *v celej jeho šírke*. Uvedená koncepcia objektívne nemohla

⁴⁰ Pokiaľ ide o doterajšiu priemyselnú politiku *v kandidátskych krajinách*, EÚ viac-menej akceptuje, že v období transformácie prioritu malo úsilie o makroekonomickú stabilizáciu a štruktúrne reformy. Pokusy o etablovanie priemyselnej politiky rôzneho obsahu síce existovali, reálne však jej vplyv zostal zanedbateľný.

uspieť, predovšetkým pre nedostatok vlastných podnikových (v priemyselnej politike sa rátalo predovšetkým s nimi), ale i verejných rozpočtových a mimorozpočtových zdrojov.

Dosiahnutie nereálnych cieľov uvedenej priemyselnej politiky bolo ovplyvnené aj ďalšími faktormi, hlavne priebehom privatizácie štátnych podnikov (najmä malou účasťou zahraničných investorov na tomto procese) a celkovou makroekonomickou politikou. Jej výsledky v podstate plne potvrdzujú, že priemyselná politika ponímaná ako izolovaná časť hospodárskej politiky, ktorá nie je dostatočne previazaná s menovou a finančnou politikou, a teda tieto politiky v ich konkrétnych hospodárskopolitických postupoch ju ani neuplatňujú, nemôže v žiadnom prípade uspieť.

Iný prístup k priemyselnej politike sa uplatnil v dokumente *Rozpracovanie princípov priemyselnej politiky Európskej únie na podmienky Slovenskej republiky* (r. 1999). Chápanie priemyselnej politiky tu vychádzalo z moderných trendov v priemyselných politikách vyspelých ekonomík, ktoré ju chápali hlavne ako politiku zameranú na podporu konkurenčnej schopnosti. S tým súvisí aj uvedenie si miesta priemyselnej politiky v celkovej hospodárskej politike a jej podmienenosti makroekonomickým a inštitucionálnym prostredím. Slabou stránkou koncepcie však bolo rozpracovanie jej veľmi všeobecných cieľov do konkrétnejších postupov a opatrení v jednotlivých oblastiach hospodárskej politiky zúčastnených na jej realizácii.⁴¹ Jej účinky sa preto viac prejavili vo všeobecnom zlepšení ekonomického prostredia (napr. zníženie úrokových sadzieb a ich vplyv na zlepšenie finančných výsledkov podnikov, zintenzívnenie prílevu zahraničných investícií a pod.), riešenie akútnych problémov slovenského priemyslu však daná koncepcia ponechala v prevažnej miere na podniky.

Plná integrácia Slovenska do EÚ predpokladá formulovanie a uskutočnenie efektívnych národných politík zameraných na zlepšenie celkového inštitucionálneho a podnikateľského rámca, ale aj na špecifické potreby priemyslu. Pre slovenskú hospodársku politiku je to najmä výzva po novom formulovať priemyselnú politiku⁴²

⁴¹ Uznesenia vlády k danému materiálu napríklad neuložili žiadnemu členovi vlády zodpovednosť za koordináciu aktivít súvisiacich s realizáciou priemyselnej politiky a ani žiadne také konkrétne úlohy, ktoré by zabezpečili efektívne pôsobenie priemyselnej politiky. Samotná vláda SR si zrejme uvedomila nedostatočnú akčnosť daného materiálu a na svojom rokovaní rozhodla do pôvodného názvu materiálu doplniť slovo „princípov“. Viac zrejme išlo o to, dokumentovať, že sa stotožňujeme s princípmi priemyselnej politiky EÚ, a menej o jej realizáciu.

⁴² Podrobné zdôvodnenie potreby inovovať priemyselnú politiku SR, ako aj námety na jej formovanie sú obsiahnuté v štúdiu *Determinanty priemyselnej politiky v podmienkach globalizácie a integrácie* [43].

zodpovedajúcu integrácii do EÚ, ale vytvoriť aj celý rad koncepcií v ďalších oblastiach, ktoré doteraz ostali úplne nepovšimnuté. Medzi ne patrí najmä inovačná politika, bez ktorej je dosahovanie kvalitatívnych zmien v priemysle nemysliteľné.⁴³ Zámery uvedené v programovom vyhlásení súčasnej vlády v rámci podpory podnikania a konkurenčnej schopnosti majú z tohto hľadiska skôr parciálny charakter a nenaznačujú nejakú koncentrovanejšiu orientáciu na danú problematiku. Navyše, ich spracovanie do konkrétnych hospodárskopolitických postupov a opatrení sa v porovnaní s inými politikami značne oneskoruje.

3.6. Technologická a inovačná politika

Technologické zmeny, ktoré sa opierajú o tvorivý potenciál ľudí, označilo zasadnutie Európskej rady v Lisabone v marci 2000 za základný generátor nových produktov a služieb a za najúčinnější prostriedok krajín EÚ vyrovnat' sa s konkurenčným tlakom zo strany USA a Japonska. Zasadnutie zároveň zdôraznilo, že inovácie s príslušným vedeckovýskumným zázemím sa musia stať súčasťou tak politiky podnikov a národných vlád, ako aj Európskej únie ako celku. Týka sa to aj kandidátskych krajín usilujúcich sa o vstup do Európskej únie.

Ak v tejto súvislosti hodnotíme pozíciu Slovenska, zisťujeme, že nie je najpriaznivejšia. Svoje konkurenčné výhody dosahuje hlavne v komoditách s nízkou, resp. so strednou technologickou úrovňou. Za dovezenú hmotnosť výrobkov treba platiť vyššou hmotnosťou vývozu. Je to prejavom väčšej náročnosti domácej výroby na suroviny a fyzický kapitál a nedostatočného podielu inovačných výrobkov a služieb využívajúcich výsledky vedecko-technického pokroku.

Podiel inovujúcich podnikov je v porovnaní s krajinami EÚ nízky. Zatiaľ čo v krajinách EÚ predstavuje tento podiel v spracovateľskom priemysle 51 %, na Slovensku je to iba 16,9 %. Rovnako veľké rozdiely vykazuje Slovensko aj v podiele inovujúcich podnikov podľa technologickej úrovne. V krajinách EÚ v kategórii podnikov s vysokou technológiou je 71 % inovujúcich, na Slovensku iba 9,5 %. Medzi podnikmi

⁴³ Zisťovanie inovačných trendov z marca 2002 [44] za Slovensko viackrát uvádza, že SR dosiaľ nemá oficiálny program, ani explicitnú politiku v oblasti inovácií.

s vysokým podielom exportu na tržbách predstavuje podiel inovujúcich podnikov v krajinách EÚ 61 %, na Slovensku iba 12,4 % [45; 46]. Rovnako nízky je aj podiel inovujúcich malých a stredných podnikov, ktorým sa v Európskej únii pripisuje zvlášť veľký význam. Medzi inovujúcimi podnikmi spracovateľského priemyslu predstavujú malé podniky v EÚ 44 % a stredné 58 %, zatiaľ čo na Slovensku je to v uvedených kategóriách iba 7,3 % a 16,9 %.

Ak sa Slovensko nemá stať montážnou dielňou Európy s lacnou pracovnou silou a chce aktívne participovať na svetovom pokroku a k nemu aj aktívne prispievať, musí prijať komplexné a zosúladené opatrenia na odstránenie súčasného technologického zaostávania. Z uskutočnených analýz [47] vyplýva, že vzdelanostná úroveň SR v porovnaní s priemerom malých hospodársky vyspelých krajín dosahuje 87 %. Avšak úroveň technológie, manažmentu a ďalších faktorov dosahuje iba 38 %.⁴⁴ Práve táto skupina faktorov znižuje výkonnosť slovenskej ekonomiky oproti malým hospodársky vyspelým krajinám na úroveň zhruba 47 %.

Ako vidno, ľudský kapitál v porovnaní s ostatnými faktormi vykazuje najmenšie zaostávanie voči hospodársky vyspelým krajinám. Jeho kľúčový význam pre perspektívny rozvoj ekonomiky ho predurčuje, aby zaujal centrálnu pozíciu v rozvojovej stratégii SR.

Treba však odstrániť zaostávanie tých faktorov, ktoré podmieňujú jeho efektívne využitie (technologické vybavenie, manažment atď.) a ktoré súčasne zvyšujú potrebu vzdelanostného potenciálu SR, aby nedochádzalo k odchodu kvalifikovaných pracovníkov do zahraničia a s nimi aj investícií do vzdelania.

V minulosti technologický vývoj prebiehal viac-menej spontánne bez nárokov na formulovanie osobitnej technologickej politiky. V súčasnosti, keď sa inovácie stali jedným z kľúčových faktorov konkurenčnej schopnosti, musí sa aj ich tvorba a zdroje

⁴⁴ Vychádzame zo zistenej štatistickej závislosti medzi výkonnosťou ekonomiky, znalosťami a ostatnými faktormi. Podiel výkonnosti slovenskej ekonomiky v porovnaní s malými hospodársky vyspelými krajinami predstavuje hodnotu 0,47; podiel koeficientov vzdelanosti 0,87. Ak na odhad váhy znalostí využijeme podiel výdavkov na vzdelanie, výskum a vývoj na celkových nehmotných a hmotných investíciách, ktorý predstavuje hodnotu 0,22, potom váha ostatných faktorov predstavuje hodnotu 0,78. Závislosť medzi výkonnosťou ekonomiky, znalosťami a ostatnými faktormi vyjadruje vzťah: $0,47 = 0,87^{0,22} \cdot 0,38^{0,78}$. Z uvedeného vzťahu vyplýva, že úroveň ostatných faktorov (technologické vybavenie, manažment atď.) v SR v porovnaní s malými hospodársky vyspelými krajinami možno odhadnúť na 38 %.

zabezpečovať systematicky, prostredníctvom osobitne formulovanej technologickej politiky.⁴⁵

V posledných desaťročiach sa nároky na rozvoj technológie pod vplyvom rastúcej konkurencie na globálnom trhu značne zvýšili. Ako zahraničné skúsenosti ukazujú, vysoké náklady a riziká spojené s takýmto vývojom, ako aj informačná asymetria, ktorá znižuje súkromným podnikateľom výnosy z ich investícií do inovácií, spôsobujú, že súkromné podniky investujú do tejto sféry menej, než je spoločensky žiaduce. Z uvedených dôvodov neponecháva v súčasnosti žiadna hospodársky vyspelá krajina technologický rozvoj iba na podnikovú sféru. Zabezpečuje jeho podporu aj na úrovni vlády, a to tým viac, že konkurenčné tlaky na medzinárodnom trhu sa stále zvyšujú, čím rastú aj nároky na technologický rozvoj.

Napriek týmto skutočnostiam chýba na Slovensku ucelená technologická politika. Vypracovali sa síce čiastkové dokumenty pre oblasť vysokých škôl, vedy a výskumu, malých a stredných podnikov atď., chýba však vypracovanie komplexne poňatej technologickej politiky. Nároky na vypracovanie takéhoto dokumentu nevyplývajú len z vnútorných potrieb rozvoja, ale aj z nárokov, ktoré vyplynú pre Slovensko po vstupe do Európskej únie.

Pri koncipovaní technologickej politiky SR treba zohľadniť aj zmeny, ku ktorým došlo v jej ponímaní. V posledných desaťročiach prekonala technologická politika v krajinách EÚ tri generačné zmeny.

Prvá generácia technologickej politiky bola založená na predpoklade, že proces inovácií prebieha viac-menej lineárne, t. j. že po získaní výsledkov vedy a výskumu nasleduje bezprostredne ich realizácia v komerčnej praxi. Opomínali sa prevodové mechanizmy procesu realizácie a prenikania výsledkov vedy a výskumu do rôznych sfér národného hospodárstva. Preto podpora technologického a inovačného rozvoja zo strany štátu nemohla byť dostatočne účinná.

⁴⁵ Pojem *technológia* zahrnuje v sebe zmeny v produktívnej technike a produktívnych procesoch spôsobených aplikáciou znalostí. Pôvodne sa však znalosti chápali ako remeselná zručnosť založená na fyzických schopnostiach a praktických skúsenostiach, ktoré sa prenášali z generácie na generáciu zaúčanim v praxi. Takéto poňatie však vývoj postupne prekonalo. Rozvoj moderných technológií nemožno v súčasnosti zabezpečiť iba využívaním znalostí získaných z praktickej činnosti, ale predovšetkým z výsledkov vedy, výskumu a vývoja. Zrastanie technológie s výskumom a vývojom stále pokračuje a v niektorých odvetviach, ako napríklad v informačnej technike a v biotechnológii, je dnes ťažké odlíšiť výskum a vývoj od technológie. Rozdelenie odvetví na kategórie vysokých a nízkych technológií je tiež založené na podiele výskumu a vývoja na vyrábanej produkcii. Neznamená to však, že by moderný priemysel bol v súčasnosti iba záležitosťou vedy a nevyužíval by remeselnú zručnosť a skúsenosti.

Druhá generácia technologickej politiky vychádza z komplexnejšieho poňatia. Sústreďuje pozornosť aj na prevodové mechanizmy realizácie a zdôrazňuje generatívny charakter výsledkov výskumu a vývoja, t. j. že ich aplikácie vyvolávajú inovácie vo viacerých sférach národného hospodárstva. Preto sa opatrenia technologickej politiky rozšírili o podporu transferu získaných výsledkov výskumu a vývoja do praxe a ich difúzie do národného hospodárstva budovaním relevantnej infraštruktúry, či už na úrovni národnej, regionálnej alebo sektorovej.

Nedocenenou však zostala inovačná kultúra samotných tvorcov technologickej politiky na úrovni vlády, ich vzájomná spolupráca pri jej tvorbe a tým aj zladenosť príslušných oblastí politiky ovplyvňujúcich inovačné aktivity. Preto Európska komisia v dokumente *Innovation Tomorrow* [48] konštatovala, že „druhá generácia inovačnej politiky nebola schopná, ani nemohla dosiahnuť transformáciu v kultúre a myslení potrebnom na oživenie európskej konkurencieschopnosti... Je potrebné zmeniť myslenie tvorcov politiky, aby pri jej tvorbe komplexne zvažovali požiadavky inovatívnej spoločnosti“.

Tretia generácia technologickej politiky, ktorá je v súčasnosti aktuálna a je v štádiu implementácie, vychádza z prierezového charakteru inovácií a z ich významu pre rozvoj znalostnej ekonomiky. Rozširuje obsah znalostnej ekonomiky o ďalšie faktory podporujúce rozvoj technológie a inovácií, ako sú efektívnejšie formy vzdelávania, spolupráce vedy, výskumu a praxe, ďalej rôzne služby uľahčujúce tvorbu inovácií a ich prenikanie na trh. Ciele a úlohy technologickej politiky sa posúvajú do stredu všetkých oblastí hospodárskej politiky, ktoré formujú inovačnú výkonnosť ekonomiky. Pritom sa zvýšený dôraz kladie na ich zladenosť a súčinnosť s cieľom získať synergický prínos.

Túto skutočnosť zdôrazňuje aj dokument Európskej komisie *Innovation Tomorrow* [4], v ktorom sa uvádza: „Inovačná politika sa považuje za horizontálnu, ktorú treba integrovať do celého radu vertikálnych oblastí politiky. Inováciu treba považovať za centrálny problém politiky, týkajúcej sa napríklad podnikovej sféry, daňového systému, konkurenčnej schopnosti, regionálnej politiky, vzdelávania, výskumu a vývoja, ochrany duševného vlastníctva, zamestnanosti, obchodu, životného prostredia.“

Pod vplyvom takéhoto vývoja sa zvýšili aj nároky na formulovanie strategických cieľov technologickej politiky. Tradičné prognostické práce neboli schopné prispieť k ich formulovaniu dostatočne komplexne. Chýbalo najmä predvídanie budúcich účinkov technologického rozvoja, a to tak na sféru ekonomickú a sociálnu, ako aj na životné prostredie a občana. Rozšírením prognostických prác aj o tieto oblasti vznikol komplexnejší systém označovaný ako technologické predvídanie (*technology foresight*), ktorý sa stal organickou súčasťou tvorby technologickej politiky, koncipovanej za účasti všetkých jej aktérov, t. j. štátnej správy a samosprávy, podnikateľskej sféry, výskumných a vysokoškolských inštitúcií.

Technologický rozvoj a inovácie sú výsledkom tvorivej činnosti, v dôsledku čoho jej priebeh a úspech sa nedá presne predvídať. Ako ukazujú skúsenosti krajín EÚ, žiaduce korekcie možno zabezpečiť iba osobným kontaktom a vzájomným ovplyvňovaním všetkých jej aktérov počas celého obdobia riešenia. Na zabezpečenie takejto spolupráce Európska komisia odporúča vytvárať národné, regionálne a miestne agentúry s cieľom zvýšiť intenzitu výmeny poznatkov a skúseností jednak v rámci ich pôsobnosti, jednak s ostatnými európskymi partnermi.

Na zabezpečenie účinnosti technologickej politiky sa jej opatrenia orientujú nielen na tvorbu inovácií, ale aj na ich prenikanie na trh a na zvyšovanie zainteresovanosti podnikovej sféry na inovačných aktivitách. To znamená, na podporu technologického rozvoja a inovácií jednak ovplyvňovaním strany ponuky a strany dopytu, jednak vytváraním priaznivého podnikateľského prostredia.

Opatrenia zamerané na ponukovú stránku, tzv. politika technologického tlaku hrá mimoriadne dôležitú úlohu najmä v prvých fázach životného cyklu výrobku a týka sa podpory zabezpečenia zdrojov na vznik a rozvoj inovácií, t. j. dostatku rizikového a rozvojového kapitálu, kvalifikovanej pracovnej sily, výskumného zázemia, technických znalostí, manažérskych schopností, ako aj informácií o príslušnom segmente trhu. Pokiaľ ide o zdroje rizikového a rozvojového kapitálu, prichádzajú v SR do úvahy hlavne veľkí inštitucionálni investori. Využitie takýchto zdrojov si však vyžaduje legislatívnu úpravu umožňujúcu investovať aj do akcií obchodovaných na neverejných trhoch. Výška investícií do akcií bez verejnej obchodovateľnosti by sa mohla stanoviť napríklad

na úrovni 5 % zo spravovaných aktív, čím by sa priblížila direktíve Európskej únie z 20. 12. 1985, ktorá stanovuje maximálnu výšku 10 % aktív.⁴⁶

Cieľom opatrení zameraných na dopytovú stránku, (tzv. politika technologického ťahu) je podporiť prenikanie inovovaných výrobkov na trh. K dôležitým nástrojom podpory štátu, ktoré umožňujú znižovať riziko v tejto fáze životného cyklu výrobku, patrí verejné obstarávanie, kontrakty na vývojové projekty, podpora verejných služieb vrátane poradenských a konzultačných, ochrana práv duševného vlastníctva a pomoc pri získavaní patentov, či už z finančného alebo legislatívno-administratívneho hľadiska.

Osobitnú pozornosť pri tom treba venovať malým a stredným inovatívnym podnikom, ktoré majú k dispozícii menej technologických a komerčných informácií, ako aj potrebného kapitálu a manažerských skúseností.

Neoddeliteľnou súčasťou technologickej politiky je aj vytváranie priaznivého podnikateľského prostredia, ktorého cieľom je zvyšovať záujem a zainteresovanosť podnikovej sféry na technologickom rozvoji a inovačných aktivitách. Ide o vytváranie prostredia, tvoriaceho rámec finančných, daňových, právnych a ostatných regulačných nástrojov ovplyvňujúcich tak stránku ponuky, ako aj dopytu, ktoré zásadne ovplyvňujú správanie podnikateľov a ich ochotu, resp. neochotu podstupovať potrebné riziko. Určujú priestor príležitostí zužitkovať prínosy inovačných aktivít a podporiť iniciatívu inovátorov.

⁴⁶ Potrebná je aj úprava legislatívy, ktorá reguluje kapitálové trhy a burzu cenných papierov. Existujúca legislatíva (zákon o cenných papieroch a investičných službách z roku 2001, zákon o bankách z roku 2001, zákon o poisťovníctve z roku 2002 a zákon o burze z roku 2002), aj keď predstavuje krok dopredu, nerieši situáciu vytvárania zdrojov rizikového a rozvojového kapitálu a z tohto hľadiska neprispieva ani k atraktivnosti v očiach potenciálnych zahraničných investorov. Vážnym nedostatkom financovania inovačných aktivít v SR je aj absencia fondu rizikového a rozvojového kapitálu.

4. PRÍPRAVA SLOVENSKA NA VSTUP DO EURÓPSKEJ MENOVEJ ÚNIE

Francúzsky liberálny ekonóm Jacques Rueff v roku 1950 vyhlásil: „L'Europe se fera par la monnaie ou ne se fera pas.“¹ Pred polstoročím, keď sa iba chystali prvé (merané dnešnými očami pomerne nesmelé) integračné kroky, sa zdalo, že toto vyhlásenie je utopickou víziou, ktorú nikto nemôže brať vážne. Uplynulo však polstoročie a Rueffova vízia sa stala skutočnosťou. Napriek všetkým obavám a kritike rôznych európskych a amerických euroskeptikov štart eura bol mimoriadne úspešný. Najviditeľnejším prejavom tohto úspechu je skutočnosť, že trvalo iba niekoľko týždňov, kým sa euro stalo jednotnou európskou menou používanou v každodenných transakciách od Fínska k Portugalsku a od Írska ku Grécku. Ešte nedávno len málo ľudí snívalo o tom, že niečo také bude možné počas ich života.

De Grauwe [2] zdôrazňuje, že štart eura bol úspešný nielen z technického a ekonomického, ale predovšetkým z *politického hľadiska*. „Euro je teraz najviditeľnejším konkrétnym symbolom pokroku, ktorý sa dosiahol pri smerovaní k politickej únii.“ [2]

Európska menová únia (EMÚ) začala reálne fungovať prvého januára 1999, keď došlo k neodvolateľnému fixovaniu výmenných kurzov mien členov EMÚ, zaviedlo sa euro, ktoré sa začalo používať na bezhotovostné platby a Európska centrálna banka (ECB) začala uskutočňovať jednotnú menovú politiku. V roku 2002 nadobudlo euro podobu hotových peňazí a nahradilo dvanásť mien členov eurozóny.² Euro sa stalo uznávaným konkurentom amerického dolára a EMÚ stojí pred perspektívou ďalšieho rozšírenia, ktorého účastníkmi budú noví členovia Európskej únie vrátane Slovenska.

4.1. Spĺňa Európska menová únia kritériá optimálnej menovej oblasti?

Diskusia o menovej integrácii, ktorú otvoril svojím slávnym článkom *Teória optimálnych menových oblastí* R. A. Mundell [5], sa začala v 60. rokoch. Mundellova zásluha spočíva v tom, že si ako prvý ekonóm položil otázku, na základe akých kritérií

¹ Európa sa vytvorí pomocou peňazí, alebo sa nevytvorí. Pozri [1].

² Pravda, tieto národné meny boli od prvého januára 1999 iba denomináciou eura.

by rozličné regióny mohli vytvoriť optimálnu menovú oblasť s jednotnou menou. Optimálnu menovú oblasť (OMO) charakterizoval ako súbor regiónov, medzi ktorými existuje vysoká mobilita výrobných faktorov (najmä pracovnej sily) zabezpečujúca plnú zamestnanosť v prípade, ak jeden z regiónov čelí asymetrickému šoku (v Mundellovej terminológii „posunu dopytu“).

Teóriu optimálnej menovej oblasti rozvinuli aj mnohí ďalší autori, ktorí zdôrazňovali rozličné kritériá: R. I. McKinnon (otvorenosť ekonomiky), P. B. Kennen (diverzifikáciu produktu), T. Scitovsky a J. C. Ingram (finančnú integráciu), G. Haberler a J. M. Fleming (podobnosť miery inflácie). V literatúre sa poukazuje aj na ďalšie kritériá: stupeň synchronizácie ekonomického cyklu, pružnosť miezd a cien, stupeň integrácie výrobných trhov.

Už z tohto stručného prehľadu je zrejmé, že neexistuje iba jedno kritérium, ktoré by umožnilo zhodnotiť výhodnosť menovej únie. Teórie OMO umožňujú urobiť záver, že menová únia prinesie pravdepodobne tým viac prínosov, čím intenzívnejší je obchod vnútri únie, a že strata menového kurzu ako nástroja hospodárskej politiky je menej škodlivá:

- ak mobilita práce je vysoká, alebo mzdy a ceny sú pružné a (alebo)
- priemyselná štruktúra vo všetkých členských štátoch je diverzifikovaná.³

Význam vysokej mobility práce a pružných miezd, resp. cien pre fungovanie menovej únie spočíva v tom, že umožňuje ľahšiu absorpciu asymetrických šokov. V podobnom smere pôsobí aj diverzifikovaná priemyselná štruktúra, ktorá navyše vytvára predpoklady na väčšiu synchronizáciu ekonomického cyklu. Integrovaná ekonomika sa tým stáva homogénnejšou, čo zvyšuje účinnosť jednotnej menovej politiky.⁴

Ak uvedené predpoklady optimality menovej únie nie sú splnené a ak sa má ekonomika krajiny postihnutej asymetrickým šokom vyhnúť neželateľnému prispôbovaniu veľkými zmenami zamestnanosti (t. j. poklesom zamestnanosti), alebo tieto zmeny aspoň minimalizovať, potom musí spoľahlivo fungovať mechanizmus *fiškálnej*

³ Pozri [7].

⁴ Je prirodzené, že v opačnom prípade jednotná menová politika nemôže účinne reagovať na podstatne odlišné podmienky jednotlivých členských štátov, resp. regiónov väčšieho integrovaného celku. Toto obmedzenie predstavuje, pochopiteľne, aj hlavné úskalie jednotnej menovej politiky ECB, ktorá zrejme nemôže reagovať na všetky potreby napríklad nemeckej ekonomiky na jednej strane, a zároveň vychádzať v ústrety odlišným potrebám gréckej alebo portugalskej ekonomiky. Riešenie tohto závažného problému si vyžaduje špecifický fiškálny mechanizmus.

solidarity. H. Visser [7] napríklad tvrdí, že „dočasné šoky možno zmierňovať finančnými tokmi, takže nie sú potrebné podstatné prispôsobenia relatívnych cien“. Podľa teórie OMO by v menovej únii mala v každom prípade existovať určitá centralizácia rozpočtov na nadnárodnej úrovni, ktorá by umožňovala automatické transfery do regiónov a krajín postihnutých asymetrickými šokmi. V opačnom prípade môže totiž vzniknúť značné sociálne napätie ohrozujúce stabilitu menovej únie.

Pri porovnávaní USA a EÚ sa často poukazuje na skutočnosť, že vzhľadom na značné ekonomické rozdiely medzi rôznymi regiónmi v USA, ktoré sa veľmi nelíšia od regionálnych rozdielov v EÚ, ani USA vlastne netvorí optimálnu menovú oblasť. Z tohto hľadiska sú však veľkou prednosťou USA najmä tri faktory: vysoká mobilita práce, väčšia pružnosť miezd a rozvinutý fiškálny federalizmus.⁵

Kritériá formulované teóriou OMO, ktoré majú väčšinou mikroekonomický charakter (výnimkou sú kritériá inflácie, fiškálnej integrácie, resp. synchronizácie ekonomického cyklu), sú základom na posúdenie toho, či potenciálne členské štáty tvoria optimálnu menovú oblasť. Pomocou týchto kritérií [9] sa napríklad v 90. rokoch hodnotili členské štáty EÚ (prípadne ďalšie krajiny – Nórsko, Švajčiarsko) a tento prístup sa začína uplatňovať aj v prípade nových členských štátov vrátane Slovenska.

V súvislosti s teóriami OMO, z ktorých väčšina vznikla už v 60. rokoch, sa môže objaviť názor, či tieto teórie majú vôbec čo povedať súčasnosti. Nezastarali azda tieto teórie, nepatria už iba do dejín ekonomického myslenia? Tento názor by mohla podporovať aj skutočnosť, že oficiálnymi, záväznými kritériami vstupu do EMÚ sú maastrichtské kritériá, a nie kritériá formulované teóriami OMO. (V podstate jedinou výnimkou je kritérium inflácie, ktoré akceptujú obidva prístupy.) Podrobnejšia analýza však ukazuje, že kritériá OMO majú stále zásadný (možno dokonca povedať prioritný) význam, pretože sú to predovšetkým základné kritériá zdravých vyspelých trhových ekonomík, ktoré sú zároveň základom efektívneho fungovania menovej únie. Ak členské štáty tieto kritériá nespĺňajú, alebo sa k nim aspoň nepribližujú (nehovoriac už o procese divergencie), menová únia nemôže dobre fungovať, prejavia sa rôzne poruchy a nerovnováhy, v dôsledku čoho sa, prirodzene, ani potenciálne výhody (prínosy)

⁵ Ak HDP jedného štátu USA klesne približne o 1 USD, kompenzuje sa tento pokles 40 centami transferu od federálnej vlády [32].

menovej únie nemôžu premeniť na reálne. Menová únia by sa tak namiesto akcelerátora integrácie stala jej brzdou. Preto sa nazdávame, že hlavné závery a kritériá formulované teóriami OMO nestratili nič zo svojej aktuálnosti a sú stále výzvou, nielen pre starých, ale aj (a najmä) pre *nových členov EÚ*, ktorí musia tieto princípy uplatňovať vo svojich hospodárskych politikách.

Okrem určitého nedoceňovania kritérií optimality sa niekedy stretávame s tým, že mikroekonomické a makroekonomické (maastrichtské) kritériá vstupu do EÚ sa umelo stavajú proti sebe. Tento prístup pokladáme do istej miery za umelý, pretože mikroekonomickú a makroekonomickú stránku vstupu do Európskej menovej únie nemožno striktno oddeliť. Veď „plnenie“ mikroekonomických kritérií (napr. vysoká mobilita faktorov, komoditná diverzifikácia) vytvára predpoklady na makroekonomickú stabilizáciu, zatiaľ čo stabilné makroekonomické prostredie (nízka miera inflácie, stabilizácia menového kurzu) prospieva zasa mikroekonomickým subjektom pri racionálnom rozhodovaní.

Vytvoreniu Európskej menovej únie predchádzala analýza *nákladov a prínosov menovej integrácie*, ktorá mala ukázať, či menová únia bude pre zúčastnené krajiny celkovo prínosom a prispeje k zvýšeniu ich blahobytu.

Náklady menovej únie vyplývajú predovšetkým z toho, že daná krajina sa vzdáva svojej národnej meny, čím zároveň obetuje dôležitý nástroj svojej hospodárskej politiky. Ak necháme bokom problém razobného (t. j. výnosu vlády, resp. centrálnej banky z emisie peňazí),⁶ najväčším rizikom vstupu do menovej únie je možnosť zvýšenej asymetrie šokov, ktoré môžu vzniknúť v menovej únii (a treba s nimi rátať aj v budúcej rozšírenej eurozóne). Strata menovej autonómie znamená, že centrálna banka už nemôže pomocou menovopolitických nástrojov účinne reagovať na špecifické šoky pôsobiace iba na danú krajinu. Treba tiež brať do úvahy, že vstupom do EMÚ sa podstatne obmedzujú aj možnosti fiškálnej politiky.

Zatiaľ čo náklady spoločnej meny (napríklad strata menového kurzu ako nástroja hospodárskej politiky) sa bezprostredne týkajú makroekonomického regulovania ekonomiky, odkiaľ sa rýchlo prenášajú na jednotlivé ekonomické subjekty, prínosy sa

⁶ Ide o schopnosť vlády zvýšiť si príjmy prostredníctvom svojho práva vytvárať peniaze [10]. Podiel príjmov z razobného na HDP v rokoch 1986 – 1990 predstavoval v Grécku 1,5 %, Taliansku 0,7 %, Portugalsku 1,9 % a v Španielsku 0,8 %.

bezprostredne prejavujú na mikroekonomickej úrovni, ktorej fungovanie zasa ovplyvňuje celkovú výkonnosť ekonomiky. Pokiaľ ide o nahradenie národných mien spoločnou menou, predpokladá sa, že tento krok bude prínosom k zvýšeniu ekonomickej efektívnosti, ktorý má dva zdroje. Jedným je vylúčenie transakčných nákladov spojených s výmenou národných mien. Druhým je odstránenie rizika vyplývajúceho z neistého budúceho vývoja menových kurzov.

Možno poukázať aj na ďalšie prínosy:

- V menovej únii existuje iba jedna zúčtovacia jednotka, ktorá uľahčuje komparáciu cien v rôznych krajinách. Menová únia znamená väčšiu transparentnosť trhov a obmedzenie nákladov pri spracovaní informácií.
- V menovej únii sa spájajú menové a devízové rezervy jednotlivých krajín, ktorých potreba sa znižuje, v dôsledku čoho sa možno ľahšie prispôbiť výkyvom v medzinárodných platbách.
- Spoločná mena umožňuje lepšie fungovanie finančných trhov. Podľa H. W. Sinna najdôležitejšou implikáciou eura je vytvorenie spoločného kapitálového trhu zbaveného všetkých bariér vytvorených kurzovou neistotou. Predpokladá sa, že vytvorenie spoločného kapitálového trhu umožní firmám vo všetkých členských štátoch eurozóny získavať úvery za rovnako priaznivých podmienok.
- Ďalším argumentom hovoriacim v prospech spoločnej meny je skutočnosť, že euro (vzhľadom na postavenie EÚ ako jedného z dvoch vedúcich svetových obchodných blokov) bude spolu s dolárom hrať dôležitú úlohu ako svetové peniaze.

Všetky tieto prínosy spojené so zavedením eura sú dlhodobé a nesúvisia bezprostredne s rýchlosťou vstupu do eurozóny.

Ekonomovia si často kladú otázku, či je Európska menová únia (eurozóna) *optimálnou* menovou oblasťou.

Eurozóna je predovšetkým megaekonomika, ktorá síce do určitej miery zaostáva za USA, ale vo viacerých ukazovateľoch predstihuje Japonsko. Za hlavnú črtu eurozóny treba považovať skutočnosť, že pôvodne malé a stredné ekonomiky (výnimkou je Nemecko, prípadne Francúzsko) sa úplne integrovali aj v oblasti meny a vytvorili kvalitatívne novú ekonomiku s rozsiahlym vnútorným trhom. Do vzniku menovej únie jednotlivé krajiny, ktoré teraz tvoria eurozónu, predstavovali veľmi otvorené ekonomiky

(podobne ako napr. teraz SR, resp. ČR), eurozóna však predstavuje veľkú, v porovnaní s jednotlivými krajinami pred vznikom EMÚ, oveľa menej otvorenú ekonomiku.⁷

Odpoveď na otázku, či je eurozóna zahŕňajúca teraz 12 krajín optimálnou menovou oblasťou, nie je jednoduchá. Niektorí americkí ekonómovia vyslovili napríklad pochybnosti o tom, či čisté ekonomické efekty z EMÚ budú pozitívne. V tomto duchu napríklad viackrát vystúpil M. Feldstein, podľa ktorého prechod k spoločnej mene v skutočnosti obmedzí obchod vnútri Európy a zníži blahobyť tým, že povedie k zvýšeniu nezamestnanosti a k zosilneniu cyklických výkyvov v jednotlivých krajinách. Viac ako štvorročné fungovanie EMÚ však svedčí o tom, že väčšina Feldsteinových obáv sa nepotvrdila. Vyváženejší prístup nachádzame u P. Krugmana, ktorý za najdôležitejšie prínosy plynúce zo spoločnej meny pokladá úspory transakčných nákladov, elimináciu neistoty plynúcej z existencie mnohých mien a úžitky prameniace z väčšej menovej disciplíny. Spoločná mena je tým výhodnejšia, čím väčšia je oblasť, v ktorej má spoločná mena funkciu výmenného prostriedku. Krugman poukazuje na riziko možných negatívnych efektov, ktoré by podľa neho mohli byť väčšie v Európe než v USA, a to v dôsledku väčších asymetrických šokov, väčšej ekonomickej diferenciácie, a najmä menšej mobility pracovnej sily. Určité riziká vo fiškálnej oblasti môže znamenať aj menová únia bez úplnej politickej únie.

Z európskych autorov sa týmito otázkami zaoberali najmä T. Bayomi a B. Eichengreen [9], ktorí venovali veľkú pozornosť komparácii USA a Európy. Výsledky ich empirickej analýzy naznačili, že EÚ (resp. EMÚ) bude viac vystavená ponukovým šokom než USA. Hlavný rozdiel medzi USA a Európou vidia v povahe trhov práce a ich schopnosti prispôbiť sa výkyvom ekonomiky. V USA sa totiž mobilita pracovnej sily medzi regiónmi označuje za hlavnú rovnovážnu silu v ekonomike. Naproti tomu v Európe (vrátane SR) je z krátkodobého hľadiska rovnovážnym mechanizmom zmena zamestnanosti, ktorá reaguje na dopytové šoky.

Empirické štúdie o optimálnej menovej oblasti väčšinou dospievajú k záveru, že EÚ 15 netvorí optimálnu menovú oblasť, pravda, optimistickejšie sú závery pri určitej podskupine členov EÚ (Nemecko, Benelux, Francúzsko, prípadne ďalšie krajiny, ktoré

⁷ Podiel vývozu tovarov a služieb na HDP eurozóny roku 2000 predstavoval 19,1 %, kým podiel dovozu bol 18,7 %. Príslušné podiely vývozu a dovozu na HDP v jednotlivých členských štátoch EÚ, osobitne v malých, boli pred vznikom eurozóny podstatne vyššie. Pozri [12].

tvoria tzv. tvrdé jadro menovej únie). Ďalšie krajiny postupne konvergujú k EMÚ a tretia skupina (do ktorej patrí napr. Veľká Británia) vykazuje nízku konvergenciu.

Pri úvahách o EMÚ ako optimálnej menovej oblasti sa spravidla venuje pozornosť hlavne kritériám požadovaným teóriami OMO.

Jedným z hlavných kritérií je *rozsah vzájomného obchodu vnútri EMÚ*. Platí totiž téza, že krajina získava prospech z pripojenia k menovej oblasti vtedy, ak je jej hospodárstvo úzko prepojené s ostatnými krajinami oblasti. V prípade EÚ 12 je podiel vzájomného obchodu mnohonásobne vyšší ako podiel vzájomného obchodu s USA, Japonskom, prípadne inými regiónmi a krajinami (OPEC, rozvojové krajiny a pod.). Na druhej strane však v USA je podiel vzájomného obchodu medzi štátmi únie vyšší ako v EÚ. Podiel celkového vnútorného obchodu (*total intra – EC trade*) na celkovom vývoze EÚ 12 roku 1994 bol 58,4 %, zatiaľ čo v prípade dovozu tento ukazovateľ roku 1994 dosiahol 57,0 %. Najvyššie podiely vnútorného obchodu na celkovom vývoze dosiahli roku 1994 tieto krajiny: Belgicko/Luxembursko (72,1 %), Španielsko (64,5%), Francúzsko (60,7 %), Írsko (70,0 %), Holandsko (74,7 %) a Portugalsko (75,1 %).

Menej priaznivá z hľadiska teórie OMO je v EÚ situácia v prípade ďalšieho kritéria, t. j. *pružnosti miezd a cien*. Mzdy a ceny sú v Európe nepružné, a teda nemôžu adekvátne reagovať na dopytové šoky.

Hlavným kritériom OMO je podľa Mundella už spomínaná *mobilita pracovnej sily*, ktorá je v EÚ na nízkej úrovni v porovnaní s USA. Význam vysokej mobility spočíva v tom, že dopytový šok nemusí vyvolať zvýšenie nezamestnanosti (ani v prípade, keď mzdy a ceny nie sú pružné), ak pracovná sila je mobilná a presunie sa tam, kde je po nej dopyt.

Jeden z dôležitých faktorov ovplyvňujúcich frekvenciu asymetrických šokov je *podobnosť štruktúry hospodárstva* (sektorová a výrobková diverzifikácia), ktorá je v prípade EÚ pomerne vysoká (vysoký podiel vzájomného obchodu vnútri priemyselných odvetví).

Celková bilancia rôznych kritérií nie je teda jednoduchá, väčšina hodnotení však dospieva k záveru, že všetky členské štáty EÚ zatiaľ netvoria optimálnu menovú oblasť. Trocha odlišný názor na EMÚ z hľadiska kritérií OMO má prezident Nemeckej spolkovej banky E. Welteke [13], ktorý na otázku „Je eurozóna optimálnou menovou

oblasťou?“ uviedol: „EÚ 15 a EMÚ plnia kľúčové kritériá potrebné na to, aby sa stali optimálnou menovou oblasťou.“ Welteke teda netvrdí, že EMÚ je optimálnou menovou oblasťou. Poukazuje iba na vcelku úspešné plnenie niektorých rozhodujúcich kritérií – napríklad kapitálovej mobility a integrácie finančných trhov, ktorým sa niekedy neprávom nevenuje primeraná pozornosť. Za osobitne významnú považuje skutočnosť, že súčasnú EÚ (a takisto EMÚ) charakterizujú rozsiahle vnútorné obchodné toky. „EÚ a EMÚ sú menej otvorené voči nečlenským štátom ako napríklad Nemecká spolková republika.“

4.2. Prvé kroky Európskej menovej únie

Zatiaľ sme pri úvahách o EMÚ ako o potenciálnej optimálnej menovej únii vychádzali z analýz, ktoré vznikli ešte pred vznikom EMÚ. Teraz však už menová únia v Európe reálne existuje a euro sa konfrontuje s inými menami – najmä s americkým dolárom a japonským jenom. Zdá sa, že EMÚ vcelku úspešne prekonala prvé „detské choroby“ a postavenie eura sa postupne stabilizovalo.

V prvých rokoch existencie EMÚ sa veľa diskutovalo o vývoji *kurzu eura*. Pri vzniku EMÚ totiž viacerí menoví experti a európski politici predpokladali, že euro sa bude na základe pôsobenia tzv. základných ekonomických faktorov (*fundamentals*) zhodnocovať. Realita však bola trochu iná a skutočný vývoj kurzu eura v prvých rokoch existencie EMÚ nepotvrdil očakávania prehnaných eurooptimistov.

Pripomeňme si najskôr, že východisková pozícia eura (1. 1. 1999) bola 1,1667521 USD/EUR. V prvý deň obchodovania (4. 1. 1999) dosiahlo euro dokonca svoje dlhotrvajúce maximum (1,1827 USD/EUR), v decembri 1999 to však bolo už iba 1,011 USD/EUR. Tento proces pokračoval aj v roku 2000, keď kurz eura dosiahol svoje minimum v októbri (0,855 USD/EUR), pravda, priemerný ročný kurz sa udržal na úrovni 0,924 USD/EUR. Začiatkom roka 2001 sa tendencia obrátila (v januári 2001 to bolo 0,923 USD/EUR), v druhom štvrtroku však euro oslabilo pod 0,9 USD/EUR. (Vôbec najnižšia úroveň sa roku 2001 dosiahla v júni – 0,853 USD/EUR.) Potom sa však trend znova obrátil a euro začalo atakovať hranicu 0,9 USD/EUR, ktorú v septembri prekročilo. Po ďalších výkyvoch sa euro od mája 2002 začalo znova posilňovať a v prvej dekáde novembra 2002 prekročilo magickú hranicu 1,0 USD/EUR. Posilňovanie eura

vo vzťahu k doláru pokračuje zrýchleným tempom aj v roku 2003. V máji 2003 euro prevýšilo svoju východiskovú úroveň z 1. januára 1999, pričom koncom mája dokonca prekročilo štvorročné maximum a nie je už veľmi vzdialené od novej psychologickkej hranice (1,2 USD/EUR). Euro sa tak stalo plnohodnotnou alternatívou dolára, ktorá priťahuje zahraničných investorov. Posilnenie kurzu eura, prirodzene, nevítajú európski exportéri.⁸ Slabnúcí dolár by však mal zvýšiť konkurenčnú schopnosť americkej ekonomiky a znížiť vonkajšiu nerovnováhu.

Vývoj menového kurzu (a teda aj kurzu eura) závisí od mnohých faktorov (cyklické faktory, menová politika, produktivita práce, miera nezamestnanosti, výmenné relácie, kurzy účastín, politické faktory a pod.), ktorých úloha sa aj v rokoch 1999 – 2003 mení. Spočiatku ovplyvňovali kurz eura dve špecifické skutočnosti:

- dolárový kurz eura bol pri nástupe eura zrejme nadhodnotený a nezodpovedal vtedajším základným ekonomickým veličinám;
- euro ako nová mena muselo určitý čas hľadať svoju rovnovážnu úroveň a ECB ako nová centrálna banka musela získať kredibilitu, ktorá by nadviazala na kredibilitu Nemeckej spolkovej banky.

V tejto súvislosti bude zaujímavé, aký vplyv na kurz eura bude mať budúce rozšírenie EMÚ, ktoré bude nevyhnutne sprevádzané znížením ekonomickej úrovne eurozóny. Pri úvahách o kurze eura, jeho súčasnej hodnote a skutočnej miere znehodnotenia však treba brať do úvahy aj časový horizont, v ktorom kurz eura hodnotíme. Z dlhodobejšieho hľadiska napríklad nominálny efektívny kurz eura dosiahol roku 2000 úroveň, ktorá bola blízko svojej priemernej úrovne počas predchádzajúcich piatich rokov. „Preto, ak sa pozeráme z dlhodobejšieho hľadiska, pohyby eura v minulých rokoch sa zdajú menej dramatické, ako by naznačovali bilaterálne zmeny *vis à vis* doláru.“ [18]

Pohľad na doterajšiu vyše štvorročnú históriu fungovania EMÚ svedčí o tom, že v eurozóne nedošlo k väčším poruchám a vážne výhrady nemožno mať ani k jednotnej menovej politike uskutočňovanej ECB, ktorá sa dôsledne zameriavala na stabilitu cenovej hladiny.

⁸ Pokiaľ ide o ďalší vývoj kurzu dolára, niektorí experti sa dokonca nazdávajú, že začína obdobie jeho viacročného znehodnocovania. Podľa S. Roacha, hlavného ekonóma americkej investičnej banky Morgan Stanley, v najbližších dvoch – troch rokoch by sa reálny kurz dolára oproti euru a jenu mal znížiť o 20 %. Hoci táto prognóza je trocha predčasná, dôsledkom poklesu dolára treba venovať zvýšenú pozornosť.

Prvou vážnou skúškou pevnosti Európskej menovej únie bola posledná recesia, ktorá postihla USA, Japonsko a niektoré ďalšie krajiny. V eurozóne (resp. v EÚ) však došlo iba k „ochladeniu“ konjunktúry (k viac postihnutým krajinám patrilo napríklad Nemecko, ktoré stále nevie obnoviť svoje postavenie motora eurozóny) a EMÚ sa vcelku úspešne vyrovnala aj so zavedením eura ako hotovostnej meny. Európska menová únia nepredstavuje síce zatiaľ optimálnu menovú oblasť (a nie všetko sa v nej vyvíjalo ideálne), jej fungovanie (s výnimkou rozpočtových deficitov) však zatiaľ nevyvoláva obavy (vývoj inflácie, úrokových sadzieb a bežného účtu platobnej bilancie). Náročnejšou previerkou stability EMÚ nepochybne bude prístupenie viacerých krajín strednej a východnej Európy.

Pokiaľ do eurozóny vstúpia viacerí noví členovia EÚ súčasne, potom môže Európska menová únia čeliť niektorým rizikám. Môžu napríklad vzniknúť komplikácie pri dosahovaní inflačného cieľa ECB, pri stabilizácii kurzu eura a pri rozhodovaní v Riadiacej rade ECB (ak sa dovedy neuskutoční reforma inštitucionálnej štruktúry ECB). Pravda, previerka stability eurozóny spojená s rozšírením EMÚ bude aktuálna až o niekoľko rokov. V súčasnosti musí ECB brať do úvahy predovšetkým šok spojený s posilňovaním kurzu eura a s prudkým poklesom kurzu dolára. Posilňovanie eura síce na jednej strane nesporne eurozóne uľahčí dosiahnutie inflačného cieľa, na druhej strane to však môže oslabiť konkurenčnú schopnosť Európy.⁹

Je trocha paradoxné, že USA, ktorým teraz zrejme nehrozí trvalejší pokles cien, samy vysielajú deflačné signály do Európy prostredníctvom prepadu dolárového kurzu. Zatiaľ síce eurozóne deflačná „pasca“, pri ktorej sa dlhodobý pokles cien presadzuje prostredníctvom viacerých transmisných kanálov, nehrozí, toto nebezpečenstvo by sa však najmä v Nemecku nemalo podceňovať.

Vlastný scenár budovania Európskej menovej únie načrtnutý v Delorsovej správe a zakotvený napokon v Maastrichtskej zmluve sa neriadil závermi teórie OMO a nezaťahoval ani reálnu konvergenciu ako nevyhnutnú podmienku vstupu do eurozóny. Maastrichtská zmluva obsahuje päť konvergenčných kritérií, ktorých splnenie je podmienkou

⁹ Pokiaľ ide o slovenskú ekonomiku, oslabenie kurzu dolára sa priaznivo premieta do cien ropy a ďalších surovín dovážaných z Ruska, ktoré sa vyjadrujú v dolároch. Na druhej strane slovenské vývozy smerujú prevažne na trh EÚ, kde sa kótujú v eure, ktorého kurz vo vzťahu k SKK je vcelku stabilizovaný. K nepriaznivému obratu by, pochopiteľne, došlo pri zhoršení európskej konjunktúry. Pripomíname, že eurozóna teraz trpí slabou výkonnosťou Nemecka, ktoré navyše musí zápasiť s hrozbou deflácie.

vstupu do EMÚ. Jeden z kuriózných aspektov EMÚ je, že niektoré konvergenčné kritériá sa zrejme neopierajú dostatočne o ekonomickú teóriu, t. j. o teóriu OMO, ktorá takmer nezanechala stopy v Maastrichtskej zmluve. Potenciálni členovia menovej únie nemuseli (pri vzniku EMÚ) a nemusia (v prípade nových kandidátov) splňať žiadne požiadavky, pokiaľ ide o mobilitu práce, pružnosť cien a miezd alebo diverzifikáciu priemyselnej štruktúry. Predpokladá sa, že posun smerom k optimalite menovej oblasti sa dosiahne viac-menej automaticky na základe inštitucionálnej reformy a pôsobenia nových ekonomických podmienok.

4.3. Slovensko a plnenie maastrichtských kritérií

Naše členstvo v Európskej menovej únii bude logickým pokračovaním a vyústením členstva SR v EÚ. Dosiahnutie členstva v EMÚ, prirodzene, predpokladá realizáciu takej hospodárskej stratégie, ktorá bude smerovať k splneniu maastrichtských kritérií. Je logické, že členstvo v EMÚ by malo nasledovať po úplnom dokončení tých reforiem, ktoré podstatne ovplyvňujú plnenie maastrichtských kritérií a na to nadväzujúcich záväzkov vyplývajúcich z Paktu stability a rastu (PSR).¹⁰

Presný termín vstupu nových členských štátov do EMÚ nie je zatiaľ známy, celkový časový horizont vstupu však nadobúda konkrétnejšie kontúry, ktoré sú vymedzené viacerými legislatívnymi požiadavkami. Vstupom do EÚ Slovensko získa predovšetkým štatút členského štátu EÚ s odkladom zavedenia eura. Dôležitým novým momentom pritom bude skutočnosť, že Národná banka Slovenska sa už v okamihu nášho vstupu do EÚ stane členom Európskeho systému centrálnych bánk. Vzhľadom na neúčast' v Eurosysteme (t. j. v EMÚ) bude mať NBS síce iba obmedzené právomoci, bude to však prvý krok na ceste do menovej únie. Ďalším krokom bude prihláška do kurzového mechanizmu ERM II,¹¹ v ktorom musí slovenská koruna zotrvať najmenej dva roky, pričom sa jej kurz musí udržiavať v štandardnom flukтуаčnom pásme ($\pm 15\%$).¹² Pri vstupe do ERM II treba stanoviť centrálnu paritu menového kurzu, ktorá

¹⁰ Pozri [33].

¹¹ Vo vyhlásení EK k ERM II sa uvádza: „Účasť v systéme výmenného kurzu je pre členské štáty stojace mimo eurozóny dobrovoľná. Napriek tomu sa od členského štátu s derogáciou môže očakávať, že sa pripojí k tomuto mechanizmu.“ [33]

¹² Pravda, májové vyhlásenie komisára EK pre hospodárske a menové záležitosti P. Solbesa, podľa ktorého by sa toto flukтуаčné pásmo malo znížiť až na $\pm 2,25\%$, vyvolalo v kandidátskych krajinách otázky a nejasnosti.

by sa zrejme nemala veľmi odchyľovať od trhového kurzu v čase vstupu. Pri vstupe do EMÚ sa zasa stanoví tzv. konverzný pomer. Voľba týchto parametrov by mala byť optimálna, aby sme sa vyhli rizikám spojeným s príliš nadhodnoteným, resp. podhodnoteným kurzom.

Na základe svojho členstva v EÚ sa bude SR zúčastňovať na jednotnom trhu EÚ a na koordinácii hospodárskych politík v rámci Hospodárskej a menovej únie. Pri tejto koordinácii hospodárskych politík bude mať Slovensko povinnosť spracúvať konvergenčný program, v ktorom sa bude vyhodnocovať pripravenosť na vstup do menovej únie. Plnenie tohto programu bude Európskej komisii a ECB slúžiť ako podklad na vypracovanie tzv. *Správy o konvergencii*, ktorá sa bude najmenej raz za dva roky predkladať Európskej rade. Až na základe tohto dokumentu Rada ministrov rozhodne o prijatí alebo neprijatí do eurozóny, pričom základom hodnotenia bude plnenie referenčných hodnôt *maastrichtských konvergenčných kritérií*. Osobitná pozornosť sa bude venovať rozpočtovej politike, ktorej výsledky budú podliehať procedúre nadmerného deficitu a tým častiam PSR, ktoré na seba neviažu možnosť sankčného postihu.

Ako Slovensko plní maastrichtské kritériá?

Ku kritériám, ktoré Slovensko zatiaľ nespĺňa, patrí *inflácia*. Je pravda, že po cenovej explózii v prvých rokoch transformácie (najmä v rokoch 1991 a 1993) sa priemerná miera inflácie až do roku 1996 znižovala, potom sa však trend obrátil a index spotrebiteľských cien sa znova začal vzdäť referenčnej („maastrichtskej“) hodnote (tab. 4.1).

T a b u ľ k a 4.1

Rast spotrebiteľských cien v rokoch 1993 – 2000

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Slovensko	23,2	13,4	9,9	5,8	6,1	6,7	10,6	12,0	7,1	3,3	8,4 ²
Referenčná hodnota EÚ	3,1	3,1	2,7	2,5	2,7	2,2	2,1	2,3 ¹	2,5 ¹	2,2 ¹	2,1 ³

¹ HICP celej eurozóny.

² Prognóza.

³ Január 2003.

Prameň: [8; 19; 25; 29].

Rozdiel medzi rastom spotrebiteľských cien v SR a referenčnou hodnotou EÚ sa znova začal zväčšovať v rokoch 1997 – 2000. V rokoch 2001 – 2002 sa tempo inflácie

podstatne znížilo, pravda, za cenu spomalenia procesu deregulácií, na čo musela reagovať nová vláda nápravou cenových deformácií. V rokoch 2003 – 2004 sa preto očakáva podstatný rast inflácie (v roku 2004 má priemerná ročná miera inflácie podľa prognózy vzrásť o 7,5 %), ktorá bude vysoko prevyšovať referenčnú hodnotu. S výraznejším poklesom inflácie sa ráta až v rokoch 2005 – 2006. Po roku 2006 by sa inflácia postupne mala znižovať na úroveň štandardnú v EÚ.

Pri hodnotení vývoja inflácie (ako aj pri jej prognózovaní) treba brať do úvahy, že menová politika NBS môže ovplyvňovať iba tzv. jadrovú, resp. čistú infláciu.¹³ Nemôže však ovplyvňovať vývoj regulovaných cien a nepriame dane. Treba brať do úvahy, že slovenská inflácia už dávnejšie je skôr funkciou úpravy regulovaných cien, nepriamych daní a vývoja cien strategických surovín na svetovom trhu, osobitne cien ropy než menovej politiky NBS. Je zrejmé, že vláda a NBS by mali zosúladiť svoju protiinflačnú stratégiu, ktorá by sa nemala opierať o odkladanie deregulácie administratívnych cien (naopak, mal by sa dohodnúť záväzný deregulačný kalendár) a o reštriktívnu menovú politiku, ktorá by brzdila ekonomický rast. Pri znižovaní miery inflácie treba brať do úvahy aj nominálnu konvergenciu, t. j. postupné približovanie našej porovnateľnej cenovej (ale aj mzdovej) hladiny k Európskej únii. „Reálna a nominálna konvergencia členských štátov integračného zoskupenia je žiaduca jednak z hľadiska bezproblémového fungovania celého zoskupenia, jednak (čo je v prípade Slovenska, ktoré svojou ekonomickou váhou nemôže významne ovplyvniť fungovanie integračného zoskupenia, dôležitejšie) z hľadiska bezproblémového fungovania jeho jednotlivých krajín.“ [35]

Azda najnáročnejšou úlohou konvergenčného procesu bude (podobne ako vo väčšine členských štátov EÚ pred vznikom menovej únie) plnenie *fiškálnych kritérií* (t. j. stanoveného deficitu štátneho rozpočtu a štátneho dlhu). Zložitosť pri hodnotení plnenia kritéria *podielu deficitu štátneho rozpočtu na HDP* vyplýva predovšetkým z toho, že na „fiškálne procesy“ v minulých rokoch mali dominujúci vplyv rozsiahle mimoriadne (príležitostné) výdavky a príjmy. K najdôležitejším rozpočtovým položkám tohto druhu patrili príjmy z privatizácie, vyplácanie privatizačných dlhopisov, náklady

¹³ Priemerné ročné miery jadrovej a čistej inflácie v rokoch 2001a 2002 predstavovali 4,3 % a 3,5 % (2001), resp. 2,1 % a 2,3 % (2002). V roku 2004 sa má jadrová inflácia zvýšiť asi na 5,2 %.

na reštrukturalizáciu priemyslu a bánk, platby za vládne záruky a transfery do štátnych fondov. Vzhľadom na obrovský rozsah týchto operácií vedie používanie rozličných účtovných metód k podstatne odlišným výsledkom. „Vládna finančná štatistika“ Medzinárodného menového fondu (GFS prístup), ktorá sa v minulosti na Slovensku používala, vykazovala v rokoch 1999 a 2000 menší deficit ako prístup na základe národných účtov – ESA95 (*European System of National Accounts*). Napriek nepresnostiam uvedených údajov a značným rozdielom medzi prístupom GFS a ESA95 obidve metódy vykazujú podobné tendencie vo vývoji rozpočtového deficitu v posledných rokoch (tab. 4.2).

T a b u ľ k a 4.2

Podiel rozpočtového deficitu na HDP (v %)

Deficit	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
GFS	-3,5	-3,2	-3,1	-4,9 ¹	-4,6 ²	-4,0	3,4
ESA95 ⁴	-6,4	-12,5	-5,4	-7,8 ³	-5,0 ³	-3,4 ³	-3,3 ³

¹ Schválený rozpočet. V metodike uplatnenej pri tvorbe rozpočtu.

² Návrh rozpočtu.

³ Predikcia.

⁴ Údaje do roku 2002 sú v súlade s notifikáciou, ktorú podľa metodických štandardov ESA95 v rámci Predvstupového fiškálneho dohľadu spracovalo MF SR a predložilo EK v apríli 2002.

Poznámka: Hlavný rozdiel medzi metódou GFS a ESA95 spočíva v tom, že metóda GFS, ktorú používalo Ministerstvo financií SR, zaznamenáva operácie na základe hotovosti (*cash basis*), t. j. keď sa hotovosti prijímajú, alebo vyplácajú, zatiaľ čo metóda ESA95 zaznamenáva operácie podľa vzniku nárokov na platby (*accrual basis*), t. j. keď sa vytvárajú práva alebo hodnoty. Značné rozdiely medzi týmito prístupmi vznikajú vtedy, keď sa hromadia nedoplatky na strane príjmov alebo platieb.

Prameň: [34; 36].

Údaje o rozpočtovom deficite doplníme ešte údajmi o vývoji príjmov a výdavkov verejnej správy (tab. 4.3).

T a b u ľ k a 4.3

Príjmy a výdavky verejnej správy v rokoch 1999 – 2005 (na základe konsolidácie príjmov a výdavkov, t. j. s vylúčením transferov medzi jednotlivými položkami)

	Skutočnosť			Schválený rozpočet	Prognóza		
	1999	2000	2001	2002 ¹	2003	2004	2005
Prebytok/deficit (v mld Sk)	-29,2	-29,1	-30,5	-36,8	-52,8	-52,1	-48,1
Prebytok/deficit (v % HDP)	-3,5	-3,2	-3,1	-3,5	-4,6	-4,0	-3,4

¹ Bez nákladov na reštrukturalizáciu bánk.

Prameň: [36; 37].

Už na tomto mieste treba zdôrazniť, že hlavný problém fiškálnej politiky ne- spočíva v plnení fiškálnych kritérií pred vstupom do EMÚ, ale vo vytvorení podmienok na udržateľný rozvoj verejných financií z hľadiska sprísnených požiadaviek PSR. Ďalej treba upozorniť, že znižovanie rozpočtového deficitu na úroveň požadovanú maastrichtskými kritériami, ktoré by neohrozilo reálnu konvergenciu, bude zrejme rozhodujúcim faktorom ovplyvňujúcim časový horizont nášho vstupu do EMÚ.

Jediným maastrichtským kritériom, ktoré SR zatiaľ plní, je *podiel štátneho (verejného) dlhu na HDP*, pravda, hlavnú zásluhu na tom má veľmi nízka úroveň štátneho dlhu pred začiatkom transformácie. Situácia sa však pomerne rýchlo zhoršuje. Podiel hrubého verejného dlhu na HDP sa zvýšil z 32 % v roku 1999 na 43 % koncom roku 2001. Pokračovanie v týchto trendoch by pravdepodobne roku 2007 zvýšilo pomer dlhu nad 60 % HDP.¹⁴

Ťažko sa zatiaľ hodnotí *kritérium dlhodobých úrokových sadzieb z vládnych cenných papierov*.¹⁵ Toto kritérium sa stanovilo z obavy, aby príliš veľké rozdiely v úrokových sadzbách pred vznikom EMÚ nenarušili jej fungovanie. Ak by v jednej krajine (napr. v Nemecku) dlhodobé výnosy z cenných papierov boli podstatne vyššie ako v druhej krajine (napr. vo Francúzsku), potom po vzniku menovej únie (keď už neexistuje riziko zmeny menových kurzov) by bolo výhodné predávať cenné papiere krajiny s nízkou výnosnosťou (t. j. francúzske cenné papiere) a kupovať cenné papiere krajiny s vysokou výnosnosťou (t. j. nemecké dlhopisy). Je zrejmé, že tieto rozdiely by mohli vyvolať turbulencie na kapitálových trhoch. Nemožno, prirodzene, vylúčiť ani ďalšie nepriaznivé dôsledky (pohyby krátkodobého špekulačného kapitálu). Problém pri hodnotení tohto kritéria v podmienkach SR spočíva v tom, že SR prvýkrát emitovala desaťročné vládne dlhopisy až v roku 2000 a potom v roku 2001. Úrokové sadzby z týchto emisií prevyšovali maastrichtské kritérium, všeobecne sa však toto kritérium javí v predpokladanom časovom horizonte (4 – 5 rokov) ako splniteľné. Tento predpoklad je zrejme reálny, o čom svedčí celkový vývoj úrokových sadzieb.

¹⁴ Treba upozorniť, že toto kritérium – podobne ako kritérium podielu rozpočtového deficitu na HDP – sa v Maastrichtskej zmluve nedefinuje absolútne. Ak by bol štátny dlh vyšší ako 60 % HDP, mal by sa podľa Maastrichtskej zmluvy postupne znižovať tak, aby sa približoval uvedenej referenčnej hodnote. Problém SR nie je teda zatiaľ vo výške miery zadĺženia štátu, ale v tom, že táto sa miera zvyšuje.

¹⁵ Ide o desaťročné vládne dlhopisy.

Autori Delorsovej správy do maastrichtských kritérií zahrnuli aj *kritérium stability výmenného kurzu*, ktoré je podmienené účasťou danej meny v ERM II a udržaním jej kurzu v rámci stanoveného pásma počas dvoch rokov. Kurz slovenskej koruny bol dlho pomerne stabilný, pravda, táto stabilita sa udržiavala umelo a bola jednou z príčin nepriaznivého vývoja platobnej bilancie (1996 – 1998) a značného poklesu devízových rezerv (1997 – 1998). Po zmene kurzového režimu z fixného na plávajúci roku 1998 sa kurz SKK vo vzťahu k EUR relatívne stabilizoval.¹⁶ Zhruba od polovice roku 2000 sa kurz SKK/EUR pohybuje v stanovenom pásme (± 15). V máji 2003 kurz USD/SKK klesol pod 36,0 a kurz EUR/SKK sa nezadržateľne blíži hranici 41,0. Vzhľadom na relatívnu stabilitu kurzu slovenskej koruny v posledných rokoch možno aj toto kritérium považovať za splniteľné. Pravda, nad plnením tohto kritéria visí teraz otáznik, ktorý súvisí so spomínaným vyhlásením P. Solbesa o možnom podstatnom znížení fluktuáčného pásma kurzovej odchýlky mien krajín začlenených do ERM II.

Hodnotenie plnenia maastrichtských kritérií naznačuje, že (pri úspešnom dovršovaní nevyhnutných reforiem) Slovensko by sa mohlo postupne približovať k najúspešnejším kandidátskym krajinám a tým aj k Európskej menovej únii. Jednoznačne pozitívne sa vyvíja výmenný kurz slovenskej koruny. Pozitívne sa síce zatiaľ vyvíja aj ukazovateľ štátneho dlhu, môže ho však ohroziť rast deficitu štátneho rozpočtu. Zložité bude plnenie kritéria inflácie, ktoré sa bude komplikovať nevyhnutnou dereguláciou administratívne riadených cien, úpravami nepriamych daní a potrebou postupne približovať cenovú a mzdovú hladinu príslušným makroekonomickým ukazovateľom Európskej únie. Najzložitejšou úlohou však bude (podobne ako napr. v Českej republike) znižovanie deficitu verejných financií, ktorého maastrichtská referenčná hodnota je teraz značne vzdialená.¹⁷

Vstup Slovenska do menovej únie je síce podmienený plnením maastrichtských makroekonomických kritérií, t. j. kritérií nominálnej konvergenzie (tie budú napokon predmetom hodnotenia v tzv. konvergenčnej správe), ale o približovaní Slovenska

¹⁶ Slovenský (a podobne aj český) kurzový systém možno označiť ako riadený *floating* bez oficiálne vyhlásených hraníc pre pohyb kurzu. Dolárový kurz slovenskej koruny sa v rokoch 1997 – 2000 zhoršil o vyše 37 %, zatiaľ čo kurz SKK/DEM sa v tomto období zhoršil o 16 %.

¹⁷ Problémy so znižovaním rozpočtového deficitu (meraného ako podiel na HDP) majú aj v niektorých členských štátoch eurozóny (Portugalsko, Nemecko, Francúzsko, Taliansko). Neprekvapuje, že sa objavila kritika ustanovení PSR, a to nielen zo strany postihnutých členov EMÚ, ale aj zo strany ekonómov mimo eurozóny. J. Stiglitz napríklad poukazuje na negatívny vplyv nepružnej fiškálnej politiky a hovorí o „falošnom sľube stability“ [38].

k Európskej menovej únii rozhodujú aj ďalšie faktory – predovšetkým pokrok v reálnej konvergencii¹⁸ (zvyšovanie ekonomickej výkonnosti a konkurenčnej schopnosti SR) a v plnení mikroekonomických kritérií rozpracovaných teóriami OMO. Videli sme, že tieto teórie sa usilujú zodpovedať otázku, kedy je pre niekoľko krajín (regiónov) výhodné vytvoriť menovú úniu, resp. či sa danej krajine (v našom prípade Slovensku) oplatí vstúpiť do existujúcej menovej únie. Pozornejší pohľad na uvedené kritériá ukazuje, že vo svojom súhrne vlastne vyjadrujú vzájomnú prepojenosť ekonomiky (intenzitu vzájomných ekonomických väzieb) medzi členmi menovej únie.

Ak by sme vychádzali z údajov o *vzájomnom obchode* a jeho podiele na HDP vnútri EÚ a o teritoriálnej štruktúre slovenského zahraničného obchodu (vývoz do EÚ a dovoz z EÚ),¹⁹ dospeli by sme k zaujímavému záveru, že na základe tohto ukazovateľa by Slovensko do eurozóny patrilo dokonca viac než niektorí súčasní členovia EÚ, vrátane niektorých členov Európskej menovej únie.²⁰ Slovensko predstavuje malú, vysoko otvorenú ekonomiku s relatívne malým rozsahom vnútorného trhu, ktorej priemerný podiel vývozu a dovozu tovarov a služieb na HDP sa zo 61 % v roku 1993 zvýšil na 63 % v roku 2000 a na takmer 70 % v roku 2001. Spomedzi 12 krajín, s ktorými sa vedú rozhovory o pristúpení do EÚ, viac otvorenú ekonomiku má iba Estónsko a Malta, ktoré patria k najmenším kandidátskym krajinám. O význame obchodných zväzkov SR s EÚ svedčí skutočnosť, že v roku 2002 až 60,5 % slovenského vývozu smerovalo do EÚ 15 (ďalších 28,3 % išlo do krajín CEFTA, teda do budúcich členských štátov EÚ). Na dovoze SR sa EÚ podieľala 50,3 %, pričom podiel krajín CEFTA predstavoval 23 %. Z uvedených údajov vyplýva, že Slovensko (ktoré má aktívnu obchodnú bilanciu s EÚ!) je svojimi obchodnými väzbami pevne spojené s Európskou úniou, ktorá pre Slovensko predstavuje prirodzené ekonomické prostredie. V prípade svojho členstva v eurozóne by bola slovenská ekonomika menej závislá

¹⁸ J.-C. Trichet upozorňuje, že nominálna konvergencia musí byť udržateľná, a preto nemôže byť krátkodobou prioritou, ale strednodobým cieľom. Nominálna a reálna konvergencia by mali byť v súlade, t. j. obidva ciele by sa mali sledovať paralelne. Pozri [14].

¹⁹ Tento ukazovateľ podstatne ovplyvňuje stupeň synchronizácie ekonomických cyklov, od ktorej zasa závisí úspešnosť jednotnej menovej politiky ECB a tým aj fungovanie menovej únie.

²⁰ „Posudzované výlučne z pohľadu miery obchodného prepojenia vybraných východoeurópskych krajín s eurozónou tieto štáty patria paradoxne do eurozóny viac než niektorí potenciálni členovia EMÚ zo západnej Európy. Vývoz do eurozóny vo výške jednej štvrtiny až tretiny HDP v prípade Maďarska, Slovenska, Českej republiky, Slovinska a Estónska svedčí o veľmi silných obchodných väzbách na túto menovú oblasť, zatiaľ čo napríklad vo Švédsku, v Dánsku a vo Veľkej Británii sa tento podiel pohybuje iba okolo jednej desatiny.“ Pozri [24].

od vonkajších šokov (t. j. šokov mimo eurozóny) ako napríklad Nemecko. To ale na druhej strane znamená, že ekonomická porucha vnútri EÚ by pre Slovensko bola väčším šokom ako napríklad pre Nemecko, Francúzsko, Taliansko, Španielsko, prípadne Grécko. Zdá sa, že z tohto hľadiska Slovensko – v porovnaní s viacerými ďalšími kandidátskymi krajinami – viac konverguje k spomínanému tvrdému jadru Európskej menovej únie. Pravda, tento záver by si zasluhoval hlbšiu analýzu.

Na rozdiel od predchádzajúcich kritérií (kritéria otvorenosti ekonomiky a rozsahu vzájomného obchodu, prípadne komoditnej štruktúry) neuspokojivá je však situácia pri kritériu mobility pracovnej sily. Trh práce v Slovenskej republike sa totiž vyznačuje značnou nepružnosťou a po vstupe SR do EÚ bude počas prechodného obdobia obmedzená aj mobilita pracovnej sily vo vzťahu k niektorým členskými štátom (Nemecko, Rakúsko). Pravda, prechodné obdobia napokon skončia, sú tu však aj iné (najmä jazykové) bariéry.

Pokiaľ ide o celkovú štruktúru ekonomiky, po desiatich rokoch transformácie (napriek tomu, že ani zďaleka nebola vo všetkom úspešná) možno konštatovať, že SR (podobne ako ďalšie vyspelejšie krajiny strednej a východnej Európy) sa viac priblížila západoeurópskym štandardom.

Jeden z hlavných problémov EÚ, ktorý po svojom vstupe pocítia aj nové členské štáty vrátane SR, predstavuje absencia, resp. nedostatočnosť účinného (fiškálneho) mechanizmu, ktorý by vyrovnával negatívne dôsledky nerovnomerného vývoja ekonomiky v jednotlivých regiónoch EÚ. K vyrovnávaniu regionálnych rozdielov síce prispievajú výdavky štruktúrnych fondov a Fondu kohézie, ale bez zvýšenia podielu týchto výdavkov na spoločnom rozpočte EÚ by sa EMÚ výraznejšie neposunula smerom k optimalite.

4.4. Spory o stratégiu prístupového procesu nových členov Európskej únie do Európskej menovej únie

Najdôležitejšou výzvou, pred ktorou bude v najbližších rokoch Európska menová únia stáť, je rozšírenie eurozóny o nových členov. Pred niekoľkými rokmi sa v prístupujúcich krajinách často diskutovalo o nákladoch (rizikách) a prínosoch vstupu do

menovej únie. V týchto diskusiách prevládol názor, že prijatie spoločnej meny (euroizácia) má dlhodobé prínosy, ktoré jednoznačne hovoria v prospech vstupu do EMÚ. V krátkom, resp. strednom období sa však môžu objaviť rozličné potenciálne riziká, takže celková bilancia prínosov a nákladov sa v krátkom časovom intervale môže podstatne odlišovať podľa rôznych prístupujúcich krajín a podľa rôznych stratégií prístupového procesu. V súčasnosti teda základnou otázkou nie je, či Slovenská republika, Česká republika, Poľsko a ďalší noví členovia EÚ zavedú euro, ale *kedy a ako?*

Skôr ako sa budeme zaoberať možnými stratégiami prístupového procesu, poukážeme na hlavné bezprostredné dôsledky vstupu do eurozóny.

Vstup do eurozóny bude predovšetkým znamenať nezvratné a neodvolateľné zafixovanie centrálnej parity. Euro sa aj na Slovensku stane jedinou menou namiesto koruny a bude sa monopolne používať ako zúčtovacia jednotka a vo všetkých hotovostných aj bezhotovostných platbách. Národná banka Slovenska sa hneď po vstupe do Európskej menovej únie stane plnoprávnym členom Eurosystemu, ktorý sa skladá z ECB a centrálnych bánk členských štátov eurozóny. Slovensko sa tak bude plne podieľať na rozhodovacom procese ECB vrátane menovopolitických rozhodnutí, pričom dôjde k transferu aktív z NBS do ECB, ktoré sa stanú súčasťou spoločných devízových rezerv. Slovenská republika zároveň získa právo podieľať sa na výnosoch z razobného. Národná banka Slovenska prestane uskutočňovať autonómnu menovú politiku, ktorá sa stane záležitosťou ECB, a na Slovensko sa budú v plnom rozsahu uplatňovať sprísnené podmienky stanovené Paktom stability a rastu (PSR) pre prípad nadmerného fiškálneho deficitu.²¹

Súčasná diskusia o možných stratégiách vstupu do EMÚ sa často koncentrujú na hľadanie najvhodnejšieho časového okamihu zavedenia eura. Názory na rýchlosť vstupu možno rozdeliť zhruba na dve základné skupiny, v rámci ktorých sú, prirodzene, viaceré odlišnosti v chápaní rôznych čiastkových otázok. Prvá skupina ekonómov a politikov preferuje *stratégiu čo najrýchlejšieho vstupu do menovej únie (targeting for the earliest possible entry)*. Táto stratégia by sa mala voliť vtedy, keď prevláda názor,

²¹ Hlavným cieľom PSR je a) zabezpečiť trvalý súlad fiškálnych politik s požiadavkami rozpočtovej obozretnosti a b) sledovanie fiškálneho vývoja v členských štátoch EÚ s cieľom získať včasné signály o prípadnom zhoršení rozpočtového hospodárenia. Pozri [22]. Spomínali sme už, že na členské štáty EÚ, ktoré nie sú členmi eurozóny, sa nevzťahuje sankčný mechanizmus procedúry nadmerného deficitu. Paktom stability a rastu sa bližšie zaoberá 3. kapitola.

že prínosy z rýchleho vstupu do menovej únie výrazne prevýšia náklady. Druhá stratégia, ktorá sa niekedy (L. Balcerowicz) označuje ako *stratégia „počkajme a uvidíme“* („*wait and see*“ *strategy* alebo *slow lane variant*), by sa zasa mala voliť vtedy, ak prevládne názor, že dôraz na čo najrýchlejšie plnenie konvergenčných kritérií by bol spojený so zbytočne vysokými nákladmi, najmä so spomalením reálnej konvergenencie.

P r e h ľ a d 4.1

Ekonomovia a politici, ktorí sa pri analýze stratégie prístupového procesu takmer výlučne koncentrujú na časový horizont vstupu, sa vyznačujú istou apriórnosťou. Na prvé miesto sa u nich totiž dostáva rýchlosť, akou krajina vstúpi do menovej únie, zatiaľ čo ďalšie hľadiská (udržateľnosť a stabilita rastu, reálna konvergenca, stanovenie optimálneho konverzného pomeru a pod.) sa dostávajú do pozadia. Často sa diskutuje o stratégii rýchleho alebo pomalého vstupu, ale nie o *optimálnej stratégii*. Pojem optimálny je však vo vzťahu k rýchlosti prístupového procesu relatívny. To, čo je optimálne pre jednu krajinu (napríklad čo najrýchlejší vstup), nemusí byť automaticky optimálne pre druhú krajinu, ktorej môže viac vyhovovať pomalšia trajektória.

V diskusiách o stratégii prístupového procesu sa pravidla zabúda, že vlastne máme k dispozícii dva poučné (aj keď trochu odlišné) príklady z nedávnej minulosti, na základe ktorých možno hodnotiť účinky rýchlej a pomalej „cesty“. Na jednej strane je to odstrašujúci príklad nemeckej menovej integrácie, ktorá sa uskutočnila začiatkom 90. rokov. Nemecká menová únia sa vytvorila v najkratšom možnom časovom intervale bez ohľadu na stav reálnej a nominálnej konvergenencie, pričom jedným z hlavných omylov bolo zrejme nesprávne stanovenie konverzného pomeru, ktorý bol síce výhodný pre občanov bývalej NDR, pre ekonomiku východných spolkových krajín bol však doslova katastrofou, z ktorej sa nemecká ekonomika stále ešte nespamätala. Dlhotrvajúcim ťažkostiam nemeckej ekonomiky, ktoré mimochodom značne prispeli ku kríze Európskeho menového systému (EMS) v rokoch 1992 – 1993, nezabránili ani obrovské transfery finančných prostriedkov („fiskálna solidarita“) do východných spolkových krajín. (V rokoch 1991 – 1992 tieto transfery predstavovali viac ako 60 % východonemeckého HDP.)

Opačným, vcelku úspešným príkladom menovej integrácie bol nedávny časovo rozložený proces vzniku Európskej menovej únie, ktorý síce neprebehol celkom ideálne, jeho výsledky sú však zatiaľ povzbudzujúce. (Za slabšie ohnívko Európskej menovej únie považujú mimochodom niektorí ekonómovia práve Nemecko.)

Je zaujímavé, že stúpenkami stratégie čo najrýchlejšieho vstupu do EMÚ sú predovšetkým vedúce osobnosti (guvernéri, prezidenti) centrálnych bánk prístupujúcich krajín²² (Českej republiky, Poľska, Slovenskej republiky, Maďarska). Ide totiž o to, že vstup do EMÚ pripraví národné centrálné banky o podstatnú časť ich agendy v oblasti menovej a kurzovej politiky, ktoré prejdú na ECB, resp. na Radu ministrov (zmeny v kurzovej politike). To, prirodzene, znamená, že úloha bankových rád v SR

²² Na druhej strane oveľa obozretnejšie sa vyslovujú niektorí vedúci predstavitelia centrálnych bánk členov EMÚ – napríklad guvernér Banky Francúzska Jean-Claude Trichet, resp. prezident Nemeckej spolkovej banky Ernest Welteke.

a ČR sa podstatne zredukuje a národné centrálné banky budú hrať „druhé husle“. V tejto súvislosti treba upozorniť, že jedným z dôležitých predpokladov vstupu do menovej únie je zásadná transformácia centrálnej banky, ktorá musí spĺňať kritériá požadované EMÚ. Pokiaľ ide o NBS, možno konštatovať, že najmä po prijatí nového zákona o NBS dosiahla veľký pokrok tak pri inštitucionálnej prestavbe, ako aj pri transformácii menovej a kurzovej politiky v smere približovania k menovej únii. Je zrejmé, že ak by sa brala do úvahy iba pripravenosť NBS, vstup do EMÚ by sa mohol uskutočniť veľmi rýchlo. Žiaľ, pripravenosť na iných úsekoch nie je ani zďaleka taká ideálna.

Potenciálne výhody rýchleho vstupu do eurozóny si väčšinou uvedomujú aj ekonómovia, ktorí sa vyslovujú za obozretnejší prístup k zavedeniu eura.²³ Ich obavy sa týkajú hlavne relatívne nízkej ekonomickej úrovne väčšiny prístupujúcich krajín,²⁴ straty autonómnej menovej politiky, ktorá môže byť dôležitá nielen pri reagovaní na vonkajšie ekonomické šoky, ale aj pri hľadaní *optimálnej, resp. rovnovážnej centrálnej parity menového kurzu* (a neskôr pri pristupovaní k euru pri stanovení tzv. konverzného pomeru).²⁵ Nadhodnotenie koruny vo vzťahu k euru by aj u nás mohlo vyvolať tzv. východonemecký syndróm. Obyvateľstvo by síce malo vyššie úspory a aj inflácia by sa udržiavala na nízkej úrovni, podnikom by sa však zvýšili náklady a klesla by ich konkurenčná schopnosť. Prínosom by však nebol ani slabý kurz koruny pri konverzii na euro, ktorý by obyvateľstvu znehodnotil úspory a viedol by k zrýchleniu inflácie. Ďalším vážnym rizikom by bolo spomalenie reálnej konvergenencie, ktorá by prehĺbila naše zaostávanie za EÚ a nevyhnutne by pribrzdila aj konvergenciu mzdovej a cenovej hladiny k priemeru EÚ.

Na rozdiel od vedúcich predstaviteľov centrálnych bánk prístupujúcich krajín, ktorí sú zväčša nadšenými propagátormi rýchleho vstupu do eurozóny, do tábora „váhavcov“ patria niektorí významní štátni a vládni predstavitelia nových členských štátov. V ČR je to napríklad prezident V. Klaus a teraz aj predseda českej vlády V. Špidla, ktorý (vzhľadom na ťažkosti s rozpočtovým deficitom) uvažuje so vstupom do EMÚ až v roku 2010.

²³ Pozri [17].

²⁴ Pokiaľ ide o SR, HDP na jedného obyvateľa predstavoval roku 2001 iba 50 % a roku 2002 53 % priemeru EÚ 15. Pozri [28].

²⁵ Nesprávne stanovenie tohto konverzného pomeru (t. j. podhodnotenie alebo – a najmä – nadhodnotenie slovenskej koruny) by mohlo dlhodobo ťažko poškodiť slovenskú ekonomiku. Poučný je v tomto smere príklad Veľkej Británie, ktorá roku 1925 nielen obnovila zlatý štandard, ale navyše nadhodnotila britskú libru. „História ukázala, že Anglicko sa nikdy celkom nezotavilo zo stagnácie dvadsiaty rokov, ktorú zapríčinila táto chyba.“ [30]

Pri hodnotení hlavných stratégií vstupu do menovej únie sa často stretávame so snahou vyzdvihovať len niektoré prednosti (alebo negatíva) spojené so vstupom, ktoré sú v súlade s (často apriórnou) koncepciou daného autora. Z množstva prínosov a nákladov spojených s „rýchlym“ alebo „pomalým“ vstupom nemožno však vybrať len to, čo sa nám hodí. Rozhodovanie o stratégii vstupu, na ktorom by sa mala podieľať vláda spoločne s centrálnou bankou, by malo byť vyvážené, malo by brať do úvahy všetky relevantné faktory a okolnosti. Často sa však napríklad stretávame s tým, že pri rozhodovaní o stratégii vstupu sa berie do úvahy len *časový horizont* splniteľnosti kritérií, t. j. ako rýchlo sa tieto kritériá vôbec dajú splniť, a takmer vôbec sa neuvvažuje o cene, ktorá by sa za prístup mohla zaplatiť.²⁶

Stúpenci čo najrýchlejšieho vstupu do EMÚ správne poukazujú na rozličné výhody vyplývajúce z rýchleho zavedenia eura. Veľmi silný (možno najsilnejší) argument podporujúci rýchly vstup do EMÚ nachádzajú v bezprostrednom prínose, ktorý prináša eliminácia rizík súvisiacich s destabilizujúcimi menovými turbulenciami a finančnými krízami ohrozujúcimi novovznikajúce (*emerging*) trhové ekonomiky. Kritici tejto stratégie rýchleho vstupu však tvrdia, že táto hrozba sa príliš zveličuje, pričom poukazujú na skúsenosti väčšiny prístupujúcich krajín (vrátane SR), ktoré sa podobným otrasom vyhli. Skutočne, nevidíme dôvody na obavy, že krajina, ktorá sa stane členom EÚ a vstúpi do ERM II, bude – pri obozretnej menovej a fiškálnej politike – vážne ohrozená menovo-finančnou krízou ešte pred zavedením eura. Nemožno súhlasiť ani s tým, že neskorší vstup do eurozóny by pribrzdil prílev zahraničného kapitálu. Zahraničný kapitál smeruje do zdravých, rozvíjajúcich sa ekonomík. Ak k tomu prirátame, že daná krajina je členom EÚ a NATO a má stabilnú menu, potom nemôže byť niekoľkoročné zotrvanie mimo eurozóny brzdou prílevu zahraničného kapitálu.

Rozhodným stúpencom rýchleho vstupu do EMÚ je prezident Národnej banky Poľska L. Balcerowicz, ktorý predstavuje jednu z najvýznamnejších menových autorít v nových členských štátoch EÚ. Voľba optimálnej stratégie prístupového procesu závisí podľa neho predovšetkým od finančného a ekonomického postavenia danej krajiny. Rýchly vstup krajín s pružnými menovými kurzami (Poľsko, ČR, SR, Maďarsko, Slovinsko a Rumunsko) do EMÚ je podľa Balcerowicza ekonomicky uskutočniteľný,

²⁶ Nevdojak sa natíska prirovnávanie k maratónskemu poslovi, ktorý po dobehnutí so správou o víťazstve zomrel.

čo opiera o porovnanie kľúčových makroekonomických ukazovateľov (inflácie, rozpočtového deficitu a verejného dlhu) v krajinách V4 so Španielskom, s Portugalskom a Gréckom štyri roky pred ich vstupom do EMÚ. Toto porovnanie ukazuje, že makroekonomická situácia Španielska, Portugalska a Grécka bola v uvedených rokoch vcelku horšia ako v ČR, SR, Poľsku a Maďarsku v roku 2001.

Svoje empirické porovnanie zhrňa Balcerowicz takto: „Ak Španielsko, Portugalsko a Grécko splnili maastrichtské kritériá, pričom vychádzali z horších makroekonomických pozícií, ako majú súčasné vedúce prístupujúce krajiny, prečo by to isté nebolo možné aj v druhom prípade?“ [15] Balcerowiczovo porovnanie je nepochybne formálne správne. Podľa nášho názoru by sa však malo brať do úvahy, že tieto krajiny boli trhovými ekonomikami dávno pred svojím vstupom do EÚ a pozitívne iste pôsobilo aj ich relatívne dlhé členstvo v EÚ pred vstupom do EMÚ. Z tohto hľadiska je postavenie SR, ako aj ďalších členov V 4 iné. Niektoré kandidátske krajiny si to začínajú uvedomovať. Spomínali sme, že česká vláda začína uvažovať s rokom 2010 ako s rokom vstupu do EMÚ a aj Poľsko prehodnotilo Balcerowiczovu optimistickú víziu (2006) na realistickejší termín (2008 – 2010). Tým ale zároveň padá jeden dôležitý argument v prospech nášho rýchleho vstupu do eurozóny, ktorým bolo zosúladenie našej prístupovej stratégie s krajinami V 4, osobitne s ČR.

Pri úvahách o optimálnej stratégii prístupového procesu nemožno zabúdať na vplyv tejto stratégie na *reálnu a nominálnu konvergenciu*. Maastrichtské kritériá požadujú vysoký stupeň udržateľnej konvergenie v oblasti cenovej stability, vládnej fiškálnej pozície, stability výmenného kurzu a dlhodobých úrokových sadzieb. Udržateľnosť nominálnej konvergenie však predpokladá dostatočný predchádzajúci pokrok pri reálnej a štruktúrnej konvergencii (dobíhanie úrovne dôchodkov a produktivity, ako aj ekonomickej a sociálnej infraštruktúry). Na druhej strane udržateľnosť procesu dobíhania nevyhnutne vyžaduje dlhodobú makroekonomickú stabilitu. Nominálna a reálna konvergencia sa vzájomne podmieňujú, a preto sa musia sledovať súbežne, a nie antagonisticky (napríklad rýchla nominálna konvergencia, ktorá sa neopiera o pokrok reálnej konvergenie).²⁷

²⁷ Hlavným omylom nemeckého zjednotenia bola napríklad snaha východného Nemecka zaviesť západonemecké mzdy príliš skoro. Pri nemeckom zjednotení sa vytvorila nielen menová a ekonomická, ale aj sociálna únia. Nemeckí ekonómovia (napr. H.-W. Sinn) varujú, že chyby nemeckého zjednotenia by sa nemali opakovať pri blížiacom sa rozširovaní EMÚ.

Náš obraz diskusií o stratégii vstupu do EMÚ by nebol úplný, ak by sme neupozornili na viaceré stanoviská – najmä zo strany EÚ, EMÚ, MMF a niektorých bánk, ktoré sú proti skorému prijatiu eura a poukazujú na riziká tohto kroku. V stanovisku Európskej komisie o pokroku kandidátskych krajín smerom k prístúpeniu sa napríklad uvádza: „Existuje riziko, že kandidátske krajiny v úsilí prijať euro pri najbližšej možnej príležitosti nekompromisne preorientujú svoju politiku na plnenie maastrichtských kritérií... Úsilie o predčasné prijatie eura môže byť pre uchádzačov veľmi škodlivé a treba ich od toho odradiť.“²⁸ Riaditeľka európskeho odboru MMF Susan Schadlerová dokonca očakáva, že väčšina východoeurópskych kandidátov bude môcť vstúpiť do ERM II až v roku 2006, teda dva roky po vstupe do EÚ. Podľa predsedu menového výboru Európskej bankovej federácie Martina Hüfnera majú ekonomiky kandidátskych krajín značný rastový potenciál, ktorý by nebolo dobré brzdiť plnením maastrichtských kritérií za každú cenu. Závažné sú stanoviská prezidenta Európskej investičnej banky EIB P. Maystadta (apríl 2002) a komisára EÚ pre hospodárske a menové záležitosti P. Solbesa (september 2001). P. Maystadt vyslovil presvedčenie, že prípadné úsilie nových členov EÚ zo strednej a z východnej Európy čo najrýchlejšie zaviesť jednotnú menu euro by poškodilo tieto krajiny i vnútorný trh EÚ. Snaha urýchlene splniť po vstupe do EÚ nevyhnutné kritériá na prijatie do Európskej menovej únie, najmä dosiahnuť nízky deficit štátneho rozpočtu a nízku mieru inflácie, by destabilizovala ekonomiku týchto krajín a narušila by pokrok v ekonomickej konvergencii medzi starými a novými členmi. P. Solbes zasa vyzval kandidátske krajiny, aby nezameriavali svoju hospodársku politiku na rýchly vstup do eurozóny. Kandidátske krajiny by sa nemali usilovať predčasne splniť konvergenčné kritériá. Takýto prístup by totiž implikoval reštriktívnu fiškálnu a menovú politiku, ktorá by narušila ekonomickú rovnováhu. V predvstupovom procese by sa kandidátske krajiny mali podľa P. Solbesa sústrediť na dovŕšenie štrukturálnych reforiem a na posilňovanie konkurenčnej schopnosti ekonomiky.

Ako sme už spomínali, P. Solbes vyvolal v kandidátskych krajinách veľký rozruch svojím vyhlásením, že tieto krajiny budú po svojom začlenení do ERM II (ktoré je podmienkou na prijatie do eurozóny) hodnotené na základe prísnejších kritérií než

²⁸ Pozri [31].

súčasní členovia pred svojím vstupom do EMÚ. Zatiaľ čo terajší členovia EMÚ mali určené fluktučné pásmo $\pm 15\%$ okolo centrálnej parity, pre nových členov by malo platiť veľmi úzke pásmo $\pm 2,25\%$. (Príslušné maastrichtské kritérium členom ERM II neumožňuje počas dvoch rokov devalvovať menu.) Nie je celkom jasné, ako treba Solbesovo vyhlásenie, na ktoré veľmi ostro (a treba dodať, že právom) reagovala predovšetkým Národná banka Poľska, chápať. Podľa guvernéra NBS M. Juska Solbes mal na mysli iba depreciačiu meny, ktorá by mohla dosiahnuť maximálne $2,25\%$. Pri apreciacii by však malo zostať pôvodné rozpätie. Zatiaľ sa možno iba dohadovať, či v pozadí Solbesovho stanoviska sú obavy z toho, že prílišné znehodnotenie mien kandidátskych krajín by sa mohlo pri ich vstupe do EMÚ prejaviť v oslabení kurzu eura a v posilnení inflácie, alebo či ide jednoducho o snahu za každú cenu oddialiť prijatie nových členov EÚ do menovej únie. Aj keď nepokladáme čo najrýchlejšie prijatie eura za optimálnu stratégiu pre SR, so Solbesovým názorom nemožno súhlasiť. Pripomeňme, že veľmi úzke fluktučné pásmo značne prispelo ku kríze pôvodného EMS tým, že uľahčilo špekulačné útoky na meny členov EMS, čo by hrozilo aj v súčasnom ERM II. Ešte väčší problém však spočíva v tom, že príliš úzke fluktučné pásmo by nesmierne komplikovalo hľadanie rovnovážneho kurzu danej meny a tým aj jej konverzného pomeru.

Zaujímavé myšlienky o možnej úlohe ERM II vyjadril J.-C. Trichet [14]. Reagoval pritom na skutočnosť, že mnohé pristupujúce krajiny vyjadrili svoj úmysel vstúpiť do ERM II čo najrýchlejšie po vstupe do EÚ. Tento úmysel treba podľa neho privítať, aj keď by „malo byť jasné, že k vstupu do ERM II nemusí vo všetkých prípadoch dôjsť hneď po vstupe do EÚ, pričom trvanie tohto členstva sa nemusí obmedziť iba na dva roky, čo je minimum potrebné na prijatie eura“. Trichet sa nazdáva, že ERM II by sa nemal chápať iba ako „čakáreň“ pred prijatím eura. „Naopak, ERM II by mal týmto krajinám umožniť, aby si uchovali určitú obmedzenú flexibilitu výmenného kurzu počas procesu dobiehania.“ [14] Kurzový mechanizmus ERM II má novým členom EÚ ponúknuť pružný, ale dôveryhodný rámec na zvýšenie konvergencie s eurozónou. Má pristupujúcim krajinám predovšetkým pomôcť určiť rovnovážnu úroveň menového kurzu pred jeho neodvolateľným fixovaním vo vzťahu k euru, čo je životným záujmom týchto krajín. Zdá sa, že Trichet vidí tieto problémy v trocha inom svetle ako Solbes.

Z doterajších úvah o stratégii prístupového procesu vyplýva, že (bez ohľadu na stanovisko P. Solbesa) stratégiu čo najrýchlejšieho vstupu SR do EMÚ z viacerých dôvodov *nepokladáme za optimálnu*. Za kľúčové pritom považujeme dva faktory:

- *obrovské riziko spojené s urýchleným plnením fiškálnych kritérií*, ktoré by nevedlo k nevyhnutnej makroekonomickej stabilizácii ekonomiky a vzhľadom na sprísnené požiadavky PSR na členov EMÚ by ohrozilo proces reálnej konvergenie; v takom prípade by sa menová únia pre nás stala skôr brzdou, a nie stabilizátorom a akceleračným faktorom rastu;
- potreba dostatočného časového intervalu na dosiahnutie potrebnej nominálnej konvergenie a *na nájdenie rovnovážneho kurzu SKK*, ktorý by bol základom optimálneho konverzného pomeru pri vstupe do EMÚ.

Ani perspektíva predĺženia prístupového procesu v ČR a v Poľsku nehovorí v prospech čo najrýchlejšieho vstupu SR do menovej únie. Menová únia znamená fixné nastavenie základných parametrov nielen menovej politiky (určovanej ECB), ale aj fiškálnej politiky (prísnejšie požiadavky PSR), ktoré bude ťažko akceptovateľné pre krajiny s veľmi nízkou úrovňou nominálnej a reálnej konvergenie a so stále ešte nezavršenou transformáciou. Rigidnosť Paktu stability a rastu nevyhovuje v súčasnosti dokonca ani niektorým členom EMÚ (Nemecko, Francúzsko, Portugalsko).

Je zrejmé, že pozornosť prístupujúcich krajín (vrátane SR) by sa mala zamerať na hľadanie vlastnej *optimálnej stratégie*, ktorá by sa mohla v jednotlivých krajinách odlišovať podľa konkrétnych podmienok – v niektorých krajinách by sa približovala stratégii rýchleho vstupu a v iných zasa stratégii pomalšieho vstupu do EMÚ.

5. REGIONÁLNE ASPEKTY INTEGRÁCIE DO EURÓPSKEJ ÚNIE

Ostatné práce Európskej komisie [1] upozorňujú na bezprecedentné zvýšenie regionálnych disparít v rámci EÚ v dôsledku jej rozšírenia. To predstavuje obrovské výzvy pre konkurencieschopnosť a vnútornú kohéziu Únie. Na jednej strane pokračuje konvergencia národných ekonomík v rámci EÚ; tento proces možno sledovať aj pri kohéznych (Španielsko, Portugalsko, Grécko, Írsko) a kandidátskych krajinách EÚ. Napríklad Slovensko dosahovalo v roku 1996 iba 46,2 % úrovne EÚ 15 v HDP na obyvateľa (v PKS), 48,1 % v roku 2000 a dosiahne asi 51 % v roku 2004. Pri tomto tempe konvergenzie by hranicu 75 % priemeru EÚ dosiahlo za 20 rokov (podľa [2]). Na druhej strane regionálne disparity medzi členskými krajinami EÚ 15 sa nemenia a vnútri nich sa dokonca zväčšujú. V roku 2000 najbohatšie regióny EÚ 25 (tvoriace 10 % obyvateľstva EÚ) dosiahli 171,8 % priemeru EÚ v HDP na obyvateľa, a naopak najchudobnejšie regióny EÚ 25 iba 38,7 % (medzi týmito 24 regiónmi sú aj tri NUTS II regióny SR); rozdiel je teda 4,4-násobný. Táto tendencia sa ukazuje aj v slovenských podmienkach. Podľa oficiálnych štatistických údajov o HDP [3] za posledných 6 rokov (1995 – 2000) vzrástol HDP/obyv. (v PKS) v Bratislavskom kraji o 14,87 %, zatiaľ čo v ostatných regiónoch na úrovni NUTS II iba v rozpätí 12,77 – 12,87 %. Regionálne disparity medzi bratislavským a východoslovenským regiónom tak stúpili z 2,36 (r. 1995) na 2,73-násobok (r. 2000) a na úrovni krajov (NUTS III – Bratislavský a Prešovský kraj) z 2,91 na 3,41-násobok.¹

Na druhej strane meranie zaostávania prostredníctvom HDP za NUTS II, príp. kraje zakrýva fakt, že centrá rastu sú aj v zaostávajúcich regiónoch (týka sa to napr. 7 krajských miest, ako aj ďalších rozvinutých centier rozvoja).

Keďže riešenie disparít je dlhodobým procesom, treba mať na zreteli nielen ekonomické a sociálne, ale aj politické implikácie tohto vývoja, ktoré zvyrazňuje geografická, západno-východná priepasť rozvinutosti. „Témou pristúpenia 8 a neskôr 10 krajín strednej a východnej Európy nebude skutočnosť, či sa tieto krajiny integrujú, ale

¹ V tejto súvislosti treba hneď na začiatku upozorniť na závažný metodologický problém, ktorý vyplýva z vymedzenia regiónov NUTS II a štruktúry osídlenia krajov SR. V Bratislavskom kraji býva 72,5 % obyvateľov priamo v meste Bratislava, zatiaľ čo v ostatných krajoch SR v krajskom centre, resp. v príslušnom okrese v priemere iba 22,3 %. Keďže údaje o HDP sú dostupné iba na úrovni krajov, porovnateľné porovnanie pomocou tohto ukazovateľa na úrovni nižších administratívnych jednotiek nie je možné.

ktoré ich časti majú šance skutočne obstáť v konkurencii s inými regiónmi. ...V budúcnosti budú existovať regionálne disparity, aké EÚ zatiaľ ešte nepoznala. Taliansky príklad je pritom síce relatívne znepokojujúci, ale v porovnaní s tým, čo sa môže diať v stredovýchodnej Európe, nie je dramatický.“ [4]

Preto nielen v EÚ, ale aj na Slovensku je dôležité pestovať povedomie vzájomnej regionálnej solidarity (namiesto rastúcej nevraživosti v smere východ – západ). Sociálno-ekonomické dimenzie disparít, dlhodobosť procesov regionálneho vyrovnávania a jeho politická citlivosť vyžaduje, aby sa regionálna politika stala jednou z ťažiskových vládnych politík² (a nielen politikou jedného rezortu). „Preto je regionálna politika vždy politikou celého štátu. Politika tohto druhu je v demokracii nekonečne ťažká. ...Slovenská vláda urobí dobre, keď regionálnu politiku – bokom od všetkej taktiky a ideológie – urobí ťažiskovou témou najbližších štyroch rokov.“ [4] Druhou nosnou časťou jej úspešnosti je aktívna participácia regionálnych a miestnych samospráv. Z tohto hľadiska treba chápať túto kapitolu ako podnet k tvorbe konsenzu politických a ekonomických aktérov v životných otázkach regionálneho rozvoja.

5.1. Základná stratégia regionálnej politiky Slovenska do roku 2010

Pred slovenskou regionálnou politikou preto stojí otázka zvládnutia regionálnych egalizačných a rastových problémov, ako aj voľby *najvhodnejšej stratégie* regionálneho rozvoja na obdobie do roku 2010. Stratégia regionálnej politiky SR a v rámci nej aj usmerňovania podpornej politiky EÚ zo štruktúrnych fondov má podľa nášho názoru dve dimenzie:

- v *prvej* ide o vzájomnú vyváženosť a dynamiku vzťahov medzi *rastovou a egalizačnou stránkou* regionálnej (ale aj národohospodárskej) stratégie;
- v *druhej* ide o zameranie regionálnej a národohospodárskej politiky na rast *konkurenčnej schopnosti regiónov*.

Vychádzame z predpokladu, že pri zmenách regionálnych štruktúr do roku 2010 bude prebiehať množstvo navzájom previazaných procesov, ktoré majú horizontálnu,

² Svedčia o tom aj pomerne ostré vyjadrenia relevantných členov Európskej komisie zodpovedných za regionálnu politiku, ako aj *Regular Reports EU towards Slovakia* v ostatných troch rokoch.

celoslovenskú, ale zároveň aj regionálnu dimenziu. Z tých, ktoré budú v našich podmienkach najvýraznejšie ovplyvňovať dynamiku konkurencieschopnosti, sme pre túto štúdiu vybrali: vývoj obyvateľstva a ľudský kapitál, priame zahraničné investície (PZI), malé a stredné podniky (MSP), inovácie, infraštruktúru. Vzhľadom na kardinálnu dôležitosť budovania administratívnych štruktúr a fungovanie verejnej správy v predstupovom a povstupovom období na Slovensku venujeme osobitnú pozornosť aj týmto špecifickým problémom.

5.1.1. Európske skúsenosti pre voľbu stratégie

V odpovedi na *prvú otázku* poukazujú relevantné štúdie [5; 6; 7] na základný rozpor konvergenzie kohéznych a kandidátskych krajín Európskej únie: *na proces postupného dobiehania európskeho priemeru na národohospodárskej úrovni a zväčšujúcej sa regionálne divergencie vnútri menej rozvinutých krajín*. Konvergenčné tendencie medzi krajinami existujú a sú silnejšie ako medzi regiónmi. Rozšírenie EÚ tieto procesy ešte prehĺbi a aktualizuje hľadanie novej priestorovej rovnováhy v EÚ.³

Periférna alebo centrálna poloha regiónu hrá dôležitú úlohu pre rastový proces regiónu [7]. Potvrďuje sa prepad úrovne v smere centrum – periféria v európskom priestore, ale aj vo vnútroštátnom regionálnom rozmere. Možno pozorovať (od 80. rokov), že priemyselné štruktúry jednotlivých krajín sa začínajú odkláňať od európskeho priemeru a narastá špecializácia, ako aj koncentrácia výroby do jednotlivých lokalít (napr. doposiaľ rovnomerne rozložené výroby náročné na prácu sa lokalizujú do regiónov s nízkymi mzdami). Úlohu pritom hrá poloha, dopravné náklady, *economies of scale*, špeciálne požiadavky v odvetviach náročných na vedu a výskum.

Skúsenosti kohéznych krajín preukázali, že pre proces približovania je veľmi dôležitá tvorba *lokalizačných podmienok*, ktoré zabezpečujú makroekonomickú stabilitu a stabilizujú trhovo konformné rámcové podmienky. Iba tak možno pritiahnuť PZI a efektívne využívať domáce zdroje. Skúsenosti tiež ukazujú, že *podporná politika zo štruktúrnych fondov (ŠF) nie je úspešná samočinne*, ale iba v podmienkach

³ V ostatnej správe EÚ [1] sa konštatuje, že regionálne disparity sa dôsledkom rozšírenia zvýšia. Počet obyvateľov v zaostávajúcich regiónoch stúpne z doterajších 18 % na 25 %, počet regiónov cieľa 1 stúpne zo 48 na 67 a pomer prosperujúcich regiónov k zaostávajúcim regiónom (10 % obyv.) stúpne z 2,6-násobku na 4,4-násobok.

makroekonomickej stability a vhodnej národnej politiky lokalizácie. Objavujú sa aj úvahy o tom, či je racionálne vylúčiť rozvinutejšie regióny, ktoré sú nositeľmi vyrovnávacieho procesu, z podpory (pozri [5]).

Niektoré štúdie dokonca upozorňujú, že kohézne krajiny sa príliš orientovali na regionálne intervencie do zaostávajúcich regiónov, čím obmedzili rast v ich hlavných aglomeráciách a tým aj proces približovania k priemeru krajín EÚ (prípady Španielska, Portugalska, a čiastočne Grécka, verejné investície Írska boli naopak sústredené na národohospodárske dobiehanie). „*Naša analýza je relevantná aj pre kandidátske krajiny strednej Európy, kde úroveň národného HDP je výrazne pod priemerom EÚ 15 a kde sú regionálne disparity v rámci každej krajiny často značné. Verejné investície sú pritom na určité obdobie limitované, aj v prípade, že tieto krajiny budú mať prospech zo štrukturálnych fondov a z Fondu kohézie. Politici musia urobiť ťažké rozhodnutie o priestorovej alokácii fondov a všeobecnej koncepcii rozvojovej stratégie. Hoci egalizačné úvahy vyžadujú dôraz politiky na rovnomerný regionálny rozvoj, politici v týchto krajinách by sa mali vyvarovať potenciálnych kompromisov medzi národným a regionálnym rastom. Môže to znamenať, že národná rozvojová stratégia by mala mať prioritu v začiatočnom štádiu dobiehania, keď väčšia časť verejných investícií by sa mala koncentrovať na najefektívnejšie projekty, z ktorých mnohé smerujú k lokalizácii v národných póloch rastu.*“ [6] Podobné analýzy bohatších členských štátov EÚ zase ukazujú na značný efekt rozptylu, šírenia, prenášania rastu z rozvinutejších do zaostávajúcich regiónov (*spread effect*).

Konkurencieschopnosť sa podľa Európskej komisie definuje ako schopnosť podnikov, priemyselných odvetví, regiónov, krajín a nadnárodných regiónov vystavených medzinárodnej súťaži generovať relatívne vysoký dôchodok a zamestnanosť.

Druhá otázka prehľbuje prvú o pragmatickejší rozmer – ako konkrétne zvýšiť konkurencieschopnosť regiónov, aký zvolíť *racionálny mix* verejných investícií a podpory EÚ na selektívnu podporu faktorov konkurencieschopnosti (ako ju ponímajú kohézne správy EÚ a relevantné teoretické koncepcie regionálneho rozvoja).

Podľa [1] štyri faktory – *regionálna štruktúra, inovačná aktivita, regionálna dostupnosť a kvalifikácia pracovných síl* – vysvetľujú dve tretiny variácií v HDP/obyv.

medzi regiónmi EÚ. Nový dôraz sa kladie na menej viditeľné, ťažko kvantifikovateľné faktory (najmä z hľadiska efektívnosti):

- efektívne fungovanie verejnej správy,
- rozsah a efektívnosť produkčných služieb,
- dostupnosť sociálnych zariadení,
- dominujúca podnikateľská kultúra,
- iné aspekty inštitucionálnej štruktúry, ktoré tvoria priaznivé prostredie pre zmeny v hmatateľných faktoroch.

Niektoré analýzy [9] orientácie masívnej pomoci EÚ štyrom kohéznym krajinám podľa uvedených štyroch merateľných faktorov⁴ sú veľmi poučné. V terminológii uvedených štyroch faktorov Írsko orientovalo najvyšší podiel ŠF na rozvoj ľudského kapitálu (vzdelanie) a na zmenu regionálnej štruktúry (priemysel) zo všetkých kohéznych krajín a najmenší podiel na rozvoj infraštruktúry, pričom dosiahlo najvyššie prírastky HDP na obyvateľa. Grécko naopak malo najvyšší podiel investícií do infraštruktúry a najnižší do ľudského kapitálu a zmien hospodárskej štruktúry, pričom jeho prírastok bol najnižší.⁵

Pre SR sú dôležité najmä dva impulzy: väzba vzdelávacej politiky, kvalifikačnej štruktúry na priemyselnú a poľnohospodársku politiku, rozvoj turistiky a pod., ako aj schopnosť konsenzu rozhodujúcich politických síl a elít o prioritách a ich dôsledné presadzovanie. *Konsenzus elít, hlavných partnerov rozvojovej politiky* je mimoriadne dôležitý pre *stabilitu rozvojového prostredia*.

Všeobecná zhoda je v tom, že úspech možno privodiť iba vzájomnou kooperáciou ekonomiky, vedy, vzdelávania a politikou na rôznych úrovniach. Najbližšie má k tomu koncepcia endogénneho rozvoja, ktorá spočíva:

⁴ V meraní sa používali ukazovatele podpory priemyslu, rozvoja ľudských zdrojov, infraštruktúry a ostatné. V období spracovania citovanej analýzy sa ešte nepoužíval ukazovateľ na meranie inovačnej aktivity v regiónoch – počet patentov na milión obyvateľov.

⁵ Príklad Írska dáva veľa impulzov k väzbe národohospodárskej stratégie a tvorby regionálnych štruktúr. Investície do vzdelávania nie sú iba všeobecným postulátom, ale mali jasné odborové priority (orientácia na softvér, *high-tech*, vzdelanie) s ich regionálnym rozložením, napríklad v podobe bakalárskeho štúdia (tzv. *Fachhochschule*), odborne zamerané vysoké školstvo. „Jeden z dôvodov, prečo Írsko dosiahlo taký úspech a veľký hospodársky rast, boli investície do vzdelávania a školstva. Na začiatku bola dohoda politických strán, že to bude jedna z priorit.“ (Pat Cox, predseda EP) „Mať dobre vybavené laboratória je rovnako dôležité, ako mať dobré cesty.“ (P. Busquin, komisár pre vedu a výskum) Vzdelávanie sa tu stalo previazanou funkciou industriálnej politiky, politiky budovania infraštruktúry (jej odloženie na neskoršiu fázu rastu). Írsko vynikajúco prepojilo aj priority čerpania pomoci s národohospodárskou a regionálnou štruktúrnou víziou.

- v koordinácii podnikateľských aktivít;
- v tvorbe novej industriálnej zamestnanosti pomocou kvalifikovanej pracovnej sily;
- v zodpovedajúcich väzbách medzi verejnou správou, univerzitami, inštitúciami výskumu a rozvoja, inštitúciami podporujúcimi podnikateľské prostredie;
- vo finančnej a v podpornej mobilizácii kapitálu a pod. [10].

Endogénne koncepcie – či už na národnej alebo regionálnej úrovni – zahŕňajú špeciálne nástroje na zlepšenie regionálnej ekonomiky, rastu konkurencieschopnosti MSP, na podporu inovácií, zakladanie nových podnikov, priťahovanie nových aktérov do regiónov, rozvoj ľudských zdrojov a modernizáciu infraštruktúry. Endogénnu koncepciu by mala sprevádzať politika medzinárodnej integrácie zameranej na export, medzinárodné *networks* a získavanie zahraničných fondov. V koordinačnej úlohe regionálnej politiky vystupujú nové úlohy a metódy regionálnej politiky – úloha moderátora pri výmene skúseností a *best practice*, *benchmarking*, organizovanie *networks* a *clusters*, nové úlohy v oblasti regionálneho marketingu a manažmentu.⁶

5.1.2. *Stratégia regionálnej politiky Slovenska*

Možno predpokladať, že časť prispôbovacích a konvergenčných zmien v štruktúrnych procesoch SR a EÚ (na úrovni národného hospodárstva i regiónov) sa uskutočnila a uskutočňuje už pred vstupom. V štúdiu [11] sme analýzou výhod a nevýhod rôznych stratégií (scenárov) regionálneho rozvoja odporúčali pre slovenské podmienky po vstupe SR do EÚ *rastovo-egalizačnú stratégiu*.

Vychádzame z toho, že podpornú politiku EÚ by mala v terajšom plánovacom období EÚ do roku 2006, ako aj v ďalšom predpokladanom období do roka 2013 sprevádzať jasná štátna regionálna politika. Práce na Národnom rozvojovom pláne (NDP) ponúkali príležitosť formulovať stratégiu, ktorá by bola vypracovaná v partnerstve hlavných aktérov regionálneho rozvoja. To sa však nestalo, čo predstavuje značné riziko nie celkom jasného smerovania regionálnej politiky v povstupovom období.

⁶ Napríklad v Rakúsku vznikla v súvislosti s organizovaním regionálnej kooperácie a využívania štruktúrnych fondov funkcia regionálnych manažérov. V súčasnosti po celom Rakúsku pôsobí 31 profesionálnych regionálnych manažérov.

Aj keď európska podporná politika – a to treba zvlášť zdôrazniť, že je to iba politika podporná k domácim zdrojom – je už svojím poňatím egalizačná (podpora zaostávajúcich regiónov), pre slovenskú regionálnu politiku nastoľuje naliehavú otázku: v akom širšom koncepte realizovať európsku egalizačnú politiku, a pritom rešpektovať skúsenosti konvergenčných a divergenčných procesov v terajších členských štátoch.

Rastovo-egalizačná stratégia regionálnej politiky by mala v našich podmienkach:

- podporiť a udržať v *raste regionálne centrá* (rozvinuté aglomerácie), ktoré sú rozhodujúcimi nositeľmi národohospodárskeho rastu a vytvárajú nielen rozvojové zdroje v ekonomike SR, ale vytvárajú aj prorastové prostredie na egalizáciu zaostávajúcich regiónov; túto časť celkovej stratégie nazývame *rastovo-egalizačná stratégia zameraná na regionálne centrá národohospodárskeho rastu (rozvinuté regióny)*;
- odstraňovať negatívne dôsledky útlmu produkcie a adaptácie na nové trhové podmienky v zaostávajúcich regiónoch, spojené s podporou lokalizácie, s revitalizáciou regiónov s deformovanou demografickou a profesijnou štruktúrou (hrozba sociálnej a ekonomickej degradácie a marginalizácie); túto časť celkovej stratégie nazývame *rastovo-egalizačná stratégia zameraná na regionálne centrá v zaostávajúcich regiónoch*;
- obe časti celkovej stratégie by sa mali realizovať nerozptyľovým, *koncentračným* modelom; prax regionálneho rozvoja dostatočne preukázala, že rozptyľovanie prostriedkov, „posýpanie“ priestoru investíciami je krátkodobým riešením, ale nezabezpečuje dlhodobé zmeny regionálnych štruktúr.

Predpokladom úspešnosti takejto stratégie je aj tvorba adekvátneho mechanizmu redistribúcie prostriedkov z rastových regiónov a centier do zaostávajúcich regiónov. Táto otázka je úzko spojená s reformou a decentralizáciou verejnej správy v SR, daňovou reformou, dotáciami samosprávnych článkov a pod., a presahuje rámec tejto štúdie.

Vzhľadom na špecifické podmienky rozvoja jednotlivých regiónov v ekonomike Slovenska ich konkurencieschopnosť bude v zmysle teoretických predpokladov formovaná predovšetkým:

1. *Využitím, reštrukturalizáciou a rozvojom produkčného potenciálu regiónov.* Cieľom je podporovať tie podnikateľské aktivity, ktoré sa okrem využitia vlastných primárnych zdrojov regiónov budú orientovať najmä na rozvoj a zakladanie nových sofistikovaných výrobných oborov v priemysle a službách s vyšším podielom pridanej hodnoty a proexportným charakterom. V záujme ekonomickej a sociálnej stability regiónov by podpora týchto aktivít mala viesť k udržaniu a posilneniu *odvetvovej diverzifikácie ekonomickej základne regiónov* ako jedného z rozhodujúcich faktorov zvyšovania atraktivity regiónov pre zahraničných i domácich investorov.
2. *Zvyšovaním inovačnej kapacity regiónov.* Súčasný stav vo výskume a vývoji v jednotlivých regiónoch, a najmä absencia dostatočného počtu špecializovaných inštitúcií zameraných na prenos nových technológií a *know-how* do produkčných odvetví vyžaduje k naplneniu cieľov výraznú podporu transformácie vedeckovýskumnej základne a vytvárania podmienok na lokalizáciu a rozvoj technologických firiem, informačných a poradenských centier.
3. *Kultiváciou ľudského potenciálu a efektívneho využitia zdrojov pracovných síl.* Dlhodobým cieľom je zvýšenie vzdelanostnej úrovne obyvateľstva najmä v regiónoch s podpriemerným podielom obyvateľstva s vysokoškolským a so stredným odborným vzdelaním; zachytenie moderných trendov so zodpovedajúcim technickým vybavením vzdelávacích inštitúcií a prispôsobovanie profesijnej orientácie absolventov očakávaným potrebám trhu práce, najmä s orientáciou na progresívne sofistikované výroby a služby. Pri vysokej miere nezamestnanosti je strednodobým cieľom podpora aktívnej politiky zamestnanosti vrátane prechodných opatrení na zapojenie disponibilných pracovných síl do produkčných činností aj za podmienky priamej intervencie štátu na trhu práce.
4. *Zlepšením dostupnosti regiónov a dovybavením ich územia infraštruktúrou.* Cieľom je zlepšiť nielen lokalizačné podmienky, ale tvoriť „hardvérové“ a „softvérové“ infraštruktúrne vybavenie pre predchádzajúce tri faktory.

Prezentovaná stratégia sa snaží plne zohľadňovať dôsledky trhových síl, ako aj globalizačných procesov na formovanie regionálnych štruktúr (vrátane tvorby disparít) a v racionálnej miere korigovať ich negatívne dôsledky v súlade s ich hlavnými ťažnými silami.

Pri formovaní stratégie regionálneho rozvoja a konkrétnej regionálnej politiky bude potrebné rešpektovať skutočnosť, že i naďalej prebieha proces koncentrácie ekonomických aktivít do sídiel mestského charakteru. Treba mať tiež na pamäti, že globalizačné trendy uprednostňujú ekonomickú úlohu určitých aglomerácií (napr. v prípade väčšiny PZI), pričom je zrejmá najmä dominantná úloha hlavných miest v rámci krajín a v rámci regiónov dominantná úloha týchto centier.

V záujme presadenia efektívneho využitia národných zdrojov, a najmä zdrojov zo štruktúrnych fondov existuje reálny predpoklad v prvej povstupovej fáze (cca 10 – 12 rokov), že tieto zdroje budú schopné absorbovať tie mestá a aglomerácie, ktoré už dnes disponujú rozhodujúcimi lokalizačnými výhodami.

Ako vyplýva z regionálnych analýz (štúdiá [11], Národný plán regionálneho rozvoja, Koncepcie rozvoja krajov SR a pod.), prechod na podmienky trhovej ekonomiky zachytili len tie regióny, ktoré zodpovedajú uvedených kritériám. V podmienkach SR ide najmä o bratislavský región. Disponuje všetkými uvedenými faktormi atraktívneho, konkurencieschopného regiónu. Súbežne so zlepšovaním podmienok dostupnosti sa zóna atraktivity rozširuje aj na regióny mestských centier západného Slovenska (okresy Trnava, Hlohovec, Piešťany, Trenčín). V ostatných krajoch len väčšie mestá spĺňajú niektoré z podmienok, čo sa prejavuje na ich rozvoji a postavení v rámci kraja. Ide v podstate o krajské mestá Žilina, Banská Bystrica, Košice, Nitra a Prešov.

V celoslovenskom meradle je v mestách sústredených 86,4 % podnikateľských subjektov – právnických osôb. Z uvedeného počtu je v 77 mestách (ktoré v strediskovej sústave osídlenia plnili funkcie stredísk osídlenia regionálneho významu) sústredených 79,3 % a v 8 *centrách* vyššieho regionálneho významu (súčasné krajské mestá) 53,3 % podnikateľských subjektov.

Uvedené skutočnosti naznačujú, že objektom regionálnej politiky sa musia stať mestá, ktoré tvoria skelet polycentrickej mestskej sústavy, ale sú aj ťažiskové body ekonomickej stability a potenciálneho rozvoja jednotlivých regiónov. Doterajší vývoj koncentračné tendencie potvrdzuje a bude ich potrebné rešpektovať aj v ďalšom období. To bude vyvolávať tlak na nové formovanie lokálnych pracovných trhov. Prejaví sa to v predlžovaní priemernej dochádzky do zamestnania a zrýchli sa proces urbanizácie.

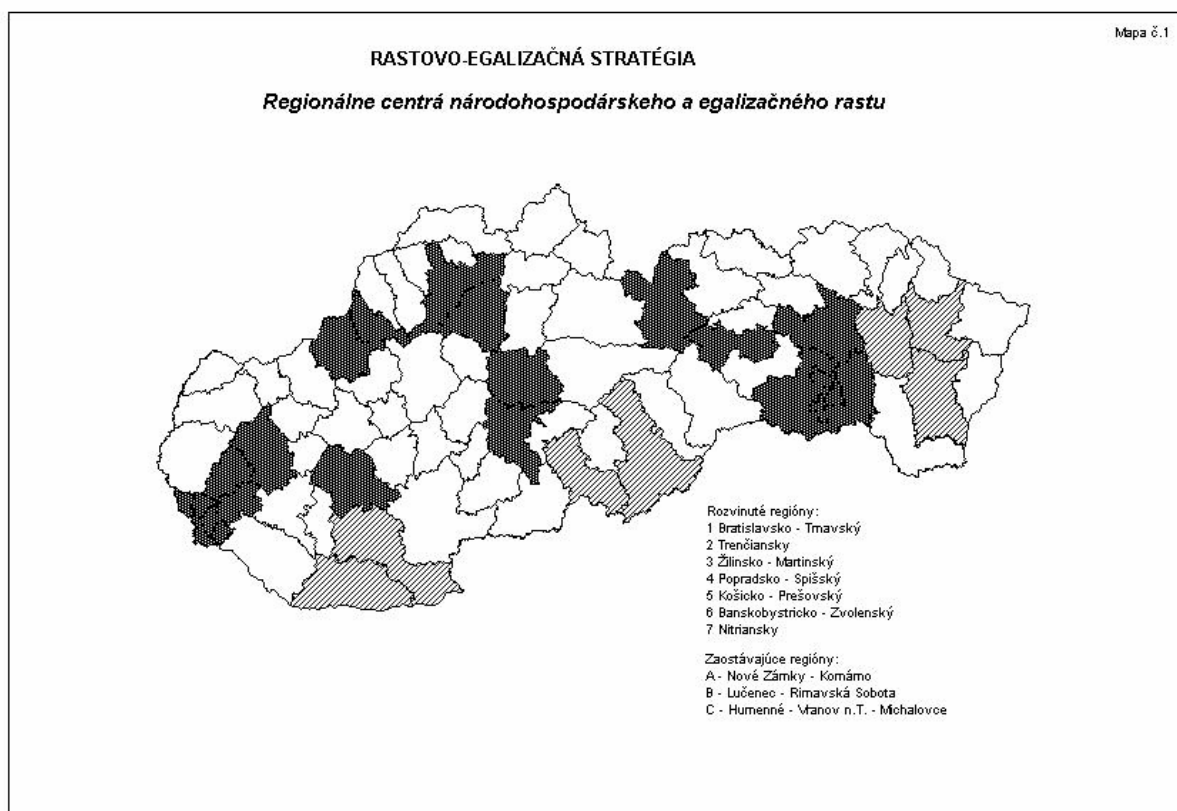
Charakter regionálnej politiky by mal v rámci rastovo-egalizačnej stratégie sledovať v konkrétnych podmienkach SR *obe zložky stratégie*, t. j. uplatňovať sa vo dvoch formách, ako:

1. *selektívna podpora rozvinutých regiónov*, ktorá by mala spočívať najmä v opatreniach na zlepšenie dostupnosti regiónov (napr. dobudovaním nadradenej cestnej a železničnej infraštruktúry), vo výraznej podpore rozširovania inovatívnych kapacít a v ďalšej kultivácii disponibilných pracovných zdrojov; ide o tieto mestské aglomerácie: bratislavsko-trnavskú, trenčiansku, žilinsko-martinskú, popradskú, košicko-prešovskú a banskobystricko-zvolenskú a región mesta Nitra (na mape 5.1 sú vyznačené tmavým šrafovaním);
2. *všeobecná podpora ekonomicky zaostávajúcich regiónov* zameraná najmä na využitie, reštrukturalizáciu a rozvoj produkčného potenciálu s cieľom podporiť využitie vlastných primárnych zdrojov, na zakladanie nových výrobných a rozvoj trhových služieb tak, aby sa vytvárala diverzifikovaná štruktúra ich ekonomickej základne. K tomu musí pristúpiť podpora zvýšenia vzdelanostnej úrovne obyvateľstva a zabezpečenie dopravnej dostupnosti s napojením na nadradené dopravné koridory. Aj v týchto zaostávajúcich regiónoch nositeľom rozvoja musia byť mestské centrá. V NUTS II západné Slovensko ide o rozvoj aglomerácie Nové Zámky – Komárno, v regióne stredné Slovensko ide o rozvoj miest Lučenec – Rimavská Sobota a v regióne východné Slovensko ide o rozvoj aglomerácie Humenné – Vranov – Michalovce (na mape 5.1 sú vyznačené svetleším šrafovaním).

Zmena akcentu a „dávkovania“, príp. preferencie, či už rastovej alebo egalizačnej stratégie, si vyžaduje podrobné *monitorovanie* priebehu národohospodárskeho a regionálneho rozvoja. Z neho potom možno vyvodit' „dávkovanie“, príp. preferencie, či už rastovej alebo egalizačnej stratégie, v rámci celej stratégie. Zdá sa, že v *prvej fáze vstupu* by sa mal akcent dávať viac na *rastovú stratégiu* v jej regionálnej dimenzii, ako sme ju už popísali. V *druhej fáze* – nadväzujúc na stabilizáciu makroekonomického rastu a prostredia, tvorbu zdrojov a fondov pre verejné investície a orientáciu podpornej politiky EÚ – by sa malo ťažisko presunúť na *egalizačnú stratégiu*.

Preferovanie rastovo-egalizačnej stratégie v jej navrhovanej koncentračnej podobe v prvej fáze po vstupe do EÚ neznamená, že z podpory budú vylúčené menšie regióny, ktoré nebudú v dosahu efektov z rozvoja aglomerácií. Podpora týchto v prevažnej miere ekonomicky zaostávajúcich a periférnych regiónov by sa mala orientovať na aktivity zamerané na využitie primárnych zdrojov (najmä rozvoj poľnohospodárstva a súvisiacich činností), primeraný rozvoj priemyslu a trhových služieb a faktorov endogénneho rozvoja. Z hľadiska regionálnej politiky by malo ísť o účelovo vymedzené menšie regióny s vlastným špecifickým programom.

Mapa 5.1



Prameň: Vypracovali: D. Slimák, J. Tvrdoň, M. Buček; R. Pástor (dizajn).

5.1.3. Rozvoj vidieka

Pre vidiecke oblasti to znamená vyrovnáť sa s následkami transformačného procesu a s celým radom nových problémov, ako napríklad vysoká miera nezamestnanosti, nižšia úroveň príjmov, jednostranne orientovaná ekonomika (zväčša na tradičné vidiecke sektory), pokles úrovne sociálnych služieb, úpadok miestnej kultúry, izolácia

obyvateľov vidieka, nedostatočná vybavenosť technickou infraštruktúrou, stavebný rozvoj bez spracovanej územno-plánovacej dokumentácie, nedostatok informácií, vzdelania – hlavne v oblasti podnikania, marketingu, manažmentu, životného prostredia a pod. Vtiahnutie vidieka do rozvojových a egalizačných procesov by malo zabrániť, aby sa slovenský vidiek neposúval k sociálnej marginalizácii. Programy rozvoja vidieka majú napomáhať posilňovanie väzieb medzi vidieckymi oblasťami a mestskými centrami, ako aj medzi nimi a metropolitnými oblasťami za výdatnej podpory informačných a komunikačných technológií.

Slovenská republika po vstupe do EÚ bude zaradená v rámci štruktúrnej politiky a jej nástrojov ako región cieľa 1 (okrem regiónu Bratislava). Toto zaradenie určuje okrem iného aj režim programovania a spôsob čerpania finančných prostriedkov zo štruktúrnych fondov EÚ pre rozvoj regiónov a vidieka. Podľa tohto režimu bude mať SR prístup k zdrojom určeným na podporu a rozvoj poľnohospodárstva a vidieka. Stratégia rozvoj vidieka v tomto poňatí je neoddeliteľnou súčasťou širšej, prezentovanej stratégie regionálneho rozvoja.

5.1.4 Nástroje regionálnej politiky

Existuje veľa nástrojov, ktoré ovplyvňujú regionálnu konkurencieschopnosť. Mnohé z nich sú v rukách centrálnej vlády, ako napríklad národný daňový systém, rozvoj ľudských zdrojov, vzdelávací systém, tarify, nástroje priemyselnej politiky atď. V širšom zmysle slova aj politická a ekonomická stabilita vplýva na konkurencieschopnosť regiónov.

Decentralizačným procesom a väčším vplyvom rozhodovacích procesov na regionálnej a lokálnej úrovni však výrazne stúpa vplyv nástrojov, ktoré sa generujú a uplatňujú na tejto úrovni. Regióny (prostredníctvom samosprávy a miestnej štátnej správy, partnerstva verejnej správy a súkromnej sféry) majú značný vplyv na infraštruktúru, priemyselné a iné nehnuteľnosti, regionálne a lokálne klastre a pod. Postupne aj mnohé iné činnosti, predtým výsostne ovplyvňované na národnej úrovni, sú stále viac pod vplyvom regionálnych a lokálnych aktérov (napr. zameranie vzdelávania v regiónoch, jeho štruktúra).

Používanie nástrojov je úzko spojené s cieľmi, ktoré regionálna politika sleduje. Koncom 20. storočia sa ťažisko cieľov (a tým aj nástrojov ich realizácie) posúvalo nasledovne:

- *Cieľ rastu* (optimálny regionálny rast)
- *Cieľ efektívnosti* (modernizácia, zvyšujúca sa konkurencieschopnosť)
- *Egalizačný cieľ* (zmenšovanie regionálnych disparít)
- *Environmentálny cieľ* (trvaloudržateľný rozvoj, riešenie dopravy, mestských centier, priemyselné dištrikty).

Samozrejme, takto formulované ciele v praxi neznamenujú, že pri zdôrazňovaní jedného cieľa sa ostatné vylučujú, práve naopak, napríklad preferovanie environmentálneho cieľa nevyklučuje používanie nástrojov na podporu rastu alebo procesov vyrovnávania.

Pre slovenské podmienky je v súlade s prezentovanou rastovo-egalizačnou stratégiou regionálnej politiky najvhodnejšie prepojenie nástrojov (mix nástrojov), ktoré sú zamerané na obe časti stratégie:

- *„klasické“ nástroje, zamerané na egalizáciu podmienok rozvoja:*
 - investičnú podporu podnikov,
 - budovanie „tvrdej“ infraštruktúry;
- *nová orientácia nástrojov, zameraná na endogénny a inovačný rozvoj:*
 - „soft“ infraštruktúru (technologické centrá, BIC a pod.),
 - priemyselné parky na podporu decentralizovanej lokalizácie,
 - špeciálna podpora pre nemateriálne investície (V&V, konzultačná činnosť a pod.).

5.2. Predpokladané zmeny regionálnych štruktúr a konkurenčná schopnosť

5.2.1 Ľudské zdroje

Procesy regionálneho rozvoja, disparity medzi regiónmi budú v rozhodujúcej miere determinované ďalším vývojom a rozmiestnením produktívnej zložky obyvateľstva, dosiahnutou úrovňou vzdelania a predpokladanými trendmi koncentrácie pracovných príležitostí v sídelných aglomeráciách s najlepšimi podmienkami na lokalizáciu

ekonomických aktivít. Tieto procesy v jednotlivých regiónoch na úrovni NUTS II budú mať diferencovaný priebeh.

Podľa výsledkov sčítania obyvateľstva (cenzus 2001) z celkového počtu obyvateľov SR produktívna zložka tvorila 63 %. Stav v jednotlivých regiónoch NUTS II je charakterizovaný v tabuľke 5.1.

T a b u ľ k a 5.1

Počet obyvateľov celkom a obyvatelia v produktívnom veku za regióny NUTS II (r. 2001)

Región	Počet obyvateľov spolu	Počet obyvateľov v produktívnom veku	Podiel obyvateľstva v produktívnom veku na celkovom počte obyvateľov v %
Bratislava	616 187	403 989	65,4
Západ	1 872 184	1 188 326	63,5
Stred	1 355 997	852 665	62,8
Východ	1 559 800	967 910	62,0
SR	5 404 168	3 412 890	63,1

Prameň: [12].

Podľa predbežnej projekcie obyvateľstva do roku 2010 (tab. 5.2) možno predpokladať, že počet obyvateľstva v produktívnom veku sa ustáli na hodnote približne 3 400 tisíc obyvateľov, čo je na úrovni súčasného stavu. Je to zásadná zmena, pretože v rokoch 1990 – 2000 bol na Slovensku výrazný prírastok obyvateľstva v produktívnom veku. V ďalšom období, po roku 2010 už dôjde k postupnému poklesu produktívnej zložky obyvateľstva, čo bude len sčasti kompenzované neskorším odchodom do dôchodku.

T a b u ľ k a 5.2

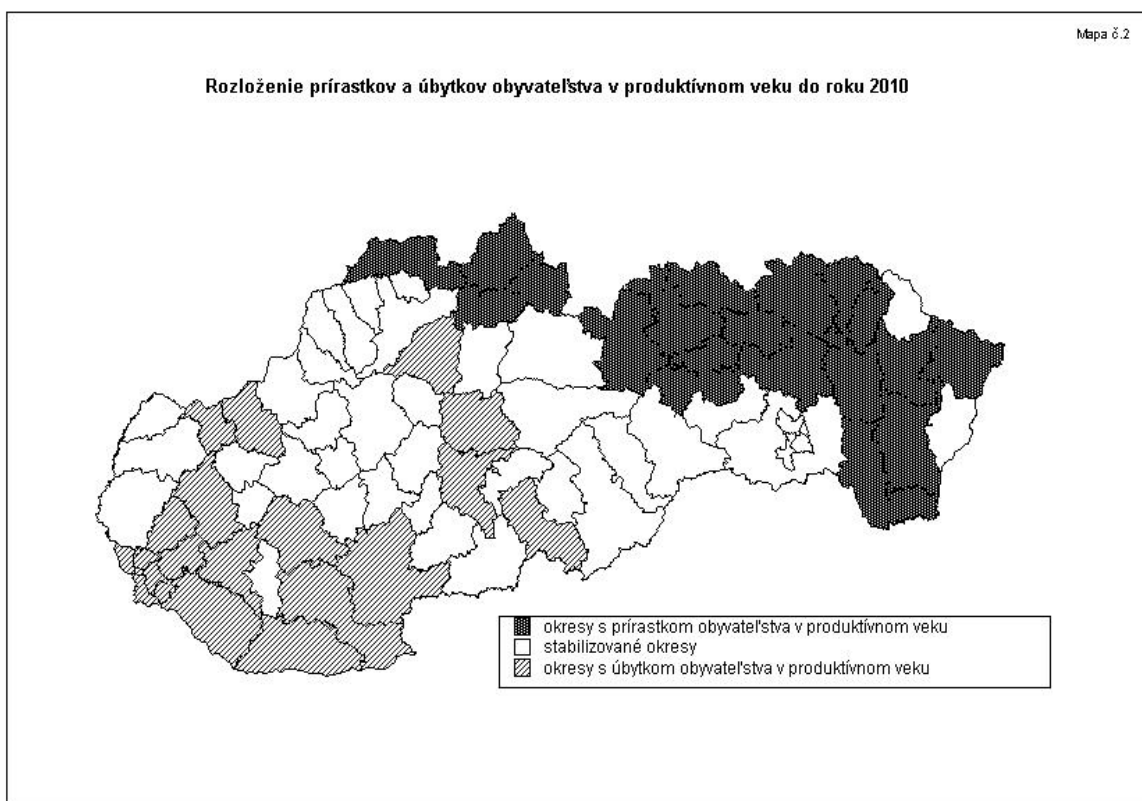
Predbežná projekcia obyvateľstva do roku 2010

Región	Počet obyvateľov spolu	Počet obyvateľov v produktívnom veku	Rast/pokles obyvateľstva v prod. veku 2010/2001 v %
Bratislava	609 336	381 835	-5,5
Západ	1 849 616	1 174 380	-1,2
Stred	1 358 730	858 742	7,1
Východ	1 606 453	1 001 803	3,5
SR	5 423 985	3 416 760	1,1

Prameň: [12].

Rozloženie prírastkov a úbytkov obyvateľstva v produktívnom veku do roku 2010 charakterizuje mapa 5.2.

Mapa 5.2



Prameň: Vypracovali: J. Tvrdoň, D. Slimák; R. Pástor (dizajn).

Kvalita ľudského potenciálu sa charakterizuje ukazovateľmi podielu obyvateľstva s vysokoškolským a úplným stredným vzdelaním na celkovom počte obyvateľstva. Podľa cenzu 2001 je na Slovensku 12,8 % ekonomicky aktívneho obyvateľstva s vysokoškolským vzdelaním a 38,1 % s úplným stredoškolským vzdelaním. Základné a neukončené vzdelanie má len 12,3 % obyvateľov. Podiel kvalifikovanej pracovnej sily je jeden z určujúcich faktorov možných štruktúrnych zmien, najmä pokiaľ ide o orientáciu na sofistikovanejšie činnosti. Za uplynulých 10 rokov nenastali v kvalifikačnej štruktúre výrazné zmeny (od roku 1991 do roku 2001 vzrástol počet pracovníkov s vysokoškolským vzdelaním len o 1 %, podobný vývoj je i u obyvateľstva so stredoškolským vzdelaním); predpokladáme teda, že asi nedôjde k výrazným zmenám

v základných charakteristikách obyvateľstva, a rovnako aj určitú stabilitu v jeho kvalifikačnej štruktúre. Vzhľadom na rozdielne podmienky v regiónoch na úrovni NUTS II budú mať uvedené tendencie rozdielne formy prejavu.

Z hľadiska využitia ľudského potenciálu sú v *bratislavskom regióne* najvýhodnejšie podmienky; už dlhodobo sa dosahuje najnižšia miera nezamestnanosti a pracovný potenciál sa využíva na 94 – 96 %. Nepriaznivý demografický vývoj do roku 2010 v tomto regióne povedie k poklesu produktívnej zložky obyvateľstva (cca o 5 – 6 %) a táto tendencia sa bude prehĺbovať aj v ďalšom období. Tento stav bude mať vplyv na rast ceny pracovnej sily, a zároveň bude zvyšovať tlak na migráciu produktívnej zložky obyvateľstva. Vývoj podmienok na pracovnom trhu ďalej povedie k zníženiu atraktivity bratislavského regiónu v porovnaní s ďalšími slovenskými regiónmi, ktoré postupne budú disponovať porovnateľnými podmienkami. Región je v rozhodujúcej miere profiľovaný ekonomickou základňou mesta Bratislavy.

V bratislavskom regióne dosahuje v súčasnosti podiel ekonomicky aktívneho obyvateľstva s vysokoškolským vzdelaním 25,6 % (dvojnásobne preyšuje priemer SR) a 39,1 % s úplným stredoškolským vzdelaním (približne priemer SR). Vzhľadom na kvalitu ľudského potenciálu (85 tisíc pracovníkov s vysokoškolským vzdelaním) má tento región najlepšie podmienky na lokalizáciu vysokosofistikovaných výrobných a iných činností, čo by sa malo prejavovať aj v zameraní podpornej politiky.

Región západné Slovensko (kraje Trnava, Nitra a Trenčín) je z hľadiska vývoja ľudského potenciálu značne heterogénny. Podiel produktívnej zložky obyvateľstva v absolútnom vyjadrení klesá. V južnej časti tohto regiónu sa vytvára súvislé demograficky depresné územie, ktoré tvoria okresy Dunajská streda, Galanta, Nové Zámky, Komárno a Levice. V dôsledku tohto vývoja možno predpokladať, že bratislavsko-trnavská aglomerácia v budúcnosti stratí čiastočne dochádzajúcu pracovnú silu za prácou. Severná časť regiónu (okresy Trenčianskeho kraja) bude mať do roku 2010 mierne prírastky obyvateľstva v produktívnom veku, a to predovšetkým v okresoch Považská Bystrica a Púchov.

Región západné Slovensko má 10,9 % obyvateľov s vysokoškolským vzdelaním, čo je pod priemerom SR a 36,9 % obyvateľov má úplné stredné vzdelanie. Oproti

priemeru Slovenska má tento región vyšší podiel obyvateľov s učňovským vzdelaním (36,6 %). V regióne má 99 000 obyvateľov vysokoškolské vzdelanie, z toho 34 % je koncentrovaných v centrách Trnava, Piešťany, Trenčín, Nitra a Prievidza.

Región stredné Slovensko sa vyznačuje miernym rastom celkového počtu obyvateľov i počtu obyvateľov v produktívnom veku. V Žilinskom kraji vzrastie počet obyvateľov do roku 2010 o 1,6 % a z toho v produktívnom veku o 2,5 %. V Banskobystrickom kraji naopak počet obyvateľov poklesne o 1,4 % a počet obyvateľov v produktívnom veku o 1,5 %, pričom k poklesu produktívnej zložky obyvateľstva do roku 2010 dôjde v okresoch Banská Bystrica a Zvolen, kým v ostatných okresoch Banskobystrického kraja je z tohto hľadiska situácia stabilizovaná. Ďalší rozvoj týchto dvoch centier bude z hľadiska zdrojov pracovných síl závisieť od dochádzky z ostatných okresov kraja. V regióne je 11,9 % pracovníkov s vysokoškolským vzdelaním a 39,0 % s úplným stredným vzdelaním (približne priemer Slovenska). Pritom 44,7 % pracovníkov s vysokoškolským vzdelaním je sústredených v aglomeráciách Žilina – Martin a Banská Bystrica – Zvolen.

Región východné Slovensko v porovnaní s ostatnými regiónmi Slovenska sa vyznačuje najvýraznejším rastom obyvateľov v produktívnom veku – o takmer 34 tisíc, čo predstavuje rast približne o 1 %. Tento prírastok sa však prakticky dosahuje len v okresoch Prešovského kraja. V Košickom kraji sa predpokladá, že počet obyvateľov v produktívnom veku bude stabilizovaný na súčasnej úrovni. Z celkového počtu ekonomicky aktívnych obyvateľov má 11,6 % vysokoškolské vzdelanie a 38,2 % úplne stredné vzdelanie. Región má najvyšší podiel obyvateľstva so základným a s neukončeným vzdelaním (14,3 %). V centrách tvorených okresmi Košice, Prešov, Poprad a Spišská Nová Ves je koncentrovaných 58,0 % pracovníkov s vysokoškolským vzdelaním.

V dôsledku predchádzajúcich procesov v rozmiestnení obyvateľstva SR sa neprejavujú tendencie k výrazným koncentráciám do väčších aglomerácií. Pomerne rovnomerne rozmiestnené obyvateľstvo dochádzajúce za prácou do cca 77 – 82 centier lokálnych pracovných trhov vyvoláva snahy aj o podporu zodpovedajúceho ekonomického rozvoja týchto centier a nimi formovaných mikroregiónov. Tieto skutočnosti objektívne vedú k presadzovaniu egalizačného scenára v regionálnom rozvoji, ale

nezodpovedajú tendenciám koncentrácie ekonomických aktivít do obmedzeného počtu centier, ktoré aspoň sčasti vyhovujú lokalizačným kritériám. Udržať presadzovanie egalizačného scenára by bolo želateľné, keďže má priaznivé sociálne i ekologické dôsledky, ale na druhej strane znižuje efektívnosť vynakladaných zdrojov a predlžuje proces vyrovnávania na národohospodárskej úrovni.

5.2.2. Regionálna dimenzia priamych zahraničných investícií

Na realizáciu rastovo-egalizačného scenára je potrebné využívať aj *exogénne rozvojové impulzy*. Medzi najvýznamnejších nositeľov týchto impulzov patria priame zahraničné investície (PZI), ktoré prispievajú k regionálnemu rozvoju zvyšovaním objemu kapitálu a produktívnej kapacity. Slovenská republika po počiatocnom zaostávaní v príleve PZI na obyvateľa sa v posledných rokoch dostala na úroveň susedných krajín, aj keď veľkú časť týchto investícií tvoril jednorazový prílev zahraničných investícií z privatizácie slovenských strategických podnikov.

Z hľadiska regionálneho prílevu PZI jasne dominuje *Bratislavský kraj* (vyše 55 % všetkých PZI v rámci SR). Z hľadiska alokácie zahraničných investícií do ostatných regiónov možno pozorovať „*kaskádovitý efekt*“, keď produktívne priemyselné investície sa čoraz viac presúvajú smerom k Trnavskému a Trenčianskemu kraju. Tento trend sa ešte zvýrazní vybudovaním automobilového závodu firmy PSA Citroën v Trnave a posilní sa postupným budovaním diaľnic smerom na východ. Postupne možno pozorovať aj vytváranie druhého centra investícií na východnom Slovensku s centrálnou líniou Košice – Prešov, nádejne sa rozvíja aj investovanie v oblasti Spiša.

Po vstupe do Európskej únie možno očakávať niekoľko zmien v príleve PZI. Pravdepodobný je zvýšený prílev PZI na Slovensko. Tento predpoklad podporuje najmä fakt, že podľa viacerých štúdií je najvýznamnejším motívom k investovaniu v krajinách V 4 prístup k trhom. Slovensko so svojou veľkosťou je výrazne znevýhodnené voči susedným krajinám, najmä voči Poľsku. Po odstránení bariér v rámci krajín EÚ bude táto nevýhoda eliminovaná a do popredia sa dostanú nákladovo-logistické faktory, v ktorých je SR oveľa viac konkurencieschopná pri získavaní zahraničných investícií. Neistý bude efekt investičných stimulov, ktoré SR v súčasnosti uplatňuje

a ktoré musí v súlade s pravidlami EÚ prehodnotiť. Tieto pravidlá však budú platiť aj v ostatných krajinách V 4, ktorých stimuly pre investorov boli doteraz výhodnejšie. Možno predpokladať, že celkové podmienky budú pravdepodobne pôsobiť v prospech prílevu PZI. V deväťdesiatych rokoch prevládali investície do existujúcich podnikov, v súčasnosti začínajú prevládať investície na zelenej lúke, čo bude mať pozitívnejšie účinky na zamestnanosť.

V budúcom období možno predpokladať, že v sektorovej štruktúre PZI bude dominovať najmä automobilový a elektrotechnický priemysel. Tieto sektory priemyslu sú momentálne najviac mobilné z globálneho pohľadu [13] a Slovensko má vďaka kvalifikovanej a lacnej pracovnej sile spojenej s relatívne dobrou infraštruktúrou a už etablovanými a prosperujúcimi investormi v týchto sektoroch veľký potenciál na ich získanie.

Bez zodpovedajúcich *vládných opatrení* však nemožno očakávať výraznejší prílev *poznatkovo orientovaných investícií* (informačné technológie, farmaceutický priemysel, výskum a vývoj, medzinárodné služby – momentálne sa tieto investície na Slovensku okrem Bratislavy a malých výnimiek nenachádzajú), ktoré Slovensko nevyhnutne potrebuje na transformáciu hospodárskej štruktúry. Investície do potravinárskeho a drevospracujúceho priemyslu budú mať klesajúcu tendenciu, pretože tieto sektory sú na hranici svojich absorpčných kapacít.

Vstup Slovenska do Európskej únie a tým i postupná zmena podmienok na pohyb kapitálu bude pravdepodobne najvýznamnejším faktorom vplývajúcim na zmenu alokovania investícií v rámci jednotlivých regiónov Slovenska. Možno očakávať nasledujúce tendencie:

Posilnenie investícií na južnom Slovensku (najmä v Nitrianskom kraji)

V súčasnosti patrí severozápadné Maďarsko medzi lokality s významným podielom PZI, vrátane veľkých nadnárodných koncernov (napr. Phillips, IBM, Audi). Tie začínajú okolo seba vytvárať *priemyselné klastre*, pričom ich spádové územie bude vďaka bezproblémovej logistike, prakticky neexistujúcej jazykovej bariére a nízkej cene pracovnej sily siahať na južné Slovensko, ktoré je v súčasnosti v príleve PZI výrazne poddimenzované.

Pokračujúca diferenciacia typov PZI smerujúcich do Bratislavy a zvyšku Slovenska

Kým doteraz bola Bratislava prijímateľom takmer všetkých typov investícií, vstupom do EÚ, blízkosťou Viedne a tým aj predpokladaným rýchlejšim rastom miezd oproti iným regiónom už nebude Bratislavský kraj konkurencieschopný pri získavaní investícií založených na nízkych nákladoch. Pre jeho ďalší rozvoj bude potrebná *zmena orientácie* na aktivity využívajúce kvalifikovaný pracovný potenciál (*knowledge based activities*). Z toho vyplýva potreba výrazne posilniť vzdelanostnú úroveň regiónu (napr. v počte vysokoškolsky vzdelaných ľudí zaostáva za konkurentmi o 10 – 15 %), posilniť vedeckovýskumné kapacity (aj formou vládnych zvýhodnení) a zamerať sa na prílev takých investícií, akou bola investícia firmy Dell na Slovensku v poslednom období. Na tieto aktivity bude potrebné orientovať pozornosť *pri využívaní štruktúrnych fondov EÚ*. Na druhej strane ostatné regióny Slovenska budú i naďalej prijímateľom investícií, ktoré budú v prevažnej miere smerovať do priemyselnej výroby.

Vytváranie priemyselných klastrov

Vplyvom zahraničných investícií sa začali vytvárať základy priemyselných klastrov. Na ich rozvoj bude potrebné, aby vláda posilnila *investičné stimuly*, napríklad formou subdodávateľských programov, podporou výskumu a vývoja, programami podporujúcimi spoluprácu univerzít s priemyselným sektorom, podporou budovania lokálnej infraštruktúry (vrátane priemyselných parkov). Aktivity v tejto oblasti je možné z veľkej miery financovať zo zdrojov Európskej únie a práve prílev týchto prostriedkov by mohol pôsobiť ako katalyzátor uvedených procesov (príkladom môžu byť investície podporované zdrojmi EÚ do inkubátorov v Banskej Bystrici a Martine alebo priemyselných parkov v Spišskej Novej Vsi a Humennom). Úlohou vlády a regionálnych samospráv je identifikovať potenciálne klastre a aktívne ich podporovať. Už v súčasnosti môžeme pozorovať základy vytvárania klastrov napríklad v automobilovom priemysle na juhozápadnom Slovensku (VW, PSA a ich subdodávatelia) s budúcim prepojením na severozápad Maďarska (Audi, Ford), priemyslu spotrebnej elektroniky v Prešovskom kraji (Embraco, Whirlpool, Matsushita, Alcatel a ich subdodávatelia) alebo pripravovaná silikátová zóna na juhu stredného Slovenska.

Ďalšie trendy

Keď vychádzame zo súčasného stavu v alokácii PZI do jednotlivých regiónov Slovenska a z predpokladaných zmien, vyplývajúcich najmä zo vstupu do EÚ, možno očakávať nasledovné trendy:

- zlepšenie postavenia *severozápadných regiónov Slovenska* vytvorením silného priemyselného trojuholníka Ostrava – Žilina – Katowice, ktorý však bude musieť prejsť výraznou sektorovou reštrukturalizáciou;
- posilnenie severojužných priemyselných väzieb na úkor momentálne dominujúcich západových; intenzita tohto posilnenia bude závisieť od stratégií, ktoré zvolí vláda a jednotlivé VÚC pre svoj rozvoj;
- posilnenie investícií z Rakúska do Bratislavského kraja, najmä do sektora služieb a obslužných činností, a vytváranie „zlatého trojuholníka“ Wien – Bratislava – Győr;
- pokračujúci nárast investícií z *okolitých krajín* na Slovensko (už súčasnosti sú tak Maďarsko, ako aj Česká republika v prvej desiatke najväčších investorov na Slovensku podľa krajín), ako aj postupné prenikanie *slovenských firiem do okolitých krajín*; veľkú časť týchto investícií budú predstavovať investície malých a stredných podnikov, pre ktoré sú pri rozhodovaní o investícii dôležité iné faktory ako pri transnacionálnych korporáciách, čomu bude potrebné prispôsobiť politiku podpory vstupu zahraničných investícií.

Predpokladaný *nárast ceny práce* po vstupe do EÚ spôsobí zastavenie prílevu investícií založených na využívaní tejto výhody, a zároveň vyvolá tlaky na odlev už existujúcich investícií (v časovom horizonte 3 – 7 rokov), ktoré na Slovensku zamestnávajú približne 60 000 osôb (ide najmä o textilný priemysel a časť elektrotechnického priemyslu). Slovensko ešte nemá skúsenosti, ako sa vyrovnáť s *odlevom kapitálu*, preto bude dôležitý proaktívny prístup vlády pri zavedení nástrojov, ktoré by týmto spoločnostiam namiesto odchodu umožnili rozvoj inej *výroby s vyššou pridanou hodnotou*. Tento odlev by najviac postihol regióny východného a severozápadného Slovenska, kde je alokovaných najviac takýchto spoločností.

Priame zahraničné investície budú pravdepodobne aj naďalej výrazne koncentrované v Bratislavskom kraji, pritom bude pokračovať postupný rast atraktivity pre

investorov aj v iných regiónoch, a predovšetkým do ich centier, čo môže mať výrazný vplyv na realizáciu rastového scenára s ďalším prehlbovaním regionálnych rozdielov. Avšak práve efektívne využitie štruktúrnych fondov v regiónoch vytvára predpoklady na oveľa rovnomernejší prílev PZI do regiónov Slovenska, aj keď nemožno predpokladať, že v horizonte do roku 2006 príde k výraznejšej zmene pomerov PZI medzi jednotlivými regiónmi a tým aj ich vplyvov na zamestnanosť a ekonomický rozvoj v regiónoch.

Na úspešnú alokáciu nových investorov (ako aj udržanie súčasných) v zmenených podmienkach po vstupe do EÚ bude potrebné realizovať niekoľko kľúčových *systémových* opatrení:

- pripraviť *stratégie* na podporu rozvoja potenciálnych klastrov vrátane podpory transferu technológií, podpory prípravy pracovnej sily pre tieto klastre a podpory zvyšovania podielu prílevu investícií založených na využití znalostí;
- vytvoriť legislatívne, inštitucionálne a systémové podmienky na rozvoj a budovanie priemyselných parkov v kľúčových centrách zaostalých regiónov;
- zabezpečiť jazykovo vybavenú kvalifikovanú pracovnú silu, vhodné stimuly pre sektor medzinárodných služieb a inovatívne investície s vysokou pridanou hodnotou;
- dobudovanie cestnej infraštruktúry, tak ako je to podrobnejšie navrhnuté v subkapitole 5.3.5 a posilnenie leteckého spojenia Slovenska s Európou;
- stabilizovať inštitucionálnu podporu prílevu PZI s posilnením podpory regionálnych aktivít;
- zaviesť adekvátnu a systematickú *starostlivosť o lokalizovaných investorov* s cieľom postupne zvyšovať pridanú hodnotu ich produkcie a podporovať ich väzby na Slovensku.

5.2.3. Vedecko-technický rozvoj a inovácie v regiónoch Slovenska

V súčasnosti existuje veľký rozdiel v oblasti vedy, technologického rozvoja a inovácií medzi regiónmi SR. Inovačný potenciál regiónov klesá už od začiatku 90. rokov, keď došlo k radikálnej reštrukturalizácii ekonomiky, ktorá mala výrazný vplyv na vedeckovýskumnú sféru. Kapacity vedeckovýskumnej základne boli zredukované

o viac ako polovicu. Podiel štátom financovaného výskumu na HDP v období 1996 – 2000 klesol z 0,39 % na 0,29 %, pričom najvyšší pokles bol práve v regiónoch, ktoré boli rozhodujúcimi aktérmi výskumu – Bratislava, Nitra, Košice (pokles v priemere o 20 %). Zmeny v spoločnosti a ekonomike sa nedotkli len štátom podporovaného výskumu, ale aj výskumu v podnikovej sfére, keď sa v dôsledku nedostatku finančných prostriedkov a bankrotov podnikov zaznamenal rapídny pokles počtu výskumných pracovníkov. V regiónoch Trenčín, Žilina a Trnava sa začína prejavovať výraznejšia podpora výskumu financovaného podnikateľským sektorom. Môžeme teda konštatovať, že na Slovensku dochádza k narastaniu rozdielov *v inovačnej kapacite regiónov*. Na základe vzťahu medzi hospodárskym rastom a využívaním technológií môžeme vo všeobecnosti vymedziť tri typy regiónov:

- *Prvý typ* – regióny, ktorých prosperita je úzko spojená s ich *technologickým vodcovstvom*; na Slovensku žiadny región nevykazuje tieto znaky, možno však predpokladať, že takýmto regiónom sa môže stať Bratislava.
- *Druhý typ* – ekonomické jadro; regióny s veľkým potenciálom na *adopciu technológií*; patria sem regióny Bratislava a jej širšie okolie, Trnava, Považie (Trenčín, Žilina), Košice.
- *Tretí typ* – poľnohospodárske alebo vidiecke oblasti Slovenska, v ktorých *absentuje potenciál* na technologický a ekonomický rast.

Prognózy, šance, riziká vývoja inovačného potenciálu v regiónoch Slovenska po vstupe do Európskej únie

Najvýznamnejší vplyv sa na regionálnej úrovni prejaví začlenením výskumnej, technologickej a inovačnej politiky do širšej agendy rozvojovej politiky regiónov [14]. Táto politika bude významná najmä v rastovej časti stratégie, ktorá stavia na podporovaní rozvoja *inovačného potenciálu centier národohospodárskeho rastu*.

Regióny budú v budúcnosti zohrávať aktívnejšiu úlohu v podpore inovácií, ako to bolo doposiaľ. Najvýznamnejší vplyv bude mať táto politika v najlepšie vybavených regiónoch, ktoré majú vysokú absorpčnú a adopčnú schopnosť na nové poznatky a technológie, a bude sa týkať prevažne *mestských aglomerácií*. Prostredníctvom zapojenia do medzinárodných sietí inovatívnych regiónov budeme môcť ťažiť z výmeny

skúseností s vyspelejšími regiónmi Európy a aplikovať overené regionálne inovačné stratégie. V zaostávajúcich regiónoch nie je možné v tomto časovom období očakávať radikálne zmeny, pozitívne výsledky sa dostavia iba v prípade vytvorenia *fungujúcich sietí malých a stredných firiem*. Vytvorením týchto sietí je možné preklenúť konkurenčnú nevýhodu oproti vyspelejším regiónom v zlepšení prístupu k novým poznatkom a vo zvýšení distribúcie poznatkov medzi firmami. Môžeme teda konštatovať, že v počiatočnom období vstupu tento charakter šírenia inovačného procesu prispeje k zvyšovaniu regionálnej nerovnováhy na Slovensku.

V tejto súvislosti vzrastie najmä význam ďalšieho vzdelávania, pričom strediskami takýchto inštitúcií sa stanú regionálne centrá. Ak teda existuje reálna potreba *nových vzdelávacích kapacít*, tak je to hlavne v oblasti technických (informačných a komunikačných) vied.

V tejto súvislosti treba citlivo posudzovať aj rozloženie univerzít a ich pobočiek do centier zaostávajúcich oblastí.⁷ Univerzity by mali, okrem opätovného navrátenia sa k výskumu, prispieť aj k ekonomickému rozvoju a diseminácii poznatkov v regióne. Na povzbudenie tzv. podnikateľského ducha treba podporiť zmeny vo vzdelávacom systéme s cieľom zvýšiť kreativitu a podporiť podnikanie.

Všetky faktory naznačujú (kvalifikovaná pracovná sila, vyššia infraštruktúra, služby pre podniky a pod.), že na vybudovanie špecializovaného vedecko-technického parku je najvhodnejšia lokalizácia práve v širšom bratislavskom regióne. Masívnou podporou prilákania a vytvorenia nových inovatívnych firiem, napojením sa na vyspelejší inovačný systém blízkej Viedne možno naštartovať zárodok technologického vodcovstva. Treba sa orientovať na konkurenčnú výhodu regiónu, a predovšetkým definovať jasnú rozvojovú stratégiu.

K zvýšeniu efektívnosti opatrení na podporu inovácií je však nevyhnutné zlepšiť integráciu vedeckovýskumnej a inovačnej politiky s ostatnými politikami [14].

⁷ Z hľadiska regionálneho rozvoja sa malá pozornosť venovala napríklad výberu lokalizácie Maďarskej univerzity. Bolo treba citlivejšie zvážiť jednak jej lokalizáciu do centra najvýraznejšej nerozvinutosti v priestore Lučenec – V. Krtíš – Rimavská Sobota, jednak zameranie jej študijných odborov v smere technického zamerania. Riešilo by to centrálnjšiu polohu vzhľadom na rozloženie maďarskej národnostnej menšiny a z hľadiska regionálneho rozvoja by pomohlo zvýšiť ponuku kvalifikovanej pracovnej sily, ktorá je jednou z nevýhod tohto regiónu. V kombinácii s riešením dopravnej dostupnosti by to mohlo zlepšiť atraktivitu a lokalizačnú výhodnosť regiónu.

Treba poukázať aj na skutočnosť, že niektoré regióny zaznamenávajú rast i napriek technologickej zaostalosti. To má dôležité implikácie pre regionálnu politiku; naznačuje, že hospodársku a inovačnú politiku treba diferencovať podľa potrieb regiónov. Podľa uvedenej klasifikácie nie je možné v treťom type regiónov očakávať, že trh vyrieši problém ich technologického zaostávania.

5.2.4. Rozvoj malých a stredných podnikov

Dynamickejší prírastok nových MSP v regiónoch SR bude stále viac závisieť od existencie kvalitného všeobecného i regionálneho podnikateľského prostredia. Vytvorenie priaznivých podmienok na rozvoj MSP nesmieme zamieňať za zvýhodňovanie MSP oproti iným, ale je to potrebné chápať ako vytváranie takého podnikateľského prostredia, ktoré umožní rýchly a efektívny rast sektora MSP.

System a rámec podpory MSP je v súčasnosti značne fragmentovaný (podporu MSP poskytujú okrem MH SR aj ďalšie rezorty s programami na podporu MSP) a rozdrobený na veľký počet malých programov. Nedostatočne sa koordinujú aj aktivity jednotlivých podporných inštitúcií, čo vyvoláva dojem neefektívnosti a netransparentnosti využitia verejných prostriedkov na podporu MSP a spôsobuje aj informačný šum medzi príjemcami podpory – podnikateľmi.

Z hľadiska ekonomickej aktivity regiónu je významný pomer počtu podnikov k ekonomicky aktívnemu obyvateľstvu. Výrazne vyšší je tento pomer najmä v kraji Bratislava, čo korešponduje s celkovou hospodárskou úrovňou krajov vyjadrenou produkciou jednotlivých odvetví. Zdravý a konkurencieschopný sektor MSP v regiónoch SR by mal zvýšiť svoj podiel na HDP, zvýšiť počet, kvalitu a prosperitu MSP, vytvoriť nové pracovné miesta a príležitosti v rozvíjajúcej sa ekonomike a prehlbovať spoluprácu so zahraničnými spoločnosťami, prispôbovať sa podmienkam EÚ so snahou začleniť sa do nej, a následne využiť poskytované možnosti.

Potrebný je aj koordinovanejší prístup založený na spolupráci medzi jednotlivými rezortmi, ústrednými orgánmi štátnej správy a regionálnymi a miestnymi samosprávami, vzdelávacími inštitúciami, podnikateľskými združeniami, médiami, finančnou komunitou a súkromným sektorom.

5.2.5. *Infraštruktúra*

Infraštruktúra ako „komponovaná“ štruktúra rôznych odvetví činnosti má práve vo svojej integrovanej podobe vplyv na iné ekonomické činnosti v regióne a jeho konkurencieschopnosť. Zlepšenia v infraštruktúre môžu redukovať náklady, šetriť čas a zvyšovať produktivitu, a zároveň meniť konkurenčné výhody firiem lokalizovaných v rôznych regiónoch. Všeobecne sa uznáva multiplikačný efekt, ktorý prinášajú infraštruktúrne investície. Rovnako sa však zdôrazňuje, že regionálny rozvoj je príliš komplexný proces (a v ňom najmä riešenie nerozvinutosti), aby jeho riešenie spočívalo iba na tomto jednom faktore.

Z hľadiska charakteru infraštruktúry a jej diferencovaného vplyvu na regionálny rozvoj sa v teórii najčastejšie rozlišuje „*tvrdá*“ (infraštruktúra budovaná investíciami vo forme zariadení) a „*mäkka*“ *infraštruktúra (hard and soft infrastructure)*.

Slovensko má ešte značný deficit v budovaní tvrdej infraštruktúry, t. j. v budovaní a zlepšovaní cestnej siete, osobnej a nákladnej železničnej dopravy, miestnych prístavov a letísk, rozvoj komerčných a industriálnych plôch a priestorov (vrátane priemyselných a vedeckých parkov) a v rozvoji telekomunikačného systému. „Tvrdá“ infraštruktúra je ďalej spojená s rozvojom energetickej sústavy, ako aj vodného hospodárstva a životného prostredia.

Investície do „mäkkej“ infraštruktúry by sa mali orientovať do zariadení:

- umožňujúcich pokrok v oblasti vzdelávania a odbornej výchovy a prístupu k edukačným zariadeniam zameraným na rozvoj regionálnych aktivít (t. j. regionálne diferencovaný);
- podporujúcich výskum a vývoj;
- poradenských služieb;
- umožňujúcich prístup ku kapitálu a k financiám;
- podporujúcich rozvoj priemyselných a obchodných asociácií;
- zlepšujúcich výkon regionálnej a lokálnej štátnej správy a samosprávy smerom k ekonomickým aktivitám;
- podporujúcich sociálnu inklúziu;
- podporujúcich opatrenia na prevenciu kriminality a korupcie.

Rozvoj „soft“ infraštruktúry je úzko spojený a je predpokladom zmien regionálnych štruktúr najmä procesom jej „terciarizácie“.

Komplexné územno-technické riešenie infraštruktúry, a najmä rozvoj nadradeného dopravného vybavenia územia SR je súčasťou *Koncepcie územného rozvoja Slovenska 2001* (KURS), ktorú vypracovalo Ministerstvo životného prostredia SR v roku 2001. V dlhšej perspektíve zodpovedá kritériám zabezpečenia *dopravnej dostupnosti všetkých regiónov v SR*, čím sa vytvárajú približne rovnaké rozvojové podmienky.

V súčasnosti sú nadradenými dopravnými zariadeniami spojené len aglomerácie bratislavsko-trnavská, trenčianska a nitrianska. K realizácii navrhovaného rastovo-egalizačného scenára by sa v nadradenom dopravnom vybavení mali dobudovať najmä tie úseky komplexne navrhovanej siete v KURS 2001, ktoré v relatívne krátkom čase umožnia zlepšenie dostupnosti vybraných rastových a egalizačných centier. Z tohto hľadiska je možné stanoviť nasledovné priority:

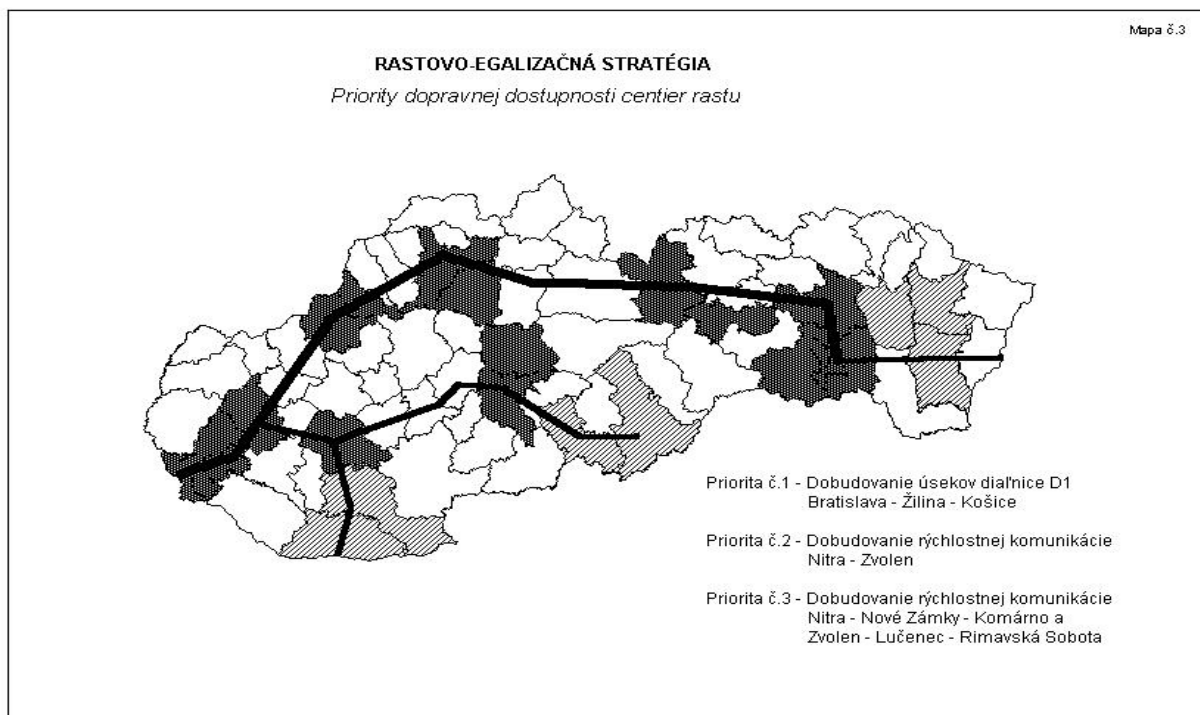
- *Priorita č. 1* – dobudovanie diaľnice D1, ktorá zabezpečí zlepšenie dopravnej dostupnosti aglomerácií Žilina – Martin, Poprad – Spišská Nová Ves a Košice – Prešov.
- *Priorita č. 2* – dobudovanie rýchlostnej komunikácie Nitra – Zvolen.
- *Priorita č. 3* – zlepšenie dopravného vybavenia zaostávajúcich regiónov dobudovaním úsekov rýchlostnej komunikácie Nitra – Nové Zámky – Komárno a rýchlostnej komunikácie Zvolen – Lučenec – Rimavská Sobota.

Budovanie cestnej infraštruktúry v logike týchto priorít je znázornené na mape 5.3.

Diskutované spojenie pólů Bratislava a Košice južným dopravným koridorom stráca na dramatickosti, pretože bude mať niekoľko približne rovnocenných alternatív dopravného spojenia. Bude to jednak dobudovaním diaľnice D1, jednak možnosťou využívania existujúcich diaľničných úsekov na trase Košice – Miskolc – Budapešť – Győr – Bratislava.

V záujme skrátenia obdobia potrebného na budovanie uvedených prioritných úsekov bude potrebné zabezpečiť kombinované financovanie jednak zo zdrojů štátneho rozpočtu, Fondu kohézie a Fondu regionálneho rozvoja EÚ, ako i využitím dlhodobých úverů a privátneho kapitálu. Dôležitým faktom je, že Slovensko má vytvorené zodpovedajúce inštitucionálne kapacity na prípravu a implementáciu projektů, ktoré budú financované aj z uvedených fondů EÚ.

Mapa 5.3



Prameň: Vypracovali: D. Slimák, J. Tvrdoň, M. Buček; R. Pástor (dizajn).

V štúdiu nie je priestor venovať sa všetkým aspektom infraštruktúry (niektoré sa dotýkajú časti o vede a výskume, PZI, MSP, ako aj o budovaní administratívnych kapacít), stručne sa dotkneme iba komunikačnej infraštruktúry. Hoci moderné telekomunikácie sa zdajú byť „všadeprítomné“, v množstve a kvalite (centrály, uzly a pod.), predsa len ekonomická logika posilňuje postavenie mestských centier, najmä výrazných aglomerácií. V nich sa zároveň rozvíjajú informačne intenzívne aktivity, čo podstatne mení ekonomickú štruktúru týchto priestorov a odlišuje ich od „rurálnych“ priestorov.

Aj v slovenských podmienkach platí, že prístup k informáciám, ku komunikačným technológiám (ITC) je podstatným stupňom k tomu, aby krajina a regióny mohli profitovať z poznatkovej revolúcie a transformovať ich do vyšších dôchodkov. Trh ITC je nepochybne výrazným rastovým faktorom.

V mnohých regionálne orientovaných činnostiach (cestovný ruch, odľahlé poľnohospodárske usadlosti) sú na tento typ informácií priamo odkázaní. Mnohé štúdie na tému internet a regionálny rozvoj priamo poukazujú na vplyv ITC na podnikateľské prostredie, prekonávanie hendikepu z nedostatočnej dopravnej infraštruktúry, rozvoj turizmu, servisných a poradenských služieb, znižovanie administratívnej náročnosti

činností a pod. Pritom SR (a o to viac zaostávajúce regióny) má veľmi nízky podiel prepojenosti na internet (2 %, r. 2003), zatiaľ čo v ČR je to 23 %, v Slovinsku 13 %, v severských štátoch 50 – 61 % a v Holandsku dokonca 64 %. Z hľadiska regionálnych disparít a dostupnosti menej rozvinutých regiónov nemožno pozitívne hodnotiť ani fakt, že viac ako polovica používateľov internetu žije na západnom Slovensku, používatelia sú väčšinou obyvateľmi miest nad 50 tis. obyvateľov.⁸

Strategickou úlohou v rozvoji infraštruktúry v období do roku 2010 je udržať *vyvážený rozvoj* tvrdej a mäkkej infraštruktúry tak, aby napríklad po „dobiehaní“ zaostávania v budovaní cestnej siete, diaľnic, nenasledovala etapa dobiehania v prístupe a používaní internetu, vzdelávacích zariadení (napríklad siete odborných vysokých škôl), prípadne zariadení spojených s inovačným procesom.

5.3. Syntetická kvantifikácia rozvoja regiónov Slovenska do roku 2010

Pri prognóze vývoja regiónov Slovenska sme vychádzali z doterajšieho makroekonomického vývoja (pozri kap. 3) v celej SR, ako aj z vývoja ekonomických, demografických a sociálnych ukazovateľov v regiónoch. V nadväznosti na rastovo-egalizačnú stratégiu, rozpracovanú v tejto kapitole, sme vypracovali štyri varianty možného vývoja v regiónoch.

Scenár S0 – *referenčný*⁹ predpokladá pokračovanie doterajšieho vývoja, ktorý signalizuje pokračujúcu disparitu medzi jednotlivými regiónmi SR. Podobne ako makroekonomický referenčný scenár, aj tento scenár vychádza z predpokladu nevstúpenia SR do EÚ.

V druhom scenári S1 – *cielenom* predpokladáme smerovanie prostriedkov do regiónov, najmä do ich rozvojových centier s vysokým potenciálom rastu, a zároveň postupné zastavenie divergencie vývoja jednotlivých regiónov.

Tretí scenár S2 – *podporný* je charakteristický podporou rozvoja celých regiónov. Pre tento scenár rátame so smerovaním prostriedkov rozvoja najmä do zaostalých častí slabých regiónov na úkor silnejších. Z dôvodu nízkeho potenciálu týchto častí

⁸ www.ebusinessforum.com, august 2001.

⁹ Referenčný scenár slúži najmä ako porovnávacía základňa pre rôzne modely regionálnej politiky.

regiónov predpokladáme iba postupné zmiernenie divergencie vývoja regiónov, spôsobené skôr nedostatkom zdrojov v rozvinutých regiónoch než úspešným rozvojom zaostalých regiónov.

Po zohľadnení vývoja v týchto dvoch scenároch S1 a S2 sme pristúpili k vypracovaniu „lomeného“ scenára S3, ktorý je akousi kombináciou uvedených regionálnych politík. V prvom období predpokladá cielenú podporu rozvojových centier jednotlivých regiónov, v druhom období zase podporu rozvoja slabších častí.

Na základe dostupných časových radov za regióny Slovenska a v interakcii s makroekonomickou prognózou (pozri kap. 3) sa vypočítali pre scenáre S0, S1, S2 a S3 demografické ukazovatele, ukazovatele výkonnosti a sociálne ukazovatele. V závislosti od aplikovanej regionálnej politiky v rokoch 2003 – 2010 sa vypočítal predpokladaný vývoj výkonnosti štyroch regiónov SR (pozri tab.5.3.). Ukazuje sa, že dominantné postavenie bratislavského regiónu je natoľko silné a rastový potenciál vysoký do takej miery, že Bratislava si nezávisle od vývoja v jednotlivých scenároch udrží vedúcu pozíciu počas celého predikovaného obdobia. Kľúčová je však možnosť zvrátenia, alebo aspoň pozastavenia divergenčného vývoja jednotlivých regiónov v závislosti od scenárov S1, S2 a S3.

T a b u ľ k a 5.3

Hrubá produkcia na obyvateľa (v mil. Sk)

	2002 (skutočnosť)	2010			
		S0	S1	S2	S3
BA	1,074	2,285	2,286	2,254	2,255
Západ	0,257	0,441	0,458	0,453	0,452
Stred	0,233	0,447	0,515	0,505	0,508
Východ	0,196	0,271	0,350	0,334	0,345
SR	0,327	0,603	0,649	0,637	0,641

„Lomený“ scenár S3 predpokladá vybudovanie stabilných rastových centier v každom kraji, ktoré následne „potiahnu“ vývoj slabších okresov, do ktorých sa prostriedky investujú neskôr. Porovnanie so scenárom S2 však ukazuje, že tento efekt bude takmer nulový v prípade všetkých regiónov, okrem východného Slovenska (tu by produkcia na obyvateľa v roku 2010 vzrástla z úrovne 0,334 mil. Sk na 0,345 mil. Sk). Tento región by z kombinácie rozvojových politík profitoval najviac, čo by sa pozitívne odrazilo aj na výkonnosti celej SR (0,637 mil. Sk v scenári S2 verus 0,641 mil. Sk v scenári S3).

Z tohto pohľadu sa ako optimálny javí scenár S1 – cieleňá podpora rozvojevých centier s dobrým rastovým potenciálom. Takáto regionálna politika by mala priniesť rast výkonností všetkých štyroch regiónov Slovenska.

Tabuľka 5.4 obsahuje údaje o výkonnosti¹⁰ regiónov vyjadrenej ako percento z priemernej výkonnosti celej SR. Východiskový stav regionálnych disparít roku 2002 by pri referenčnom scenári (S0) vývoja prerástol do ešte hlbších nerovnováh – výkonnosť Bratislavského kraja by stúpla z 329 % na 379 % výkonnosti SR, zatiaľ čo podiel západného a východného Slovenska na výkonnosti SR by poklesol, sprevádzaný mier-nym pozitívnym vývojom na strednom Slovensku. Scenáre S1 a S3 predstavujú (oproti referenčnému scenáru) možnosť značného zníženia divergenčného vývoja. Ukazujú, že vhodnou regionálnou politikou možno pozastaviť rast disparít, zmierniť dominantné postavenie bratislavského regiónu (z 379 % na 352 %) a posilniť výkonnosť stredného a východného Slovenska (zo 74 % na 79 %, resp. zo 45 % na 54 % výkonnosti SR).

T a b u ľ k a 5.4

Divergencia – výkonnosť regiónu ako percento z priemernej výkonnosti SR (v %)

	2002 (skutočnosť)	2010			
		S0	S1	S2	S3
BA	329	379	352	354	352
Západ	79	73	71	71	71
Stred	71	74	79	79	79
Východ	60	45	54	52	54
SR	100	100	100	100	100

Aj keď rozsah štúdie nedovoľuje analyzovať sociálno-ekonomické implikácie vývoja podľa jednotlivých scenárov podrobnejšie, v tabuľke 5.5 uvádzame aspoň dôsledky na nezamestnanosť a priemerné nominálne mzdy.

Z hľadiska vstupu Slovenska do Európskej únie je vidieť jasný pozitívny vplyv v porovnaní s nevstupovým referenčným scenárom S0. Rozdiel v konečných mierach nezamestnanosti v roku 2010 medzi referenčným a vstupovými scenármi S1, S2 a S3 bude v intervale približne 1 – 3 percentné body v závislosti od regiónu. Najmenší vplyv uplatňovania jednotlivých regionálnych politík na zamestnanosť bude v bratislavskom regióne.

¹⁰ Výkonnosťou sa rozumie vybraná agregovaná produkcia na obyvateľa.

T a b u ľ k a 5.5

Sociálno-ekonomické dôsledky scenárov regionálneho rozvoja

		Nominálna mzda (Sk)				Miera nezamestnanosti v %			
		BA	západ	stred	východ	BA	západ	stred	východ
2002	skutočnosť	17 626	12 019	11 862	11 894	8,7	17,0	26,0	19,3
2010	S0	30 076	18 902	17 952	18 020	7,0	16,9	21,9	20,2
2010	S1	30 954	19 661	18 863	19 043	6,2	14,1	18,3	16,9
2010	S2	30 924	19 635	18 822	18 965	6,9	15,7	20,4	18,8
2010	S3	31 075	19 743	18 939	19 119	6,7	15,3	19,9	18,4

Regionálny hrubý domáci produkt

Vzhľadom na význam, ktorý podporná politika EÚ prikladá ukazovateľu HDP podľa regiónov NUTS II, prepočítali sme aj jeho vývoj do roku 2010. Predpokladáme cielené smerovanie prostriedkov do regiónov, najmä do ich rozvojových centier s vysokým potenciálom rastu.

Vývoj HDP teda sleduje vývoj produkčnej výkonnosti regiónov, ako bola napočítaná pre túto štúdiu v scenári S1. Prepočet HDP spolu, ako aj na obyvateľa v bežných cenách, sme finalizovali na porovnateľnú bázu HDP v PKS, v ktorej sa bežne porovnávajú krajiny EÚ 15 a EÚ 25.

Základné prognózy vývoja HDP na obyvateľa v PKS pre EÚ 15 a kandidátske krajiny sme prevzali zo štúdie *WIIW* [15]. Tieto prognózy vychádzajú z predpokladu 4 % ročného rastu reálneho HDP v kandidátskych krajinách a 2 % ročného rastu reálneho HDP v krajinách EÚ 15. Pre všetky krajiny sa predpokladá nulový rast populácie. Predikované hodnoty HDP na obyvateľa pre EÚ uvádza tabuľka 5.6.

T a b u ľ k a 5.6

HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily pre EÚ

Rok	EÚ 15	75 % EÚ 15	EÚ 25	75 % EÚ 25
2002	23 582	17 687	20 579	15 434
2003	24 525	18 394	21 457	16 093
2004	25 506	19 130	22 376	16 782
2005	26 527	19 895	23 331	17 498
2006	27 588	20 691	24 328	18 246
2007	28 691	21 518	25 368	19 026
2008	29 839	22 379	26 454	19 840
2009	31 032	23 274	27 589	20 692
2010	32 274	24 205	28 775	21 581

Na účely porovnania ekonomickej úrovne krajov Slovenska k priemeru EÚ 15, resp. EÚ 25 sa údaje o HDP na obyvateľa v regiónoch SR, prepočítané do PKS, uvádzajú v tabuľke 5.7.

T a b u ľ k a 5.7

HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily pre kraje SR

Rok	BA	TT	TN	NR	ZI	BB	PV	KE	SR
2002	26 609	12 534	11 408	10 507	10 578	10 362	7 681	11 580	12 390
2003	27 919	13 079	11 875	10 769	11 058	10 773	8 021	12 057	12 914
2004	30 017	13 985	12 667	11 309	11 845	11 476	8 583	12 863	13 791
2005	32 309	14 970	13 527	11 890	12 702	12 240	9 196	13 739	14 745
2006	34 783	16 028	14 448	12 504	13 624	13 057	9 853	14 678	15 768
2007	37 112	17 007	15 294	13 031	14 483	13 803	10 463	15 540	16 712
2008	39 605	18 050	16 193	13 584	15 399	14 596	11 114	16 457	17 715
2009	42 606	19 311	17 283	14 274	16 504	15 558	11 900	17 568	18 930
2010	45 986	20 729	18 507	15 048	17 747	16 639	12 784	18 816	20 296

Vysvetlivky: BA – Bratislavský kraj; TT – Trnavský kraj; TN – Trenčiansky kraj; NR – Nitriansky kraj; ZI – Žilinský kraj; BB – Banskobystrický kraj; PV – Prešovský kraj; KE – Košický kraj; SR – Slovensko.

V rámci Slovenskej republiky si dominantné postavenie udrží bratislavský región. Jeho HDP vzrastie za 8 rokov o 73 %, výraznejší prírastok ešte zaznamená aj Žilinský, Prešovský a Trnavský kraj. Terajší priemer HDP na obyvateľa EÚ 15 (23 582 EUR v PKS v roku 2002) prekročí v roku 2010 Bratislavský kraj na 195 %. Hranicu podpory zaostávajúcich regiónov (75 %) by pri takto stanovenom kritériu dosiahli všetky kraje okrem Nitrianskeho, Banskobystrického a Prešovského kraja (pozri tab. 5.8). Nízke hodnoty prírastku Nitrianskeho kraja odrážajú jednak rozvojové problémy jeho južných okresov, jednak dlhodobosť riešenia štruktúrnej adaptácie severných priemyselných okresov kraja.

T a b u ľ k a 5.8

HDP na obyvateľa v PKS v roku 2010 k priemeru EÚ

	BA	TT	TN	NR	ZI	BB	PV	KE	SR
EÚ 15 (2002 = 100)	195	88	78	64	75	71	54	80	86
EÚ 15 = 100	143	64	57	47	55	52	40	58	63
EÚ 25 = 100	160	72	64	52	62	58	44	65	71

Vysvetlivky: BA – Bratislavský kraj; TT – Trnavský kraj; TN – Trenčiansky kraj; NR – Nitriansky kraj; ZI – Žilinský kraj; BB – Banskobystrický kraj; PV – Prešovský kraj; KE – Košický kraj; SR – Slovensko.

K priemeru EÚ 25 prognózovanému na rok 2010 by sa SR priblížila na 71 % (v súčasnosti je to okolo 60 %). Okrem Bratislavského kraja (160 %) by slovenské kraje dosahovali hodnoty pod 75 % HDP EÚ 25 na obyvateľa.

T a b u ľ k a 5.9

HDP na obyvateľa v PKS podľa NUTS II v roku 2010 k priemeru EÚ

	BA	Západ	Stred	Východ	SR
EÚ 15 (2002 = 100)	195	76	73	67	86
EÚ 15 = 100	142	55	53	49	63
EÚ 25 = 100	160	62	60	55	71

Z tabuľky 5.9 vyplýva, že v roku 2010 okrem Bratislavského kraja neprekročí ani jeden región hranicu podpory zo štrukturálnych fondov, definovanú ako 75 % aktuálnej úrovne HDP na obyvateľa budúcej EÚ 25. Diskusie v Európskej komisii zatiaľ jednoznačne smerujú k zachovaniu podporného mechanizmu i jediného kritéria HDP na obyvateľa pre príslušnosť regiónu k podpore EÚ. Z tohto pohľadu je zaujímavá i skutočnosť, že v roku 2010 okrem Bratislavského kraja a regiónu západné Slovensko nedosiahnu ostatné dva regióny hranicu podpory ani voči priemeru EÚ 15 z roku 2002.

5.4. Budovanie inštitúcií – integračná dimenzia reformy

Napriek významu špecifickej regionálnej politiky pre realizáciu rastovo-egalizačnej stratégie, ktorá nebola takto doposiaľ v SR sformovaná, má svoje limity vo zvyšovaní konkurencieschopnosti zaostávajúcich regiónov. Poznatky vyspelých i kohéznych krajín však ukazujú, že najmä *rozvinutá škála regionálnych inštitúcií* (zahrnujúcich finančné inštitúcie, inštitúcie podporujúce transfer technológií a inovácií, zvyšovanie kvalifikácie a pod.), môže mať podstatný vplyv na udržanie a iniciáciu regionálneho rastu.

V predstupovom období stúpa najmä nevyhnutnosť vybudovať kapacity potrebné na členstvo v EÚ tak, ako to vyplynulo z hodnotenia súčasného stavu slovenskej verejnej správy a z nevyhnutnosti zabezpečiť vyrovnanie rozdielu medzi týmto stavom a stavom požadovaným u všetkých, súčasných i nových, členov EÚ. Potrebné je tu zreteľne rozlíšiť rozdiel medzi budovaním inštitúcií na jednej strane, a reálnou schopnosťou administratívnej kapacity implementovať kohéznú a regionálnu politiku EÚ na strane druhej. Vzhľadom

na záujem SR o dosiahnutie členstva v EÚ v časovom horizonte roku 2004 je budovanie efektívnych a schopných kapacít strategickou prioritou. V tomto kontexte je významná súvislosť medzi intenzitou a kvalitou prípravy na členstvo v EÚ a dĺžkou prípravného obdobia, ktorú SR má ešte k dispozícii.

Nedostatočná intenzita a kvalita prípravy budovania inštitúcií a mechanizmov v SR, tak na národnej, ako aj krajskej (regionálnej) úrovni, môže mať za následok zbrzdzenie možnosti regiónov Slovenska aktívne participovať na realizácii kohéznej a regionálnej politiky EÚ financovanej zo štruktúrnych fondov EÚ.

Súhrnné požiadavky na úroveň verejnej správy na Slovensku

Najdôležitejšia je súhrnná požiadavka EÚ, aby výkon verejnej správy a dosahované výsledky zabezpečovali praktické plnenie *acquis* v celej jeho šírke. Z hľadiska prípravy na členstvo v EÚ je preto strategicky dôležité, aby SR dosiahla celkové zvýšenie úrovne verejnej správy. Strategickou prioritou je pokračovanie *výstavby štruktúr a kompetencií pre kohéznu a regionálnu politiku EÚ*, ktoré sa musia plne adaptovať na príslušné nariadenia a špecifické procedúry platné pre štruktúrne fondy. Uznesením vlády SR č. 678./2002 B.1 vláda schválila postup pri budovaní riadiacich a administratívnych štruktúr na centrálnej a regionálnej úrovni. Ide najmä o zriadenie útvarov správy a riadenia štruktúrnych fondov na MF SR a útvarov prípravy operačných programov na príslušných ministerstvách, ako aj monitorovacích výborov pre národné, operačné programy vrátane ich sekretariátov. Tento proces znamená založenie nových špecializovaných agend (príprava operačných programov; vytvorenie implementačného systému vrátane stanovenia pravidiel a postupov na výber projektov, finančných tokov a mechanizmov spolufinancovania, finančnej kontroly, korektívnych opatrení a pod. – podľa metodiky a požiadaviek EÚ), a teda i potrebu posilnenia personálnej kapacity rezortov a masívneho vzdelávania pracovníkov.

Implementácia

Pri budovaní administratívnych kapacít v SR nie je možné spoliehať sa iba na zmeny právnych noriem a zriaďovanie alebo reorganizáciu inštitúcií, a zároveň nedoceniť

tzv. inštitucionálnu schopnosť založenú na výbere pracovníkov, vzdelávaní a školení, zabezpečení potrebných finančných, materiálnych a technických prostriedkov, operatívnom riadení, kontrole a vyhodnocovaní dosiahnutých výsledkov. Krátke zostávajúce obdobie, ktoré má SR k dispozícii do vstupu, je potrebné využiť na osvojenie si povinností a zodpovedností vyplývajúcich z nariadení EÚ, najmä pomocou procesu *learning by doing*, absorbovaním poznatkov a získaním *rutiny a praktických skúseností* a budovaním sociálneho kapitálu na princípe partnerstva.

Inovačné prístupy participácie v regionálnej politike EÚ

Regionálna politika patrí k oblastiam, kde možno zavádzať proces *participácie* čo najširšieho spektra subjektov, zúčastňujúcich sa na tvorbe, a najmä realizácii prijímaných programových dokumentov či zákonov a na ich implementácii. Predpokladá to systematický dialóg zo zúčastnenými subjektmi od počiatočného štádia procesu plánovania a rozhodovania na účely mobilizácie osobitého potenciálu regiónov, vyrovnávania regionálnych nerovností, transparentnej a efektívnej realizácie štruktúrnej politiky. Za pomoci celospoločenského učenia (*od prijímania informácií, oboznamovania sa s názormi iných, po občianske uvedomenie a spoločný postup*) sa uskutočňuje podpora adaptačnej a inovačnej kapacity ľudského potenciálu a kompetitívnych vedomostí.¹¹

Príprava účasti Slovenska na práci a riadení Európskej únie po vstupe do Únie

Členstvo v EÚ hlboko ovplyvní slovenskú verejnú správu ako celok, čo sa v rôznej miere prejaví v obsahu i metódach práce veľkého počtu ich pracovníkov. Z toho pre verejnú správu vyplýva potreba pripraviť sa na nasledujúce úlohy:

- dobudovanie systému a rozvoj kompetencií zameraných na optimálne využívanie štruktúrnych fondov EÚ, vrátane národnej politiky, sektorových a regionálnych

¹¹ Ako príklad participačných techník možno uviesť profesionálne moderované diskusie k vybraným témam (*focus diskusie*) alebo „občianske panely“ pozostávajúce z moderovanej a štruktúrovanej diskusie rôznych záujmových subjektov a verejnosti. Zložitejší mechanizmus ponúka napríklad „občianska porota“ podobná občianskym panelom, pričom diskusia vyústi do súboru odporúčaní alebo „posudku poroty“. Ďalším príkladom je „konsenzus konferencia“, proces pozostávajúci z panelu zástupcov verejnosti a expertov, ktorých úlohou je na základe expertnej a laickej spolupráce analyzovať situáciu a vypracovať spoločné stanovisko k diskutovanej téme. Nedostatkom participačných techník je časová i organizačná náročnosť a určitá miera subjektivity, ktorá sa však dá spoľahlivo odstrániť nestranným a profesionálnym moderátorským kolektívom.

- politik, koordinačných mechanizmov, zvládnutia programovania, prípravy a realizácie projektov a finančných i vnútorných kontrol;
- vybudovanie účinných kapacít na ministerstvách a regionálnych samosprávach pre pravidelný bežný styk a rokovania s orgánmi EÚ, ako aj spoluprácu s verejnou správou ostatných členských štátov;
 - vybudovanie vysokokompetentnej a dostatočne vybavenej reprezentácie Slovenska v Bruseli;
 - dobudovanie stálej prevádzky informačných systémov o EÚ (inštitúcie, fungovania, *acquis communautaire*, zmeny, novinky, príležitosti pre podnikateľov, informácie pre samosprávu a pod.);
 - prípravu kvalifikovaných uchádzačov zo Slovenska o prácu v aparáte EÚ;
 - zahrnutie problematiky EÚ do systému a programov vzdelávania všetkých pracovníkov verejnej správy;
 - dlhodobú jazykovú prípravu vo všetkých orgánoch a na všetkých úrovniach verejnej správy.

Operatívne riadenie

Operatívne riadeniu vo verejnej správe, najmä v ústredných orgánoch štátnej správy zodpovedných za štruktúrne fondy je potrebné vrátiť jeho pravý zmysel. Operatívne riadenie sa musí sústreďovať najmä na dôslednú implementáciu Rámca podpory Spoločenstva, operačných programov, programových doplnkov, na zisťovanie odchýlok a riešenie vzniknutých problémov, na vedenie kolektívov podriadených pracovníkov vrátane priebežnej vonkajšej a vnútornej kontroly. Je potrebné uplatňovať moderné prístupy a štýl vedenia; podporovať iniciatívu a využívať tímovú prácu a „mäkké metódy“, ako sú konzultácie, neformálna spolupráca a odovzdávanie informácií, skúsenosti a príkladov.

5.5. Záverom

Budúca kohézna politika EÚ predpokladá, že podporná politika bude naďalej *redistribuovať zdroje v prospech menej rozvinutých krajín a regiónov*. V rámci nej sa bude podporovať integrácia najmä rozvojom infraštruktúry, zlepšením dostupnosti okrajových regiónov, napomáhaním konvergencie rozvojom vlastného potenciálu. To

sa bude odohrávať vo dvoch podmienkach ekonomickej a sociálnej reštrukturalizácie – tých, ktoré vyplývajú z globalizácie, ako aj prispáním zlepšujúcej sa verejnej správy (partnerstvo, evaluačná kultúra a pod.). Všeobecne sa akceptuje meranie nerozvinutosti na báze HDP na obyvateľa aj v budúcnosti, aj keď niektoré názory podporujú aj dodatočné kritériá.

Treba nájsť riešenie pre tie regióny EÚ 15, ktoré sa štatistickým manévrom ocitli mimo rámca pomoci a nedokončili konvergenciu, keďže rozšírením na EÚ 25 sa priemer HDP na obyvateľa zníži. Podľa dát z roku 2000 by sa to dotklo 18 NUTS II regiónov s 21 mil. obyvateľov.

Európska únia už teraz orientuje asi tretinu finančných prostriedkov na regionálnu podporu mimo najviac zaostalých regiónov. Hoci napätie v týchto regiónoch je menšie ako v regiónov Cieľa 1, treba brať do úvahy ich celkovú „pridanú hodnotu“ pre rozvoj EÚ. Aj tak sa uvažuje, že aktivita v tejto oblasti sa bude postupne vracat' samotným členským štátom („renacionalizácia“).

Pre SR z toho vyplýva, že rozvojové impulzy pre vyspelejšie regióny bude potrebné riešiť vlastnou rozvojovou stratégiou (v tejto kapitole označovanú za podporu centier národohospodárskeho rastu). Z doteraz publikovaných názorov Európskej komisie možno predpokladať, že podporná politika egalizačnej politiky v SR zostane zachovaná v dlhodobom horizonte. To zároveň predpokladá hľadanie nových foriem a nástrojov v zaostávajúcich aj rozvinutých regiónoch, ktoré by zvyšovali ich globálnu konkurencieschopnosť. Osobitne dôležité je napätie medzi decentralizáciou systému finančnej pomoci a jej efektívnou kontrolou. Snaha samosprávy riešiť problém rozvoja vlastnou aktívnou politikou vedie najčastejšie do pasce komunálnych a regionálnych dlhov. Pozitívne účinky aktívnej miestnej a regionálnej politiky pôsobia dlhodobo a strednodobo, zatiaľ čo náklady na aktívnu politiku na komunálnej, regionálnej a celoštátnej úrovni vznikajú krátkodobo.

Nezanedbateľným aspektom je aj konzistentnosť s ostatnými politikami EÚ, predovšetkým s politikou konkurencie. Neviditeľná ruka trhu pomáha riešiť mnohé problémy, pri regionálnom vyrovnávaní jej však treba pomôcť. Ťažisko sa pritom musí postupne preniesť z uprednostňovania administratívneho manažmentu podpory a programov na obsah a strategické priority regionálneho rozvoja.

6. AKTUALIZÁCIA HODNOTENIA VÝKONNOSTI SLOVENSKEJ EKONOMIKY – PREDPOKLADANÉ TRENDY JEJ VÝVOJA DO ROKU 2010

V štúdií *Ekonomické a sociálne súvislosti vstupu SR do EÚ – prínosy a riziká* [1, s. 13 – 55], vypracovanej v roku 2002, sme zo strednodobého hľadiska podrobne analyzovali makroekonomický rámec prípravy slovenskej ekonomiky na vstup a jej fungovanie v Európskej únii. Nepovažujeme za potrebné po roku sa vracieť k tejto problematike. Tu preto iba stručne prezentujeme hodnotenie ekonomického vývoja v roku 2002, s osobitným zreteľom na exportnú výkonnosť a výsledky aktualizovaných makroekonomických a konvergenčných scenárov.

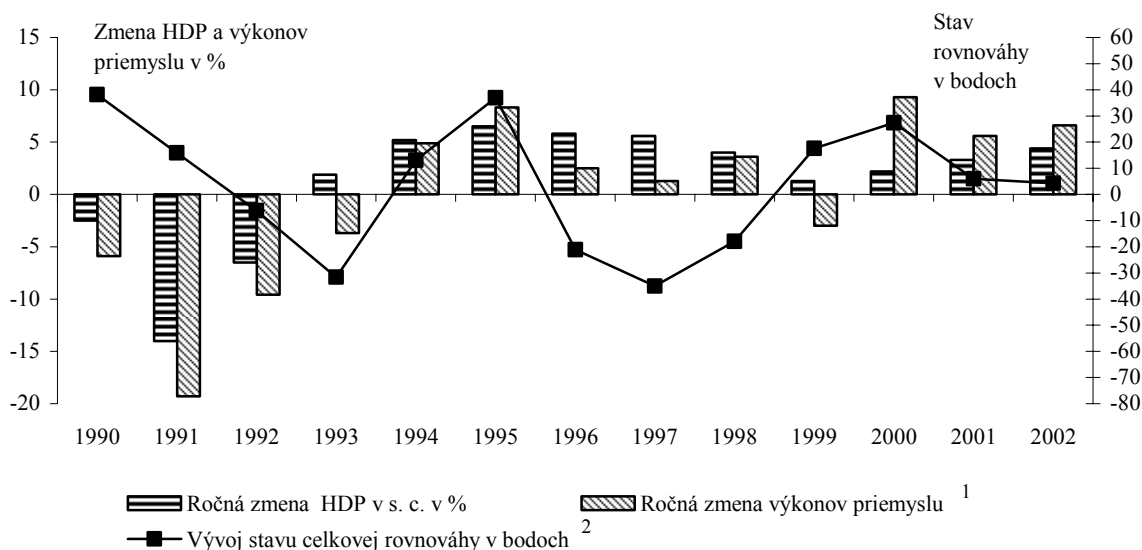
6.1. Celkový hospodársky vývoj v roku 2002

V roku 2002 bol hospodársky vývoj Slovenska úzko spojený s jeho politickým vývojom. Kontinuita vo výkone vládnej moci zameranom na pokračovanie reforiem posilnila politickú dôveryhodnosť SR. Aj vďaka tomu dostalo Slovensko na konci roka 2002 pozvánku do Európskej únie a NATO pri súbežnom zvýšení ratingového hodnotenia jeho ekonomiky na investičný stupeň.

Hospodárska politika vykonávaná v záverečnej fáze politického cyklu mala na vývoj ekonomiky aj viaceré bezprostredné – sčasti negatívne účinky. Obmedzovanie spotreby domácností, ku ktorému viedlo obnovovanie rovnováhy v rokoch 1999 – 2000, sa vláda v roku 2002 usilovala aspoň čiastočne kompenzovať dočasným zastavením deregulácie cien. Orientačným bodom vývoja nominálnych miezd sa však nestala aktuálna znížená miera inflácie, ale značne vyššia miera inflácie dosahovaná v predchádzajúcich obdobiach. V dôsledku toho vzrástli v roku 2002 reálne mzdy oveľa viac než produktivita práce.

Relatívne rýchly rast spotreby domácností dovedna s takmer rovnako rýchlym tempom rastu spotreby verejnej správy (spojený s pokračujúcou absenciou reforiem výdavkovo náročných sektorov verejných služieb) spôsobili, že v roku 2002 sa opakovane vytváral vysoký schodok obchodnej bilancie a bežného účtu. Ten sa v konečnom dôsledku premietol do zhoršovania stavu celkovej rovnováhy, čo porovnávame so zmenou výkonnosti hospodárstva v grafe 6.1.

Graf 6.1
Hlavné trendy vo vývoji hospodárstva SR v rokoch 1990 – 2002



¹ V rokoch 1991 – 1998 zmena výroby tovaru; v rokoch 1999 – 2002 zmena priemyselnej produkcie (podľa jej indexu).

² Trend celkovej rovnováhy sumarizuje vývoj týchto jej čiastkových prvkov (ukazovateľov): medziročná miera inflácie, úroková miera z čerpaných úverov, pomer salda ŠR k HDP, podiel čistého vývozu k HDP a rozdiel medzi prírastkom produktivity práce a prírastkom reálnych miezd. Pre každý čiastkový ukazovateľ zvlášť sa jeho zistené ročné hodnoty vyjadria v bodoch (v rozpätí od +100 do -100 bodov) podľa ich pomeru k polovici rozpätia medzi maximálnou a minimálnou hodnotou príslušného ukazovateľa v celom časovom rade. Priemer zo súčtu bodov dosiahnutých v jednotlivých rokoch čiastkovými ukazovateľmi sa považuje za ročnú hodnotu celkovej rovnováhy.

Priemerný stav celkovej rovnováhy v SR za zisťované obdobie (roky 1990 – 2002) je v grafe identifikovaný ako jej nulová hodnota. Kladné hodnoty v ňom vyjadrujú jej nadpriemernú a záporné jej podpriemernú úroveň.

Prameň: [2].

Výsledky roka 2002 majú znaky záverečného obdobia transformačného cyklu začínajúceho sa od konca roku 1998 nahradením fixného kurzu Sk jej plávajúcim kurzom. Stabilizačné hospodárskopolitické opatrenia vykonané v roku 1999 a v prvej polovici roka 2000 spolu s viacerými krokmi cenovej deregulácie zlepšili stav makrorovnováhy s bezprostrednými dôsledkami na pokles tempa rastu a jeho postupné oživenie zasahujúce aj do roku 2002.

Vývoj celkovej rovnováhy a výkonnosti znázornený v grafe 6.1 poukazuje na to, že transformačný cyklus prebiehajúci v rokoch 1999 – 2002 bol menej výrazný než cyklus predchádzajúci (roky 1994 – 1998). *To možno vysvetliť približovaním slovenskej ekonomiky k vývojovým trendom v štandardných trhových ekonomikách.* Vzhľadom na časovú zhodu transformačných cyklov s politickými cyklami to svedčí aj o oslabovaní politických tlakov na vývoj hospodárstva.

Celková makroekonomická rovnováha sa, ako je zrejmé z grafu 6.1, v roku 2002 (a už aj v roku 2001) oproti roku 2000 síce zreteľne zhoršila, no zostala na úrovni, ktorá mierne prevyšuje priemerné hodnoty z celého transformačného obdobia 1990 – 2002. Slovenské hospodárstvo tak vstúpi do ďalšej vývojovej etapy z lepšej východiskovej pozície než na začiatku doterajších transformačných cyklov a pri pokračovaní štrukturálnych reforiem aj s vyhlídkou na podstatné eliminovanie ich prejavov. *To môže prispieť k rovnomernejšiemu a tým aj k rýchlejšiemu rastu výkonnosti hospodárstva. So zreteľom na zistený stav celkovej makrorovnováhy v roku 2002 možno považovať pokles tempa rastu HDP očakávaný v roku 2003 len za prechodný a menej dramatický než v rokoch 1999 a 2000.*

Tempo hospodárskeho rastu v SR sa v roku 2002 zrýchlilo *napriek nepriaznivému stavu konjunktúry vo svetovom hospodárstve*, a osobitne v členských štátoch EÚ. Bol to výsledok pôsobenia viacerých faktorov. Spomenúť z nich treba najmä zlepšujúcu sa konkurenčnú schopnosť založenú aj na nízkych mzdových nákladoch, reštrukturalizáciu bankového sektora i reštrukturalizáciu podnikov uskutočnenú v rokoch 1999 – 2001 (prejavujúcu sa tak v zlepšení finančnej situácie podnikov, ako aj v posilnení sektora živnostníkov, malých a stredných podnikov¹), menovú politiku zameranú na udržanie proexportného kurzu Sk a znižovanie úrokových sadzieb, rast investičných aktivít v hlavných exportných odvetviach v rokoch 2000 – 2002, teritoriálnu diverzifikáciu vývozu.²

Na konkrétnejšiu predstavu o posunoch, ktoré v hospodárskom vývoji a v našu nadväzujúcej stránke sociálneho vývoja Slovenska priniesol rok 2002, využijeme informácie tabuľky 6.1.

Z údajov tabuľky 6.1 je zrejmé, že najvýznamnejším javom vo vývoji hospodárstva SR v roku 2002 je značné zvýšenie jeho výkonnosti. To sa, na rozdiel od rokov 1994 – 1998, prejavilo nielen na makroúrovni, ale aj na mikroúrovni v dobrých hospodárskych výsledkoch podnikov. Pozoruhodný je najmä v roku 1999 začínajúci zásadný obrat vo vývoji hospodárskych výsledkov podnikov spracovateľského priemyslu.

¹ Podiel sektora živnostníkov a podnikov zamestnávajúcich do 250 pracovníkov na tvorbe pridanej hodnoty v národnom hospodárstve vzrástol z 55 % v roku 1998 na 60 % v roku 2002.

² Podiel vývozu do Nemecka, ČR, Rakúska a Poľska na celkovom vývoze SR klesol z 57,6 % v roku 2001 na 54,2 % v roku 2002, kým súčet podielov Talianska, Francúzska, Španielska a Japonska sa v rovnakom čase zväčšil zo 14 % na 17,7 %.

Tabuľka 6.1
Sociálno-ekonomický vývoj v rokoch 1990 – 2002

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
A. Vývoj výkonnosti hospodárstva										
Index HDP ¹ Predchádzajúci rok = 100 1989 = 100	1,9 79,4	5,2 83,5	6,5 88,9	5,8 94,1	5,6 99,4	4,0 103,4	1,3 104,7	2,2 107,0	3,3 110,5	4,4 115,4
Index priemyselnej produkcie ^{1,2} Predchádzajúci rok = 100 1989 = 100	-3,7 62,5	4,6 66,8	8,3 72,3	2,5 74,1	1,3 75,3	3,6 78,1	-2,6 76,0	8,8 82,6	6,7 88,1	6,6 93,9
Index produktivity práce v národnom hospodárstve 1989 = 100	92,3	98,9	103,5	105,7	112,6	117,4	122,7	127,2	130,1	135,6
Index produktivity práce v priemysle 1989 = 100	83,0	94,0	100,8	105,0	108,8	117,6	118,0	132,4	139,6	148,5
Rentabilita nákladov v nefinančných organizáciách v % ³	3,2	3,4	4,2	2,8	2,5	0,4	1,4	2,7	4,6	5,0 ⁰
Rentabilita nákladov v spracovateľskom priemysle v % ³	-0,2	0,3	1,8	-0,1	-0,1	-1,4	0,8	3,0	5,0	4,5 ⁰
B. Indikátory rovnováhy										
Miera inflácie v % ⁴	23,2	13,4	9,9	5,8	6,1	6,7	10,5	12,0	6,7	3,3
z toho: miera jadrovej inflácie v %	6,1	6,0	5,7	4,3	2,1
φ úroková miera z úverov v % ⁵	14,4	14,6	13,3	13,4	18,4	19,4	16,9	11,8	9,4	9,1
Saldo ŠR/HDP v % ⁶	-6,2	-5,2	-1,5	-4,2	-5,4	-2,6	-1,8	-3,1	-4,5	-4,7
Ročný Δ produktivity ⁷ – ročný Δ reálnych miezd v n. h. v bodoch	-1,3	3,7	0,9	-4,6	0,5	1,7	8,2	8,6	4,0	-1,5
Čistý vývoz/HDP v % ⁶	-5,0	4,6	1,7	-11,2	-9,6	-10,6	-4,3	-2,4	-8,5	-6,8
C. Sociálny vývoj										
Index zamestnanosti, predchádzajúci rok = 100 ⁸	99,2	98,1	101,7	103,6	99,1	99,7	97,0	98,6	101,0	100,2
Miera nezamestnanosti v % ⁸	12,7	13,7	13,1	11,3	11,8	12,5	16,2	18,6	19,2	18,6
Ročná zmena reálnych miezd v %	-3,9	3,2	4,0	7,1	6,6	2,7	-3,1	-4,9	0,8	5,8
Index reálnych miezd v n. h. 1989 = 100	72,8	75,0	78,3	83,8	89,2	90,8	88,3	84,2	84,9	89,8

¹ V stálych cenách.

² V roku 1998 sa zmenila metodika zisťovania výkonov priemyslu. Od zisťovania výroby tovaru sa prešlo k výpočtu indexu priemyselnej produkcie.

³ V rokoch 1993 – 1996 v podnikoch s 25 < pracovníkmi, v rokoch 1997 – 2002 v podnikoch s 20 < pracovníkmi.

⁴ Podľa spotrebiteľských cien, v priemere za rok.

⁵ Z úverov čerpaných z obchodných bánk v priemere za rok.

⁶ V bežných cenách.

⁷ Produktivita z HDP v stálych cenách.

⁸ Podľa výberového zisťovania pracovných síl, v priemere za rok.

⁰ Odhad.

Prameň: [2].

Miera, ktorou sa na zrýchlení rastu HDP v roku 2002 podieľal zrýchlený rast produktivity práce, znížila tlak rastu miezd na zhoršenie celkovej rovnováhy. Jednak priamo, prostredníctvom svojho vplyvu na zníženie jednotkových nákladov práce, ale aj nepriamo svojimi pozitívnymi účinkami na vývoz a bilanciu zahraničného obchodu, ako aj zlepšovaním výsledkov hospodárenia podnikov a príslušným rozširovaním daňovej bázy umožňujúcim rast príjmov vo verejných rozpočtoch.

Vývoj indikátorov rovnováhy upozorňuje však aj na nebezpečenstvo spočívajúce v možnosti precenenia pozitívnych momentov v hospodárskom vývoji Slovenska v roku 2002. Tempo narastania schodku štátneho rozpočtu i schodku verejných financií sa pri jeho relácii k dosiahnutému tempu rastu HDP nevyhnutne prejaví v narastaní pomeru štátneho dlhu k HDP. Zhoršovanie situácie vo verejných financiách tak posilňuje nevyhnutnosť pokračovania v začatých štruktúrnych reformách.

Hodnotenie sociálnych dôsledkov vývoja hospodárstva v samotnom roku 2002 vyznieva pozitívne tak z hľadiska vývoja zamestnanosti (nezamestnanosti), ako aj z pohľadu mzdového vývoja. V kontexte dlhodobého vývoja je však zrejmé, že aj po roku 2002 je priemerná sociálna pozícia obyvateľstva SR ešte stále horšia než pred začiatkom transformačného procesu. So zreteľom na očakávané trendy hospodárskeho vývoja možno v roku 2003 očakávať jej isté zlepšenie vo vzťahu k situácii na trhu práce, nie však v príjmovej oblasti.

Priaznivý vývoj slovenskej ekonomiky roku 2002, vyúsťujúci v porovnaní s členskými štátmi EÚ, ale aj so susednými kandidátskymi krajinami do relatívne rýchleho hospodárskeho rastu (spomedzi stredoeurópskych kandidátskych krajín najvyšší), sa v plnej miere odrazili na zlepšujúcej sa pozícii Slovenska v konvergenčnom procese.

Ako vidieť z údajov v tabuľke 6.2, hrubý domáci produkt na obyvateľa (v PKS /EUR, ECU) v pomere k priemeru EÚ po viacerých rokoch prekonal 50 % úroveň a dosiahol 53 % hospodárskej úrovne EÚ. Slovensko sa teda, na základe týchto predbežných výsledkov, nachádza spolu s Maďarskom na tretej priečke medzi 8 kandidátskymi krajinami.

T a b u ľ k a 6.2

Hrubý domáci produkt na obyvateľa v PKS (EUR/ECU), priemer EÚ = 100

	1995	1998	1999	2000	2001	2002*
Česká republika	62	60	59	59	61	63
Maďarsko	45	48	49	50	52	53
Poľsko	35	38	39	39	41	42
Slovenská republika	45	50	49	49	50	53
Slovinsko	64	66	68	69	71	73
Estónsko	33	39	38	40	42	44
Lotyšsko	24	29	28	30	32	34
Litva	28	36	34	35	37	39

* Predbežné údaje.

Prameň: [3].

6.2. Vývoj hrubého domáceho produktu z hľadiska prínosu vývozu k celkovému hospodárskemu rastu

Súvislosti medzi vývojom HDP a súčasťami finálneho dopytu analyzujeme vo dvoch variantoch. Vo variante A (pozri graf 6.2) je vývoz stotožnený s čistým vývozom a domáci dopyt (jeho súčasť) sa tu chápe ako veličina neovplyvnená dovozom. Vo variante B (graf 6.6) sa nielen vývoz, ale aj domáci dopyt, resp. jeho súčasť znižujú o objem dovozu s nimi spojený (nimi vyvolaný).

Variant A charakterizuje vývoj HDP a štruktúry jeho použitia v jednotlivých oblastiach dopytu. Vo variante B možno súčasť dopytu očistené od ich dovoznej náročnosti interpretovať ako faktory určujúce vývoj HDP. Inak povedané, vo variante B sa zisťuje prínos jednotlivých súčastí dopytu k zmenám výkonnosti hospodárstva.³ V oboch variantoch si všimneme osobitne vývoj celkového domáceho dopytu, a osobitne vývoj jeho súčastí.

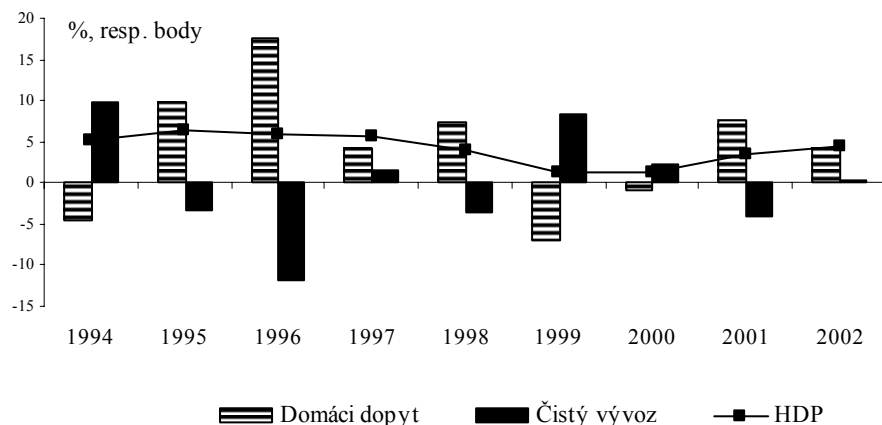
Pri stotožnení vonkajšieho dopytu s čistým vývozom bol v roku 2002 (na rozdiel od predchádzajúcich rokov, prvýkrát po roku 1997) reálny prírastok hrubého domáceho produktu spojený so zväčšením celkového domáceho dopytu aj čistého vývozu. Tempo rastu použitia hrubého domáceho produktu v domácom dopyte bolo síce v roku 2002 nižšie než v roku 2001, no vďaka pozitívnemu vývoju salda zahraničného obchodu s tovarmi i so službami sa celkové použitie HDP v roku 2002 zväčšilo viac než v roku 2001.

³ Objemy dovozu, o ktoré sa vo variante B znižuje domáci dopyt i vývoz, boli odhadnuté podľa komoditno-odvetvových tabuliek dodávok a použitia (publikovaných Štatistickým úradom SR) a podľa štruktúry dovozu.

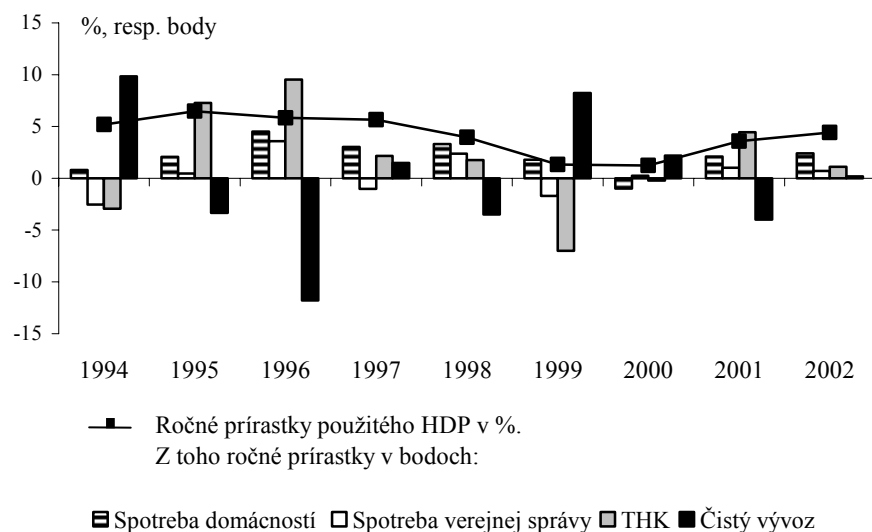
Graf 6.2

Vývoj použitia hrubého domáceho produktu a jeho zložiek v stálych cenách (variant A)

Domáci dopyt a čistý vývoz



Súčasti domáceho dopytu a čistý vývoz



Prameň: [2].

Rast celkového domáceho dopytu podporilo v uvažovanom variante A v roku 2002 predovšetkým zrýchlené tempo rastu spotreby domácností, v menšej miere aj zväčšenie spotreby verejnej správy. Výsledný rast domáceho dopytu v roku 2002 bol síce zmenšený miernym poklesom použitia HDP v tvorbe hrubého fixného kapitálu (THFK), no vďaka rastu zásob bol vplyv celkovej tvorby hrubého kapitálu (THK) na vývoj HDP tiež pozitívny.

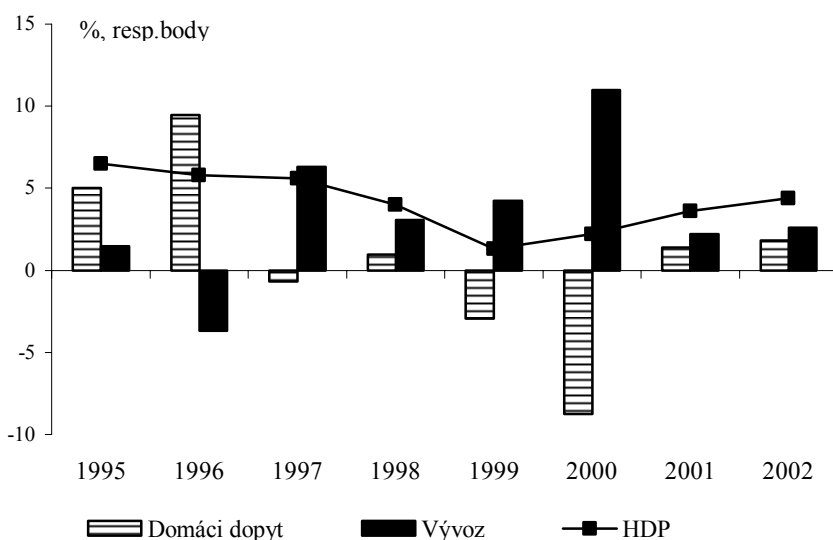
Na rozdiel od roka 1999, keď sa obmedzovali najmä vládne investície, bolo investičné použitie HDP v roku 2002 obmedzované najmä nepriaznivým stavom konjunktúry vo svetovom hospodárstve.

Nielen kvantitatívne, ale predovšetkým obsahovo odlišný pohľad na súvislosti medzi vývojom výkonnosti hospodárstva a zmenami v dopyte dostávame, keď *všetky jeho súčasti zmenšíme o ich dovoznú náročnosť*. V takomto prípade (znázornenom vo variante B grafu 6.3) nezisťujeme spôsob, resp. oblasti dopytu, v ktorých sa používa HDP, ale vplyv jednotlivých súčastí finálneho dopytu na tvorbu HDP.

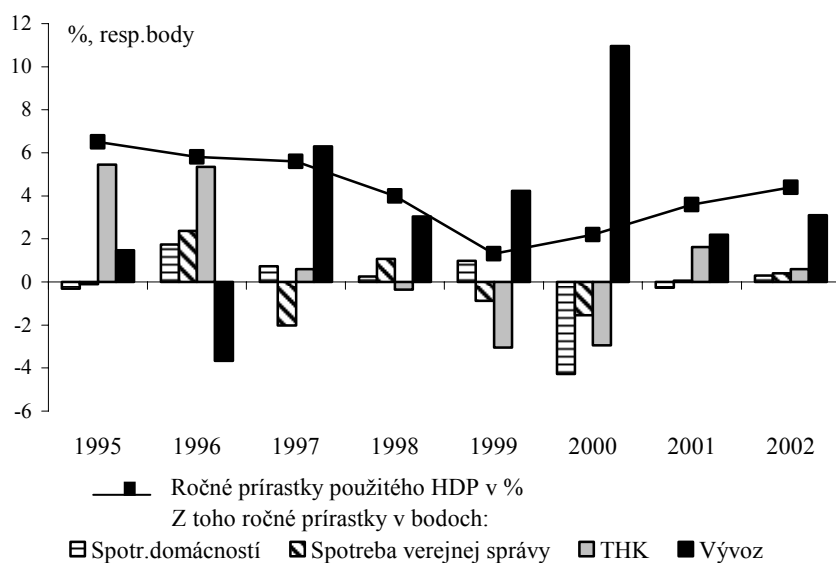
Graf 6.3

Vývoj hrubého domáceho produktu a jeho zložiek v stálych cenách (variant B)

Domáci dopyt a vývoz (bez s nimi spojeného dovozu)



Súčasti domáceho dopytu a vývozu (bez s nimi spojeného dovozu)



Prameň: [2].

Graf 6.3 (variant B) poukazuje veľmi presvedčivo na prvoradý význam, ktorý má pre hospodársky rast v exportne široko otvorenej slovenskej ekonomike vývoz tovarov a služieb. Súčet bodov, ktoré vyjadrujú účasť súčastí dopytu na prírastkoch HDP v rokoch 1995 až 2002, rovná sa $-1,0$ pri spotrebe domácností; $-0,5$ pri spotrebe verejnej správy; $7,3$ pri tvorbe hrubého kapitálu a $27,6$ pri vývoze. *Príspevok vývozu k tvorbe reálneho HDP bol teda v rokoch 1995 – 2002 takmer 5-násobne väčší než príspevok celkového domáceho dopytu.* Podstatná časť prírastku HDP sa zabezpečovala rastom vývozu aj v roku 2002.

Zvýšenie exportnej výkonnosti slovenskej ekonomiky podporovali v posledných rokoch *kvalitatívne zmeny v štruktúre vývozu SR* do členských štátov EÚ, ako aj pozitívne zmeny v *kvalite exportovanej produkcie* do týchto krajín. Vychádzame pritom z výsledkov niektorých najnovších široko koncipovaných analytických prác zverejnených v [3; 1], posudzujúcich proces konvergencie (divergencie) a špecializácie v spracovateľskom priemysle za kandidátske krajiny, ako aj niektoré ďalšie tranzitívne ekonomiky, ktoré aspirujú na vstup do EÚ (najmä Bulharsko a Rumunsko).

Na základe účelového rozčlenenia odvetví spracovateľského priemyslu podľa náročnosti na jednotlivé výrobné faktory a podľa kvalifikačnej úrovne pracovníkov⁴ do skupín možno porovnávaním štruktúry exportu kandidátskych krajín do EÚ v porovnaní so štruktúrou exportu vyspelých členských štátov EÚ (EÚ – Sever, t. j. všetky

⁴ Skupiny boli vytvorené na základe zhlukovania odvetví (v trojmiestnom členení klasifikácie NACE rev.1):

1. podľa charakteristickej kombinácie výrobných faktorov,
2. podľa rozdielnej úrovne kvalifikácie pracovníkov.

ad 1) Na začlenenie jednotlivých odvetví do skupín slúžili nasledovné ukazovatele: pomer miezd a plátov, resp. celkových investícií k pridanej hodnote, výdavkov na propagáciu, resp. výdavkov na výskum a vývoj k celkovým tržbám, a to na základe konkrétnych údajov za spracovateľský priemysel USA medzi rokmi 1990 – 1995. Typickým príkladom *pracovne náročných odvetví* je výroba textílií a odevov, spracovanie dreva, výroba stavebných materiálov a kovov; medzi *kapitálovo náročnými odvetviami* patrí výroba celulózy a papiera, ropných produktov, základných chemikálií a ocele a železa. Predstaviteľom *marketingovo orientovaných odvetví* je výroba potravín a ďalšie odvetvia produkujúce tovary určené na oddych a zábavu. *Technologicky orientované odvetvia* sa koncentrujú okolo troch technologických oblastí: chemikálie a biotechnológie, nové informačné a komunikačné technológie a motorové vozidlá. *Tradičné odvetvia* tvoria reziduálnu skupinu; zahrnujú odvetvia, v ktorých sa kombinácia vstupov nevyznačuje zreteľnou závislosťou od jedného zo sledovaných faktorov. Do skupiny patrí výroba strojov, výrobky z papiera, plastov, elektronické zariadenia a motocykle.

ad 2) Na zoskupenie jednotlivých odvetví podľa kvalifikácie pracovníkov sa rozlišujú dva rôzne typy povolání: tzv. povolania s bielymi goliermi alebo modrými goliermi a v rámci nich s vysokou alebo nízkou kvalifikáciou. Odvetvia sa zoskupujú podľa podielu jednotlivých povolání na počte pracovníkov. Odvetvia s výrazným podielom vysoko, resp. nízko kvalifikovaných povolání tvoria hlavné vyhradené skupiny odvetví. Ostatné odvetvia sa zaraďujú medzi odvetvia, pre ktoré je typická stredná úroveň kvalifikácie (kombinácia nízkeho podielu vysokokvalifikovaných a vysokého podielu nízkokvalifikovaných pracovníkov, pričom podľa prevažujúceho typu povolania sa rozlišujú dve stredné skupiny odvetví). Spracované podľa [5].

štáty okrem Portugalska, Španielska a Grécka) zistiť medzi rokom 1995 a 2000 značné zúženie medzery medzi týmito porovnávanými krajinami. Základný prehľad výsledkov medzinárodného porovnávania uvádzame v tabuľke 6.3.

T a b u ľ k a 6.3

Diferencie v exportnej štruktúre kandidátskych krajín v porovnaní s EÚ – Sever
(v percentných bodoch)¹

	ČR		Maďarsko		Poľsko		SR		Slovinsko	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000
Skupiny odvetví podľa náročnosti na výrobné faktory										
Tradičné ²	7,7	9,0	-0,8	-3,4	-4,4	-0,6	-1,3	2,0	7,0	7,8
Náročné na prácu	14,4	8,1	11,1	2,1	25,9	19,4	13,6	8,9	16,6	12,6
Náročné na kapitál	0,4	-4,1	-3,1	-10,2	1,7	-3,4	13,8	2,0	-5,5	-3,1
Marketingovo orientované	-6,2	-4,5	-1,1	-4,9	-5,4	-2,7	-7,8	-4,9	-8,0	-5,0
Technologicky orientované	-16,2	-8,5	-6,1	16,4	-17,8	-12,8	-18,2	-8,0	-10,1	-12,3
Skupiny odvetví podľa úrovne kvalifikácie pracovníkov										
Nízka kvalifikácia	6,5	-3,3	9,4	-7,8	17,1	4,8	12,7	1,4	3,9	-0,1
Stredná kval. – <i>blue collar</i>	7,3	16,5	3,9	9,4	11,3	20,2	5,8	13,8	12,9	16,6
Stredná kval. – <i>white collar</i>	-7,1	-8,1	-2,3	0,9	-14,1	-11,9	-5,4	-7,5	-6,4	-7,2
Vysoká kvalifikácia	-6,8	-5,1	-11,0	-2,5	-14,3	-13,0	-13,1	-7,7	-10,4	-9,3

¹ Mínusové hodnoty naznačujú menší podiel kandidátskej krajiny ako EÚ – Sever, plusové naopak vyšší.

² Reziduálna skupina.

Prameň: [4].

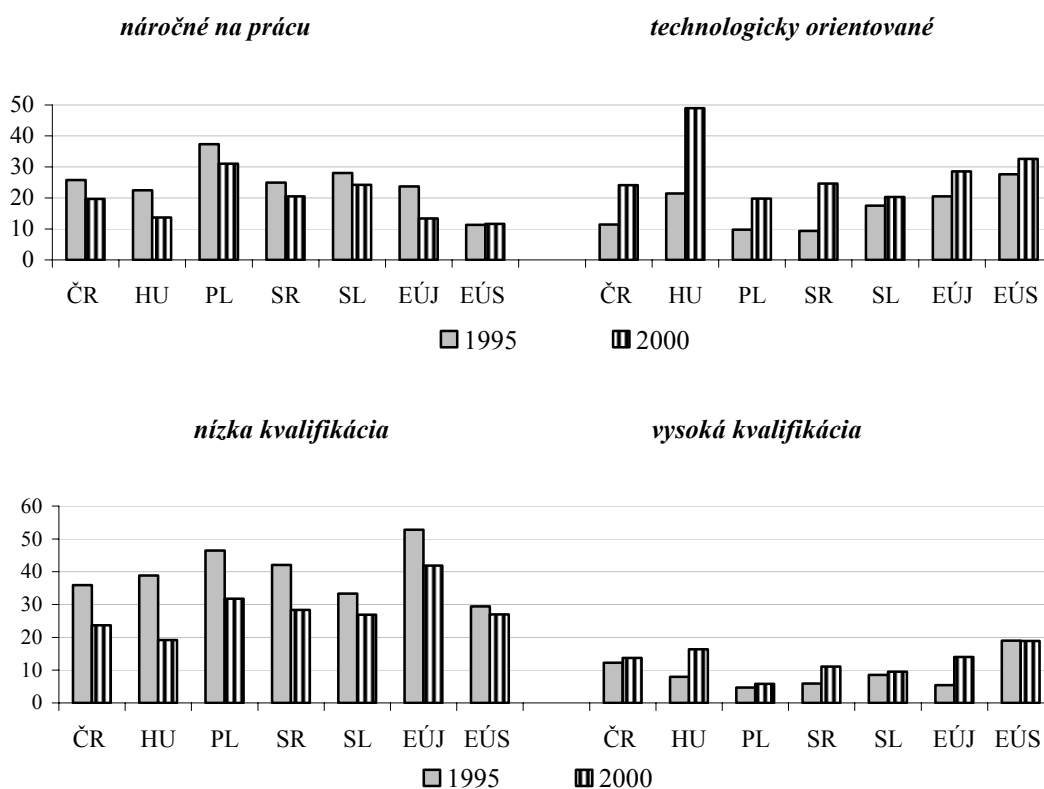
Na základe prezentovaných údajov možno konštatovať, že diferencie v štruktúre slovenského exportu do EÚ voči štruktúre exportu vyspelých štátov EÚ sa za sledované obdobie značne zmenšili, najmä pokiaľ ide o kapitálovo náročné odvetvia, ktoré sú spravidla aj energeticky a surovinovo (zníženie rozdielu o 12 percentných bodov), pracovne náročné odvetvia (zníženie rozdielu o takmer 5 bodov) a technologicky orientované odvetvia (zníženie o 10 percentných bodov). Najúspešnejšie v približovaní sa k štruktúre exportu vyspelých štátov EÚ podľa náročnosti na výrobné faktory, prirodzene, bolo Maďarsko. Medzi ostatnými sledovanými krajinami však pozícia Slovenska je porovnateľná s Českou republikou a je priaznivejšia ako pozícia Poľska a Slovinska. Spomedzi ostatných kandidátskych krajín, ktoré sme v tabuľke neuviedli, veľmi priaznivé výsledky dosiahlo Estónsko, ktorého podiel technologicky orientovaných odvetví na exporte prevýšil úroveň EÚ – Sever a v roku 2000 dosahoval takmer 39 % (v prípade Maďarska to bolo 49 %); zatiaľ však značná časť jeho exportu sa koncentruje tiež do pracovne náročných odvetví. Pokiaľ ide o Lotyšsko a Litvu, ich

štruktúrne charakteristiky sa výrazne odlišujú od porovnávaných krajín EÚ a diferencie sa v priebehu sledovaného obdobia dokonca prehĺbili.

V štruktúre exportu SR podľa náročnosti odvetví na úroveň kvalifikácie pracovníkov možno zaznamenať výrazné zníženie diferencie v odvetviach s nízkou kvalifikáciou pracovníkov (o 11 percentných bodov), ako aj značné zníženie diferencie v odvetviach s vysokou kvalifikáciou – odstup od vyspelých štátov EÚ tu však zostáva ešte stále pomerne vysoký (a vyšší ako v ČR a Maďarsku).⁵

Plastickejší obraz o zmenách v štruktúre exportu Slovenska v porovnaní s ďalšími krajinami, vyspelými štátmi EÚ (EÚ S) a kohéznymi štátmi EÚ (EÚ J) poskytujú plné hodnoty podielov vybraných skupín odvetví na exporte do EÚ uvedené v grafe 6.4.

G r a f 6.4
Podiel vybraných skupín odvetví na exporte do EÚ (v %)



Prameň: [4].

⁵ Treba doplniť, že odvetvia náročná na vysokokvalifikovanú pracovnú silu tvoria relatívne malú skupinu. Patria do nej farmaceutické výrobky, všetky podskupiny výroby strojov a zariadení, výroba kancelárskych strojov a počítačov, výroba lietadiel a kozmických lodí – všetko málo úspešné exportné odvetvia SR. Zaujímavé je zaradenie automobilového priemyslu; podľa náročnosti na výrobné faktory patrí výroba motorových vozidiel medzi technologicky orientované, výroba karosérií medzi pracovne náročná a výroba dielov a príslušenstva medzi kapitálovo náročná odvetvia; podľa náročnosti na kvalifikáciu pracovníkov všetky tri podskupiny sú odvetvia so strednou úrovňou kvalifikácie (modré goliere). Tým sa dá vysvetliť vyšší podiel exportu v technologicky orientovaných odvetviach a nižší podiel v odvetviach s vysokou kvalifikáciou pracovníkov.

Uvedli sme, že pozitívne zmeny sa dosiahli aj v kvalite vyvážanej produkcie SR a ďalších kandidátskych krajín do EÚ. V analytických prácach [3; 4] sa na charakteristiku rozdielov v kvalite vyvážanej produkcie používa indikátor cenovej/kvalitatívnej medzery vo forme percentuálnej odchýlky jednotkových hodnôt vývozu kandidátskych krajín do EÚ od priemerných jednotkových hodnôt dovozu EÚ.⁶ Za istých podmienok (zákon jednej ceny) možno tento ukazovateľ interpretovať ako diferenciu v kvalite produkcie. Základné údaje uvádzame v tabuľke 6.4.

T a b u ľ k a 6.4

Indikátor cenovej/kvalitatívnej medzery v exporte kandidátskych krajín do EÚ v porovnaní s importom EÚ a jeho zmeny v rokoch 1995 – 2001

Spracovateľský priemysel	ČR	Maďarsko	Poľsko	SR	Slovinsko
Priemer 2000/2001 – odchýlka v %	-16,4	7,3	-14,9	-10,3	-3,8
Zmeny v rokoch 1995 – 2001 v percentných bodoch	7,6	13,5	7,4	9,4	1,9

Prameň: [3]; výpočty R. Stehrer.

Na základe prezentovaných údajov možno pokrok, ktorý Slovensko dosiahlo v rokoch 1995 – 2001 v uzavieraní cenovej/kvalitatívnej medzery vo vývoze do EÚ, považovať za úspešný. Rýchlejšie uzavieranie kvalitatívnej medzery zisťujeme, pravda, opäť v prípade Maďarska, okrem toho však aj v Estónsku, ktorého diferenciu ale zostala zatiaľ záporná (-4,0 %), kým v prípade Maďarska ide o úroveň prevyšujúcu úroveň importu EÚ o 7 %.

Indikátor cenovej/kvalitatívnej medzery dosahuje veľmi rozdielne hodnoty v jednotlivých odvetviach SR. Najmenej priaznivé výsledky sa zistili vo výrobe strojov a zariadení i. n. a vo výrobe i. n. (ide najmä o nábytok), ktorých odchýlka dosahuje 30 – 35 %. Kladné hodnoty sa v podstate dosahujú len v troch odvetviach, a to vo výrobe dopravných prostriedkov, v textilnej a odevnej výrobe a v spracovaní kože a výrobkov z kože. Takmer vo všetkých odvetviach sa v priebehu rokov 1995 – 2001 diferencie vo vzťahu k úrovni EÚ znižovali, resp. prekročili jej úroveň. Výnimkou v tomto smere je výroba potravín (zhoršenie o 17 percentných bodov), a sčasti aj výroba rafinovaných ropných produktov, čo však môže byť spôsobené prebiehajúcimi cenovými výkyvmi. Celkový prehľad poskytuje tabuľka 6.5.

⁶ Kvantifikácia indikátora cenovej/kvalitatívnej medzery je založená na vyčíslení jednotkových hodnôt za každú krajinu a každé odvetvie v najdetailnejšom (8-miestnom) členení tovarových skupín, ktoré sa potom postupne agregujú za pomoci váh (podiely hodnoty exportu príslušnej komodity na exporte priemyslu). Detailnejší popis metodologických otázok pozri v [6].

T a b u ľ k a 6.5

Indikátor cenovej/kvalitatívnej medzery v exporte kandidátskych krajín do EÚ v porovnaní s importom EÚ a jeho zmeny v rokoch 1995 – 2001 podľa odvetví

	Odchýlka v %		Zmeny
	2000/2001	1995/1996	v perc. bodoch.
Výroba strojov a zariadení i. n.	-35,5	-50,0	14,5
Výroba i. n.	-29,7	-44,5	14,8
Výroba výrobkov z gumy a plastov	-23,8	-31,1	7,3
Výroba celulózy, papiera, vydavateľstvo a tlač	-23,1	-23,1	0,0
Spracovanie dreva a výroba výrobkov z dreva	-19,3	-26,2	6,9
Výroba potravín, nápojov a sprac. tabaku	-18,5	-1,1	-17,4
Výroba chemikálií, chemických výrobkov a vlákien	-16,0	-17,0	1,0
Výroba elektrických a optických zariadení	-15,1	-32,8	17,7
Výroba ostatných nekov. min. výrobkov	-11,9	-15,7	3,8
Výroba kovov a kovových výrobkov	-11,3	-15,1	3,8
Výroba koksu, rafinovaných ropných produktov a JP	-0,9	3,2	-4,1
Výroba dopravných prostriedkov	2,3	-5,7	8,0
Textilná a odevná výroba	15,7	-11,3	27,0
Spracovanie kože a výroba kožených výrobkov	17,1	4,0	13,1

Prameň: Spracované podľa [3].

Ďalší pokrok v zlepšovaní indikátorov cenovej/kvalitatívnej medzery možno očakávať najmä vo dvoch smeroch:

- V nadväznosti na rozšírenie spektra vyrábaných a vyvázaných tovarov a jeho obohatenie o komodity s vyššími kg cenami, a to predovšetkým na základe rozširujúcej sa výrobnéj kooperácie so strategickými investormi. Slovenská ekonomika má v tomto smere ešte značný priestor na expanziu, pretože, ako vyplýva z citovanej práce [4], slovenský export pokrýva len okolo 30 % obchodovaného sortimentu na trhu EÚ, čo je zhruba o 20 percentných bodov menej ako v Maďarsku, v Českej republike a v Poľsku.
- Na základe inovačného procesu zameraného na zvyšovanie kvalitatívnych parametrov vyvázaných technologicky náročných tovarov a zvyšovania ich podielu v štruktúre vývozu. To si, pravda, vyžaduje sústredenú aktivitu nielen zo strany výrobcov, ale aj zo strany hospodárskej politiky štátu zameranej na podporu výskumu, vývoja a vzdelania, ako aj na vytváranie nevyhnutného manévrovacieho priestoru pre podniky na uskutočňovanie inovácií a zakladanie nových, na inovácie orientovaných firiem.

Exportnú výkonnosť dosiaľ významne podporovala len veľmi pomaly sa zvyšujúca úroveň jednotkových nákladov práce (JNP) v slovenskej ekonomike. Ich úroveň (za celé národné hospodárstvo) sa v porovnaní s Rakúskom pohybuje medzi sledovanými krajinami stále na najnižšej úrovni (pozri tabuľku 6.6).

T a b u ľ k a 6.6

Jednotkové náklady práce v národnom hospodárstve kandidátskych krajín (PKS), Rakúsko = 100

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ČR	21,0	25,0	27,3	29,8	30,4	32,3	35,0	40,9
Maďarsko	21,3	22,2	24,5	24,8	26,2	27,8	31,7	38,1
Poľsko	27,9	32,7	36,4	39,3	46,3	51,1	56,3	58,6
SR	18,6	21,4	24,0	24,2	22,0	23,4	24,0	25,5
Slovinsko	49,7	51,6	54,1	56,1	56,4	57,0	58,5	60,0

Prameň: Spracované podľa [3].

Všeobecne sa predpokladá, že po vstupe do EÚ sa bude mzdová i cenová úroveň postupne približovať k úrovni v EÚ. Tento proces, pravdepodobne, vyvolá postupne aj rast JNP, ktorý však, vzhľadom na súčasnú veľmi nízku relatívnu úroveň JNP, nemusí ohroziť konkurenčnú schopnosť ekonomiky. Najmä nie v tom prípade, ak sa pomer medzi pôsobením cenových a kvalitatívnych faktorov na konkurenčnú schopnosť bude presúvať v prospech kvalitatívnych faktorov.

Jednorazový rýchly rast miezd nepodložený rastom produktivity práce alebo trvalý nesúlad medzi rastom miezd a rastom produktivity práce by však jednoznačne viedol k rýchlemu útlmu komparatívnej výhody, ktorú Slovensko na základe nízkych JNP dosiaľ má. Udržiavanie súladu medzi rastom produktivity práce a rastom miezd by preto mala mať na zreteli nielen vláda, ale aj jej sociálni partneri.

6.3. Predpokladané trendy vývoja ekonomiky Slovenska do roku 2010

Uvedené fakty a trendy nastolené v poslednom období poukazujú na tendencie v hospodárskom vývoji Slovenska do budúcnosti. Celková makroekonomická stabilita v roku 2002 zostáva na úrovni, ktorá síce mierne prevyšuje priemerné hodnoty z celého transformačného obdobia 1990 – 2002, ekonomická situácia v SR je však stále

poznačená vnútornými a vonkajšími nerovnováhami. Prejavujú sa najmä deficitom štátneho rozpočtu, záporným saldom zahraničného obchodu, vysokou mierou nezamestnanosti a relatívne vysokou mierou inflácie.

Hospodársky vývoj na Slovensku je úzko spojený s politickým vývojom, pričom aj napriek zlepšeniu a zoslabovaniu politických tlakov na vývoj hospodárstva existuje predpoklad ich pretrvávania aj v budúcnosti. Základom budúceho rovnomernejšieho, a tým aj rýchlejšieho, rastu výkonnosti hospodárstva je vytvorenie stabilných podmienok v slovenskej ekonomike, a teda nevyhnutné pokračovanie v začatých štruktúrnych reformách.

Pravdepodobný vývoj slovenskej ekonomiky v budúcnosti bol skúmaný makroekonomickým dopytovo orientovaným ekonometrickým modelom. Východiská a výsledky prognózy vývoja hlavných makroekonomických ukazovateľov uvádzame v nasledujúcej časti.

Základná charakteristika scenárov

Predložená prognóza vznikla použitím vlastného ekonometrického modelu ISWE02q4, ktorý bol postavený na údajovej základni dát do konca roku 2002. Keďže táto práca je zameraná na kvantifikáciu dôsledkov vstupu SR do EÚ, boli popri základnom (referenčnom) scenári spracované aj tri alternatívne scenáre vývoja.

Zotrvačný scenár S0 popisuje teoretické pretrvávajúce momentálnej situácie. Predpokladáme oddialenie rozširovacieho procesu, čiže prípad, keď by žiadna z kandidátskych krajín nevstúpila do EÚ. Stále by však na Slovensku a aj v ďalších krajinách pôsobili mechanizmy prístupového procesu.

Integračné scenáre S1 a S2 vychádzajú z predpokladaného rozšírenia Európskej únie na 25 krajín. Rozdiel medzi týmito scenármi je v predpokladoch úspešnosti vstupu, vo vývoji zahraničného dopytu a v uplatňovaných inštitucionálnych politikách.

Scenár S3 nazývame nevstupový. Predstavuje hypotetickú situáciu nevstúpenia (ukončenia prístupového procesu) SR do EÚ, pričom však predpokladá úspešnosť vstupu ostatných krajín.

Porovnaním jednotlivých scenárov s referenčným scenárom budeme schopní kvantifikovať účinky vstúpenia, prípadne nevstúpenia SR do EÚ. Za referenčný sme vzali zotrvačný scenár S0.⁷

T a b u ľ k a 6.7

Základné charakteristiky jednotlivých scenárov

	Zotrvačný scenár S0	Pesimistický scenár S1	Optimistický scenár S2	Nevstupový scenár S3
Integrácia do EÚ	oddialená	v roku 2004	v roku 2004	neuskutočnená
Zahraničné investície	v doterajšom objeme	zvýšené z dôvodu vstupu	zvýšené ¹ z dôvodu vstupu	značne obmedzené
Svetová ekonomika ²	6,1	5,6	6,1	6,1
Vplyv volebného cyklu	štandardný	výrazný	mierny	výrazný
Saldo ver. financií / HDP ³	4,0	3,0	2,5	5,0
Reálna úroková miera ⁴	1,0	1,7	1,9	1,0
Kurz SKK/EUR ³	36,1	36,0	35,5	36,1
Regionálny rozvoj	doterajší trend	menej úspešný	úspešný	doterajší trend

¹ V optimistickom scenári predpokladáme vyšší prílev zahraničných investícií ako v pesimistickom.

² Priemerné tempo rastu objemu svetového dovozu (2004 – 2010).

³ Stav v roku 2010.

⁴ Priemerná reálna úroková miera z termínovaných vkladov (2004 – 2010).

Referenčný scenár – S0

Scenár S0 vychádza z predpokladaného zachovania doterajšieho vývoja. Ne-predpokladá rozšírenie EÚ, ani ďalšie radikálne zmeny v geopolitickom usporiadaní. Východiskom tohto scenára je zachovanie doteraz uplatňovaných inštitucionálnych politík. Podrobné výsledky pre tento scenár sú v tabuľke 6.8.

Na trh práce budú pôsobiť zmeny tak v dopyte, ako aj v ponuke práce. Dopyt po práci bude ovplyvňovaný postupným zlepšovaním situácie v podnikoch. Na ponuku práce budú proti sebe pôsobiť demografický vývoj znižujúci ponuku a administratívne zásahy (posun veku odchodu do dôchodku, profesionalizácia armády, podpora rodiny) vplývajúce na rast ponuky práce. Preto očakávame iba mierny rast zamestnanosti v rokoch 2003 a 2004. Je to spôsobené najmä očakávaným znižovaním dopytu po práci vo veľkých podnikoch, ktorých politika sa bude viac orientovať na produktivitu práce.

⁷ Za referenčný je možné opodstatnene považovať aj nevstupový scenár S3, čím by sa efekty vstupu SR do EÚ samozrejme prejavili výraznejšie. Použitá štruktúra tabuľkového dokumentovania výsledkov scenárov umožňuje alternatívne vyčíslit' efekty vstupu SR do EÚ vo vzťahu k nevstupovému scenáru S3 ako referenčnému.

Tabuľka 6.8

Vybrané makroekonomické ukazovatele, zotrvačný scenár S0

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Vývoj HDP a jeho zložiek								
HDP, mld Sk ¹	738,4	759,5	790,0	823,1	859,3	889,4	923,3	963,2	1 005,1
tempo rastu, %	4,4	2,9	4,0	4,2	4,4	3,5	3,8	4,3	4,3
Spotreba domácností, mld Sk ¹	388,7	397,7	414,6	433,3	453,9	467,6	483,2	502,0	523,4
tempo rastu, %	5,4	2,3	4,2	4,5	4,8	3,0	3,3	3,9	4,3
Verejná spotreba, mld Sk ¹	156,2	158,9	161,6	164,6	170,9	174,8	178,2	181,7	185,8
tempo rastu, %	3,8	1,7	1,7	1,9	3,8	2,3	2,0	2,0	2,3
Tvorba hrubého fixného kapitálu, mld Sk ¹	213,0	222,2	235,3	248,4	260,6	274,0	289,1	305,0	320,5
tempo rastu, %	-0,9	4,4	5,9	5,6	4,9	5,2	5,5	5,5	5,1
Domáci dopyt, mld Sk ¹	757,9	778,8	811,5	846,3	885,3	916,4	950,4	988,7	1 029,7
tempo rastu, %	4,7	2,8	4,2	4,3	4,6	3,5	3,7	4,0	4,1
Vývoz tovarov a služieb, mld Sk ¹	585,6	610,1	635,5	662,9	692,5	724,9	759,1	795,3	836,3
tempo rastu, %	5,9	4,2	4,2	4,3	4,5	4,7	4,7	4,8	5,2
Dovoz tovarov a služieb, mld Sk ¹	612,4	637,1	665,7	696,8	728,3	759,6	793,9	828,6	868,7
tempo rastu, %	5,3	4,0	4,5	4,7	4,5	4,3	4,5	4,4	4,8
Saldo obchodnej bilancie, mld Sk ¹	-26,8	-27,0	-30,2	-33,8	-35,8	-34,7	-34,8	-33,3	-32,4
tempo rastu, %	-6,7	0,7	11,9	12,2	5,8	-3,1	0,4	-4,5	-2,6
Saldo obchodnej bilancie, mld Sk ²	-76,5	-75,7	-49,0	-67,6	-84,6	-88,5	-71,7	-86,1	-60,6
tempo rastu, %	-8,6	-1,1	-35,3	38,1	25,1	4,6	-19,0	20,0	-29,6
	Vývoj trhu práce a cien								
Spotrebiteľské ceny, ³ tempo rastu, %	3,2	7,7	5,7	3,8	3,1	5,1	3,3	2,9	2,5
Produktivita práce, tempo rastu, %	3,6	2,3	3,0	2,7	2,8	2,3	2,3	2,1	2,1
Priemerná mesačná mzda, nominálna, Sk	13 514,2	14 747,1	16 063,4	16 906,9	17 889,9	19 076,8	19 958,7	20 901,1	21 791,9
tempo rastu, %	9,3	9,1	8,9	5,3	5,8	6,6	4,6	4,7	4,3
Priemerná mesačná mzda, reálna, Sk	8 468,2	8 580,4	8 839,0	8 960,3	9 194,0	9 331,4	9 453,3	9 621,3	9 785,1
tempo rastu, %	5,9	1,3	3,0	1,4	2,6	1,5	1,3	1,8	1,7
Zamestnanosť, tis. osôb	2 015,2	2 030,1	2 049,4	2 080,5	2 115,0	2 138,8	2 171,2	2 219,7	2 269,5
tempo rastu, %	0,4	0,7	1,0	1,5	1,7	1,1	1,5	2,2	2,2

¹ V stálych cenách.

² V bežných cenách.

³ Medziročná zmena, v priemere za rok.

V rokoch 2004 až 2006 bude zamestnanosť medziročne rásť v priemere 1,4 %. Rast zamestnanosti bude postupne akcelerovať: 1,6 % v rokoch 2007 – 2009, a v roku 2010 očakávame medziročný prírastok zamestnanosti o 2,2 %.

Nominálnu mzdu bude ovplyvňovať inflácia a produktivita práce. Na začiatku prognózovaného obdobia (r. 2004 – 2006) bude rásť priemerným tempom 6,7 %. Neskôr (r. 2007 – 2009) sa jej tempo spomalí na priemerných 5,3 %. Vplyv na to bude mať vývoj v rokoch 2007 a 2008. Rast spotrebiteľských cien sa bude postupne spomaľovať. Z priemeru 4,2 % v rokoch 2004 – 2006 sa inflácia postupne spomalí na 2,5 % v roku 2010.

Vývoj na trhu práce, mzdy, úverová politika bánk a celková situácia v podnikovej sfére budú priaznivo pôsobiť na vývoj vnútorného dopytu. Vplyvom predpokladaného pomerne nízkeho rastu dopytu po práci v roku 2003 a vysokej miery inflácie konečná spotreba domácností v tomto roku vzrastie iba o 2,3 %. Zlepšenie vývoja v dopyte po práci v ďalších rokoch, ako aj zmiernenie inflácie, bude mať za následok postupné oživenie rastu spotreby domácností v intervale 3 – 5 %. V oblasti investícií očakávame postupnú stabilizáciu a nastúpenie cesty k miernemu rastu tvorby hrubého fixného kapitálu. Ten bude podľa našej prognózy medziročne rásť o 4 – 6 % v stálych cenách. Naďalej predpokladáme, že tempá rastu investícií podobné rokom 1996 – 1998 sa nebudú opakovať. Na vývoj konečnej spotreby štátnej správy bude mať rozhodujúci vplyv volebný cyklus.

Zmiernenie dovozu aj vývozu a nami očakávané upevňovanie ekonomiky Slovenska sa po roku 2006 odzrkadlí v postupnej stabilizácii salda zahraničného obchodu. Saldo v stálych cenách by sa malo pohybovať v intervale 27 – 36 mld Sk, čo predstavuje 3 – 4 % z HDP, v bežných cenách to bude 3 – 6 % z HDP.

Z vývoja vnútorného dopytu a zahraničného obchodu vyplýva vývoj hrubého domáceho produktu. Keďže v roku 2003 očakávame pomerne nepriaznivý vývoj v zahraničnom obchode, ako aj vo vnútornom dopyte, rast HDP prognózuujeme na úrovni 3 %. V ďalších rokoch by sa vplyvom nižšej inflácie a lepšieho vývoja vnútorného dopytu dynamika HDP mala obnoviť a dosahovať tempá rastu okolo 4 %. Volebný cyklus a rast inflácie bude pôsobiť na nižšie tempá rastu (pod 4 %) v povolebných rokoch 2007 a 2008.

Pesimistický integračný scenár – S1

Scenár S1 – pesimistický integračný je charakteristický pretrvávajúcou stagnáciou svetovej ekonomiky a nepriaznivejším vplyvom integrácie na ekonomiku Slovenska. (Podrobné výsledky pozri v tabuľke 6.9.)

Predpokladaný vývoj zahraničného dopytu sa odrazí aj na vývoji na trhu práce najmä v rokoch 2004 – 2006. Dopyt po práci na začiatku prognózovaného obdobia vzrastie iba o 1,5 %. V ďalšom období však dopyt po práci začne dosahovať dynamiku prevyšujúcu 2 %. V roku 2010 by tak malo byť zamestnaných o 276 tis. osôb viac ako v roku 2003.

Pri pesimistickom predpoklade ohľadne úspešnosti vstupu SR do EÚ očakávame aj pomerne vyššie tempá rastu spotrebiteľských cien. Aj keď bude inflácia väčšinou dosahovať úroveň pod 4 %, v rokoch 2004 a 2007 sa výraznejšie zvýši. Spôsobené to bude jednak volebným cyklom, ale aj predpokladaným rastom svetových cien. Vstup do EÚ zapríčini iba mierny rast nominálnej mzdy. Jedným z dôvodov bude aj snaha zahraničných vlastníkov našich podnikov o udržanie nízkych pracovných nákladov. Preto by podľa pesimistického integračného scenára v roku 2010 mala nominálna mzda dosiahnuť úroveň 23 000 Sk.

Vývoj zamestnanosti a mzdy bude mať za následok rast konečnej spotreby domácností v rokoch 2004 – 2010 v intervale 3 – 5,1 %. Na tvorbe hrubého fixného kapitálu sa neúspešný vstup SR do EÚ odrazí 4,3 – 5,4 % tempami rastu.

V rokoch 2004 až 2010 prognózujeme rýchlejšie nastolenie prevahy dynamiky vývozu nad dovozom v dôsledku budúcich efektov vyplývajúcich z rastu konkurencieschopnosti. Výsledkom bude pokles deficitu salda bilancie zahraničného obchodu, ktorý sa bude nachádzať v intervale 27 – 32 mld Sk v stálych cenách, čo zodpovedá 2,7 – 3,7 % HDP.

Celkový vplyv jednotlivých zložiek domáceho dopytu a zahraničného obchodu na výsledné tempá rastu HDP bude neutrálny. Priemerná odchýlka temp rastu HDP podľa pesimistického a referenčného scenára by mala byť blízka nule.

Tabuľka 6.9

Vybrané makroekonomické ukazovatele, integračný pesimistický scenár S1

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Vývoj HDP a jeho zložiek								
HDP, mld Sk ¹	738,4	758,7	789,4	825,3	862,1	888,7	923,0	964,7	1 006,4
tempo rastu, %	4,4	2,7	4,0	4,5	4,5	3,1	3,9	4,5	4,3
Spotreba domácností, mld Sk ¹	388,7	397,2	413,3	432,3	454,6	468,4	484,1	504,5	525,6
tempo rastu, %	5,4	2,2	4,0	4,6	5,1	3,0	3,4	4,2	4,2
Verejná spotreba, mld Sk ¹	156,2	158,7	163,1	167,6	174,4	178,0	181,5	185,1	190,8
tempo rastu, %	3,8	1,6	2,8	2,8	4,1	2,0	2,0	2,0	3,1
Tvorba hrubého fixného kapitálu, mld Sk ¹	213,0	221,7	233,3	244,4	255,2	266,2	279,4	294,7	309,4
tempo rastu, %	-0,9	4,1	5,2	4,8	4,4	4,3	5,0	5,4	5,0
Domáci dopyt, mld Sk ¹	757,9	777,7	809,6	844,4	884,3	912,5	945,0	984,2	1 025,8
tempo rastu, %	4,7	2,6	4,1	4,3	4,7	3,2	3,6	4,1	4,2
Vývoz tovarov a služieb, mld Sk ¹	585,6	610,0	637,8	671,0	707,9	748,2	793,3	843,9	899,3
tempo rastu, %	5,9	4,2	4,6	5,2	5,5	5,7	6,0	6,4	6,6
Dovoz tovarov a služieb, mld Sk ¹	612,4	636,6	666,7	700,7	739,8	779,8	823,0	871,2	926,5
tempo rastu, %	5,3	3,9	4,7	5,1	5,6	5,4	5,5	5,8	6,4
Saldo obchodnej bilancie, mld Sk ¹	-26,8	-26,6	-28,9	-29,8	-31,9	-31,5	-29,8	-27,3	-27,2
tempo rastu, %	-6,7	-0,6	8,6	3,0	7,3	-1,2	-5,6	-8,4	-0,1
Saldo obchodnej bilancie, mld Sk ²	-76,5	-75,0	-45,4	-53,5	-67,6	-73,1	-48,2	-61,5	-34,3
tempo rastu, %	-8,6	-1,9	-39,5	17,8	26,4	8,2	-34,1	27,7	-44,3
	Vývoj trhu práce a cien								
Spotrebiteľské ceny, ³ tempo rastu, %	3,2	8,1	6,3	3,6	3,1	5,8	3,3	3,8	2,5
Produktivita práce, tempo rastu, %	3,6	2,3	3,2	2,9	2,3	1,7	2,1	1,6	2,0
Priemerná mesačná mzda, nominálna, Sk	13 514,2	14 811,5	16 210,8	17 014,2	18 104,6	19 537,2	20 433,3	21 827,1	22 708,4
tempo rastu, %	9,3	9,6	9,4	5,0	6,4	7,9	4,6	6,8	4,0
Priemerná mesačná mzda, reálna, Sk	8 465,6	8 587,8	8 842,8	8 954,9	9 244,8	9 431,2	9 545,7	9 827,2	9 970,1
tempo rastu, %	5,9	1,4	3,0	1,3	3,2	2,0	1,2	2,9	1,5
Zamestnanosť, tis. osôb	2 015,2	2 028,2	2 044,9	2 078,2	2 123,0	2 151,8	2 187,5	2 252,0	2 303,6
tempo rastu, %	0,4	0,6	0,8	1,6	2,2	1,4	1,7	2,9	2,3

¹ V stálych cenách.

² V bežných cenách.

³ Medziročná zmena, v priemere za rok.

Optimistický integračný scenár – S2

Scenár S2 – optimistický integračný vychádza z predpokladu znovunaštartovania svetovej konjunktúry a pozitívneho priebehu reforiem, čo povedie k zlepšeniu celkovej pozície Slovenska. (Podrobné výsledky pozri v tabuľke 6.10.)

Na trhu práce sa znovunaštartovanie svetovej konjunktúry prostredníctvom rastu vývozu prejaví na zvýšení dopytu po práci. V horizonte prognózy (2004 – 2010) by tak rast zamestnanosti mal dosahovať hodnoty 1,2 – 2,9 %, čo povedie k zamestnanosti 2,35 mil. obyvateľov v roku 2010.

Optimistický scenár ráta s priaznivým vývojom svetových cien surovín, ktoré sú dôležité pre slovenskú ekonomiku. Pre tento scenár očakávame aj stabilnejšie politické prostredie, spôsobené pozitívnymi signálmi zo vstupu SR do EÚ. Preto by sa v rokoch 2005 – 2010 mala inflácia pohybovať v rozmedzí 2,6 – 4,7 %. Rast ponuky práce a rovnomerná inflácia budú mať výrazný vplyv na mzdový vývoj. Zo strany podnikov bude mzdový vývoj ovplyvňovať dilema medzi konvergenciou miezd a udržaním si komparatívnej výhody nízkych mzdových nákladov.

Rast zamestnanosti, mierny rast mzdy a miernejšia inflácia sa pozitívne prejaví na raste konečnej spotreby domácností. Tá by mala rásť v intervale 3,6 – 4,9 %. Rast zahraničného dopytu a komparatívna výhoda v podobe nízkej mzdy podporia aj rast investícií. Bude to spôsobené nielen zvýšeným prílevom zahraničného kapitálu, ale aj vyššími vnútornými zdrojmi ekonomiky.

Vývoj v slovenskej ekonomike podporí v rokoch 2004 až 2010 rýchle nastolenie prevahy dynamiky vývozu nad dovozom. Deficit salda bilancie zahraničného obchodu sa bude nachádzať v intervale 20 – 27 mld Sk v stálych cenách, čo zodpovedá 1,9 – 3,3 % HDP.

Pozitívny vývoj vnútorného a zahraničného dopytu sa odrazí na medziročnom tempe rastu HDP. Ten po vstupe do Európskej únie vzrastie zo 4,6 % v roku 2004 na 5,2 % v roku 2010.

Tabuľka 6.10

Vybrané makroekonomické ukazovatele, integračný optimistický scenár S2

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Vývoj HDP a jeho zložiek								
HDP, mld Sk ¹	738,4	759,5	794,6	835,0	875,6	912,4	951,7	998,2	1 049,9
tempo rastu, %	4,4	2,9	4,6	5,1	4,9	4,2	4,3	4,9	5,2
Spotreba domácností, mld Sk ¹	388,7	397,7	415,4	435,3	456,7	473,0	490,7	511,5	535,3
tempo rastu, %	5,4	2,3	4,5	4,8	4,9	3,6	3,7	4,2	4,7
Verejná spotreba, mld Sk ¹	156,2	158,9	161,9	165,1	171,3	175,9	180,2	184,2	188,9
tempo rastu, %	3,8	1,7	1,9	2,0	3,8	2,7	2,4	2,2	2,5
Tvorba hrubého fixného kapitálu, mld Sk ¹	213,0	222,2	235,0	248,9	263,3	279,3	296,0	316,5	338,4
tempo rastu, %	-0,9	4,4	5,7	5,9	5,8	6,1	6,0	6,9	6,9
Domáci dopyt, mld Sk ¹	757,9	778,8	812,3	849,4	891,4	928,3	967,0	1 012,2	1 062,6
tempo rastu, %	4,7	2,8	4,3	4,6	4,9	4,1	4,2	4,7	5,0
Vývoz tovarov a služieb, mld Sk ¹	585,6	610,1	640,3	678,7	720,9	766,6	817,8	876,0	941,4
tempo rastu, %	5,9	4,2	5,0	6,0	6,2	6,3	6,7	7,1	7,5
Dovoz tovarov a služieb, mld Sk ¹	612,4	637,1	666,8	703,7	746,5	790,3	840,8	897,8	961,9
tempo rastu, %	5,3	4,0	4,7	5,5	6,1	5,9	6,4	6,8	7,1
Saldo obchodnej bilancie, mld Sk ¹	-26,8	-27,0	-26,4	-25,0	-25,5	-23,7	-23,0	-21,8	-20,4
tempo rastu, %	-6,7	0,7	-2,0	-5,4	2,1	-7,2	-3,1	-5,1	-6,4
Saldo obchodnej bilancie, mld Sk ²	-76,5	-75,7	-44,4	-53,2	-65,5	-69,9	-48,0	-62,0	-32,4
tempo rastu, %	-8,6	-1,1	-41,3	19,7	23,1	6,7	-31,3	29,0	-47,7
	Vývoj trhu práce a cien								
Spotrebiteľské ceny, ³ tempo rastu, %	3,2	7,7	5,4	4,1	3,8	4,7	3,2	3,4	2,6
Produktivita práce, tempo rastu, %	3,6	2,3	3,4	3,2	2,9	2,3	2,1	2,0	2,2
Priemerná mesačná mzda, nominálna, Sk	13 514,2	14 747,1	16 021,1	16 994,9	18 215,5	19 462,5	20 457,7	21 693,3	22 757,9
tempo rastu, %	9,3	9,1	8,6	6,1	7,2	6,8	5,1	6,0	4,9
Priemerná mesačná mzda, reálna, Sk	8 465,6	8 580,4	8 844,5	9 014,8	9 311,8	9 501,3	9 678,6	9 925,1	10 145,5
tempo rastu, %	5,9	1,4	3,1	1,9	3,3	2,0	1,9	2,5	2,2
Zamestnanosť, tis. osôb	2 015,2	2 030,1	2 055,0	2 093,8	2 135,2	2 175,1	2 221,0	2 285,1	2 351,0
tempo rastu, %	0,4	0,7	1,2	1,9	2,0	1,9	2,1	2,9	2,9

¹ V stálych cenách.

² V bežných cenách.

³ Medziročná zmena, v priemere za rok.

Nevstupový scenár – S3

Posledný uvažovaný scenár S3 predpokladá situáciu, keď by do EÚ vstúpili všetky kandidátske krajiny, s výnimkou Slovenska. Znamenalo by to určitú ekonomickú izoláciu našej ekonomiky, nárast bariér pre dovoz a vývoz a následné výrazné zhoršenie ekonomickej situácie. Porovnaním optimistického integračného a nevstupového scenára sa dajú vyhodnotiť celkové potenciálne prínosy a náklady vstupu SR do EÚ. (Podrobné výsledky pozri v tabuľke 6.11.)

Na trhu práce by sa v dôsledku neúspešného zavŕšenia prístupového procesu, najmä poklesu prílevu zahraničných investícií, znížila tvorba nových pracovných príležitostí. Dá sa však tiež predpokladať, že nevstúpenie do EÚ by do určitej miery tlmilo snahu o rast produktivity práce, a preto by pokles dopytu po práci nebol až taký výrazný. Rast zamestnanosti by sa mal pohybovať v intervale 0,9 – 2,3 %.

Aj mzdový vývoj bude v prípade nevstupového scenára pod vplyvom nepriaznivej situácie. V prvých troch rokoch prognózy bude rásť nominálna mzda v priemere 6,4 % ročne. Ku koncu prognózovaného obdobia bude rásť iba 4 %.

V konečnej spotrebe domácností sa odrazí nepriaznivý vplyv našej izolácie nižším rastom konečnej spotreby domácností. Tá by mala rásť v intervale 2,9 – 4,4 %. Výraznejšie spomalenie by malo nastať pri tvorbe fixného kapitálu – priemerne 4,2 % ročne. Vzhľadom na to, maastrichtské kritériá by v danom prípade nebolo potrebné dodržiavať, zrejme by nedochádzalo ani k znižovaniu konečnej spotreby vlády. Rast tejto zložky použitia HDP by sa mal pohybovať v intervale 2,2 – 3,9 %.

Nevstúpenie Slovenskej republiky do Európskej únie by spôsobilo výraznú izoláciu krajiny a nárast bariér pre dovoz a vývoz, v dôsledku čoho by rástol deficit obchodnej bilancie v stálych cenách až na úroveň 55 mld Sk v roku 2010, čo zodpovedá 5,8 % HDP.

Nepriaznivý vývoj v ekonomike by sa odrazil aj na poklese celkovej výkonnosti. Rast HDP počas celého prognózovaného obdobia by nepresiahol hranicu 4 %.

Tabuľka 6.11

Vybrané makroekonomické ukazovatele, nevstupový scenár S3

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Vývoj HDP a jeho zložiek								
HDP, mld Sk ¹	738,4	759,5	786,8	813,9	844,6	869,3	895,5	924,9	958,3
tempo rastu, %	4,4	2,9	3,6	3,4	3,8	2,9	3,0	3,3	3,6
Spotreba domácností, mld Sk ¹	388,7	397,7	414,4	432,5	452,3	465,4	480,3	498,7	518,9
tempo rastu, %	5,4	2,3	4,2	4,4	4,6	2,9	3,2	3,8	4,1
Verejná spotreba, mld Sk ¹	156,2	158,9	162,7	166,8	173,3	176,9	181,0	185,0	190,8
tempo rastu, %	3,8	1,7	2,4	2,5	3,9	2,1	2,3	2,2	3,2
Tvorba hrubého fixného kapitálu, mld Sk ¹	213,0	222,2	232,4	242,2	251,7	262,4	273,6	284,8	296,3
tempo rastu, %	-0,9	4,3	4,6	4,2	3,9	4,2	4,3	4,1	4,0
Domáci dopyt, mld Sk ¹	757,9	785,9	817,5	850,0	884,9	911,8	941,9	975,4	1 012,9
tempo rastu, %	4,7	2,7	4,0	4,0	4,1	3,0	3,3	3,6	3,8
Vývoz tovarov a služieb, mld Sk ¹	585,6	610,1	634,3	656,1	681,9	709,6	739,8	771,7	806,7
tempo rastu, %	5,9	4,2	4,0	3,4	3,9	4,1	4,2	4,3	4,5
Dovoz tovarov a služieb, mld Sk ¹	612,4	637,1	665,6	692,8	722,9	752,8	787,0	823,0	862,2
tempo rastu, %	5,3	4,0	4,5	4,1	4,3	4,1	4,5	4,6	4,8
Saldo obchodnej bilancie, mld Sk ¹	-26,8	-27,0	-31,3	-36,7	-41,0	-43,2	-47,2	-51,3	-55,5
tempo rastu, %	-6,7	0,7	16,1	17,3	11,7	5,4	9,3	8,7	8,0
Saldo obchodnej bilancie, mld Sk ²	-76,5	-75,7	-50,7	-71,6	-93,2	-103,1	-95,4	-118,8	-104,8
tempo rastu, %	-8,6	-1,1	-33,0	41,2	30,2	10,6	-7,5	24,6	-11,8
	Vývoj trhu práce a cien								
Spotrebiteľské ceny, ³ tempo rastu, %	3,2	7,7	5,7	3,8	3,0	5,0	3,1	3,1	2,4
Produktivita práce, tempo rastu, %	3,6	2,3	2,7	2,1	2,4	1,9	1,7	1,0	1,5
Priemerná mesačná mzda, nominálna, Sk	13 514,2	14 747,1	16 039,7	16 869,2	17 754,2	18 908,6	19 656,6	20 690,9	21 501,5
tempo rastu, %	9,3	9,1	8,8	5,2	5,2	6,5	4,0	5,3	3,9
Priemerná mesačná mzda, reálna, Sk	8 465,6	8 549,6	8 773,5	8 938,4	9 148,2	9 277,7	9 351,5	9 556,9	9 697,9
tempo rastu, %	5,9	1,0	2,6	1,9	2,3	1,4	0,8	2,2	1,5
Zamestnanosť, tis. osôb	2 015,2	2 030,1	2 048,3	2 077,0	2 106,8	2 128,0	2 155,0	2 203,6	2 250,4
tempo rastu, %	0,4	0,7	0,9	1,4	1,4	1,0	1,3	2,3	2,1

¹ V stálych cenách.

² V bežných cenách.

³ Medziročná zmena, v priemere za rok.

6.4. Konvergencia ekonomickej úrovne a cenovej hladiny v Slovenskej republike k priemeru Európskej únie

Vzhľadom na prebiehajúci proces integrácie SR do EÚ sa naskytá otázka vzájomného približovania sa ekonomických úrovní – otázka konvergence ekonomiky SR k priemeru EÚ. Konvergencia prebieha v oblasti vzájomného približovania sa cenových hladín (*nominálna konvergencia*) a v oblasti znižovania rozdielov vo výkonnosti ekonomík (*reálna konvergencia*).

Variantné výpočty konvergenčných ukazovateľov pre 3 scenáre možného budúceho vývoja slovenskej ekonomiky (zotrvačný, integračný optimistický, integračný pesimistický) predpokladajú kurzový vývoj charakterizovaný nominálnou aj reálnou apreciáciou, tak ako je zachytený v tabuľke 6.12. V optimistickom integračnom scenári sa predpokladá dodatočné zhodnotenie kurzu slovenskej koruny v dôsledku vstupu do EÚ v priemere o 1 percentný bod vyššie ako v referenčnom zotrvačnom scenári.

Tabuľka 6.12
Kurzový vývoj SKK/EUR

	Referenčný scenár	Optimistický scenár	Pesimistický scenár
2002	42,45	42,45	42,45
2003	41,70	41,35	41,65
2004	40,65	40,28	40,60
2005	39,65	39,20	39,60
2006	38,75	38,33	38,70
2007	37,85	37,35	37,80
2008	36,95	36,35	36,90
2009	36,10	35,50	36,00
2010	36,10	35,50	36,00

Reálna konvergencia

Makroekonomickú pozíciu krajín na účely medzinárodných porovnaní charakterizuje ukazovateľ ekonomickej úrovne – *HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily (PKS)*. Parita kúpnej sily sa zisťuje na základe rozsiahleho štatistického spracovania údajov o cenách porovnateľných tovarov a služieb, ktoré organizuje Eurostat v spolupráci s OECD každé 3 roky (posledne publikované údaje sú za rok 1999). Údaje za ostatné roky sa aproximujú. Výpočty prezentovaných konvergenčných ukazovateľov sa opierajú o vzťahy prevzaté z práce [7].

Podľa údajov publikovaných vo februári 2003 inštitútom *WIIW* [3], Slovenská republika v roku 2002 dosahovala úroveň 12 382 EUR v PKS, pričom priemer Európskej pätnástky bol 23 582 EUR. Ekonomická úroveň SR meraná HDP na obyvateľa v PKS teda v roku 2002 predstavovala 52,5 % priemeru EÚ 15.

Vychádzajúc z prognóz makroekonomických ukazovateľov a predpokladaného kurzového vývoja, ekonomickú úroveň SR vo vzťahu k priemernej úrovni EÚ (nerozšírenej aj rozšírenej) možno kvantifikovať tak, ako to popisuje tabuľka 6.13. V prípade úspešného vstupu SR do EÚ by HDP na obyvateľa SR v PKS dosahovalo v roku 2010 62,9 % priemeru EÚ 15, čo by zodpovedalo 70,5 % rozšírenej EÚ 25.

T a b u ľ k a 6.13

Hrubý domáci produkt na obyvateľa v PKS

Roky	EÚ 15 = 100			EÚ 25 = 100		
	Scenár			Scenár		
	referenčný	optimistický	pesimistický	referenčný	optimistický	pesimistický
2002	52,5	52,5	52,5	60,2	60,2	60,2
2003	53,1	52,7	53,0	60,7	60,2	60,6
2004	54,3	54,1	54,3	61,8	61,6	61,9
2005	55,4	55,6	55,7	63,0	63,2	63,3
2006	56,7	57,2	57,1	64,3	64,8	64,7
2007	57,5	58,2	57,7	65,1	65,9	65,3
2008	58,5	59,4	58,8	66,0	67,0	66,3
2009	59,9	61,0	60,2	67,3	68,6	67,7
2010	61,2	62,9	61,6	68,7	70,5	69,1

Konvergenčný proces ekonomiky SR k priemeru EÚ by zo začlenenia Slovenska do EÚ jednoznačne profitoval. Ekonomická úroveň meraná HDP v PKS by v úspešnom integračnom scenári rástla priemerne o 0,4 percentného bodu rýchlejšie ako v referenčnom zotrvačnom variante.

Parita kúpnej sily slovenskej koruny by v roku 2010 podľa vykonaných výpočtov mala dosiahnuť hodnotu 19,2 v referenčnom; 19,7 v optimistickom a 19,6 v pesimistickom scenári. Rozdiely v PKS medzi scenármi nie sú veľké, čo v spojení s relatívne malými rozdielmi v prognózovanom HDP (pozri časť 6.3) spôsobuje, že ani HDP na obyvateľa v PKS nevykazuje veľké diferencie.

Na prekonanie zdania pomalej dynamiky HDP v medzinárodne porovnateľných veličinách môže slúžiť ukazovateľ HDP prepočítaný nominálnym výmenným kurzom (pozri tab. 6.14).

Tabuľka 6.14
Hrubý domáci produkt na obyvateľa v nominálnom kurze

Roky	EÚ 15 = 100		
	Scenár		
	referenčný	optimistický	pesimistický
2002	19,9	19,9	19,9
2003	21,3	21,5	21,4
2004	23,8	24,1	24,0
2005	25,2	25,9	25,6
2006	26,6	27,5	27,0
2007	28,3	29,4	28,8
2008	29,9	31,5	30,5
2009	31,3	33,2	32,2
2010	32,5	34,8	33,5

Z tabuľky 6.14 je zrejmé, že HDP v nominálnom kurze by v prípade optimistického vývoja na Slovensku po vstupe do EÚ rástol priemerne o 1,4 percentného bodu rýchlejšie ako v neintegračnom prípade. Dôvodom vyššej dynamiky rastu je kombinácia dvoch faktorov – zhodnocovanie meny a rýchlejší rast HDP po vstupe SR do EÚ.

Nominálna konvergencia

Nominálna konvergencia slovenskej ekonomiky k Európskej únii predstavuje približovanie porovnateľnej cenovej hladiny⁸ SR k priemeru EÚ. Podľa údajov inštitútu *WIIW* a následných prepočtov, porovnateľná cenová hladina HDP Slovenskej republiky v roku 2002 dosahovala úroveň 37,9 % cenovej hladiny priemeru EÚ 15. Znamená to, že koeficient ERDI vyjadrujúci kurzovú odchýlku⁹ mal v roku 2002 hodnotu 2,64. Oproti roku 1999, keď bola kurzová odchýlka na úrovni 2,99, to predstavuje zlepšenie o 12 %. Reálna kúpna sila 1 EUR teda v roku 2002 bola 16,1 SKK, a nie 42,45 SKK, ako naznačuje nominálny výmenný kurz.

Tabuľka 6.15 sumarizuje výsledky výpočtov ukazovateľa porovnateľnej cenovej hladiny SR voči EÚ. V optimistickom integračnom scenári by porovnateľná cenová hladina SR dosiahla v roku 2010 úroveň 54,5 % cenovej hladiny EÚ 15 a 67,2 % cenovej hladiny EÚ 25. Rozdiel je prirodzene spôsobený znížením priemernej cenovej hladiny EÚ v dôsledku pristúpenia krajín s nízkymi cenovými hladinami.

⁸ Porovnateľná cenová hladina $CPL = 100 * PKS / ER$, kde
 PKS – parita kúpnej sily
 ER – nominálny kurz domácej meny k referenčnej mene (SKK/EUR).

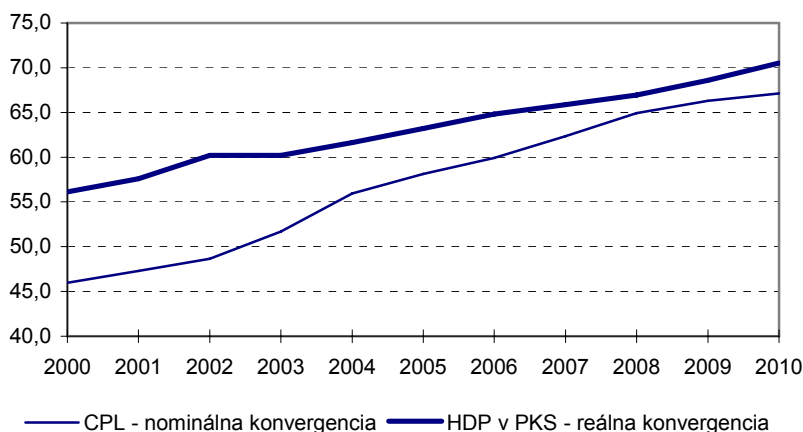
⁹ $ERDI = 100 / CPL$.

Tabuľka 6.15
Porovnateľná cenová hladina

Roky	EÚ 15 = 100			EÚ 25 = 100		
	Scenár			Scenár		
	referenčný	optimistický	pesimistický	referenčný	optimistický	pesimistický
2002	37,9	37,9	37,9	48,6	48,6	48,6
2003	40,2	40,5	40,3	51,3	51,7	51,4
2004	43,8	44,1	44,2	55,6	55,9	56,1
2005	45,5	46,0	45,9	57,5	58,1	58,0
2006	46,9	47,7	47,3	58,9	59,9	59,5
2007	49,1	49,8	49,8	61,4	62,3	62,3
2008	51,1	52,2	51,9	63,7	64,9	64,6
2009	52,3	53,5	53,4	64,7	66,3	66,1
2010	53,1	54,5	54,3	65,5	67,2	66,9

Rovnako ako pre konvergenciu v reálnej oblasti, pozitívny vplyv začlenenia SR do EÚ je zrejmy aj pre konvergenčný proces v oblasti cenových hladín. Cenová hladina SR by v prípade optimistického vývoja konvergovala k cenovej hladine EÚ ročne priemerne o 0,5 percentného bodu rýchlejšie ako v nevstupovom variante (pozri graf 6.5).

Graf 6.5
Reálna a nominálna konvergencia k EÚ 25, optimistický variant



Nominálna konvergencia slovenskej ekonomiky prebieha rýchlejšie ako reálna konvergencia. Je to spôsobené najmä tým, že porovnateľná cenová hladina SR je mimoriadne nízka, zhruba na úrovni Rumunska.¹⁰ Potenciál konvergovať v nominálnej oblasti je preto vysoký. Naproti tomu, výrazne rýchlejšia reálna konvergencia by si vyžadovala tempá rastu HDP prevyšujúce ekonomický potenciál SR.

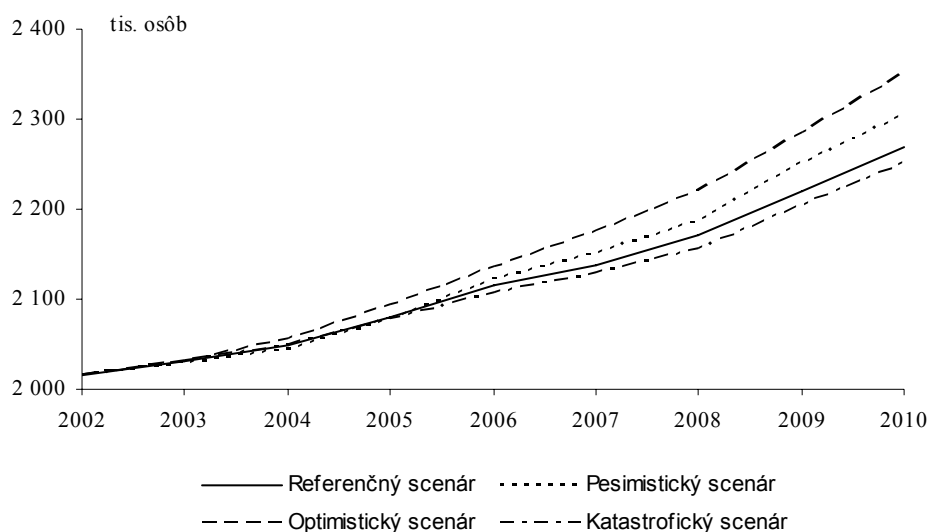
¹⁰ Krajiny a ich porovnateľné cenové hladiny v roku 2000 (EÚ 15 = 100): Slovinsko 63,6; Poľsko 50; Lotyšsko 48,6; Estónsko 44,9; Litva 44,4; Maďarsko 44; Česká republika 40,7; Slovensko 35,5; Rumunsko 33,8; Bulharsko 25,6. Prameň: Vlastné prepočty podľa [3].

6.5. Diskusia budúceho makroekonomického vývoja Slovenskej republiky

Z uvedených scenárov je zrejmy pozitívny vplyv integrácie na ekonomiku SR. Ani v jednom integračnom scenári (pesimistickom a optimistickom) sa ku koncu prognózovaného obdobia nedosiahnu horšie výsledky ukazovateľov ako v referenčnom scenári. Naopak, v nevstupovom scenári by sa pod vplyvom určitej medzinárodnej izolácie fungovanie slovenskej ekonomiky zhoršilo.

Na trhu práce predpovedáme výrazné oživenie spojené s pozitívnymi vplyvmi integrácie (pozri graf 6.6). Odstránenie exportných bariér a prílev zahraničných investícií budú podporovať rast dopytu po práci, ktorý bude rásť tak podľa pesimistického, ako aj podľa optimistického integračného scenára. Rozdiel v počte zamestnaných medzi pesimistickým a optimistickým integračným scenárom bude okolo 47 tis. pracovníkov. To bude mať samozrejme vplyv aj na mieru nezamestnanosti, ktorá by mala byť v optimistickom scenári o 2 percentné body nižšia ako referenčná hodnota.

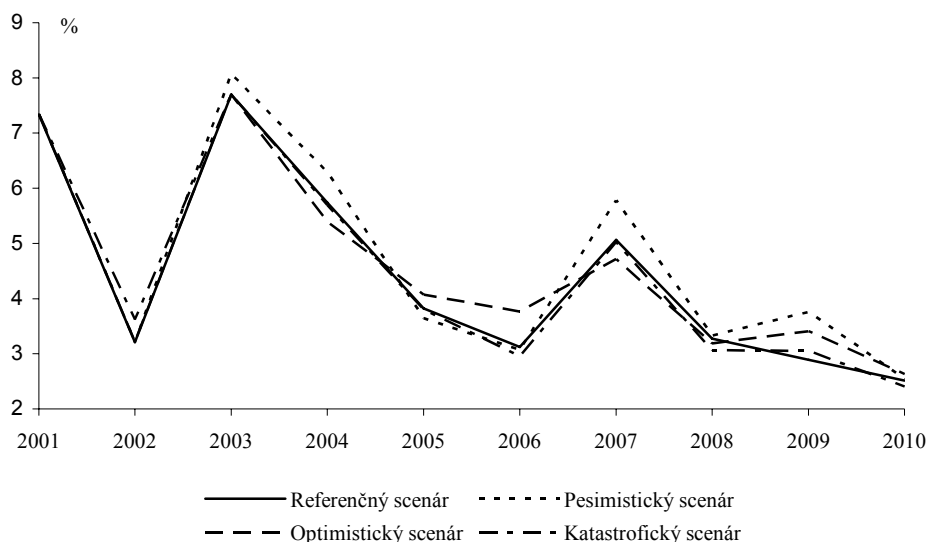
Graf 6.6
Vývoj zamestnanosti



Pozitívny vplyv integrácie sa odrazí aj v mzdovom vývoji. Rast miezd však nebude príliš výrazný, keďže očakávame snahu investorov naďalej využívať komparatívnu výhodu relatívne nízkych mzdových nákladov. Preto rozdiel medzi optimistickým a referenčným variantom vo výške nominálnej mzdy bude zhruba iba 1 000 Sk.

Na spotrebiteľské ceny (pozri graf 6.7 a tab. 6.16) bude vplývať predovšetkým vývoj svetových cien a volebný cyklus. V pesimistickom integračnom scenári očakávame o niečo vyššiu priemernú mieru inflácie ako v optimistickom scenári, hlavný rozdiel však bude v časovom rozložení inflácie.

Graf 6.7
Vývoj spotrebiteľských cien



Tabuľka 6.16
Tempo rastu nominálnej mzdy, spotrebiteľských cien a zamestnanosti, %

Obdobie	Nominálna mzda				Inflácia, spotrebiteľské ceny				Zamestnanosť			
	S0	S1	S2	S3	S0	S1	S2	S3	S0	S1	S2	S3
2001–2003	8,7	8,7	8,7	8,7	6,1	6,2	6,1	6,1	0,9	0,9	0,9	0,9
2004–2006	6,7	6,9	7,3	6,4	4,2	4,3	4,4	4,2	1,4	1,5	1,7	1,2
2007–2009	5,3	6,4	6,0	5,2	3,7	4,3	3,8	3,7	1,6	2,0	2,3	1,5
2010	4,3	4,0	4,9	4,0	2,5	2,5	2,6	2,4	2,2	2,3	2,9	2,1
2004–2010	5,7	6,3	6,4	5,5	3,8	4,1	3,9	3,7	1,6	1,8	2,1	1,5

Integrácia slovenskej ekonomiky výrazne ovplyvní náš zahraničný obchod. Od-búranie vývozných obmedzení vo forme transakčných nákladov a zvýšenie dôveryhodnosti slovenskej produkcie v zahraničí budú výrazne podporovať náš export. Po-merne nízke pracovné náklady budú pôsobiť na rozvoj príslušnej výroby. Preto vývoz bude podľa pesimistického integračného scenára rásť počas prognózovaného obdobia 2004 – 2010 o 1,1 percentný bod rýchlejšie ako v referenčnom variante. Pri predpo-klade optimistického vývoja to bude rásť vyššie o 1,8 percentného bodu.

Očakávaný rast vnútorného dopytu spolu s rastom exportu bude pôsobiť aj na rast dovozu (pozri tab. 6.17). Preto bude priemerný rast dovozu v rokoch 2004 – 2010 podľa optimistického scenára 6,1 % ročne. V porovnaní s referenčnou hodnotou to bude o 1,6 percentného bodu vyšší rast.

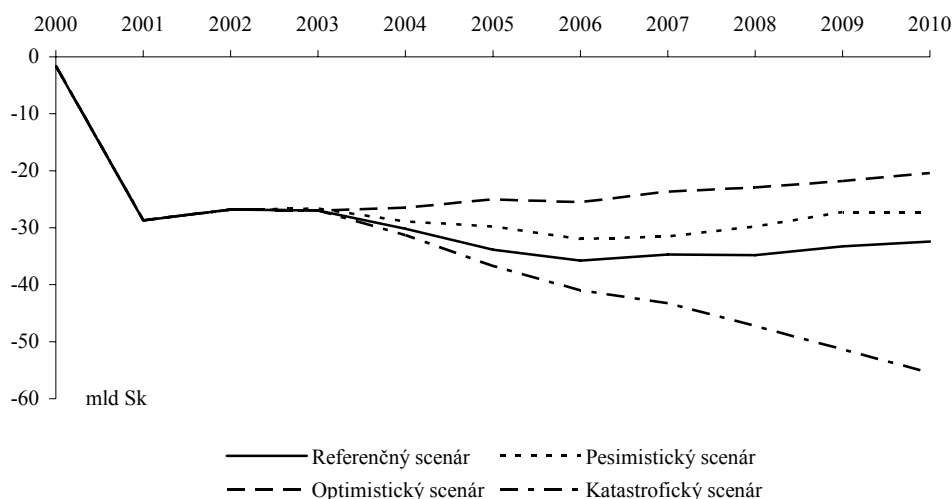
Tabuľka 6.17
Tempo rastu dovozu a vývozu tovarov a služieb, %

Obdobie	Vývoz ¹				Dovoz ¹			
	S0	S1	S2	S3	S0	S1	S2	S3
2001 – 2003	5,5	5,5	5,5	5,5	7,0	7,0	7,0	7,0
2004 – 2006	4,3	5,1	5,7	3,8	4,6	5,1	5,4	4,3
2007 – 2009	4,7	6,0	6,7	4,2	4,4	5,6	6,3	4,4
2010	5,2	6,6	7,5	4,5	4,8	6,4	7,1	4,8
2004 – 2010	4,6	5,7	6,4	4,1	4,5	5,5	6,1	4,4

¹ V stálych cenách 1995.

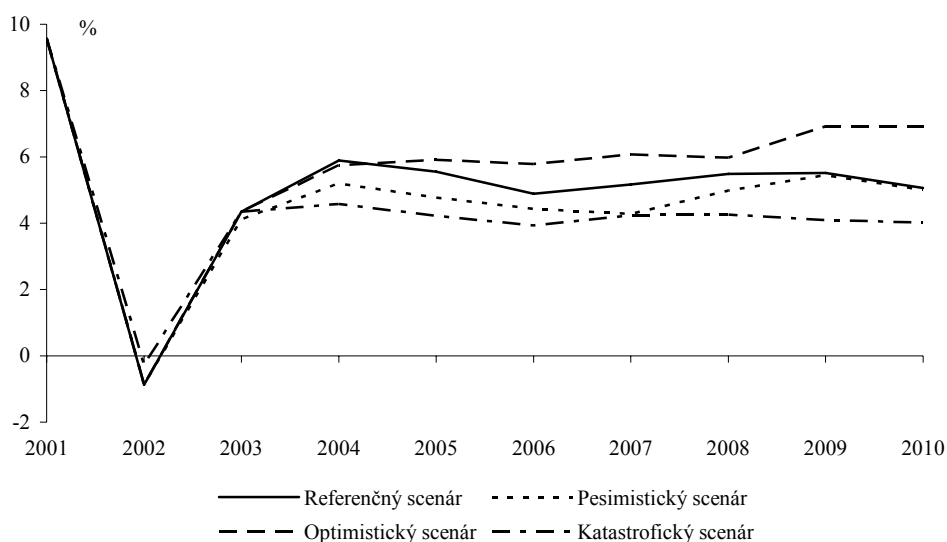
Vývoj vo vývoze a v dovoze sa odrazí na zahraničnoobchodnej bilancii (pozri graf 6.8). Pre oba integračné scenáre prognózuje postupné znižovanie salda obchodnej bilancie. V optimistickom integračnom scenári by saldo zahraničného obchodu malo dosiahnuť o 12 mld Sk (v stálych cenách) nižšiu úroveň, ako je jeho referenčná hodnota. Pri nevstupovom scenári by pokles záujmu o náš vývoz viedol k prehĺbeniu schodku až o takmer 23 mld Sk v stálych cenách.

Graf 6.8
Vývoj salda zahraničného obchodu, stále ceny 1995



Pozitívny vývoj na trhu práce, prílev zahraničného kapitálu a transformácia verejnej správy budú viesť k rastu domáceho dopytu. Vnútorň dopyt bude rásť vo všetkých jeho zložkách. Najvýraznejšie rozdiely medzi jednotlivými scenármi sú v tvorbe hrubého fixného kapitálu (pozri graf 6.9). Jeho priemerné tempo rastu je podľa pesimistického integračného scenára 4,9 % a podľa optimistického 6,2 %. V prípade naplnenia nevstupového scenára by sa hrubý fixný kapitál zvyšoval iba 4,2 % priemerne ročne. Rozdiel v priemernom tempe rastu konečnej spotreby domácností by v porovnaní medzi jednotlivými scenármi (nevstupový, optimistický) bol iba 0,4 percentného bodu (pozri tab. 6.18).

Graf 6.9
Vývoj tempa rastu hrubého fixného kapitálu



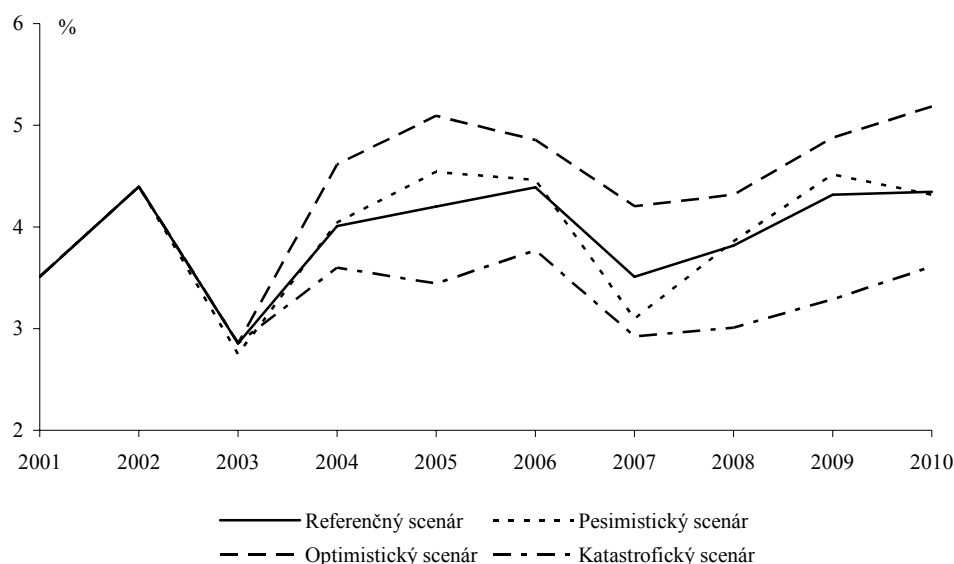
Tabuľka 6.18
Tempo rastu spotreby domácností, verejnej spotreby a tvorby hrubého fixného kapitálu, %

Obdobie	Spotreba domácností ¹				Verejná spotreba ¹				Tvorba hrubého fixného kapitálu ¹			
	S0	S1	S2	S3	S0	S1	S2	S3	S0	S1	S2	S3
2001 – 2003	3,9	3,9	3,9	3,9	3,4	3,4	3,4	3,4	4,4	4,3	4,4	4,4
2004 – 2006	4,5	4,6	4,7	4,4	2,4	3,2	2,5	2,9	5,4	4,8	5,8	4,2
2007 – 2009	3,4	3,5	3,8	3,3	2,1	2,0	2,4	2,2	5,4	4,9	6,3	4,2
2010	4,3	4,2	4,7	4,1	2,3	3,1	2,5	3,2	5,1	5,0	6,9	4,0
2004 – 2010	4,0	4,1	4,3	3,9	2,3	2,7	2,5	2,7	5,4	4,9	6,2	4,2

¹ V stálych cenách 1995.

Hrubý domáci produkt bude ovplyvnený vývojom vnútorného dopytu a saldom zahraničného obchodu. Podľa referenčného scenára bude HDP rásť v intervale 3,5 – 4,4 %. Pri naplnení podmienok optimistického integračného scenára by mohli byť tempá rastu HDP vyššie o 0,5 – 0,9 percentného bodu. V prípade hypotetického naplnenia podmienok katastrofického scenára by však tempá rastu HDP neprekročili hranicu 4 %, pričom by boli o 0,4 – 1,0 percentný bod nižšie v porovnaní s referenčným scenárom (pozri graf 6.10 a tab. 6.19).

Graf 6.10
Vývoj tempa rastu HDP



Tabuľka 6.19
Saldo obchodnej bilancie % z HDP, deficit štátneho rozpočtu % z HDP, tempo rastu HDP, %

Obdobie	Saldo obchodnej bilancie ¹				Deficit štátneho rozpočtu				HDP ²			
	S0	S1	S2	S3	S0	S1	S2	S3	S0	S1	S2	S3
2001 – 2003	-7,3	-7,3	-7,3	-7,3	4,7	4,7	4,7	4,7	3,5	3,5	3,5	3,5
2004 – 2006	-4,6	-3,8	-3,7	-5,0	3,5	4,0	3,5	4,7	4,2	4,3	4,9	3,6
2007 – 2009	-4,6	-3,4	-3,3	-6,2	2,7	3,1	2,6	4,2	3,9	3,8	4,5	3,1
2010	-3,0	-1,6	-1,5	-5,4	2,4	2,9	2,3	4,1	4,3	4,3	5,2	3,6
2004 – 2010	-4,4	-3,3	-3,2	-5,6	3,0	3,5	2,9	4,4	4,1	4,1	4,7	3,4

¹ V bežných cenách.

² V stálych cenách 1995.

Z hľadiska hodnotenia závažnosti rozdielov medzi diskutovanými scenármi budúceho makroekonomického vývoja SR považujeme za kľúčový ukazovateľ hrubý domáci produkt na obyvateľa v parite kúpnej sily, ako kriteriálny cieľ na dosiahnutie priemernej úrovne Európskej únie.

Podľa referenčného scenára, ktorý predpokladá pokračovanie doterajšieho vývoja, by sme 75 % priemeru budúcej ekonomickej úrovne štátov Európskej únie (EÚ 15) dosiahli v roku 2022.¹¹ V prípade nášho menej úspešného vstupu by sa táto úroveň EÚ 15 dosiahla v roku 2020 a v prípade úspešnejšieho vstupu už v roku 2018. Ak by nastala hypotetická situácia nášho nevstupu do EÚ, dosiahli by sme 75 % hospodárskej úrovne EÚ 15 až v roku 2031 (pozri tab. 6.20).

T a b u ľ k a 6.20

Rok dosiahnutia priemernej ekonomickej úrovne krajín EÚ 15, resp. EÚ 25

Scenár		Priemer EÚ 15 (2002 = 100)			Priemer EÚ 15 = 100			Priemer EÚ 25 = 100		
		60 %	75 %	100 %	60 %	75 %	100 %	60 %	75 %	100 %
Zotrvačný	rok	2004	2008	2015	2009	2022	2040	2002	2016	2036
Integračný – optimistický	rok	2004	2008	2014	2008	2018	2031	2002	2013	2027
	rozdiel*	0	0	-1	-1	-4	-9	0	-3	-9
Integračný – pesimistický	rok	2004	2008	2014	2009	2020	2035	2002	2015	2031
	rozdiel*	0	0	-1	0	-2	-5	0	-1	-5
Nevstupový	rok	2004	2009	2017	2011	2031	2058	2002	2023	2058
	rozdiel*	0	1	2	2	9	18	0	7	22

* Rozdiel oproti zotrvačnému ako referenčnému scenáru v rokoch.

Vzhľadom na diskutované a zohľadnené súvislosti vstupu Slovenskej republiky do Európskej únie autori považujú optimistický integračný scenár za najpravdepodobnejší. Naším vstupom do EÚ sa zvýši rast HDP Slovenska o dodatočný, takmer 1 percentný bod ročne, čím Slovensko dosiahne 75 %-nú priemernú hospodársku úroveň novej, rozšírenej EÚ 25 v roku 2013.

¹¹ Približné výpočty za predpokladu fixnej PKS od roku 2010.

7. KVANTIFIKÁCIA VPLYVU INTEGRÁCIE NA VÝVOJ ŠTRUKTÚRY EKONOMIKY

Pri vstupe SR do EÚ nastanú zmeny aj v sektorovej štruktúre ekonomiky. Na jednotlivé produkčné odvetvia budú pôsobiť rozdielne vplyvy, ktoré budú mať vplyv na ich konkurencieschopnosť na domácom trhu či zahraničných trhoch. Je potrebné sledovať aj vplyvy na mikroúrovni, samozrejme pri predpokladoch konzistentných s makroekonomickými predikciami. V tejto kapitole sa venujeme účinkom vstupu na odvetvovú štruktúru ekonomiky. Na kvantifikáciu účinkov sme použili model vypočítateľnej všeobecnej ekonomickej rovnováhy – model CGE (*Computable General Equilibrium*).

7.1. Charakteristika scenára

Scenár predpokladá vstup SR do EÚ v roku 2004 spolu s ostatnými kandidátskymi krajinami. Na modelovanie vstupu SR do EÚ sme v modeli zmenili viaceré parametre, resp. exogénne premenné, ktoré najvýraznejšie ovplyvnia ekonomiku SR. Zjednodušene možno modelovanie scenára rozdeliť do nasledujúcich kategórií: zmeny v daňovej oblasti, zmeny v zahraničnom obchode, zmeny v rozpočtových pravidlách, zmeny v environmentálnej politike, zmeny v príleve zahraničných investícií.

Daňová politika

Zmeny v daňovej oblasti sú zakomponované v súlade daňovou reformou pripravenou Ministerstvom financií Slovenskej republiky:¹

- *daň z pridanej hodnoty* – predpokladáme zjednotenie sadzby na úrovni 20 %;
- *priame dane z príjmu právnických a fyzických osôb* – sadzba na úrovni 20 %;
- *spotrebné dane* – nárast pohonných hmôt priemerne o 28 %, cigariet a alkoholu v priemere o 10 %;
- *clá* – clá zrušili sa voči všetkým budúcim členským štátom EÚ, a voči tretím krajinám sa preberú colné sadzby EÚ.

¹ Daňová reforma postupne doznáva určité zmeny a je pravdepodobné, že sa prijme v pozmenenej podobe. Zatiaľ sa obťažne odhadujú rozpočtové vplyvy aj ostatných pripravovaných reforiem, napríklad sociálnej, dôchodkovej, zdravotnej a reformy decentralizácie verejnej správy.

Prehľad 7.1

Modely vypočítateľnej všeobecnej rovnováhy (CGE) sú modely, ktoré simulujú správanie a vzájomné interakcie jednotlivých ekonomických subjektov na trhoch. Sú to makroekonomické modely, založené na mikroekonomických predpokladoch optimálneho správania subjektov. Modely CGE sú prevažne budované na neoklasických predpokladoch. Dátová základňa modelu CGE je *matica spoločenských účtov (SAM – Social Accounting matrix)*. Požitý model CGE je komparatívno statický, jeho bližšia charakteristika, ako aj príslušnej matice SAM je popísaná v práci [1].

Produkčný sektor – Komodity v tabuľke boli agregované na osem komodít podľa nasledujúceho kľúča.

Názov sektora	OKEČ kódy	SITC kódy
Agropotravinárske výrobky	01,02,05,15,16	0,1,4
Ťažba a polotovary	10,19,20,21,22, 25,26,27	2,6
Chemické suroviny a výrobky	11,12,13,14,23,24	3,5
Ostatné priemyselné výrobky	17,18,28,29,30,31,32,33,34,35,36,37	6,7,8,9
Výroba a rozvod elektriny, plynu a teplej vody	40,41	–
Stavebníctvo	45	–
Trhové služby	50 – 74	–
Netrhové služby	74 – 95	–

Sektor domácností je agregovaný a popísaný ako celok. Použili sme pri tom koncept „reprezentatívnej“ domácnosti. *Sektor vlády* je podobne ako sektor domácností popísaný tiež ako jeden celok. Pojmom *sektor vlády* v modeli chápeme celý okruh verejných financií.

Zahraničie je dezagregované na tri regionálne zoskupenia – krajiny EÚ 15, kandidátske krajiny, ktorým sa podarí vstúpiť do EÚ, a zvyšok sveta.

Na popis *produkčných odvetví* sme použili Cobb-ove-Douglasove² produkčné funkcie.

Armingtonove funkcie importov a exportov boli typu *Constant Elasticity of Substitution (CES)*, pričom elasticity substitúcie sme odhadli ekonometrickými metódami. Zvyšné parametre funkcie sme nakalibrovali z východiskových údajov. Ostatné sektory boli popísané nasledovne:

Funkcia užitočnosti domácností: Cobb-ova-Douglasova produkčná funkcia,

Funkcia užitočnosti vlády: Leontieffova komplementárna funkcia,

Funkcia produkcie investícií: Cobb-ova-Douglasova funkcia,

Ostatné exogénne predpoklady vnútorného a vonkajšieho vývoja ekonomiky.

Popri špecifikácii scenára bolo nevyhnutné určiť aj hodnoty pre model exogénnych parametrov.

Zamestnanosť – predpokladáme priemerný rast 0,4 % ročne.

Vládna spotreba – predpokladáme priemerný rast na úrovni 0,2 % ročne.

Deficit zahraničného obchodu s tovarmi a so službami – pokles o 2 % ročne.

Ceny sa v modeli vyjadrujú ako relatívne. Ako numéraire sme zvolili cenu práce a zmeny ostatných cien sa vzťahujú na ňu. Vykazované ukazovatele preto treba považovať za reálne. Napríklad pri náraste súkromnej spotreby si reprezentatívna domácnosť môže za jednotku mzdy kúpiť viac fyzických jednotiek porovnateľných spotrebných statkov.

² Podrobný popis tvarov produkčných funkcií je uvedený v [2].

T a b u l k a 7.1

Priemerná sadzba dane z importov voči tretím krajinám a environmentálne investičné náklady

Komodita	Stav po vstupe do EÚ (v %)	Investičné náklady (mld Sk)
Agropotravinárske výrobky	14,4	2,466
Ťažba a polotovary	3	1,02
Chemické suroviny a výrobky	2,6	0,62
Ostatné priemyselné výrobky	3,8	0,004
Výroba a rozvod elektriny, plynu a teplej vody	0	0
Stavebníctvo	0	0
Trhové služby	0	0
Netrhové služby	0	3,696

Slovensko v súčasnosti pri obchode s členskými štátmi EÚ a krajinami Vyšehradskej skupiny (V 4) uplatňuje clá najmä na agropotravinárske produkty; priemyselné výrobky sú v súčasnosti na základe rôznych bilaterálnych a multilaterálnych dohôd od ciel prakticky oslobodené.

Zahraničný obchod

Okrem už spomínaných zmien v sadzbách dane z importov sa po vstupe SR do EÚ zmenia aj podmienky našich exportérov. Kým všetky členské štáty EÚ zrušia clá na naše exporty, tretie krajiny budú na naše exporty uplatňovať clá ako pre ostatné krajiny EÚ. Aj pre naše exporty do členských štátov EÚ a kandidátskych krajín, podobne ako pre importy, platí na základe rôznych medzinárodných dohôd bezcolný obchod, s výnimkou poľnohospodárstva.

Environmentálna politika

Na dosiahnutie súladu so smernicami životného prostredia musí SR vynaložiť vysoké investičné výdavky. Podľa najnovších prepočtov MŽP SR³ sú na dosiahnutie súladu nevyhnutné investičné výdavky v celkovej výške 178 mld Sk⁴ do roku 2035.⁵

³ Náklady rozdelené podľa jednotlivých direktív pre jednotlivé sektory (ochrana vôd, ochrana ovzdušia, odpadové hospodárstvo) boli napočítané pre MŽP SR v rámci *Aproximačného projektu* (2000 – 2001) a aktualizované v rámci *Ekonomického podporného projektu* (2001 – 2003). Oba projekty boli sponzorované dánskou environmentálnou agentúrou DEPA-DANCEE ako súčasť podpory pre MŽP SR.

⁴ Náklady boli počítané v stálych cenách roku 2000.

⁵ Rok 2035 bol vo výpočtoch zvolený kvôli snahe analyzovať náklady počas jedného životného cyklu investičných statkov.

Počas prvých desiatich rokov priemerné ročné investičné výdavky dosiahnu výšku 7,81 mld Sk v medziodvetvovej štruktúre, ktorú uvádzame v tabuľke 7.1. Z údajov tabuľky 7.1 vyplýva, že vysoké náklady sa vyskytnú najmä v sektore agro-potravinárstva⁶ a vo verejnom sektore.⁷

Z pohľadu environmentálnych sektorov sú *investičné náklady* najvyššie pri ochrane vôd – kumulatívne 96 mld Sk, kde najvyšší podiel tvorí Smernica Rady 91/271/EHS o čistení komunálnych odpadových vôd – až 65 mld Sk.

Okrem investičných nákladov sú s aproximáciou v oblasti životného prostredia spojené aj vysoké *prevádzkové náklady*, ktoré kumulatívne počas 35 rokov dosiahnu hodnotu 264 mld Sk. Treťou zložkou nákladov sú *administratívne náklady*, ktoré sú však rádovo nižšie ako predchádzajúce zložky, kumulatívne približne 2,6 mld Sk.

Rozpočtové pravidlá a prílev zahraničných investícií

Po vstupe SR do EÚ začne SR čerpať prostriedky z fondov EÚ, ako aj platiť príspevky do všeobecného rozpočtu EÚ. Celková výška získaných prostriedkov bude závisieť od kvality pripravovaných projektov. Diskusia o schopnosti SR čerpať fondy je podrobne popísaná v inej časti tejto štúdie. Čistá pozícia SR, použitá ako vstup pre model, bola na úrovni 6,7 mld Sk v stálych cenách roku 1999.

Prílev priamych zahraničných investícií sa zvýši v súvislosti s našim vstupom do EÚ.⁸ Hodnotu zahraničných investícií podporených práve vstupom SR do EÚ sme odhadli na priemerne 30 mld Sk ročne.

7.2. Výsledky modelových prepočtov

Po vstupe SR do EÚ sa v jednotlivých sektoroch ekonomiky bude produkcia i ponuka meniť diferencovane. Vstup SR do EÚ bude mať vplyv aj na zahraničný obchod s krajinami rozšírenej EÚ, ako aj s nečlenskými štátmi. Nárast objemu slovenských

⁶ Náklady v tomto sektore budú spôsobené najmä implementáciou Smernice Rady 91/676/EHS o ochrane vôd pred znečistením spôsobeným dusičnanmi z poľnohospodárskych zdrojov.

⁷ Náklady v tomto sektore budú spôsobené najmä implementáciou Smernice Rady 98/83/ES o kvalite vody určenej na ľudskú spotrebu (pitná voda) a Smernice Rady 91/271/EHS o čistení komunálnych odpadových vôd.

⁸ Samozrejme aj vstup SR do NATO ovplyvní prílev zahraničných investícií, je však ťažké tieto dve skutočnosti od seba oddeliť, a preto uvedené číslo treba chápať v tomto všeobecnejšom koncepte.

exportov do krajín rozšírenej EÚ bude spôsobený zrušením colných sadzieb v členských štátoch EÚ. Na druhej strane aj SR zruší po vstupe do EÚ colné sadzby na dovozy z členských štátov EÚ. To spôsobí pokles cien dovozov, čo bude predstavovať dodatočnú konkurenčnú výhodu v porovnaní s domácimi výrobkami. Veľkosť zmeny importov závisí od citlivosti domácich spotrebiteľov na zmeny v pomere cien importov a domácej produkcie, pričom zmena cien importov bude determinovaná najmä výškou rušených ciel. Pre slovenských exportérov sa trhy rozšírenej EÚ stanú atraktívnejšie. To spôsobí nižší rast exportu do tretích krajín v porovnaní s EÚ. Po vstupe do EÚ prijme SR colný sadzobník EÚ na importy z tretích krajín. Zmeny dovozov z tretích krajín budú závisieť najmä od zmien sadzieb na jednotlivé komodity.

Konkrétne zmeny kvantifikované modelom CGE sú uvedené v tabuľkách 7.2 a 7.3.⁹

T a b u ľ k a 7.2

Zmeny domácej produkcie a domácej ponuky v súvislosti so vstupom do Európskej únie

Produkčný sektor	Domáca produkcia		Domáca ponuka ¹	
	zmena produkcie v %	zmena cien ² producentov v %	zmena objemu v %	zmena ceny v %
Agropotravinárske výrobky	+1,3	-0,4	+0,8	-0,7
Ťažba a polotovary	-2,1	+1,4	+0,3	-0,5
Chemické suroviny a výrobky	-2,1	+2,7	-1,9	+1,5
Ostatné priemyselné výrobky	+4,7	-1,9	+2,8	-1,6
Výroba a rozvod elektriny, plynu a teplej vody	-5,2	-0,4	-5,2	-0,4
Stavebníctvo	+0,9	-1,1	+0,9	-1,1
Trhové služby	+1,5	-1,5	+1,6	-1,4
Netrhové služby	-2,1	+3,4	-2,1	+3,1
Spolu	+0,3	-0,4	+0,5	-0,5

¹ Domácou ponukou sa rozumie tzv. Armingtonova ponuka, ktorá vzniká „spojením“ produkcie domácich producentov určenej pre domáci trh a importy.

² Ceny sú v modeli merané ako relatívne, pričom ako „numéraire“ je zvolená cena práce.

Vplyvom prispôbovacích mechanizmov sa zmena *ponuky pre domáci trh* (tab. 7.2), ktorá vznikne vplyvom vstupu SR do EÚ, bude rovnať zmene domácej dopytu (tab. 7.4), čo predstavuje jeho dodatočný rast o +0,5 percentného bodu. Tento rast sa na strane ponuky rozdelí do jednotlivých zložiek produkcie (produkčných sektorov) a na strane dopytu do jednotlivých zložiek použitia. Cenový vývoj ponuky pre domáci

⁹ V tabuľkách sú uvedené výsledky komparatívnej statiky ako percentuálne zmeny spôsobené vstupom SR do EÚ. Pri dynamickom pohľade predstavujú percentuálne body, teda dodatočný hospodársky rast, nárast, alebo pokles dovozu, vývozu alebo produkcie, spôsobený integračným procesom. O uvedené percentné body by sa zmenil vývoj, ktorý by bol prognózovaný referenčným scenárom. Keďže ide o model CGE, výsledky poskytujú informácie o stave po ukončení prispôbovacích procesov, teda v strednodobom horizonte.

trh a domáceho dopytu bude z dôvodu zohľadnenia nepriamych daní rozdielny. Kým priemerné ceny ponuky umiestnenej na domáci trh klesnú o 0,5 percentného bodu, ceny domáceho dopytu vzrastú v priemere o 1,2 percentného bodu.

Agropotravinárske výrobky – ponuka umiestnená na domácom trhu vzrastie o 0,8 percentného bodu. Nadpriemerne bude na tom profitovať dovoz z krajín rozšírenej Európskej únie (EÚ 25) rastom vývozu svojej agropotravinárskej produkcie o 2,3 percentného bodu. Dovoz z nečlenských štátov vplyvom uplatnenia vyšších dovozných taríf EÚ bude na tom profitovať podpriemerne (+0,4 percentného bodu). Domáca produkcia vzrastie o 1,3 percentného bodu, čo bude dôsledok uplatnenia na domácom trhu, ale aj na zahraničných trhoch, keď vývoz do krajín EÚ 25 vzrastie o 10 percentných bodov. Vývoz do nečlenských štátov sa prakticky nezmení.

Na rast domácej produkcie agropotravinárskej výroby bude priaznivo pôsobiť rast exportu, spôsobený odbúraním taríf v obchode s rozšírenou EÚ. Naopak, po prijatí colných taríf EÚ sa výrazne zvýšia importné clá na importy potravín z tretích krajín. Pozitívne efekty prevážia zvýšenie sadzby DPH, rast spotrebných daní a environmentálne investície, ktoré budú na produkciu pôsobiť nepriaznivo.

T a b u ľ k a 7.3

Zmeny obchodu s rozšírenou Európskou úniou a s nečlenmi rozšírenej Európskej únie

Komoditná skupina	S rozšírenou EÚ		S nečlenmi rozšírenej EÚ	
	vývoz – zmena objemu v %	dovoz – zmena objemu v %	vývoz – zmena objemu v %	dovoz – zmena objemu v %
Agropotravinárske výrobky	+10	+2,3	+0,1	+0,4
Ťažba a polotovary	-2,6	+1,9	-2,5	+1,3
Chemické suroviny a výrobky	-2,2	-1,9	-2,3	-1,9
Ostatné priemyselné výrobky	+5	+2,9	+5,1	+2,2
Výroba a rozvod elektriny, plynu a teplej vody	-5,2	-5,2	0	-5,2
Stavebníctvo	+0,9	+0,9	+0,9	+0,9
Trhové služby	+1,5	+1,6	+1,5	+1,6
Netrhové služby	-2,1	-2,1	-2,1	-2,1
Spolu	+1,7	+1,8	+1,2	+0,4

Ťažba a polotovary – v tomto sektore ponuka umiestnená na domáci trh vzrastie o 0,3 percentného bodu. Profitovať z toho bude tak dovoz z krajín EÚ 25 (rast o 1,9 percentného bodu), ako aj z nečlenských štátov (rast o 1,3 percentného bodu). Domáca produkcia klesne o 2,1 percentného bodu. Nebude to spôsobené vytlačením z domáceho trhu, ale znížením vývozu do krajín EÚ 25 o 2,6 percentného bodu a do nečlenských štátov o 2,5 percentného bodu.

Na produkciu sektora ťažba a polotovary bude nepriaznivo pôsobiť najmä potreba environmentálnych investícií, ktoré sú relatívne vysoké. Naše sadzby importných daní pre tretie krajiny sa znížia oproti súčasným sadzbám. Zlacenie importovaných výrobkov negatívne ovplyvní domácu produkciu. Zrušenie exportných taríf nebude pôsobiť na tento sektor stimulujúco, hlavne kvôli nízkej elasticite exportu. Konkurenčná schopnosť domácej produkcie sa zhorší aj z cenových dôvodov. Kým priemerné ceny produkcie umiestnenej na domáci trh klesnú o 0,5 percentného bodu, ceny domácej produkcie vzrastú o 1,4 percentného bodu.

Chemické suroviny a výrobky – produkcia umiestnená na domáci trh klesne o 1,9 percentného bodu. Rovnako sa to prejaví v poklese dovozu z členských i nečlenských štátov EÚ. Domáca produkcia klesne až o 2,2 percentného bodu. Bude to dôsledok poklesu vývozu domácej produkcie, ale aj poklesu domáceho dopytu po tejto produkcii.

Na produkciu chemických surovín a výrobkov bude nepriaznivo pôsobiť hlavne zvyšovanie sadzieb spotrebných daní z uhl'ovodíkových palív a mazív, ale aj potreba environmentálnych investícií. Zhorší sa cenová konkurenčná schopnosť domácej produkcie. Kým ceny na domácom trhu vzrastú v priemere o 1,5 percentného bodu, ceny domácej produkcie vzrastú až o 2,7 percentného bodu.

Ostatné priemyselné výrobky – produkcia umiestnená na domáci trh vzrastie o 2,8 percentného bodu. Primerane z toho bude profitovať dovoz z krajín EÚ 25 (rast o 2,9 percentného bodu), ako aj z nečlenských štátov (rast o 2,2 percentného bodu). Domáca produkcia vzrastie až o 4,7 percentného bodu v dôsledku úspešného umiestnenia tak na domáci trh, ako aj na vývoz. Vývoz do členských i nečlenských štátov vzrastie o 5 percentných bodov.

Produkcia ostatnej priemyselnej výroby bude najvýraznejšie profitovať zo vstupu SR do EÚ. Rast bude spôsobený viacerými faktormi. Z dopytovej stránky bude na rast produkcie priaznivo pôsobiť rast investičného dopytu. Produkcia bude v porovnaní s ostatnou priemyselnou produkciou relatívne menej zaťažená environmentálnymi záväzkami. O niečo sa zlepší aj jej cenová konkurenčná schopnosť. Priemerné ceny ostatnej priemyselnej výroby klesnú o 1,6 percentného bodu, ceny domácej produkcie však o 1,9 percentného bodu.

Výroba a rozvod elektriny, plynu a teplej vody – produkcia tejto komodity poklesne o 5,2 percentného bodu. Vzhľadom na nízky podiel zahraničného obchodu a nízke elasticity zmeny v zahraničnom obchode prakticky neovplyvnia domácu produkciu. Tento pokles bude najväčší zo všetkých produkčných sektorov. Najsilnejšou determinantou tohto poklesu bude rast sadzby DPH. Cena produkcie síce poklesne, ale po započítaní zmien nepriamych daní cena pre spotrebiteľa vzrastie.

Stavebníctvo – zvýši sa produkcia pre domáci trh, ako aj domáca produkcia o 0,9 percentného bodu. Zahraničný obchod predstavuje pomerne malý podiel celkovej produkcie, a preto zmeny v colných režimoch nemajú veľký vplyv na zmeny v produkcii.

Zvýšenie sadzby DPH bude pôsobiť na produkciu stavebníctva negatívne. Z dopytovej stránky bude mať na stavebníctvo priaznivý vplyv rast investičného dopytu (investície zaznamenajú najvyšší rast zo zložiek konečného dopytu), kde vysoký podiel tvorí práve produkcia stavebníctva.

Trhové služby – objem trhových služieb umiestnených na domácom trhu vzrastie o 1,6 %. Bude z toho rovnako profitovať domáca i zahraničná produkcia. Podmienky zahraničného obchodu sa pri trhových službách nezmenia, keďže na trhové služby neexistujú ani v súčasnosti exportné a importné tarify, a preto rast produkcie je spôsobený najmä rastom domáceho dopytu.

Nárast produkcie trhových služieb bude možné pripísať najmä rastu dopytu zo strany domácností. Sadzby DPH sa zmenia len sčasti. Zvýši sa cenová konkurenčná schopnosť trhových služieb vo vzťahu k ostatným produkčným sektorom. Ceny produkcie trhových služieb klesnú o 1,5 percentného bodu, čo je najväčší pokles relatívnych cien produkcie sektorov.

Netrhové služby – ich produkcia umiestnená na domáci trh, ako aj samotná domáca produkcia klesnú o 2,1 percentného bodu. Zahraničný obchod je v tomto produkčnom sektore zanedbateľný.

Pokles produkcie netrhových služieb výrazne ovplyvní požiadavka vysokých environmentálnych investícií (napr. kanalizácie, čističky odpadových vôd, skládky komunálneho odpadu), čo spôsobí nárast ceny a nižší dopyt predovšetkým zo strany domácností. Priemerné ceny netrhových služieb vzrastú najviac zo všetkých produkčných sektorov (o 3,4 percentného bodu).

Odhadnuté účinky vstupu SR do EÚ na základné zložky použitia HDP dokumentujú údaje tabuľky 7.4.

Tabuľka 7.4
Zmena HDP a zložiek jeho užitia

	Zmena objemu v %	Zmena cien v %	Poznámka
Spotreba domácností	+0,3	+1,4	<i>Numéraire</i>
Spotreba vlády	+0,2	+2,6	
Investície	+1,0	-1,5	
Domáci dopyt	+0,5	+1,2	
Dovoz	+1,5	-1,7	
Vývoz	+1,7	-0,6	
HDP	+0,8	+1,1	
Cena práce	.	1	
Cena kapitálu	.	-3,1	
Výmenný kurz	.	-1,0	

Spotreba domácností vzrastie o 0,3 percentného bodu. Priaznivé efekty bude mať zníženie daní z príjmu fyzických a právnických osôb. Proti zvýšeniu spotreby bude naopak pôsobiť zvýšenie dane z pridanej hodnoty (DPH), ako aj spotrebných daní.

Spotreba vlády bude rásť miernejšie (o 0,2 percentného bodu). Tempo rastu spotreby vlády bude pomalšie ako tempo rastu HDP, podiel spotreby vlády na HDP bude mať tendenciu k poklesu.

Pri *investíciách* nastane dodatočný rast o jeden percentný bod. Rast investícií spôsobí najmä nevyhnutnosť environmentálnych investícií v slovenskej ekonomike. Možno predpokladať, že časť „čistých“ technológií zaťaží import. Významný vplyv bude mať aj nárast priamych zahraničných investícií. Domáci dopyt vzrastie o 0,5 percentného bodu.

Vplyvom vstupu SR do EÚ sa ešte zvýši *otvorenosť slovenskej ekonomiky*, pričom vývoz vzrastie o niečo viac (o 1,7 percentného bodu) ako dovoz (o 1,5 percentného bodu), čo sa prejaví na priaznivom vývoji čistého vývozu a povedie k vyššiemu rastu HDP (+0,8 percentného bodu) ako domáceho dopytu (+0,5 percentného bodu).

Trend vývoja cien zložiek konečnej spotreby naznačujú už pohyby relatívnych cien na domácom trhu, popísané v tabuľke 7.4. Najviac poklesnú relatívne ceny investícií, keďže tie nie sú zaťažované DPH (o 1,5 percentného bodu). Naopak, ceny spotreby vlády vzrastú (o 2,6 percentného bodu). Tento pohyb bude spôsobený najmä rastom cien netrhových služieb, čo je hlavná zložka vládnej spotreby. Hlavne vplyvom rastu DPH a spotrebných daní vzrastú ceny spotreby domácností o 1,4 percentného bodu. Rast cien spotreby domácností nepreváži rast ich výšky a spotreba domácností v reálnych ukazovateľoch vzrastie o 0,3 percentného bodu.

Cena práce je zafixovaná ako *numéraire*. Cena kapitálu poklesne o 3,1 percentného bodu. Možno teda očakávať pokles úrokových mier. Pri výmennom kurze nastane vplyvom vstupu SR do EÚ jeho zhodnotenie o jeden percentný bod. Z tohto hľadiska v strednodobom horizonte nie je vhodný vstup SR do EMÚ.

Na konkurencieschopnosť ekonomiky budú vplývať viaceré protichodné vplyvy. Odbúraním našich colných sadziieb na importy z EÚ sa zníži konkurencieschopnosť domácej produkcie na domácom trhu. Na konkurencieschopnosť bude nepriaznivo pôsobiť aj nevyhnutnosť environmentálnych investícií. Naopak, odbúranie colných taríf na naše exporty bude na konkurencieschopnosť našej ekonomiky pôsobiť pozitívne. Aj podľa pohybu kurzu vidieť, že pozitívne efekty prevážia nad negatívnymi, dôjde teda k miernemu zhodnoteniu výmenného kurzu slovenskej koruny.

Veľkú neistotu do efektov vstupu SR do EÚ vnášajú odhady budúcej úspešnosti čerpania fondov EÚ. Vo svojich úvahách predpokladáme nárast čistého príjmu z EÚ oproti súčasnému stavu o 6,7 mld Sk ročne, čo vedie k dodatočnému rastu HDP o 0,8 percentného bodu. Ak by však čisté príjmy z EÚ ostali na terajšej úrovni, dodatočný rast z dôvodu vstupu SR do EÚ by podľa našich prepočtov klesol na 0,3 percentného bodu. Naopak, ak by sa nám podarilo mimoriadne úspešné čerpanie čistých príjmov z EÚ – o 12 mld ročne viac ako v súčasnosti – dodatočný rast by mohol stúpnuť až na 1,2 percentného bodu.

Na výkon a konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky majú jeden z najsilnejších vplyvov environmentálne investície. Od ich konkrétnej výšky, ako aj podielu zahraničnej pomoci bude najviac závisieť výška rastu ekonomiky. Nevyhnutnosť environmentálnych investícií zasiahne priemyselné odvetvia, poľnohospodárstvo, ako aj sektor netrhových služieb. Relatívne menej budú zasiahnuté sektory trhových služieb a stavebníctva. Environmentálne investície budú negatívne vplývať aj na vývoj zahraničného obchodu, keďže možno predpokladať, že značná časť nových technológií sa bude dovážať.

Výsledky modelu naznačujú, že vstup SR do EÚ síce nespôsobí okamžite obrovský rast ekonomiky a životnej úrovne, ale celkové prínosy tohto procesu budú prevažovať nad jeho nákladmi.

Výsledkom zložitých procesov na strane tvorby aj použitia *hrubého domáceho produktu* bude jeho výsledný pohyb. Pozitívne efekty prevážia tie negatívne a vstup SR do EÚ prinesie Slovenskej republike dodatočný priemerný ročný rast HDP vo výške 0,8 %.

8. PODNIKOVÁ SFÉRA A JEJ PERSPEKTÍVY V SÚVISLOSTI SO VSTUPOM SLOVENSKEJ REPUBLIKY DO EURÓPSKEJ ÚNIE

Rozhodujúcu úlohu v procese *zvládnutia konkurenčných tlakov trhových síl vnútri EÚ* hrá *podniková sféra*. Na zvyšovanie jej konkurencieschopnosti pôsobia tak *vnútro podnikové faktory* (riadenie podniku, podniková stratégia, finančná pozícia firmy, reštrukturalizácia, ľudský kapitál a pod.), ako aj *vonkajšie faktory* integrované do spoločného pojmu *podnikateľské prostredie*. Významnou sa stáva aj zmena vonkajších atribútov prostredia vo vzťahu k EÚ a ku globalizačným tendenciám. Hodnotenie pozície podnikovej sféry SR z hľadiska uvedených faktorov je cieľom tejto kapitoly. Vzhľadom na kľúčové miesto malého a stredného podnikania – sú „chrbtovou kosťou hospodárstva EÚ“ (E. Liikanen, komisár EÚ pre podnikanie) – v rozvoji ekonomiky, osobitnú pozornosť venujeme tomuto sektoru ekonomiky.

8.1. Faktory zvyšovania konkurenčnej schopnosti podnikov

Adaptácia podnikov na prebiehajúce zmeny

Úspech konkrétneho podniku závisí od toho, ako sa dokáže vyrovnat' so zmenami, ktoré prebiehajú na trhoch a v podnikateľskom prostredí. Preto je flexibilita dôležitou súčasťou podnikania. Zmeny, pravda, nie sú spojené iba s rizikami, ale sú aj významnými príležitosťami na rast podnikov.

Kľúčom k úspechu podniku je jeho *riadenie – kvalita manažmentu*. Podnik môže byť úspešný len vtedy, ak sa jeho rozvoj opiera o istú víziu, definovanú stratégiu a jej dôslednú realizáciu. Tradičné riadiace metódy sa dokážu vyrovnat' iba so štandardnými zmenami. Pre súčasnosť a budúcnosť je však už charakteristické riadenie zmien, ktoré sa stali súčasťou existencie podnikov [20]. Manažéri musia predvídať a identifikovať zmeny, stotožniť sa s nimi a adaptovať sa na ne. Očakávame, že po vstupe Slovenska do EÚ budú podniky pod výraznejším pôsobením smerníc o správe korporácie. Slovensko tak bude profitovať zo štandardného fungovania inštitúcií v EÚ. Tlak prostredia bude vyúsťovať do zvyšovania transparentnosti, ktorá je stále slabou stránkou mnohých podnikov. Upevňovanie dobrého mena podniku na verejnosti sa musí

stať potrebou každého solídneho podniku. Zo skúsenosti firiem, ktoré sa podieľali na realizácii zmien v podnikoch, však vyplýva, že až 80 % projektov zameraných na zlepšenie fungovania podnikových procesov je neúspešných [11]. Príčinou neúspechu je spravidla chýbajúca stratégia, slabá podpora zo strany manažmentu podniku, nesystémové zásahy vlastníkov, nedostatočná spolupráca interných pracovníkov a externej firmy realizujúcej projekt zmien, parciálna realizácia zmien, zlá komunikácia a formálny prístup, zlý systém merania ukazovateľov.

Odčlenenie obslužných činností z bývalých veľkých priemyselných podnikov a tomu zodpovedajúce znižovanie počtu pracovníkov viedlo k rastu produktivity práce. V súčasnosti však hlavnými faktormi rastu už musia byť *investície do technológií, inovácií a kvality pracovníkov*¹ [15]. V podnikoch, v ktorých je opotrebovanosť technológií vysoká, investície nedostačujúce a technická úroveň zariadení nízka, prakticky neexistuje priestor na zvyšovanie konkurenčnej schopnosti. Rast konkurencie na domácom trhu povedie i z tohto dôvodu k ďalšej selekcii výrobcov. Časť manažérov si však už uvedomuje, že firmy, ktoré nedosiahnu európsku kvalitu a nákladovosť, sa dostanú do existenčných problémov.

Koncepcie v oblasti podnikovej motivácie často zlyhávajú na nízkej ochote zapájať sa do inovačných hnutí a zverejniť vlastné predstavy. V podnikoch sú zatiaľ nedostatočne rozvinuté tréningové programy pre zamestnancov. Súčasťou podnikovej kultúry sa musí stať permanentné zdokonaľovanie.

Z medzinárodných porovnaní vyplýva, že konkurencieschopnosť podnikov na Slovensku je nízka. Podľa výkonnosti podnikov v oblasti inovácií, ziskovosti a dôveryhodnosti sa Slovensko umiestnilo v rokoch 2001 a 2002 na 37. mieste spomedzi 49 hodnotených krajín [27]. Maďarsko bolo v roku 2002 na 28. mieste. Česká republika sa zlepšila zo 43. miesta v roku 2001 na 31. miesto v roku 2002. Poľská republika sa v tomto hodnotení nachádza až na 46. mieste.

O oblasť produktivity sa cieľavedome stará *Slovenské centrum produktivity*, ktoré sa podieľa na národnom programe zvyšovania produktivity a konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky. Je založený na poznatkoch, spôsobilosti a postojoch. Získavanie poznatkov a ich adaptácia by nemali byť problémom – techniky, praktiky a metódy, ktoré sa budú využívať na Slovensku, sa už spravidla uplatňujú v zahraničí.

¹ Vzdelanie, kvalifikácia a inovácie sa analyzujú v časti 3.5 štúdie Outrata, R. a kol. [15].

Spôsobilosť (skúsenosti a schopnosti) je už zložitejší aspekt. Hoci úroveň vzdelania je na Slovensku vysoká, spôsobilosť pracovných síl zvyšovať produktivitu nie je na potrebnej úrovni, resp. ich schopnosti a zručnosti sa nedostatočne a nesprávne využívajú. Zmenu postojov bude urýchľovať náročnosť konkurenčného prostredia, ktorého súčasťou sa podniky stanú po vstupe SR do EÚ.

V posledných rokoch sa vo väčšej miere uplatňujú scenáre oddelenia a následného predaja výkonných prevádzok podnikov. Pôvodní vlastníci tak získavajú prostriedky na ozdravenie finančnej situácie materského podniku. Tento postup si vynucujú aj postoje zahraničných investorov, ktorí nemajú záujem o kúpu celých podnikov. Následné investície nových vlastníkov do kúpených podnikov sú signálom dlhodobého záujmu o podnikanie na území Slovenska. Problémom zostáva držba neefektívnych aktív v pôvodných podnikoch, ktoré obmedzujú konkurencieschopnosť.

Zásadné rozhodnutia o smerovaní svojho podniku budú musieť prijať tie podniky, pre ktoré je typická konkurencieschopnosť založená na nízkych nákladoch práce. Kontinuálny rast miezd a cenové približovanie sa k úrovni v EÚ budú postupne znižovať túto komparatívnu výhodu, ktorá podporovala prienik našich podnikov na zahraničné trhy. Pokiaľ podniky nebudú schopné adaptovať sa na zmenenú situáciu, časť z nich zrejme bude musieť ukončiť svoje pôsobenie,² alebo expandovať do krajín s ešte nižšími nákladmi. Tento trend sa týka najmä podnikov odevného a obuvníckeho priemyslu.

Po domácej konsolidácii budú v zahraničí investovať aj úspešné podniky zo Slovenska. Vyššia miera zahraničných investícií zo Slovenska do krajín EÚ je však málo pravdepodobná. Vyplýva to aj z toho, že väčšina významných podnikov na Slovensku má vlastníkov práve z týchto krajín. Veľké podniky s dominantným domácim vlastníkom boli zväčša prevzaté zahraničnými spoločnosťami, ktoré prinášajú do podnikov svoje riadiace princípy a prirodzeným spôsobom integrujú slovenské podniky do prostredia EÚ. Zatiaľ ešte mnohé podniky nie sú pripravené na spoluprácu s firmami v EÚ. Podľa nášho prieskumu [ÚSSE SAV október – december 2002] plánovalo po vstupe SR do EÚ 38 % z oslovených firiem hľadať obchodného partnera v EÚ priamo a 21 % by využilo sprostredkovateľské organizácie.

² Ďalšími impulzmi pre energeticky náročnú produkciu bude rast cien energie a vo všeobecnosti požiadavky vyplývajúce zo smerníc v oblasti životného prostredia.

Finančná situácia podnikov

Jedna z podmienok konkurencieschopnosti podniku je jeho *finančná sila*. Na získavanie finančných zdrojov musí mať podnik dobré meno a dôveryhodnosť finančného sektora, poprípade potenciálnych strategických investorov. Zavádzanie nových technológií vyžaduje investície, na ktoré sú potrebné dlhodobé finančné zdroje.

Pôvodná koncepcia privatizácie vychádzala z toho, že po vzniku akciových spoločností bude akcelerovať kapitálový trh. Reálny vývoj ale vyústil ku koncentrovanému vlastníctvu v akciových spoločnostiach.³ A tak, okrem malých výnimiek, nedochádza k získavaniu zdrojov financovania na kapitálovom trhu. Koncentrované vlastníctvo a nízka transparentnosť budú brzdou aj získania zdrojov na kapitálových trhoch v Európskej únii.

K vyššej tvorbe zisku podnikov v posledných rokoch prispieva výrazný pokles nákladov externého financovania. Zvýšenie zisku, absolútne i v pomere k nákladom (pozri tab. 8.1), spojené so znížením finančných nákladov, ale najmä s celkovým rastom výkonnosti podnikov tak vytvára podstatne lepšie predpoklady na financovanie rozvojových zámerov podnikov ako v predchádzajúcom období.

T a b u ľ k a 8.1

Vývoj finančnej pozície korporácií v rokoch 1998 – 2002

	1998	1999	2000	2001	2002
	Hospodársky výsledok v mld Sk				
Nefinančné a finančné korporácie spolu	31,2	73,8	88,0	134,8	133,7
Nefinančné korporácie	22,8	47,1	79,2	122,0	139,1
z toho s 20 a viac zamestnancami	6,5	21,6	49,4	86,2	95,3
v tom: nestratové	86,8	75,6	81,3	112,3	127,4
stratové	-80,3	-54,1	-32,0	-26,0	-32,2
	Rentabilita nákladov v %				
Nefinančné korporácie	1,2	2,3	3,5	5,2	5,7
Poľnohospodárstvo	-2,7	-3,6	-0,5	1,7	2,7
Spracovateľský priemysel	-0,8	0,9	3,4	5,2	4,7
Stavebníctvo	3,0	1,8	3,2	4,8	8,6
Služby spolu	1,5	2,2	3,3	5,2	5,0

Prameň: ÚSSE SAV [29].

³ V prípade akciových spoločností je rozdelenie zisku jednoduchšie, lebo vytvorené záujmové skupiny zväčša nepreferujú vyplácanie dividend.

Vážne ťažkosti v reštrukturalizácii podnikovej sféry boli spojené aj s existenciou veľkého počtu stratových podnikov, ktoré podstatným spôsobom ovplyvnili fungovanie celej podnikovej sféry. Istý obrat, ako to prezentuje prehľad v tabuľke 8.2, možno zaznamenať až v posledných rokoch.

T a b u ľ k a 8.2

Charakteristika vývoja podielu stratových podnikov v národnom hospodárstve¹ (%)

	1998	1999	2000	2001	2002
<i>Podiel stratových podnikov v odvetviach spolu</i>					
na počte podnikov	43,3	45,0	38,5	30,2	27,8
na výkonoch	34,1	31,9	21,3	18,7	15,6
na pridanej hodnote	25,1	23,9	17,0	15,9	11,6
<i>Podiel stratových podnikov v poľnohospodárstve</i>					
na počte podnikov	57,5	58,6	54,2	41,8	45,9
na výkonoch	47,0	46,8	33,4	24,9	32,0
na pridanej hodnote	28,5	36,0	22,3	16,1	23,0
<i>Podiel stratových podnikov v spracovateľskom priemysle</i>					
na počte podnikov	42,5	42,5	35,2	30,4	28,0
na výkonoch	34,0	28,2	18,8	12,9	13,9
na pridanej hodnote	25,2	24,3	16,5	11,4	10,5
<i>Podiel stratových podnikov v stavebníctve</i>					
na počte podnikov	37,4	44,4	35,8	27,3	20,1
na výkonoch	31,0	32,8	21,9	18,6	7,1
na pridanej hodnote	34,7	23,2	17,3	14,4	6,5
<i>Podiel stratových podnikov v doprave</i>					
na počte podnikov	33,2	45,0	39,5	21,0	23,0
na výkonoch	57,3	51,4	39,0	33,0	41,1
na pridanej hodnote	48,2	42,7	30,9	22,2	20,4
<i>Podiel stratových podnikov v obchode</i>					
na počte podnikov	36,2	37,4	28,4	24,4	20,4
na výkonoch	19,6	39,6	22,4	20,3	13,6
na pridanej hodnote	15,5	28,1	15,2	14,1	9,5
<i>Podiel stratových podnikov v službách (ostatné odvetvia)</i>					
na počte podnikov	43,8	46,6	42,3	28,7	33,0
na výkonoch	34,3	32,9	29,3	21,0	14,4
na pridanej hodnote	19,0	26,9	21,7	16,9	10,7

¹ Nefinančné podniky s 20 a viac pracovníkmi vrátane príspevkových organizácií.

Prameň: [23].

Od roku 2000 sa začali prejavovať pokroky v reštrukturalizácii podnikovej sféry v náraste ziskovosti podnikov a v ich postupnom ozdravovaní. Zmeny v štruktúre priemyselných podnikov zaznamenali výrazný zvrät vo vývojových tendenciách, ktoré boli charakteristické pre obdobie transformačného procesu. Stále síce dominujú sektory zamerané

na výrobu základných komodít a podiel sofistikovanej produkcie rastie pomalšie; k rastu zisku však začali prispievať nielen dobré výsledky veľkých podnikov, ale podieľa sa na ňom oveľa širšie spektrum podnikov. V roku 2002 sa napríklad na vytvorenom zisku nefinančných korporácií (pred zdanením) podieľali až 20,0 % podniky s počtom 0 – 9 zamestnancov; 13,2 % s počtom 10 – 19 zamestnancov; 19,9 % s počtom 50 – 249 zamestnancov; na podniky s počtom 1 000 a viac zamestnancov pripadalo 28,4 %.

Skupina podnikov, ktoré zvládli transformáciu na trhové podmienky, začala byť zaujímavá aj *pre banky*. Banky po svojej privatizácii však výrazne zmenili postoj k riziku a poskytujú financie len dobre pripraveným projektom. Banky minimalizujú svoje riziko, a preto sú malé a stredné podniky so slabou finančnou pozíciou, avšak s vysokorentabilnými projektmi odkázané na rizikový kapitál. Väčší priestor na podporu malých priemyselných podnikov bude vytvárať regionálna politika a podpora zo strany miest a obcí. Európska únia bude vo väčšej miere podporovať univerzálne projekty, ktoré zahŕňajú skupiny subjektov spojené s rozvojom viacerých segmentov určitého regiónu.

Faktorom prežitia a rozvoja firiem je zvládnutie rizík finančného charakteru. Riziko insolventnosti [7] je sprevádzané nevyváženou štruktúrou bilancie, nízkym podielom vlastného majetku, vysokou celkovou zadlženosťou, vysokými finančnými výdavkami (vyplývajúcimi zo zadlženia) a nedostatočnou rentabilitou.

Dobrá finančná pozícia firmy⁴ prispieva ku konkurenčnej schopnosti a naopak. Situáciu v tejto oblasti ukážeme na príklade potravinárskeho priemyslu⁵ (tab. 8.3). Z časových radov odvetvových ukazovateľov vyplýva, že pri väčšine ukazovateľov dochádza k postupnému zlepšovaniu finančnej pozície vo väčšine podnikov. Zraniteľnosť podnikov má korene aj v zlej štruktúre aktív a pasív podnikov. Nízky medián podielu stálych aktív a vlastného imania na celkových aktívach poukazuje na zlú finančnú situáciu vo väčšine podnikateľských subjektov. Podniky v tomto stave nemajú prístup k bankovým úverom. Viac ako polovica podnikov v každom odvetví podniká bez úveru. Pri nízkom podiele vlastného imania a malej pravdepodobnosti dostať úver získavajú tieto podniky finančné zdroje potrebné na svoj rast tak, že oneskorujú platby za dodané

⁴ Finančné ukazovatele likvidity, zadlženosti, aktivity a rentability hodnotia finančnú pozíciu podniku a do určitej miery charakterizujú jeho finančné riadenie.

⁵ Trendy a problémy finančného riadenia sú podobné ako v ostatných odvetviach spracovateľského priemyslu.

tovary a služby a oneskorujú sa aj v platení ďalších záväzkov. Z toho vzniknuté problémy sa prenášajú do budúcnosti. Podobné situácie a riešenia budú mať značne obmedzený priestor vďaka vyššej funkčnosti podnikateľských subjektov a inštitúcií, ktoré pôsobia v EÚ. Celková zadlženosť aktív vo všetkých odvetviach vysoko presahuje 50 %-nú úroveň. Finančná slabosť vysoko zadlžených podnikov má dosah na nižšiu technologickú a inovačnú aktivitu v porovnaní s konkurenciou na zahraničných trhoch.

T a b u ľ k a 8.3

Mediány finančných ukazovateľov vo výrobe potravín a nápojov

Výroba potravín a nápojov (odv. 15)	Rok				Rozdelenie podľa veľkosti aktív v roku 2001		
	1998	1999	2000	2001	do 50 mil. Sk	50 – 150 mil. Sk	nad 150 mil. Sk
Počet podnikov	916	1012	1047	816	643	69	104
Stále aktíva / aktíva (%)	40,82	39,28	36,46	33,81	26,80	47,11	48,21
Vlastné imanie / aktíva (%)	20,38	16,94	19,57	20,94	14,14	25,44	43,45
Bankové úvery a výpomoci / pasíva (%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11,02	14,09
Likvidita I. stupňa (koef.)	0,07	0,05	0,06	0,05	0,06	0,04	0,04
Likvidita III. stupňa (koef.)	0,83	0,81	0,79	0,78	0,67	0,92	1,13
Doba splatnosti pohľadávok (dni)	33,75	34,58	33,77	30,99	17,92	56,78	66,16
Doba splat. krátkod. pohľadávok z OS (dni) ¹	23,12	25,46	23,71	22,52	11,97	46,11	53,14
Doba splatnosti záväzkov (dni)	76,35	72,40	61,47	58,23	51,81	75,00	74,34
Doba splat. krátkod. záväzkov z OS (dni) ²	33,28	34,13	28,83	27,89	15,79	44,74	47,99
Obrat aktív (koef.)	1,00	0,96	1,04	1,01	0,81	1,49	1,06
Celková zadlženosť aktív (%)	79,06	81,96	79,46	76,19	82,42	74,56	56,56
Rentabilita aktív – hrubá (%)	-0,41	-0,46	-0,35	0,00	-0,05	1,39	1,39

¹ Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok z obchodného styku (dni).

² Doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku (dni).

Prameň: [30].

Nerovnováha vo finančných vzťahoch je zrejماً z vysokého prebytku záväzkov nad pohľadávkami. Doba splatnosti záväzkov je vo väčšine podnikov približne 2-krát dlhšia ako doba splatnosti pohľadávok. Zadržané platby sú často vynúteným obchodným úverom. Na druhej strane, k výraznému zlepšeniu dochádza pri krátkodobých záväzkoch a pohľadávkach, ktorých stredné hodnoty dôb splatnosti sa k sebe priblížili. Zároveň sa doby splatnosti výrazne znižujú vo väčšine podnikov. Tento kvalitatívny parameter vyjadruje postupné zlepšovanie finančnej disciplíny v oblasti obchodných vzťahov vo väčšine podnikov.

Podniky s aktívami nad 150 mil. Sk predstavujú stredné a veľké podniky, ktoré sú v rámci každého odvetvia menej početne zastúpené, ale podieľajú sa vysokou váhou

na výkonoch svojho odvetvia. Z tabuľky 6.3 vyplýva, že podniky s aktívami nad 150 mil. Sk majú výrazne odlišnú finančnú pozíciu oproti malým podnikom (s aktívami do 50 mil. Sk). Väčšina z podnikov, ktoré majú aktíva nad 150 mil. Sk, má prijateľné celkové zadĺženie. Veľkosť vlastného majetku a vyššia trhová sila veľkých podnikov boli ich výhodou pri získavaní zdrojov financovania v bankách. A tak banky väčšine podnikov s aktívami nad 50 mil. Sk⁶ úvery poskytnú.

Nerovnováhu, vyjadrenú vysokou *platobnou neschopnosťou*, musí korigovať správanie veriteľov. Až zmena správania veriteľov bude zreteľným signálom pre obchodných partnerov, lebo túto informačnú úlohu nespĺňa nefungujúci kapitálový trh. Podniky musia obmedziť riziko platobnej neschopnosti obozretnejším riadením obchodných vzťahov. Tento proces významne urýchli vstup SR do EÚ.

Podniky sú ohrozované aj rizikami v oblasti distribúcie. Existujú náznaky, podľa ktorých sú distribučné siete slabou stránkou konkurenčného prostredia na Slovensku. Vývoj v malých podnikoch ovplyvní aj to, akú koncepciu budú mať veľké podniky so zreteľom na dodávateľov. Ak sa budú orientovať na vyšší počet dodávateľov, bude to príležitosť pre väčší počet malých podnikov.

V kapitálovo náročných odvetviach sa presadia len veľké podniky s vhodnou štruktúrou zdrojov financovania. Slabou stránkou mnohých podnikov je to, že nevedia konkurovať finančnými službami, ktoré sú spojené s predajom ich výrobkov a služieb. Podniky očakávajú, že po vstupe SR do EÚ sa uľahčí dostupnosť bankových zdrojov a zlepšia sa úverové podmienky (Prieskum ÚSSE SAV, október – december 2002).

Konkurenčná výhoda podniku v otvorenej ekonomike sa nemôže budovať na ne-trhovom obmedzovaní konkurencie. Malý trh slovenskej ekonomiky vytvára prirodzené podmienky pre monopolné a oligopolné štruktúry. Jednoduchosť vstupu na trh a výstupu z trhu vytvárajú základné kritérium konkurenčného charakteru trhu. Doterajšie bariéry vstupu sa budú v rozšírenej EÚ zoslabovať.

Ďalšie faktory zvyšovania konkurenčnej schopnosti podnikov

Osobitným a mimoriadne významným faktorom konkurencieschopnosti podnikov sa v súčasnosti stáva *kvalita ľudského kapitálu*. Tá je, takpovediac, na rozhraní

⁶ Úvery získala aj väčšina podnikov s aktívami 50 – 150 mil. Sk napriek vysokej miere zadĺženosti.

medzi vnútornými a vonkajšími faktormi, pretože sčasti je vecou samotného podniku, a sčasti vecou štátu. Ekonomický rast je v stále väčšej miere determinovaný intelektua-
lizáciou ekonomiky a rastom vedomostného potenciálu. Preto vládne politiky venujú
zvýšenú pozornosť podpore rastu ľudského kapitálu. Svoju úlohu tu však musia zohrať
aj samotné firmy a jednotlivci. Úlohou firiem by malo byť starať sa o rast vedomost-
ného potenciálu a kvalifikačnej úrovne vlastných pracovných síl. Štát by mal v tomto
smere podporovať firmy prostredníctvom grantov, daňovými úľavami, resp. aj tým, že
investície firmy do vzdelania by mali byť odpočítateľnou položkou z daňového zákla-
du. Firmy sa v danom prípade snažia udržať si pracovné sily, do ktorých investovali,
čo má význam nielen pre konkurencieschopnosť, ale aj celkovú zamestnanosť.

Stav v oblasti zvyšovania kvality ľudského potenciálu v SR značne zaostáva za
európskymi trendmi. Dostupné údaje svedčia o tom, že slovenské firmy vydávajú po-
stupne menej na ďalší kvalifikačný rast svojich zamestnancov, ako je to z hľadiska ich
konkurencieschopnosti nevyhnutné. Keďže stav podnikovej sféry je celkovo nepriaz-
nivý, svoju úlohu tu musí zohrať štát. Samotné firmy si musia uvedomiť, že zvyšova-
nie kvality ľudských zdrojov je nevyhnutné najmä v súvislosti s integráciou do EÚ.

V súvislosti s ľudským kapitálom sa mimoriadne dôležitou otázkou v súčasnosti
stáva zmena foriem zamestnávania na trhu práce. V ďalšom období sa predpokladá
podstatne výraznejšie rozšírenie pružných foriem zamestnávania (skrátené pracovné
úväzky, pracovné úväzky na dobu určitú, zapožičiavanie pracovníkov, delené pracov-
né miesta). Filozofia skracovania pracovného času sa ukázala (napr. v podmienkach
Francúzska) ako málo účinná, a preto sa EÚ zameriava skôr na vyrovnávanie podmie-
nok pre zamestnávanie rôznych kategórií občanov, vyrovnávanie rovnosti podmienok
medzi regiónmi, vytváranie predpokladov na zvyšovanie kvalifikácie a rekvalifikácie.

Stranu ponuky pracovnej sily, resp. záujem pracovať ovplyvňuje aj školstvo, ktoré
nereaguje pružne na potreby trhu práce, ako aj štedrý sociálny systém, najmä v prípade
nízkokvalifikovanej pracovnej sily. Na Slovensku chýba aj tradícia drobného súkromného
podnikania, resp. samozamestnania, ktoré sa realizuje v oblasti podnikania živnostníkov
a slobodných povolání, ako aj tradícia práce na čiastočný úväzok.⁷

⁷ V porovnaní s OECD, kde je priemerný podiel samozamestnaných osôb na celkovej zamestnanosti 14,3 %, na Slovensku je to len 7,7 %, v prípade práce na čiastočný úväzok v OECD cca 15 %, v SR 1,9 %.

Jednu z možných foriem tvorby nových pracovných príležitostí, ale aj rozšírenia priemyselných aktivít a pritiahnutia zahraničných investorov predstavuje zakladanie priemyselných parkov (PP). Na podporu zriadenia priemyselných parkov sa prijal zákon č. 193/2001 Z. z., ktorý nadobudol účinnosť 1. júla 2001. Zákon definuje priemyselný park „ako územie, na ktorom sa sústreďuje priemyselná činnosť (výroba) alebo služby najmenej dvoch podnikateľov, a ktoré je na tento účel ustanovené územným plánom obce alebo ÚP zóny“. Podľa tohto zákona priemyselný park zriaďuje obec. Ministerstvo hospodárstva SR eviduje v súčasnosti 12 finančne podporených, resp. pripravovaných parkov v lokalitách, ktoré uvádzame v tabuľke 8.4.

T a b u ľ k a 8.4

Prehľad podporených a pripravovaných priemyselných parkov SR

Por. č.	Región (kraj)	Názov priemyselného parku	Vytvorené pracovné miesta	Celková výmera
1.	Bratislavský	Technologický PP Záhorie ²	cca 18 000	
2.	Bratislavský	Automobilový PP Záhorie ¹		
3.	Bratislavský	PP Devínska Nová Ves ¹	965	26,72 ha
4.	Trnavský	PP Gabčíkovo	540	
5.	Nitriansky	PP Vráble ¹	500	6,4 ha
6.	Žilinský	PP Kysucké Nové Mesto	4 040	67,35 ha
7.	Banskobystrický	PP Lučenec - Juh	770	11,37 ha
8.	Prešovský	PP Bardejov - Sever	377	8,73 ha
9.	Prešovský	PP Poprad - Matejovce	980	20,83 ha
10.	Košický	PP Kechnec ¹	284 (760)	
11.	Košický	PP Rožňava	467	27,36 ha
12.	Košický	PP Michalovce	487	18,82 ha

¹ PP podporený dotáciou zo štátneho rozpočtu.² PP podporený zo zdrojov FNM.

Prameň: MH SR.

Súčasná vládna politika podpory zriaďovania priemyselných parkov v SR je postavená na princípe „iniciatívy zdola“. Obce a komunálne inštitúcie však často nemajú dostatok finančných prostriedkov, keďže zákon požaduje, aby 30 % nákladov projektu hradila obec.

Okrem uvedených podporených PP finančná pomoc z fondov EÚ smeruje do Humenného (PP Gutmanovo), Spišskej Novej Vsi („drevársky“ PP), Rožňava (PP v tzv. hnedej zóne). Ďalšie priemyselné parky sú v štádiu prípravy: Námestovo, Martin, Senica, Malý Krtíš, Sládkovičovo, rozostavaný je PP Jarovce - Kitsee.

Celkove možno konštatovať, že väčšina podnikov má etapu reštrukturalizácie, ktorú sprevádzal pokles produkcie a prepúšťanie ako reakcia na nové trhové podmienky, už za sebou. Podniky teraz vstupujú do novej fázy „strategickej reštrukturalizácie spojenej s expanziou“. Dosiahnutý stupeň reštrukturalizácie v jednotlivých odvetviach je do značnej miery výsledkom vstupu zahraničných investorov, ktorí priniesli finančný kapitál, *know-how* a prístup na zahraničné trhy. Vytvorením spoločných podnikov a strategických spojenectiev so zahraničnými spoločnosťami sa slovenské podniky zapojili do globalizácie svetového hospodárstva. Podniky, pravda, musia brať do úvahy aj možné riziká spojené s týmto procesom. Vysoká otvorenosť ekonomiky, rastúca závislosť od zahraničného dopytu a konjunktúrne výkyvy zvyšujú zraniteľnosť slovenskej ekonomiky; v prípade zahraničného kapitálu zase existuje možnosť presunutia málo sofistikovanej výroby do krajín s ešte nižšími mzdovými nákladmi.

Rast priemyselnej produkcie v posledných dvoch rokoch (pozri tab. 8.5), ktorý je plne porovnateľný s krajinami V 4, potvrdzuje, že priemyselné podniky v SR sú už v súčasnosti schopné aj v zložitých podmienkach celosvetovej recesie udržať sa na trhoch.

T a b u l' k a 8.5
Produkcia priemyslu v krajinách V 4

Krajina	Priemyselná produkcia (indexy, predchádzajúci rok = 100, stále ceny)			
	1999	2000	2001	2002
Česká republika ¹	96,6	105,4	106,8	104,8
Maďarská republika	110,4	118,1	103,6	103,1
Poľská republika ²	104,4	107,1	100,0	101,5
Slovenská republika ³	97,4	108,8	106,7	106,6

¹ Za podniky s 20 a viac zamestnancami.

² Do roka 1999 za podniky s 5 a viac zamestnancami, od roka 2000 za podniky s 9 a viac zamestnancami.

³ Za podniky s 20 a viac zamestnancami a za vybrané podniky do 19 zamestnancov; indexy očistené o vplyv počtu pracovných dní.

Prameň: Štatistická správa o základných vývojových tendenciách v NH SR [25].

Postup v reštrukturalizácii podnikovej sféry potvrdilo i pravidelné hodnotenie dosiahnutého stupňa transformácie Európskou bankou pre obnovu a rozvoj [10]. Za základné kritériá transformácie podnikovej sféry stanovuje veľkú privatizáciu, malú privatizáciu, uplatňovanie vlastníckych práv a reštrukturalizáciu podnikov. Pri hodnotení používa stupnicu indikátorov od 1 (najnižší dosiahnutý stupeň oproti predchádzajúcemu

systemu) do 4+ (podmienky zodpovedajúce fungujúcej trhovej ekonomike). Znamienka (+) a (–) majú vyjadrovať, že nastupujúce pozitívne trendy budú pokračovať(+), alebo že existujú obavy z možného spomalenia týchto trendov (–). Pri hodnotení reštrukturalizácie Slovensko získalo bodové ohodnotenie 3, čo je o niečo nižšie ako v ostatných krajinách V 4, ktoré získali ohodnotenie 3+.

8.2. Podnikateľské prostredie a jeho približovanie sa podmienkam Európskej únie

Pojem *podnikateľské prostredie* zastrešuje hospodárske podmienky a predpoklady podnikateľskej činnosti, ktoré závisia od hospodárskopolitických opatrení štátu a jeho špecializovaných inštitúcií. Môžeme ho definovať v niekoľkých rovinách – v rovine všeobecnej spoločenskej (sociálny konsenzus), legislatívno-právnej, inštitucionálnej, a v rovine jednotlivých národohospodárskych politík (daňovej, odvodovej, regionálnej, infraštruktúrnej a pod.).

Pre EÚ je kľúčovým východiskom chápanie úlohy sociálneho štátu (zachovanie úlohy sociálneho štátu, i keď v redukovanej podobe, je základnou premisou bez ohľadu na navrhované reformy). Rovnako významným atribútom je snaha o sociálny, tripartitný dialóg (vláda – zamestnávateľia – odbory), pričom cieľom je sociálny kompromis pri všetkých navrhovaných reformách.

V rovine legislatívno-právnej je to vymožitelnosť práva, systém konkurzného vyrovnania, podnikateľská etika, ako aj toľko diskutované pravidlá trhu práce (predovšetkým ochrana pracovníkov pred prepúšťaním, kolektívne vyjednávanie a záväznosť jeho dohôd a ochrana pracovných miest). Tieto východiská podnikateľského prostredia tvoria globálny rámec tak pre celú EÚ, ako i pre jednotlivé členské štáty. Budú teda záväzné i pre SR po vstupe do EÚ. Mnohé legislatívne normy už boli do slovenského práva zakomponované, ale mnohé normy podnikateľskej etiky zostávajú stále v teoretickej, a nie praktickej podobe.

Významným smerom v politike podpory podnikania v EÚ, i v jednotlivých členských štátoch, je najmä zjednodušenie a sprehľadnenie legislatívy, redukcia jej bremena ťažiaceho podnikateľské subjekty. Do tohto procesu sa zapája i vláda SR. Za posledné roky sa skvalitnili najmä legislatívne normy, ktoré sprehľadnili a urýchlili

proces vznikania a zanikania podnikových subjektov a spresnili pravidlá ich fungovania v ekonomike (novely zákona o konkurze a vyrovnaní, Obchodný zákonník, živnostenský zákon, nový zákon o účtovníctve, zákon o štátnej pomoci a pod.).

Za kľúčovú považujeme úroveň vecných ekonomických a systémových politík, ktoré vytvárajú funkčné parametre celého podnikateľského prostredia (univerzálne platného pre všetky hospodárske subjekty), z nich osobitne daňovú politiku, politiku v oblasti liberalizácie cien v energetike a zmeny v oblasti financovania podnikateľskej sféry (aj samospráv) a infraštruktúru na podporu podnikania. V súvislosti so vstupom do EÚ a harmonizáciou legislatívnych noriem možno očakávať vo vývoji jednotlivých parametrov podnikateľského prostredia isté zmeny, ktoré charakterizujeme v nasledujúcich častiach.

Harmonizácia daní a odvodového zaťaženia s európskymi normami

Harmonizácia daní sa v EÚ realizuje od šesťdesiatych rokov. Najviac pokročila v oblasti spotrebných daní. V súčasnosti sa značná pozornosť venuje harmonizácii priamych daní a dane z pridanej hodnoty (DPH). Jednotlivé krajiny pristupujú k procesu harmonizácie diferencovane (predovšetkým vzhľadom na rozdielnu úlohu jednotlivých daní v príjmoch ŠR). Proces harmonizácie musíme chápať v niekoľkých rovinách:

- zblížovanie rozpätia sadzieb, v ktorom sa pohybujú jednotlivé krajiny;
- zblížovanie základov daní (nezdaniteľný základ, parametre odpisovej politiky, daňovo odpočítateľné položky a uznateľné daňové náklady);
- časový rámeč, v ktorom sa proces harmonizácie uskutočňuje;
- vecné postihy za nedodržiavanie dohodnutých úrovní zdanenia.

Osobitnú oblasť predstavuje zavádzanie nových daní, platiacich v rovnakej podobe pre všetky členské štáty k rovnakému dátumu (napr. ekologická energetická daň, alebo nová DPH v oblasti elektronického obchodu).

V oblasti priamych daní možno očakávať harmonizáciu priamych daní na úrovni dane z príjmov právnických osôb vo výške 20 % (± 2 %) [12]. Pri dani z príjmov fyzických osôb možno vzhľadom na parametre EÚ očakávať dve pásma dane na úrovni 12 % alebo 18 %, alebo v prípade, že by Slovensko zvolilo vlastný alternatívny prístup, rovnú daň na úrovni 20 %. Pri DPH možno očakávať zblížovanie sadzieb tejto

dane na úroveň 15 – 20 %. Minimálna DPH by bola na úrovni 5 % po dobu jedného roka so súhlasom Bruselu. Väčšina tovarov by sa však mala pohybovať na úrovni sadzieb 18 – 20 % [14] (časový rámec 4 – 6 rokov).

Pri spotrebných daniach možno očakávať diferencovaný vývoj. Daň pri niektorých typoch tovarov, napríklad daň z alkoholu, tabaku a tabakových výrobkov, ako aj daň z uhl'ovodíkových palív a mazív by sa mala priblížiť minimálnej úrovni EÚ, ktorá dosahuje až 50 % (pri dani z uhl'ovodíkových palív súčasná úroveň v SR je 58 %).

Kľúčovou otázkou pre podnikateľské prostredie sú priame dane a DPH. Ďalšie výrazné znižovanie priamych daní pod úroveň 20 % je však problematické. Pokles úrovne priamych daní z 25 % na úroveň 20 % by znamenal výpadok daňových príjmov o viac ako 40 mld Sk. Na druhej strane, vzhľadom na záväzky štátneho rozpočtu, bude potrebné úroveň DPH výrazným spôsobom zvýšiť zhruba na 18 – 19 % pri všetkých druhoch tovarov. To však znamená vážny zásah do celkovej úrovne podnikateľského prostredia, keďže už súčasná 14 – 15 %-ná úroveň DPH významne zasahuje do činnosti mnohých odvetví, napríklad cestovného ruchu, stavebníctva a niektorých ďalších odvetví. (Vzhľadom na zásadný vplyv na podnikateľské prostredie v súčasnosti existuje niekoľko variantných riešení predkladaných MF SR.)

Slovensko si vybojovalo prechodné obdobia DPH v oblasti plynu, energií, kúrenia či stavebných materiálov. Zvolením jednotnej dane (napríklad na úrovni 18 % alebo 19 %) sa však Slovensko samo vzdáva tých výhod, ktoré získalo pri rokovaní s EÚ. To v konečnom dôsledku výrazne zasiahne do činnosti podnikateľských subjektov. Preto by bolo omnoho výhodnejšie zachovať minimálne na roky 2004 – 2006 diferencovanú DPH v záujme oživenia činnosti vybraných odvetví (napríklad na podporu cestovného ruchu či niektorých ďalších odvetví).

V oblasti energetiky navrhuje EÚ napríklad zaraďovať všetky materiály a služby spojené s úspornými programami a programami alternatívnych zdrojov energie do najnižšej sadzby DPH na úrovni 15 % s tým, že pri týchto projektoch sa odporúča používať aj minimálnu sadzbu DPH na úrovni 5 %⁸ [21]. Týmto spôsobom by sa dalo významne pomôcť podnikateľskému sektoru práve pri rozvoji tých činností, ktoré by mohli znížiť energetickú spotrebu. Zároveň by sa tým vytvoril priestor na to, aby sa

⁸ Smernica EÚ pre ekologickú energetickú daň bola schválená v roku 2002; nadobudla platnosť od 1. 1. 2003.

projekty znižovania energetickej náročnosti (ktorá je zhruba o 30 % vyššia ako v EÚ) mohli realizovať za prijateľných finančných podmienok.

Pri potravinárskych výrobkoch, predmetoch dlhodobej spotreby a v službách by diferencované platby DPH mohli zásadným spôsobom ovplyvniť konkurencieschopnosť slovenských subjektov po vstupe na jednotný európsky trh. Samotná EÚ tento postup odporúča jednotlivým kandidátskym krajinám a vytvára na to aj priestor. V období 2004 – 2006 by diferencované sadzby DPH na rôzne typy výrobkov umožnili zrealizovať sociálnu únosnosť procesov a dosiahnuť žiaducu konkurencieschopnosť budúcich subjektov v rámci jednotného európskeho trhu (diskutuje sa aj o predĺžení obdobia).

Základným cieľom je zblížiť úroveň sadziieb pri priemyselných daniach (pri stanovovaní základu dane sa ponecháva väčšia právomoc národným vládam), ako aj znížiť daňovú konkurenciu pri priamych daniach. Z dlhodobého hľadiska (možno až do roka 2010) sa ako najvýhodnejšia uvádza sadzba $20 \% \pm 1 - 2 \%$. Pokiaľ ide o DPH, kľúčová je nielen snaha zúžiť rozpätie sadziieb (15 – 20 % pri základnej sadzbe 18 %), ale predovšetkým zmeniť systém platenia dane, okruh platiteľov (rozšíriť okruh platiteľov dane pri zníženej úrovni obratu), ale i systém informácií o platiteľoch dane a zúčtovania dane medzi jednotlivými členskými štátmi. Osobitný okruh tvorí platenie DPH za nové tovary a služby (elektronický obchod) a vyrovnávanie podmienok pre firmy vnútri a mimo Únie. Významnú úlohu budú zohrávať aj miestne dane a poplatky, osobitne daň z nehnuteľností a ekologické dane.

V oblasti odvodových povinností je situácia zložitejšia. Spustenie dôchodkovej reformy, či už vo variante slovenského návrhu s odvodom 10 % z objemu vyplatených miezd do kapitalizačného piliera, alebo s odvodom harmonizujúcim s odvodom v EÚ (zachovanie 50 % platieb do priebežného systému), neumožňuje vzhľadom na problémy Sociálnej poisťovne a udržanie priebežného systému v horizonte 5 – 8 rokov očakávať výraznejšie zmeny odvodových povinností (maximálne v rozsahu 2 – 3 %).

Skôr však možno očakávať variant, v ktorom by sa približne 10 % z objemu miezd odvádzalo do kapitalizačného piliera a 10 % do priebežného systému, 8 % by zostávalo ako platba na fond nemocenského poistenia. V tomto prípade sa však v rozpočte Sociálnej poisťovne vytvorí rozsiahly dlh ročne vo výške 10 – 15 mld Sk, ktorý bude potrebné kompenzovať z rozpočtových alebo mimorozpočtových príjmov, ak by do

kapitalizačného piliera prešlo viac ako 50 % prispievateľov. Rezervy z privatizácie vytvárajú predpoklad na pokrytie tohto deficitu na 3 – 5 rokov. Z toho vyplýva, že kým pri daniach možno očakávať vyrovnanie úrovne, pri odvodových povinnostiach nemožno očakávať výraznejšie zmeny v úrovni zaťaženia podnikateľskej sféry či zamestnancov.

Liberalizácia cien na energetickom a infraštruktúrnom trhu v Európskej únii

Vážny problém v podnikateľskom prostredí predstavuje oblasť služieb za systémovú infraštruktúru. Vzhľadom na dosiahnutie minimálnych cien v plynárenstve možno očakávať zvýšenie minimálnej ceny plynu pre podnikateľský sektor na úroveň 9 – 10 Sk za 1 m³ a pre obyvateľstvo na úroveň 10 – 12 Sk za 1 m³. Keďže je to minimálna cena, ktorú odhaduje EÚ ako záväznú pre liberalizovaný európsky trh, treba rátať s dosiahnutím tejto ceny v horizonte 2 – 3 rokov.

V oblasti elektroenergetiky sa dnes diskutuje o liberalizácii energetických trhov. V súčasnosti ceny elektrickej energie pre obyvateľstvu dosahujú 90 % z pôvodných cien a pre podnikateľský sektor 70 – 80 % cien spred troch rokov. Oproti súčasnosti treba rátať s ďalším zvýšením cien elektrickej energie zhruba o 15 – 18 %. V horizonte 5 – 8 rokov by malo dôjsť k zvýšeniu spotreby elektrickej energie v EÚ zhruba o 20 %. Keďže však energetické kapacity v Európskej únii nie sú dostačujúce, môže vzhľadom na tlak spotreby dôjsť ešte k ďalšiemu zvyšovaniu cien elektrickej energie v EÚ o inflačný rozsah [5]. Aj v plynárenstve treba rátať s rovnakým procesom ako v elektroenergetike.

V železničnej doprave možno očakávať stabilizáciu dnešnej cenovej úrovne. Očakáva sa výrazná podpora železničnej dopravy zo strany EÚ (potvrdená uzneseniami laakenského summitu), ktorá umožní v nákladnej doprave stabilizovať výšku cien na dnešnej úrovni (maximálne plus inflácia). V osobnej doprave bude štát zaviazaný uhrádzať *zmluvy vo verejnom záujme* pre podnikateľskú verejnosť i pre občanov nie na jeden rok, ale na 4 roky. Zmluvy vo verejnom záujme sa chápu ako významný aspekt udržania mobility pracovnej sily a dochádzky za prácou.

Rozporný proces možno očakávať v telekomunikačnom sektore. Viditeľná je snaha o výrazné rozšírenie internetového a elektronického obchodu. Novoprijatá smernica

EÚ však uzákonila (od mája 2003) zdaňovanie všetkých obchodných a iných činností na internete sadzbou od 15 % do 25 % s tým, že do roka 2007 majú jednotlivé národné vlády právo stanovovať vlastnú diferencovanú sadzbu DPH na tieto služby. V súčasnosti sa jej rozpätie v EÚ pohybuje od 15 % do 25 %. Postupne by sa, pravda, využívanie internetu malo zlacňovať a prenikať do najširšej verejnosti i podnikateľského sektora – v horizonte 5 – 7 rokov sa predpokladá 4 – 6-násobný rozvoj elektronického obchodu oproti súčasnosti. Pritom (podobne ako v USA) by sa mal elektronický obchod stať kľúčovým faktorom úspešnosti väčšiny malých a stredných podnikov (MSP), ktoré by týmto spôsobom získali podstatne výraznejší obchodný priestor. Určitý pokrok nastal v tomto smere už aj u nás. V roku 2002 bolo založené *Národné koordináčne centrum pre elektronický obchod a uľahčovanie obchodu* – SLOVAKPRO. Úlohou tohto centra je predovšetkým uľahčiť vstup MSP na medzinárodné trhy a umožniť im efektívnu kooperáciu s domácimi i so zahraničnými partnermi. Okrem toho SARIO realizuje *Program podpory rozvoja elektronického obchodu*. Od roku 2004 sa zavedie elektronický podpis zjednodušujúci administratívu.

Reformy v oblasti finančných vzťahov

Európska únia predpokladá predovšetkým výrazné posilnenie úverovania podnikov bankovým sektorom, ale predovšetkým prostredníctvom *kapitálového trhu* [1]. Upravujú sa podmienky obchodovania na kapitálových trhoch z hľadiska vzťahov emitentov akcií, vlastníkov akcií i kontrolných orgánov. Predpokladá sa rozvinutie jednotného európskeho *finančného trhu*, ktorý by vo väzbe na zjednotenie činností, pravidiel, kontroly, ale aj pružnosti mohol prispieť k rastu HDP o viac ako 1,5 – 2 % ročne. To umožní aj stredným podnikom získavať prostriedky na kapitálovom trhu, pravda, po splnení podstatne tvrdších podmienok platných pre emitentov akcií.

Významný aspekt v oblasti úverovania podnikov predstavuje podľa EÚ aj zavedenie nových pravidiel obozretného podnikania v bankovom sektore (tzv. bazilejských pravidiel II) od rokov 2006 – 2007. Predpokladá sa, že súčasná 100 %-ná tvorba oprávok na úvery sa nahradí záväznou smernicou vo výške 75 %. Európska únia zároveň predpokladá, že banky by mohli (so súhlasom národných regulátorov, teda národných bánk) povinný rozsah rezerv znížiť až na úroveň 50 % za podmienky, že by sa rozdiel

medzi 50 % a 75 % použil na úverovanie MSP. V danom prípade by sa podstatne zvýšila účinnosť úverovania MSP bankovým sektorom v závislosti od metód interného auditu, predpisovaných bazilejskými pravidlami, ako aj úverovania podnikov prostredníctvom kapitálového trhu, predovšetkým pre skupinu veľkých národných či nadnárodných korporácií.

V tomto kontexte významnú úlohu zohráva *podpora exportu*. Predpokladá sa, že skupiny exportérov, vytvorené rôznymi podnikmi z rôznych oblastí, by mohli úspešne operovať nielen na trhoch EÚ, ale predovšetkým mimo nich. To, pravda, predpokladá logistické, informačné a poradenské zázemie pre zoskupenia malých exportérov. Vzhľadom na štátne záruky sa predpokladá aj podstatné zvýšenie účinnosti komerčných bánk pri poisťovaní exportu. Oproti súčasnosti by sa mala významne zvýšiť úloha úverovania a poistenia exportu predovšetkým pre stredné firmy. To by umožnilo zvýšiť podiel MSP na exporte v rámci EÚ zo súčasných približne 40 – 50 % až na 60 %.

Súčasný vývoj v EÚ pôsobí na uvedené procesy rozporne. Stagnácia ekonomiky EÚ vedie k obnove ochranárskych a protekcionistických snáh jednotlivých národných vlád, vrátane spochybňovania úlohy Paktu stability a rastu (snaha zmeniť kritériá i snaha zachovať si z hľadiska národnej vlády väčší manévrovací priestor). Na druhej strane sa zvyšuje tlak podnikateľských kruhov na sprehľadnenie, zjednodušenie prostredia hlavne v oblasti daní, čo sa prejavilo v nových návrhoch na urýchlenie harmonizácie daní a realizácie celého radu kľúčových reforiem.

Nevyhnutnosť zásadných reforiem verejného sektora sa už nespochybňuje. Úspory vo verejných výdavkoch majú vytvoriť priestor na zníženie priamych daní (čo odľahčí podnikateľský sektor a oživí domáci dopyt). Spotrebné dane by mali stimulovať k štruktúrovanejšej spotrebe a DPH by mala zabezpečiť výnosy pre redukovaný štátny rozpočet, a zároveň zachytiť i nové oblasti služieb a tovarov, ktoré vznikajú vo väzbe na novú ekonomiku.

Infraštruktúra na podporu podnikania

Jedným z kľúčových faktorov podpory podnikania na Slovensku sa stáva kombinácia viacerých rovín podnikateľského prostredia. *Globálna rovina je daná podmienkami v EÚ*. Jej kľúčovým aspektom sú jednak formy priamej alebo nepriamej pomoci

v súlade s pravidlami EÚ, jednak limity, ktoré vyplývajú z pôsobnosti Protimonopolného komisariátu, ktorý určuje podmienky a pravidlá na zabezpečenie liberálneho a dostatočne konkurenčného prostredia.⁹ *Národná rovina* je daná právnymi, vecnými a systémovými podmienkami v Slovenskej republike.

Tvorba a efektívne pôsobenie podnikateľskej infraštruktúry predpokladá fungovanie podnikateľských asociácií a zväzov. Ide nielen o obchodné komory, ale predovšetkým o vytvorenie profesných zväzov, ktoré po línii živnostenských a odvetvových zväzov vytvárajú priestor na spoločné presadzovanie špecifických požiadaviek týchto zoskupení v rámci hospodárskej politiky daného štátu. Vytvorenie takejto štruktúry vzájomných väzieb zabezpečuje – predovšetkým pre začínajúce a malé firmy, ktoré sú najviac ohrozené cyklickými vývojovými fázami ekonomiky – priestor na to, aby mohli existovať, prípadne vo fáze zániku opätovne obnoviť svoju činnosť.

S tým súvisí aj pozícia tripartity pri kolektívnom vyjednávaní, ktorá nie je v Európskej únii jednotne upravená. Avšak vo väčšine členských štátov Európskej únie má tripartitné rozhodovanie zásadný vplyv na podnikateľské subjekty, a to jednak pri uzatváraní kolektívnych zmlúv za jednotlivé odvetvia a oblasti, jednak pri vytváraní celkovej podnikateľskej klímy (kompromisu pri riešení problémov medzi podnikateľským sektorom a zamestnancami).

Kľúčovou otázkou v právnej oblasti je predovšetkým *vymožitelnosť práva*. Nevyhnutné je najmä minimalizovať počet dlhodobých riešených obchodných sporov. Podľa štandardov EÚ sa väčšina súdnych sporov musí vyriešiť do dvanástich mesiacov. Inak vzniká riziko, že účastníci sporu sa obrátia na ústredné orgány EÚ, ktoré rozhodujú podstatne rýchlejšie (v prípade riešenia sporov rozhodujú do šiestich mesiacov). Centrálné orgány EÚ pri právnych sporoch medzi podnikateľským subjektom a štátom vo väčšine prípadov (90 %) rozhodujú v prospech podnikateľských subjektov (nie v prospech štátu) a v prípade právnych sporov medzi občanom a podnikateľským subjektom rozhodujú v prospech občanov. Týka sa to sporov v oblasti dodržiavania ekologických noriem, ale aj právnych predpisov v oblasti bezpečnosti práce, plnenia pracovnoprávných zmlúv atď.

⁹ Vo väčšine prípadov slovenské subjekty, vzhľadom na svoju veľkosť, nebudú zasiahnuté rozhodnutiami Protimonopolného komisariátu a nebudú sa ich týkať zrejme ani rozhodnutia, ktoré súvisia s fúziami a s činnosťou veľkých nadnárodných subjektov v podmienkach EÚ.

Mimoriadne významný aspekt predstavuje riešenie *ekonomickej stránky podnikania*, a to formou:

- budovania technologických parkov, kde sa väčšinou koncentrujú technologické firmy, spolupracujúce s vysokými školami a s vedeckovýskumnými centrami platebnými štátom;
- budovania klasických priemyselných parkov, orientovaných predovšetkým na pomoc novozakladaným a rozvíjajúcim sa podnikom;
- vytvárania informačných centier na pomoc podnikaniu a špecializovaných firiem pomáhajúcim pri rozvoji novozaložených firiem;
- špecializovaných úverových programov na zakladanie nových technologických centier alebo nových firiem poskytujúcich služby;
- vytvárania priestoru predovšetkým pre malé firmy, ktoré poskytujú služby jednak veľkým korporáciám, jednak obyvateľstvu.

Veľmi dôležitou súčasťou podpory podnikania je vytváranie priestoru na dostatočne vhodné a rýchle *získavanie bankových úverov*, a to znížením hodnoty nutnej zábezpeky, zrýchlením procesu vybavovania a jeho koncentráciou na jedno miesto, lepším a rýchlejšim hodnotením rizikovosti jednotlivých typov projektov, a napokon aj vytváraním špecializovaných inštitúcií na podporu a úverovanie vybraných segmentov.¹⁰ Na získavanie finančných zdrojov na podnikanie sa využívajú aj špecifické a atypické formy (lízingu, umiestňovanie podnikových akcií a dlhopisov na kapitálových trhoch, využívanie pravidiel na obozretné podnikanie komerčných bánk, ktoré majú výnimky v oblasti špeciálnych úverových programov pre MSP či živnostenský sektor).

V doterajšom vývoji EÚ smerovala svoju pomoc, či už v rámci štruktúrnych fondov alebo Fondu kohézie, skôr k podpore vybraných subjektov alebo k udržaniu pracovných príležitostí v nich. Na túto formu podpory sa doteraz spoliehali aj slovenské podniky. Ukázalo sa však (a to osobitne v druhej polovici 90. rokov), že tento prístup, zameraný na podporu podnikateľských subjektov, je neefektívny a je nevyhnutné

¹⁰ V oblasti poľnohospodárstva je to napríklad poskytovanie špeciálnych úverov na budúcu úrodu, ktorá predstavuje krytie poskytovaných úverov. Vo vzťahu k MSP ide o špecializované pravidlá hodnotenia rizika poskytovaných úverov a vytváranie špeciálnych úverových podmienok pre zoskupenia podnikov z regiónov, ktoré spoločne operujú na území ďalších krajín. Podpora exportu je založená na presnej del'be práce medzi komerčným úverovaním exportných projektov a zaistením týchto úverov prostredníctvom štátnych alebo verejnoprávnych finančných inštitúcií.

nahradiť ho novou koncepciou, ktorá je priamo spojená aj s koncepciou regionálneho rozvoja. Ide predovšetkým o:

- podporu podnikania skupín subjektov, ktoré si môžu vzájomne poskytnúť podporu a vytvárať spoločný multiplikačný efekt pri kooperovaní, tzv. *medziludský kapitál*;
- rozvinutie nového prístupu ku komplexným projektom, obsahujúcim rozvoj všetkých segmentov prostredia v rámci daného regiónu.

V tomto smere dochádza teda k zjednoteniu projektov v oblasti infraštruktúry, dopravy, podnikateľského prostredia, v oblasti špecifických činností a odvetví, charakteristických pre daný región. Vo väzbe na rozvoj regiónov sa začína uplatňovať aj iný spôsob multizdrojového financovania, v rámci ktorého dochádza k postupnému preskupovaniu váhy jednotlivých skupín investorov (zdrojov z EÚ, štátnych zdrojov, zdrojov podnikateľských subjektov až po zdroje samospráv regionálneho prierezu). Táto premenlivosť zdrojov v rámci multizdrojového financovania a variabilná flexibilita zapájania rôznych typov subjektov z rôznych odvetví vytvára omnoho väčšie predpoklady na efektívne využitie prostriedkov z rozpočtov EÚ. Dôležité je, že sa pri tom vytvárajú aj väčšie šance na úspešné realizovanie podnikateľských projektov prierezového typu. To však znamená podstatne vyššiu náročnosť pri vytváraní a štruktúrovaní týchto projektov, podstatne väčšiu mieru kooperácie a koordinácie medzi podnikateľskými subjektmi rôznych veľkostných typov a rôznych odvetví (to doteraz absentovalo tak v podmienkach EÚ, ako aj v podmienkach kandidátskych krajín), podstatne vyššie nároky na spoluprácu podnikateľských subjektov, miestnych a regionálnych samospráv pri využívaní zdrojov zo štruktúrnych fondov EÚ. V tomto kontexte napríklad použitie prostriedkov z Fondu kohézie alebo zo štruktúrnych fondov bude priamo viazané na predloženie komplexných prierezových projektov. Táto forma infraštruktúry podnikania vytvára podstatne vyššiu šancu na to, aby prierezové projekty boli úspešné a väčšina účastníkov týchto projektov vynakladala omnoho väčšie úsilie na ich prípravu.

S tým súvisí aj filozofia návratnosti a revolvingového financovania, ktorá predpokladá návratnosť aspoň časti (ak nie celej) istiny prostriedkov poskytnutých zo zdrojov EÚ. Tým sa zníži tlak na príspevky členských štátov EÚ a vytvorí sa priestor na to, aby sa rozpočet EÚ nemusel zväčšovať neúmerným spôsobom, a teda nemuseli sa

zvyšovať ani platby do rozpočtu EÚ a tým aj príspevky jednotlivých členských štátov. Ak z tohto hľadiska hodnotíme perspektívy vývoja, možno už v súčasnosti konštatovať, že vytvorenie takejto infraštruktúry podnikania vytvorí priestor tak pre subjekty z EÚ, ako aj pre subjekty z nových členských štátov.

Na jednej strane je teda možné vidieť zreteľný proces harmonizácie vnútorného prostredia, čo sa premieta aj do činnosti a smerovania infraštruktúry na podporu podnikania (napríklad v oblasti priamych a nepriamych daní či DPH), na druhej strane odlišný mzdový vývoj, ktorý sa napriek proklamáciám o vyrovnávaní mzdových hladín v podstate ponechal v kompetencii národných vlád, čím sa vytvára priestor na rozličné oceňovanie pracovných síl. Táto časť infraštruktúry podnikania je usmerňovaná jednak Európskym komisariátom, jednak priamo súvisí s dohodami, ktoré sú uzavreté medzi Medzinárodnou organizáciou práce a EÚ ako celkom či jednotlivými členskými štátmi. V súčasnosti sme svedkami aj výrazného tlaku na spružnenie zamestnávania pracovných síl, predovšetkým v oblasti prijímania a prepúšťania pracovníkov. Strnulé predpisy, ktoré súvisia s podmienkami viazanými na uvoľňovanie pracovníkov, sa postupne uvoľňujú a smerujú k zvýšeniu flexibility, a to v pozitívnom alebo v negatívnom zmysle slova. Vývoj smeruje nielen k vytvoreniu základných štandardov na uvoľňovanie pracovných síl (ako napríklad dvojmesačné odstupné, ponúkание pracovných miest náhradného typu), ale zamestnávateľov postupne zbavuje aj záväzkov spojených s vytváraním alternatívnych pracovných miest.

Inovačná politika sa dnes stále viac orientuje na rámcové programy základného a aplikovaného výskumu podporené zo štruktúrnych zdrojov EÚ a založené na multi-zdrojovom financovaní (prostriedky štátneho rozpočtu danej krajiny, EÚ a podnikateľskej sféry). Realizujú ich štátne výskumné ústavy, výskumné centrá v oblasti vysokých škôl a výskumné centrá v oblasti veľkých nadnárodných firiem. Na význame nadobúdajú tzv. *startovacie centrá pre malé technologické a inovatívne firmy* (úspešné v podmienkach USA); inovačné a technologické parky by sa mohli stať v tomto smere odrazovým mostíkom. Tu však EÚ vytvára kvázi alternatívnu stratégiu – na jednej strane ponecháva podstatne väčší priestor na činnosť národných vlád a zdrojov z ich rozpočtov, na druhej strane požaduje podstatne väčšiu koordináciu a koncentráciu prostriedkov pri

nadnárodných prierezových projektoch venovaných kľúčovým technologickým zmenám (predovšetkým v oblasti zavádzania informačných technológií). Za rozhodujúce na zvýšenie konkurencieschopnosti EÚ považuje nasledovné *klúčové smery*:

- využitie alternatívnych zdrojov energie,
- zavádzanie elektronického a internetového obchodu,
- rozvinutie telekomunikačných a počítačových systémov a sietí, vrátane hardvérového a softvérového vybavenia,
- budovanie rýchlostnej infraštruktúry, najmä rýchlostných železníc, umožňujúcich rýchly pohyb tovaru v rámci celej EÚ,
- budovanie ekologických projektov a znižovanie záťaže životného prostredia v podmienkach EÚ.

O týchto inovačných projektoch hovoríme nielen preto, že sa pri nich predpokladá výrazná podpora zo zdrojov EÚ, ale najmä preto, lebo podpora týchto vybraných oblastí sa premieta aj do korekcií daňových systémov, financovania projektov zo zdrojov EÚ, prípadne do povoľovania výnimiek v rámci štátnej podpory vybraným subjektom.

Proces tvorby podnikateľskej infraštruktúry orientovanej na formy pomoci podnikateľským subjektom, sústreďujúcim svoju činnosť do týchto vybraných oblastí, znamená kumuláciu podporných programov (od oblasti výskumných a inovačných prác, cez oblasť poskytovania pomoci pri získavaní úverových zdrojov, multizdrojové financovanie vo väzbe na regionálne umiestňovanie projektov, až po celkové využitie priestoru na zadanie zakázok pre jednotlivé domáce a medzinárodné firmy, ktoré by realizovali tieto projekty). Dnes sa napríklad realizujú projekty alternatívnych zdrojov energie v NSR, projekty znižovania energetickej náročnosti vo Francúzsku a vo viacerých krajinách podporné projekty na rozvoj elektronického obchodu.

V doterajšej filozofii sa jednotlivé roviny podnikateľskej infraštruktúry chápali *oddelene*. Jednotlivé formy štátnej pomoci, podporné programy v rámci rozvoja regiónov či niektoré ďalšie formy podpory infraštruktúry podnikateľského prostredia (napríklad v oblasti exportu) sa vytvárali, financovali a realizovali oddelene. Vývojové tendencie v EÚ, a predovšetkým v globálnej ekonomike koncom 90. rokov radikálne zasahujú do chápania podnikateľskej infraštruktúry. Vytvárajú obrovský tlak na prierezové, systémové a multizdrojové financovanie, pričom jednotlivé programy a formy

pomoci v rámci infraštruktúry podnikateľského prostredia musia byť dôrazne a vzájomne prepojené. Práve izolovanosť jednotlivých častí podnikateľskej infraštruktúry viedla mnohokrát k plytvaniu zdrojov, a zároveň k nízkej efektívnosti vynakladania prostriedkov zo zdrojov EÚ aj členských štátov. Vzhľadom na obmedzenosť prostriedkov, riziko recesie, ale aj ďalšie skutočnosti, EÚ zásadne prehodnocuje oddelené chápanie jednotlivých častí infraštruktúry podnikateľského prostredia. Osobitne so zreteľom na nový finančný rámec 2007 – 2013 stavia EÚ zásadnú podmienku komplexného, systémového, multizdrojového a multidimenzionálneho prístupu k formovaniu podnikateľskej infraštruktúry a podnikateľského prostredia. V tomto ohľade sa spoluúčasť a súčinnosť jednotlivých zložiek infraštruktúry podnikateľského prostredia stáva zásadnou podmienkou tak získania zdrojov z rozpočtu EÚ, ako aj zásadného zvrátenia vývoja konkurenčnej schopnosti malých, stredných a veľkých podnikov v členských štátoch EÚ.

8.3. Súčasný stav a problémy ďalšieho rozvoja malého a stredného podnikania v súvislosti so vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie

Vo vyspelých ekonomikách súčasného sveta malé a stredné podnikanie predstavuje dôležitý segment ekonomiky, hnaciu silu jej rozvoja. Stáva sa inovačným potenciálom a významným stabilizačným prvkom ekonomiky. Táto kategória sa považuje za najpružnejšiu, najefektívnejšiu a najprogresívnejšiu súčasť ekonomiky.

Stav a podmienky rozvoja malého a stredného podnikania v krajinách Európskej únie – uplatňovanie princípov Európskej charty

V rámci EÚ funguje cca 20 mil. MSP, ktoré zamestnávajú cca 65 mil. ľudí. Tvoria 99 % všetkých podnikov a poskytujú 45 – 75 % všetkých pracovných miest. Ich podiel na HDP je 60 %. Za akt vzniku politiky podpory MSP sa považuje prijatie *Akčného programu spoločenstva* v roku 1983. Mimoriadny vzostup a progres v oblasti MSP nastal v EÚ najmä po zasadaní *Európskej rady* vo Feire. Rada EÚ tu v júni 2000 podpísala *Európsku chartu pre malé podniky*. Vychádza z hlavného cieľa lisabonského summitu – urobiť Európu najkonkurencieschopnejšou oblasťou sveta s najdynamickejšou ekonomikou do roku 2010. Hlavná úloha sa pripisuje práve MSP a hlavným

zmyslom Charty je posilnenie politiky podpory MSP, ktorá sa v EÚ sa diferencuje na *národné politiky podpory* a na *politiku Európskej komisie*. V dosahovaní cieľov Charty členské štáty EÚ už zaznamenali reálny progres.

Politika podpory MSP sa orientuje na konkrétne oblasti. V súvislosti s nástupom poznatkovej a informačnej spoločnosti sa na prvú priečku dostáva *propodnikateľské vzdelávanie*. Je nevyhnutné najmä na podporu podnikateľského ducha a rozvoj podnikateľských schopností a zručností už od raného veku. Príprava na podnikanie je jednou z hlavných zložiek vzdelávacieho procesu na sekundárnych školách i terciárneho vzdelávania v dvoch tretinách členských štátov. Vo viacerých krajinách sa zriadili špeciálne katedry na prípravu na začatie podnikania a riadenie malých podnikov, alebo univerzity venujúce sa podnikaniu a manažmentu, podporuje sa prepojenie medzi univerzitami a podnikateľskou sférou, rozvoj podnikateľských zručností, kreativity a nezávislosti.

Európska komisia sa zameriava predovšetkým na tzv. šírenie dobrej praxe a podporu podnikateľských zručností prostredníctvom vzdelávacieho systému. Predovšetkým však poskytuje finančnú podporu v rámci jednotlivých programov. Napríklad programy *Európskeho sociálneho fondu* (ESF) sa sústredili na podporu rozvoja ľudských zdrojov v MSP. V rokoch 2000 – 2006 bude ESF prispievať na tento účel sumou 8 mil. EUR. Osobitný význam nadobúda celoživotné vzdelávanie, ktoré sa stáva dôležitým faktorom zvyšovania konkurencieschopnosti práve v malých a stredných podnikoch. Na rozdiel od veľkých podnikov, malé firmy si zväčša nemôžu dovoliť financovať vzdelávanie vlastných pracovníkov.

Vo vyspelých krajinách sa veľmi promptne rieši problém znižovania *nákladov a časových strát na naštartovanie činnosti MSP*. V mnohých krajinách kombinácia časových strát, finančných a iných nákladov a obetí je vážnou prekážkou úspešného podnikania a konkurencieschopnosti. Veľká pozornosť sa preto venuje zjednodušovaniu procedúr registrácie využívaním *on-line* systému a lepšou komunikáciou.

Oblasť legislatívy a regulácie MSP firmy označujú za takú, kde reforma je maximálne urgentná. Vo viacerých krajinách sa modernizuje najmä zákon o konkurze. Okrem zmien v samotnom zákone pomáhajú podnikom predísť bankrotom a insolventnosti aj poradenské aktivity zamerané na finančné, strategické a ďalšie otázky. Nová legislatíva na národnej úrovni a úrovni EÚ sa snaží chrániť podniky a podnikateľov pred hrozbou

bankrotov a insolventnosti. Pokiaľ je to len možné, príslušné pravidlá sa zjednodušujú. Jednotlivé krajiny však smerujú k tomuto cieľu aj vlastnými cestami. Samotná Európska komisia sa usiluje skôr o zjednotenie legislatívy týkajúcej sa konkurencie a zaťažujúcej malé podniky.

Dôležitú úlohu v *komunikácii medzi vládnymi inštitúciami a podnikateľskou sférou, osobitne MSP*, má elektronická komunikácia, ktorá prináša obidvom stranám výrazné efekty – rýchlosť, efektívnosť, transparentnosť. Priame spojenie s vládou a prístup k dôležitým informáciám a službám umožňuje najmä *internet*. Elektronické transakcie medzi podnikateľmi, daňovými úradmi a sociálnou poisťovňou sa už uskutočňujú vo viacerých členských štátoch EÚ.

Prístup k finančným zdrojom je nepochybne jednou z najvýznamnejších determinant rozvoja MSP. A práve tu je aj najzásadnejší rozdiel medzi členskými štátmi EÚ a kandidátskymi krajinami. Európska komisia v *Odporúčaniach* členské štáty vyzýva, aby zlepšili ich právne a finančné podnikateľské prostredie a zvýšili podnikateľské vedomie. Opatrenia na odstránení bariér pre finančný trh a programy s finančnou a kapitálovou problematikou sú obsiahnuté v *Akčnom pláne finančných služieb*.

Osobitný dôraz sa kladie na *financovanie nových technológií a inovácií*. Európska investičná a rozvojová banka vyvinula iniciatívu na zlepšenie prístupu k štruktúrnym fondom a zvýšenie fondov dostupných pre podniky v štádiu *start-up* a podniky zamerané na *high-tech*.

Posilneniu technologickej kapacity malých podnikov sa venuje zvýšená pozornosť najmä v súvislosti s nástupom poznatkovej spoločnosti. Konkrétne programy na prenos a aplikáciu výsledkov výskumu do činnosti MSP, na zvýšenie kooperácie vysokých škôl a výskumných pracovísk s malopodnikateľskou sférou, na podporu inovácií a využitie nových technológií sú zamerané najmä na zvýšenie konkurencieschopnosti malých podnikov.

Európska komisia, ako aj vlády členských štátov EÚ sa ďalej snažia stimulovať malé podniky, aby aplikovali tzv. *best practice* (t. j. využívanie najlepších skúseností úspešných podnikateľov). Vlády uplatňujú programy na využívanie príležitosti a prínosov elektronického obchodu a robia všetko pre to, aby sa zlepšila informovanosť a sieť služieb pre malé a stredné podniky.

Malé a stredné podniky v Slovenskej republike

Kvantitatívny podiel malých a stredných podnikov (právnických osôb) v slovenskej ekonomike je porovnateľný s vyspelými krajinami a krajinami V 4. Porovnanie s krajinami V 4 uvádzame v tabuľka 8.6.

T a b u ľ k a 8.6

Porovnanie podielu MSP v SR s krajinami V 4 v % – stav ku koncu roka 2001

Krajina	Podiel na počte podnikov	Podiel na zamestnanosti	Podiel na HDP
Česká republika	99,8	59,7	51,4
Maďarsko	99,0	69,0	45,0
Poľsko	99,0	66,0	50,0
Slovensko	99,0	59,2	47,0

Prameň: [2; 18].

V Slovenskej republike bolo k 31. decembru 2002 registrovaných ako podnikateľov 298 776 fyzických osôb, z toho 274 630 živnostníkov. Najviac z nich pracuje v obchode a službách a len 17,6 % v priemyselnej výrobe.

Napriek nespornému významu a v súčasnosti už nezastupiteľnej úlohe v rozvoji ekonomiky sú MSP ešte stále dosť výrazne hendikepované v porovnaní s veľkopodnikovou sférou. Uvedieme len štandardné *konkurenčné nevýhody*, resp. bariéry a problémy rozvoja MSP v SR:

1. *Finančné problémy, medzi ktorými rozhodujúcu úlohu zohráva obmedzený prístup k zdrojom*, aj keď podľa empirických prieskumov [22] najväčšie zlepšenie za posledné tri roky nastalo práve v dostupnosti úverov, je to aj naďalej nedostatok finančných prostriedkov, ktorý je hlavným limitujúcim faktorom rozvoja MSP. Ak sa k nemu pripojí ešte *daňová záťaž* a *vysoké odvodové zaťaženie*, výrazné znevýhodnenie MSP oproti veľkým podnikom je evidentné. Tento hendikep MSP ešte umocňuje nefunkčný kapitálový trh, v dôsledku čoho sú MSP finančne odkázané výlučne na vlastné zdroje, ktoré sú rovnako obmedzené.
2. *Administratívno-legislatívne problémy, ku ktorým patrí vysoká administratívna náročnosť*, ktorá je obzvlášť brzdiacim elementom najmä pre začínajúcich podnikateľov. Je to taktiež zložitá, *neprehľadná*, a často sa meniaci legislatíva,

ktorá komplikuje život najmä živnostníkom. *Právna neistota* je ďalšou bariérou, ktorá doslova ohrozuje existenciu malých podnikov.

3. *Regulačné bariéry*, vyplývajúce z niektorých opatrení štátnej správy a samosprávy, ktoré bránia a prekážajú pôsobeniu konkurencie. Môžu mať formu zákonov, nariadení, povolení a pod. Typickým príkladom je aj Zákonník práce, ktorý predimenzoval zákonnú reguláciu a obmedzil tým priestor pre samotné subjekty pracovnoprávneho vzťahu.

Aby sa aj naše MSP stali konkurenčne schopné v novom priestore, podpora rozvoja MSP sa musí stať jednou zo základných priorít vlády SR a cieľom podnikateľov musí byť dosiahnutie porovnateľnej podpory, akú majú konkurenčné MSP v členských štátoch EÚ.

Súčasný *systém podpory MSP* však zatiaľ ešte iba v nedostatočnej miere kompenzuje tieto bariéry. Jeho hlavným negatívom je, že je pomerne neprehľadný, s množstvom aktérov a s komplikovanými väzbami. Inštitucionálny rámec podpory MSP je charakteristický vysokou mierou fragmentácie, a na druhej strane prelínaním cieľov a zámerov jednotlivých rezortov. Chýba mechanizmus, ktorý by zaručil účasť samotných malých a stredných podnikateľov na normotvornom procese, ako aj mechanizmus, ktorý by zvýšil mieru ich informovanosti o podporných programoch a o možnostiach účasti v nich. Rovnako tu absentuje komplexný vzdelávací program pre podnikateľov.

Napriek uvedeným hendikepom sektora MSP na Slovensku sú tu však už určité signály, ktoré predznamenávajú posun v politike podpory MSP. Jeden z nich, a to osobitne dôležitý, je fakt, že na konferencii CC BEST v Maribore dňa 23. apríla 2002 Slovenská republika oficiálne pristúpila k *Európskej charte pre malé podniky*. V súvislosti s tým a vzhľadom na konkurenčné nevýhody a slabé stránky rozvoja MSP v SR sú nevyhnutné systémové zmeny v prospech zlepšenia podnikateľského prostredia, ktoré musia byť v súlade s ekonomickým prostredím EÚ. Pre SR bolo preto potrebné pripojiť sa k signatárom Európskej charty pre malé podniky a realizovať jej zámery a odporúčania. Hlavným zámerom uplatňovania Charty je dosiahnuť regulačný, administratívny a fiškálny rámec, ktorý by podporoval podnikateľskú činnosť.

Pokiaľ ide o *podnikateľské vzdelávanie*, to sa na Slovensku uskutočňuje predovšetkým prostredníctvom *Národnej agentúry pre rozvoj MSP* (NARMSP) a prostredníctvom Národného úradu práce; NARMSP zavádza množstvo podporných programov pre podnikateľské vzdelávanie. V roku 2001 bol vyhlásený program *Training for young people and women* (absolventov škôl).

Ďalšou formou je kooperácia medzi univerzitami a podnikateľskou sférou, spájanie teoretických poznatkov s praxou. Už od roku 1992 nezávislá organizácia *Baťa Junior Achievement Slovakia* realizuje programy zamerané na takúto kooperáciu. Jednou z hlavných úloh vzdelávacej politiky by malo byť nahradenie krátkodobých rekvalifikácií celoživotným vzdelávaním.

V krajinách Vyšehradskej skupiny (V 4) tiež nastáva určitý posun v tomto smere, no taktiež nie je ešte dostatočný. Napríklad v Českej republike Národný program rozvoja vzdelávania smeruje k reforme vzdelávacieho systému, v rámci ktorej sa na program dňa dostáva celoživotné vzdelávanie. Jeho súčasťou je i podnikateľské vzdelávanie. Na odborných a učňovských školách sa učia aj predmety ako *podnikateľské zručnosti, malé podnikanie, manažment*, rozširuje sa spolupráca škôl s firmami a pod. Za posledné desaťročie sa zvýšila úroveň vzdelávania i v Maďarsku. Od roku 1998 sa vzdelávanie zamerané na rozvoj podnikateľských zručností a schopností stalo dôležitým elementom výučby na základných, stredných i vysokých školách. Príprava pre život v trhovej ekonomike je jedna z priorit nedávno začatej reformy vzdelávacieho systému pre mládež a dospelých v Poľsku; v rámci nej sa v septembri 2001 na školách 2. stupňa (gymnázium) s pokračovaním na vyššej úrovni (lyceum) začali kurzy o ekonomike a podnikaní. Ich súčasťou je práve príprava na začatie podnikania v rámci predmetu *základy podnikania*. V rámci neho sa organizujú aj tzv. simulované firmy.

Na margo druhého problému, t. j. *znižovania nákladov* na začatie podnikania, treba konštatovať, že vláda SR na základe analýz EÚ a zásad OECD prijala viaceré opatrenia. Osobitne dôležitá je novela živnostenského zákona, ktorá zjednodušuje výkon štátnej správy na tomto úseku a tým znižuje náklady začínajúcich podnikateľov. Aj v oblasti *legislatívy* sa už dosiahol určitý pokrok. Osobitný význam má práve prijatie novely zákona o živnostenskom podnikaní.

Prístup k finančným zdrojom sa zlepšil jednak vďaka zvýšeniu objemu finančných prostriedkov na tento účel, jednak k tomu významnou mierou prispela reštrukturalizácia bánk a tým aj zlepšenie prístupu k úverom.

Snahu o priblíženie sa k stavu v EÚ v oblasti *technológií* dokazuje realizácia štátneho programu *Transfer technológií*, ktorý pripravila NARMSP. Priama finančná podpora je viazaná na zavádzanie špičkových technológií.

Pripravované zmeny v politike podpory malého a stredného podnikania v Slovenskej republike

Ako vyplýva z charakteristiky stavu MSP v SR a jeho komparácie s postavením malopodnikateľského sektora vo vyspelých krajinách EÚ, aj napriek parciálnym výsledkom je evidentné, že náš systém podpory MSP vyžaduje radikálne zmeny. Rozvinutie ďalšej, najmä inovačnej pomoci podnikateľskej sfére vyžaduje:

- vytváranie podnikových inkubátorov zameraných na rozvoj nových výskumných inovácií;
- vytváranie technologických centier, ktoré s pomocou vlády vytvárajú inovačné a technologické zázemie pre začínajúce firmy;
- rozvinutie koncepcie tzv. štartujúcich zázemí alebo *start-up* tak, aby sa vytvoril priestor pre malé a stredné podnikanie.

Takto by sa mala zásadným spôsobom rozvinúť činnosť MSP tak, aby sa nielen predĺžila ich životnosť (ktorá sa v súčasnosti pohybuje na úrovni 3 rokov), ale aby sa vytvorili aj podmienky na ich podstatne pružnejšie fungovanie.

Vzhľadom na prijatie ekologických noriem, technických a technologických štandardov bude mimoriadne významnou formou pomoci štátu MSP práve riešenie *certifikácie ich výroby*. Využitie domácich skúšobní na to, aby nimi odskúšané výrobky boli plne kompatibilné s podmienkami a normami EÚ, šetrí MSP nielen značné finančné náklady a čas, ale zároveň vytvára aj predpoklady na to, aby tieto podniky boli organicky začlenené tak do sústavy veľkých nadnárodných korporácií, ako aj do sústavy zoskupení podnikov, ktoré spoločne kooperujú na ďalších trhoch. Tým sa vytvára priestor na expanziu produkcie MSP v rámci i mimo trhov EÚ.

Mechanizmus, ktorý sa v súčasnosti pripravuje, smeruje k prepojeniu jednotlivých typov projektov a foriem pomoci, ktoré doteraz v rámci EÚ vo väčšine prípadov existovali oddelene (či už išlo o systém štátnej pomoci, smerovaný predovšetkým na pomoc pri reštrukturalizácii tradičných odvetví, alebo o proces tvorby pracovných miest ako náhrady pracovných miest zanikajúcich v tradičných odvetviach, cez projekty regionálneho rozvoja, ktoré boli financované Fondom kohézie, o projekty realizované Sociálnym fondom, alebo o oblasť podpory vybraných odvetví a segmentov). Na druhej strane však tvrdo požaduje zefektívnenie činnosti tak v oblasti vybraných odvetví, ako aj v oblasti odvetví

služieb. Zákon o štátnej pomoci, ktorý nadobudol platnosť 1. januára 2000, taktiež významnou mierou prispieva k rozvoju MSP na Slovensku.

Dôsledkom týchto zmien a opatrení v nasledujúcich rokoch by malo byť, že sa významným spôsobom zvýši úloha MSP, ktorých podiel na tvorbe hrubého domáceho produktu by mohol predstavovať až 70 %. V tomto kontexte by potom bolo možné dosiahnuť aj ciele, ktoré si EÚ stanovila v oblasti zamestnanosti. Dosiachnutie nezamestnanosti na úrovni 6 – 8 % by vzhľadom na celkovú prirodzenú mieru nezamestnanosti na úrovni 4 – 5 % mohlo byť prijateľným výsledkom.

Očakávania MSP od vstupu Slovenskej republiky do Európskej únie

Dôležitá a nanajvýš aktuálna je otázka, čo môžu MSP od vstupu do EÚ očakávať, s čím sa budú musieť vyrovnáť. Na túto otázku sa zamerali viaceré empirické prieskumy [4; 6; 17]. Zo sumarizácie a komparácie výsledkov najnovších prieskumov vyplynuli nasledujúce závery.

Vstupom SR do EÚ sa zvýši konkurenčný tlak na spoločnom trhu. Existuje názor, že čím väčší je podnik, tým väčšiemu konkurenčnému tlaku musí čeliť. Ak by to naozaj platilo, najmenej postihnuté by mali byť malé firmy. Z výsledkov prieskumov však vyplýva, že naše MSP sa na tento fakt veľmi nespoliehajú, ba naopak, za možné riziká považujú:

- rýchle cenové vyrovnanie, ktoré môže spôsobiť stratu konkurenčnej výkonnosti v dôsledku rýchleho vyčerpania doterajších konkurenčných výhod (nižšie ceny energie, domácich surovín, pracovnej sily a pod.);
- prienik rozsiahlej zahraničnej konkurencie, ktorá svojimi štandardnými podmienkami v oblasti kvality, rýchlosti inovácií a pod. bude vytláčať domácu produkciu;
- rast nákladov na adaptačné procesy súvisiace s implementáciou *acquis* v oblasti legislatívy, v inštitucionálnej oblasti, v oblasti ekologických noriem a pod.

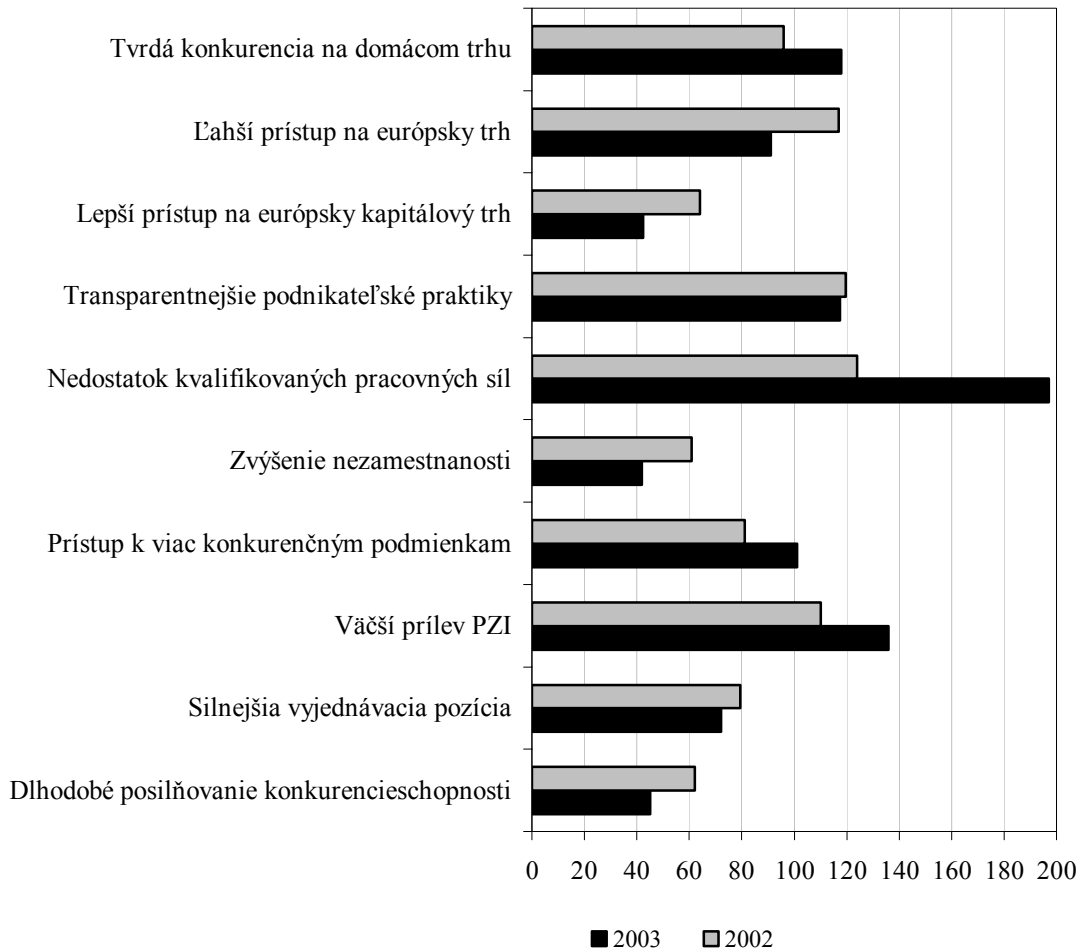
Na druhej strane však v prieskumoch CAPE, uskutočňovaných EUROCHAMBRES [16] a založených na porovnávaní výsledkov z 10 kandidátskych krajín, očakávania slovenských podnikateľov vyznievajú pomerne optimisticky. Súčasne sa však konštatuje, že je to do značnej miery spôsobené nedostatkom informácií, resp. ich nedostatočným

využívaním. Ani zlepšenie v porovnaní s predchádzajúcim rokom nie je v tomto smere signifikantné. Slovenské firmy patria medzi najmenej informované.

Hodnoty efektov očakávaných slovenskými firmami vyjadruje graf 8.1.

G r a f 8.1

**Ocenenie efektov jednotného trhu slovenskými firmami
(Priemer za 10 kandidátskych krajín = 100)**



Prameň: [16].

Okrem toho až 68 % firiem očakáva zriadenie vlastných podnikateľských reprezentácií v Bruseli buď prostredníctvom obchodných komôr, alebo podnikateľských zväzov.

Pokiaľ ide o pripravenosť firiem na vstup do EÚ, prieskumy CAPE ukázali, že táto je v stredoeurópskych krajinách alarmujúco nízka.

9. VPLYV ÚČASTI SLOVENSKA V COLNEJ ÚNII EÚ NA ZAHRANIČNY OBCHOD

Vstup do Európskej únie bude pre Slovensko znamenať definitívne odstránenie všetkých zostávajúcich tarifných a netarifných prekážok vo vzájomnom obchode s ostatnými členskými štátmi EÚ a jeho zapojenie do Spoločnej obchodnej politiky voči tretím (nečlenskými) krajinám. Tieto momenty môžu mať pre Slovensko rôzne obchodné účinky.

Zatiaľ čo integrácia vo forme colnej únie má za následok smerovanie k voľnému obchodu medzi členskými štátmi, súčasne môže viesť k obchodu odkláňajúcemu sa od nízko nákladových (výhodnejších alebo lacnejších) nečlenských krajín k vyššie nákladovým (drahším) členským krajinám.

Tieto potenciálne dôsledky integrácie pôvodne popísal významný teoretik v oblasti colnej únie J. Viner [1] a rozvíjali ďalší ekonómovia [9; 10] v pojmoch *trade creation* (vytváranie obchodu) a *trade diversion* (obmedzenie obchodu). K „vytváraniu obchodu“ dochádza v dôsledku integrácie (odstránenia tarifných a netarifných prekážok obchodu) vtedy, ak pôvod tovaru v obchode sa posúva od vyššie nákladovej krajiny k nižšie nákladovej krajine v rámci integračného zoskupenia. Na druhej strane, „obmedzovanie obchodu“ vzniká, keď v dôsledku zvýšenia tarifných a netarifných prekážok voči tretím krajinám v obchode dochádza k posunu pôvodu tovaru od nižšie nákladovej nečlenskej (tretej) krajiny k vyššie nákladovej členskej krajine integračného zoskupenia.

Zatiaľ čo v prvej štúdii o účinkoch vstupu SR do EÚ [2] sa posudzovali dôsledky vstupu SR do colnej únie EÚ viac-menej globálne, prístup na základe identifikácie tvorby obchodu podľa Vinerovej hypotézy a obmedzenia obchodu umožňuje tieto dôsledky viac vyargumentovať a skúmať aj v hlbšom štruktúrno-komoditnom pohľade. Pritom z dôvodu udržania ešte prehľadného celkového štruktúrneho pohľadu pri značnom rozsahu údajov bolo nevyhnutné štruktúrno-komoditný pohľad viesť v zásade len po úroveň tried colného sadzovníka (CS), čo však, samozrejme, vytvára problém interpretácie na základe značného spriemerovania inak často veľkých rozdielov medzi kapitolami CS alebo ešte podrobnejšími komoditami.

9.1. Vplyv odstránenia tarifných prekážok obchodu na zahraničný obchod Slovenska s Európskou úniou

Obchod vytvárajúce a obchod obmedzujúce účinky nevznikajú len v colnej únii, ale aj (už) v zóne voľného obchodu. Výhody, ktoré prináša integrácia do EÚ a ktorých vznik je možné preukázať práve Vinerovou hypotézou, Slovenská republika práve v rámci vytvárania zóny voľného obchodu v zmysle Európskej dohody do značnej miery už vyčerpala. Potvrďuje to napokon aj vývoj zahraničného obchodu SR s EÚ uvedený v tabuľke 9.1.

T a b u ľ k a 9.1

Vývoj podielu EÚ na zahraničnom obchode SR v rokoch 1993 – 2002 (v %)

Ukazovateľ	1993	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Dovoz	27,9	39,6	50,1	51,7	48,9	49,8	50,3
Vývoz	29,7	39,2	55,7	59,5	59,1	59,9	60,5

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov [2; 3].

Ďalší vývoj slovenskej obchodnej výmeny s EÚ bude nepochybne ovplyvnený skutočnosťou, že vstupom Slovenska do Európskej únie sa definitívne odstránia všetky zostávajúce clá, ako aj iné prekážky vo vzájomnom obchode Slovenska a ostatných členských štátov EÚ. Odstránenie colných prekážok v obchode s EÚ 15 sa bude týkať najmä poľnohospodárskych výrobkov, ktoré zostali mimo liberalizácie (v prípade dovozov z EÚ do SR v súčasnosti stále podliehajú clám všetky triedy poľnohospodárskych výrobkov a niektoré chemické a textilné výrobky, t. j. triedy VI a XI).

Na zhodnotenie, aký priestor pre obchod s EÚ sa už doteraz vytvoril postupným znižovaním ciel najmä pri priemyselných tovaroch a ďalej sa vytvorí po vstupe do EÚ najmä pri poľnohospodárskych komoditách, sme zvolili kvantifikačný prístup, ktorý vychádza z uvedenej Vinerovej hypotézy. Keďže tento prístup vyžaduje identifikovať jednotkové náklady, resp. predajné ceny obchodovateľných výrobkov v SR a v EÚ, ktoré však neboli najmä za EÚ ako celok dostupné, ako východisko sme zvolili *jednotkové hodnoty vývozu (UV_E), resp. jednotkové hodnoty dovozu (UV_I)*,¹ znižované o mieru cla. Pritom sme prijali predpoklad, že prvý ukazovateľ v podstate predstavuje jednotkovú

¹ Ide vlastne o tzv. kilogramové ceny, ktoré sa bežne používajú v analýzach zahraničného obchodu.

domácu „cenu“ výrobku (UP_E) a druhý (po znížení o mieru cla) jednotkovú zahraničnú „cenu“ daného výrobku (UP_I).

Pomer týchto nákladovo-cenových ukazovateľov potom ukazuje, v ktorej skupine (triede) komodít bolo a môže byť „vytváranie obchodu“ s EÚ buď na prospech Slovenska (koeficientný pomer menší ako jedna) ako rast vývozu do EÚ, alebo na jeho neprospech (koeficientný pomer väčší ako jedna) ako rast dovozu z EÚ.²

Na orientačné porovnanie podmienok vytvárania (obmedzovania) obchodu v roku 2002 so stavom na začiatku plnenia Európskej dohody (prakticky rok 1994) sú v tabuľke 9.2 uvedené ukazovatele vyčíslené aj za rok 1996 (je to najbližší rok k roku 1994, za ktorý boli k dispozícii potrebné údaje).

Z tabuľky 9.2 vyplýva, že v prevažnej väčšine tried CS *bolo a po vstupe naďalej môže byť zvyšovanie podielu zahraničného obchodu s ostatnými krajinami Európskej únie podporené po odstránení ciel existenciou konkurenčných výhod Slovenska* oproti EÚ v zmysle Vinerovej teórie (koeficient UP_E/UP_I menší ako 1).

Priestor na zachovanie trendu „tvorby obchodu“ s ohľadom na konkurenčné výhody sa ukazuje najmä v triedach IX (drevo a výrobky z dreva, drevené uhlie, korok a výrobky zo slamy), VI (výrobky chemického priemyslu a príbuzných priemyselných odvetví) a XIII (výrobky z kameňa, sadry, cementu, azbestu, sľudy; keramika a sklo).

O niečo menší, avšak nie nevýznamný priestor na možné rozšírenie slovenských vývozov po vstupe do colnej únie EÚ sa ukazuje aj v triedach XX (rôzne priemyselné výrobky) a VII (plasty, kaučuk a výrobky z nich).

Na druhej strane tendencia k „obmedzeniu obchodu“ s EÚ sa po vstupe do Únie môže objaviť pri výrobkoch v triedach I (živé zvieratá, živočíšne výrobky), III (živočíšne a rastlinné tuky, oleje a vosky), aj keď túto tendenciu oslabí odstránenie doteraz priemerne o tretinu vyšších ciel na dovoz týchto komodít v EÚ ako v SR. Tu bude závisieť hlavne od konkurenčnej schopnosti príslušných výrobcov, či už z hľadiska ceny alebo kvality. To bude rozhodovať o tom, či bude výhodnejšie kryť spotrebu týchto komodít dovozom, alebo dané výrobky produkovať doma.

² Autori sú si vedomí, že v jednotkových nákladovo-cenových ukazovateľoch je okrem nákladovej zložky obsiahnutá aj zložka kvality, ktorá môže byť pri niektorých komoditách relevantná a môže spôsobiť určité skreslenie. Ukazuje sa, že takéto skreslenie sa objavuje predovšetkým v zahraničných korporáciách, kde úroveň nákladov je pomocou tzv. transferových cien „doťahovaná“ na exportné ceny materskej firmy. Preto zvolené inštrumentárium môže poskytnúť len základnú orientáciu pri hodnotení tvorby, resp. obmedzení obchodu.

Tabuľka 9.2

„Cenové relácie“ a colné zaťaženie obchodu s EÚ v rokoch 1996 a 2002

Triedy HS	Jednotková hodnota dovozu z EÚ, 1996 (UV _I)	Clo v SR 1995	Jednotková hodnota dovozu z EÚ znížená o mieru cla, 1996 (UP _I)	Jednotková hodnota vývozu do EÚ, 1996 (UP _E)	$\frac{UP_E}{UP_I}$ 1996	Jednotková hodnota dovozu z EÚ, 2002 (UV _I)	Clo v SR 2002	Jednotková hodnota dovozu z EÚ znížená o mieru cla, 2002 (UP _I)	Jednotková hodnota vývozu do EÚ, 2002 (UP _E)	$\frac{UP_E}{UP_I}$ 2002
I	55,69	18,12	47,14	57,55	1,22	59,27	10,19	53,79	77,73	1,44
II	12,77	5,73	12,08	10,20	0,84	19,42	3,52	18,76	11,82	0,63
III	33,04	6,3	31,08	13,84	0,45	22,65	4,60	21,65	26,15	1,20
IV	20,54	17,35	17,50	10,61	0,60	22,58	11,30	20,29	16,26	0,80
V	9,36	0,23	9,34	3,04	0,33	11,20	0	11,20	6,47	0,58
VI	65,10	1,8	63,95	10,60	0,17	88,09	1,17	87,07	16,73	0,19
VII	68,60	2,15	67,16	30,51	0,45	83,53	0	83,53	52,15	0,62
VIII	173,29	0,9	171,74	65,43	0,38	261,46	0	261,46	197,59	0,76
IX	42,63	1,3	42,08	5,51	0,13	30,00	0	30,00	5,06	0,17
X	31,11	3,5	30,06	23,03	0,77	36,21	0	36,21	40,19	1,10
XI	207,63	3,72	200,22	154,99	0,77	393,67	0,15	393,08	274,09	0,70
XII	234,41	3,12	231,63	287,92	1,24	430,67	0	430,67	635,99	1,48
XIII	43,91	4,36	42,08	3,38	0,08	35,88	0	35,88	5,60	0,16
XIV	–	1,3	–	–	–	–	0	–	–	–
XV	61,25	2,34	59,85	10,67	0,18	42,49	0	42,49	23,46	0,55
XVI	472,63	1,9	463,82	118,46	0,26	419,29	0	419,29	255,39	0,60
XVII	269,65	2,95	261,92	119,36	0,46	193,59	0	193,59	271,48	1,40
XVIII	1 437,10	1,76	1 412,24	296,87	0,21	1 419,32	0	1 419,32	588,89	0,41
XIX	–	0,9	–	–	–	–	0	–	–	–
XX	24,50	8,4	22,60	55,33	2,45	257,53	0	257,53	89,39	0,34
XXI	–	0,6	–	–	–	–	0	–	–	–

Poznámka: I – Živé zvieratá, živočíšne výrobky; II – Rastlinné výrobky; III – Živočíšne a rastlinné tuky, oleje a vosky; IV – Výrobky potravinárskeho priemyslu, nápoje; tabak; V – Nerastné výrobky; VI – Výrobky chemického priemyslu a príbuzných priemyselných odvetví; VII – Plasty, kaučuk a výrobky z nich; VIII – Surové kože, kožky, usne, kožušiny a výrobky z nich; cestovné potreby; IX – Drevo a výrobky z dreva, drevené uhlie; korok a výrobky zo slamy; X – Buničina, celulóza, zberový papier, papier, lepenka a výrobky z nich; XI – Textilie a textilné výrobky; XII – Obuv, klobúky, dáždniky, slnečníky, biče, upravené perá, umelé kvetiny; XIII – Výrobky z kameňa, sadry, cementu, azbestu, sľudy; keramika a sklo; XIV – Perly, drahokamy, drahé kovy, umelá bižutéria a mince; XV – Základné kovy a výrobky zo základných kovov; XVI – Stroje, prístroje, elektrické zariadenia, prístroje na záznam a reprodukciu obrazu a zvuku; XVII – Vozidlá, lietadlá, plavidlá a dopravné zariadenia; XVIII – Prístroje optické, fotografické, meracie, lekárske; hodiny a hodinky; hudobné nástroje; XIX – Zbrane a strelivo, ich časti a príslušenstvo; XX – Rôzne priemyselné výrobky; XXI – Umelecké diela, zberateľské predmety a starožitnosti.

Poznámka: Symbol (–) znamená, že príslušný údaj nie je k dispozícii.

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov [3; 4; 5; 6; 8].

Podľa pomeru použitých nákladovo-cenových jednotkových ukazovateľov by k tendencii „obmedzenia obchodu“ v neprospech Slovenska (t. j. vývozu) mohlo v priemere dôjsť aj v triede XVII (vozidlá, lietadlá, plavidlá a dopravné zariadenia). Avšak vzhľadom na značné rozdiely v konkurencieschopnosti jednotlivých skupín komodít v rámci danej triedy je potrebné predchádzajúci záver podrobnejšie špecifikovať. Podrobnejšie prepočty ukázali, že tendencia k nerozširovaniu vývozu v podmienkach bezcolného obchodu by sa mohla prejaviť najmä pri nákladných vozidlách, prívesoch a návesoch a lietadlách, kde rast kvalitatívnej konkurencieschopnosti je zatiaľ relatívne menej zreteľný, zatiaľ čo pri osobných motorových vozidlách, príslušenstvách k motorovým vozidlám, koľajových vozidlách a lodiach by sa mohol trend k „vytváraniu obchodu“ v prospech Slovenska naďalej zachovať.

9.2. Dôsledky prevzatia Spoločného colného sadzobníka Európskej únie na zahraničný obchod Slovenska

9.2.1. Základná komparácia colného sadzobníka Európskej únie a Slovenska

Zahraničný obchod Slovenska po jeho vstupe do Európskej únie bude upravený zásadami Spoločnej obchodnej politiky EÚ.³ Spoločná obchodná politika EÚ je však vo vzťahu k jednotlivým tretím krajinám, resp. ich zoskupeniam veľmi diferencovaná. A práve z tejto jej diferencovanej aplikácie vychádza aj základná segmentácia tretích krajín na tzv. nepreferenčné a preferenčné krajiny, a následne aj úvaha o účinkoch tejto aplikácie na zahraničný obchod SR.

Hoci inštrumentárium Spoločnej obchodnej politiky EÚ je veľmi bohaté, jej základným nástrojom, ktorý bude ovplyvňovať zahraničný obchod Slovenska po jeho vstupe do EÚ, je *Spoločný colný sadzobník EÚ*.

V tejto súvislosti vzniká otázka, ktorých tovarových skupín sa zmeny colných sadzieb po vstupe SR do EÚ dotknú a aké boli rozdiely v colných sadzbách EÚ a SR v roku 2002. Vzhľadom na početnosť položiek colného sadzobníka (vyše 10 tisíc)

³ *Spoločná obchodná politika Európskej únie*, podľa vymedzenia v Zriaďovacej zmluve Európskeho spoločenstva z roku 1957, sa zakladá na jednotnom postupe členských štátov v oblasti úpravy colných sadzieb, uzatvárania dohôd s obchodnopolitickým obsahom, liberalizačných opatrení, obchodných ochranných opatrení a vývozných politiky.

a z toho vyplývajúcu zložitost' ich jednotlivého porovnania bola komparácia daných sadziieb Slovenskej republiky a Európskej únie spracovaná na úrovni tried a kapitol colného sadzobníka.

Z komparácie colného zaťaženia v SR a v EÚ v roku 2002 vyplýva, že priemerná úroveň colného zaťaženia dovozov do EÚ na báze zmluvných ciel – doložky najvyšších výhod (DNV) Spoločného colného sadzobníka EÚ predstavovala 6,4 % (jednoduchý priemer colných sadziieb všetkých poľnohospodárskych a priemyselných výrobkov). Poľnohospodárske výrobky boli v EÚ v porovnávanom roku zaťažované v priemere clom vo výške 15,9 % a priemyselné produkty 3,8 %. Naopak, príslušné hodnoty porovnávaných dovozných ciel v SR v roku 2002 boli pri poľnohospodárskych výrobkoch 9,8 % a pri priemyselných výrobkoch 3,7 %. Priemerné clo všetkých poľnohospodárskych a priemyselných výrobkov v SR tak predstavovalo 4,9 %. Priemernú úroveň zmluvných colných sadziieb SR a EÚ v členení podľa tried colného sadzobníka uvádza tabuľka 9.3. Prehľad priemerných zmluvných ciel podľa kapitol colného sadzobníka potom obsahuje príloha k tejto časti.

Detailnejší pohľad na priemerné zmluvné colné sadzby SR a EÚ ukazuje, že vyššie dovozné clá v EÚ ako v SR sú v podstate vo všetkých triedach poľnohospodárskych produktov (triedy I, II, III a IV colného sadzobníka). Vyššie priemerné dovozné clá pri priemyselných výrobkoch v EÚ než v SR sú iba v triedach VI, VIII a XI.

Medzi výrobky s najvyšším colným zaťažením v EÚ aj na Slovensku patria najmä poľnohospodárske produkty živočíšneho pôvodu (trieda I, kapitola 1 – 5 colného sadzobníka). Ich dovozné clo predstavuje v EÚ v priemere 19,46 % a v SR 14,63 %. S výnimkou tovarov kapitoly 1 (živé zvieratá), ktorej dovozy podliehajú v SR vyšším clám ako v EÚ (v SR v priemere 26 %, v EÚ 21 %), sú priemerné clá EÚ za jednotlivé kapitoly v tejto triede vyššie ako v SR. Najmarkantnejšie sú pritom rozdiely colných sadziieb pri mlieku a mliečnych výrobkoch (kap. 3) a rybách (kap. 2), a to zhruba o 17, resp. 10 percentných bodov. Zatiaľ čo v SR sú dovozy mlieka a mliečnych výrobkov zaťažované priemerným zmluvným clom vo výške 21,2 %, dovoz rýb je zaťažený iba minimálnym clom v priemere 0,06 %, v EÚ sú na uvedené výrobky aplikované clá vo výške 38,4 %, resp. 9,8 %.

T a b u ľ k a 9.3

Zmluvné colné sadzby v SR a EÚ podľa tried colného sadzovníka (r. 2002)

Triedy HS	Clo v SR (jednoduchý priemer)	Clo v EÚ (jednoduchý priemer)	Rozdiel v %-ných bodoch	Dovoz do SR (v mil. Sk)	Podiel na celkovom dovoze (v %)
I	14,63	19,46	+4,83	5 945	0,79
II	4,17	10,68	+6,51	9 929	1,33
III	6,47	8,90	+2,43	1 801	0,24
IV	14,11	14,34	+0,23	24 959	3,34
Poľnohosp. výrobky spolu	9,80	15,90	+6,10	42 634	5,70
V	1,16	0,60	-0,56	109 175	14,60
VI	3,99	4,25	+0,26	65 650	8,78
VII	4,77	4,05	-0,72	45 560	6,09
VIII	1,97	3,00	+1,03	8 227	1,10
IX	2,93	2,93	0,00	6 787	0,90
X	5,01	0,73	-4,28	22 472	3,01
XI	6,12	7,50	+1,38	41 993	5,61
XII	5,14	4,90	-0,24	5 744	0,77
XIII	6,63	3,60	-3,03	11 717	1,57
XIV	1,85	0,70	-1,15	1 193	0,16
XV	3,08	2,51	-0,57	66 886	8,94
XVI	3,64	2,25	-1,39	191 471	25,60
XVII	5,45	2,77	-2,68	95 423	12,77
XVIII	3,43	2,90	-0,53	17 087	2,28
XIX	2,49	2,30	-0,19	489	0,06
XX	5,26	2,63	-2,63	15 329	2,05
XXI	1,00	0,00	-1,00	46	0,01
Priemyselné výrobky spolu	3,70	3,80	+0,10	705 249	94,30
Spolu	4,90	6,40	+1,50	747 883	100,00

Poznámka: I – Živé zvieratá, živočíšne výrobky; II – Rastlinné výrobky; III – Živočíšne a rastlinné tuky, oleje a vosky; IV – Výrobky potravinárskeho priemyslu, nápoje; tabak; V – Nerastné výrobky; VI – Výrobky chemického priemyslu a príbuzných priemyselných odvetví; VII – Plasty, kaučuk a výrobky z nich; VIII – Surové kože, kožky, usne, kožušiny a výrobky z nich; cestovné potreby; IX – Drevo a výrobky z dreva, drevené uhlie; korok a výrobky zo slamy; X – Buničina, celulóza, zberový papier, papier, lepenka a výrobky z nich; XI – Textilie a textilné výrobky; XII – Obuv, klobúky, dáždniky, slnečníky, biče, upravené perá, umelé kvetiny; XIII – Výrobky z kameňa, sadry, cementu, azbestu, sfudy; keramika a sklo; XIV – Perly, drahokamy, drahé kovy, umelá bižutéria a mince; XV – Základné kovy a výrobky zo základných kovov; XVI – Stroje, prístroje, elektrické zariadenia, prístroje na záznam a reprodukciu obrazu a zvuku; XVII – Vozidlá, lietadlá, plavidlá a dopravné zariadenia; XVIII – Prístroje optické, fotografické, meracie, lekárske; hodiny a hodinky; hudobné nástroje; XIX – Zbrane a strelivo, ich časti a príslušenstvo; XX – Rôzne priemyselné výrobky; XXI – Umelecké diela, zberateľské predmety a starožitnosti.

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov [3; 4; 6; 7].

Poľnohospodárske produkty rastlinného pôvodu (trieda II, kapitoly 6 – 14) sú v EÚ takisto skupinou produktov s vyššími clami ako v SR. Zatiaľ čo v SR sa na ich dovozy aplikuje clo v priemere 4,2 %, v EÚ 10,7 % (pozri tab. 9.3). Okrem kapitoly 14 (rastlinné pletacie materiály), kde dovoz je v SR, ale aj v EÚ od cla oslobodený, podliehajú komodity všetkých kapitol tejto triedy dovozným clám, pričom ich výška je značne diferencovaná. V Slovenskej republike sa priemerné colné sadzby pri jednotlivých

kapitolách pohybujú v rozmedzí od 0,8 % až po 16,2 %, v EÚ je rozptyl týchto priemerných colných sadziieb ešte výraznejší (1,8 – 39,2 %).

Najväčší rozdiel priemerných ciel v EÚ a v SR je v rámci triedy II pri kapitole 10 (obilie), a to až 35,92 percentného bodu. Rovnako je to aj pri kapitolách 7 (zelenina), 8 (ovocie) a 11 (mlynské výrobky, slad, škroby), kde priemerné dovozné clá v EÚ preyšujú clá v SR o 5 a viac percentných bodov. Naopak, nižšie clá v EÚ ako v SR sú v danej triede iba pri dvoch kapitolách 6 (živé rastliny a kvetinárske výrobky) a 12 (olejnaté semená a plody), a to takmer o 50 %.

Pri výrobkoch triedy III – živočíšne a rastlinné tuky a oleje je priemerná colná incidencia v SR nižšia (6,5 %) ako v EÚ (8,9 %).

Priemerné dovozné colné sadzby v EÚ a v SR pri výrobkoch potravinárskeho priemyslu (trieda IV, kapitoly 16 – 24) sú veľmi blízke a pohybujú sa na úrovni 14 %. Detailnejšie porovnanie ciel podľa kapitol tejto triedy ukazuje, že colné zaťaženie aj tu je v SR, obdobne ako v EÚ, veľmi odlišné. Až pri 7 spomedzi 9 porovnávaných kapitol má Európska únia priemerné dovozné clo vyššie. Najvyššie priemerné colné sadzby má EÚ oproti SR najmä pri výrobkoch z mäsa a rýb (kap. 16), prípravkoch z obilia (kap. 19) a prípravkoch zo zeleniny a z ovocia (kap. 20), a to 18,5 %, resp. 16,4 %, resp. 20,6 %, pričom rozdiely týchto ciel v SR a v EÚ pri uvedených kapitolách predstavujú 10 %, resp. 9 %, resp. 14 %. Pri tabaku a tabakových výrobkoch priemerné dovozné clá sú v EÚ na úrovni 18,3 % a v SR na úrovni 15,6 %. Colné sadzby na cukor v EÚ sú až na úrovni 21 %, pričom oproti SR sú nižšie takmer o 40 %. Nižšie dovozné clo v EÚ ako v SR je taktiež pri kapitole 22 (nápoje a liehové tekutiny), až o 31 percentných bodov.

Z tried priemyselných výrobkov sú z hľadiska rozdielov v tarifnej ochrane domáceho trhu významné len niektoré triedy. Z celkového počtu 17 tried priemyselných výrobkov iba v 3 triedach má EÚ vyššie priemerné clá v porovnaní so Slovenskom. Sú to triedy VI (výrobky chemického priemyslu), VIII (surové kože, usne, kožušiny a výrobky z nich) a XI (textílie a textilné výrobky). Dovozné clá má EÚ pri textíliách a textilných výrobkoch (trieda XI). Ich priemerná sadzba v EÚ je 7,5 % a v SR 6,12 %. Priemerné clá EÚ na dovozy výrobkov triedy VIII preyšujú clá v SR o 1,03 percentného bodu.

Hoci celková priemerná úroveň ciel na dovozy výrobkov daných tried je v EÚ vyššia ako v SR, najmä v triede VI sú však zastúpené viaceré kapitoly, kde priemerné clá v EÚ sú výrazne nižšie ako v SR. Také sú napríklad kapitoly 33 (silice, rezinoidy, kozmetické a toaletné prípravky) a 34 (mydlo, pracie prípravky, vosky) so 40 %-ným a 125 %-ným rozdielom cla. Naopak, výrazne vyššie colné zaťaženie výrobkov tejto triedy v EÚ ako v SR je v kapitole 31 (hnojivá) a 37 (fotografické a kinematografické výrobky), a to o 70 %, resp. 100 %.

Nižšie dovozné clá oproti SR má EÚ predovšetkým v triedach X (buničina, celulóza, papier, lepenka a výrobky z nich), XIII (výrobky z kameňa, sadry, cementu, azbestu, sľudy; keramika a sklo), XVII (vozidlá, lietadlá, plavidlá a dopravné zariadenia) a XX (rôzne priemyselné výrobky, okrem iných napríklad nábytok, svietidlá, hračky či športové potreby). Zatiaľ čo pri výrobkoch triedy X je v SR priemerné clo 5,01 %, v EÚ je toto clo iba 0,73 %. Pokiaľ ide o triedy XIII, XVII a XX, priemerné colné sadzby sú v SR až 6,63 %, resp. 5,45 %, resp. 5,26 %, zatiaľ čo v EÚ iba 3,6 %, resp. 2,77 %, resp. 2,63 %. Detailnejšie porovnanie jednotlivých kapitol tried X, XIII, XVII a XX súčasne ukazuje, že nižšie colné zaťaženie ako v SR má EÚ vo všetkých kapitolách uvedených tried.

Nižšie clá má EÚ oproti SR takisto v triede XV (základné kovy a výrobky zo základných kovov). Priemerná colná sadzba v tejto triede je v SR 3,08 % a v EÚ 2,51 %. Podstatne vyšším clom oproti EÚ je v SR zaťažený najmä dovoz železa a ocele a výrobkov z nich (kap. 72 a 73): v SR 4,39 %, resp. 5,65 %, v EÚ iba 1,1 %, resp. 2,2 %. Naopak, výrazne nižšie clo má SR oproti EÚ na dovozy hliníka a výrobkov z hliníka (kap. 76): v SR 4,34 % a v EÚ 6,3 %.

Nižšie colné zaťaženie v EÚ existuje ďalej v triede V (nerastné výrobky). Priemerné colné sadzby v uvedenej triede sú v SR vyššie (1,16 %) ako v EÚ (0,6 %). V kapitole 27 (nerastné palivá a minerálne oleje) je priemerná colná sadzba v SR 2,7 % a v EÚ 1,4 %.

Hoci v triede IX (drevo a výrobky z dreva, drevené uhlie; korok a výrobky zo slamy) priemerné colné zaťaženie tak v SR, ako aj v EÚ je rovnaké (2,93 %), v jednotlivých kapitolách sú rozdiely. Nižšiu colnú sadzbu má EÚ oproti SR (2,6 % oproti 3,23 %) napríklad pri dreve a drevených výrobkoch (kapitola 44), naopak pri korku

a korkových výrobkoch (kap. 45) má EÚ oproti SR colné sadzby vyššie (3,3 % oproti 1,85 %).

Pretože sadzby Spoločného colného sadzobníka EÚ sa každoročne menia, hoci zmeny nebývajú príliš rozsiahle, v súčasnosti nie je možné presne povedať, aké budú colné sadzby EÚ v roku vstupu Slovenska do Európskej únie, a teda aj aké budú účinky prevzatia sadziieb Spoločného colného sadzobníka Európskej únie na zahraničný obchod SR.

9.2.2. Účinky Spoločnej colnej tarify na dovozy z nepreferenčných tretích krajín

Spoločná colná tarifa EÚ na dovozy do Európskej únie z tretích krajín sa vo svojej nominálnej (nezníženej) forme uplatňuje vlastne iba voči nepreferenčným tretím krajinám.

Do skupiny nepreferenčných tretích krajín, voči ktorým EÚ uplatňuje clá na báze DNV, sú zaradené krajiny ako USA, Kanada, Japonsko, Kórejská republika, Singapur, Hongkong – Čína, Taiwan, Austrália a Nový Zéland, čiže krajiny, ktoré sú pre EÚ najväčšími konkurentmi.

Na základe porovnania zoznamu nepreferenčných krajín, na dovozy ktorých sa v EÚ a SR aplikujú zmluvné colné sadzby, treba povedať, že *rozdiely v tomto zozname prakticky neexistujú*. Inými slovami, Slovenská republika už i dnes v rámci colnej únie medzi SR a ČR uplatňuje zmluvné clá na báze DNV voči tým istým krajinám ako Európska únia.

Keďže zoznam krajín EÚ a SR, voči ktorým bude Slovenská republika uplatňovať po vstupe do EÚ zmluvné clá na báze DNV, je totožný, účinok vstupu do EÚ bude vlastne determinovaný iba rozdielmi zmluvných ciel na báze DNV medzi EÚ a SR, čo sme analyzovali v predchádzajúcej časti. Kľúčovým indikátorom, ktorý vyjadruje účinok prevzatia Spoločnej colnej tarify v relatívnej forme, je tzv. index cla (colný index). Po vydelení objemu dovozu v danom roku colným indexom možno identifikovať absolútny účinok ako prírastok alebo úbytok dovozu SR podľa tried z týchto krajín (tab. 9.4).

T a b u ľ k a 9.4

Vplyv prevzatia Spoločnej colnej tarify EÚ na zahraničný obchod SR s nepreferenčnými tretími krajinami

Trieda	Clo			Vplyv cla na zmenu dovozu v úrovni roku 2002		UP _I ^{NTK}	UP _I ^{EÚ}	$\frac{UP_I^{NTK}}{UP_I^{EÚ}}$
	EÚ	SR	index cla EÚ/SR	mil. Sk	percentné body			
I	19,46	14,63	1,33	-34,1	-24,8	83,46	53,79	1,55
II	10,68	4,17	2,56	-150,2	-60,9	42,28	18,76	2,25
III	8,90	6,47	1,37	-0,7	-26,9	364,43	21,65	16,83
IV	14,34	14,11	1,01	-8,3	-1,9	101,98	20,29	5,03
V – XXI	3,80	3,70	1,02	-407,3	-0,9	435,86	264,38	1,65

Poznámka: I – Živé zvieratá, živočíšne výrobky; II – Rastlinné výrobky; III – Živočíšne a rastlinné tuky, oleje a vosky; IV – Výrobky potravinárskeho priemyslu, nápoje; tabak; V – XXI – Priemyselné výrobky.

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov [4; 5; 6; 7].

Ako vyplýva z tabuľky 9.4, aplikácia zvýšených colných sadziieb EÚ voči týmto krajinám oproti SR by mala viesť k zníženiu objemu dovozov SR z uvedených krajín, pričom toto zníženie sa prejavuje pri jednotlivých triedach diferencovane, úmerne zvýšenému clu (predpokladá sa nepriama úmernosť vývoja ciel a dovozov). Relatívne najväčší pokles dovozu by mohol nastať najmä pri niektorých komoditách triedy II (rastlinné výrobky), a čiastočne aj v triede I (živočíšne výrobky). Celkový pokles dovozov z nepreferenčných tretích krajín do SR by však nemal byť väčší ako 2,4 %.

Vzhľadom na skutočnosť, že podiel tejto skupiny krajín na celkových dovozoch Slovenskej republiky predstavuje v súčasnosti okolo 6,3 %, *nemalo by teda prevzatie Spoločného colného sadzovníka Európskej únie zásadnejšie ovplyvniť celkový zahraničný obchod SR.*

Záver o „obmedzení obchodu“ s nepreferenčnými krajinami môže byť zmiernený a zrelativizovaný so zreteľom na to, že napriek drahšiemu dovozu z týchto krajín pri všetkých komoditných triedach oproti EÚ (pozri údaje posledného stĺpca tab. 9.4) bol tento dovoz zrejme uznaný ako výhodný, a teda po zvýšení cla na dovozy z týchto krajín nemusí znamenať odklon k menej nákladovým a cenovo lacnejším dovozom z EÚ, ako to predpokladá teoretická Vinerova hypotéza. To bude závisieť hlavne od toho, do akej miery táto teritoriálna orientácia dovozov vyplýva zo špecifických požiadaviek kladených na príslušný dovoz.

9.2.3. Účinnok prevzatia preferenčných režimov Európskej únie na zahraničný obchod Slovenska

Dovozy z tzv. preferenčných tretích krajín EÚ sú zvýhodnené nízkymi colnými sadzbami (tzv. preferenčné clá), výška ktorých je značne diferencovaná jednak medzi jednotlivými komoditami, jednak medzi jednotlivými krajinami, resp. zoskupeniami. Na rozdiel od zmluvných ciel, ktoré tvoria jeden režim, preferenčné clá vytvárajú hneď niekoľko režimov. Niektoré krajiny sa dokonca zaraďujú do viacerých preferenčných režimov, čo im umožňuje, aby pri svojich vývozočoch do EÚ kombinovali výhody jednotlivých preferenčných režimov. Jednoducho využívajú tie preferenčné režimy, kde môžu vyvážať tovary do EÚ pri najnižších clách.

Európska únia aplikuje pri zahraničnoobchodných vzťahoch s touto skupinou tretích krajín preferenčné clá jednak na zmluvnom základe – na báze uzatvorených preferenčných obchodných dohôd s týmito krajinami, resp. zoskupeniami (napríklad dohôd o voľnom obchode), jednak na základe jednostranných autonómnych rozhodnutí EÚ. Preferenčné clá na zmluvnom základe sa poskytujú najmä krajinám Afriky, Karibiku a Pacifiku (tzv. krajinám ACP), krajinám Stredomoria, krajinám Európskeho združenia voľného obchodu (EZVO) či krajinám strednej a východnej Európy (SVE). Na autonómnom základe EÚ aplikuje preferenčné clá iba v rámci jedného režimu, tzv. *Všeobecného systému preferencií (GSP – General Preference System)*.

Slovenská republika, ako aj Európska únia v súčasnosti poskytujú v rámci GSP preferenčné zníženie colných sadzieb na výrobky dovážané z rozvojových a najmenej rozvinutých krajín, pričom obidve strany (SR a EÚ) im neposkytujú rovnaké colné preferencie. Európska únia v rámci tohto systému poskytuje spomenutým krajinám väčšie colné preferencie a väčšiemu počtu krajín ako SR.

Európska únia poskytuje v rámci GSP a ACP colné preferencie 176 krajinám, z ktorých 58 je zaradených do skupiny najmenej rozvinutých krajín [7].

Vzhľadom na to, že údaje o úrovni preferenčných ciel v preferenčných režimoch nebolo možné pre značnú diferencovanosť a nedostupnosť príslušných zmlúv zistiť, zhodnotenie vplyvu prevzatia preferenčných režimov EÚ na zahraničný obchod SR sa obmedzilo iba na vplyv rozdielov v zozname krajín zahrnutých do preferenčných režimov EÚ a SR. Tento vplyv je vyjadrený rozdielmi v objeme dovozu, vývozu a obchodného salda na úrovni roka 2002 v tabuľke 9.6.

Slovenská republika po vstupe do EÚ a po prevzatí preferenčných režimov GSP a ACP bude musieť poskytovať tieto colné preferencie väčšiemu počtu krajín (o 31 krajín viac), prípadne aj nižšie clá ako poskytuje v súčasnosti.

Keďže väčšina krajín GSP SR v súčasnosti nedosahuje stanovené dovozné limity, prevzatie režimu GSP EÚ by nemalo mať väčšie dôsledky na vývoj zahraničného obchodu SR. Výnimku tvorí Rusko, Čína, Ukrajina, Brazília, Indonézia, Malajzia a Thajsko, ktoré tieto limity dosahujú. V dôsledku odstránenia uvedených limitov a zníženia ciel po vstupe do EÚ by tieto krajiny mohli vývoz do SR zvýšiť (dovoz z týchto krajín do SR v roku 2002 predstavoval 17 % celkového dovozu SR). To by však mohlo tlačiť na zvýšenie deficitu obchodnej bilancie SR, ktorý v roku 2002 už aj tak dosiahol 115 % celkového deficitu obchodnej bilancie SR (tab. 9.5).

T a b u ľ k a 9.5

Zahranický obchod SR s vybranými krajinami GSP za rok 2002 (mil. Sk)

Krajina	Vývoz	Dovoz	Saldo
Brazília	161	1 972	-1 811
Čína	1 826	15 588	-13 762
Indonézia	71	1 972	-1 901
Malajzia	332	3 695	-3 363
Rusko	6 494	93 848	-87 354
Thajsko	185	1 703	-1 518
Ukrajina	7 064	8 473	-1 409
Spolu	16 133	127 251	-111 118

Prameň: [6].

Celkový prepočet účinku prevzatia preferenčných režimov GSP a ACP EÚ na zahraničný obchod SR, identifikovaný na základe rozdielov zoznamu krajín medzi Európskou úniou a Slovenskou republikou v ukazovateľoch dovozu, vývozu a obchodného salda, je uvedený v tabuľke 9.6.

Z tabuľky 9.6 vyplýva, že napriek rozšíreniu krajín s colnými preferenčnými režimami GSP a ACP celkove *nedôjde v najbližšom období po vstupe do EÚ k zvýšeniu dovozu SR z týchto krajín, skôr k jeho miernemu poklesu (približne o 0,6 %)*. Ak by intenzita vývozu do týchto krajín zostala na úrovni roka 2002, zvýšil by sa týmto rozšírením krajín obchodný deficit s nimi asi o 1,2 %. Obchod SR s týmito krajinami v roku 2002 predstavoval na celkovom zahraničnom obrate SR 12,2 %.

T a b u ľ k a 9.6

Účinky prevzatia preferenčných režimov EÚ – GSP a ACP (v mil. Sk)

Preferenčné krajiny EÚ				Preferenčné krajiny SR			
Krajina	Vývoz	Dovoz	Saldo	Krajina	Vývoz	Dovoz	Saldo
Afganistan	38,25	0,00	38,24	Afganistan	38,25	0,00	38,24
Albánsko	15,86	3,44	12,41	Albánsko	15,86	3,44	12,41
				Alžírsko	169,00	7,55	161,45
Americká Samoa	7,10	0,00	7,10				
Angola	27,66	0,00	27,66	Angola	27,66	0,00	27,66
Antigua a Barbuda	0,00	0,20	-0,20				
Argentína	42,05	365,93	-323,88	Argentína	42,05	365,93	-323,88
Arménsko	147,26	0,01	147,25	Arménsko	147,26	0,01	147,25
Aruba	0,00	0,04	-0,04				
Azerbajdžan	19,99	12,92	7,07	Azerbajdžan	19,99	12,92	7,07
Bahamy	0,20	3,98	-3,78	Bahamy	0,20	3,98	-3,78
Bahrajn	15,20	0,10	15,10	Bahrajn	15,20	0,10	15,10
Bangladéš	102,76	109,03	-6,26	Bangladéš	102,76	109,03	-6,26
Barbados	0,12	1,91	-1,78	Barbados	0,12	1,91	-1,78
Belize	8,49	1,93	6,57				
Benin	28,50	0,92	27,58	Benin	28,50	0,92	27,58
Bhután	0,00	0,02	-0,02	Bhután	0,00	0,02	-0,02
Bielorusko	582,80	785,89	-203,08	Bielorusko	582,80	785,89	-203,08
Bolívia	0,11	1,33	-1,22	Bolívia	0,11	1,33	-1,22
Bosna a Hercegovina	1 225,32	92,66	1 132,65	Bosna a Herceg.	1 225,32	92,66	1 132,65
Botswana	0,00	0,00	0,00	Botswana	0,00	0,00	0,00
Brazília	161,11	1 972,12	-1 811,02	Brazília	161,11	1 972,12	-1 811,02
Britské indickooc. ostr.	1,87	0,02	1,85				
Britské Panenské ostr.	27,42	0,18	27,24				
Brunej	0,37	0,04	0,32	Brunej	0,37	0,04	0,32
Burkina	10,11	0,14	9,97	Burkina	10,11	0,14	9,97
Burundi	0,80	0,08	0,72	Burundi	0,80	0,08	0,72
Cookove ostrovy	0,00	0,02	-0,02				
				Cyprus	202,64	184,79	17,85
Čad	0,02	10,03	-10,01	Čad	0,02	10,03	-10,01
Chile	25,68	59,22	-33,54	Chile	25,68	59,22	-33,54
Čína	1 826,09	15 587,66	-13 761,57	Čína	1 826,09	15 587,66	-13 761,57
Dominika	0,00	0,09	-0,09	Dominika	0,00	0,09	-0,09
Dominikánska rep.	9,49	20,29	-10,80	Dominikánska rep.	9,49	20,29	-10,80
Džibutsko	0,00	0,33	-0,33	Džibutsko	0,00	0,33	-0,33
				Egypt	629,25	88,30	540,95
Ekvádor	56,15	148,54	-92,39	Ekvádor	56,15	148,54	-92,39
Eritrea	0,18	0,04	0,14	Eritrea	0,18	0,04	0,14
Etiópia	1,62	26,34	-24,72	Etiópia	1,62	26,34	-24,72
Fidži	0,60	0,02	0,59	Fidži	0,60	0,02	0,59
Filipíny	46,98	653,64	-606,66	Filipíny	46,98	653,64	-606,66
Francúzska Polynézia	0,19	0,66	-0,47				
Franc. južné územia	0,00	0,06	-0,06				
Gabon	4,01	1,55	2,46	Gabon	4,01	1,55	2,46
Gambia	0,00	0,00	0,00	Gambia	0,00	0,00	0,00
Ghana	56,44	7,96	48,48	Ghana	56,44	7,96	48,48
Grenada	0,00	0,07	-0,07	Grenada	0,00	0,07	-0,07
Gruzínsko	19,10	19,45	-0,35	Gruzínsko	19,10	19,45	-0,35
Guatemala	60,94	3,43	57,51	Guatemala	60,94	3,43	57,51
Guinea	2,88	0,17	2,71	Guinea	2,88	0,17	2,71
Guyana	0,02	0,93	-0,91	Guyana	0,02	0,93	-0,91

Haiti	2,21	0,07	2,14	Haiti	2,21	0,07	2,14
Holandské Antily	4,21	2,79	1,42				
Honduras	14,34	27,08	-12,74	Honduras	14,34	27,08	-12,74
India	1 377,56	1 751,91	-374,36	India	1 377,56	1 751,91	-374,36
Indonézia	71,01	1 972,40	-1 901,39	Indonézia	71,01	1 972,40	-1 901,39
Irak	18,67	0,30	18,37	Irak	18,67	0,30	18,37
Irán	135,55	202,33	-66,78	Irán	135,55	202,33	-66,78
Jamajka	12,57	1,17	11,40	Jamajka	12,57	1,17	11,40
Jemen	100,78	2,10	98,68	Jemen	100,78	2,10	98,68
				Jordánsko	55,96	23,18	32,78
Juhoslávia	3 279,27	657,82	2 621,45	Juhoslávia	3 279,27	657,82	2 621,45
Južná Afrika	265,90	256,97	8,93	Južná Afrika	265,90	256,97	8,93
Kajmanské ostrovy	0,00	0,01	-0,01				
Kambodža	0,00	16,60	-16,60	Kambodža	0,00	16,60	-16,60
Kamerun	21,08	16,09	4,98	Kamerun	21,08	16,09	4,98
Kapverdy	3,46	0,11	3,35	Kapverdy	3,46	0,11	3,35
Katar	6,20	0,00	6,20	Katar	6,20	0,00	6,20
Kazachstan	653,39	752,91	-99,51	Kazachstan	653,39	752,91	-99,51
Keňa	19,48	14,75	4,73	Keňa	19,48	14,75	4,73
Kirgizsko	19,94	37,29	-17,35	Kirgizsko	19,94	37,29	-17,35
Kiribati	2,57	0,00	2,57	Kiribati	2,57	0,00	2,57
Kokosové ostrovy	0,00	0,00	0,00				
Kolumbia	98,50	384,92	-286,41	Kolumbia	98,50	384,92	-286,41
Komory	0,00	0,27	-0,27	Komory	0,00	0,27	-0,27
Kongo	7,93	2,00	5,93	Kongo	7,93	2,00	5,93
Kongo (býv. Zair)	0,28	0,01	0,27				
Kostarika	74,94	342,15	-267,21	Kostarika	74,94	342,15	-267,21
Kuba	16,80	17,61	-0,81	Kuba	16,80	17,61	-0,81
Kuvajt	43,01	3,12	39,89	Kuvajt	43,01	3,12	39,89
Laos	1,26	6,53	-5,26	Laos	1,26	6,53	-5,26
				Libanon	507,05	0,59	506,46
Libéria	1,49	0,00	1,49	Libéria	1,49	0,00	1,49
Líbya	205,11	0,15	204,96	Líbya	205,11	0,15	204,96
				Macedónsko	194,67	60,78	133,89
Madagaskar	0,64	4,29	-3,65	Madagaskar	0,64	4,29	-3,65
Malajzia	331,67	3 694,70	-3 363,03	Malajzia	331,67	3 694,70	-3 363,03
Malawi	2,56	20,88	-18,32	Malawi	2,56	20,88	-18,32
Maldivy	0,00	0,03	-0,03	Maldivy	0,00	0,03	-0,03
Mali	4,88	0,17	4,71	Mali	4,88	0,17	4,71
				Malta	63,75	33,48	30,27
				Maroko	285,62	332,40	-46,78
Maurícius	1,91	5,50	-3,59	Maurícius	1,91	5,50	-3,59
Mauritánia	0,02	0,01	0,01	Mauritánia	0,02	0,01	0,01
				Mexiko	266,23	439,07	-172,83
Menšie odľahlé ostrovy	0,00	15,54	-15,54				
Mikronézia	0,00	0,01	-0,01	Mikronézia	0,00	0,01	-0,01
Mjanmarsko	35,39	14,94	20,45	Mjanmarsko	35,39	14,94	20,45
Moldavsko	577,53	76,12	501,41	Moldavsko	577,53	76,12	501,41
Mongolsko	11,11	0,77	10,34	Mongolsko	11,11	0,77	10,34
Mozambik	0,11	1,79	-1,68	Mozambik	0,11	1,79	-1,68
Namíbia	0,88	0,60	0,29	Namíbia	0,88	0,60	0,29
Nepál	0,16	4,74	-4,58	Nepál	0,16	4,74	-4,58
Neznámy	621,26	432,40	188,87				
Niger	2,20	0,20	2,00	Niger	2,20	0,20	2,00
Nigéria	150,96	0,29	150,67	Nigéria	150,96	0,29	150,67

Nikaragua	0,00	0,12	-0,12	Nikaragua	0,00	0,12	-0,12
Niue	0,00	0,00	0,00				
Nová Kaledónia	7,59	0,31	7,28				
Nový Zéland	26,26	120,22	-93,96	Nový Zéland	26,26	120,22	-93,96
Omán	48,95	3,88	45,07	Omán	48,95	3,88	45,07
Pakistan	30,69	415,18	-384,49	Pakistan	30,69	415,18	-384,49
Palau	0,00	0,00	0,00				
Panama	36,03	261,78	-225,74	Panama	36,03	261,78	-225,74
Papua-Nová Guinea	0,00	6,99	-6,99	Papua-N. Guinea	0,00	6,99	-6,99
Paraguaj	19,31	5,47	13,85	Paraguaj	19,31	5,47	13,85
Peru	36,38	244,25	-207,87	Peru	36,38	244,25	-207,87
Pitcairnove ostrovy	0,00	0,01	-0,01				
Pobrežie Slonoviny	0,75	815,53	-814,79	Pobrežie Slon.	0,75	815,53	-814,79
Rusko	6 494,38	93 847,85	-87 353,48	Rusko	6 494,38	93 847,85	-87 353,48
Rwanda	0,17	3,65	-3,49	Rwanda	0,17	3,65	-3,49
S. Pierre a Miquelon	0,32	0,00	0,32				
Salvádor	10,86	15,63	-4,77	Salvádor	10,86	15,63	-4,77
Saudská Arábia	230,58	53,72	176,85	Saudská Arábia	230,58	53,72	176,85
Senegal	10,98	0,79	10,19	Senegal	10,98	0,79	10,19
Seychely	0,35	0,08	0,27	Seychely	0,35	0,08	0,27
Sierra Leone	9,24	2,12	7,12	Sierra Leone	9,24	2,12	7,12
Somálsko	0,00	0,01	-0,01	Somálsko	0,00	0,01	-0,01
Spoj. arabské emiráty	558,31	29,22	529,09	Spoj. arabské em.	558,31	29,22	529,09
Srí Lanka	249,78	62,61	187,16	Srí Lanka	249,78	62,61	187,16
Stredoafrická rep.	0,09	4,84	-4,74	Stredoafrická rep.	0,09	4,84	-4,74
Sudán	49,99	1,21	48,77	Sudán	49,99	1,21	48,77
Surinam	4,76	0,10	4,66	Surinam	4,76	0,10	4,66
Svazijsko	0,00	0,83	-0,83	Svazijsko	0,00	0,83	-0,83
Svätá Lucia	0,00	0,13	-0,13	Svätá Lucia	0,00	0,13	-0,13
Svätý Krištof	0,00	0,06	-0,06	Svätý Krištof	0,00	0,06	-0,06
Svätý Tomáš	0,01	0,01	0,00	Svätý Tomáš	0,01	0,01	0,00
Svätý Vincent	0,00	0,04	-0,04	Svätý Vincent	0,00	0,04	-0,04
Šalamúnove ostrovy	0,52	0,01	0,51	Šalamúnove ostr.	0,52	0,01	0,51
Tadžikistan	9,69	994,70	-985,01	Tadžikistan	9,69	994,70	-985,01
Tanzánia	20,48	2,95	17,54	Tanzánia	20,48	2,95	17,54
Thajsko	184,65	1 703,02	-1 518,37	Thajsko	184,65	1 703,02	-1 518,37
Togo	0,00	0,84	-0,84	Togo	0,00	0,84	-0,84
Tokelau	0,54	1,11	-0,57	Tokelau	0,54	1,11	-0,57
Tonga	0,27	0,00	0,27	Tonga	0,27	0,00	0,27
Trinidad a Tobago	30,67	0,02	30,65	Tunisko	215,38	92,54	122,84
Turkménsko	30,95	16,14	14,82	Turkménsko	30,95	16,14	14,82
Turks a Caicos	0,30	0,00	0,30				
Tuvalu	0,16	0,00	0,16	Tuvalu	0,16	0,00	0,16
Uganda	69,95	1,79	68,16	Uganda	69,95	1,79	68,16
Ukrajina	7 064,14	8 473,14	-1 409,00	Ukrajina	7 064,14	8 473,14	-1 409,00
Uruguaj	0,88	25,62	-24,74	Uruguaj	0,88	25,62	-24,74
Uzbekistan	203,02	182,71	20,31	Uzbekistan	203,02	182,71	20,31
Venezuela	40,37	28,07	12,30	Venezuela	40,37	28,07	12,30
Vietnam	75,31	751,64	-676,33	Vietnam	75,31	751,64	-676,33
Východný Timor	1,04	0,44	0,60				
Zambia	132,00	1,31	130,68	Zambia	132,00	1,31	130,68
Zimbabwe	10,74	24,69	-13,95	Zimbabwe	10,74	24,69	-13,95
Spolu	28 473,99	138 740,67	-110 266,68	Spolu	30 592,16	139 566,64	-108 974,49

Poznámka: Vzhľadom na nedostatok údajov o vývoze, resp. dovoze SR do niektorých krajín, v tabuľke nie sú uvedené všetky krajiny GSP a ACP podľa EÚ. Niektoré krajiny nie sú zahrnuté ani v rámci GSP a ACP EÚ, pretože sú zachytené v rámci iných výhodných colných preferencií, t. j. na zmluvnej báze (pozri tab. 9.7).

Prameň: [6; 7]; vlastné výpočty.

Ako sme už uviedli, Európska únia poskytuje ďalším krajinám tiež preferenčné clá na zmluvnom základe. Týchto krajín je spolu 21 a Slovenská republika bude musieť v rámci prevzatia Spoločnej obchodnej politiky EÚ rozšíriť poskytovanie tohto typu preferencií o 13 krajín. Efekt prevzatia preferenčného režimu EÚ na zmluvnej báze pri ostávajúcich krajinách dokumentuje tabuľka 9.7.

T a b u ľ k a 9.7

Účinok prevzatia preferenčného režimu EÚ na zmluvnej báze (v mil. Sk)

Preferenčné krajiny EÚ				Preferenčné krajiny SR			
Krajina	Vývoz	Dovoz	Saldo	Krajina	Vývoz	Dovoz	Saldo
Alžírsko	169	8	161				
Andorra	37	2	35				
Cyprus	203	185	18				
Egypt	629	88	541				
Estónsko	256	128	127	Estónsko	256	128	127
Chorvátsko	4 100	913	3 187	Chorvátsko	4 100	913	3 187
Izrael	406	671	-265	Izrael	406	671	-265
Jordánsko	56	23	33				
Južná Afrika	266	257	9				
Libanon	507	1	506				
Litva	1 797	380	1 417	Litva	1 797	380	1 417
Lotyšsko	1 124	341	783	Lotyšsko	1 124	341	783
Macedónsko	195	61	134	Macedónsko	195	61	134
Malta	64	33	30				
Maroko	286	332	-47				
Mexiko	266	439	-173				
Okupované územie Palest.	0	0	0				
San Maríno	252	4	247				
Sýria	239	18	221				
Tunisko	215	93	123				
Turecko	3 956	3 571	385	Turecko	3 956	3 571	385
Spolu	15 022	7 549	7 958	Spolu	11 833	6 066	6 033

Prameň: Vlastné výpočty na základe [6].

Tabuľka 9.7 ukazuje, že na rozdiel od krajín s preferenčnými režimami GSP a ACP, v obchode SR s krajinami s preferenčným režimom na zmluvnej báze by malo dôjsť k miernemu zvýšeniu dovozu asi o 20 %, avšak pri zachovaní intenzity vývozu by sa celkové obchodné saldo mohlo zlepšiť. Zahraničný obrat SR s touto skupinou

preferovaných tretích krajín však predstavuje iba 1,6 %, takže *prevzatie tohto režimu celkový zahraničný obchod SR príliš neovplyvní*.

Keď zhrnieme celkové účinky prevzatia Spoločnej tarify EÚ za všetky typy preferenčných režimov na zahraničný obchod SR, dostaneme nasledovný výsledok (tab. 9.8).

T a b u ľ k a 9.8

Účinky prevzatia preferenčných režimov (v mil. Sk)

Preferenčné krajiny EÚ			Preferenčné krajiny SR				
Krajina	Vývoz	Dovoz	Saldo	Krajina	Vývoz	Dovoz	Saldo
GSP a ACP	28 474	138 741	-110 267	GSP a ACP	30 592	139 567	-108 975
Preferencie na zmluvnej báze	15 022	7 549	7 958	Preferencie na zmluvnej báze	11 833	6 066	6 033
Spolu	43 496	146 290	-102 309	Spolu	42 425	145 633	-102 942

Prameň: Vlastné výpočty na základe [6].

Z tabuľky 9.8 je zrejmé, že celkové účinky prevzatia preferenčných režimov z titulu rozšírenia počtu krajín budú v rozhodujúcej miere ovplyvnená preferenčnými režimami GSP a ACP. *Celkove by to malo znamenať mierne zvýšenie dovozu z preferenčných krajín (o 0,3 %)*.

Napriek tomu, že údaje o úrovni preferenčných ciel podľa komodít neboli za tieto preferenčné tretie krajiny (PTK) dostupné, z hľadiska Vinerovej hypotézy môže byť okrem zistených dôsledkov vplyvom rozdielnych zoznamov krajín v preferenčných režimoch zaujímavá aspoň približná identifikácia „nákladnosti“ dovozu z týchto krajín oproti dovozu z EÚ.

Keďže možno predpokladať, že preferenčné clá voči PTK, najmä pri poľnohospodárskych komoditách, sú nižšie ako voči EÚ, na vyjadrenie „nákladnosti“ dovozu sa použili jednotkové hodnoty dovozu SR voči PTK, teda vrátane cla (UV_1^{PTK}) a jednotkové „ceny“ dovozu z EÚ, t. j. jednotkové hodnoty dovozu po odpočítaní cla ($UP_1^{EÚ}$). Ak pomer týchto ukazovateľov je menší ako 1, naznačuje to, že dovoz komodít danej triedy CS v priemere by mohol byť pre Slovensko lacnejší ako ich dovoz z EÚ a opačne. Výsledky prepočtu sú uvedené v tabuľke 9.9.

T a b u ľ k a 9.9

Relácie jednotkových hodnôt („cien“) dovozu medzi preferenčnými tretími krajinami a EÚ v roku 2002

Trieda CS	UV_I^{PTK}	$UP_I^{EÚ}$	$\frac{UV_I^{PTK}}{UP_I^{EÚ}}$
I	48,22	53,79	0,90
II	20,77	18,76	1,11
III	23,25	21,65	1,07
IV	31,77	20,29	1,57
V – XXI	17,35	264,38	0,07

Poznámka: I – Živé zvieratá, živočíšne výrobky; II – Rastlinné výrobky; III – Živočíšne a rastlinné tuky, oleje a vosky; IV – Výrobky potravinárskeho priemyslu, nápoje; tabak; V – XXI – Priemyselné výrobky.

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov [6].

Na základe tabuľky 9.9 možno usudzovať, že Slovensko by malo mať aj naďalej v priemere lacnejší dovoz z PTK ako z EÚ predovšetkým pri komoditách triedy I a pri niektorých, najmä jednoduchších priemyselných výrobkoch a že by mohla pokračovať tendencia k „vytváraniu obchodu“ na strane dovozu do SR z PTK.

Naopak, v triedach II – IV sa dovoz z PTK javí drahší a mohli by, pravda, pokiaľ nejde o špecifické výrobky získateľné len z týchto krajín, prevážiť tendencie k „obmedzeniu obchodu“.

Odhad celkových účinkov účasti Slovenska v colnej únii EÚ a prevzatia Spoločnej colnej tarify EÚ možno zhrnúť takto (tab. 9.10).

T a b u ľ k a 9.10

Odhad celkových účinkov integrácie SR do EÚ v oblasti pohybu tovarov na úrovni údajov roka 2002 (v mld Sk)

Oblasť účinkov	Vývoz			Dovoz			Obchodné saldo		
	pred integr. ¹	po integr.	±	pred integr. ¹	po integr.	±	pred integr. ¹	po integr.	±
Zóna voľného obchodu a colná únia EÚ	49,9	394,2	+344,2	54,2	376,3	+322,2	-4,2	+17,9	+22,1
Neprefer. tretie krajiny	19,0	19,0	-	41,9	40,9	-1,0	-22,9	-21,9	+1,0
Preferenčné tretie kraj.	42,4	43,5	+1,1	145,6	146,3	+0,7	-102,9	-102,3	+0,6
Spolu	111,4	456,7	+345,3	241,7	563,5	+321,9	-130,0	-106,3	+23,7

¹ Rok 1993, údaje doplnené o Rakúsko, Fínsko a Švédsko.

Prameň: Vlastné výpočty na základe predchádzajúcich tabuliek.

Na základe údajov tabuľky 9.10 možno súhrnne konštatovať, že *celkový prínos integrácie SR do EÚ v oblasti pohybu tovarov sa ukazuje ako jednoznačne pozitívny*. Hlavnú zásluhu na tom má odstránenie tarifných prekážok obchodu v rokoch 1993 – 2001 v zmysle Európskej dohody, čím sa spolu s prevažne výhodnými nákladovo-cenovými reláciami otvoril priestor pre „tvorbu obchodu“ – o niečo väčší na strane vývozu SR do EÚ ako EÚ do SR. Súčasne to malo za následok aj významné zlepšenie obchodného salda Slovenska s EÚ (o 23,7 mld Sk). Tento trend by mal pokračovať.

Aplikácia Spoločnej colnej tarify EÚ po vstupe do EÚ voči nepreferenčným tretím krajinám by mala viesť k tendencii „obmedzovania obchodu“ (najmä na strane dovozu) s týmito krajinami, a to najmä z pohľadu javiacich sa nepriaznivých nákladovo-cenových relácií oproti EÚ. Najmenšie vplyvy na zahraničný obchod SR sa odhadujú pri prevzatí preferenčných režimov.

Colné sadzby SR a EÚ aplikované na báze DNV podľa kapitol colného sadzobníka, 2002

Kód HS	Počet 8-miestnych položiek	Kapitoly colného sadzobníka	Sadzby na báze DNV v %					
			SR			EÚ		
			jednoduchý priemer	minimálna sadzba	maximálna sadzba	jednoduchý priemer	minimálna sadzba	maximálna sadzba
Spolu	10 428		4,9	0,0		6,4	0,0	209,9
	2 354	Poľnohospodárske produkty	9,8	0,0		15,9	0,0	209,9
	8 046	Nepoľnohospodárske produkty	3,7	0,0		3,8	0,0	39,8
01	55	Živé zvieratá	26,0	0,0	100,0	20,6	0,0	107,8
02	236	Mäso a jedlé droby	25,9	0,0	125,0	28,3	0,0	192,2
03	324	Ryby a kôrovce, mäkkýše a ostatné vodné bezstavovce	0,1	0,0	10,0	9,8	0,0	23,0
04	175	Mlieko a mliečne výrobky, vtáčie vajcia, prírodný med, jedlé výrobky živočíšneho pôvodu inde neuvedené ani nezahrnuté	21,2	2,8	68,0	38,4	0,0	209,9
05	21	Produkty živočíšneho pôvodu inde nešpecifikované ani nezahrnuté	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	5,1
06	42	Živé stromy a ostatné rastliny, cibulky, korene a podobne, rezané kvety a okrasné listie	2,9	0,0	17,0	6,0	0,0	10,9
07	108	Zelenina, jedlé rastliny, korene hľuzy	5,9	0,0	100,0	12,7	0,0	150,1
08	128	Jedlé ovocie a orechy, šupy citrusových plodov a melónov	3,3	0,0	85,0	9,0	0,0	118,1
09	42	Káva, čaj, maté a korenie	1,1	0,0	8,5	3,1	0,0	12,5
10	55	Obilie	3,3	0,0	21,2	39,2	0,0	101,1
11	83	Mlynské výrobky, slad, škroby, inulín, pšeničný lepok	16,1	0,0	80,0	22,2	1,2	84,4
12	79	Olejnaté semená a olejnaté plody, rôzne semená a plody, priemyselné a liečivé rastliny, slama a krmoviny	4,2	0,0	60,0	1,8	0,0	52,3
13	18	Šelak, gumy, živice a iné rastlinné šťavy a výťažky	0,8	0,0	7,6	2,2	0,0	19,2
14	8	Rastlinné pletacie materiály, produkty rastlinného pôvodu inde nešpecifikované ani nezahrnuté	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
15	128	Živočíšne alebo rastlinné tuky a oleje a výrobky vzniknuté ich štiepením, upravené jedlé tuky, živočíšne alebo rastlinné vosky	6,5	0,0	30,0	8,9	0,0	75,8
16	92	Prípravky z mäsa, rýb alebo z kôrovcov, mäkkýšov alebo z iných vodných bezstavovcov	8,6	0,0	25,5	18,5	0,0	97,2
17	47	Cukor a cukrovinky	34,0	0,0	68,0	21,4	2,1	114,4
18	27	Kakao a kakaové prípravky	10,6	0,0	12,7	11,8	0,0	68,9
19	51	Prípravky z obilia, múky, škrobu alebo z mlieka, cukrárske výrobky	7,9	0,0	25,0	16,4	7,6	49,6
20	321	Prípravky zo zeleniny, z ovocia, orechov alebo z iných častí rastlín	6,5	0,0	20,0	20,6	0,0	146,9

21	42	Rôzne potravinové prípravky	7,9	0,0	29,0	9,6	0,0	21,1
22	175	Nápoje, liehoviny a ocot	36,5	0,0	75,0	5,5	0,0	58,6
23	67	Zvyšky a odpad potr. priemyslu, pripravené krmivo pre zvieratá	0,9	0,0	2,0	7,0	0,0	76,0
24	30	Tabak a vyrobené tabakové náhradky	14,6	3,4	55,0	18,3	2,2	74,9
25	92	Soľ, síra, zeminy a kamene, sadra, vápno a cement	0,7	0,0	4,3	0,4	0,0	5,9
26	53	Rudy kovov, trosky a popoly	0,1	0,0	3,4	0,0	0,0	0,0
27	111	Nerastné palivá, minerálne oleje a produkty ich destilácie, bitúmenové látky, minerálne vosky	2,7	0,0	6,4	1,4	0,0	8,0
28	266	Anorganické chemikálie, organické alebo anorganické zlúčeniny drahých kovov, kovov vzácnych zemín, rádioaktívnych prvkov alebo izotopov	3,6	0,0	5,5	4,5	0,0	7,2
29	550	Organické chemické výrobky	3,9	0,0	15,0	3,7	0,0	39,8
30	59	Farmaceutické výrobky	0,0	0,0	5,0	0,1	0,0	6,5
31	37	Hnojivá	2,7	0,0	6,5	4,2	0,0	7,4
32	67	Trieslovinové a farbiarske výtlačky, taníny a ich deriváty, farbivá, pigmenty a ostatné farbiace látky, náterové farby a laky, tmely, atramenty	4,4	0,0	6,5	5,1	0,0	6,5
33	59	Silice a rezinoidy, voňavkárské, kozmetické a toaletné prípravky	4,1	0,0	21,2	2,9	0,0	17,3
34	35	Mydlo, organické povrchovo aktívne látky, pracie prípravky, mazacie prípravky, umelé vosky, pripravené vosky, leštiace a čistiace prípravky, sviečky a podobné výrobky, modelovacie pasty, zubné vosky a zubné prípravky na báze sadry	4,3	1,5	6,5	1,9	0,0	6,5
35	32	Albuminoidné látky, modifikované škroby, gleje, enzýmy	9,5	1,0	89,0	7,0	0,0	23,2
36	10	Výbušniny, pyrotechnické výrobky, zápalky, pyroforické zliatiny	4,4	2,5	6,5	6,3	5,7	6,5
37	60	Fotografický a kinematografický tovar	2,8	0,0	6,5	5,6	0,0	23,3
38	136	Rôzne chemické výrobky	4,3	0,0	6,5	5,5	0,0	22,2
39	263	Plasty a výrobky z nich	5,3	0,0	50,0	5,7	0,0	8,4
40	112	Kaučuk a výrobky z neho	4,3	0,0	9,6	2,4	0,0	6,5
41	79	Surové kože a kožky (iné ako kožušiny) a usne	0,5	0,0	5,1	2,6	0,0	6,5
42	38	Kožené výrobky, sedlárske a remenárske výrobky; cestovné potreby, kabelky a podobné schránky; výrobky z čriev zvierat	4,8	0,0	6,0	5,0	1,7	9,7
43	41	Kožušiny; umelé kožušiny; výrobky z nich	0,7	0,0	5,8	1,4	0,0	3,7
44	165	Drevo a výrobky z dreva, drevené uhlie	3,2	0,0	9,6	2,6	0,0	10,0
45	13	Korok a korkové výrobky	1,9	0,0	4,3	3,3	0,0	4,7
46	12	Výrobky zo slamy, z esparta a iného pletacieho materiálu, košíkársky tovar a práce z prútia	3,7	1,6	4,3	2,9	0,0	4,7
47	23	Vláknina z dreva alebo iných celulóзовých vlákniň, zberový papier alebo lepenka	5,2	0,0	20,0	0,0	0,0	0,0
48	208	Papier a lepenka, výrobky z papierenských vlákniň, papiera alebo lepenky	7,0	0,0	20,0	1,7	0,0	3,2
49	26	Tlačené knihy, noviny, obrazy a iné výrobky polygrafického priemyslu, rukopisy, strojopisy a plány	2,8	0,0	6,1	0,5	0,0	1,6

50	26	Hodváb	2,8	0,0	4,3	5,0	0,0	7,5
51	80	Vlna, jemné alebo hrubé chlpy zvierat; priadza z vlásia a tkaniny z vlásia	3,3	0,0	6,2	5,1	0,0	9,8
52	162	Bavlna	5,6	0,0	10,1	6,8	0,0	8,4
53	43	Ostatné rastlinné textilné vlákna; papierová priadza a tkaniny z papierovej priadze	2,7	0,0	10,1	3,1	0,0	9,2
54	88	Umelo vyrobené vlákna	5,3	3,1	7,6	6,7	3,8	8,6
55	168	Umelo vyrobené strižné vlákna	5,0	0,0	16,8	7,1	4,6	8,6
56	66	Vata, plsť a netkané textilie; špeciálne priadze, motúzy, šnúry, povrazy a laná a výrobky z nich	7,0	0,0	10,1	6,4	3,2	12,0
57	39	Koberce a iné textilné podlahové krytiny	9,3	3,6	12,6	7,8	3,7	9,2
58	56	Špeciálne tkaniny, všivané textilie, čipky, tapisérie, pramikárske výrobky, výšivky	6,0	0,0	10,1	7,9	5,0	9,4
59	42	Impregnované, vrstvené, povlečené alebo laminované textilie; textilné výrobky vhodné na priemyselné použitie	5,6	0,0	9,2	6,5	4,0	9,2
60	65	Pletené alebo háčkové textilie	5,9	4,7	7,6	8,7	6,5	8,8
61	171	Odevy a odevné doplnky, pletené alebo háčkové	7,9	2,0	9,7	11,9	8,0	12,4
62	204	Odevy a odevné doplnky, iné ako pletené alebo háčkové	9,7	2,9	15,5	11,9	6,3	12,4
63	91	Iné celkom dohotovené textilné výrobky; súpravy; obnosené odevy a opotrebované textilné výrobky; handry	9,7	0,0	29,4	10,1	0,0	12,4
64	82	Obuv, gamaše a podobné predmety; časti takých predmetov	7,9	2,0	12,0	10,0	3,0	17,0
65	15	Pokryvky hlavy a ich súčasti	3,8	1,2	7,0	2,5	0,0	5,7
66	9	Dáždniky, slnečníky, palice so sedadielkom, biče, jazdecké bičičky a ich súčasti	5,6	4,0	7,0	4,3	2,7	5,2
67	8	Upravené perie a papiere a výrobky z nich; umelé kvetiny; predmety z ľudských vlasov	3,3	1,4	7,0	2,8	1,7	4,7
68	74	Predmety z kameňa, sadry, cementu, azbestu, sľudy alebo podobných materiálov	4,8	0,0	7,0	1,2	0,0	3,7
69	53	Keramické výrobky	6,5	0,2	15,6	4,8	0,0	12,0
70	131	Sklo a sklenený tovar	8,6	0,0	25,6	4,8	0,0	11,0
71	63	Pravé perly (prírodné alebo umele pestované), drahokamy a polodrahokamy, drahé kovy, kovy plátované drahými kovmi (doublé) a výrobky z nich; umelá bižutéria; mince	1,9	0,0	12,8	0,7	0,0	4,0
72	432	Železo a oceľ	4,4	0,0	8,4	1,1	0,0	7,0
73	273	Predmety zo železa alebo z ocele	5,6	0,6	9,0	2,2	0,0	3,7
74	69	Meď a predmety z meďi	3,1	0,0	7,4	3,3	0,0	5,2
75	18	Nikel a predmety z niklu	1,6	0,0	5,2	0,6	0,0	3,3
76	64	Hliník a predmety z hliníka	4,3	0,0	7,8	6,3	0,0	10,0
78	13	Olovo a predmety z olova	2,6	0,0	8,0	2,7	0,0	5,0
79	12	Zinok a predmety zo zinku	2,2	0,0	5,2	3,1	0,0	5,0

80	8	Cín a predmety z cínu	1,5	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0
81	73	Ostatné základné kovy; cermety; predmety z nich	0,1	0,0	3,0	3,2	0,0	9,0
82	105	Nástroje, náradie, nožiarsky tovar, lyžice a vidličky zo základného kovu; ich časti a súčasti zo základného kovu	4,2	1,9	9,6	3,1	1,7	8,5
83	50	Rôzne predmety zo základných kovov	4,3	2,7	5,8	2,1	0,0	3,7
84	1028	Jadrové reaktory, kotly, stroje, prístroje a mechanické zariadenia; ich časti a súčasti	3,6	0,0	10,0	1,7	0,0	9,7
85	655	Elektrické stroje, prístroje a zariadenia a ich časti a súčasti; prístroje na záznam a reprodukciu zvuku, prístroje na záznam a reprodukciu televízneho obrazu a zvuku, časti a súčasti a príslušenstvo k týmto prístrojom	3,7	0,0	19,2	2,8	0,0	14,0
86	40	Železničné a električkové lokomotívy, vozový park a jeho časti a súčasti; zvrškový upevňovací materiál a nepojazdné zariadenia a ich časti; dopravné signalizačné mechanické (aj elektromechanické) zariadenia všetkých druhov	5,5	2,7	8,0	1,8	0,0	3,7
87	180	Vozidlá, iné ako koľajové, ich časti a príslušenstvo	7,4	0,0	17,1	6,4	0,0	22,0
88	34	Lietadlá, kozmické lode a ich časti a súčasti	4,4	1,6	6,4	1,8	0,0	7,7
89	39	Lode, člny a plávajúce konštrukcie	4,5	1,9	5,8	1,1	0,0	2,7
90	300	Nástroje a prístroje optické, fotografické, kinematografické, meracie, kontrolné presné, lekárske alebo chirurgické; ich časti a súčasti	2,7	0,0	21,6	1,7	0,0	6,7
91	63	Hodiny a hodinky a ich časti	2,4	0,8	5,1	3,8	0,0	11,2
92	33	Hudobné nástroje; časti a súčasti a príslušenstvo týchto nástrojov	5,2	0,0	29,0	3,2	1,7	4,0
93	30	Zbrane, strelivo; ich časti, súčasti a príslušenstvo	2,5	1,2	6,4	2,3	0,0	3,2
94	86	Nábytok; posteľoviny, matrace, matracové podložky; vankúše a podobné vypchaté potreby; svietidlá a ich príslušenstvo inde neuvedené ani nezahrnuté; svetelné reklamy, svetelné znaky a značky, svetelné oznamovacie tabule a podobné výrobky; montované stavby	6,1	2,3	9,6	2,1	0,0	5,7
95	79	Hračky, hry a športové potreby; ich časti, súčasti a príslušenstvo	5,7	1,4	7,0	2,5	0,0	4,7
96	72	Rôzne výrobky	3,9	1,2	7,0	3,3	0,0	7,7
97	7	Umelecké diela, zberateľské predmety a starožitnosti	1,0	0,0	7,0	0,0	0,0	0,0

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov [4; 5; 7].

10. VPLYV VSTUPU SLOVENSKA DO EURÓPSKEJ ÚNIE NA INTENZITU PRÍLEVU PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ

10.1. Miesto priamych zahraničných investícií v slovenskej ekonomike v procese reálnej konvergencie k Európskej únii

Po politicko-hospodárskych zmenách, ktoré nastali v krajinách strednej a východnej Európy (SVE) a po ich otvorení sa voči vyspelým ekonomikám, tieto krajiny obnažili svoje reálne zaostávanie (medzery) v mnohých relevantných oblastiach ekonomiky: v úrovni technológií a v produktivite, v porovnateľnej cenovej hladine, v kvalite a technickej úrovni výrobkov, slovom, v celkovej konkurenčnej schopnosti ekonomiky. Uvedené zaostávanie v prípade slovenskej ekonomiky potvrdili aj mnohé analýzy, ktoré preukazujú veľmi silnú príčinnú závislosť rastu konkurencieschopnosti od kľúčovej determinanty – od technologicky a inovačne orientovaného rastu produktivity (porovnaj [1, s. 73 – 100]; [2]).

Jedinou cestou, ako čeliť negatívnym dôsledkom relatívne nízkej konkurenčnej schopnosti ekonomiky, ktoré môžu byť umocňované globalizáciou svetovej ekonomiky a integráciou do Európskej únie, je aj v Slovenskej republike znižovanie uvedených medzier a približovanie hlavných atribútov konkurenčnej schopnosti slovenskej ekonomiky k ich úrovni v hospodársky vyspelých krajinách, najmä v EÚ.

Vzhľadom na to, že rast produktivity, založený na technologickom a inovačnom dynamizme, je proces značne náročný predovšetkým na finančné a poznatkové zdroje, už na začiatku transformačného procesu vyvstala otázka, či slovenská ekonomika bude disponovať vlastnými zdrojmi natoľko, aby sa uvedený rast produktivity a proces približovania k EÚ porovnateľne zabezpečil.

Ukázalo sa, že Slovenská republika sa neobíde bez zahraničných finančných, poznatkových a iných zdrojov, ktorých transfer sa uskutočňoval predovšetkým prostredníctvom priamych zahraničných investícií (PZI).

Prvým dôvodom bola skutočnosť, že slovenská ekonomika bola vo väčšine odvetví značne podkapitalizovaná a táto situácia pretrváva prakticky dodnes.

Druhým závažným dôvodom bolo, že výskumno-vývojové zázemie technologických a produktových inovácií bolo a doteraz je veľmi slabé, čo vyplývalo nielen

z nízkej efektívnosti prostriedkov vložených do výskumu a vývoja v minulých rokoch, ale aj z rapidného poklesu výdavkov do tejto oblasti po roku 1989, a to z 3,88 % HDP v roku 1989 na 0,69 % HDP v roku 2000 [1, s. 133]. Pritom modernizácia technológií a produktové inovácie prostredníctvom nákupu licencií sa na základe skúseností z minulých rokov ukázali nielen pomalé, ale aj málo účinné.

Nevyhnutnosť spolupráce so zahraničnými partnermi vyplynula aj z potreby preorientovania exportov z trhov bývalej RVHP na náročné západné trhy, kde však domáci exportéri nemali dostatočne rozvinuté distribučné siete a kde, naopak, zahraniční investori vo väčšine prípadov mohli, resp. môžu predaj produkcie vo vlastnej distribučnej sieti garantovať.

Doterajšia prítomnosť PZI v slovenskej ekonomike potvrdzuje, že uvedené hendikepy SR pri vytváraní podmienok na reálnu konvergenciu s EÚ vcelku efektívne nahrádzali. Potvrdzuje to najmä skutočnosť, že podniky so zahraničnou účasťou (100 %-ne vlastnené, *joint-ventures*, akvizície a fúzie) vykazujú podstatne lepšie výsledky v relevantných ukazovateľoch ako podniky bez tejto účasti (domáce podniky).

Napríklad v roku 2001 podniky spracovateľského priemyslu so zahraničnou účasťou boli až 2,5-krát lepšie vybavené základným imaním (v prepočte na pracovníka) ako domáce podniky. To umožnilo, aby priemerná veľkosť podnikov so zahraničnou účasťou (PZÚ), meraná počtom pracovníkov, bola takmer dvojnásobne väčšia ako veľkosť domácich podnikov (DP). To samozrejme prispieva k znižovaniu jednotkových nákladov, ktoré sú v prepočte na tržby v PZÚ o 6 % nižšie oproti domácim podnikom. Prejavilo sa to aj v tom, že financovanie hlavných zložiek aktív (hmotné investície a obežné prostriedky) je v PZÚ odkázané v menšej miere na cudzie zdroje (23 %) ako v domácich podnikoch (31 %).

Takisto aj v produktivite práce vykázali PZÚ v roku 2001 dvoj- až trojnásobne vyššiu úroveň ako DP. Pracovníci v PZÚ zarábajú tiež zhruba o 30 % viac ako pracovníci v DP, i keď táto disparita v porovnaní s disparitou v produktivite je neprimerane nízka. Napriek tomu rast priemernej mzdy pracovníka v PZÚ bol v rokoch 1998 – 2001 vyšší (index 135,7) ako v DP (126,7).

Priaznivejší vývoj v raste operačného kapitálu (základného imania) a nadväzne v raste produktivity v PZÚ oproti DP umožňuje zrejme vyššiu mieru investovania predovšetkým do hmotného majetku a vyššiu vybavenosť pracovníkov najmä strojmi

a zariadeniami v PZÚ. V roku 2001 podiel fixného kapitálu na pracovníka v PZÚ bol viac ako dvojnásobný oproti DP, podiel strojov až 2,7-krát vyšší a pomer hodnoty strojov a zariadení k mzdám asi 1,7-krát vyšší. Naopak, investičná náročnosť tržieb v PZÚ bola oproti DP asi o 20 % nižšia, čo je priaznivá relácia.

Prítomnosť PZI v slovenskej ekonomike napokon potvrdila aj obmedzené možnosti odbytu domácich podnikov na zahraničných trhoch, keď PZÚ zaznamenávajú podstatne vyšší objem exportu na pracovníka, resp. vyšší podiel exportu z celkových tržieb. Hodnota exportu na pracovníka v PZÚ bola v roku 2001 viac ako 5-násobne vyššia než v domácich podnikoch, pričom z celkových tržieb pripadalo na export v PZÚ až 78,4 %, zatiaľ čo v DP iba 43 %.

Uvedené skutočnosti teda presvedčivo ukazujú, že na obnovenie ekonomického rastu a zabezpečenie procesu konvergenie k EÚ bol prílev PZI do slovenskej ekonomiky nevyhnutný. Napriek tomuto konštatovaniu a doterajšiemu vcelku pozitívnemu vplyvu na rozvoj ekonomiky SR nezaujali PZI v SR takú pozíciu, aspoň z hľadiska relatívneho objemu (v prepočte na obyvateľa), ako vo väčšine ostatných kandidátskych krajín (tab. 10.1).

T a b u ľ k a 10.1

Priame zahraničné investície v SR v porovnaní s vybranými kandidátskymi krajinami

Krajina	Podiel prílevu PZI z HDP, %					Stav prílevu PZI ku koncu r. 2001 na obyv.
	1997	1998	1999	2000	2001	
SR	0,4	2,1	2,0	11,2	7,2	879
ČR	3,3	6,0	11,8	9,4	8,1	2 618
Maďarsko	3,9	3,4	3,8	2,4	3,9	2 244
Poľsko	2,3	3,1	4,3	3,1	3,8	1 062
Slovinsko	1,7	1,2	0,3	0,4	2,0	1 611

Prameň: [3]; vlastné výpočty.

Táto nepriaznivá relácia Slovenska bola založená už v počiatočnom období samostatnosti Slovenskej republiky, keď v rámci privatizácie sa uprednostňovali domáci investori s cieľom vytvoriť domácu strednú vrstvu podnikateľov, a takisto celkove nejasné signály o postoji Slovenskej republiky k prílevu PZI. V neskoršom období to bol pomalý proces reštrukturalizácie sprivatizovaných podnikov, ktorý nepodnecoval k hľadaniu strategických investorov, ďalej odkladanie reforiem, ako aj administratívne ťažkopádne procedúry spojené s prípravou PZI, ktoré v mnohých smeroch pretrvávajú dodnes.

V poslednom období, zhruba od roku 1998, sa podmienky pre vstup PZI na Slovensko podstatne zlepšili, čo preukazuje aj podiel prílevu PZI z HDP v rokoch 2000 a 2001 (tab. 10.1). Podstatne sa zvýšil aj podiel tohto zahraničného investičného zdroja na celkových investíciách. Zatiaľ čo priemerný ročný prílev PZI v rokoch 1997 – 1999 z hrubej tvorby fixného kapitálu bol 5,9 % (čo bolo podstatne menej ako napr. v ČR – 24 %, v Maďarsku – 19 %, v Poľsku – 16 %, v Estónsku – 27,5 % a v Litve – 24 %), v období 2000 – 2002 sa tento podiel pohyboval už na úrovni okolo 19 %.

No napriek tomu vývoj prílevu PZI do slovenskej ekonomiky doteraz nebol príliš naklonený spracovateľskému priemyslu, hoci v tomto sektore sa preukázali relevantné prínosy PZI. Aj keď rozhodujúci podiel celkového prílevu PZI (44 %) v rokoch 1998 – 2001, resp. ich stavu (40,6 %) ku koncu roka 2001 bol umiestnený v spracovateľskom priemysle, od roku 1998 sa podiel z celkového ročného prílevu PZI do tohto sektora sústavne znižoval – zo 69 % v roku 1998 na 11 % v roku 2001 a v roku 2002 dokonca iba na 6,3 % (hoci prílev PZI v roku 2002 sa oproti r. 2001 zvýšil takmer dvojnásobne, aj tak bol pod priemerom rokov 1998 – 2001). Prílev PZI do spracovateľského priemyslu totiž „zatieňili“ privatizačné (akvizičné) zahraničné investície v telekomunikáciách (v roku 2000), v bankovom sektore (v roku 2001) a v Slovenských plynárňach v roku 2002. Dokumentuje to tabuľka 10.2. Táto skutočnosť tiež viedla k nedostatočnému zastúpeniu formy *joint-ventures* a investovania na „zelenej lúke“.

T a b u ľ k a 10.2

Podiel prílevu PZI do slovenskej ekonomiky podľa sektorov (na báze USD) v %

Odvetvie	Prílev PZI					Stav prílevu PZI k 31. 12. 2002
	1998	1999	2000	2001	2002	
1. Spracovateľský priemysel	68,8	48,3	45,8	11,0	6,3	43,9
2. Ťažba	–	–	0,6	0,3	0,1	0,7
3. Elektrina, plyn, voda	–	–	–	5,7	76,5	0,2
4. Obchod	12,2	30,3	2,7	8,9	4,8	10,6
5. Doprava a spoje	1,6	2,4	46,3	4,1	-0,6	13,6
6. Financie, poisťovníctvo	13,7	6,1	3,4	65,3	11,7	25,5
PZI spolu, v mil. USD	368,7	295,3	1 937,0	1 186,0	4 006,2	4 775,4

Prameň: [3; 4].

Aj keď podiel PZI v spracovateľskom priemysle SR je porovnateľný s ostatnými kandidátskymi krajinami (okolo 40 %), zahraniční investori sa doteraz orientovali prevažne do odvetví s nižším stupňom spracovania a relatívne menej náročných na

výskum a vysokokvalifikovanú prácu. Išlo predovšetkým o hutnícky priemysel, potravinársky priemysel, spracovanie ropy a celulózovo-papierenský priemysel. Menej sa angažovali v sofistikovaných výrobách, orientovaných nielen na finálne výrobky, ale aj kvalitatívne náročné komponenty s potenciálnymi možnosťami exportu (tab. 10.3).

T a b u ľ k a 10.3

Smerovanie prílevu PZI do odvetví spracovateľského priemyslu SR v období 1998 – 2001¹

OKEČ	Priemerný podiel prílevu PZI
Potravinárske tovary	9,4
Textil, odev, koža	1,6
Drevárske výrobky	0,5
Celulóza, papier, tlač	7,3
Spracovanie ropy	9,0
Chemické výrobky	4,7
Guma, plastikársky priemysel	1,7
Nekovové minerálne výrobky	1,9
Kovy a kovové výrobky	54,3
Stroje a zariadenia	3,1
Elektrické, elektronické a optické prístroje	2,1
Dopravné zariadenia	3,9
Spracovateľský priemysel spolu	100,0

¹ Príslušné údaje s pred roka 1998, keď prišli do ekonomiky Slovenska niektoré významné zahraničné investície (napr. Volkswagen), neboli k dispozícii, preto podiel prílevu PZI v odvetví dopravných zariadení je reálne vyšší ako je uvedený v tabuľke.

Prameň: [3]; vlastné výpočty.

Uvedené „zatiernenie“ spracovateľského priemyslu infraštruktúrnymi, resp. sieťovými odvetviami z hľadiska prílevu PZI sa však nemusí vnímať negatívne. Pozitívny aspekt je možné vidieť v tom, že práve privatizované a dobre fungujúce (reštrukturalizované) infraštruktúrne odvetvia tvoria jednu z dôležitých podmienok kvality lokality, vchádzajúcej do hry pri rozhodnutiach o zmedzinárodňovaní (znovurozmiestňovaní) výroby u zahraničných investorov. Možno očakávať, že práve tento aspekt by sa mohol stať jednou z determinánt zintenzívnenia prílevu výrobných PZI do SR v budúcom období.

10.2. Hlavné determinanty zintenzívnenia prílevu PZI do slovenskej ekonomiky

Z predchádzajúcich úvah vyplýva, že vzhľadom na porovnateľne nízku úroveň PZI, a na druhej strane ich doterajší prevažujúci pozitívny prínos pre slovenskú ekonomiku, by mali byť dostatočným argumentom pre hypotézu nutnosti zvýšenia intenzity

prílevu PZI v budúcom období. Vstup SR do Európskej únie je podľa nášho názoru vynikajúcou šancou na dosiahnutie či zabezpečenie tohto hypotetického cieľa a zámeru priblížiť sa v čo najkratšom čase ekonomickou a sociálnou úrovňou ku krajinám EÚ. V čom táto šanca spočíva?

Predovšetkým je možné oprieť sa o empirické dôkazy toho, že *každé rozšírenie Európskej únie bolo doteraz vždy spojené s následným zvýšením prílevu PZI do danej krajiny*. V prípade Španielska a Portugalska to dokumentujú údaje v tabuľke 10.4.

T a b u ľ k a 10.4
Prílev PZI do vybraných krajín EÚ

Krajina (dátum vstupu)	Priemerný ročný rast		Podiel stavu PZI z HDP, %	
	do vstupu	po vstupe		
	1981 – 1985	1986 – 1990	1985	1990
Španielsko (1. 1. 1986)	11,7	49,1	5,4	13,3
Portugalsko (1. 1. 1986)	4,0	18,1	6,5	7,6
Grécko (1. 1. 1981)	–	12,9 ¹	11,3 ²	24,9 ³

¹ Roky 1981 – 1985.

² Rok 1980.

³ Rok 1985.

Prameň: [5]; vlastné výpočty

Slovensko by teda mohlo po vstupe do EÚ tiež dosiahnuť vyšší rast PZI. Vyplýva to napokon aj zo zistenia, že s rastom ekonomickej úrovne krajiny, ktorý po vstupe do EÚ predpokladáme, spravidla priamo úmerne rastie v malých krajinách aj intenzita prílevu PZI (pozri [1, s. 189]).

Ďalším zdôvodnením predpokladaného zintenzívnenia prílevu PZI do ekonomiky SR po jej vstupe do Európskej únie je predpokladaná pozitívna zmena vo vnímaní Slovenska všeobecne a jeho potenciálnych subjektov pre kooperáciu, osobitne ako *podnikateľsky dôveryhodných partnerov*, vyplývajúca aj z prijatia a *implementácie legislatívy EÚ a zo zabezpečenia makroekonomickej stability*. Možno dokonca predpokladať, že dôjde k určitej homogenizácii dôveryhodnosti, a teda aj rovnocennosti v partnerských výrobnokooperačných vzťahoch, ktorá bude postupne odstraňovať v minulosti vzniknuté predsudky a budovať vzťahy nie na báze konkurenčnosti, ale partnerstva.

Rovnakým smerom bude pôsobiť aj zdokonalená a postupne *štandardne fungujúca technická a finančná infraštruktúra*, ako aj ďalšia liberalizácia v pohybe výrobných faktorov – tokov kapitálu a pracovných síl.

Avšak podstatný zdroj zintenzívnenia prílevu PZI do slovenskej ekonomiky možno vidieť v samotnom *mechanizme tvorby medzinárodnej produkcie* v rámci medzinárodných výrobných systémov. Ide v podstate o to, že väčší a ekonomicky aj inovačne zdatnejší investori sa v záujme udržať si svoju pozíciu na svetovom trhu neustále orientujú na vytváranie nových konkurenčných výhod, tak vo forme nákladových úspor, ako aj produktovej diferenciácie a rastu kvality výrobkov.

To dosahujú na základe procesu, ktorý teoreticky popísal a formuloval R. Vernon ako proces výrobného cyklu [6] a T. Scitovski [7] a ďalší ako proces medzinárodnej výrobnéj špecializácie. Zatiaľ čo v prvom prípade ide pri presune výroby do zahraničia prednostne o uvoľnenie kapacity na rozbeh výroby vyššej generácie (a pochopiteľne aj o udržanie a ďalší rast mzdovej úrovne v danej firme, lebo bez inovácií a rastu produktivity nemožno zvyšovať ani mzdy) a o následné získanie nákladových výhod, v druhom prípade ide prioritne o získanie nákladových výhod. Dôležité je, že obidva tieto procesy, najmä však prvý, sú potenciálnym zdrojom prílevu PZI do menej rozvinutých ekonomík kandidátskych krajín, teda aj do ekonomiky SR (porovnaj [1, s. 190]). Spoliehanie sa práve na tento prvý zdroj, ktorý spravidla znamená presun už osvojenej a štandardnej výroby do zahraničia, nesie však so sebou riziko, že PZI nemusia priniesť do hostiteľskej krajiny tú poslednú (najaktuálnejšiu) technológiu, čo môže znamenať permanentnú technologickú závislosť hostiteľskej krajiny od krajiny pôvodu. To môže ovplyvniť aj ďalšie predpokladané efekty z prílevu PZI.

V súvislosti so *zintenzívňovaním konkurencie* na svetovom trhu tieto procesy budú nadobúdať v EÚ na dôležitosť a je reálny predpoklad, že budú čoraz viac vťahovať novopristupujúce krajiny do partnerstva pri napĺňaní strategického cieľa EÚ na zvýšenie jej konkurenčnej schopnosti voči ostatným členom triády svetovej ekonomiky. Podľa zámerov lisabonského summitu by však v tomto partnerstve nemalo ísť iba o cenovú konkurencieschopnosť, založenú na hľadaní nákladových úspor v nových členských štátoch prostredníctvom nových PZI, ale aj o hľadanie, prípadne vytváranie inovačných potenciálov v týchto krajinách, umožňujúcich rast kvalitatívnej konkurenčnej schopnosti EÚ ako celku, ale aj príslušného nového členského štátu.

Inými slovami, nemalo by ísť len o presúvanie pracovne náročných technologických fáz (častí) výroby do nových členských štátov EÚ. Európska únia a jej priami zahraniční investori by mali firmy z nových členských štátov postupne viac zapájať do výrobnjej kooperácie na základe prehĺbenia medzinárodnej špecializácie aj v sofistikovanejších, na kvalifikáciu pracovníkov a na výskum náročnejších technologických fáz s príslušným technologickým vybavením a výskumom. Bolo by to možné dosiahnuť zvýšením miery špecializácie v oblasti výroby technologicky komplexnejších komponentov, pri ktorých by špecializácia priniesla najmä úspory z rozsahu a umožnila rozšíriť podiel na trhu v danom špecializovanom segmente výroby.

Rozvoj takejto špecializácie a kooperácie v partnerskom vzťahu s novými členskými štátmi EÚ by vlastne viedol k zvýšeniu podielu domácich (národných) subdodávateľov na aktivitách zahraničných investorov, najmä v spracovateľskom priemysle nielen týchto krajín, ale aj v širšom európskom, prípadne vo svetovom priestore (dodávky nielen pre domáce PZI, ale aj pre dcérske závody materskej firmy a mimo nej). Rozvoj takejto výrobnjej integrácie by sa mohol financovať buď reinvestovaním zisku domácich PZI, alebo priamo materskou firmou či inou jej príslušnou dcérskou spoločnosťou. V obidvoch prípadoch by to bola šanca na zvýšenie prílevu PZI, v prvom prípade ako určitý multiplikačný efekt už zakomponovaných PZI v ekonomike SR, v druhom ako štandardný nový prílev investícií zo zahraničia.

Hoci miera zapojenia krajín do takéhoto partnerstva pri zvyšovaní konkurenčnej schopnosti bude, samozrejme, závisieť predovšetkým od stratégie nadnárodných korporácií v EÚ, kde môžu vznikáť riziká jeho nenaplnenia, to nič nemení na fakte, že lisabonské závery budú vyvíjať tlak na širšie zakomponovanie nových členských štátov EÚ do procesu rastu konkurencieschopnosti EÚ prostredníctvom intenzívnejšieho prílevu PZI.

Pravda, je otázne, do akej miery bude práve Slovenská republika do tohto procesu zapojená? Hypoteticky možno predpokladať, že celý priestor Európskej únie bude aj v tomto smere tendovať k homogenizácii, resp. k vyrovnávaniu geografickej alokácie medzinárodnej výroby v rámci rozšírenej EÚ, najmä ak v danej krajine existujú na to vhodné podmienky.

Slovenská republika takýmito podmienkami disponuje a zdá sa, že aj po vstupe do EÚ disponovať bude, najmä ak berieme do úvahy doterajší typ PZI, ktorý bude zrejme pokračovať. Na Slovensku totiž z dvoch základných typov PZI (hľadajúce trh a hľadajúce nákladové výhody) doteraz prevládali (aspoň pokiaľ ide o spracovateľský priemysel) v dôsledku malého trhu *PZI hľadajúce nákladové výhody*. Prieskum vo firmách a aj empirické výskumy ukazujú, že tie PZI, ktoré hľadajú nákladové výhody, sú prevažne práve *PZI exportne orientované*. Naopak, pri trhovu orientovaných PZI je prioritnou motiváciou získanie podielu na trhu. Pre obidva typy PZI je však ako faktor ich prílevu dôležitá aj jasná legislatíva a politická stabilita.

Treba povedať, že Slovensko v porovnaní s ostatnými krajinami V 5 najlepšie spĺňalo kritérium nákladovej výhody, ktorú zahraničný investor vníma ako *výhodnú cenu kvalifikovanej práce*. To znamená, že zahraničný investor hľadá takú novú lokalitu, ktorá by popri nízkych mzdách zabezpečovala minimálne takú kvalitu (produktivitu), akú dosahuje doma. Ak túto skutočnosť vyjadríme pomerom HDP na pracovníka (v eur) a priemernej mzdy na pracovníka (v eur), potom sa ukazuje, že Slovensko má tento koeficient podstatne vyšší nielen voči EÚ (čo zdôvodňuje orientáciu investorov EÚ na výhodnejšie lokality mimo EÚ), ale aj voči krajinám V 5 (tab. 10.5).

T a b u ľ k a 10.5

Pomer HDP a priemerných miezd na pracovníka v krajinách V 5

Krajina	HDP na pracovníka (v eur)	Hrubé mzdy na pracovníka (v eur)	HDP na pracovníka/ hrubé mzdy na pracovníka
SR	10 754	3 426	3,14
ČR	13 452	5 155	2,61
Maďarsko	15 015	4 842	3,10
Poľsko	13 845	6 745	2,05
Slovinsko	22 927	11 855	1,94

Prameň: [8]; vlastné výpočty.

Hoci faktor výhodnej ceny kvalifikovanej práce bude zrejme určitý čas po vstupe do EÚ – popri ostatných podmienkach – prílev PZI do ekonomiky SR ešte ovplyvňovať, aj v tomto období tu môže byť riziko, že v dôsledku objavenia sa ešte väčšej takejto výhody v inej (rozvojovej) krajine by mohlo dôjsť k odlevu niektorých PZI.

Pravda, perspektívne by udržanie uvedenej výhody pri nízkej technologickej úrovni a nízkej produktivite práce nebolo veľkou „výhrou“. Prílev PZI by nemal konzervovať nízke mzdy za relatívne vysokú kvalifikáciu práce, ale mal by sa spájať s nutnosťou približovať technologickú úroveň, produktivitu a kvalitu výrobkov k vyspelým krajinám EÚ.

V procese hlbšej účasti Slovenska v medzinárodnej konfigurácii výroby prostredníctvom naznačených smerov špecializácie a kooperácie však vystupujú aj ďalšie, závažnejšie riziká.

Jednotný trh totiž nemusí nevyhnutne viesť ku konvergencii či už spomenutej homogenizácii najmä vtedy, ak existuje, alebo sa prehľbuje odvetvová aglomerácia (porovnaj [9]). Vyplýva to z toho, že firmy sa koncentrujú v regiónoch, kde už sú odvetvové aktivity vysoko rozvinuté. Prejavuje sa to pravdepodobne práve pri tých odvetviach, kde sa realizujú významné úspory z rozsahu a sú nízke dopravné náklady. Inými slovami, medzinárodné (geografické) rozmiestňovanie výroby môže byť determinované skôr odvetvovými špecifikami a dopravnými nákladmi (blízkosťou odberateľov a dodávateľov) než komparatívnymi výhodami daného regiónu. Preto región môže byť úspešnejší v motivovaní prílevu PZI najmä pri výrobách, ktoré nie sú dopravne príliš náročné, a naopak vyžadujú určité infraštruktúrne a aglomeračné zázemie (blízkosť dodávateľov – existencia klastrov).

Aglomerácie v Slovenskej republike teda budú musieť čeliť konkurencii iných aglomerácií, a to nielen v nových členských štátoch, ale aj vnútri EÚ 15.

Ďalšou významnou a stále nie dostatočne využitou determinantou prílevu PZI do slovenskej ekonomiky je poskytovanie možností investovania v rámci *vybudovaných priemyselných parkov*. Ide vlastne o určitú vyššiu formu investovania na „zelenej lúke“, kde zahraničný investor získava výhodu v tom, že nemusí vkladať ďalšie investície do základnej infraštruktúry tak, ako je to spravidla pri fúziách a akvizíciách, ktoré pri PZI prevládajú vo vyspelých krajinách.

Zo svetových trendov nedávneho vývoja PZI [11] možno totiž usúdiť, že prílev priamych zahraničných investícií prostredníctvom fúzií a akvizícií predpokladá zrejme určitú úroveň a povedzme aj kvalitu existujúcich kapacít, ktoré investorovi zaručujú určitú budúcu potenciálnu výhodu. S výnimkou privatizačných fúzií a akvizícií

bánk, poisťovní a sieťových odvetví, tzv. *brownfield* investovanie – vzhľadom na nevyhovujúce, najmä stavebné časti kapacít – zahraniční investori vnímali ako menej výhodné.

Na základe práve uvedených svetových trendov sa ukazuje, že na Slovensku (po ukončení privatizačných investícií) zostanú ešte počas určitého obdobia po vstupe do Európskej únie prevažujúcou formou prílevu PZI investície na „zelenej lúke“, kde by mali vo väčšej miere ako doteraz zohrať dôležitú úlohu práve priemyselné parky. Napokon, ide o formu, ktorá nie je až tak veľmi citlivá na svetovú konjunktúru, ako je to pri fúziách a akvizíciách, a teda sú vhodné a výhodné práve pre tranzitívne ekonomiky.

Ďalším argumentom (determinantou) zintenzívnenia prílevu PZI do ekonomiky SR je úspešnosť a potenciál krajiny priťahovať PZI. Na kvantifikáciu týchto charakteristík UNCTAD sformuloval dva indexy transnacionality krajín: *index výkonnosti* a *index potenciálu* krajiny priťahovať PZI.¹ Na základe týchto indexov je možné krajiny usporiadať do matice, vytvárajúcej štyri kvadranty [10]:

- krajiny s vysokou výkonnosťou PZI a s vysokým potenciálom PZI (tzv. poprední bežci);
- krajiny s vysokou výkonnosťou PZI a s nízkym potenciálom PZI (tzv. ekonomiky nad potenciálom);
- krajiny s nízkou výkonnosťou PZI a s vysokým potenciálom PZI (tzv. ekonomiky pod potenciálom);
- krajiny s nízkou výkonnosťou PZI a s nízkym potenciálom PZI (tzv. nevýkonní).

Treba konštatovať, že na základe takéhoto rozčlenenia skúmaných krajín *Slovenská republika sa nachádza podľa výpočtov UNCTAD-u v severozápadnom kvadrante, teda medzi poprednými bežcami*. To je síce argument zdôvodňujúci priechodnosť hypotézy zintenzívnenia prílevu PZI do slovenskej ekonomiky, avšak neznamená, že mechanizmus prípravy PZI je v SR dokonalý a netreba na ňom do budúcnosti nič meniť.

¹ *Index výkonnosti* je pomerom podielu krajiny na globálnych tokoch PZI a jej podielu na globálnom HDP. *Index potenciálu* PZI je neváženým priemerom miery rastu HDP na obyvateľa, podielu exportu z HDP, telefónnych liniek na 1 000 obyvateľov, podielu komerčnej energie na obyvateľa a podielu výdavkov na výskum a vývoj z HDP.

10.3. Rámec potenciálnej angažovanosti zahraničných transnacionálnych korporácií na zintenzívňovaní prílevu priamych zahraničných investícií

Napriek tomu, že v predchádzajúcej časti sme identifikovali hlavné determinanty, ktoré by mohli naštartovať intenzívnejší prílev PZI do slovenskej ekonomiky po vstupe do EÚ, je veľmi ťažké nielen kvantifikovať vplyv týchto determinánt, ale aj odhadnúť vývoj PZI. To preto, lebo do tohto odhadu vstupuje celý rad ťažko odhadnuteľných vplyvov, ktoré spravidla len v zanedbateľnej miere môže ovplyvniť hostiteľská krajina, a navyše majú zväčša príliš monoštruktúrny charakter. Jedným z týchto veľmi významných vplyvov, ktorý možno označiť za ďalšiu determinantu prílevu PZI, bude nepochybne reálna *účasť transnacionálnych korporácií* (TNK) na tomto príleve. Avšak aj túto účasť možno odhadnúť iba nepriamo, na základe doterajších trendov.

Transnacionálne korporácie predstavujú vlastne inštitucionálnu formu realizácie PZI. Ako silné nadnárodné subjekty sú v spracovateľskom priemysle nositeľom medzinárodnej difúzie rôznych podmienok zvyšovania konkurencieschopnosti hostiteľských krajín, ako aj zmien v medzinárodnom výrobnom systéme, a súčasne získavania výhod z rozdielov v nákladoch, zdrojoch, logistike a na trhoch. V tejto medzinárodnej difúzii podmienok ide o hľadanie medzinárodne optimálnej geografickej konfigurácie globálneho hodnotového reťazca, t. j. aktivít technológií, marketingu, výroby a distribúcie.

Úloha TNK v globalizovanej svetovej ekonomike rastie. Posledné odhady potvrdzujú, že v súčasnosti je vo svete asi 65 000 TNK s 850 000 pobočkami. V roku 2001 v nich pracovalo asi 54 miliónov pracovníkov oproti 24 miliónom v roku 1990. Zahraničné pobočky produkovali jednu desatinu svetového HDP a asi jednou tretinou sa podieľali na svetovom exporte (porovnaj [11, s. 15]).

Z hľadiska posúdenia možností TNK podieľať sa na zintenzívnení prílevu PZI do ekonomiky SR po vstupe do EÚ je dôležitá predovšetkým budúca *medzinárodno-geografická stratégia* ich zahraničného investovania. Pravda, aj tú je veľmi ťažké odhadovať, lebo je súčasťou podnikateľského tajomstva. Určité doterajšie špecifiká hlavných zahranično-investorských krajín, na základe ktorých by sa mohol vymedziť *určitý koridor*, v ktorom by sa nachádzali potenciálne TNK pre budúci prílev PZI, však možno odhadnúť.

Faktom je, že v priamom zahraničnom investovaní dominujú, pochopiteľne, predovšetkým rozvinuté krajiny. Prehľad o zahraničnom investovaní investorských regiónov sveta poskytuje nasledovná tabuľka (tab. 10.6).

T a b u ľ k a 10.6

Účasť hlavných investorských regiónov na celkovom odleve PZI vo svete

Región	Odlev PZI					
	1996		2000		2001	
	mld USD	%	mld USD	%	mld USD	%
Svet	395,0	100,0	1 379,5	100,0	620,7	100,0
Rozvinuté krajiny	332,4	84,2	1 271,3	92,2	580,6	93,5
EÚ	183,7	46,5	968,0	70,2	365,2	58,8
USA	84,4	21,4	165,0	12,0	114,0	18,4
Japonsko	23,4	5,9	31,6	2,3	38,1	6,1

Prameň: [11]; vlastné výpočty.

Americké TNK majú pri uplatňovaní globálneho prístupu najdlhšiu tradíciu. Už na konci 60. rokov bol stupeň integrácie celej medzinárodnej siete podnikov v amerických TNK podstatne vyšší, ako mali ich západoeurópski a japonskí konkurenti. Prejavovalo sa to v intenzite vnútrokocernových tokov tovarov a služieb, v „globálnom“ prístupe k financovaniu investícií – s intenzívnym využívaním zahraničných kapitálových trhov a podriaďovaním medzifiliálových finančných tokov celkovému cieľu minimalizácie daňového zaťaženia, v intenzívnom využívaní mechanizmu transferových cien atď. [12].

Vo svojej globálnej stratégii v 80. a 90. rokoch sa americké koncerny mohli oprieť o viaceré výhody: *po prvé*, o rozsiahly vnútorný trh, schopný stimulovať i absorbovať inovácie vysokých rádov, poskytujúci dostatočný priestor najmä na masové zavedenie nových výrobkov a technológií, ktoré sa potom rozširujú do ďalších krajín; *po druhé*, o rozsiahlu medzinárodnú sieť podnikov, zabezpečujúcu určité pozície na všetkých kľúčových trhoch vo svete, umožňujúce pružne presúvať výrobu v závislosti od výkyvov konjunktúry, meniacich sa komparatívnych výhod z medzinárodnej delby práce i v závislosti od taktiky v konkurenčnom boji; *po tretie*, o obrovský finančný potenciál a skúsenosti v globálnej finančnej stratégii; *po štvrté*, o rozsiahly výskumný potenciál USA, vytvárajúci predpoklady na úspech v konkurenčnom boji v odvetviach

špičkovej technológie a o schopnosť (najmä o finančnú možnosť) získať najlepšie mozgy aj z iných krajín; *po piate*, o rozsiahlu a dobre fungujúcu medzinárodnú marketingovú sieť, ktorá je dnes dôležitým predpokladom komerčného úspechu inovácií; a napokon, *po šieste*, o podporu zo strany štátneho aparátu USA, či už ide o ochranu pred zahraničnými konkurentmi na domácom trhu, finančnú pomoc štátu a rozličné daňové zvýhodnenia pri výskume, alebo o rôzne formy štátnej podpory a štátnych záruk pri zahraničných investíciách.

Vo vedecko-technickej politike sa americké TNK väčšinou stále pridržiavajú zásad, ktoré uplatňovali v predchádzajúcich desaťročiach. Rozhodujúca časť výskumu je sústredená v materskej krajine, novovyvinutý výrobok sa najprv zavedie na domácom trhu a až potom sa presunie do iných krajín. Aj keď americké TNK v súčasnosti častejšie zriaďujú výskumné laboratóriá v iných priemyselne vyspelých krajinách, okrem ojedinelých výnimiek (napr. IBM,² Dow Chemical), tieto laboratóriá neuskutočňujú základný výskum, a spravidla ani nemajú širšiu kompetenciu, ale zameriavajú sa predovšetkým na prispôsobenie nových výrobkov miestnym podmienkam.

Charakter medzinárodnej vedeckovýskumnej stratégie amerických TNK súvisí aj s tým, že americké firmy kladú dôraz predovšetkým na počiatočnú fázu inovačného cyklu – na generovanie nových myšlienok vo sfére výskumu. A práve túto fázu sa snažia čo najviac udržať pod centrálnou kontrolou. V porovnaní s japonskými firmami nedoceňujú význam inovačných impulzov, ktoré môžu plynúť zo sféry výroby. Samotnú výrobnú činnosť rozmiestňujú v medzinárodnom meradle na základe v danom momente existujúcich komparatívnych výhod (v podstate krátkodobých) a neprihliadajú dostatočne na dlhodobé komparatívne výhody.

Hlavnou destináciou odlevu PZI z USA v roku 2001 bola Európska únia (40 % z celkového odlevu), tretinu predstavovali rozvojové krajiny. Z odvetvového hľadiska v rámci priemyslu sa americké TNK angažovali najmä vo farmaceutickom priemysle (Abbott Laboratories), v rafinérskom priemysle (Crude Petroleum & Natural Gas, Burlington Resources Inc., Anadarko Petroleum Corp.), vo výrobe tlačených elektronických obvodov (Solectron Corp.) a v anorganickej chémii (OM Group Inc.).

² Výskumné strediská IBM v zahraničí zohrávajú významnú úlohu v rozvoji základného výskumu. Napríklad pracovníci výskumného laboratória v Zürichu získali roku 1987 Nobelovu cenu za objav jedného druhu super vodičov.

Japonské TNK, ktoré po druhej svetovej vojne v podstate nahradili svoje predchodkyne, tzv. *zaibatsu*, boli menšie ako americké. V dlhodobej štruktúrnej stratégii sú veľmi dôležité kooperačné vzťahy medzi americkými a japonskými firmami, ktoré bezprostredne súvisia so súčasnými smermi vedecko-technického rozvoja. Na konci 80. rokov mali japonské firmy uzavretých cca 2 000 kooperačných dohôd s partnermi z USA.

Kooperačné vzťahy medzi americkými a japonskými firmami rástli práve od polovice 80. rokov prudkým tempom. Predtým americké firmy mali záujem o rozvíjanie kooperačných vzťahov a zakladanie spoločných podnikov s japonskými spoločnosťami predovšetkým preto, aby získali lacnejšie pracovné sily a uľahčili si prístup na niektoré zahraničné trhy. V 80. a 90. rokoch sa do popredia dostáva úloha inovácií a technológií a komplementárnosť amerických a japonských skúseností (a vôbec komparatívnych výhod) v tejto oblasti. Z japonskej strany sa nová tendencia prejavuje predovšetkým vo zvýšenom záujme o zahraničnú výrobu a o zakladanie spoločných podnikov a výskumných útvarov na území USA s cieľom získať prístup k vedecko-technickým poznatkom amerických firiem.

Zdá sa, že japonská stratégia v kooperačných vzťahoch sa orientuje na dlhodobejšie ciele než stratégia väčšiny amerických firiem. Japonské korporácie cieľavedome dobývajú dlhodobé pozície na svetovom trhu – aj za cenu krátkodobých ústupkov. Snažia sa využiť kooperačné vzťahy na prístup k tým vedecko-technickým poznatkom, ktoré nemožno získať inou formou, a zároveň cieľavedome rozširujú a skvalitňujú svoj vlastný vedeckovýskumný potenciál.

Pravda, stupeň internacionalizácie výroby je v japonských firmách stále ešte oveľa nižší než v amerických korporáciách a výhody z medzinárodnej špecializácie (uzlovej, súčiastkovej, technologickej a pod.) nevyužívajú v takom rozsahu ako ich americkí konkurenti. Zdá sa, že práve z hľadiska prehĺbenia takejto špecializácie je pre japonské firmy dôležité rozvíjať kooperačné vzťahy s podnikmi v krajinách juhovýchodnej Ázie. No rastúci význam vedecko-technického súperenia medzi USA a Japonskom si pravdepodobne aj v budúcnosti vynúti ďalšie rozvíjanie vedecko-technickej a výrobnjej kooperácie medzi firmami oboch krajín a ďalšiu internacionalizáciu operácií japonských korporácií.

Pri rozširovaní zahraničných aktivít pripisujú v súčasnosti japonské firmy významnú úlohu budovaniu zahraničných výskumných stredísk. Napríklad spoločnosť Hitachi má výskumné strediská v San Franciscu a v Detroite, ako aj v britskom Cambridge. Tieto strediská sú dosť nezávislé a všetky patenty a tzv. intelektuálne

vlastnícké práva, ktoré získajú, patria príslušným miestnym filiálkam. Firma Sony má výskumné laboratóriá v New Jersey, vo Veľkej Británii, v NSR a v najbližších dvoch – troch rokoch chce zdvojnásobiť svoje výskumné kapacity v zahraničí. Mitsubishi Electric si taktiež buduje v zahraničí strediská orientované na základný výskum. Základným cieľom týchto japonských výskumných inštitúcií v zahraničí je pritiahnúť vynikajúcich zahraničných odborníkov a získať bezprostrednejší kontakt s výskumom v iných vyspelých krajinách.

Zatiaľ čo PZI do japonskej ekonomiky v roku 2001 poklesli, investície japonských TNK v zahraničí vzrástli a očakáva sa, že rast sa udrží [11; 14]. Najväčším príjemcom japonských PZI boli predovšetkým Veľká Británia a Spojené štáty. Tieto dve destinácie mali podiel až 52 % na celkovom odleve PZI z Japonska. Viac ako polovica japonských investícií do týchto krajín však smerovala do služieb, predovšetkým finančných a poisťovacích.

V ostatných destináciách, z ktorých treba spomenúť najmä juhovýchodnú Áziu s podielom cca 20 % na celkových japonských zahraničných investíciách, PZI sa orientovali do spracovateľského priemyslu. Japonskí investori v zahraničí operovali najmä v odvetví elektrických zariadení (Furukawa Electric Co. Ltd.) a elektronického priemyslu.

Pokiaľ ide o výhľad expanzie japonských TNK, očakáva sa, že sa zvýši význam juhoázijského regiónu. Najväčšie šance v tomto smer má Čína po tom, keď sa stala členom Svetovej obchodnej organizácie (WTO) a jej podiel na príleve PZI do tohto regiónu je v súčasnosti už 30 %. V priebehu troch rokov, podľa úvah japonských priemyselných TNK, by sa mala pre nich stať vedúcou destináciou, keďže je pre nich atraktívnejšia ako ostatné krajiny tohto regiónu (najmä ASEAN-u).

Rozhodujúcu potenciálnu účasť TNK na zintenzívnení prílevu PZI však možno zrejme predpokladať z *vyspelých krajín Európskej únie*. Naznačuje to aj skutočnosť, že TNK z Európskej únie už v súčasnosti majú najvyšší podiel na zahraničnom investovaní sveta (tab. 10.6).

Pre západoeurópske koncerny je jednotný západoeurópsky trh, zbavený administratívnych a iných bariér, predovšetkým možnosťou na zvýšenie úspor z rozsahu a tým aj zvýšenia konkurenčnej schopnosti vo vzťahu k západoeurópskym firmám. Vlädám i firmám západoeurópskych štátov súčasne ide o to, aby tento trh bol dostatočne

schopný generovať i absorbovať inovácie a priaznivo ovplyvňoval pozície západoeurópskych firiem v medzinárodnej konkurencii.

Vo väčších európskych ekonomikách sa prejavujú stratégie reprezentované firmami, ako sú Siemens, DB, VW alebo Olivetti. Ich stratégie obsahovali v nedávnej minulosti niektoré z týchto znakov – regionálnu deľbu v rámci Európy, reimporty sa uskutočňovali vnútri vlastného regiónu či priemyselného komplexu. Realizovali koncentrovanú výrobu pre integrovaný trh, mali exportnú stratégiu do iných oblastí sveta a presun rozhodovacích centier sa uskutočňoval v rámci európskeho regiónu. Majú sklon vstupovať do strategických aliancií ako najsilnejší partneri, pri internacionalizácii dominuje domáci trh a domovský región triády.

Hlavnými zahranično-investorskými krajinami EÚ v období 1996 – 2001 boli predovšetkým Veľká Británia, Francúzsko, Belgicko, Nemecko, Holandsko a Španielsko (tab. 10.7).

T a b u ľ k a 10.7

Odlev PZI podľa hlavných investorských krajín EÚ v rokoch 1996 – 2001

Relevantná krajina EÚ	Odlev PZI, 1996 – 2001		
	mld USD	ø % z EÚ	ø % zo sveta
Belgicko/Luxembursko	475,1	16,6	10,3
Dánsko	60,6	2,1	1,3
Fínsko	65,4	2,3	1,4
Francúzsko	493,5	17,2	10,7
Holandsko	266,3	9,3	5,8
Nemecko	384,0	13,4	8,4
Španielsko	161,5	5,6	3,5
Švédsko	111,4	3,9	2,4
Taliansko	72,0	2,5	1,6
Veľká Británia	713,2	24,9	15,2
EÚ 15	2 868,9	100,0	62,4

Prameň: [10, s. 307]; vlastné výpočty.

Hoci USA zostávajú aj naďalej najatraktívnejšou lokalitou pre PZI EÚ, najväčší podiel prílevu týchto investícií realizujú TNK z EÚ vo vlastných členských štátoch (okolo 70 %). Z toho možno usúdiť, že z danej orientácie bude profitovať po vstupe do EÚ aj Slovensko. A to najmä vďaka tým krajinám EÚ, ktorých TNK realizujú fúzie a akvizície v zahraničí v oveľa väčšom množstve a objeme, ako zahraničné TNK z tretích krajín uskutočňujú uvedené formy PZI v ich krajine. Z tohto hľadiska môžu byť potenciálnymi priamymi zahraničnými investormi v spracovateľskom priemysle TNK z Francúzska, z Fínska, zo Španielska, z Talianska, z Veľkej Británie a z Holandska.

Ďalšou orientáciou pri posudzovaní potenciálnych možností angažovanosti zahraničných TNK pri zintenzívňovaní prílevu PZI do SR je hodnotenie TNK podľa tzv. *indexu transnacionality*.³ Čím vyšší tento index TNK dosahujú, tým môže byť väčšia pravdepodobnosť ich účasti na príleve PZI do slovenskej ekonomiky.

Podľa tohto indexu (vyčíslený za rok 2000) v rámci 100 najväčších nefinančných TNK (podľa veľkosti zahraničných aktív) majú relatívne najvyšší stupeň transnacionálneho angažovania TNK uvedené v tabuľke 10.8 (sú uvedené iba po úroveň hodnoty TNI 48,3; čo zahŕňa len 34 TNK).

T a b u ľ k a 10.8

Index transnacionality najväčších TNK a ich odvetvová orientácia v spracovateľskom priemysle

Názov TNK	TNI (%)	Materská krajina TNK	Odvetvová orientácia
ABB	94,9	Švajčiarsko	Stroje a zariadenia
Nestlé	94,7	Švajčiarsko	Potraviny, nápoje
Electrolux	93,2	Švédsko	El. a elektron. pr.
Interbrew	90,2	Belgicko	Potraviny, nápoje
Astrazeneca	86,9	Veľká Británia	Farmaceutický priem.
Philips Electronics	85,7	Holandsko	El. a elektron. pr.
Akzonobel	84,9	Holandsko	Farmaceutický priem.
Cadbury-Schweppes	84,1	Veľká Británia	Potraviny, nápoje
Michelin	81,3	Francúzsko	Gumárenský priem.
Danone	81,1	Francúzsko	Potraviny, nápoje
Roche	79,7	Švajčiarsko	Farmaceutický priem.
Diageo	79,1	Veľká Británia	Potraviny, nápoje
L' Air Liquide	78,1	Francúzsko	Chemikálie
Stora Euso Oys	77,3	Fínsko	Papierenský priem.
Alcatel	72,8	Francúzsko	Stroje a zariadenia
Volvo	72,2	Švédsko	Dopravné prostriedky
Alcan	70,5	Kanada	Kovy a kovové výr.
Bayer	67,7	Nemecko	Farmaceutický priem.
Bridgestone	65,9	Japonsko	Gumárenský priem.
Compagnie de Saint-Gobain	65,6	Francúzsko	Nekovové min. výr.
BASF	63,2	Nemecko	Chemikálie
Cemex	60,9	Mexiko	Nekovové min. výr.
Volkswagen	59,4	Nemecko	Dopravné prostriedky
Robert Bosch	58,4	Nemecko	Stroje a zariadenia
Fiat	57,4	Taliansko	Dopravné prostriedky
Sony	57,2	Japonsko	El. a elektron. pr.
BMW	56,3	Nemecko	Dopravné prostriedky
Glaxo Smith Kline	55,4	Veľká Británia	Farmaceutický priem.
Renault	54,6	Francúzsko	Dopravné prostriedky
Aventis	53,7	Francúzsko	Farmaceutický priem.
IBM	53,5	USA	El. a elektron. pr.
Pfizer	51,1	USA	Farmaceutický priem.
Dow Chemical	48,3	USA	Chemikálie

Prameň: [11, s. 86 – 88].

³ *Index transnacionality (TNI)* sa vyčísľuje ako priemer 3 podielov: zahraničných aktív na celkových aktívach, zahraničných predajov na celkových predajoch a zahraničnej zamestnanosti na celkovej zamestnanosti.

Z hľadiska posúdenia potenciálnych možností angažovania sa zahraničných TNK v zintenzívnení prílevu PZI do slovenskej ekonomiky je dôležitý aj pohľad na *sektorovo-odvetvovú orientáciu* TNK, ktorý je zřejmý z tabuľky 10.9.

T a b u ľ k a 10.9

Odvetvové smerovanie fúzií a akvizícií TNK vo svete v rokoch 1996 – 2001, %

Sektor – odvetvie	% podiel na celkových získaných zahraničných aktívach sveta
Primárny sektor	1,2
Spracovateľský priemysel	35,6
z toho:	
Potraviny	4,6
Textil, odev, koža	0,3
Drevo a drevárske výrobky	1,7
Tlač, vydavateľstvo	1,9
Uhlie, spracovanie ropy, nukleárna energia	5,6
Chemické výrobky	6,2
Guma, plastikárske výrobky	0,3
Nekovové minerálne výrobky	1,5
Kovy a kovové výrobky	2,1
Stroje a stroj. zariadenia	2,0
Elektrické a elektronické zariadenia	5,1
Presné prístroje	0,9
Dopravné zariadenia	3,1
Terciárny sektor	63,2

Prameň: [11, s. 345]; vlastné výpočty.

Z tabuľky 10.9 vyplýva, že fúzie a akvizície ako formy prílevu PZI sa z celosvetového pohľadu orientovali predovšetkým do terciárneho sektora (vr. odvetvia výroby a distribúcie elektriny, plynu a vody), z toho najmä do odvetvia financií, dopravy a telekomunikácií a obchodných služieb. Odvetvia spracovateľského priemyslu boli zastúpené v menšej miere a išlo hlavne o *odvetvie chémie a spracovania ropy, o elektrotechnický a elektronický priemysel a potravinársky priemysel*. Významnejšie postavenie v medzinárodnom investovaní patrí ešte aj odvetviám *výroby strojov a dopravných zariadení*.

Z tohto trendu teda vyplýva, že prínos PZI pre technologickú a produktovú modernizáciu a inováciu spracovateľského priemyslu na Slovensku ako prioritnú úlohu v reálnej konvergencii k EÚ možno reálne očakávať predovšetkým od zahraničných TNK operujúcich v uvedených odvetviach. V *ostatných odvetviach spracovateľského priemyslu bude potrebné viac sa spoliehať na vlastné sily a na iné zdroje modernizácie*

a inovácie. To napokon potvrdzuje aj odvetvová orientácia veľkých TNK sveta (pozri tab. 10.8), v ktorej dominujú predovšetkým odvetvia elektrotechnického a elektronického, farmaceutického, strojárského, potravinárskeho a automobilového priemyslu.

10.4. Scenáre možného vývoja prílevu priamych zahraničných investícií do Slovenska po vstupe do Európskej únie

Vzhľadom na to, že predchádzajúca analýza trendov hlavných determinánt prílevu PZI do slovenskej ekonomiky poskytuje len základný orientačný rámec možného vývoja prílevu PZI, rovnako je problematické až nemožné formulovať určitú reálnu prognózu tohto vývoja. Ako je zrejmé, je to dané značným stupňom regionálnej a odvetvovej diverzifikácie príslušných mnohorako sa križujúcich trendov a symptómov, čo práve sťažuje ich súhrnné vyjadrenie. Navyše, prílev PZI bude ovplyvňovaný aj vývojom svetovej konjunktúry, ktorého nepriaznivý trend môže s určitým časovým posunom naopak stimulovať zahraničné investovanie TNK do menej rozvinutých krajín.

Preto tak ako v prvej štúdii [1, s. 192], aj naďalej môže byť odhad vývoja prílevu PZI do ekonomiky SR založený iba na určitých normatívnych scenároch.

Jeden z nich, ktorý bol uvedený už v prvej štúdii, predpokladá, že Slovensko by dosiahlo zhruba takú úroveň PZI na obyvateľa v roku 2008, akú má v súčasnosti Česká republika. Znamenalo by to zvýšiť úroveň tohto ukazovateľa zo súčasných cca 900 USD na 2 000 – 2 300 USD v roku 2008 a priemerný ročný prílev v tomto období zo 418 mil. USD na cca 1,0 – 1,5 mld USD.

Pomerne vysoké predpokladané zvýšenie priemerného prílevu PZI môže sa javiť ako príliš optimistická úvaha, najmä vzhľadom na postupné utlmovanie privatizačných PZI, ktoré na doterajšom vývoji prílevu PZI mali pomerne vysoký podiel, ale aj vzhľadom na pomalé zotavovanie svetovej ekonomiky z hospodárskej recesie.

Napriek tomu niektoré prognózy vypracované v tomto smere, najmä prognóza *Economist Intelligence Unit* (EIU) – [13] nie je ďaleko od uvedeného optimistického odhadu vývoja PZI v Slovenskej republike. Podľa tejto prognózy priemerný ročný prírastok PZI v slovenskej ekonomike v rokoch 2001 – 2005 by mohol dosiahnuť až 1,6 mld USD.

Samozrejme, vzhľadom na vpredu uvedené riziká v tejto oblasti a v dôsledku ďalších, často aj subjektívnych príčin, *môže byť opodstatnený aj menej optimistický scenár*. So zreteľom na predpokladané ciele reálnej konvergencie by však spodná hranica tohto scenára *nemala byť pod úrovňou ročného priemerného prílevu PZI zhruba 900 mil. USD*.

Je však potrebné v maximálne možnej miere riziká, ktoré v tejto oblasti môžeme ovplyvniť, najmä pri príprave prílevu ďalších PZI, či už na úrovni vlády alebo podnikov, čo najviac eliminovať. Dokonca je žiaduce, aby prílev PZI v priebehu 4 – 5 rokov dosiahol ešte vyššie hodnoty, ako predpokladá tzv. optimistický scenár.

Jeden zo spôsobov, adekvátny práve pre prípady prevažujúcej väčšiny exportne orientovaných PZI (čo je prípad aj Slovenska), ako to dosiahnuť, je tzv. *cielená podpora* atraktivity krajiny pre prílev PZI zo strany vlády (*targeted promotion*) v súlade s rozvojovými cieľmi krajiny. Cielenu podporu prílevu PZI možno definovať ako prístup, ktorým vládne orgány orientujú zdroje podpory na pritiahnutie selektívne definovaných tokov PZI. Podľa celosvetovej správy o investíciách [11] ide o nástroj, ktorý len nedávno akceptovali mnohé špeciálne vládne agentúry na podporu investícií. S úspechom ho využili napríklad Singapur, Írsko, Holandsko, Veľká Británia a celý rad rozvojových krajín.

Cielený prístup k podpore prílevu PZI pomáha dosiahnuť strategické ciele, viažuce sa k takým aspektom rozvoja, ako je zamestnanosť, technologický transfer, dynamika exportu a rozvoj tzv. zhlukov (klastrov) v rámci celohospodárskej rozvojovej stratégie, najmä ak atraktívnosť prílevu PZI sa chápe ako integrálna súčasť takejto stratégie. Ten zároveň vyžaduje prijatie vládnych opatrení, ktoré podporujú špecifické analytické a marketingové aktivity a určitú koordináciu relevantných orgánov, inštitúcií a podnikov vr. Agentúry na podporu investícií (v SR je takouto agentúrou SARIO) na účely definovania a realizácie zahraničnoinvestičných priorít. Nie je náhoda, že mnohé krajiny, ktoré zaznamenali úspech tohto cieleného prístupu, sú práve relatívne malé krajiny. Väčšie krajiny majú totiž v atraktívnosti pre prílev PZI zrejme výhody, a to už samotnou veľkosťou domáceho trhu, ktorá umožňuje okrem iného získať úspory z rozsahu.

Čo teda má byť smerným *obsahom* toho cieľného (selektívneho) prístupu k podpore prílevu PZI? V prvom kroku je to *benchmarkingové* ocenenie domácej lokality (krajiny) z hľadiska jej silných a slabých stránok oproti možným konkurenčným lokalitám, a to nielen v súhrnnom a prierezovom aspekte, ale predovšetkým v odvetvovom či subodvetvovom členení.

V druhom kroku by malo ísť o *identifikáciu firiem* (TNK), ktoré operujú v určitom odvetví, alebo ktoré vyrábajú výrobky s vysokou pridanou hodnotou a ktoré by mohli vyhovovať podmienkam a zámerom ocenennej lokality (regiónu).

V tretej fáze sa vo vyselektovaných krajinách potenciálnych firiem (TNK) pre prílev PZI prostredníctvom osobitnej skupiny *iniciujú kontakty* s týmito firmami.

V záverečnej fáze sú zástupcovia firiem pozvaní na *konzultácie* do domácej krajiny, kde sa podrobnejšie vyjasňujú podmienky investovania.

Uvedený cieľný prístup pri príleve PZI predstavuje jednu z doteraz málo využívaných rezerv podpory prílevu PZI v rámci celkovej hospodárskej politiky. Analýzy, ktoré sú prvou podmienkou stručne popísaného prístupu cieľnej podpory prílevu PZI, zatiaľ u nás v podstate neboli vypracované, pritom rezerva existuje aj vo vyššej koordinácii aktivít medzi centrálnou a podnikovou úrovňou.

Rozhodujúcim kritériom pri cieľnej podpore prílevu PZI do slovenskej ekonomiky by malo byť, aby PZI prispeli k výraznému rastu celkovej technologickej úrovne a kvality výrobkov, ktorá by viedla k zvyšovaniu konkurencieschopnosti na svetových trhoch, k rastu produktivity a k uplatneniu už dnes relatívne vysokej kvalifikačnej úrovne pracovníkov v príslušných procesoch a k participácii domácich subdodávateľov na výrobe v rámci PZI.

Ďalšími relevantnými sférami angažovanosti vlády v zintenzívnení prílevu PZI je zlepšovanie celkového makroekonomického a inštitucionálneho rámca a podpora ďalšieho rozvoja infraštruktúry, najmä v oblasti rozvoja kapitálového trhu a technologickej a komunikačnej infraštruktúry. Aj komerčné misie vládnych a ďalších vrcholných činiteľov štátu by sa mali pripravovať v nadväznosti na rozpracovanú cieľnú podporu prílevu PZI do slovenskej ekonomiky.

11. TRH PRÁCE A SOCIÁLNE DIMENZIE INTEGRÁCIE

11.1. Predpokladané zmeny trhu práce v Slovenskej republike

Slovenská republika má jednu z najvyšších mier nezamestnanosti z európskych krajín (17,9 % ku koncu roka 2002).¹ Po vstupe Slovenska do EÚ by sa preto mali posilniť politiky zamerané na tvorbu nových pracovných miest. Túto požiadavku bude možné splniť len v súvislosti s ostatnými ekonomickými cieľmi, predovšetkým s plnením kritérií na vstup krajiny do Európskej menovej únie (EMÚ).

Súhrnne bude po vstupe Slovenska do EÚ oblasť trhu práce charakterizovaná dvoma skutočnosťami. Prvou je stanovenie legislatívneho rámca a pravidiel fungovania trhu práce vrátane prechodných období na voľný pohyb pracovných síl (dohodnuté s EÚ vo forme 2 + 3 + 2 roky). Sem patrí prevzatie legislatívy EÚ, a osobitne v oblasti trhu práce pravidiel vyplývajúcich z tzv. Malej sociálnej charty EÚ, ktorá sa dostala do Amsterdamskej zmluvy. Táto legislatíva obsahuje pravidlá vytvárania a čerpania prostriedkov zo Sociálneho fondu, postupu pri odstraňovaní nezamestnanosti podľa Národného akčného plánu zamestnanosti a plnenia ďalších odporúčaní. Druhou skutočnosťou bude neurčitosť, resp. riziko pôsobenia trhov ostatných výrobných faktorov na trh práce a vývoj zamestnanosti (osobitne rast dovozu môže eliminovať, resp. brzdiť rozvoj domácej výroby).

Na riešenie nezamestnanosti budú plynúť prostriedky zo štruktúrnych fondov EÚ. Vplyv štruktúrnych fondov na riešenie našich ekonomických problémov, a osobitne nezamestnanosti sa však preceňuje. Napríklad ak Írsko v rokoch 1994 – 1999 získalo zo štruktúrnych fondov v priemere ročne 2,5 % z hrubého národného produktu [1, s. 29], potom prostriedky vyčlenené pre Slovensko dosahujú približne 60 % úrovne Írska. Pritom už teraz sa predpokladá, že kvôli nepripravenosti projektov bude mať Slovensko problémy s vyčerpaním sľúbených prostriedkov zo štruktúrnych fondov.² Skúsenosť Írska z obdobia 1994 – 1999 svedčí o tom, že až 44,6 % prostriedkov bolo určených na posilnenie

¹ Podľa výsledkov výberového zisťovania pracovných síl za IV. štvrťrok 2002.

² Z oblasti politiky už teraz zaznievajú rôzne názory na spôsob využitia týchto prostriedkov.

výrobného sektora ekonomiky s jednoznačným multiplikačným efektom, ďalších 30,8 % išlo na rozvoj ľudských zdrojov a len 19,8 % na infraštruktúrne projekty. Hoci zloženie štruktúrnych fondov je iné ako v čase predchádzajúcich rozšírení EÚ, využitiu týchto prostriedkov treba venovať zvýšenú pozornosť aj z dôvodu kofinancovania všetkých projektov z našich vlastných rozpočtových zdrojov tak, aby multiplikačný efekt rastu zamestnanosti bol čo najvyšší.

Všetky požiadavky na úpravu pravidiel regulujúcich interný trh práce, vyplývajúcich z noriem EÚ, Slovenská republika už premietla do svojej legislatívy (zmeny Zákonníka práce, pravidiel tripartitného vyjednávania, vypracovanie Národného plánu zamestnanosti a pod.). Samotný európsky charakter legislatívneho rámca trhu práce však automaticky nebude znamenať znižovanie nezamestnanosti.

V súvislosti s európskym charakterom legislatívy trhu práce možno položiť otázku, prečo sa už doteraz intenzívnejšie na raste nezamestnanosti neprejavilo plnenie národných plánov zamestnanosti a ako by sa tieto plány mali v budúcnosti koncipovať. Doterajší vývoj hlavných indikátorov trhu práce zachytáva tabuľka 11.1.

T a b u ľ k a 11.1
Hlavné indikátory vývoja trhu práce

Indikátor	1998	1999	2000	2001	2002
Zamestnanosť, výberové zisťovania pracovných síl (v tis.)	2 198,6	2 132,1	2 101,7	2 123,7	2 127,0
Miera ekonomickej aktivity (ženy do 55 rokov, muži do 60 rokov)	75,0	75,1	75,6	76,8	75,4
Registrovaní nezamestnaní	428,2	535,2	506,5	533,7	504,0
– podiel dlhodobo nezamestnaných	38,2	43,2	43,6	41,2	47,3
– podiel nezamestnaných (15 – 24-roční)	32,2	31,8	31,6	28,2	25,5
Miera nezamestnanosti v %, základ					
– výberové zisťovania pracovných síl (priemer za rok)	12,5	16,2	18,6	19,2	18,6
– registrovaní nezamestnaní (k 31.12.)	15,6	19,2	17,9	18,6	17,5
Mzdy nominálne v Sk	10 003	10 728	11 430	12 365	13 511
– v EUR/ECU	253	243	268	286	317
Výdavky na aktívnu politiku trhu práce					
– v tis. Sk	2 289,1	474,0	1 570,4	2 234,9	3 482,6
– % z HDP	0,29	0,06	0,18	0,23	0,32

Prameň: [6; 13; 18].

Po roku 2000 sa sprísňovanie podmienok evidovania nezamestnaných na úradoch práce prejavilo v tom, že na rozdiel od predchádzajúceho obdobia miera

nezamestnanosti na základe evidovaných nezamestnaných poklesla pod úroveň mier nezamestnanosti podľa výberových súpisov pracovných síl. Vleklým problémom je dlhodobá nezamestnanosť i nezamestnanosť mladých ľudí.

Za nedostatok doterajšieho prístupu k rastu zamestnanosti treba považovať jednostrannú orientáciu politiky trhu práce na stránku ponuky práce. Programy zlepšovania zamestnateľnosti pracovných síl sa aplikovali v podmienkach, keď nedochádzalo k tvorbe trvalých pracovných miest (na jedno voľné evidované pracovné miesto pripadalo v roku 2002 až 16 nezamestnaných). Tieto programy vychádzali z mechanickej aplikácie odporúčaní EÚ na štruktúru Národného plánu zamestnanosti, pričom trh práce nejavil znaky štruktúrnej nezamestnanosti. Napríklad program rekvalifikácií by sa mal užšie prepojiť s kvalifikačnými požiadavkami novovytváraných pracovných miest tak, ako to využívali zahraničné firmy. V roku 2002 sa z počtu rekvalifikovaných umiestnilo v danom roku len asi 38 % rekvalifikovaných.

Podpora vzniku nových pracovných miest, teda dopytu po práci, nebola dostatočná. Rozhodnutie o zavedení programu verejnoprospešných prác malo skôr politický motív, no z vynaložených prostriedkov nevznikali temer žiadne trvalé pracovné miesta.

Miery vzniku, ale i zániku malých a stredných podnikov (MSP) sú v porovnaní s krajinami EÚ nedostatočné. V rokoch 2000 – 2002 klesal počet nových podnikov (bez živnostníkov), a to z hodnoty 1 748 v roku 2000 na 1 412 v roku 2001 a 1 130 v roku 2002, čo v relatívnom vyjadrení v pomere k celkovému počtu podnikov v evidencii aktívnych predstavovalo len 2,87 %; 2,25 % a 1,90 %. Keďže chýbajú špeciálne programy podpory, nerastie ani počet podnikateľov, ani nedochádza k intenzívnejšiemu prechodu podnikateľov zo živnostenského stavu (ako prirodzeného základu vstupu do podnikateľskej činnosti) do akejkoľvek vyššej podnikateľskej formy. Malé a stredné podniky nedosahujú ani úspory z rozsahu výroby (ako základ rastu produktivity), ani neprijímajú nových zamestnancov. Nemení sa ani počet súkromných podnikateľov vrátane živnostníkov. V posledných rokoch sa ich počet stabilizoval približne na úrovni 300 tis. a nerastie.

Podpora rastu pracovných miest sa nemôže vyriešiť iba znižovaním daní. V koncepcii podpory podnikania a tvorby pracovných miest chýbajú systémy na podporu

difúzie technológií do MSP a ďalšie predpoklady na posilňovanie konkurencieschopnosti hlavne domáceho priemyslu v rámci systému služieb podnikom súhrnne označovaným ako „podnikateľské prostredie“.³ Domáci sektor ekonomiky je stále základom zamestnanosti a tento sektor bude aj určovať mzdovú úroveň v ekonomike.

Slovensko potrebovalo približne 5 rokov na to, aby výdavky na aktívnu politiku zamestnanosti dosiahli v porovnaní s väčšinou krajín EÚ 15 (kde asi 9 krajín vydáva na aktívnu politiku trhu práce viac ako 1 % z HDP) úroveň, ktorú tieto krajiny v relatívnych hodnotách k HDP dosiahnu za jediný rok. Pritom na Slovensku je miera nezamestnanosti asi dvojnásobná. Je zrejmé, že výdavky štátu na riešenie nezamestnanosti by sa v budúcnosti mali zvýšiť a vysoko efektívne vynaložiť.

Po vstupe do EÚ sa bude aj na Slovensko vzťahovať celý rad legislatívnych opatrení podpory konkurencieschopnosti domácich MSP. Slovensko už akceptovalo tzv. pravidlo „de minimis“,⁴ ktoré ruší doterajšie prísne praktiky nahlasovania štátnej pomoci MSP a v budúcnosti by ho malo veľmi intenzívne využívať. Jeho podstatou je poskytnutie dotácií MSP (zjednodušene ide o podniky, ktoré zamestnávajú menej ako 250 zamestnancov a ktorých obrat je nižší ako 40 miliónov eur ročne)⁵ za tri roky vo výške do 100 tis. eur, čo je približne 4 mil. Sk.

Ak by sa na Slovensku z prostriedkov vynaložených na aktívnu politiku zamestnanosti v posledných piatich rokoch vo výške 10,05 mld Sk v bežných cenách boli vynaložili investície vo výške 250 tis. Sk na jedno pracovné miesto, stačilo by to asi na 40 tis. nových pracovných miest trvalého charakteru, ktoré mohli produkovať a vytvárať podmienky na ďalšiu zamestnanosť.

Vládna stratégia podpory zamestnanosti, a osobitne MSP musí obsahovať bližšiu koncepciu miesta tejto kategórie podnikov v ekonomike. Ak sa neeliminuje dominancia zahraničného sektora vo vnútornom obchode, potom je otázny aj rast zamestnanosti v MSP pre nemožnosť odbytu produkcie na domácom trhu. Podceňuje sa úloha klastrov

³ Podnikateľské prostredie sa na Slovensku zväčša zužuje na daňové podmienky podnikania a opomínajú sa služby podnikateľským subjektom financované z verejných zdrojov.

⁴ Nariadenie (*Commission Regulation – CE*) č. 70/2001 z 12. januára 2001 (*Journal Officiel – JO*, č. L 10 zo dňa 13. 1. 2001). Ďalšie uvedené smernice sa vzťahujú na malé a stredné podniky (CE) č. 68/2001 z 12. januára 2001 (JO L z 13. januára 2001) a na podporu tréningu pracovných síl (CE) č. 69/2001 z 12. januára 2001 (JO L z 13. januára 2001). Ide v nich o aplikácie článkov 87 a 88 Zmluvy o EÚ o štátnej pomoci hlavne v prospech malých a stredných podnikov.

⁵ Odporúčanie obsahuje presnú definíciu (96/280/CE Európskej komisie zo dňa 3. apríla 1996).

zahraničných firiem (finančných, priemyselných, poľnohospodárskych a obchodných) v prieniku na náš vnútorný trh. Štát i regióny by mali s väčšou razanciou podporovať⁶ vytváranie klastrov domácich firiem vo vybraných segmentoch priemyslu, poľnohospodárstva i služieb.

Zámerom terajšej vlády je naďalej znižovať daňové zaťaženie podnikateľov, a tým podporovať vytváranie pracovných miest. V súčasnosti je daňové zaťaženie práce (hrubých miezd do výšky vymeriavacieho základu), ktoré hradia podnikatelia, stanovené vo výške 38 %. Podľa Národného plánu zamestnanosti na rok 2003 vláda uvažuje so znížením ceny práce, a to aj za cenu výpadku príjmov fondov sociálneho zabezpečenia.

Výpadok finančných prostriedkov v jednotlivých fondoch chce vláda kompenzovať zvýšením terajšej dolnej hranice dane z pridanej hodnoty (DPH), a to až na úroveň 19 %. Riziko takéhoto fiškálneho manévru spočíva v tom, že zníženie príspevkov do sociálnych fondov by viedlo k absolútnemu zníženiu úplných nákladov práce a k zvýšeniu rizika nenaplnenia sociálnych fondov zo štátneho rozpočtu v čase, keď je štátny rozpočet vysokodeficitný.

Pracovné náklady v Slovenskej republike sú v regióne krajín bývalej V 4 už teraz jednoznačne najnižšie. V roku 2000 hodinové náklady práce v priemysle a v službách v Poľsku predstavovali 4,48 eur, v Česku 3,90 eur, v Maďarsku 3,83 eur a na Slovensku 3,06 eur [2]. Znižovanie nákladov práce môže vyvolať presun hlavne nízkokvalifikovaných prác do slovenskej ekonomiky, a tým trvalejšiu orientáciu aj na nízkooplatené práce. Znižovanie nákladov práce nie je odôvodnené aj preto, že v mnohých firmách produktivita práce hlavne v zahraničnom sektore (v dcérskych firmách zahraničných firiem) na Slovensku vôbec nezaostáva nielen za okolitými krajinami krajín bývalej V 4, ale ani za materskými závodmi v členských štátoch EÚ a tento rozdiel sa bude stále znižovať. Navyše sa vláda chce zrieknuť príspevkov do sociálnych fondov bez toho, aby mala istotu daňových príjmov pri novom daňovom systéme (v dôsledku poklesu agregátneho dopytu a spotreby). Detailnejšie porovnanie vývoja HDP a hrubých miezd na Slovensku s vybranými krajinami je uvedené v tabuľke 11.2.

⁶ Podpora môže mať rôznu formu počnúc informovaním podnikateľského sektora o výhodách takéhoto postupu.

T a b u ľ k a 11.2

Porovnanie HDP a hrubých miezd vybraných krajín so Slovenskom (rok 2002)

Ukazovateľ	Česko	Maďarsko	Poľsko	Slovensko
HDP na obyv. bežné ceny PKS, EUR	14 836	12 615	9 805	12 382
Hrubé mesačné mzdy EUR	511	502	591	317
HDP, PKS, Slovensko = 100	119,8	101,9	79,2	100
Hrubé mzdy, EUR, Slovensko = 100	161,2	158,4	186,4	100
Miera nezamestnanosti	7,3	5,8	20,0	19,0

Vysvetlivky: PKS – v parite kúpnej sily.

Prameň: Vlastné výpočty z údajov [6].

Slovensko v porovnaní HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily meny s ostatnými krajinami V 4 zaostáva len za Českom a má približne rovnaký HDP na osobu ako Maďarsko a vyšší ako Poľsko. Avšak v porovnaní hrubých miezd v eure zaostáva výrazne za všetkými krajinami bývalej V 4. Pritom ani vysoká miera nezamestnanosti, ktorá je v Poľsku ešte vyššia, nevysvetľuje také veľké zaostávanie Slovenska (tlak miery nezamestnanosti na pokles miezd). Zaostávanie miezd je spojené aj s inými ekonomickými javmi (vysoké ERDI, nízka cenová úroveň, štruktúra veľkých a malých podnikov v ekonomike, rozdiely v produktivite medzi sektormi a podnikmi merané na základe pridanej hodnoty atď.), avšak tieto ostatné faktory nemôžu racionálne zdôvodniť ďalšie absolútne (znížením odvodov) i relatívne (v porovnaní so susednými krajinami) znižovanie úplných nákladov práce a pokračovanie politiky nízkych miezd v slovenskej ekonomike. Znižovanie pracovných nákladov priblíži Slovensko k balkánskej skupine krajín (Rumunsko v roku 2002 malo mzdy na úrovni 175 eur). Absolútny rozdiel v hrubých mzdách v eurách stavia Slovensko bližšie k Rumunsku ako k okolitým krajinám bývalej skupiny V 4, čo môže mať nepriaznivý vplyv na charakter priamych zahraničných investícií (PZI).

Významným momentom vo vysvetlení rozdielov medzi pomerne dobrým postavením Slovenska v porovnaní s ostatnými krajinami vo vývoji HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily meny a výrazným zaostávaním vo vývoji miezd vyjadrených v eurách je veľký rozdiel medzi produktivitou veľkých zahraničných firiem na Slovensku a domácim ekonomickým sektorom. Pritom možno predpokladať, že zahraničné firmy ešte stále v nestabilnom prostredí transformujúcich sa krajín praktizujú aj politiku transferových cien, ktorá môže skresľovať aj vývoj produktivity práce nielen v tomto sektore

ekonomiky, ale aj v ekonomike ako celku. Je isté, že mzdy v zahraničných firmách sa prispôbujú domácemu sektoru (sú tlačené smerom dolu), nie naopak.⁷

Politika zamestnanosti (podpory tvorby nových pracovných miest) i politika ovplyvňovania úrovne miezd (resp. úplných nákladov práce) by mala vyplývať zo zohľadnenia veľkých rozdielov v produktivite nielen medzi jednotlivými sektormi ekonomiky, ale aj medzi jednotlivými regiónmi Slovenska.⁸ Politika nízkych miezd i úplných nákladov práce vo vzťahu k zamestnanosti nie je opodstatnená i preto, že sa očakáva výraznejší prílev zahraničného kapitálu, ktorý bude mať vysokú produktivitu, a zaostávanie miezd za okolitými krajinami povedie iba k rastu zisku týchto zahraničných firiem bez primeraných pomerných platieb do sociálnych fondov. Zamestnanosť hlavne v priemysle nebude určovaná znižovaním daňového zaťaženia hrubých miezd, ale hlavne technológiou (fixným kapitálom). Nízke mzdy môžu vyvolať nepriaznivé efekty v substitučných procesoch medzi kapitálom a prácou.

Ak má Slovensko vyriešiť nezamestnanosť, ktorá má aj výrazne regionálny charakter, musí zmeniť podporu vzniku nových firiem (nielen zahraničných, ale aj domácich) v zaostávajúcich regiónoch a nespoliehať sa na marginálne prírastky zamestnanosti a produkcie v existujúcich podnikoch, a hlavne v zaostávajúcich regiónoch. Tým by sa ani neriešil štruktúrny problém ekonomiky (nízka miera pridanej hodnoty). Optimálna politika zamestnanosti v Slovenskej republike po vstupe do EÚ bude vyžadovať vyššiu mieru prerozdelenia finančných prostriedkov prostredníctvom štátneho rozpočtu⁹ (v rámci plnenia všetkých podmienok európskej legislatívy) a rast efektívnosti vynakladania týchto prostriedkov so zameraním na rast konkurencieschopnosti ekonomiky. Príspevky na sociálne poistenie podnikateľom ochotným zamestnať nezamestnaných by sa mali uhrádzať z verejných prostriedkov (z fondu poistenia v nezamestnanosti a z ďalších príspevkov štátneho rozpočtu) tak, ako to praktizujú aj členské štáty EÚ. Pri celkovom (plošnom) znižovaní sadzieb príspevkov do sociálnych fondov by sa znížila celková miera potenciálneho prerozdelenia zdrojov do najzaostalejších

⁷ Preto treba presadzovať „... politiku tlaku na úroveň miezd zahraničných firiem úrovňou miezd domácich firiem...“ [11, s. 280].

⁸ Prejavuje sa to aj v extrémnych regionálnych rozdieloch priemerných miezd. Priemerná mzda v Bratislavskom kraji, kde sú umiestnené podniky s najvyššou produktivitou i s najvyšším podielom pridanej hodnoty, v roku 2002 dosiahla 1,33- až 1,64-násobok priemerných miezd v ostatných krajoch (za podniky s počtom pracovníkov nad 20). Rozdiely v okresoch a menších regiónoch sú ešte väčšie.

⁹ Analogicky štruktúrne fondy EÚ sú prejavom vyššieho prerozdelenia zdrojov z regionálneho hľadiska.

regiónov a znížili by sa (úplne zbytočne) marginálne náklady práce i tam, kde to nie je potrebné. V podmienkach dlhodobo veľmi nízkej ceny práce na Slovensku v porovnaní s vysokou cenou (fixného) kapitálu (ktorého cena i množstvo určujú počet vytvorených pracovných miest), treba daňové úľavy orientovať skôr na investovaný fixný kapitál (využívať zrýchlené odpisovanie a pod.), prípadne tieto daňové úľavy kombinovať aj s ďalšími daňovými úľavami práce (mzdových nákladov), avšak tie by sa mali vzťahovať iba na marginálny prírastok mzdových nákladov v súvislosti s rastom a udržaním zamestnanosti.

Koncepcia plošného znižovania sadzieb príspevkov do sociálnych fondov, v kombinácii s držaním minimálnej mzdy na veľmi nízkej (relatívnej i absolútnej) úrovni, vychádza z mylnej koncepcie, že znižovanie nezamestnanosti sa bude uskutočňovať prírastkami pracovných miest, ktoré sa budú vytvárať pre pracovné sily s najnižšími pracovnými nákladmi (odvođenými z minimálnej mzdy) a s príslušnou nízkou kvalifikáciou (hlavná charakteristika evidovaných nezamestnaných). Práve naopak, koncepcia znižovania nezamestnanosti (rastu zamestnanosti) musí byť založená na vytváraní dostatočného počtu pracovných miest vyžadujúcich aj najvyššiu a strednú kvalifikáciu pracovných síl s príslušnými štruktúrnymi posunmi vo vzájomnom priradení pracovných miest a pracovných síl. To znamená, že náklady (investičné a ďalšie náklady vrátane pracovných nákladov) na jednotku prírastku zamestnanosti budú v jednotlivých odvetviach veľmi diferencované a od toho by sa mali veľmi citlivo odvíjať zmeny v daňovom zaťažení výrobných faktorov.

Nízke mzdové náklady podporuje vláda aj držaním minimálnej mzdy na veľmi nízkej úrovni. Od 1. 10. 2001 bola minimálna mzda stanovená na úrovni 4 920 Sk a od 1. 10. 2002 na 5 570 Sk. Minimálna mzda sa v roku 2001 pohybovala v rozpätí 35,6 – 39,8 % a v roku 2002 v rozpätí 36,4 – 41,2 % priemernej mzdy.

Ak v júli roku 2002 bolo stanovené životné minimum na úrovni 3 930 Sk, potom priemerná mzda platná do konca septembra 2002 je vyššia iba o 25,2 % ako životné minimum a minimálna mzda platná od začiatku októbra 2003 je vyššia o 41,7 % ako životné minimum. Absolútny rozdiel medzi minimálnou mzdou a životným minimom sa v roku 2002 pohyboval v rozpätí 990 až 1 640 Sk. Náklady príležitostí (*opportunity costs*) voľného času evidovaného nezamestnaného a poberajúceho

podporu v nezamestnanosti, prípadne i dávky sociálnej pomoci (za predpokladu, že by pracoval za minimálnu mzdu), sa za jeden pracovný deň pohybovali v rozpätí 46,40 Sk až 77,20 Sk.¹⁰ Tieto nízke hodnoty sú hlavnou príčinou nezáujmu nezamestnaných o prácu, ale aj motívom čiernej práce na strane zamestnancov. Úrovňou nákladov príležitostí sú určené aj marginálne náklady spojené so zamestnaním sa (ide o zvýšené náklady na cestovné, odievanie, stravovanie mimo domácnosti a pod.). Uvedené porovnanie svedčí o tom, že dokiaľ vláda nebude presadzovať rast minimálnej mzdy a zvyšovať rozdiel medzi životným minimom a minimálnou mzdou, nemôže rátať so zmenou správania nezamestnaných na trhu práce (rast ochoty prijať prácu, rast priestorovej mobility a pod.). Je zrejmé, že mzda, za ktorú je nezamestnaný ochotný zamestnať sa (*reservation wage*),¹¹ je vyššia ako minimálna mzda. Vláda by nemala zvyšovať rozdiel medzi minimálnou mzdou a životným minimom tým, že zmení spôsob výpočtu životného minima, t. j. že zníži životné minimum.

Uvedené porovnanie životného minima a minimálnej mzdy predikuje aj nemožnosť zvýšiť zamestnanosť kratšími (nie plnými) pracovnými kontraktami,¹² keď fixné náklady spojené s vykonávaním zamestnania nie na plný pracovný čas (v porovnaní s ekonomickou neaktivitou) nebudú kompenzované dostatočným pracovným príjmom. Všeobecne na preceňovanie významu flexibility trhu práce v slovenských podmienkach upozornil príspevok J. de Koninga [3] na konferencii v Bratislave k projektu zamestnanosti MATRA.

Každé regulačné opatrenie, medzi ktoré patrí aj stanovenie minimálnej mzdy, má vo všeobecnosti aj vedľajšie účinky. Potreba rastu minimálnej mzdy z hľadiska

¹⁰ Pri zohľadnení daní z príjmu by v niektorých prípadoch boli obe hodnoty intervalu dokonca ešte nižšie.

¹¹ Táto mzda je definovaná ako minimálna (subjektívne pociťovaná) mzda pre vstup osoby na trh práce, pričom sa automaticky predpokladá, že poskytnutie primeranej práce z hľadiska profesie (ale i ďalších momentov, napr. určitá vzdialenosť dochádzky do zamestnania a pod.) povedie k zamestnanosti a ku skončeniu ekonomickej neaktivity. Ako však potvrdzuje vývoj na Slovensku, samotné zaregistrovanie na úrade práce ešte nemusí znamenať faktický vstup na trh práce, a to aj z dôvodu nízkych miezd (i nízko stanovenou minimálnou mzdou). V prípade, že úrady práce sa stanú integrovaným miestom vyplácania všetkých sociálnych dávok, možno tiež predpokladať ďalší rast počtu evidovaných nezamestnaných z radov osôb, ktoré sú nateraz mimo trhu práce bez toho, že by mali reálnu ohotu sa zamestnať (ich subjektívne pociťovaná úroveň predpokladanej mzdy, za ktorú sú ochotní sa zamestnať, je vyššia, akú ponúkajú na trhu zamestnávateľia) a ich zaevidovanie bude prejavom snahy o poberanie sociálnych dávok.

¹² O tom, že nízka mzdová úroveň prakticky vylučuje možnosť riešiť nezamestnanosť rastom pracovných kontraktov nie na plný pracovný čas, svedčia aj údaje za IV. štvrťrok 2002 z Výberových súpisov pracovných síl. Až 34 % z pracovníkov pracujúcich na skrátený pracovný čas sa cíti byť podzamestnaná, t. j. chceli by pracovať dlhšie. Okrem toho zo 102,4 tis. pracovníkov s dočasnou, príležitostnou a sezónnou prácou až 76,8 tis. nemohlo nájsť stálu prácu a cítia sa byť podzamestnaní. To de facto znamená, že nezamestnanosť na Slovensku je vyššia, ako je vykázaná miera nezamestnanosti na základe evidovaných nezamestnaných.

pozitívnych účinkov na ponuku práce (rast motivácie k práci) i z hľadiska nutnosti vyrovnávania mzdovej úrovne s krajinami V 4 i s krajinami EÚ, ako jedného z prostriedkov tlaku na vyrovnávanie cenovej úrovne, môže mať negatívne dôsledky na zníženie dopytu po pracovných silách v nižších mzdových pásmach (mzdy okolo minimálnej mzdy). Podľa posledného štatistického zisťovania za rok 2001 o štruktúre miezd zamestnancov, keď sme za celý rok prepočítali minimálnu mzdu na úrovni 4 790 Sk (9 mesiacov 4 400 Sk a 3 mesiace 4 920 Sk), bolo mimo živnostenského sektora odmeňovaných v pásme od 3 – 4 tis. Sk 1,35 % a v pásme 4 – 5 tis. Sk 2,95 % zamestnancov. Zvyšovanie minimálnych miezd by však pravdepodobne ovplyvnilo aj rast miezd vo vyšších mzdových pásmach, keď v pásme od 5 – 6 tis. Sk bolo odmeňovaných ďalších 5,33 % pracovníkov a v pásme 6 – 7 tis. Sk to bolo 7,3 % pracovníkov [22].

Ako však upozorňuje Európska banka pre obnovu a rozvoj (EBRD), nízke podpory v nezamestnanosti neumožňujú nezamestnaným osobám hľadať si prácu aj ďalej od miesta bydliska [4, s. 18]. Práve naopak, od roku 2003 sa zaviedla povinnosť nezamestnaných dvakrát za mesiac dostaviť sa na úrad práce kvôli kontrole zneužívania podpôr v nezamestnanosti a eliminovaniu čiernej práce namiesto toho, aby sa nezamestnaným prenechal priestor na hľadanie si práce. Po zavedení tohto opatrenia poklesol síce počet evidovaných na úradoch práce približne o 18 tis.,¹³ vláda by však mala čo najskôr sprísniť sankcie za poskytovanie čiernej práce zamestnávateľmi.

Problém mzdovej flexibility je problémom trhu práce v členských štátoch EÚ s vysokými hodinovými nákladmi práce, pričom pokles ceny práce je prakticky nemožný z dôvodu plnenia kolektívnych zmlúv. Odporúčania na zvýšenie flexibility trhu práce, keď už všetky ostatné výrobné faktory sú maximálne (oproti pracovnej sile) flexibilné, platia pre vyspelé európske ekonomiky s vysokými mzdovými nákladmi, a nie pre slovenskú ekonomiku, ktorá sa dostáva do pasce nízkych miezd so všetkými nadväzujúcimi negatívnymi dôsledkami (nedostatok prostriedkov v sociálnych fondoch, zadlžovanie štátu atď.). Na Slovensku badať negatívnu tendenciu, keď k znižovaniu hodinovej mzdy dochádza nepriamo zvyšovaním nadčasov a ich nezaplatením (napr. v odvetví obchodu v zahraničných obchodných reťazcoch, ale aj v celom sektore

¹³ Možno však predpokladať, že z evidencie nezamestnaných vypadli len tí, ktorí pracujú načierno v zahraničí, alebo ďalej od miesta bydliska a je pre nich ekonomicky nevýhodné splniť podmienku častejšej kontroly na úrade práce.

MSP). To je logický dôsledok vysokej nezamestnanosti, keď pri náznaku neochoty môže zamestnávateľ prepustiť pracovníka a pomerne ľahko nájsť na trhu práce voľné pracovné sily.

Vláda pripravuje reformu dôchodkového systému s vysokým podielom kapitalizačného piliera na dôchodkovom systéme, keď až 10 % príspevkov z hrubých miezd má ísť na tento pilier. Za hlavné dôvody zavedenia kapitalizačného dôchodkového piliera sa označujú predpokladané starnutie obyvateľstva (z dôvodu znižujúcej sa pôrodnosti) a rast závislosti výšky dôchodku od pracovných príjmov (miezd). Pritom všetky predpokladané reformy vlády nerátajú s dlhodobou podporou pôrodnosti, s intenzívnejšou pomocou rodinám s malými deťmi a pod., ako alternatívou za náklady vynaložené na zavedenie kapitalizačného dôchodkového systému.

Z celkovo navrhovaných 100 % povinných príspevkov do dôchodkových fondov (všetkých pilierov) má do kapitalizačného piliera smerovať až 35,7 % (10/28).¹⁴ Vládny návrh reformy predpokladá aj zníženie príspevkov z hrubých miezd do dôchodkových fondov o pol percenta z hrubých miezd, t. j. z terajších 28,5 % na 28,0 %; v percentuálnom vyjadrení sa celkový objem povinných príspevkov do dôchodkových fondov má znížiť o 1,79 % (28/28,5). Túto stratu majú kompenzovať zisky (dividendy) dôchodkových fondov na kapitálovom trhu. K terajším administratívnym nákladom Sociálnej poisťovne vo výške 3,5 % z vybraných príspevkov do dôchodkového fondu Sociálnej poisťovne pribudnú aj ďalšie administratívne náklady súkromných dôchodkových poisťovní. Skúsenosti z Poľska a Maďarska [5] svedčia o riziku vysokých nákladov na zavedenie kapitalizačného piliera v dôchodkovom systéme (ročne ide o náklady až do úrovne 2 % HDP), pričom nie je zaručená dlhodobá ziskovosť investovaných podielov dôchodkových fondov po odpočítaní predpokladanej miery inflácie.

Zaťaženie štátneho rozpočtu predpokladá reforma dôchodkového systému aj tým, že ráta s garanciou minimálnych dôchodkov pre osoby, ktoré si počas svojho pracovného života nenasporia dostatok prostriedkov na starobný dôchodok. Prechod na kapitalizačný pilier v takej vysokej miere a v krajine, ktorá má jednu z najvyšších mier nezamestnanosti v Európe, keď štátny rozpočet bude mimoriadne napätý plnením

¹⁴ V tomto prípade ide o podiel 10 % príspevkov z hrubých miezd a 28 % celkových príspevkov (spolu zamestnávateľov a zamestnancov) do dôchodkových fondov.

kritérií vstupu krajiny do EMÚ, je enormne riskantný. Okrem toho v rámci tretieho dobrovoľného piliera založeného na úsporách by mal štát podporovať úspory daňovými úľavami. Ak možno logicky predpokladať, že vyššie úspory budú ukladať osoby s vyššími príjmami, potom je neopodstatnené, aby štát poskytoval daňové úľavy tejto skupine obyvateľstva, a tým nepriamo zaťažoval štátny rozpočet.

Významné dôsledky pre ďalší vývoj trhu práce vyplývajú aj z celkového demografického vývoja (tab. 11.3). Vo vývoji obyvateľstva v produktívnom veku (15 – 64 rokov), ktoré tvorí hlavný zdroj ponuky práce, treba očakávať postupné znižovanie prírastkov. Od roku 2008 dôjde k poklesu tejto skupiny obyvateľstva. Okrem toho treba očakávať pôsobenie rôznych spoločensko-sociálnych faktorov, ktoré môžu rast ponuky práce korigovať. Základným faktorom bude posun veku odchodu do dôchodku, alebo minimálne jeho zjednotenie (mužov a žien). Ďalším faktorom pôsobiacim na rast ponuky práce bude profesionalizovaná armáda, ktorá nebude vyžadovať základnú vojenskú prezenčnú službu, zníženie povolancov zhruba o 8 500 a zníženie počtu dôstojníkov o 3 500 (pozri [20]). Taktiež pokles počtu detí bude mať za následok nižší počet matiek na materských dovolenkách, čo bude zvyšovať ponuku práce. Faktorom umožňujúcim zmenšenie tlaku na strane ponuky práce by mohlo byť zvýšenie počtu študentov na vysokých školách. Avšak prípadné zavedenie poplatkov za vysokoškolské štúdium, pričom nie je známy mechanizmus podpory študentov formou sociálnych a prospechových štipendií, môže spochybniť snahu o zvýšenie počtu študentov. Určitý odlev ponuky práce môže byť spôsobený vstupom do EÚ a možnosťou zvýšenej emigrácie pracovných síl. Tu je však ťažké predpovedať situáciu, pretože zo strany EÚ ešte stále nie je jasné, ktoré ďalšie krajiny nebudú uplatňovať prechodné obdobia na voľný pohyb pracovných síl.

T a b u ľ k a 11.3

Ročné prírastky obyvateľstva v hlavných vekových skupinách (tis.)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Obyvateľstvo v predproduktívnom veku	-28	-27	-25	-21	-18	-12	-6
Obyvateľstvo v produktívnom veku	17	19	14	3	-1	-8	-19
Obyvateľstvo v poproduktívnom veku	13	10	14	21	23	24	29

Prameň: [17].

Na dopyt po práci podľa empirických analýz dlhodobovo vplyvajú tri ekonomické faktory – výška nominálnej mzdy, objem úverov poskytnutých podnikateľským subjektom a objem vývozu [7; 8]. Empirická analýza potvrdzuje aj vysokú mieru zotrvačnosti a trendový charakter dopytu po práci. Okrem uvedených faktorov majú význam aj ďalšie externé exogénne faktory.¹⁵

Mzda patrí k najvýznamnejším faktorom vplyvajúcim na dopyt po práci. Slovensko má najnižšiu mesačnú mzdu spomedzi stredoeurópskych krajín a spomedzi kandidátskych krajín nižšie mzdy evidujú už iba krajiny Balkánu a Lotyšsko. Z toho by mohla plynúť naša konkurenčná výhoda, keďže medzi krajinami strednej Európy sa dá predpokladať rovnaká úroveň kvalifikovanosti pracovnej sily.

Objem poskytnutých úverov výrazne pôsobí na rast a vznik nových podnikateľských subjektov. Vstupom do EÚ sa podporí aj regionálny rozvoj, na ktorý bude pôsobiť rast ponuky úverov i priamych transferov z fondov EÚ. Úskalím však pre Slovensko môžu byť už spomenuté rozvojové projekty, a to aj v súvislosti s úvermi.

Vstupom do EÚ by sa vplyvom zníženia transakčných nákladov mal podporiť rast vývozu, čo by mohlo prispieť k rastu zamestnanosti.¹⁶

Vzhľadom na predpokladaný vývoj ponuky a dopytu po práci pri optimistickom variante vývoja ekonomického prostredia (kap. 6) by miera nezamestnanosti roku 2010 mala dosiahnuť 15 %. To bude zodpovedať úrovni asi 2,350 mil. zamestnaných. V prepočte na obyvateľstvo vo vekovej skupine 18 – 64-ročných (produktívny vek) tak bude miera ekonomickej aktivity obyvateľstva v produktívnom veku 65 %. Podľa Lisabonského protokolu [21] by sa mala do roku 2010 dosiahnuť ekonomická aktivita 70 %. To by vzhľadom na predpokladaný vývoj obyvateľstva v produktívnom veku zodpovedalo 2,59 mil. zamestnaných. Znamená to, že oproti našej optimistickej prognóze to bude ešte stále asi o 180 tisíc pracovných miest menej ako predpokladá Lisabonský protokol.

Otázky trhu práce v európskom kontexte

Vytváranie trhu práce v Európskej únii sa jednoznačne zameriava na výrazné spružnenie zamestnávania formou nových typov pracovných úväzkov. Ide nielen o podstatné zvýšenie rozsahu práce na dobu určitú, ktorá sa v súčasnosti pohybuje od

¹⁵ Prognóza vývoja dopytu po práci a následne miery nezamestnanosti sa popisuje v kapitole 6.

¹⁶ Opačne na zamestnanosť bude pôsobiť aj rast importu.

12 % do 15 %, ale aj o významné rozšírenie práce na skrátený pracovný úväzok, ktorá v súčasnosti predstavuje približne 21 % (mala by sa zvýšiť až na 40 %). Podstatne by sa mali zvýšiť aj netradičné formy zamestnávania, napríklad zapožičiavanie pracovníkov medzi firmami, využívanie pracovníkov na vykonanie práce ad hoc a následné prepustenie (bez ochrany pred prepustením), zamestnávanie s využitím komunikačných technológií.

Nové formy zamestnávania by mala podporiť aj legislatíva (z hľadiska pružnosti pri najímaní a prepúšťaní pracovníkov) úpravou vzťahu medzi pracovným trhom, ekonomikou a podnikateľskou sférou tak, aby pracovný trh a podnikatelia samotní mohli podstatne pružnejšie reagovať na cyklický vývoj ekonomík.

Po nástupe svetovej recesie väčšina firiem dúfala, že recesia bude krátka a že nebudú musieť siahnuť k drastickému znižovaniu počtov pracovníkov. V podstate využili niektoré metódy *outsourcingu* (podniky sa zbavili niektorých typov služieb, ktoré mohli delegovať na externé pracoviská) a celkový pokles zamestnanosti sa pohyboval na úrovni 1 – 2 %. Tento vývoj nebol výraznejším rizikom a hrozbou pre pracovný trh.

Recesia však bude zrejme podstatne dlhšia a oživenie veľmi pomalé. So zreteľom na to, že väčšina firiem má z hľadiska nákladových a cenových kalkulácií veľmi malý manévrovací priestor, podniky sa rozhodli pristúpiť k masovejšiemu prepúšťaniu pracovníkov, aj kmeňových pracovníkov. Väčšinou sa dotýkalo 8 – 15 % pracovníkov, čo už predstavuje klasickú podobu hromadného prepúšťania. K prepúšťaniu pracovníkov pritom dochádzalo vo všetkých odvetviach, a to tak v starej, ako aj v novej ekonomike. Výsledkom tohto vývoja je komplikujúca sa situácia na trhu práce, nevýhodná proporcia medzi počtom zanikajúcich a vznikajúcich nových pracovných miest a nemožnosť riešiť zamestnanosť doterajšími, tradične používanými nástrojmi.

V Európskej únii sa za posledných 10 rokov vytvorilo približne 2,5 milióna nových pracovných miest, a súčasne sa likvidovalo približne 1 milión pracovných miest; celkove sa teda pracovné miesta zvýšili o 1,5 milióna. Prevažnú väčšinu novovytvorených pracovných miest tvorili (podobne ako v USA) pracovné miesta na dobu určitú a pracovné miesta na skrátený úväzok. Pritom pri prevažnej väčšine týchto pracovných miest bola mzdová úroveň nižšia ako pri pracovných miestach, ktoré zanikli. Formálne sa síce udržuje určitý stav na trhu práce z hľadiska potreby a zdrojov pracovných síl,

avšak z hľadiska reálnej príjmovej situácie prevažnej väčšiny pracovníkov došlo vlastne istým spôsobom k poklesu.

Tento stav sa postupne začal prejavovať aj v poklese domáceho kúpyschopného dopytu, čo sa zase premietlo do zvýšeného tlaku na rozsah exportu. Pokiaľ svetová ekonomika fungovala v konjunktúre aspoň v akom-takom rozsahu, tento faktor nevedol k výraznejším problémom vnútri európskych ekonomík. Len čo však došlo k výraznejšej recesii a k obmedzeniu spotreby predovšetkým na americkom trhu (na ktorý smerovalo až 40 % exportu z Európy), začala sa prejavovať nevyhnutnosť znížiť celkový stav pracovníkov.

Úplne logicky dochádzalo preto pri vyjednávaní medzi sociálnymi partnermi k dohodám o znížení rastu miezd, resp. o zastavení alebo zmrazení rastu miezd. Odbory za súhlas so zmrazením miezd výmenou získali súhlas s udržaním jestvujúceho počtu pracovných príležitostí.

Vývoj na trhu práce budú výrazne ovplyvňovať aj pripravované dôchodkové reformy vo veľkej časti európskych krajín. Problém zvyšujúcej sa miery nezamestnanosti sa bude vyostrovávať vo väzbe na predĺženie veku odchodu do dôchodku. Predĺženie dôchodkového veku by totiž výrazne prehĺbilo rozpory medzi potrebou a zdrojmi pracovných síl a, čo je mimoriadne závažné, došlo by k výraznému zhoršeniu situácie absolventov škôl na pracovnom trhu (so všetkými negatívnymi psychologickými a inými dôsledkami na túto kategóriu uchádzačov o zamestnanie). Preto aj diskusie o posune veku odchodu do dôchodku (napriek zvyšujúcemu sa koeficientu dožitia za jednu dekádu približne o 1,25 roka) nakoniec vyústili do návrhu Európskej komisie na jednotný plošný odchod do dôchodku vo veku 65 rokov. Pritom Európska únia predpokladá, že v prípade nutnosti (napr. krízového vývoja dôchodkových systémov) otvorí ďalšiu diskusiu o postupnom predlžovaní hranice veku odchodu do dôchodku až na pôvodne očakávanú úroveň 67 rokov.

Dôchodkové systémy sú podľa legislatívy EÚ plne v kompetencii členských štátov. Legislatíva EÚ sa vzťahuje na migrujúcich pracovníkov, ktorí majú v rámci princípu rovnakého zaobchádzania zabezpečený rovnaký prístup ku všetkým druhom sociálneho poistenia ako domáci pracovníci a prevoditeľnosť príslušných príspevkov do krajiny, v ktorej sa rozhodli v budúcnosti pôsobiť.

Určitým riešením pre Európsku úniu by mohlo byť napríklad získanie niekoľkých miliónov pracovníkov z externých zdrojov, to znamená riadenou imigráciou. Existujú prognózy, podľa ktorých by Európska únia potrebovala v budúcich približne 30 rokoch asi 40 miliónov prisťahovalcov, ktorí by vyplnili demografický hendikep, ktorý sa dnes vytvára v Európskej únii. Pôvodná predstava, že chýbajúcich pracovníkov by nahradili pracovníci z nových členských štátov, sa ukazuje ako nereálna; prieskumy v nových členských štátoch totiž ukazujú, že väčšina pracovníkov z týchto krajín má záujem pracovať v dnešných členských štátoch Európskej únie iba počas niekoľkých rokov a po nasporení určitého objemu prostriedkov vrátiť sa späť do domovských krajín. Úvahy o zaplavení krajín Európskej únie prisťahovalcami z nových členských štátov sú zrejme nereálne. Vlna prisťahovalectva sa obmedzuje skôr na mladých pracovníkov po skončení vzdelávacích systémov, ktorí ešte nemajú pevné ukotvenie (v rámci teritória, rodiny atď.).

Okrem toho do procesu spružnenia trhu práce významným spôsobom zasahuje aj tvorba podnikateľského prostredia v jednotlivých krajinách. V súčasnosti sa stávame napríklad svedkami presunu pracovne náročných výrobných zariadení z Nemecka do krajín strednej a východnej Európy, a to do krajín, ktoré budú novými členmi Európskej únie. Investícia síce zostane v rámci trhu Európskej únie, bude však umiestnená do prostredia s podstatne nižšími mzdovými nárokmi ako v podmienkach Európskej únie. Ak vezmeme do úvahy, že v súčasnosti dosahujú mzdy v kandidátskych krajinách približne 25 – 30 % úrovne miezd v členských štátoch Európskej únie, znamená to, že ešte pomerne dlho nedôjde k vyrovnaniu mzdových úrovní medzi Európskou úniou a novými členskými štátmi.

Preto sa dôchodková reforma musí uskutočniť tak, aby sa v rámci jednotného pracovného, zdravotného a dôchodkového trhu v Európskej únii dosahovali maximálne multiplikačné efekty. Predpokladá sa, že keby došlo k zjednoteniu činností poisťovních trhov a k zjednoteniu pracovnej legislatívy v oblasti foriem zamestnávania, mohlo by to značne prispieť k zvýšeniu rastu hrubého domáceho produktu. Vedľajším efektom by bola tvorba nových pracovných miest, ktoré by zlepšovali situáciu na trhu práce.

Odkladanie zásadných reforiem v oblasti zamestnávania by naopak mohlo prehĺbiť rozdiely medzi regiónmi a výrazne zvýšiť napätie na trhu práce v dôsledku

zvýšenia nezamestnanosti a neschopnosti jednotlivých národných systémov služieb zamestnanosti zvládnuť danú situáciu.

Kľúčovou otázkou trhu práce nebude, pravda, len prijatie všeobecných opatrení na spružnenie trhu práce, ale aj zásadné riešenie značne širšieho základného problému súvisiaceho s celkovým znižovaním potreby ľudskej práce v dôsledku hlbokých zmien vo výrobných procesoch.

11.2. Sociálne a pracovné príjmy – analýza a perspektívy¹⁷

Pre slovenskú spoločnosť začína byť charakteristickým trendom výraznejšia stratifikácia príjmov jednotlivých domácností. Na jednej strane sa vyprofilovali domácnosti s vysokými finančnými príjmami, a tým aj s možnosťami neobmedzeného uspokojovania potrieb, na druhej strane sú tu domácnosti, ktoré sú pozbavené možnosti nakupovať v primeranej štruktúre všetky ponúkané tovary a služby. Na Slovensku teda chýba ekonomicky silná stredná trieda, ktorá by mohla výraznejšie stabilizovať štruktúru i výšku spotreby, a tým aj determinovať vo väčšej miere budúci ekonomický vývoj. Úroveň spotreby domácností a jej ďalší predpokladaný vývoj zohrá pravdepodobne negatívnu motivačnú rolu v hospodárskom raste slovenskej ekonomiky. S takýmto motivačným hendikepom bude SR zrejme vstupovať i do priestoru EÚ a otázkou je, či nedôjde k jeho prehĺbeniu.

Tým, že nezamestnanosť je dlhodobo vysoká, domácnosti nezamestnaných predovšetkým určujú aj sociálnu situáciu spoločnosti na Slovensku. V roku 2002 poberalo sociálne dávky 321 tisíc osôb. Ak sa zohľadnia aj vyživované osoby poberateľov dávok sociálnej pomoci (v spoločnej domácnosti), potom v chudobe žije 618 tisíc osôb, čo je až 11,5 % obyvateľstva. Z poberateľov sociálnych dávok až 90,4 %, t. j. 290 tisíc osôb boli nezamestnaní občania. To svedčí o veľmi nízkej úrovni podpôr v nezamestnanosti, ktoré musia byť kompenzované systémom sociálnej pomoci. Chudobu na Slovensku teda generuje nezamestnanosť, nie dôchodkový systém (systém starobných,

¹⁷ Z ekonomického hľadiska sociálna politika obsahuje tri časti: sociálne transfery, reguláciu fungovania trhu práce, inštitucionálne otázky a priemyselné vzťahy [19, s. 293]. Z analýzy sociálneho *acquis* vyplýva, že podstatná časť kompetencií je na úrovni členských štátov, nie na úrovni EÚ. Táto časť analyzuje štruktúru tak sociálnych, ako aj pracovných príjmov domácností i hlavné tendencie, ktoré možno očakávať v oblasti vývoja faktorov určujúcich príjmovú, a tým aj motivačnú úroveň domácností, ale aj pracovných síl.

invalidných a iných dôchodkov). Ak porovnáme počet vyplácaných dôchodkov v celkovom počte 1 199,3 tisíc (všetkých druhov, z čoho bolo 801 tisíc starobných dôchodkov), potom len nepodstatných asi 31 tisíc poberteľov dávok sociálnej pomoci (na ktorých je napojená nepodstatná časť ďalších vyživovaných osôb v spoločnej domácnosti) generuje sociálne systémy mimo systému podpory v nezamestnanosti.

Hlbší pohľad na celú štruktúru domácností rozdelených podľa výšky príjmov, podľa údajov štatistiky rodinných účtov¹⁸ (pozri [12]) ukazuje, že všetky zložky príjmov domácností sa priaznivo vyvíjali predovšetkým medzi rokmi 1995 – 1998. Reštriktívne opatrenia po roku 1998 spôsobili nominálne i reálne zníženie najmä sociálnych príjmov (v roku 2001 v porovnaní s rokom 1998 reálne o 30 %), t. j. v čase, keď sa znížili aj reálne pracovné príjmy. V roku 2001 boli celkové príjmy reálne nižšie o 0,8 % a čisté peňažné príjmy (ČPP) o 4,1 % nižšie ako v roku 1998.

Nepriaznivo z hľadiska motivácie k práci sa v priebehu rokov 1995 – 2001 vyvíjala štruktúra ČPP najmä v skupinách domácností s nízkymi príjmami.¹⁹ Kým v roku 1995 sociálne príjmy domácností nachádzajúcich sa pod 1,5-násobkom životného minima predstavovali 33 % a pod úrovňou 2-násobku životného minima takmer 27 % ČPP, v roku 2001 tento podiel predstavoval už takmer 52 %, resp. 41 %. Domácnosti nachádzajúce sa v nižších príjmových pásmach sú teda stále väčšmi závislé od sociálnych príjmov.

Aj keď sa nezmenili relatívne diferencie medzi domácnosťami s najvyššími príjmami (vyjadrené 2,8-násobkom ČPP na ekvivalentného člena domácnosti) oproti domácnostiam s najnižšími príjmami, nominálne rozdiely sa zvýšili zhruba o 3 000 Sk (z 5 700 Sk v roku 1995 na 8 700 Sk v roku 2001).

Výraznejšie diferencie sa vytvorili v pracovných príjmoch – kým v roku 1995 dosahoval pracovný príjem v najvyššej skupine 4-násobok, v roku 2001 to bol 5,3-násobok najnižšej príjmovej skupiny.

¹⁸ Na prepočet príjmov na ekvivalentného člena domácnosti sa používa klasická ekvivalentná škála OECD, keď sa prvej dospeléj osobe pričlení váha 1,0; ďalšej osobe staršej ako 14 rokov 0,7 a deťom do 14 rokov 0,5. Cieľom tejto škály je porovnateľnosť príjmu rôzneho počtu členov a zloženia domácností.

¹⁹ Na zistenie rozdielného vývoja v domácnosti s rôznou úrovňou príjmov sa domácnosti rozčlenili podľa pomeru ich čistého peňažného príjmu (ČPP) k stanovenému životnému minimu (ŽM) v tom-ktorom roku. Získalo sa tak 5 skupín domácnosti:

- I. skupina – ČPP je menší, alebo sa rovná 1,5-násobku ŽM,
- II. skupina – ČPP je väčší ako 1,5-násobok a menší, alebo sa rovná 2,0-násobku ŽM,
- III. skupina – ČPP je väčší ako 2,0-násobok a menší, alebo sa rovná 2,5-násobku ŽM,
- IV. skupina – ČPP je väčší ako 2,5-násobok a menší, alebo sa rovná 3,0-násobku ŽM,
- V. skupina – ČPP je väčší ako 3,0-násobok ŽM.

Diferenciačný proces medzi domácnosťami nepriamo indikuje aj vývoj úspor domácností vyjadrený saldom vkladov a výberov. V roku 1995 vo všetkých sledovaných príjmových skupinách domácnosti viac vkladali na svoje účty, ako vyberali z nasporených úspor. Výrazná zmena nastala v roku 1998, keď väčšina domácností, najmä tie v nižších príjmových skupinách, viac vyberala, než vkladala na svoje účty; len domácnosti s príjmom vyšším ako 2,5-násobok životného minima si udržali plusové saldo vkladov a výberov. V roku 2001 sa situácia mierne zlepšila, keď mínusové saldo bolo v absolútnych hodnotách nižšie a týkalo sa iba domácností s ČPP nižším ako 2-násobok ich životného minima. Úspory zároveň začali výrazne rásť vo vyšších príjmových skupinách.

Pokles reálnych príjmov domácností v období 1998 – 2001 sa prejavil aj v reálnom poklese spotreby v priemere o viac ako 7 %. Predovšetkým pokles spotreby v oblasti vybavenosti domácností, ako aj rekreácie a kultúry takmer o 7 % hovorí zjavne o poklese životnej úrovne domácností.

Vo všetkých príjmových skupinách domácností najväčší podiel v štruktúre výdavkov si zachovávajú výdavky na výživu a bývanie. Ich podiel na celkových spotrebných výdavkoch je však diferencovaný a pohybuje sa od 58 % v domácnostiach s najnižšími príjmami po 33 % v domácnostiach s príjmom nad úrovňou trojnásobku životného minima.

Celkove možno konštatovať, že medzi rokom 1998 a rokom 2001 sa sociálna situácia slovenských domácností nezlepšila. Prehlbeniu sociálnej diferenciácie medzi marginálnymi skupinami domácností zabránil zvyšujúci sa podiel sociálnych príjmov na celkových príjmoch domácností s najnižšími pracovnými príjmami.

Štatistické údaje nedokážu exaktne vyjadriť príjmy domácností z čiernej ekonomiky. Cez kanály čiernej ekonomiky dochádza aj k prelievaniu spotreby domácností, čo možno považovať za negatívny motivačný impulz rozvoja domácej ekonomiky.

Najúčinnejšou sociálnou politikou je dobre fungujúca ekonomika, ktorá vytvára dostatočný počet pracovných miest, pretože najvýznamnejšou zložkou príjmov prevažnej časti domácností sú pracovné príjmy – mzdy.

Vývoj priemernej mesačnej nominálnej mzdy a jej reálnej hodnoty v národnom hospodárstve SR dokumentuje tabuľka 11.4.

T a b u ľ k a 11.4
Vývoj nominálnej a reálnej mzdy od roku 1993

	1998	1999	2000	2001	2002
Index nominálnej priemernej mzdy (1993 = 100)	186,0	199,4	212,5	229,9	251,2
Index životných nákladov ¹ (1993 = 100)	149,1	164,6	183,7	196,6	203,1
Index reálnej mzdy (1993 = 100)	124,7	121,1	115,7	116,9	123,7

¹ Za sociálnu skupinu zamestnancov.

Prameň: [13].

Profilujúca sa mzdová štruktúra na Slovensku nadobudla niektoré výraznejšie charakteristiky, ktoré zrejme ani po bezprostrednom vstupe do EÚ výraznejšie nezmenia svoj profil:

- Nastala postupne sa prehĺbujúca segmentácia trhu práce, ktorá okrem diferenciacie miezd medzi štátnou a súkromnou sférou zasiahla aj sektorovú, odvetvovú a zamestnanecko-profesnú štruktúru. Došlo k väčšej diferenciacii miezd, najmä v rovine určitých skupín profesií a postupne sa začal prejavovať i význam individuálneho výkonu. Rola vzdelania, ktorá nadobudla v životných orientáciách všeobecne prijímanú stratégiu k dosiahnutiu životného úspechu pre úroveň príjmov, sa ukázala ako proces s dlhším časovým horizontom. Svedčí o tom fakt, že úloha vzdelania v mzdovej diferenciacii je u nás neporovnateľne nižšia než na Západe, keď pomer medzi priemernou hodinovou mzdou zamestnanca s vysokoškolskou kvalifikáciou a zamestnanca so základným vzdelaním je 2:1. V členských štátoch Európskej únie sú priemerné mzdy diferencované podľa vzdelania rôznou mierou. Rozdiel medzi mzdou zamestnanca so základným vzdelaním a mzdou s vysokoškolským vzdelaním je zhruba v intervale od 42 % (Švédsko) až po 194 % (Portugalsko). Podobne rozdiel medzi mzdami stredoškôľakov a mzdami vysokoškôľakov sa pohybuje od 25 % po 104 %. V členských štátoch EÚ rastie aj vplyv vzdelania v spojitosti s vekom [14].
- Vývoj úrovne miezd v jednotlivých segmentoch trhu práce koreluje s jeho aktuálnymi charakteristikami v štruktúre ponuky a dopytu. Vysoká miera nezamestnanosti sama osebe má tendenciu tlačiť mzdy smerom nadol, a to najmä v tých segmentoch, v ktorých je prebytok pracovných síl. Za takejto situácie sú priemerné mzdy tlačené smerom k minimálnym životným nákladom, čo vytvára demotivačné

účinky pre určité skupiny populácie a vedie k pasci nezamestnanosti. Príjmy rodiacej sa strednej vrstvy sa pohybujú v rozpätí od dvoj- do trojnásobku životného minima. Hrozbou je vytváranie pasce chudoby pre tých, ktorí síce nevypadli z oficiálneho trhu práce, ale svojimi príjmami sa dostali tesne nad hraničnú úroveň na poberanie sociálnych dávok.

- Extrémne regionálne disparity v mierach nezamestnanosti vyvolávajú fenomén vysokých regionálnych rozdielov v mzdovej distribúcii na území SR. Priemerná mzda v okrese s najnižšou priemernou mzdou predstavuje 42,7 % z priemeru v Bratislave.
- Mzdová diferenciácia sa prejavila rôzne tak v jednotlivých skupinách zamestnaneckých profesií, ako aj v rámci samotných profesií. Mimoriadne vzrástla nominálna mzda v peňažníctve a poisťovníctve (v tom je Slovensko porovnateľné s Českom a Portugalskom), naopak zhoršenie zaznamenali priemerné mzdy predovšetkým v poľnohospodárstve a v odvetví činnosti sociálnej starostlivosti. Diferenciácia miezd v školstve, v zdravotníctve, vo verejnej správe je daná tým, že v týchto odvetviach celkovo alebo s veľkou prevahou je zastúpený štátny sektor a mzdy sú regulované administratívne.
- Diferenciácia miezd v súvislosti s vekom má rôzny priebeh v rôznych skupinách populácie, rozdielna je najmä u mužov a žien, pri rôznych stupňoch vzdelania a v rôznych profesných skupinách. Dochádza k postupnej eliminácii „vekového automatu“ v zárobkoch, výnimkou sú mladí do 20 rokov, ktorých odmeňovanie stále viac zaostáva za priemerom. Do takmer podobného postavenia sa dostávajú i skupiny vo veku do 29 rokov. Relatívne sa zlepšilo postavenie už skúsených a výkonných zamestnancov v intervale 30 až 39 rokov. Zostáva otázkou, do akej miery tieto trendy zodpovedajú produktívnemu potenciálu vekových skupín do 29 rokov a ako povedú k jeho využitiu, čo môže mať negatívny vplyv na sociálnu klímu spoločnosti vo forme prehlbovania medzigeneračných konfliktov. V členských štátoch EÚ sú priemerné mzdy diferencované podľa veku veľmi rôzne a podobne sa líši i priebeh mzdovej kariéry. Najväčšia diferenciácia a najväčší nárast v súvislosti s vekom sa prejavuje v Holandsku, vo Francúzsku a v Španielsku, naopak je to v Nemecku, vo Švédsku a v Dánsku.

- Možno konštatovať, že diferenciacia príjmov sa v podstate zväčšuje viac v okrajových než v stredných skupinách miezd. Hlbšia analýza podľa jednotlivých segmentov trhu práce a podľa premenných, ako sú pohlavie, zamestnanecký status, vzdelanie, vek a podobne, by skôr ukázala, že nárast diferenciacie bol ovplyvnený predovšetkým najvyššími mzdami.
- Zvyšujúcu sa dynamiku nominálnych miezd súčasne sprevádzajú variačné pohyby reálnych príjmov v jednotlivých segmentoch trhu práce a v jednotlivých sociálnych kategóriách, čo sa odráža v dynamike vývoja sociálnych príjmov. Zo 79 okresov sa v 57 zaznamenal nárast reálnej mzdy v intervale od 0,1 % do 10,2 % a v 22 okresoch poklesla reálna mzda v rozpätí od 0,1 % až po 6,3 % [15].

Tolerancia všeobecne nízkych miezd na Slovensku voči EÚ nesie so sebou dve protichodné riziká, ktoré v konečnom dôsledku vedú k nezdravému vývoju ekonomiky. Na jednej strane nižšie mzdové náklady síce podporujú konkurencieschopnosť, no na strane druhej nemotivujú k zvyšovaniu kvality výrobkov na základe zavádzania nových technológií. V rámci vnútorného prostredia EÚ tolerancia nízkych mzdových nákladov sa vníma dvojako. V terajšej EÚ 15 je obava zo straty pracovných miest z titulu posunu výrobných centier smerom k oblastiam s nižšími mzdovými nákladmi a zníženia sociálnych štandardov. Okrem toho sú isté obavy aj z protismerného migračného toku pracovných síl z krajín s nízkymi mzdami a so sociálnymi štandardami do vyspeľých krajín (osobitne po zrušení prechodných období na voľný pohyb pracovných síl).

Všeobecne nižšie pracovné príjmy v SR než v členských štátoch EÚ, ktoré sa premietajú do životnej úrovne jednotlivých skupín domácností, budú dlhodobejšie pretrvávajúcím hendikepom, s ktorým SR vstúpi do EÚ, a bolo by nanajvýš naivné predpokladať, že k vyrovnaniu dôjde v krátkom časovom horizonte. Príkladom je hladina hodinovej ceny práce, ktorej priemerná hodnota v členských štátoch EÚ predstavuje 22,70 eur, čo je viac než päťnásobok v porovnaní s kandidátskymi krajinami. Rozdiely sú i medzi jednotlivými členskými štátmi, kde sa hodinová cena práce pohybuje od 8,10 eur (Portugalsko) do 28,60 eur (Švédsko).

V členských štátoch EÚ výraznú rolu zohráva sociálny dialóg, čím sa mzdy dojednávajú v kolektívnych zmluvách pre cca 70 – 90 % zamestnancov. Podobne garancia minimálnej mzdy je záväzok vyplývajúci z ustanovenia Charty základných práv

pracujúcich EÚ a dlhodobo sa zaistuje v Nemecku, vo Francúzsku, v Belgicku, v Holandsku, v severských štátoch a od 90. rokov i vo Veľkej Británii. Minimálna úroveň mzdy je garantovaná buď zákonom (právnymi predpismi), alebo podnikovými, odvetvovými či celoštátnymi kolektívnymi zmluvami s čo najširším rozsahom platnosti a vo všeobecnosti je nastavená tak, aby čistá minimálna mzda prevyšovala sociálne príjmové minimum uplatňované u jednotlivca o cca 80 – 150 %, čím je zabezpečený jej motivačný efekt.

Mzdy, ktoré sú hlavným príjmovým zdrojom ekonomicky aktívneho obyvateľstva, svojou hladinou, prostredníctvom systému vytvárania sociálnych dávok (dôchodky, podpory v nezamestnanosti, sociálna pomoc/podpora atď.) nepriamo ovplyvňujú i príjmovú hladinu podstatnej časti neaktívneho obyvateľstva.

Po vstupe SR do EÚ na životnú úroveň jednotlivcov či domácností budú pôsobiť nasledujúce faktory, ktoré prejavujú určitú zotrvačnosť a budú ovplyvňované stretom s ďalšími vonkajšími faktormi:

- Úroveň mzdovej hladiny, na ktorú dnes determinujúco pôsobí nižšia úroveň produktivity práce oproti západoeurópskej úrovni. Zaostávajúca produktivita práce je odrazom vnútorných faktorov. K nim patrí aj nízky stupeň implementácie moderných technológií do výroby, čo progresívne znižuje cenu výrobkov, a často vedie aj k ich nepredajnosti. Takisto pozícia slovenských podnikov ako outsidera na európskom trhu, čo vedie k nižšiemu oceňovaniu slovenských výrobkov a služieb.
- Vytvorená orientácia na mzdovo-nákladovú a cenovú konkurenciu má z pohľadu vstupu do EÚ dlhodobo negatívne dôsledky: vedie k orientácii hospodárstva na jednoduché výrobky, k nedostatočnému ohodnoteniu kvalifikácie a k riziku postupného spoločenského zaostávania v pozícii „periférie“ vyspelej Európy.
- Naďalej sú diferencie medzi vonkajšou a vnútornou kúpnu silou miezd na Slovensku výrazné. To je a bude základom motivácie k migrácii za prácou zo Slovenska do členských štátov EÚ, a to najmä dočasného charakteru, ktorá umožňuje využiť rozdiely mzdovej úrovne a nízkej hladiny spotrebiteľských cien na Slovensku. Na druhej strane (čo možno považovať za určité pozitívum) miera zadlženosti slovenských domácností je neporovnateľne nižšia v SR než v členských štátoch EÚ, ale aj v USA.

- V dlhšom časovom horizonte po vstupe do EÚ bude na Slovensku pretrvávajúť i menší rozsah kolektívneho vyjednávania miezd. V značnom počte najmä menších firiem sa mzdy prevažnej časti zamestnancov tvoria jednostranným rozhodnutím (ponukou) zamestnávateľa a zamestnanec spravidla z obavy o stratu zamestnania prijíma horšie mzdové a širšie pracovné podmienky. To podporuje nerovnaké odmeňovanie žien, mladších a starších zamestnancov, čo je umocnené vysokou nerovnováhou na rôznych segmentoch trhu práce.
- Možno predpokladať, že domáce firmy po vstupe do EÚ budú preferovať skôr zvyšovanie miery zisku – a to i na úkor odmeňovania pracovníkov – s cieľom investovať do progresívnych technológií a tak obstať v konkurencii na spoločnom trhu. Zahraničné firmy sa zrejme tiež nebudú usilovať o vyrovnávanie miezd s materskou krajinou. Úroveň miezd budú udržiavať iba do určitej miery nad úrovňou miezd v domácich firmách, ktorá bude pre úroveň miezd v zahraničnom sektore určujúca. Preto bude dôležitý rast produktivity práce v domácej ekonomike a od toho odvodená rastúca úroveň miezd v domácom sektore. Dlhodobé zaostávanie produktivity práce domácich firiem voči zahraničným by spôsobovalo predlžovanie konvergencie voči vyspelým štátom EÚ.
- Mechanizmus tvorby minimálnej mzdy sa kvalitatívne priblížil poňatiu uplatňovanému v členských štátoch EÚ, jej úroveň ale neumožňuje plniť predpokladané sociálno-ekonomické motivačné funkcie, čo znamená tendenciu k sociálnej nezamestnanosti a riziku pasce chudoby. Budúci výhľad naznačuje, že kúpna sila čistej minimálnej mzdy bude v ročných priemeroch o 5 – 15 % i na Slovensku vyššia než kúpna sila sociálnych dávok na úrovni životného minima.
- Treba očakávať, že úroveň reálnej mzdy v národnom hospodárstve sa po vstupe do EÚ v dôsledku vyššieho rastu spotrebiteľských cien prechodne spomalí, čo sa rôznou mierou prejaví v rôznych sociálnych skupinách domácností; od roku 2007, resp. 2008 by však opäť mohlo dôjsť k jej postupnému rastu (okolo 4 % ročne).
- Už dnes sa ukazuje, že zraniteľnosť dôchodcovských domácností sa ani po vstupe do EÚ v kratšom časovom horizonte rozhodne nezlepší. Pokračujúci pokles reálnej hodnoty starobných dôchodkov (od roku 1998 do 2001 o 8,1 %) by vyžadoval pri postupnom vyrovnávaní spotrebiteľských cien s Úniou ich rásnejšiu valorizáciu,

čo je ale pri súčasnom finančnom deficite štátu a uvažovanej finančne náročnej dôchodkovej reforme nereálne. Na druhej strane udržiavanie dlhodobej tendencie nízkych dôchodkov predstavujúcich 38 – 42 % úrovne priemernej mzdy je pre SR bez ohľadu na vstup do EÚ neudržateľné, pretože na celkovej populácii rastie podiel starších osôb, čo predstavuje značnú časť domáceho dopytu. V členských štátoch EÚ pomer starobných dôchodkov k priemernej mzde predstavuje okolo 60 – 70 %, čo z pohľadu vstupu pre slovenských dôchodcov bude predstavovať veľký difere-
 renciačný hendikep.

- Dynamika nominálnych a reálnych miezd bude v očakávanom období podmienená rastom spotrebiteľských cien, a najmä rastom produktivity práce. Predpokladá sa, že jeden z prejavov stabilizačného pôsobenia členstva v EÚ bude práve to, že vzostup kúpnej sily by nemal byť ohrozovaný prejavmi ekonomickej a menovej nerovnováhy. Očakáva sa, že rýchlejší rast miezd by mal po vstupe do EÚ v spotrebe domácností a celkovej životnej úrovni eliminovať výkyvy vo vývoji hladiny spotrebiteľských cien, najmä v prvom období po vstupe SR do EÚ.

V podstate už od roku 1989 sa na Slovensku postupne zafixoval určitý pretrvávajúci model výdavkovej štruktúry, podľa ktorého rodiny z čistých peňažných príjmov najväčší podiel vydávajú za potraviny a nealkoholické nápoje (okolo 27 %), za ním nasledujú výdavky spojené s bývaním (viac ako 20 %), doprava (10 %), oblečenie a obuv (cez 7 %). Ukázalo sa, že výdavky na potraviny a bývanie už dlhodobo tvoria významnú zložku spotrebných výdavkov slovenských domácností.

V členských štátoch EÚ sa rodinná výdavková štruktúra orientuje prevažne na bývanie (21 %) a na dopravu (14 %). Európske rodiny rozhodne menej míňajú na potravinárske produkty (okolo 13 %) a oblečenie (6 %), ale viac na kultúru a rekreácie (10 %).

Možno predpokladať, že vstupom SR do EÚ dôjde k ďalšiemu zdražovaniu. Najmä vyrovňovanie domácich a zahraničných cien energie sa premietne do celého radu spotrebiteľských cien. Argumentuje sa tým, že ceny potravín v SR predstavujú 51 % z priemeru cenovej hladiny v EÚ, čo je jedna z najnižších hodnôt. Súčasne sa ráta s tým, že postupný rast miezd bude v spotrebe obyvateľstva a v celkovej životnej úrovni eliminovať nárast spotrebiteľských cien. Napriek tomu, spotreba bude kopírovať vzniknutý

pokles reálnych príjmov a jej vyrovnávanie s úrovňou členských štátov EÚ i pri viacvariantnom uvažovaní o pravidelnom ročnom ekonomickom raste predpokladá dlhší časový horizont.

Na zblížovanie mechanizmov tvorby finančných zdrojov pre slovenské domácnosti a na ich vyrovnávanie s úrovňou členských štátov EÚ bude perspektívne žiaduce:

- uplatňovať všetky harmonizačné úpravy pracovného práva, ktoré sa týkajú podmienok odmeňovania za prácu (neprenášať podnikateľské riziko na mzdy zamestnancov, garantovať zmluvne dohodnuté podmienky a úroveň miezd pri insolventnosti zamestnávateľov, dodržiavať princíp rovnakej odmeny za rovnakú prácu a pod.);
- rozširovať a kultivovať dialóg sociálnych partnerov tak, aby sa zvýšil podiel zamestnancov, u ktorých sú podmienky odmeňovania za prácu a úroveň miezd dohodnuté v kolektívnych zmluvách; rozšíriť tento mechanizmus u malých a stredných podnikateľských subjektov;
- uplatňovať v praxi zásadu rovnakého odmeňovania pri výkone rovnakej práce pre obe pohlavia a zákaz diskriminácie v odmeňovaní podľa hľadísk, ktoré nesúvisia s charakterom práce a výkonnosťou zamestnanca (minoriti a migranti);
- koncepčne postupovať v odstraňovaní nerovností v mzdovej hladine vo verejných službách, vnútri nej a v primeraných vzťahoch voči podnikateľskej sfére;
- zdokonaľovať mechanizmus sociálno-ochranného a motivačného pôsobenia minimálnej mzdy a sociálnej pomoci a podpory so zámerom priblíženia sa k fungovaniu mzdových miním v členských štátoch EÚ.

12. AKTUALIZÁCIA VPLYVU PREVZATIA SPOLOČNEJ POĽNOHOSPODÁRSKEJ POLITIKY EURÓPSKEJ ÚNIE NA POĽNOHOSPODÁRSTVO SLOVENSKA

12.1. Porovnanie poľnohospodárstva Slovenska, kandidátskych krajín a Európskej únie

Budúcu situáciu nášho poľnohospodárstva v podmienkach členstva v EÚ do značnej miery predurčuje jeho súčasná výkonnosť i postavenie v národnom hospodárstve v porovnaní s ostatnými krajinami. V tabuľke 12.1 uvádzame výsledky porovnávacej štúdie Európskej komisie [1] s ostatnými kandidátskymi krajinami (KK) a EÚ v hlavných indikátoroch jeho výkonnosti.

T a b u ľ k a 12.1

EÚ 15 a kandidátske krajiny – postavenie poľnohospodárstva (rok 2000)

	Slovensko	KK 10	EÚ 15
Obhospodarovaná poľnohospodárska pôda v tis. ha	2 444	38 620	130 004
% z celkovej plochy	49,8	52,3	40,2
Hrubá pridaná hodnota v poľnohospodárstve v mil. EUR ¹	847	12 083	167 544
Podiel poľnohospodárstva na HDP v %	4,5	3,8	2,0
Zamestnanosť v poľnohospodárstve v tis. prac.	119	3 747	7 129
% z celkovej zamestnanosti	6,7	14,3	4,3
% agropotravinárskeho exportu z celkového exportu ²	3,3	6,5	6,2
% agropotravinárskeho importu z celkového importu ²	5,9	6,4	5,7
% agropotravinárskeho exportu do EÚ z agropotr. exportu	22,8	41,6	12,5
% agropotravinárskeho importu z EÚ z agropotr. importu	40,1	51,2	9,9
Podiel výdavkov na potraviny na celkových výdavkoch v % ³	31,8	34,8	17,4

¹ Vrátane lesníctva, poľovníctva a rybárstva.

² Bez rýb a produktov z rýb.

³ Rok 1999.

Prameň: DG AGRI A2; EUROSTAT; DG ECFIN.

Z údajov tabuľky 12.1 vyplýva, že Slovensko dosahuje v porovnaní s priemerom kandidátskych krajín výrazne vyššiu produktivitu práce, ale len mierne vyššiu produktivitu (využitie) pôdy. Je tiež menej významným agrárnym vývozcom, a to tak vo vzťahu k obchodovaniu s celým svetom, ako aj v obchodovaní s EÚ. Jeho agrárny obchod s EÚ je menej významný, pokiaľ ide o podiel na celkovom obchode s EÚ (aj pokiaľ ide o dovozy), ako pre ostatné kandidátske krajiny. V porovnaní s EÚ je však produktivita poľnohospodárstva Slovenska výrazne nižšia. Na hektár pôdy i na jedného pracovníka sa vytvorí niekoľkonásobne menej pridanej hodnoty. Je to spôsobené

odlišnou cenovou úrovňou a výškou podpory výroby, avšak významné sú aj rozdiely v intenzite výroby, ktoré sa prejavujú v nižšej efektívnosti vynakladania vstupov. Rozdiely vo výkonnosti a v produktivite poľnohospodárstva, ako preukazujú informácie v tabuľke 12.2, sú aj medzi kandidátskymi krajinami samotnými.

T a b u ľ k a 12.2

EÚ 15 a kandidátske krajiny – výkonnostné parametre poľnohospodárstva

	Výmera UAA na pracovníka		HPH/ha UAA v roku 2000		HPH/ha UAA v roku 2001		HPH na pracovníka v roku 2000		HPH na pracovníka v roku 2001	
	ha	% EÚ	EUR	% EÚ	EUR	% EÚ	EUR	% EÚ	EUR	% EÚ
Česká republika	22,2	121,6	197,3	21,5	238,7	25,4	4 376	26,2	5 293	30,8
Maďarsko	25,8	141,4	282,0	30,8	365,7	38,8	7 272	43,5	9 428	54,9
Poľsko	6,8	37,4	254,9	27,8	251,7	26,7	1 738	10,4	1 716	10,0
Slovensko	20,5	112,6	141,0	15,4	163,6	17,4	2 896	17,3	3 410	19,9
Slovinsko	6,0	32,9	914,2	99,7	858,1	91,1	5 485	32,8	5 149	30,0
KK 7	10,3	56,5	235,3	25,7	255,2	27,1	2 341	14,0	2 539	14,8
EÚ 15	18,2	100,0	916,7	100,0	941,6	100,0	16 717	100,0	17 171	100,0

Vysvetlivky: KK 7 – ČR, Maďarsko, Poľsko, SR, Estónsko, Lotyšsko, Slovinsko;

UAA – obhospodarovaná poľnohospodárska pôda;

HPH – hrubá pridaná hodnota vo výrobných cenách.

Prameň: Národné poľnohospodárske účty a vlastné prepočty zo zdrojov EUROSTAT-u.

Najviac sa k úrovni produktivity pôdy v Európskej únii približuje Slovinsko a po ňom nasleduje s výrazným odstupom Maďarsko. V produktivite práce Slovinsko už výrazne za EÚ zaostáva, spolu s Poľskom. Maďarsko vytvorí spomedzi kandidátskych krajín najviac pridanej hodnoty na pracovníka. Tieto výsledky odrážajú existujúce rozdiely v štruktúre poľnohospodárstva. Slovinsko i Poľsko majú zo všetkých porovnávaných krajín najrozdrobenejšiu štruktúru s prevahou drobných kovorolníckych hospodárstiev.

Výrazné rozdiely v tvorbe pridanej hodnoty v poľnohospodárstve EÚ a kandidátskych krajín všeobecne sú spôsobené, okrem iných faktorov, odlišnou cenovou úrovňou poľnohospodárskych výrobkov, ako aj mierou priamej podpory poľnohospodárov zo zdrojov verejných rozpočtov. Súhrnná miera podpory poľnohospodárstva, ktorú používa OECD – odhad podpory výrobcov (anglická skratka PSE), vyjadruje hodnotu, ktorou sa všetky intervenčné politiky štátu (cenová regulácia, dovozné clá, dotácie) podieľajú na príjmoch poľnohospodárov. Táto podpora je v krajinách EÚ niekoľkonásobne vyššia ako v štátoch, ktoré sa o členstvo uchádzajú, čo podstatne

zlepšuje ukazovatele ekonomickej výkonnosti odvetvia v členských štátoch. Napríklad v roku 2000 získavali poľnohospodári Európskej únie vďaka štátnej intervencii na hektár poľnohospodárskej pôdy násobne viac prostriedkov ako poľnohospodári na Slovensku (pozri tab. 12.3).

T a b u ľ k a 12.3

Podpora poľnohospodárstva v EUR na hektár poľnohospodárskej pôdy (rok 2000)

	EÚ 15	Slovensko
Podpora trhovej ceny	416	19
Priame podpory z rozpočtu	289	84
Podpora spolu (PSE)	705	149

Prameň: OECD.

Problémom v slovenskom poľnohospodárstve je nižšia intenzita poľnohospodárskej produkcie ako vo väčšine KK, čo bude vyžadovať zvýšenie intenzifikačných faktorov, hlavne hnojív a chemických ochranných prostriedkov, závlah, systémových opatrení eliminujúcich negatívny vplyv počasia, ale vo veľkej miere i motiváciu k relokácii produkcie. Ilustratívny príklad pšenice je uvedený v nasledujúcej tabuľke 12.4.

T a b u ľ k a 12.4

Porovnanie výnosov, variabilných nákladov a hrubého zisku pšenice v EUR na ha (rok 2001)

Krajina	Rakúsko	Nemecko	SR	ČR	Poľsko	Maďarsko
Cena	113	110	101	106	140	85
Úroda v t/ha	5,3	7,87	4,24	4,78	3,55	4,33
Výnosy z predaja	599	866	428	507	497	368
Kompenzačná platba	332	348	0	0	0	0
Celkové výnosy	931	1 214	428	507	497	368
Osivá	75	71	44	42	27	37
Umelé hnojivá	148	114	58	67	82	41
Ochrana rastlín	86	130	31	71	45	30
Hlavné variabilné náklady	309	315	133	180	154	108
Hrubý zisk: hlavné náklady	622	899	295	327	343	260

Prameň: [2].

Pri málo progresívnej úrovni intenzity možno po vstupe do EÚ predpokladať napríklad pokles rentability produkcie zemiakov; ich pestovateľov Spoločná poľnohospodárska politika EÚ nepodporuje. Tieto perspektívy naznačuje i porovnanie uvedené v tabuľke 12.5 za rok 2001.

T a b u l k a 12.5

Porovnanie výnosov, variabilných nákladov a hrubého zisku produkcie zemiakov v EUR na ha (rok 2001)

Krajina	Rakúsko	Nemecko	SR	ČR	Poľsko	Maďarsko
Cena	102	104	103	101	124	94
Výnosy v t/ha	30	39	16,42	20,94	17,1	21,35
Celkové výnosy	3 060	4 056	1 691	2 115	2 120	2 007
Osivá	634	592	645	403	74	355
Umelé hnojivá	350	145	134	98	51	128
Ochrana rastlín	199	240	202	148	44	179
Hlavné variabilné náklady	1 183	977	981	649	169	662
<i>Hrubý zisk: hlavné náklady</i>	1 877	3 079	710	1 466	1 951	1 345

Prameň: [2].

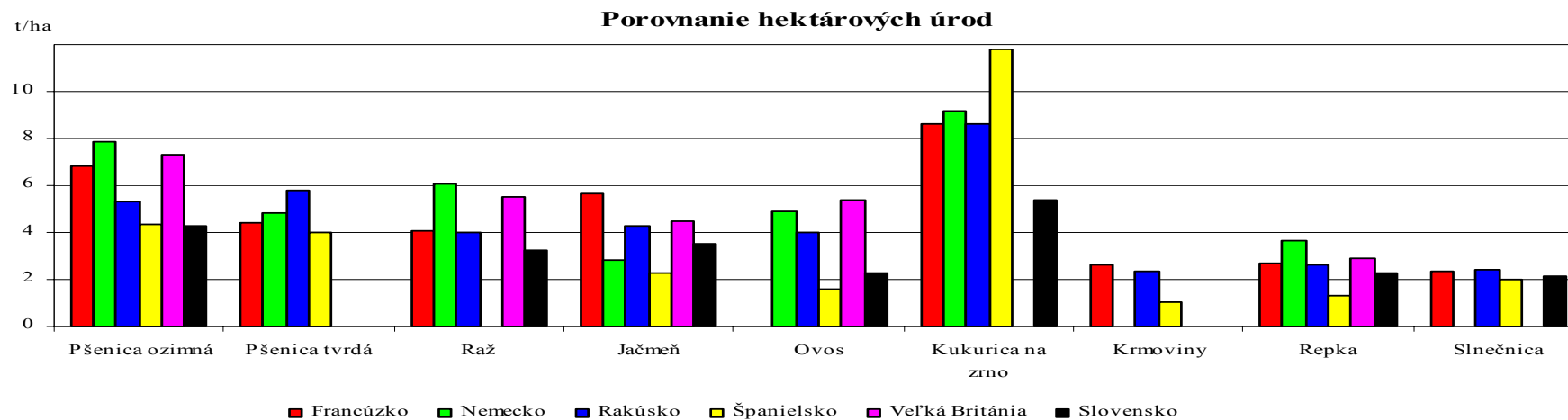
V prípade porovnania hektárových úrod s vybranými členskými štátmi EÚ je Slovensko konkurencieschopné iba v produkcii slnečnice. Pri ostatných plodinách dosahujeme 60 – 70 % úrovne EÚ, pri zemiakoch iba 42 % úrovne porovnáwanej skupiny členských štátov. Slovensko je v úrovni dosahovaných úrod porovnateľné s ČR, Maďarskom a Poľskom (graf 12.1).

Rozhodujúcimi položkami v štruktúre nákladov jednotlivých komodít v štátoch EÚ aj v SR sú náklady na výživu a ochranu rastlín a strojové zariadenia, resp. služby. Ďalším rozhodujúcim faktorom pri tvorbe variabilných nákladov je skutočnosť, ktorá vyplýva z podstaty hospodárenia v členských štátoch EÚ. Keďže ide v prevažnej miere o farmy rodinného typu, do nákladov nie sú zahrnuté náklady na pracovnú silu, na rozdiel od Slovenska, kde tvoria 5 – 10 %.

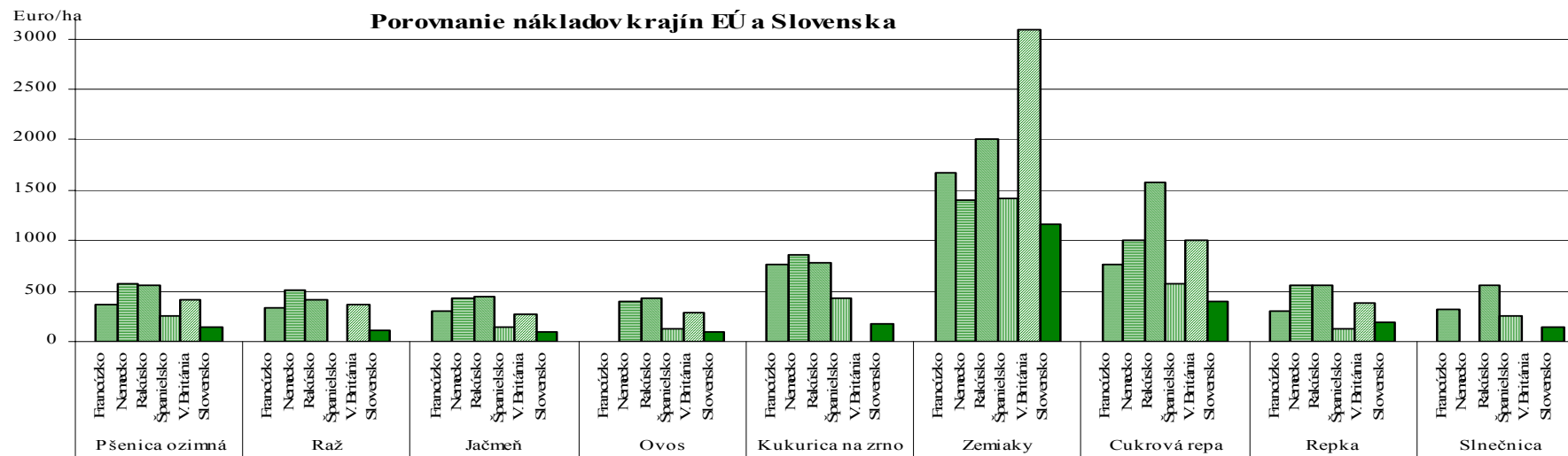
Nízka úroveň variabilných nákladov, ktorú dosahuje Slovensko v porovnaní s členskými štátmi EÚ, vyplýva z nedostatku finančných prostriedkov, hlavne na výživu a ochranu rastlín a optimálne využitie produkčného potenciálu pôdneho fondu SR, ako aj potenciálu osív a sadív. Ochrana našej rastlinnej produkcie nedosahuje ani polovicu spotreby pesticídov a insekticídov EÚ. Predpokladom vyššej efektívnosti je aj kvalita vybavenia pracovných a technologických procesov na úrovni členských štátov EÚ.

Porovnanie variabilných nákladov na jednotlivé komodity v členských štátoch EÚ a na Slovensku uvádzame v grafe 12.2.

Graf 12.1



Graf 12.2



Podobne, ako pri variabilných nákladoch, po vstupe do EÚ možno očakávať rast nákladov takých faktorov, ako je práca, pôda a kapitál. Tieto vplyvy budú určitým spôsobom korigovať príliš optimistický predpoklad v štúdiách Európskej komisie (EK), a napríklad i Svetovej banky o raste príjmu poľnohospodárov po vstupe do EÚ. Ich analýzy venujú málo pozornosti práve rastu nákladov. Na druhej strane majú pravdu v tom, že naša súčasná úroveň intenzity a produktivity, ktorá je všeobecne podmienená finančným „podvyživením“ poľnohospodárskych podnikov, či už právnických alebo individuálne hospodáriacich, je nižšia i oproti štátom Vyšehradskej skupiny (V 4). Ukázal to hlavne suchý rok 2000, ktorého dôsledky boli napríklad na produkciu Maďarska a Českej republiky podstatne menej výrazné ako v SR. Súvislosti nie sú iba v úrovni podpory, ale i v spôsobe jej využitia, v klientelizme, v krátkodobých perspektívach množstva podnikov, v málo komerčnom správaní podnikov, v sociálnych problémoch atď.

Napriek tomu už existuje i na Slovensku množstvo podnikov, ktoré sú organizačne, investične, intenzitou a štruktúrou výroby pripravené na vstup do Európskej únie. Treba zdôrazniť, že konkurenčná schopnosť niektorých produkčne orientovaných slovenských podnikov by bola v prípade rovnocenných podmienok, hlavne v rastlinnej výrobe vyššia, ako malých fariem v priemere Európskej únie. V živočíšnej výrobe je vplyv individuálnej starostlivosti na produkčné parametre v prospech Európskej únie výraznejší.

Z porovnania výsledkov ekonomických poľnohospodárskych účtov vyplýva, že vyššie uvádzané intenzitné rozdiely sa premietli i do celkových výsledkov poľnohospodárstva. Podnikateľský príjem bol v roku 2001 v Slovenskej republike spomedzi 8 krajín strednej a východnej Európy (KK 8) najnižší, pričom priemer krajín KK 8 bol 5,9-krát vyšší. Tento ukazovateľ je však (okrem vplyvu rozdielnych cenových úrovní) výrazne skreslený skutočnosťou, že krajiny s vysokým podielom individuálne hospodáriacich farmárov nevykazujú odmeny zamestnancov, zatiaľ čo v Slovenskej republike je práca v poľnohospodárstve zabezpečená v prevažnej miere platenou pracovnou silou.

12.2. Podmienky vstupu do Európskej únie

Závery summitu v Kodani uzavreli, podobne ako vo finančných otázkach, negociácie i v otázke produkčných kvót. Z ohlasov na ich výšku možno konštatovať, že hoci nie všetky kvóty sú plne akceptovateľné, slovenskí negociátori dosiahli kompromisné riešenie a návrh EÚ slovenská strana prijala. Váha a dôsledky individuálnych kvót a limitov na poľnohospodárstvo budú pravdepodobne značne diferencované. Nízka úroveň kvót ľanu a tabaku, podobne ako zemiakového škrobu, neovplyvní vplyv vstupu do EÚ na poľnohospodárstvo ako celok. Významne však môže ovplyvniť individuálne podniky, ktorých ekonomika a rast sú postavené na týchto komoditách.

Dosiahnutá úroveň základnej výmery pre obilniny, olejniny, proteínové plodiny a ľan je, v porovnaní s ostatnými KK, jednoznačným úspechom negociácií. Referenčná úroda 4,06 t/ha na základnú výmeru už takým úspechom nie je, pretože je základom vytvorenia značných rozdielov v priamych platbách nielen medzi SR a EÚ, ale i voči iným kandidátskym krajinám.

Z komodít živočíšnej výroby je dosiahnutá kvóta mlieka primeraná daným okolnostiam a argumentačným možnostiam. Týka sa to hlavne schopnosti dokladovať priamy predaj mlieka, ktorý sa (nielen v SR) štatisticky nevykazuje, pričom bol kľúčovým bodom vyjednávania o kvóte mlieka. Predpokladáme, že naplnenie kvóty mlieka a jej rozpis podniktia odchod málo progresívnych a efektívnych producentov z trhu. Rozvoj chovu hovädzieho dobytku (HD), hlavne v podhorských a horských oblastiach, bude limitovaný i kvótou chovu dojčiacich kráv. Vzhľadom na predpokladanú výšku priamych platieb bude ich podpora po vstupe do EÚ oproti súčasnosti nižšia o okolo 80 eur na kus.

Napriek rovnakej úrovni priamych platieb, t. j. 55/60/65 % platieb EÚ v rokoch 2004 – 2006, medzi KK budú existovať značné rozdiely. Týka sa to hlavne platieb na základnú výmeru, keď v priemere rokov 2004 – 2006 by malo Slovensko dostať 153,5 eur/ha. Rozdiel medzi najnižšou platbou (Estónsko 90,7 eur/ha) a najvyššou (Slovensko 199,2 eur/ha) bude takmer 110 eur/ha základnej výmery. Základná výmera zahŕňa obilniny, olejniny, proteínové plodiny a ľan.

Podobne ako pri plodinách na základnej výmere, bude i produkcia mlieka, vyjadrená na obyvateľa, v KK značne odlišná. S výnimkou Malty najnižšia bude v prípade Slovenska.

Delegácia Slovenskej republiky na kodanskom summite v decembri 2002, vedená predsedom vlády, verejne deklarovala svoj záväzok doplniť priame platby (PP) slovenských poľnohospodárov na úroveň 55/60/65 % v rokoch 2004 – 2006, t. j. o 30 % nad úroveň PP EÚ (25/30/35 %), ktoré sa budú vyplácať z garančnej sekcie *Európskeho poľnohospodárskeho záručného a usmerňovacieho fondu* (EAGGF). Toto stanovisko bolo priamou reakciou na vyhlásenie najvyšších predstaviteľov Maďarska, Poľska a Českej republiky, ktorí túto podporu svojim farmárom prisľúbili.

Podľa väčšiny analýz Ministerstva pôdohospodárstva SR, Ministerstva financií SR, ale aj EK dostanú slovenskí poľnohospodári po vstupe do EÚ súhrnne viac platieb ako pre vstupom. Závazná časť tohto balíka¹ však predstavuje maximálne 40 % disponibilných prostriedkov podporujúcich produkciu; 60 % predstavujú „programové a projektové platby“ s časovým posunom, a nie všetky sa týkajú priamo poľnohospodárskej prvovýroby. Poľnohospodárstva a priamej kompenzácie produkčnej ujmy sa týka maximálne 10 – 11 mld Sk. Priame platby sú v Európskej únii kompenzáciou produkčnej ujmy (cenové zmeny). K nim s podobným cieľom vlastne smeruje i podpora znevýhodnených oblastí, preto sa v rámci platieb na rozvoj vidieka vypláca z garančnej sekcie EAGGF. Odhliadnuc od významného znevýhodnenia kandidátskych krajín voči členským štátom EÚ 15 po vstupe do Európskej únie (max. úroveň 25/30/35 % v rokoch 2004 – 2006) každé ďalšie zníženie slovenského národného doplatku priamych platieb (t. j. oproti možnému 30 % doplatku) by prinieslo ďalšie znevýhodnenie, tentoraz voči ostatným kandidátskym krajinám. Veľký trh EÚ 25 bude silne ovplyvnený diferencovanou konkurenčnou úrovňou kandidátskych krajín vyplývajúcou z pôdno-ekonomických a technologických rozdielov, a hlavne z nerovnocenného prístupu k podpore poľnohospodárstva.

Po vstupe do EÚ sa zrušia obchodné bariéry na trhu EÚ 25 a cena produkcie bude funkciou nákladov, podpôr, kvalitatívnej úrovne a kúpnej sily. Ak predpokladáme, že v kandidátskych krajinách bude rovnaký a rovnomerný rast kúpnej sily, relatívny

¹ Podľa MF SR v roku 2004 to bude 19 – 21 mld Sk oproti 13 mld Sk v roku 2003.

pokles konkurencieschopnosti bude spôsobený nižšou úhradou nákladov podporami (nižší národný doplatok) a zvýšením váhy cenovej úhrady nákladov výrobcov v súťaži s výrobcami z ostatných KK. Tento scenár by v SR rovnocenne nestimuloval produkciu (a tržové ceny) a viedol by k ľahšiemu uplatneniu prebytku agropotravinárskej produkcie KK práve na slovenskom trhu.

Na ilustráciu uvádzame v tabuľke 12.6 porovnanie priamych platieb na základnú výmeru plodín na ornej pôde niektorých KK. O ich váhe hovorí i to, že predstavujú až 75 % všetkých priamych platieb.

T a b u ľ k a 12.6

Porovnanie priamych platieb na základnú výmeru plodín na ornej pôde niektorých kandidátskych krajín v eur na ha (rok 2004)

	ČR	MR	Poľsko	SR	Slovensko
Populácia v tis. obyvateľov	10 275	9 973	38 629	5 403	1 995
Poľnohospodárska pôda v tis. ha	4 280	5 853	18 397	2 444	486
Základná výmera v tis. ha	2 253,6	3 487,8	9 454,7	1 003,5	125,2
Referenčný výnos k základnej výmere (t/ha)	4,20	4,73	3,00	4,06	5,27
Výpočet PP v eur/ha pri 55 % PP	145,5	163,9	104,0	140,7	182,6
Výpočet PP v eur/ha pri 40 % PP	105,8	119,2	75,6	102,3	132,8
Výpočet PP v eur/ha pri 25 % PP	66,2	74,5	47,3	63,9	83,0

Vysvetlivky: PP – priame platby.

Prameň: Európska komisia; Agra Europe, č. 2034; Agra Europe, január 2003 a výpočty VÚEPP.

Z tabuľky 12.6 vyplývajú nasledovné závery: Skutočná priama platba na základnú výmeru je i pri rovnakom % priamych platieb v KK rôzna, pretože je súčinom sadzby na tonu referenčného výnosu a v SR je jeho úroveň nízka (4.06 t/ha základnej výmery). Pri 55 % platieb bude mať SR po Poľsku druhú najnižšiu platbu na ha základnej výmery.

V prípade, že SR nedoplatí 30 % priamych platieb do výšky 55 %, ale napríklad iba do výšky 40 % (EÚ 25 %, SR 15 %), poľnohospodárstvo v SR dostane, v prípade doplatku 30 % v ostatných krajinách V 4, najnižšiu platbu spomedzi všetkých krajín V 4, pričom bude o 61 eur nižšia ako v Maďarsku (o 38 %) a o 43 eur nižšia ako v ČR (o 30 %).

Celková výška priamych platieb KK je v tabuľke 12.7 pre porovnateľnosť prepočítaná na ha poľnohospodárskej pôdy (p. p.) Výsledok ukazuje, že Slovensko

bude mať spomedzi kandidátskych krajín (KK), i pri 55 % úrovni priamych platieb, najnižšiu úroveň, a to 66 eur/ha. *To je 75 % z úrovne platieb ČR, 66 % Maďarska, 98 % Poľska, 54 % Slovinska a 86 % priemeru KK.*

T a b u ľ k a 12.7

Porovnanie priamych platieb niektorých kandidátskych krajín absolútne a v eur na ha poľnohospodárskej pôdy

	ČR	Maďarsko	Poľsko	Slovensko	Slovinsko	KK - 10
2005 platby z EÚ 25 % v mil. eur	169	265	557	73	27	1 091
55 % vrátane doplatku ŠR v mil. eur	371,8	583	1 225,4	160,6	59,4	2 400
PP 25 % v eur na ha p. p.	39,49	45,28	30,28	29,87	55,56	34,7
PP 55 % v eur na ha p. p.	86,87	99,61	66,61	65,71	122,22	76,3
PP SR 40 % v eur na ha p. p.				47,79		
2006 platby z EÚ 30 % v mil. eur	204	316	675	88	33	1 316
60 % vrátane doplatku ŠR v mil. eur	408	632	1 350	176	66	2 632
PP 30 % v eur na ha p. p.	47,66	53,99	36,69	36,01	67,90	41,8
PP 60 % v eur na ha p. p.	95,33	107,98	73,38	72,01	135,80	83,7
PP SR 45 % v eur na ha p. p.				54,01		

Prameň: Európska komisia; Agra Europe č. 2034; Agra Europe, január 2003 a výpočty VÚEPP.

Pri znížení doplatku na 15 % priamych platieb, t. j. do celkovej výšky 40 % PP EÚ, možno očakávať značné problémy slovenského poľnohospodárstva i vo vzťahu k ostatným KK, pretože bude mať v danom prípade priame platby na úrovni: 55 % Českej republiky, 48 % Maďarska, 72 % Poľska, 39 % Slovinska a 63 % priemeru kandidátskych krajín.

12.3. Ekonomické dôsledky vstupu do Európskej únie

12.3.1. Podpora z verejných rozpočtov

Predpokladáme, že v rokoch 2004 – 2006 sa poľnohospodárom budú vyplácať priame platby vo výške 55/60/65 % platieb EÚ 15 s doplatkom do tejto výšky z národného rozpočtu. Tiež rátame s vyplácaním národných vyrovnávacích platieb pri tých komoditách, pri ktorých priame platby nedosiahnu úroveň dotácií poskytovaných pred rokom 2004.

Podľa prístupovej zmluvy si môžu KK zvoliť pri uplatnení systému *Integrovaného administratívneho a kontrolného systému* (IACS) v individuálnych komoditných režimoch platby: a) buď s národným doplatkom do úrovne maximálne 55/60/65 %

v rokoch 2004 – 2006; b) alebo so zvýšením priamej platby poskytovanej v roku 2003 o 10 %, pokiaľ nepresiahne 100 % PP EÚ na príslušnú komoditu.

Ak Slovensko uplatní tento návrh EK, priame platby budú v roku 2004 predstavovať 7 996 mil. Sk, v roku 2005 dosiahnu 8 775 mil. Sk a v roku 2006 budú 9 618 mil. Sk (pozri tab. 12.8).

T a b u ľ k a 12.8

**Rozčlenenie doplatku štátneho rozpočtu SR v alternatíve:
úroveň priamych platieb vybraných komodít v roku 2003 + 10 % na rok 2004 a 30 %
doplatku ŠR SR k priamej platbe EÚ v roku 2004 (EÚ 25 %) (v SKK nominálne)**

	2000	2001	2002	2003*	2004	2005	2006
					25 %	30 %	35 %
Platby EÚ					3 634,6	4 387,6	5 179,0
Doplatok PP ŠR SR do výšky 55/60/65 % (t. j. + 30 %)					4 087,1	3 961,4	3 866,6
Doplatok ŠR SR úroveň roka 2003 + 10 %					274,4	426,2	572,6
Spolu doplatok ŠR SR	2 714,1	2 568,5	2 499,7	3316,6	4 361,5	4 387,6	4 439,2
Spolu priame platby	2 714,1	2 568,5	2 499,7	3316,6	7 996,0	8 775,2	9 618,2
Kurz SKK/EUR	42,6	43,32	42,4525	41,35	40,275	39,2	38,325
Deflátor EÚ 1999	101,99	104,05	105,85	107,65	109,45	111,25	113,05

* Hrubý odhad na základe dotačného výnosu č. 148/2/2003-100.

Prameň: Prognózy kurzu – ÚSSE SAV [1].

Doplatok PP 2003 + 10 % by predstavoval pri nasledovných komoditách v rokoch 2004/2005/2006 potrebu rozpočtových zdrojov takto:

- prémie na mlieko 0/164,7/327,9 mil. Sk;
- prémie na dojčiacie kravy 185,7/171,4/158,2 mil. Sk;
- prémie na bahnice 83,7/82,8/82,3 mil. Sk.

Z tabuľky 12.8 je zrejmé, že priame platby budú po vstupe do EÚ i napriek 25/30/35 % úrovni vyššie ako v období pred vstupom.

Pokiaľ Slovensko nebude pripravené a nebude schopné uplatniť IACS, bude musieť aplikovať tzv. zjednodušenú schému priamych platieb (pozri prehľad 12.1).

Podnikatelia v poľnohospodárstve získajú ďalšie podpory z II. piliera Spoločnej poľnohospodárskej politiky, ktorý zahŕňa opatrenia na podporu vidieka. Z nich najvýznamnejšie budú podpory znevýhodnených oblastí a agro-environmentálne podpory. Odhadovaná výška finančných prostriedkov na tieto podpory je uvedená v tabuľke 12.9.

Prehľad 12.1

Zjednodušená schéma – podľa zjednodušenej schémy bude vyplácaná na ha poľnohospodárskej pôdy sadzba odvodená z celkového balíka komoditných podpôr pre Slovensko, prepočítaného na ha využitej poľnohospodárskej pôdy (2 250 tis. ha UAA) rovnako vo všetkých oblastiach Slovenska. Ďalej predpokladá neuplatnenie vyňatia pôdy z užívania.

Pri uplatnení zjednodušenej schémy priamych platieb (ZSP) budú platiť nasledujúce podmienky:

- Platba sa bude vyplácať jedenkrát za rok.
- Sadzba na hektár sa vypočíta z ročnej finančnej obálky jej vydelenie poľnohospodárskou pôdou, tou jej časťou, ktorá bude k 30. 6. 2003 udržiavaná v dobrých poľnohospodárskych podmienkach a odsúhlasená EK.
- Využívaná poľnohospodárska pôda zahŕňa ornú pôdu, trvalé trávne porasty, trvalé kultúry a záhrady (Eurostat).
- Na platobné účely podľa ZSP musí *oprávnená pôda* spĺňať uvedené kritériá.
- Minimálny rozsah *oprávnenej pôdy* na 1 podnik je 0,3 ha. Nové členské štáty môžu rozhodnúť o zvýšení spodnej hranice max. na 1 ha.
- Musí sa uplatňovať identifikačný systém parcel pôdy (LPIS).

IACS – predpokladá plné uplatnenie spoločnej poľnohospodárskej politiky (SPP) EÚ a vyňatie 10 % základnej výmery z užívania.

Obidva varianty však vyžadujú fungujúcu *nezávislú* platobnú agentúru, ktorej činnosť sa ešte v prvom polroku 2003 nezačala.

Tabuľka 12.9

Platby na rozvoj vidieka v mil. Sk (záväzok SR a EÚ v stálych cenách 1999)

	2000	2001	2004	2005	2006	2004–06	Priemer
Rozvoj vidieka s presunom 20 % do PP	3 391	3 246	4 771	5 217	5 548	15 536	5 179
z toho EÚ			3 817	4 173	4 438	12 429	4 143
SR	3 391	3 246	954	1 043	1 110	3 107	1 036
Rozvoj vidieka bez presunu 20 % do PP	3 391	3 246	5 964	6 521	6 934	19 420	6 473
z toho EÚ			4 771	5 217	5 548	15 536	5 179
SR	3 391	3 246	1 193	1 304	1 387	3 884	1 295

Vysvetlivky: PP - priame platby.

O využití možnosti použitia 20 % prostriedkov určených na rozvoj vidieka na posilnenie priamych platieb doteraz slovenské vládne orgány nerozhodli. Išlo by o presun peňazí, ktorý by zvýšil nároky na ich administrovanie, ale zmenil aj ich alokáciu. Je zrejmé, že použitie časti zdrojov rozvoja vidieka na priame platby by podporilo hlavne produkčné oblasti.

Rozhodnutie o presmerovaní týchto prostriedkov garančnej sekcie EAGGF ovplyvní aj výšku zdrojov z národného rozpočtu, potrebných na doplnenie priamych platieb na 55/60/65 %. Ak by sa 20 % z prostriedkov na rozvoj vidieka nepreviedlo na priame platby a ak by priame platby mali dosiahnuť úroveň 55/60/65 % z priamych platieb EÚ 15, zvýšilo by to nároky na spolufinancovanie zo štátneho rozpočtu asi o 1,2 mld Sk. Rozdiely v nárokoch na štátny rozpočet sú zrejmé z tabuľky 12.10.

T a b u ľ k a 12.10

**Alternatívne financovanie doplatku priamych platieb
(záväzok SR a EÚ v stálych cenách 1999)**

	2004	2005	2006	2004	2005	2006
	<i>Presun z RD</i>			<i>Bez presunu z RD</i>		
Platby EÚ 25/30/35 %	3 636	4 437	5 271	3 636	4 437	5 271
presun 20 % (80 % spolufin. EÚ) z RD	954	1 044	1 110			
Doplatok ŠR SR	3 170	3 132	3 131	4 363	4 437	4 518
presun 20 % (20 % spolufin. EÚ) z RD	239	261	277			
Spolu priame platby	7 999	8 873	9 789	7 999	8 873	9 789

Vysvetlivky: RD – platby na rozvoj vidieka.

Z tabuľky 12.11 je zrejmé, že presun 20 % prostriedkov určených na rozvoj vidieka by celkové podpory poľnohospodárov znížil.

T a b u ľ k a 12.11

**Súhrn priamych platieb a podpôr na rozvoj vidieka v mil. Sk
(záväzok SR a EÚ v stálych cenách 1999)**

	2000	2001	2004	2005	2006	2004–2006	Priemer
S presunom 20 % z RD do PP	6 146	5 759	12 770	14 090	15 337	42 198	14 066
z toho EÚ			7 453	8 610	9 709	25 772	8 591
SR	6 146	5 759	4 124	5 481	5 628	15 233	5 078
Bez presunu 20 % z RD do PP	6 146	5 759	13 963	15 394	16 723	46 081	15 360
z toho EÚ			8 407	9 654	10 819	28 880	9 627
SR	6 146	5 759	5 556	5 741	5 904	17 201	5 734

Vysvetlivky: RD rozvoj vidieka, PP – priame platby.

Prostriedky garančnej sekcie Európskeho poľnohospodárskeho garančného a usmerňovacieho fondu na rozvoj vidieka, ktoré boli Slovensku pridelené, bude nevyhnutné rozdeliť do cieľov a priorít našich rozvojových programov, ktorými by mohli byť:

- výmera znevýhodnených oblastí (LFA) 1 691 tis. ha poľnohospodárskej pôdy vyhovujúca kritériám zaradenia do LFA;
- rešpektovanie využitia prostriedkov garančnej sekcie EAGGF na rozvoj vidieka i na iné ciele podpory než LFA, a to: agro-environmentálne ciele; podporu polo-samozásobiteľských fariem (63 528 fariem na základe Cenzu 2001 a maximálnej sadzbe 1 000 eur na farmu); podporu zakladania odbytových organizácií výrobcov; podporu zalesňovania poľnohospodárskej pôdy; technickú pomoc a poradenské služby.

12.3.2. Odhad dôsledkov na rentabilitu vybraných poľnohospodárskych komodít

Zmeny cien hlavných poľnohospodárskych komodít²

Očakávame, že na Slovensku bude cenové prispôsobenie cenám EÚ postupné a bude ho ovplyvňovať najmä kúpyschopný dopyt domácich spotrebiteľov. Ten bude, vzhľadom na prispôsobovanie mzdovej a príjmovej úrovne obyvateľstva, tiež len postupný a bude tmiť rast poľnohospodárskych cien.

Modelový odhad súhrnného indexu zmeny cien rastlinnej a živočíšnej výroby v rokoch 2004 – 2006 oproti rokom 2000 – 2001 (priemerné hodnoty uvedených časových období), vychádzajúci z aktualizovanej prognózy cien na trhu EÚ, sa pohybuje v rozpätí od 108 – 110 %, z toho v rastlinnej výrobe okolo 103 % a v živočíšnej výrobe okolo 113 %. Zmeny cien hlavných poľnohospodárskych komodít pozri v tabuľke 12.12.

T a b u ľ k a 12.12

Index zmien cien hlavných poľnohospodárskych komodít

Komodita	Index CPV 2004 – 2006 /2000 – 2001 ¹	
	zmeny cien v SR	zmeny cien v EÚ
Pšenica	106,7	98,1
Jačmeň kŕmny	92,1	100,4
Repka	122,7	108,6
Zemiaky	64,3	105,3
Cukrová repa	176,3	100,0
Mlieko	133,6	90,1
Jatočný dobytok	126,7	112,8
Ošípané	101,1	98,9
Hydina	90,1	103,0

¹ Index CPV = ((CPV2004+CPV2005+CPV2006)/3)/(CPV2000+CPV2001)/2)*100.
CPV – ceny poľnohospodárskych výrobcov.

Prameň: Prognóza cien na trhu EÚ. Praha: VÚZE, december 2002, zo zdrojov OECD.

Po vstupe do EÚ v roku 2004 sa budú ceny komodít rastlinnej výroby na Slovensku oproti roku 2001 pri jednotlivých výrobkoch meniť diferencovane. Najvýraznejšie sa zvýšia ceny cukrovej repy a olejní.

² Prognóza cien do vstupe do EÚ je odvodená od vývoja inflácie SR a trendových závislostí pri uplatnení variantnej makroekonomickej prognózy. Zmeny cien po vstupe sú odvodené od očakávaných zmien cien na trhu EÚ, t. j. nie od zmien inštitucionálnych cien. Prognózované zmeny cien po vstupe do EÚ môžu byť silne ovplyvnené zdrojom prognózy cien na trhu EÚ (VÚZE Praha zo zdrojov OECD a FAPRI). Ich použitím sme dospeli k dvom čiastočne odlišným výsledkom týkajúcim sa hlavne jatočného hovädzieho dobytku a ošípaných. V nasledujúcej tabuľke i v ďalších tabuľkách sú výsledky na základe cenových projekcií OECD.

Ceny živočíšnych výrobkov by sa mali po vstupe do EÚ zvýšiť výraznejšie, ako pri komoditách rastlinnej výroby. Najvyšší rast by mala zaznamenať cena mlieka (33 %). A to napriek tomu, ako vidno z tabuľky 12.12, že v EÚ 15 cena oproti súčasnosti klesne o 10 %. Očakáva sa, že trhovú cenu mlieka v rokoch 2004 – 2006 neprekročí cieľovú cenu.

Najnovšia aktualizácia odhadu budúcich cien jatočného hovädzieho dobytku skorigovala pôvodné očakávania výrazného rastu. Zvýšenie odhadujeme v rozmedzí 10 – 35 % (v priemere 27 %), a to po zohľadnení prognózy cien na trhu EÚ a prepočtu na všetky kategórie zvierat.

Zmena ceny bravčového mäsa sa pohybuje od –6,6 % do +7,7 % (priemer 1,1 %), pričom na trhu EÚ je prognózovaný cenový pokles od –1 % až do –17 % (najnovší odhad –1 %). Pri hydine je predpoklad zmeny cien na trhu EÚ okolo +3 %, zatiaľ čo zmena na našom trhu môže predstavovať pokles od 4 % do 10 %. Aj keď pokles cien ošípaných bude len nepatrný, rast cien komodít rastlinnej výroby môže negatívne ovplyvniť rentabilitu viacerých chovov.

Odhad vývoja rentability hlavných poľnohospodárskych komodít³

Komodity rastlinnej výroby

- Výsledky modelových simulácií naznačujú, že oproti rokom 2000 a 2001 stúpne rentabilita (pri započítaní priamych platieb v zmysle návrhu EK) väčšiny rastlinných výrobkov.
- V pestovaní zemiakov je po vstupe do EÚ, za predpokladu, že nedôjde k realokácii pestovania a znásobeniu výnosov, evidentné prehĺbenie straty.
- Rentabilita pestovania cukrovej repy bude vyššia oproti priemeru rokov 2000 – 2001 a mohla by dosahovať okolo 47 %.

³ Simulované výsledky rentability sú súhrnnou rentabilitou vybraných komodít počítanou nasledujúcim spôsobom: $R = ((CPV + KP) / JN * 100) - 100$; $PK = (CPV + KP)$, kde

R – súhrnná rentabilita,
 PK – príjem komodity,
 CPV – ceny poľnohospodárskych výrobcov,
 KP – komoditné podpory,
 JN – jednotkové náklady.

- Vplyv vyplácania 25 – 35 %, 55 – 65 %, resp. 100 % priamych platieb na rentabilitu je jednoznačný a evidentný hlavne pri pestovaní obilnín a olejnín, pri ktorých bude najvyšší i podiel komoditných podpôr na úhrade, ktorú poľnohospodár dostane. Pokiaľ bude úroveň PP 55/60/65 %, rentabilita dosiahne 15 – 25 %. Pri uplatnení 40/45/50 % PP by však dosahovala iba 7 – 15%.

V prospech našich podnikov hovorí skutočnosť, že tí progresívnejší budú schopní (úspora nákladov z rozsahu produkcie) kompenzovať iba časť rozdielu medzi 100 % priamych platieb malých fariem EÚ a úrovňou 55/60/65 %. Rozhodne však nie pri úrovni 40/45/55 %, a nie pri všetkých komoditách (pozri tab. 12.13).

Z toho vyplýva, že napriek rastu priamych platieb po vstupe do EÚ bude ich konkurenčné postavenie značne závisieť od doplatku priamych platieb zo štátneho rozpočtu SR.

T a b u ľ k a 12.13
Rentabilita rastlinných produktov

Komodita	Rentabilita – priemer			
	2000 – 2001	2004 – 2006 pri úrovni priamych platieb		
		40 – 50 %	55 – 65 %	100 %
Pšenica	-11,6	7,5	14,4	32,8
Jačmeň	-3,6	16,2	25,8	51,7
Repka	-29,0	19,3	26,6	45,9
Zemiaky	-18,8	-50,3	-51,1	-52,8
Cukrová repa	6,8	47,1	47,3	48,0

Prameň: Prognóza cien na trhu EÚ. Praha: VÚZE, december 2002, zo zdrojov OECD.

Komodity živočíšnej výroby

V dôsledku cenových zmien sa rentabilita zvýši tak v produkcii mlieka, ako aj v chove hovädzieho dobytku. V tom istom čase by sa v členských štátoch EÚ 15 mala rentabilita mlieka oproti rokom 2000 – 2001 mierne znížiť v dôsledku poklesu ceny mlieka a mala by byť vyššia pri chove HD. Pretože ceny ošípaných a hydiny po vstupe nominálne nepresiahnu súčasnú úroveň, môže to viesť k poklesu rentability o 5 – 6 % (aj v dôsledku rastu cien kŕmnych komponentov). Chov ošípaných a hydiny sa opatreniami Spoločnej poľnohospodárskej politiky nepodporuje.

Podiel komoditných podpôr bude pre Slovensko po vstupe do EÚ vzhľadom na cenu nízky, a samozrejme ovplyvnený zníženou sadzbou priamych platieb EÚ, navrhnutých pre kandidátske krajiny. Pri úrovni doplatku zo ŠR SR do úrovne iba 40/45/55 % bude chov hovädzieho dobytku nerentabilný i po vstupe do EÚ. Prakticky celá živočíšna produkcia, s výnimkou mlieka, bude pri tejto úrovni nerentabilná.

T a b u ľ k a 12.14
Rentabilita živočíšnych produktov

Komodita	Rentabilita – priemer			
	2000 – 2001	2004 – 2006 pri úrovni priamych platieb		
		40 – 50 %	55 – 65 %	100 %
Mlieko	-4,4	10,0	11,6	16,2
Jatočný dobytok	-25,2	-2,2	7,0	37,1
Ošípané	3,1	-3,5	-2,5	0,6
Hydina	-1,0	-4,2	-4,1	-3,7

Zmeny v pomere komoditných podpôr k cenám poľnohospodárskych komodít

Zmeny v pomere komoditných podpôr k cenám komodít vyjadruje tabuľka 12.15. Vyplýva z nej, že po vstupe do EÚ sa priame podpory spolu s rastom cien pri väčšine komodít zvýšia. Výnimkou je cukrová repa, mlieko, ošípané a hydina, na ktoré sa komoditné podpory v rámci Spoločnej poľnohospodárskej politiky EÚ neposkytujú. Ďalšou komoditou, pri ktorej sa komoditná podpora po vstupe do EÚ zníži, je mlieko, pri ktorom je i 100 % priamych platieb pod úrovňou súčasných príplatkov k cene.

T a b u ľ k a 12.15
Pomer komoditných podpôr k cenám výrobcov (v %)

Komodita	Komoditné podpory/CPV 2004 – 2006 priemer			
	2000 – 2001	2004 – 2006 pri úrovni priamych platieb		
		40 – 50 %	55 – 65 %	100 %
Rastlinné výrobky				
Pšenica	6,49	23,5	31,3	52,3
Jačmeň	7,54	33,3	44,5	74,3
Repka	6,13	21,6	28,9	48,2
Cukrová repa	8,63	0	0	0
Zemiaky	16,45	0	0	0
Živočíšne výrobky				
Mlieko	10,99	0,9	1,2	1,9
Jatočný dobytok	3,61	20,3	27,1	45,2
Ošípané	0,32	0	0	0
Hydina	0	0	0	0

Kumulovaným efektom 40/45/55 % podpôr s 15 % doplatkom zo ŠR SR na podnik so široko spektrálnym výrobným zameraním bude pravdepodobne nezmenená úroveň podpôr i po vstupe do EÚ a zníženie ich podielu na cenách.

12.3.3. Zmeny v ekonomike odvetvia poľnohospodárstva

Ekonomické dôsledky vstupu, prezentované pomocou výsledku odhadu modifikovaného ekonomického poľnohospodárskeho účtu, naznačujú rozsah a smer zmeny po vstupe do EÚ. Nehovoria o tom, ako sa jeho výsledky prejavia napríklad v rozvoji regiónu a či budú následne generovať v regióne i nové aktivity. V záujme identifikovania týchto dôsledkov by mali práce kontinuálne pokračovať na regionálnej i podnikovej úrovni.

V tabuľke 12.16 vyjadrujeme ekonomické dôsledky vstupu do EÚ v trojročných priemeroch pred vstupom (r. 2001 – 2003) a po vstupe do EÚ (r. 2004 – 2006). Sú vypočítané v stálych cenách roku 1999. Aktuálne simulácie naznačujú, že tak ako cenové zmeny, aj produkčné obmedzenia sa prejavia po vstupe do EÚ v rastlinnej výrobe menej výrazne ako v živočíšnej. Nominálny rast hrubej poľnohospodárskej produkcie (HPP) oproti roku 2001 predpokladáme v priemere rokov 2004 – 2006 medzi 8 – 9 %, z toho v rastlinnej výrobe okolo 10 % a v živočíšnej výrobe okolo 6 – 7 %.

Vyšší relatívny prírastok hrubej produkcie pri nižšom raste medzispotreby zabezpečí rast hrubej pridanej hodnoty o 9 – 10 %. Priame platby, ktorých hlavná časť bude smerovať do rastlinnej výroby, budú vyššie o 116 %, resp. 188 %. Platby do rastlinnej výroby priaznivo ovplyvnia (znížia) náklady živočíšnej výroby, hlavne tú jej časť, ktorá bude využívať vlastné krmivá.

Čistý zisk z podnikania (bez započítania platieb na rozvoj vidieka, a teda aj podpory znevýhodnených oblastí) sa zvýši zo straty –2 457 mil. Sk, v závislosti od výšky priamych platieb, na zisk od 2,1 mld Sk do 4,4 mld Sk. Z regionálneho pohľadu bude prírastok zisku alokovaný najmä do produkčných oblastí. V znevýhodnených oblastiach bude jeho nižší prírastok kompenzovaný hlavne platbami na rozvoj vidieka.

T a b u ľ k a 12.16

Ekonomické výsledky (modifikovaný ekonomický poľnohospodársky účet)
v mil. Sk

	Priemer				Index zmeny	
	1999 – 2001	2001 – 2003	2004 – 2006		2004 – 2006/2001 – 2003	
			pri priamych platbách			
			40–50 %	55–65 %	40–50 %	55–65 %
Hrubá poľnohospodárska produkcia	55 203	58 005	59 771	59 798	103,0	103,1
- rastlinná produkcia	24 567	27 924	29 214	29 236	104,6	104,7
- živočíšna produkcia	30 636	30 081	30 557	30 562	101,6	101,6
Celková poľnohospodárska produkcia	60 740	63 646	65 922	65 952	103,6	103,6
Medzispotreba	45 247	46 943	47 653	47 632	101,5	101,5
Hrubá pridaná hodnota	15 493	16 702	18 269	18 320	109,4	109,7
Spotreba fixného kapitálu	7 687	7 510	7 888	7 888	105,0	105,0
Čistá pridaná hodnota	7 806	9 192	10 381	10 432	112,9	113,5
Ostatné externé náklady	15 005	14 719	14 862	14 847	101,0	100,9
Priame platby	3 294	3 070	6 633	8 841	216,0	288,0
Čistý zisk z podn. bez ost. subvencií	-3 905	-2 457	2 151	4 425	. ¹	. ²

¹ Zlepšenie o 4 608 mil. Sk

² Zlepšenie o 6 882 mil. Sk.

Prameň: Prognóza cien na trhu EÚ. Praha: VÚZE, marec a december 2002, zo zdrojov OECD.

V uvedenej kalkulácii výsledku poľnohospodárstva nie sú zahrnuté rozličné druhy platieb, vyplývajúcich z podporných opatrení, stanovených v Pláne rozvoja vidieka, ani podpory zo štruktúrnych fondov (hlavne z usmerňovacej sekcie EAGGF).

Platby na rozvoj vidieka z garančnej sekcie EAGGF sú tiež súčasťou dôchodku poľnohospodárstva, zatiaľ však nie je definitívne uzavretá otázka rozsahu znevýhodnených oblastí, ani výšky kompenzácie znevýhodnenia. Doteraz poznáme iba strop celkových platieb z fondov EÚ. Rozsah znevýhodnených oblastí sa môže pohybovať v rozpätí 1 400 – 1 691 tis. ha poľnohospodárskej pôdy. Sadzba za ha sa v EÚ pohybuje od 25 eur do 200 eur. V simuláciách podnikových dosahov sme na rok 2004 rátali orientačne s priemernou hektárovou sadzbou 56 eur. Vzhľadom na uvedené je potrebné čistý zisk z podnikania pri zarátaní možných platieb na opatrenia II. piliera Spoločnej poľnohospodárskej politiky (Rozvoj vidieka) interpretovať opatrne. Tieto podpory sú oddelené od produkcie (nepodporujú rast produkcie a jej umiestnenie na trhu) a pôsobia jednoznačne regionálne. Zvýšia síce príjem poľnohospodárstva ako celku, ale príjem konkrétneho podniku bude závisieť od jeho zaradenia, ako aj účasti na programoch rozvoja vidieka. Dosah na konkrétne podniky bude teda diferencovaný tak, ako budú diferencované i výsledky v produkčných a znevýhodnených regiónoch.

V stanoviskách Výskumného ústavu ekonomiky poľnohospodárstva a potravinárstva (VÚEPP) doručených na Ministerstvo pôdohospodárstva SR a Misiu SR bolo slovenské poľnohospodárske územie podrobne dokumentované i s demografickými a ekonomickými ukazovateľmi, zamestnanosťou a migráciou. Okrem toho boli odhadnuté dôsledky podpory na úrovni návrhu EK, ktoré môžu viesť nielen k opúšťaniu pôdy, ale aj k absencii údržby krajiny. V súčasnosti je v schvaľovacom konaní *Sektorový operačný program a Plán rozvoja vidieka* je v štádiu prípravy, pričom jeho spracovanie je v súlade s časovým rámcom stanoveným Európskou komisiou.

V Slovenskej republike zaberajú horské a inak znevýhodnené oblasti veľkú rozlohu územia. Týmto oblastiam v súčasnosti pomáha národná podporná politika, ktorá alokovala z titulu kompenzácie znevýhodnenia v roku 2001 podpory vo výške 77,5 mil. eur. Takmer 30 % poľnohospodárskej pôdy (700 tis. ha) leží v horských oblastiach, definovaných podľa kritérií EÚ. Vo vzťahu k celkovému územiu štátu je to 14,5 %. Celková výmera znevýhodnených oblastí (1 700 tis. ha) tvorí v súčasnosti na Slovensku viac ako dve tretiny poľnohospodárskej pôdy (UAA). Vo vzťahu k celkovému územiu štátu je to 33,6 %. Z celkového počtu ľudí zamestnaných v poľnohospodárstve dve tretiny (63,3 %) pracuje v znevýhodnených oblastiach.

Z toho, čo sme uviedli vyplýva, že horské a ostatné znevýhodnené oblasti jednak vytvárajú významný podiel celkových príjmov poľnohospodárstva, jednak že poľnohospodárstvo v týchto oblastiach je významným faktorom podporujúcim udržanie osídlenia vidieka a kultúrneho rázu krajiny.

Slovensko je prevažne vidiecka krajina. Vidiecke regióny tvoria viac ako 85 % celého územia štátu; 43,5 % obyvateľstva žije na vidieku. Vidiecke regióny sú do veľkej miery lokalizované do znevýhodnených oblastí. Tie sú zároveň postihnuté ekonomickým útlmom v priemysle a v iných odvetviach, čo má tieto dôsledky:

Podiel poľnohospodárskej zamestnanosti v znevýhodnených regiónoch je 2 – 3-krát vyšší ako celoslovenský priemer (6,3 %); typické okresy zaradené v LFA dosahujú napríklad tieto hodnoty: Sobrance 18,3 %, Kežmarok 13,9 %, Levoča 14,9 %, Medzilaborce 11,9 %, Stará Ľubovňa 11,4 %.

V znevýhodnených vidieckych okresoch je vysoká nezamestnanosť. Napríklad v decembri 2000 bola priemerná miera nezamestnanosti v SR 17,9 %, avšak v 33

vidieckych okresoch bola vyššia ako 20 % a v 3 vidieckych okresoch dokonca vyššia ako 30 %. Priemerná miera nezamestnanosti v regiónoch LFA bola 27,6 %.

Pre vidiecke znevýhodnené regióny je typický úbytok obyvateľstva sťahovaním (*outmigration*). Extrémne hodnoty dosahujú úbytok (napr. v roku 2001 v okresoch Gelnica a Detva) 2,79; resp. 2,39 na tisíc obyvateľov. Tento jav je dlhodobý a spôsobuje vyľudňovanie vidieckych sídel. Osobitne horské oblasti sú postihnuté úbytkom, sťahovaním, ako aj prirodzeným úbytkom obyvateľstva.

Hustota obyvateľstva je výrazne nižšia ako priemerná hodnota za Slovensko. Kým priemerná hustota obyvateľstva je 110 obyv. na 100 km², v horských oblastiach žije na 100 km² len 72 obyvateľov a v znevýhodnených oblastiach spolu 93 obyvateľov.

Geografická konfigurácia Slovenska vytvára bohatstvo prírodného prostredia, ktoré je potrebné ochraňovať. Chránené krajinné oblasti zaberajú plochu 155 tis. ha a národné parky 29 tis. ha, ochranné pásma národných parkov 116 tis. ha, chránené vodohospodárske oblasti 237 tis. ha, ochranné pásma vodných zdrojov 295 tis. ha.

V chránených krajinných oblastiach sa nachádzajú významné lokality výskytu vzácných rastlinných druhov, chránené biotopy zaberajú 11 tis. ha.

Navrhovaný presun 20 % zo stropu garančnej sekcie EAGGF na rozvoj vidieka (vrátane slovenskej spoluúčasti dosahuje za roky 2004 – 2006 priemerne ročne 147 mil. eur) do priamych platieb by sa mohol negatívne prejaviť nielen v ekonomike poľnohospodárskej výroby LFA, ale vzhľadom na značný rozsah týchto oblastí (68 %) i v celom poľnohospodárstve.

12.3.4. Dôsledky vstupu do EÚ na spotrebu potravín a spotrebiteľské výdavky

Výdavky spotrebiteľov na potraviny ovplyvnia nielen ceny potravín, ale aj kvalitatívne spotrebiteľské preferencie podmienené disponibilnými príjmami. V prezentovaných výsledkoch nie je premietnutý efekt zvýšenia spotrebných daní a dane z pridanej hodnoty na spotrebiteľské ceny potravín.

Konečná spotreba domácností a spotrebiteľské výdavky budú závisieť od rastu národnej ekonomiky po vstupe do EÚ, ktorý by sa mal prejaviť vo zvýšení mzdových príjmov obyvateľstva.

Pri optimistickom predpoklade, že mzdové príjmy obyvateľov budú rásť rýchlejšie ako ceny, ako aj vzhľadom na prognózovaný relatívny pokles cien hlavných poľnohospodárskych komodít na trhu rozšírenej Európskej únie, dôsledky pre spotrebiteľa nebudú také silné, ako sa pôvodne predpokladalo. Napriek tomu sa index spotrebiteľských cien potravín, ktorý doteraz vždy zaostával za mierou inflácie, v prvých rokoch po vstupe do EÚ bude zvyšovať približne rovnako ako celkový index spotrebiteľských cien. Predpokladáme, že spotreba základných potravín nebude klesať. Aj keď sa výdavky na potraviny po vstupe do EÚ (v roku 2004) krátkodobo zvýšia, v ďalšom období budú opäť klesať. Bude to v dôsledku spomalenia cenového rastu potravín, ale aj v dôsledku pomernej stability cien potravín na trhoch EÚ, ďalšieho zhodnocovania výmenného kurzu koruny a vývoja cien nepotravinárskych tovarov. Podrobnejšie údaje uvádzame v tabuľkách 12.17 a 12.18.

T a b u ľ k a 12.17
Výdavky na potraviny

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Index spotrebiteľských cien	100,0	107,3	110,5	118,1	121,5	124,6	127,4	132,7	136,2
Index rastu príjmov	100,0	108,2	116,3	125,6	135,2	144,8	154,4	164,4	174,4
Index cien potravín	100,0	105,6	106,9	110,3	118,8	125,3	127,0	133,5	137,8
Výdavky na potraviny	31,8	29,8	29,2	29,5	29,9	28,7	27,7	25,9	25,0

T a b u ľ k a 12.18
Ceny potravín v Sk/kg, resp. kus – modelový výsledok

Komodity	1999	2000	2001	2002 ¹	2003 ²	2004 ²	2005 ²	2006 ²	2007 ²	2008 ²
Chlieb	17,2	18,6	20,9	20,7	23,8	24,7	25,6	25,7	25,2	25,2
Pšeničná múka	13,3	12,5	13,4	14,3	15,6	16,2	16,8	16,8	16,5	16,5
Cukor	20,7	21,1	26,6	26,0	28,0	32,5	31,5	30,9	30,1	29,3
Čokoláda	200,4	206,5	210,1	219,1	225,8	247,2	262,7	257,2	250,6	244,0
Jedlé oleje	60,2	63,9	62,3	66,0	72,6	82,8	81,1	79,4	78,5	79,3
Južné ovocie	29,9	31,1	32,8	34,1	35,2	41,1	42,7	43,3	44,1	44,7
Zemiaky	9,2	9,6	8,1	10,0	11,5	9,0	8,8	8,8	8,9	13,5
Pivo	19,1	19,8	20,5	21,6	22,2	31,5	35,4	36,3	36,3	37,0
Víno	58,6	58,7	62,1	63,0	68,8	71,6	72,8	72,9	73,9	92,4
Mlieko čerstvé	13,5	14,9	15,8	14,0	16,5	23,7	24,0	23,0	21,5	21,5
Maslo	116,4	123,8	117,1	124,1	136,5	145,7	138,2	128,3	129,8	164,7
Syry	144,7	160,6	166,1	171,1	197,0	241,2	260,4	261,0	257,9	254,7
Mliečne výrobky	9,6	10,3	10,4	10,6	12,5	12,3	11,7	11,5	11,7	11,7
Mäso hovädzie	169,7	180,9	178,3	175,8	168,0	222,9	231,4	229,6	222,1	222,3
Mäso bravčové	139,7	148,3	165,3	141,6	155,6	185,1	182,5	181,1	175,2	169,5
Hydina	61,4	67,7	79,3	80,6	84,2	91,4	97,4	99,6	99,7	103,2
Vajcia	2,6	3,4	3,2	3,2	3,2	3,0	3,2	3,2	3,2	3,2

¹ Predbežný odhad.

² VÚEPP – vlastný výpočet.

ZHRNUTIE

Hlavné črty externého prostredia v etape integrácie Slovenska do Európskej únie

S blížiacim sa termínom najväčšieho rozšírenia EÚ narastá potreba zrealnenia pohľadu aj na faktory, ktoré determinujú vývoj externého prostredia a tým aj podmienky a dôsledky vstupu SR do EÚ. Z tohto hľadiska je účelné rozlíšiť a preskúmať nasledovné skupiny faktorov:

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

Charakter globalizácie a jej určujúci vplyv

Pre celý predglobalizačný vývoj internacionalizácie hospodárskeho života bolo charakteristické, že vonkajšie, resp. medzinárodné ekonomické vzťahy, ako aj systém svetovej ekonomiky si udržiavali charakter derivátu, odvodeného z určujúcich vlastností ekonomík štátnych celkov.

Špecifický obsah globalizácie spočíva v tom, že v dlhodobej evolúcii internacionalizácie dochádza ku kvalitatívnemu zvratu. Materiálne predpoklady tohto zvratu sa vytvorili revolučným prechodom k novému technologickému spôsobu výroby, výmeny a informačnej komunikácie, založenému predovšetkým na širokospektrálnom prieniku informačných a telekomunikačných technológií do všetkých sfér života spoločnosti. Tým sa otvorili nebývalé možnosti prekonávania obmedzení času a priestoru pre globálne rozvíjanie ekonomických aktivít. Proces internacionalizácie sa završuje tým, že jeho miera prekračuje kritický prah, v ktorom kumulujúca sa kvantita internacionalizácie ekonomických štruktúr štátnych celkov prechádza do novej kvality – do

formovania *celoplanetárnej* štruktúry. Jej vznik znamená, že primárny a určujúci charakter a význam ekonomických vzťahov a procesov sa zvnútra štátnych celkov presúva na globálne ekonomické vzťahy a procesy, v ktorých majú kľúčovú pozíciu a vplyv transnacionálni „hráči“ – transnacionálne korporácie (TNK).

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

Popri TNK, ako určujúcich komponentoch v štruktúre globalizačných procesov, významnú úlohu pri formovaní globálnej svetovej ekonomiky hrá aj vytváranie silných regionálnych integračných zoskupení, ktoré sa stávajú vnútorne homogénnejším ekonomickým priestorom umožňujúcim intenzívnejšie transfery a väzby a tým aj relatívne väčšiu efektívnosť hospodárskych aktivít. Pre ne je charakteristické, že sa formujú okolo jedného, resp. niekoľkých ekonomicky silných štátnych celkov – NAFTA (USA); ASEAN (Japonsko) a EÚ (Nemecko a Francúzsko).

Ekonomická súťaž troch centier svetovej ekonomiky

Pri vstupe do Európskej únie je potrebné brať do úvahy, že Únia je aj súčasťou globalizujúcej sa svetovej ekonomiky, kde je konfrontovaná s mimoriadne náročnou megakonkurenciou, predovšetkým s USA a Japonskom. Pozícia EÚ v súperení troch centier svetovej ekonomiky má a bude mať zásadný vplyv na ďalší vývoj integračného procesu, jeho priority a podmienky. Z tohto dôvodu je relevantná aj v súvislosti so záujmami kandidátskych krajín. Údaje o vývoji ekonomík USA, EÚ a Japonska dokumentujú dlhodobý klesajúci trend priemerných ročných temp rastu HDP v jednotlivých dekádach od roka 1950 až do roka 2000. Zároveň odhaľujú medzi nimi výrazné diferencie v klesajúcej miere výkonnosti ich ekonomík. Výrazne najväčší pokles zaznamenalo Japonsko z 8,83 % na 1,37 % , miernejší, no i tak takmer dvaaplnásobný pokles

zo 4,91 % na 2,06 % bol charakteristický pre EÚ 15, čo je relatívne veľmi nepriaznivé v relácii k USA, kde došlo k poklesu zo 4,41 % len na 3,19 %.

Z pohľadu EÚ je povážlivé roztváranie nožníc medzi výkonnosťou jej ekonomiky a ekonomiky USA. Podľa projekcií renomovaných zahraničných inštitúcií sa očakáva, že aj po roku 2000, s výnimkou roka 2001, bude tempo ekonomického rastu USA do roka 2004 predstihovať EÚ o viac než jeden percentný bod.

Dlhodobé zaostávanie EÚ v tempách ekonomického rastu, keď v HDP na obyvateľa dosahuje len cca 75 % úrovne USA, čo sa však po rozšírení o 10 krajín s nižšou úrovňou ešte citeľne zníži, predstavuje pre integračné spoločenstvo vážny problém. Krajiny EÚ citeľne zaostávajú tak v makroekonomickej, ako aj v mikroekonomickej konkurencieschopnosti. Podľa rebríčka konkurencieschopnosti, zostaveného Svetovým ekonomickým fórom 2002, USA v oboch prípadoch zaujímajú jednoznačné prvenstvo. Predstih USA sa začal postupne prejavovať od 70. rokov a je založený na vyššej účinnosti adaptačných procesov podmienených predovšetkým hĺbkou a frekvenciou technologických inovácií, generovaných výdatne podporovaným vedecko-technickým rozvojom, stimulujúcim podnikateľským prostredím a vysokoúčinným systémom preťahovania mozgov z celého sveta. Spojené štáty patria ku krajinám s najvyšším podielom výdavkov na vedu a výskum na HDP, v čom výrazne preyšujú EÚ.

Najdôležitejšiu výhodu USA v súperení s EÚ však predstavuje politická a ekonomická kompaktnosť a jednotná cieľavedomá hospodárska politika, ktorú sa Európe ani po 40 rokoch integrácie ešte zďaleka nepodarilo dosiahnuť. Súťaž USA bude pre EÚ veľmi náročnou strategickou prioritou. Ciele a prostriedky jej napĺňania budú zásadne ovplyvňovať vývoj v EÚ a podstatným spôsobom ovplyvnia aj charakter podmienok, v ktorých sa ocitnú nové členské štáty vrátane Slovenska.

Základné smerovanie reforiem v Európskej únii

Globálna megakonkurencia vyvoláva kategorickú požiadavku zvýšiť konkurencieschopnosť EÚ ako celku, všetkých jej členských štátov i firiem. Porovnanie s USA ukazuje, že kľúčovým predpokladom zásadného posunu v konkurencieschopnosti je sformovanie EÚ ako kompaktného hospodárskeho komplexu s vnútorne zharmonizovaným podnikateľským prostredím. Na jeho vytvorenie EÚ plánuje v horizonte 2003 –

2006 realizovať celý rad zásadných reforiem v oblasti daní, bankového, finančného a kapitálového trhu, dôchodkových systémov, trhu práce, poľnohospodárskej politiky, verejnej správy a jej financovania, dodržiavania kritérií Paktu stability a rastu (PSR) a kreovania nových princípov a mechanizmov rozhodovacích procesov, ako aj fungovania inštitucionálnych štruktúr EÚ. Uvedené reformy by sa mali ukončiť tak, aby sa v období platnosti finančného rámca na roky 2007 – 2013 už plne realizovali v praxi.

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

Sú spojené s pretrvávajúcou recesiou a viaznucim oživením, v dôsledku čoho silnejú prejavy protekcionizmu, prejavuje sa tendencia k polovičatosti reforiem, k prehodnoteniu príspevkov do rozpočtu EÚ a objemu prostriedkov pre štruktúrne fondy (ŠF) a Fond kohézie.

Recesia, značne spomalený hospodársky rast a hroziace deficity majú nepriaznivý vplyv aj na tú sféru integračného procesu, kde harmonizácia a homogenizácia ekonomického prostredia pokročila najviac, t. j. na EMÚ. Viaceré krajiny eurozóny majú vážne problémy s plnením maastrichtských kritérií a Paktu stability a rastu.

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

Je zrejmé, že podmienky, za ktorých vstúpia súčasné kandidátske krajiny do EÚ, budú podstatne náročnejšie a komplikovanejšie ako pri jej predchádzajúcich rozširovaniach. Budú klásť omnoho väčšie nároky na domáce rozpočty, na vlastné i úverové zdroje štátov, regiónov a podnikateľských subjektov. Reálne čerpanie zdrojov z EÚ a celková

fruktifikácia výhod zo zapojenia do integračného procesu bude s veľkou pravdepodobnosťou značne nižšia oproti pôvodným očakávaniam. Súbeh uvedených vplyvov vedie k záveru, že zo 42 mld eur vyčlenených EÚ pre kandidátske krajiny na roky 2004 – 2006, tie budú s veľkou pravdepodobnosťou schopné reálne vyčerpať len zhruba polovicu.

Konvergenčná pozícia slovenskej ekonomiky medzi kandidátskymi krajinami

Kandidátske krajiny predstavujú pred vstupom i po vstupe do EÚ v mnohých smeroch potenciálnych aj skutočných spojencov i konkurentov. V tomto zmysle je dôležité poznať našu relatívnu pozíciu medzi nimi. V štúdií sme ju analyzovali pomocou 11 indikátorov vo vzťahu k ČR, Maďarsku, Poľsku a Slovinsku. Najkomplexnejšie ju zobrazuje najmä indikátor transformačného efektu a európsky konvergenčný indikátor.

Transformačný efekt počítaný ako rozdiel medzi objemom dovážaných surovín a palív (SITC 2 + 3) a vývozom priemyselne spracovaných tovarov (SITC 6 + 9) v eurách na 1 obyvateľa predstavoval v roku 2001 v SR 1 969 eur, v ČR 2 799 eur, v Maďarsku 2 595 eur a v Slovinsku 4 117 eur.¹

Celkovú konvergenčnú pozíciu tak medzi vybranými kandidátskymi krajinami, ako aj k priemeru EÚ synteticky vyjadruje európsky konvergenčný indikátor.

T a b u ľ k a 1

Európsky konvergenčný indikátor – jún 2002

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

Prameň: [26].

¹ Tento indikátor je vhodný len na porovnanie rádo vo veľkých krajinách, v našom prípade s výnimkou Poľska. Transformačný efekt na obyvateľa, ktorý dosahuje Slovensko, je podstatne nižší ako v Slovinsku zhruba o 2 400 eur, v ČR a Maďarsku (zhruba o 900 – 1 100 eur). Význam a váhu tohto problému ešte zvyrazňuje fakt, že Slovensko má veľmi veľkú otvorenosť ekonomiky (vyše 150 %), väčšiu ako väčšina kandidátskych krajín i členských štátov EÚ.

Z hľadiska celkovej konvergencie má Slovensko so 69 bodmi s Poľskom medzi krajinami V 4 najslabšiu pozíciu. Vážnejší problém je však v tom, že má výrazne najväčšiu diskrepanciu medzi reálnou konvergenciou na jednej strane a inštitucionálnou, monetárnou a fiškálnou konvergenciou na druhej strane. Zdá sa, že opatrenia hospodárskej politiky, vďaka ktorým sa zvyšovala úroveň konvergencie v inštitucionálnej, monetárnej a fiškálnej oblasti, neboli dostatočne účinné vo vzťahu k reálnej konvergencii, ktorá však bude v konečnom dôsledku rozhodujúca pri vstupe aj po vstupe do Európskej únie.

Formovanie inštitucionálneho rámca fungovania ekonomiky SR

Inštitucionálne prostredie zjednodušuje či sťažuje činnosť podnikom a mení ich náklady, najmä pokiaľ ide o transakčné a informačné náklady. Prispieva aj k atraktivnosti lokality či krajiny pre potenciálnych investorov. V dlhodobom horizonte sa podieľa na generovaní rozdielov v ekonomickej výkonnosti medzi regiónmi a krajinami. Významný je nielen východiskový stav inštitúcií, ale aj dynamika ich zmien a miera ich zblížovania s inštitúciami najmä v krajinách Európskej únie.

Zámerom inštitucionálnych reforiem je vniesť do života spoločnosti spravodlivosť, slobodu, zodpovednosť, solidaritu a vládu zákona, a súčasne eliminovať javy, ktoré sú v rozpore s týmito princípmi. Významnú úlohu tu majú inštitúcie verejnej správy; jej reforma je preto nenahraditeľným prvkom formovania inštitucionálneho rámca.

Vstup do EÚ znamená prijatie zákonov a noriem, ktoré zmenia maticu inštitúcií ovplyvňujúcu našich občanov a podniky. Aj keď súčasná podoba EÚ je výsledkom politických kompromisov, jej legislatíva a ciele sú výrazne ovplyvnené ekonomickými záujmami jednotlivých aktérov. Sila a schopnosti krajín presadiť vlastné záujmy sú rôzne, a preto sa líšia aj výsledky snáh o zmeny či udržanie pravidiel.

Slovenská republika bude pri rokovaníach s EÚ schopná presadiť svoje záujmy (záujmy obyvateľstva a firiem) len zodpovedným hodnotením možností, výziev i formuláciou vlastných stanovísk. Prístupové zmeny, ktoré sú východiskom na zmenu koncepcie verejnej správy, znamenajú postupné obmedzovanie kompetencií štátu v niektorých

oblastiach tak na základe samotnej zmluvy o EÚ, ako aj oprávneniami intervencie do vnútroštátnych právnych poriadkov.

Súčasný charakter zmien vo svete zvyhodňuje krajiny, ktoré majú inštitúcie, administratívny systém a podniky pripravené flexibilne reagovať na zmeny a využívať ich. Aj menšie krajiny tak môžu získavať efekty, a to vďaka svojmu sociálnemu kapitálu a schopnosti identifikovať svetové trendy, adaptovať sa na ne, alebo ich ovplyvňovať. Podniky musia mať vytvorenú efektívnu lobistickú štruktúru, ktorá bude pôsobiť zákonnými postupmi na predstaviteľov Európskeho parlamentu, členov komisií EÚ, priemyselných asociácií a domácich politikov. Znalosť mechanizmov fungovania Únie, tvorby legislatívy a foriem účinného pôsobenia na činnosť jej orgánov im umožní presadzovať svoje záujmy. Rozmanitosť členských štátov a ich aktérov dáva priestor aj na pružné vytváranie medzinárodných koalícií. Presadzovanie vlastných záujmov na úrovni Únie je mimoriadne dôležité, pretože spoločná politika prijatá v celej EÚ môže mať na ekonomiku a podniky väčší a dlhodobejší vplyv ako hospodárskopolitické opatrenia vlastnej vlády. V krajinách EÚ pôsobí celý rad združení, ktoré presadzujú záujmy firiem, odvetví a záujmových skupín. Nízka organizovanosť alebo malý vplyv niektorých záujmových skupín spravidla umožňujú najsilnejším subjektom presadzovať svoje záujmy do tej miery, že ohrozujú záujmy iných skupín. Členstvo v EÚ si preto vynúti od našich podnikov organizovať svoje záujmy a reagovať na zmeny v Únii tak, aby im prinášali dlhodobé výhody.

Diferenciácia potrieb firiem, obyvateľov i regiónov si vyžaduje aj flexibilitu verejnej správy vo vzťahu k miestnym a regionálnym potrebám. Doterajšie fungovanie verejnej správy zapríčinilo celý rad problémov, ktoré prispeli k rastu nezamestnanosti a k prehĺbeniu rozdielov medzi regiónmi. Cestou k efektívnejšej činnosti systému verejnej správy je presun časti kompetencií a kontroly na orgány územnej samosprávy, čo by sa malo prejavovať aj vo vyššej ekonomickej výkonnosti. Pružnosť všetkých subjektov bude potrebná nielen pre súťaž medzi firmami, regiónmi a krajinami, ale aj na využitie prostriedkov zo štruktúrnych fondov pre SR.

Inštitucionálne zmeny ovplyvňujú domáci sektor rôznym spôsobom. Niektoré vytvárajú prostredie, ktoré zlepšuje postavenie väčšiny podnikov, iné majú diferencovaný vplyv na jednotlivé firmy. Ďalšie zmeny plošne znevýhodňujú domáce podniky

tým, že im (a) zvyšujú náklady neadekvátne výkonnosti ekonomiky a (b) obsahujú opatrenia, na ktoré sú naše subjekty citlivejšie ako zahraničné. Niektoré zmeny tak prispievajú k zlepšeniu celkového podnikateľského prostredia aj národohospodárskej efektívnosti, kým iné môžu znižovať konkurenčnú schopnosť domácich podnikov. Vládne podpory podnikom súčasných členov Únie sa postupne znižujú, oslabenie niektorých stimulov v našich podmienkach však môže zhoršiť postavenie nášho priemyslu.

Oblasťami, ktoré si vyžadujú veľké adaptačné náklady, sú najmä bezpečnosť práce a ochrana zdravia pracovníkov, ekologické štandardy a ochrana spotrebiteľa. Dôležitou oblasťou sú aj verejné objednávky, ktorých otvorenie zahraničnej konkurencii sa v EÚ dlho odkladalo. Vláda musí, podobne ako to je v EÚ, konzultovať so záujmovými skupinami ich predstavy predtým, než pripraví novú legislatívu. Vďaka dobre organizovaným záujmom môžu podniky získať legitímnu podporu štátu pre svoje zámery. Štát by preto mal podporovať formovanie, organizovanie a činnosť záujmových skupín.

Vytváranie inštitucionálneho rámca kompatibilného so systémami fungujúcimi v EÚ je dôležitou zložkou prípravy SR na členstvo. Ide o vysokoštruktúrovaný proces zahŕňajúci celý rad zložiek s rozličným časovým horizontom potrebným na implementáciu. Prijatie viac ako päť tisíc smerníc a regulácií Únie je zložitým problémom aj pre súčasné členské štáty o to viac, že každý rok pribúdajú stovky ďalších zmien. Transpozícia legislatívy EÚ je aj v jej členských štátoch rôzna. Krajiny, ktoré ešte nedávno mali nižšie miery transpozície, postupne svojich partnerov dobehli; napríklad Taliansko, podobne ako Grécko či Portugalsko, zlepšilo túto mieru z 82 % (r. 1990) na 94 % (r. 1999).

Ukončenie procesu predvstupového vyjednávanía SR o podmienkach členstva v EÚ (r. 2002) a prijímanie jej legislatívy prebehli rýchlo. Prijímanie európskej legislatívy však má aj isté riziká. Prvé riziko je spojené s nákladmi spoločnosti na jej uplatnenie. Ak zmeny vedú k vyšším nákladom pre podniky, musí tomu zodpovedať aj systém vynucovania plnenia zákonov. Chýbajúce administratívne kapacity môžu viesť k tomu, že zmeny nebudú prinášať očakávané efekty. Preto sa musia reformovať aj príslušné kapacity a meniť matica inštitúcií. Druhé riziko je spojené s malou podporou zmien zo strany verejnosti. To sa môže prejaviť v nedodržiavaní zákonov a v nákladoch štátu na vynucovanie ich plnenia. V záujme odstraňovania oboch uvedených rizík je tvorba

legislatívy EÚ založená na demokratických princípoch a na zlad'ovaní záujmov rozličných krajín a záujmových skupín už v čase vytvárania legislatívy.

Vzhľadom na prijímanie legislatívy EÚ sa SR stáva súčasťou procesu „europeizácie.“ Adaptácia na tento proces môže meniť rozdelenie zdrojov a moci na úrovni spoločnosti a vedie k internacionalizácii noriem a rozvoju novej identity. Zmeny legislatívy však nesúvisia len s adaptáciou na podmienky v EÚ, ale aj s potrebou nahradenia zastaraných právnych noriem po zmene politicko-ekonomického systému.

Mnohé štáty sa uberajú cestou fiškálnej decentralizácie, ktorá občanom umožňuje väčšiu účasť na správe verejných záležitostí a verejnému sektoru lepšie reagovať na potreby občanov. Zmena systému v tomto zmysle neznamená len obmedzenie pozície centrálnej vlády, ale vyžaduje aj mnohé čiastkové reformy, predovšetkým zjednotenie daňového systému, sprehľadnenie vzťahov medzi štátnym rozpočtom a ostatnými zložkami verejných financií a posilňovanie kompetencie a zodpovednosti samosprávnych orgánov verejnoprávnych inštitúcií, ako aj zvýšenie flexibility trhu práce. Rozloženie zodpovednosti za zabezpečovanie verejných statkov medzi občana, samosprávu a miestnu štátnu správu umožní vláde sústrediť sa na koncepčné národohospodárske úlohy.

Hlavné úlohy hospodárskej politiky v podmienkach integrácie SR do Európskej únie

Zásahy EÚ do národnej hospodárskej politiky, ktoré Slovensko dobrovoľne akceptovalo pri svojom rozhodnutí vstúpiť do nej, sú v zásadnej zhode s jeho vlastným záujmom a nechávajú priestor na formovanie jeho vlastnej hospodárskej politiky. Rovnako však platí, že EÚ sa stáva subjektom spoluurčujúcim hospodársku politiku SR. V štúdií sa venuje pozornosť práve tomu, ako sa vo vybraných oblastiach hospodárskej politiky SR prejaví a už teraz začína prejavovať vplyv EÚ. Všimame si pritom nielen makropolitiku (menovú, fiškálnu, mzdovú a bankovú politiku), ale aj priemyselnú a inovačnú politiku, ktorým sa u nás, na rozdiel nielen od krajín EÚ, ale napríklad aj USA a Japonska, venuje len okrajová pozornosť.

Rozhodujúcim medzníkom pri realizácii menovej politiky NBS bol rok 2000, keď NBS začala prechádzať na tzv. kvalitatívne riadenie, pri ktorom sa základným

nástrojom namiesto menových agregátov stali úrokové sadzby – dvojtýždňová REPO sadzba a úrokové sadzby na jednodňové sterilizačné a refinančné operácie.

Menovú politiku NBS komplikujú niektoré špecifické faktory – úpravy regulovaných cien, značná citlivosť domácich cien na zahraničné ceny a prílev zahraničného kapitálu (potreba rozsiahlych sterilizačných opatrení). Plnenie menového programu môžu ďalej komplikovať tlaky na apreciáciu koruny, pomalší ekonomický rast hlavných obchodných partnerov a volatilný vývoj cien ropy mimo referenčného pásma OPEC.

Menovú politiku NBS nesporne ovplyvní vstup SR do EÚ a neskôr členstvo v ERM II, ktoré bude spojené s určením centrálnej parity výmenného kurzu slovenskej koruny. Príprava na členstvo v EMÚ zahŕňa závažné zmeny v menovej politike NBS, ktorá pri vstupe do EMÚ musí byť plne kompatibilná s menovou politikou Európskej centrálnej banky (ECB). Národná banka Slovenska v zložitých podmienkach urobila na tejto ceste dôležité kroky. Predpokladom ďalšieho úspešného napredovania je spoločný dokument NBS a vlády SR – *Stratégia vstupu SR do Európskej menovej únie*.

Na rozdiel od menovej politiky vykonávanej ECB pre celú eurozónu fiškálna politika sa ponecháva v kompetencii členských štátov Spoločenstva. V záujme podpory makroekonomickej stability a tým aj v prospech podpory plnenia cieľov spoločnej menovej politiky však EÚ v Maastrichte (r. 1992) prijala a v Amsterdame (r. 1997) spresnila záväzné pravidlá na posudzovanie výsledkov verejných financií (nominálne konvergenčné kritériá). Európska únia ovplyvňuje a koordinuje aj spôsob vykonávania fiškálnej politiky v členských štátoch stanovením spoločných rozvojových cieľov Únie, odporúčaniami, prerokovaním stabilizačných, konvergenčných a predvstupových ekonomických programov vypracúvaných členskými a kandidátskymi krajinami.

Kritériálne hodnoty výsledkov verejných financií sú pre SR aktuálne vzhľadom na jej záväzok vstupu do EMÚ. Väčšina krajín EÚ ich splnila za 5 – 7 rokov v priaznivých vnútorných podmienkach (štandardné trhové ekonomiky) a vo výhodnejšej fáze svetovej konjunktúry. Z tejto skúsenosti i z pochopenia rozsahu a nákladov očakávaných štruktúrnych reforiem v SR vyplýva, že úspechom hospodárstva SR bude splnenie fiškálnych konvergenčných kritérií v rokoch 2009 – 2010.

Aj mzdová politika bude po integrácii do EÚ primárne usmerňovaná domácimi aktérmi – politikou vlády a sociálnych partnerov. Zároveň pretrváva riziko využitia mzdovej politiky na ciele, ktoré nie sú zlučiteľné s podporou hospodárskej stability.

Mzdová politika by sa prioritne mala orientovať na podporu rastu zamestnanosti a stability ekonomiky, nie na ovplyvňovanie mzdových štruktúr, relatívnych miezd a mzdovej diferenciácie (prioritou nemá byť rozdeľovanie). Mzdovú politiku orientovanú na zamestnanosť by mala dopĺňať taká sociálna, daňová politika a politika zamestnanosti, ktorých spoločným cieľom bude odstraňovanie demotivačných faktorov a bariér obmedzujúcich trh práce.

Mzdová politika bude musieť vytvárať prínos k stabilizačne orientovanej peňažnej politike. Po vstupe SR do EMÚ bude musieť domáca mzdová politika vychádzať z toho, že na nadmerne rastúce mzdy nebude môcť centrálna monetárna autorita zareagovať akomodačnou peňažnou politikou. Takisto nemožno rátať so znehodnotením meny, ktoré by reagovalo na prílišný rast nominálnej mzdy. Každá zmena národnej hladiny nominálnych miezd bude mať preto priamy vplyv na konkurenčnú schopnosť.

Bankový sektor na Slovensku vystupoval v posledných desiatich rokoch ako jedno z najdynamickejších sa rozvíjajúcich odvetví, intenzívne sa zapájajúce do integračných procesov. Výraznejšie sa v nich prejavili globalizačné súvislosti ako procesy prepájania, aproximácie a zblížovania národných ekonomík a v rámci toho aj bánk. V rozhodujúcej miere budú preto tieto procesy determinovať aj ďalší osud a vývoj slovenského bankovníctva v budúcich rokoch.

V strategických úvahách o ďalšom vývoji bankového sektora v EÚ sa upozorňuje na potrebu doriešiť inštitucionálne podmienky jeho fungovania vrátane pôsobenia centrálnych bánk, financovania verejného sektora a dohľadu nad bankami v národných článkoch EÚ, problémy harmonizácie bankovej legislatívy, rozvíjanie súťaže v bankovom sektore a jej reguláciu.

Sektor finančných služieb prechádza v EÚ procesom zásadných zmien. Súvisia nielen s procesom liberalizácie finančných služieb, ale aj s procesom znižovania rizika finančných kríz a skvalitňovania služieb poskytovaných podnikateľskému sektoru. Cieľom je vytvoriť jednotné pravidlá pre účastníkov finančných trhov a užšie prepojiť oblasť bankového sektora, kapitálových trhov a ostatných foriem finančných služieb.

Dôležitý faktor tu predstavuje aj zavedenie nových pravidiel obozretného podnikania bánk, ktoré povedie k uvoľneniu časti doteraz viazaných finančných zdrojov, a proces koordinácie kapitálových trhov, ktoré by mali zohrať stále významnejšiu úlohu pri financovaní podnikového rozvoja. Tento proces zmien by mal významne zjednodušiť financovanie podnikovej sféry a tým zvýšiť dynamiku hospodárskeho rastu v EÚ.

Inovovaná priemyselná politika EÚ sa prioritne zameriava na posilnenie konkurenčnej schopnosti spracovateľského priemyslu na základe troch kľúčových faktorov – tvorby a akumulácie poznatkov, realizácie inovácií, podnikateľskej iniciatívy. Kladie si za cieľ vytvárať nevyhnutné rámcové podmienky umožňujúce podnikom rozvinúť iniciatívy, uskutočniť svoje idey a využiť svoje šance. Jej úlohou je tiež dbať o to, aby aj ostatné politiky prispeli ku konkurenčnej schopnosti európskeho priemyslu.

V úsilí o plné využitie potenciálu kandidátskych krajín na konvergenciu sa *horizontálne nástroje priemyselnej politiky dopĺňujú o konkrétne opatrenia zamerané na slabé miesta priemyslu kandidátskych krajín*. Majú predovšetkým zabezpečiť hladkú integráciu priemyslu do jednotného trhu a podporiť jeho udržateľný rast a dlhodobé dobiehanie v produktivite práce a konkurenčnej schopnosti; pritom sa predpokladá, že komparatívna výhoda založená prevažne na nízkych pracovných nákladoch *nie je strednodobo v kandidátskych krajinách udržateľná, ale ani žiaduca*.

Pre hospodársku politiku SR je to výzva po novom formulovať priemyselnú politiku zodpovedajúcu integrácii do EÚ, ale vytvoriť aj celý rad koncepcií v ďalších oblastiach, ktoré doteraz ostali úplne nepovšimnuté. Medzi ne patrí najmä inovačná politika, bez ktorej je dosahovanie kvalitatívnych zmien v priemysle nemysliteľné.

Technologický rozvoj a inovácie označilo zasadnutie Európskej rady v Lisabone v marci 2000 za kľúčový faktor konkurenčnej schopnosti ekonomiky. V dôsledku toho odporučilo, aby sa táto problematika stala súčasťou tak politiky podnikov a národných vlád, ako aj Európskej únie ako celku. Týka sa to aj kandidátskych krajín usilujúcich sa o vstup do EÚ.

Z tohto hľadiska nie je situácia na Slovensku najpriaznivejšia. Napriek technologickému zaostávaniu a nízkemu podielu inovujúcich podnikov v porovnaní s krajinami EÚ, ucelená technologická a inovačná politika stále absentuje. Pritom v hospodársky vyspelých krajinách prekonala už tri generačné zmeny. Od lineárneho modelu

prvej generácie s primárnym dôrazom na rozvoj vedy, výskumu a vývoja, cez druhú generáciu zdôrazňujúcu podporu transferu a difúzie získaných poznatkov a inovácií do národného hospodárstva, po tretiu generáciu, ktorá vychádza z potrieb znalostnej ekonomiky. Ciele a úlohy technologickej a inovačnej politiky sa posúvajú do stredu všetkých oblastí hospodárskej politiky s dôrazom na ich zladenosť a súčinnosť. Vlastná podpora technologického rozvoja a inovácií sa zabezpečuje ovplyvňovaním strany ponuky, strany dopytu a vytváraním priaznivého podnikateľského prostredia.

Príprava Slovenska na vstup do Európskej menovej únie

Vstup Slovenska do EÚ je spojený so smerovaním do Európskej menovej únie, ktorá začala reálne fungovať prvého januára 1999 a v súčasnosti zahŕňa 12 krajín. Európska menová únia stojí pred perspektívou svojho ďalšieho rozširovania, ktorého účastníkmi budú noví členovia EÚ vrátane Slovenska.

Nielen pred vznikom EMÚ, ale aj v súčasnosti sa často diskutuje, či EMÚ spĺňa kritériá optimálnej menovej oblasti (OMO). Tieto hodnotenia nie sú jednoduché, pretože neexistuje iba jedno kritérium na posúdenie výhodnosti menovej únie. Fungovanie menovej únie sa pritom posudzuje predovšetkým z hľadiska absorpcie asymetrických šokov. Kritériá OMO sú kritériami zdravých vyspelých trhových ekonomík, a preto sú stále aktuálne. Pokiaľ ide o Európsku úniu ako celok, existujúce analýzy sa vcelku zhodujú v tom, že netvorí OMO. O optimálnej menovej oblasti by sa mohlo hovoriť v prípade podskupiny krajín tvoriacich tzv. tvrdé jadro Európskej menovej únie.

Pohľad na doterajšiu vyše štvorročnú históriu EMÚ svedčí o tom, že v eurozóne nedošlo k väčším poruchám a vcelku úspešná bola aj jednotná menová politika Európskej centrálnej banky (ECB). Prvou vážnou previerkou stability EMÚ bola nedávna recesia, náročnejšou previerkou však bude pristúpenie viacerých krajín strednej a východnej Európy. V súčasnosti musí ECB čeliť šoku spojenému s posilňovaním kurzu eura a s prudkým poklesom kurzu dolára.

Dosiahnutie členstva v EMÚ predpokladá realizáciu takej hospodárskej stratégie, ktorá bude smerovať k splneniu maastrichtských kritérií. Ku kritériám, ktoré

Slovensko zatiaľ nespĺňa, patrí inflácia. Vláda a NBS by mali zosúladiť svoju protiinflačnú stratégiu, ktorá by mala brať do úvahy aj nominálnu konvergenciu.

Najnáročnejšou úlohou konvergenčného procesu bude nesporne plnenie fiškálnych kritérií, t. j. deficitu štátneho rozpočtu a štátneho dlhu. Hlavným problémom však nebude včasné splnenie týchto kritérií pred vstupom do EMÚ, ale vytvorenie podmienok na udržateľný rozvoj verejných financií z hľadiska sprísnených požiadaviek Paktu stability a rastu.

Priaznivejšie sú predpoklady plnenia kritéria úrokových sadzieb, väčšie komplikácie sa však môžu objaviť pri dodržiavaní kritéria stability výmenného kurzu, ak sa bude revidovať fluktučné pásmo kurzovej odchýlky mien krajín začlenených do ERM II.

O približovaní SR k Európskej menovej únii budú rozhodovať aj ďalšie faktory – predovšetkým uskutočnenie nevyhnutných reforiem, pokrok v reálnej konvergencii a plnenie kritérií rozpracovaných teóriami OMO.

Názory na časový horizont vstupu do EMÚ a na stratégiu prístupového procesu sa odlišujú. Súčasné diskusie o možných stratégiách vstupu do eurozóny sa často koncentrujú na rýchlosť vstupu, z tohto hľadiska sa spravidla rozlišuje medzi stratégiou čo najrýchlejšieho vstupu a stratégiou orientovanou na pomalší vstup do Európskej menovej únie. Pri formovaní stratégie vstupu by sa však nemalo absolutizovať iba kritérium rýchlosti prístupového procesu. Snahou by malo byť vypracovanie vyváženej, optimálnej stratégie prístupového procesu, ktorá za prioritu pokladá udržateľnosť procesu dobiehania, čo zasa predpokladá dlhodobú makroekonomickú stabilitu.

Stratégia čo najrýchlejšieho vstupu do Európskej menovej únie by pre SR nebola optimálna predovšetkým a) vzhľadom na obrovské riziká spojené s urýchleným plnením fiškálnych kritérií v podmienkach sprísnených požiadaviek PSR a b) vzhľadom na potrebu dlhšieho časového intervalu na nájdenie rovnovážneho kurzu slovenskej koruny. Ani perspektíva predĺženia prístupového procesu v ČR a v Poľsku nehovorí v prospech čo najrýchlejšieho vstupu SR do menovej únie. Menová únia znamená fixné nastavenie základných parametrov nielen menovej politiky (určovanej ECB), ale aj fiškálnej politiky (prísnejšie požiadavky PSR), ktoré bude ťažko akceptovateľné pre krajiny s veľmi nízkou úrovňou nominálnej a reálnej konvergenzie a so stále ešte

nezavršenou transformáciou. Rigidnosť Paktu stability a rastu nevyhovuje v súčasnosti dokonca ani niektorým členom EMÚ (Nemecko, Francúzsko, Portugalsko).

Regionálne aspekty integrácie do Európskej únie

Sociálno-ekonomické dimenzie disparít, dlhodobosť procesov regionálneho vyrovnávania a jeho politická citlivosť vyžaduje, aby sa regionálna politika stala jednou z ťažiskových vládnych politík. Druhou nosnou časťou jej úspešnosti je aktívna participácia regionálnych a miestnych samospráv. Stratégia regionálnej politiky SR a v rámci nej aj usmerňovania podpornej politiky EÚ zo štrukturálnych fondov má podľa nášho nášho názoru dve dimenzie:

- v *prvej* ide o vzájomnú vyváženosť a dynamiku vzťahov medzi *rastovou a egalizačnou stránkou* regionálnej (ale aj národohospodárskej) stratégie,
- v *druhej* ide o zameranie regionálnej a národohospodárskej politiky na rast *konkurenčnej schopnosti regiónov*.

V EÚ prebieha proces postupného dobiehania európskeho priemeru na národohospodárskej úrovni a zväčšujúcej sa regionálnej divergencie vnútri menej rozvinutých krajín. Skúsenosti kohéznych krajín ukazujú, že *podporná politika zo ŠF nie je úspešná samočinne*, ale iba v podmienkach *makroekonomickej stability a vhodných podmienok lokalizácie*. Niektoré štúdie dokonca upozorňujú, že kohézne krajiny sa príliš orientovali na regionálne intervencie do zaostávajúcich regiónov, čím obmedzili rast v ich hlavných aglomeráciách a tým aj proces približovania k priemeru HDP členských štátov EÚ (prípady Španielska, Portugalska, a čiastočne Grécka, verejné investície Írska boli naopak sústredené na národohospodárske dobiehanie).

Podľa analýz EÚ vysvetľujú štyri faktory – *regionálna štruktúra, inovačná aktivita, regionálna dostupnosť a kvalifikácia pracovných síl* – dve tretiny rozdielov v HDP/obyv. medzi regiónmi EÚ. Nový dôraz sa kladie na menej viditeľné, ťažko kvantifikovateľné faktory.

V tejto štúdii odporúčame pre slovenské podmienky po vstupe SR do EÚ *rastovo-egalizačnú stratégiu*. Rastovo-egalizačná stratégia regionálnej politiky by mala v našich podmienkach:

- podporiť a udržať v *raste regionálne centrá* (rozvinuté aglomerácie), ktoré sú rozhodujúcimi nositeľmi národohospodárskeho rastu a vytvárajú nielen rozvojové zdroje v ekonomike SR, ale vytvárajú aj prorastové prostredie pre egalizáciu zaostávajúcich regiónov; túto časť celkovej stratégie nazývame *rastovo-egalizačná stratégia zameraná na regionálne centrá národohospodárskeho rastu (rozvinuté regióny)*;
- odstraňovať negatívne dôsledky útlmu produkcie a adaptácie na nové trhové podmienky v zaostávajúcich regiónoch, spojená s podporou lokalizácie, revitalizáciou regiónov s deformovanou demografickou a profesijnou štruktúrou (hrozba sociálnej a ekonomickej degradácie a marginalizácie); túto časť celkovej stratégie nazývame *rastovo-egalizačná stratégia zameraná na regionálne centrá v zaostávajúcich regiónoch*;
- obe časti celkovej stratégie by sa mali realizovať nerozptyľovým, *koncentračným* modelom; prax regionálneho rozvoja dostatočne preukázala, že rozptyľovanie prostriedkov, „posýpanie“ priestoru investíciami je krátkodobým riešením, ale nezabezpečuje dlhodobé zmeny regionálnych štruktúr.

V záujme presadenia efektívneho využitia národných zdrojov, a najmä zdrojov zo štruktúrnych fondov existuje reálny predpoklad v prvej povstupovej fáze (cca 10 – 12 rokov), že tieto zdroje budú schopné absorbovať tie mestá a aglomerácie, ktoré už dnes disponujú rozhodujúcimi lokalizačnými výhodami.

Uvedené skutočnosti naznačujú, že objektom regionálnej politiky sa musia stať mestá, ktoré tvoria skelet polycentrickej mestskej sústavy, ale sú aj ťažiskové body ekonomickej stability a potenciálneho rozvoja jednotlivých regiónov.

Charakter regionálnej politiky by mal v rámci rastovo-egalizačnej stratégie sledovať v konkrétnych podmienkach SR *obe zložky stratégie*, t. j. uplatňovať sa vo dvoch formách, ako:

1. *Selektívna podpora rozvinutých regiónov*, ktorá by mala spočívať najmä v opatreniach na zlepšenie dostupnosti regiónov (napr. dobudovaním nadradenej cestnej a železničnej infraštruktúry), vo výraznej podpore rozširovania inovatívnych kapacít a v ďalšej kultivácii disponibilných pracovných zdrojov. Ide o mestské

aglomerácie: bratislavsko-trnavskú, trenčiansku, žilinsko-martinskú, popradskú, košicko-prešovskú a banskobystricko-zvolenskú a región mesta Nitra.

2. *Všeobecná podpora ekonomicky zaostávajúcich regiónov* zameraná najmä na využitie, reštrukturalizáciu a rozvoj produkčného potenciálu s cieľom podporiť využitie vlastných primárnych zdrojov, na zakladanie nových výrobných a rozvoj trhovských služieb tak, aby sa vytvárala diverzifikovaná štruktúra ich ekonomickej základne. K tomu musí pristúpiť podpora zvýšenia vzdelanostnej úrovne obyvateľstva a zabezpečenie dopravnej dostupnosti s napojením na nadradené dopravné koridory. Aj v týchto zaostávajúcich regiónoch nositeľom rozvoja musia byť mestské centrá. V NUTS 2 Západné Slovensko ide o rozvoj aglomerácie Nové Zámky – Komárno, v regióne Stredné Slovensko ide o rozvoj miest Lučenec – Rimavská Sobota a v regióne Východné Slovensko ide o rozvoj aglomerácie Humenné – Vranov – Michalovce.

Preferovanie rastovo-egalizačnej stratégie v jej navrhovanej koncentračnej podobe v prvej fáze po vstupe do EÚ neznamena, že z podpory budú vylúčené menšie regióny, ktoré nebudú v dosahu efektov z rozvoja aglomerácií. Podpora týchto v prevažnej miere ekonomicky zaostávajúcich a periférnych regiónov by sa mala orientovať na podporu aktivít, zameraných na využitie primárnych zdrojov (v nich je dôležitý najmä rozvoj poľnohospodárstva a súvisiacich činností), primeraný rozvoj priemyslu a trhovských služieb a na podporu faktorov endogénneho rozvoja. Vzhľadom na charakter doterajšieho priestorového rozvoja (najmä osídlenia) vystupuje z tohto hľadiska do popredia najmä rozvoj vidieka.

Z hľadiska zmien konkurencieschopnosti do roku 2010 sa analyzujú *ľudské zdroje, priame zahraničné investície, inovácie, malé a stredné podniky (MSP) a infraštruktúra*.

Vo vývoji ľudských zdrojov nastanú výrazné zmeny, podiel produktívneho obyvateľstva už nebude narastať a po roku 2010 začne klesať. Táto tendencia bude regionálne veľmi diferencovaná. Podobne je z hľadiska vyrovnávacieho procesu nepriaznivo rozložená kvalifikačná štruktúra.

Z hľadiska regionálneho prílevu PZI jasne dominuje *Bratislavský kraj* (vyše 55 % všetkých PZI v rámci SR), pričom možno postupne pozorovať „*kaskádovitý efekt*“, keď produktívne priemyselné investície sa čoraz viac presúvajú smerom k Trnavskému a Trenčianskemu kraju. Tento trend bude ešte zvýraznený vybudovaním automobilového závodu firmy PSA Citroen v Trnave a posilnený postupným budovaním diaľnic smerom na východ. Postupne možno pozorovať aj vytváranie druhého centra investícií na východnom Slovensku s centrálnou líniou Košice – Prešov, nádejne sa rozvíja aj investovanie v oblasti Spiša.

Na Slovensku dochádza k narastaniu rozdielov v *inovačnej kapacite regiónov*. Najvýraznejší vplyv sa na regionálnej úrovni prejaví začlenením výskumnej, technologickej a inovačnej politiky do širšej agendy rozvojovej politiky regiónov. Táto politika bude významná najmä v rastovej časti stratégie, ktorá stavia na podporovaní rozvoja *inovačného potenciálu centier národohospodárskeho rastu*.

Dynamickejší prírastok nových MSP v regiónoch SR bude stále viac závisieť od existencie kvalitného všeobecného i regionálneho podnikateľského prostredia.

Infraštruktúra ako „komponovaná“ štruktúra rôznych odvetví činnosti má práve vo svojej integrovanej podobe vplyv na iné ekonomické činnosti v regióne a jeho konkurencieschopnosť. Strategickou úlohou v rozvoji infraštruktúry v období do roka 2010 je udržať *vyvážený rozvoj* tvrdej a mäkkej infraštruktúry tak, aby napríklad po „dobiehaní“ zaostávania v budovaní cestnej siete, diaľnic nenasledovala etapa dobiehania v oblasti sprístupnenia a používania internetu, vzdelávacích zariadení (napr. siete odborných vysokých škôl), prípadne zariadení spojených s inovačným procesom.

Dôsledky jednotlivých politík podľa modelových prepočtov povedú do roka 2010 v závislosti od zvoleného scenára k zmenám v konkurencieschopnosti regiónov a vývoju HDP na obyvateľa podľa jednotlivých NUTS II a krajov SR. K priemeru EÚ 25 prognózovanému na rok 2010 by sa SR priblížila na 71 % (v súčasnosti je to okolo 60 %). Okrem Bratislavského kraja (160 %) by slovenské kraje dosahovali hodnoty pod 75 % HDP EÚ 25 na obyvateľa.

Diskusie v Európskej komisii zatiaľ jednoznačne smerujú k zachovaniu podporného mechanizmu i kritéria HDP na obyvateľa pre oprávnenosť regiónu na podporu

z fondov EÚ. Poznatky vyspelých i kohéznych krajín však ukazujú, že najmä *rozvinutá škála regionálnych inštitúcií* (zahrňujúcich jednak inštitúcie nevyhnutné na fungovanie podporného mechanizmu, jednak inštitúcie podporujúce transfer technológií a inovácií, zvyšovanie kvalifikácie a pod.), môže mať podstatný vplyv na udržanie a iniciáciu regionálneho rastu.

V predvstupovom období stúpa najmä nutnosť vybudovať kapacity potrebné pre členstvo v EÚ. Tá vyplynula z hodnotenia súčasného stavu slovenskej verejnej správy a zo zabezpečenia vyrovnania rozdielu medzi týmto stavom a stavom požadovaným u všetkých členov EÚ, súčasných i nových. Vzhľadom na záujem SR o dosiahnutie členstva v EÚ v časovom horizonte roku 2004 je budovanie efektívnych a schopných kapacít pre členstvo *strategickou prioritou*. Neviditeľná ruka trhu pomáha riešiť mnohé problémy, pri regionálnom vyrovnávaní jej však treba pomôcť. Ťažisko sa pritom musí postupne preniesť z uprednostňovania administratívneho manažmentu podpory a programov na obsah a strategické priority regionálneho rozvoja.

Aktualizácia hodnotenia výkonnosti slovenskej ekonomiky – predpokladané trendy jej vývoja do roka 2010

Tempo hospodárskeho rastu v SR sa v roku 2002 zrýchlilo *napriek nepriaznivému stavu konjunktúry vo svetovom hospodárstve*. Bol to výsledok pôsobenia najmä zlepšujúcej sa konkurenčnej schopnosti, reštrukturalizácie bankového sektora i podnikov uskutočnenej v rokoch 1999 – 2001, menovej politiky zameranej na udržanie pro-exportného kurzu Sk a znižovania úrokových sadzieb, ako aj rastu investičných aktivít v hlavných exportných odvetviach v rokoch 2000 – 2002. Na rozdiel od rokov 1994 – 1998, zvýšenie výkonnosti sa prejavilo nielen na makroúrovni, ale aj na mikroúrovni v dobrých hospodárskych výsledkoch podnikov. Pozoruhodný je najmä v roku 1999 začínajúci zásadný obrat vo vývoji hospodárskych výsledkov podnikov spracovateľského priemyslu.

Vývoj indikátorov rovnováhy upozorňuje však aj na nebezpečenstvo spočívajúce v možnosti precenenia pozitívnych momentov v hospodárskom vývoji Slovenska v roku 2002. Tempo narastania schodku štátneho rozpočtu i schodku verejných financií sa pri jeho relácii k dosiahnutému tempu rastu HDP nevyhnutne prejaví v narastaní

pomeru štátneho dlhu k HDP. Zhoršovanie situácie vo verejných financiách tak posilňuje nevyhnutnosť pokračovania v začatých štruktúrnych reformách.

Hodnotenie sociálnych dôsledkov vývoja hospodárstva v samotnom roku 2002 vyznieva pozitívne tak z hľadiska vývoja zamestnanosti (nezamestnanosti), ako aj z pohľadu mzdového vývoja. V kontexte dlhodobého vývoja je však zrejmé, že aj po roku 2002 je priemerná sociálna pozícia obyvateľstva SR ešte stále horšia než pred začiatkom transformačného procesu. So zreteľom na očakávané trendy hospodárskeho vývoja možno v roku 2003 očakávať jej isté zlepšenie vo vzťahu k situácii na trhu práce, nie však v príjmovej oblasti.

Priaznivý vývoj slovenskej ekonomiky v roku 2002 sa v plnej miere odrazil na zlepšujúcej sa pozícii Slovenska v konvergenčnom procese. Podľa predbežných výsledkov dosiahlo SR v hospodárskej úrovni zhruba 53 % EÚ.

Detailná analýza vplyvu jednotlivých súčastí finálneho dopytu (*všetky, nielen vývoz, zmenšené o ich dovoznú náročnosť*) na tvorbu HDP veľmi presvedčivo preukázala prvoradý význam, ktorý má pre hospodársky rast v exportne široko otvorenej slovenskej ekonomike vývoz tovarov a služieb. Súčet bodov, ktoré vyjadrujú účasť súčastí dopytu na prírastkoch HDP v rokoch 1995 až 2002, sa rovná $-1,0$ pri spotrebe domácností; $-0,5$ pri spotrebe verejnej správy; $7,3$ pri tvorbe hrubého kapitálu a $27,6$ pri vývoze. *Príspevok vývozu k tvorbe reálneho HDP bol teda v rokoch 1995 – 2002 takmer 5-násobne väčší než príspevok celkového domáceho dopytu.* Podstatná časť prírastku HDP sa zabezpečovala rastom vývozu aj v roku 2002.

Ako vyplýva z medzinárodných komparácií, zvýšenie exportnej výkonnosti slovenskej ekonomiky významne podporovali v posledných rokoch *kvalitatívne zmeny v štruktúre vývozu SR* do členských štátov EÚ (diferencie v technologicky orientovaných odvetviach sa v rokoch 1995 – 2000 napríklad znížili z $-18,2$ na $-8,0$ percentných bodov), ako aj uzavieranie cenovej/kvalitatívnej medzery vo vývoze do EÚ, ktorá v rokoch 2000/2001 dosahovala $-10,3$ %, kým v roku 1995 bola o $9,4$ percentných bodov vyššia.

Exportnú výkonnosť dosiaľ významne podporuje aj len veľmi pomaly sa zvyšujúca úroveň jednotkových nákladov práce (JNP) v slovenskej ekonomike. Po vstupe do

Európskej únie sa bude mzdová i cenová úroveň postupne približovať k úrovni v Európskej únii, čo zrejme vyvolá postupne aj rast JNP, ktorý však nemusí ohroziť konkurenčnú schopnosť ekonomiky, ak sa pomer medzi pôsobením cenových a kvalitatívnych faktorov na konkurenčnú schopnosť bude presúvať v prospech kvalitatívnych faktorov.

Predpokladané trendy vývoja slovenskej ekonomiky do roku 2010

Efekty vstupu Slovenska do Európskej únie boli vyčíslené na základe štyroch makroekonomických scenárov.²

Vo dvoch z nich sa predpokladá viac alebo menej úspešný vstup Slovenskej republiky do Európskej únie v plánovanom termíne (integračný scenár optimistický a pesimistický), v ďalších dvoch sa naopak vychádza z predpokladu, že rozšírenie Európskej únie sa v danom termíne vôbec neuskutoční (zotrvačný scenár), alebo sa uskutoční bez Slovenska (nevstupový scenár). Celkový prehľad vývojových trendov slovenskej ekonomiky v rokoch 2004 – 2010 zistených na základe jednotlivých scenárov uvádzame v tabuľke 2.

Zistené trendy vo vývoji slovenskej ekonomiky v rokoch 2004 – 2010 podľa integračných a „neintegračných“ scenárov jednoznačne preukazujú pozitívny vplyv integrácie na ekonomiku SR. Ani v jednom integračnom scenári (pesimistickom a optimistickom) sa ku koncu prognózovaného obdobia nedosiahnu horšie výsledky hlavných makroekonomických ukazovateľov ako v zotrvačnom scenári. Podľa nevstupového scenára by sa, naopak, v dôsledku určitej medzinárodnej izolácie fungovanie slovenskej ekonomiky zhoršilo.

² Na kvantifikáciu sa použil vlastný ekonometrický model ISWE02q4 postavený na údajovej základni dát do konca roka 2002. Popri základnom (referenčnom) scenári sa kvantifikovali aj tri alternatívne scenáre vývoja.

Zotrvačný (referenčný) scenár S0 popisuje teoretické pretrvávanie momentálnej situácie, oddialenie procesu rozširovania, čiže prípad, keď by žiadna z kandidátskych krajín nevstúpila do EÚ. Stále by však na Slovensku a aj v ďalších krajinách pôsobili mechanizmy prístupového procesu.

Integračné scenáre S1 a S2 vychádzajú z predpokladaného rozšírenia EÚ na 25 krajín. Rozdiel medzi týmito scenármi je v predpokladoch úspešnosti vstupu, vo vývoji zahraničného dopytu a uplatňovaných v inštitucionálnych politikách.

Scenár S3 nazývame nevstupový, alebo katastrofický. Predstavuje hypotetickú situáciu nevstúpenia (ukončenia prístupového procesu) SR do EÚ, pričom však predpokladá vstup ostatných krajín.

T a b u ľ k a 2

Vybrané makroekonomické ukazovatele – priemer za obdobie 2004 – 2010

Ukazovateľ	Scenár			
	integračný		zotrvačný	nevstupový
	optimistický	pesimistický		
HDP v s. c. 1995, <i>tempo rastu</i> , %	4,7	4,1	4,1	3,4
Spotreba domácností v s. c. 1995, <i>tempo rastu</i> , %	4,3	4,1	4,0	3,9
Verejná spotreba v s. c. 1995, <i>tempo rastu</i> , %	2,5	2,7	2,3	2,7
Tvorba hrubého fixného kapitálu v s. c. 1995, <i>tempo rastu</i> , %	6,2	4,9	5,4	4,2
Vývoz tovarov a služieb v s. c. 1995, <i>tempo rastu</i> , %	6,4	5,7	4,6	4,1
Dovoz tovarov a služieb v s. c. 1995, <i>tempo rastu</i> , %	6,1	5,5	4,5	4,4
Saldo bilancie tovarov a služieb v b. c., % z HDP	-3,2	-3,3	-4,4	-5,6
Nominálna mzda, <i>tempo rastu</i> , %	6,4	6,3	5,7	5,5
Inflácia, spotrebiteľské ceny, <i>tempo rastu</i> , %	3,9	4,1	3,8	3,7
Zamestnanosť, <i>tempo rastu</i> , %	2,1	1,8	1,6	1,5
Deficit štátneho rozpočtu, % z HDP	2,9	3,5	3,0	4,4

Integrácia Slovenska do EÚ výrazné oživí trh práce. Zníženie transakčných nákladov v zahraničnom obchode s rozšírenou EÚ a prílev zahraničných investícií bude mať pozitívny vplyv na rast dopytu po práci, a to tak podľa pesimistického, ako aj optimistického integračného scenára. Podľa optimistického integračného scenára budú tempo rastu zamestnanosti v priemere o 0,5 % a podľa pesimistického integračného scenára o 0,2 % bodu vyššie ako podľa zotrvačného scenára. Rozdiel v počte zamestnaných medzi pesimistickým a optimistickým integračným scenárom bude okolo 47 tisíc pracovníkov.

Pozitívny vplyv integrácie sa odrazí aj v mzdovom vývoji. Rast mzdy však nebude príliš výrazný, hlavne v dôsledku pretrvávania snahy investorov naďalej využívať komparatívnu výhodu relatívne nízkych mzdových nákladov. Preto rozdiel medzi optimistickým a zotrvačným variantom vo výške nominálnej mzdy bude iba zhruba 1 000 Sk.

Na spotrebiteľské ceny bude vplývať predovšetkým vývoj svetových cien a volebný cyklus. V pesimistickom integračnom scenári očakávame o niečo vyššiu priemernú mieru inflácie (4,1 %) ako v optimistickom scenári (3,9 %), hlavný rozdiel však spočíva v časovom rozložení inflácie.

Odbúranie vývozných obmedzení vo forme transakčných nákladov a zvýšenie dôveryhodnosti slovenskej produkcie v zahraničí po vstupe Slovenska do EÚ bude výrazne podporovať náš export. Rast exportnej produkcie budú podporovať aj pomerne

nízke pracovné náklady. Podľa pesimistického integračného scenára bude vývoz počas prognózovaného obdobia 2004 – 2010 rásť o 1,1 percentného bodu, v prípade optimistického vývoja o 1,8 percentného bodu rýchlejšie ako v prípade zotrvačného variantu.

Očakávaný rast vnútorného dopytu spolu s rastom exportu budú pôsobiť na rast dovozu. Preto bude priemerný rast dovozu v rokoch 2004 – 2010 podľa optimistického scenára 6,1 % ročne. V porovnaní so zotrvačným scenárom je to rast vyšší o 1,6 percentného bodu.

Vývoj vývozu a dovozu podľa jednotlivých scenárov bude diferencovane pôsobiť na vývoj zahraničnoobchodnej bilancie. Podľa integračných scenárov sa bude saldo obchodnej bilancie postupne znižovať. Podľa optimistického integračného scenára saldo zahraničného obchodu bude nižšie o 12 mld Sk (v stálych cenách) ako jeho referenčná hodnota. Pri nevstupovom scenári by pokles záujmu o náš vývoz viedol k prehĺbeniu schodku až o 23 mld Sk.

Pozitívny vývoj na trhu práce, prílev zahraničného kapitálu a transformácia verejnej správy budú viesť k rastu domáceho dopytu vo všetkých jeho zložkách. Najvýraznejšie rozdiely medzi jednotlivými scenármi sú v tvorbe hrubého fixného kapitálu. Jeho priemerné tempo rastu je podľa pesimistického integračného scenára 4,9 % a podľa optimistického 6,2 %. V prípade naplnenia nevstupového scenára by mal hrubý fixný kapitál rásť priemerne iba 4,2 % ročne. Rozdiel v priemernom tempe rastu konečnej spotreby domácností by podľa porovnaní medzi jednotlivými scenármi (nevstupový, optimistický) bol iba 0,4 percentného bodu.

Hrubý domáci produkt bude ovplyvnený vývojom vnútorného dopytu a saldom zahraničného obchodu. Podľa zotrvačného scenára bude HDP v rokoch 2004 – 2010 medziročne rásť v intervale 3,5 – 4,4 %. Pri naplnení podmienok optimistického integračného scenára budú tempá rastu HDP vyššie o 0,5 – 0,9 percentného bodu. V prípade hypotetického naplnenia podmienok nevstupového scenára by však tempá rastu HDP neprekročili hranicu 4 %.

Právom diskutovanou je otázka vzájomného približovania sa ekonomických úrovní – otázka konvergenie ekonomiky SR k priemeru EÚ. V prípade úspešného

vstupu SR do EÚ by HDP na obyvateľa SR v parite kúpnej sily (PKS) v roku 2010 dosahoval 62,9 % priemeru EÚ 15, čo by zodpovedalo 70,5 % rozšírenej EÚ 25.

Konvergenčný proces ekonomiky SR k priemeru EÚ by zo začlenenia Slovenska do EÚ jednoznačne profitoval. Ekonomická úroveň meraná HDP v PKS by v úspešnom integračnom scenári rástla priemerne o 0,4 percentného bodu rýchlejšie ako v zotrvačnom variante.

Hrubý domáci produkt v nominálnom kurze by v prípade optimistického vývoja na Slovensku po vstupe do EÚ rástol priemerne o 1,4 percentného bodu rýchlejšie ako v neintegračnom prípade. Dôvodom vyššej dynamiky rastu je kombinácia dvoch faktorov – zhodnocovanie meny a rýchlejší rast HDP po vstupe SR do EÚ.

V optimistickom integračnom scenári by porovnateľná cenová hladina SR dosiahla v roku 2010 úroveň 54,5 % cenovej hladiny EÚ 15 a 67,2 % cenovej hladiny EÚ 25. Rozdiel je, prirodzene, spôsobený aj znížením priemernej cenovej hladiny EÚ v dôsledku prístúpenia krajín s nízkymi cenovými hladinami.

Rovnako ako pre konvergenciu v reálnej oblasti, pozitívny vplyv začlenenia SR do EÚ je zrejмый aj pre konvergenčný proces v oblasti cenových hladín. Cenová hladina SR by v prípade optimistického vývoja konvergovala k cenovej hladine EÚ ročne priemerne o 0,5 percentného bodu rýchlejšie ako v nevstupovom variante.

Nominálna konvergencia slovenskej ekonomiky prebieha rýchlejšie ako reálna konvergencia. Je to spôsobené najmä tým, že porovnateľná cenová hladina v SR je mimoriadne nízka, zhruba na úrovni Rumunska. Potenciál konvergovať v nominálnej oblasti je preto vysoký. Naproti tomu, výrazne rýchlejšia reálna konvergencia by si vyžadovala tempá rastu HDP prevyšujúce ekonomický potenciál SR.

Z hľadiska hodnotenia závažnosti rozdielov medzi diskutovanými scenármi budúceho makroekonomického vývoja SR považujeme za kľúčový kriteriálny cieľ dosiahnutie 75 %-nej priemernej úrovne Európskej únie vyjadrenej hrubým domácim produktom na obyvateľa v parite kúpnej sily. Podľa referenčného scenára, ktorý predpokladá pokračovanie doterajšieho vývoja, by Slovensko túto úroveň EÚ 15 mohlo dosiahnuť v roku 2022, v prípade úspešného vstupu už v roku 2018 a v prípade menej úspešného vstupu v roku 2020. Ak by nastala hypotetická situácia nášho nevstupu do EÚ, 75 % priemernej hospodárskej úrovne EÚ 15 by sme dosiahli až v roku 2031.

Vzhľadom na diskutované a zohľadnené súvislosti vstupu Slovenskej republiky do Európskej únie autori považujú optimistický integračný scenár za najpravdepodobnejší. Naším vstupom do EÚ sa zvýši ročný rast HDP Slovenska asi o 1 dodatočný percentný bod, čím Slovensko dosiahne 75 % hospodárskej úrovne novej, rozšírenej EÚ 25 už v roku 2013.

Vplyv integrácie na vývoj segmentov ekonomiky

Po vstupe SR do EÚ nastanú zmeny tak na strane tvorby, ako aj použitia hrubého domáceho produktu. Na jednotlivé segmenty ekonomiky pritom budú pôsobiť rôzne faktory, ktoré ovplyvnia ich konkurencieschopnosť na domacom trhu či zahraničných trhoch. Na kvantifikáciu týchto vplyvov sa použil model vypočítateľnej všeobecnej ekonomickej rovnováhy (model CGE).

Modelový scenár predpokladá vstup SR do EÚ v roku 2004 spolu s ostatnými kandidátskymi krajinami. Pri modelovaní tohto procesu sa zohľadnili zmeny, ktoré najvýraznejšie ovplyvnia ekonomiku SR, a to zmeny v daňovej oblasti, v zahraničnom obchode, v rozpočtových pravidlách, v environmentálnej politike a v príleve zahraničných investícií.

Podľa *výsledkov modelových prepočtov* najvyšší rast produkcie sa dosiahne v sektore ostatných priemyselných výrobkov (dodatočný rast produkcie o 4,7 percentného bodu ročne³) a trhových služieb (1,5 percentného bodu). Mierny dodatočný medziročný rast produkcie sa zaznamená v agropotravinárskom sektore (1,3 percentného bodu) a v stavebníctve (+0,9 percentného bodu). Naopak, medziročný pokles produkcie možno očakávať v sektore výroba a rozvod elektriny, plynu a teplej vody (-5,2 percentného bodu), ťažba a polotovary (-2,1 percentného bodu), ako aj chemické suroviny a výrobky (-2,1 percentného bodu). Celkový medziročný dodatočný rast produkcie bude na úrovni +0,3 percentného bodu.

Zmeny nastanú v objeme a štruktúre zahraničného obchodu *s členskými štátmi EÚ*, kde očakávame silnejší medziročný rast nášho vývozu v sektore ostatnej priemyselnej produkcie (+5 percentného bodu), a naopak pokles vývozu v sektore ťažba

³ Výsledky sú uvádzané v relatívnych cenách, pričom ako numéraire sa použila cena práce.

a výroba polotovarov (-2,6 percentného bodu) a v sektore chemické suroviny a výroby (-2,2 percentného bodu). Naše dovozy vzrastú v sektore ostatné priemyselné výrobky, agropotravinárske výrobky ako aj v sektore ťažba a polotovary.

Spotreba domácností v dôsledku vstupu SR do EÚ medziročne vzrastie o 0,3 percentného bodu. Prejaví sa priaznivé efekty zníženia daní z príjmu fyzických a právnických osôb, ako aj dodatočného hospodárskeho rastu. Proti zvýšeniu spotreby bude naopak pôsobiť najmä zvýšenie dane z pridanej hodnoty (DPH) a spotrebných daní.

Spotreba vlády vrastie miernejšie (medziročne o 0,2 percentného bodu). Tempo rastu spotreby vlády bude pomalšie ako tempo rastu HDP, podiel spotreby vlády na HDP bude mať tendenciu k poklesu.

Medziročný rast *investícií* sa dodatočne zvýši o jeden percentný bod. Rast investícií bude ovplyvňovať najmä nevyhnutnosť uskutočniť environmentálne investície v slovenskej ekonomike. Možno predpokladať, že časť „čistých“ technológií zaťaží import. Významný vplyv bude mať aj nárast priamych zahraničných investícií a pokles ceny kapitálu.

Vstup SR do EÚ ďalej zvýši *otvorenosť slovenskej ekonomiky*, pričom v dôsledku integrácie vzrastie vývoz medziročne o niečo viac (o 1,7 percentného bodu) ako dovoz (o 1,5 percentného bodu), čo sa prejaví v priaznivom vývoji čistého vývozu a prispeje k dodatočnému rastu HDP (medziročne 0,8 percentného bodu). Domáci dopyt ako súčet konečnej spotreby a investícií medziročne vzrastie o 0,5 percentného bodu.

Veľkú neistotu do efektov vstupu SR do EÚ vnášajú odhady budúcej úspešnosti čerpania fondov EÚ. Ak by sa nám podarilo mimoriadne úspešné čerpanie čistých príjmov z EÚ (o 12 mld Sk ročne viac ako v súčasnosti), dodatočný rast by mohol stúpnuť až na 1,2 percentného bodu. Ak by však čisté príjmy z EÚ ostali na terajšej úrovni, dodatočný rast v dôsledku vstupu SR do EÚ by podľa našich prepočtov klesol na 0,3 percentného bodu.

Ďalším významným rizikovým faktorom ovplyvňujúcim výkonnosť a konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky sú environmentálne investície, ktoré ovplyvnia najmä energeticky a surovinovo náročné priemyselné odvetvia, poľnohospodárstvo a sektor netrhových služieb.

Výsledky modelových prepočtov vedú k záveru, že vstup SR do EÚ síce nespôsobí obrovský okamžitý rast ekonomiky a životnej úrovne, ale celkové prínosy tohto procesu budú prevažovať nad jeho nákladmi. Výsledkom zložitých procesov na strane tvorby aj použitia *hrubého domáceho produktu* bude jeho výsledný pohyb predstavujúci dodatočný priemerný ročný rast HDP vo výške 0,8 percentného bodu.

Podniková sféra a jej perspektívy v súvislosti so vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie

Rozhodujúcu úlohu v procese vyrovnávania sa kandidátskych krajín s *konkurenčnými tlakmi trhových síl vnútri EÚ* má *podniková sféra*.

Zmobilizovať vnútorný potenciál podnikov a kreovať vonkajšie podnikateľské prostredie na úspešné splnenie tohto kritéria je úlohou hospodárskej politiky vlády.

Hlavným atribútom procesu kreovania fungujúcej trhovej ekonomiky je *zmena*. Úspech konkrétneho podniku závisí od toho, ako sa dokáže so zmenami vyrovnáť. A tu hlavná úloha prislúcha manažmentu. Riadenie podniku je kľúčom k úspechu. Od jeho kvality závisí efektívne využívanie konkurenčných výhod podniku a minimalizácia konkurenčných nevýhod. V súčasnosti sa hlavnými faktormi rastu musia stať *investície do technológií, inovácií a kvality ľudského potenciálu*. Tie sa zároveň stávajú aj hlavným faktorom rastu *produktivity*.

Jednou z významných podmienok konkurencieschopnosti podniku je jeho *finančná sila*. Faktorom prežitia a rozvoja firiem je preto zvládnutie rizík finančného charakteru. Ich nezvládnutie má za následok vznik finančnej nerovnováhy a v konečnom dôsledku insolvenčiu, platobnú neschopnosť.

Konkurencieschopnosť podnikov v značnej miere závisí od *kvality ľudského potenciálu*. Ekonomický rast je totiž v stále väčšej miere determinovaný intelektualizáciou ekonomiky a rastom vedomostného potenciálu.

Významný vplyv na efektívne pôsobenie týchto faktorov a na zvyšovanie konkurencieschopnosti podnikov má *reštrukturalizácia podnikovej sféry*. Jej cieľom je práve dosiahnuť štandardy a výkony typické pre vyspelé priemyselné ekonomiky. Tempo reštrukturalizácie podnikovej sféry ovplyvnili nedostatky transformačného

procesu (najmä nedostatok finančných zdrojov). Etapu reštrukturalizácie, ktorú sprevádzal pokles produkcie a prepúšťanie, ako reakcia na trhové podmienky, má už väčšina podnikov za sebou a podniky pomaly vstupujú do novej fázy „strategickej reštrukturalizácie spojenjej s expanziou“.

Popri vláde a samotnej podnikateľskej sfére vstupujú do hry i ďalšie subjekty a tými sú *regionálne a municipálne inštitúcie*. Tie sú dôležité najmä pri zriaďovaní *priemyselných parkov*, ktoré majú významnú úlohu nielen z hľadiska rozvoja priemyselnej výroby a služieb, ale aj z hľadiska riešenia problémov nezamestnanosti.

Z hľadiska ďalších perspektív rozvoja podnikovej sféry ako rozhodujúci faktor zvyšovania jej konkurencieschopnosti vystupuje *podnikateľské prostredie*. Zahrňuje v sebe hospodárske podmienky a predpoklady podnikateľskej činnosti, ktoré závisia od hospodárskopolitických opatrení štátu a jeho špecializovaných inštitúcií. Kreovanie podnikateľského prostredia je predovšetkým úlohou štátnej politiky. To však neznamená, že samotné podniky nemôžu či nemajú participovať na jeho zlepšovaní. Naopak, ich participácia, najmä pokiaľ ide o komunikáciu s vládnymi inštitúciami, o spätné väzby a komunikáciu medzi podnikateľskými subjektmi, je nevyhnutná.

Vo väzbe na vstup do EÚ všetky komponenty a parametre podnikateľského prostredia prechádzajú zásadnými zmenami. Veľmi citlivou záležitosťou je najmä *harmonizácia daňového systému* s európskymi normami, pri ktorej si treba všimnúť hlavne také javy, ako je zblížovanie rozpätia sadzieb, približovanie sa základov daní a časový horizont harmonizácie.

Viacere pohyby procesu harmonizácie sa už uskutočňujú, pričom mnohé ich atribúty sú diskutabilné. Vážnym problémom je však jej vplyv na štátne rozpočty.

Nemenej citlivým parametrom podnikateľského prostredia je *legislatíva*. Hlavnou požiadavkou je jej sprehľadnenie, vyčistenie od redundantných právnych noriem. Ide predovšetkým o završenie reformy bankrotového práva. Určitý posun už nastal aj novelizáciou Obchodného zákonníka, ktorým sa zjednodušil registračný proces. Tak tiež novela živnostenského zákona liberalizovala schvaľovací proces pri žiadostiach. Rekodifikáciu vyžaduje aj Občiansky súdny poriadok.

Veľmi vážnym problémom je liberalizácia cien vôbec, ale osobitne na energetickom trhu, jej priblíženie podmienkam EÚ. Na rozdiel od energetických trhov,

v oblasti železničnej dopravy možno predpokladať stabilizáciu dnešnej cenovej úrovne, keďže sa očakáva výrazná podpora železničnej dopravy zo strany EÚ.

Z hľadiska ďalších perspektív rozvoja podnikateľskej sféry sú významné najmä *reformy v oblasti finančných vzťahov*. Zo strany EÚ sa predpokladá predovšetkým výrazné posilnenie financovania podnikov nielen prostredníctvom bankového, ale predovšetkým kapitálového trhu. Takisto sa predpokladá rozvoj jednotného európskeho finančného trhu.

Dôležitú úlohu v podpore rozvoja podnikovej sféry hrá *podpora exportu*. Oproti súčasnosti by sa mala výrazne zvýšiť úloha úverovania a poistenia exportu, predovšetkým pre stredné firmy.

Súčasťou podnikateľského prostredia je *infraštruktúra na podporu podnikania*. Aj tá sa však bude musieť zásadným spôsobom zmeniť a bude potrebné dosiahnuť štandardy platné pre EÚ. Ide najmä o právne inštitúty a ich úlohu pri riešení súdnych sporov, o zlepšenie informačnej pomoci. Infraštruktúra podnikania predstavuje predovšetkým spôsob získavania finančných prostriedkov, pričom sa využívajú špecifické a atypické formy (leasing, dlhopisy a pod.).

Do podnikateľskej infraštruktúry patria aj podnikateľské zväzy a asociácie, ktoré presadzujú špecifické požiadavky podnikateľov v rámci hospodárskej politiky.

V rámci systému podnikateľskej infraštruktúry významnú úlohu nadobúda podpora projektov. Projektový systém sa stal veľmi účinným osobitne v súvislosti s podporou regionálneho rozvoja.

Podnikateľská infraštruktúra má významný vplyv aj na spružnenie trhu práce, najmä vytvorením základných štandardov uvoľňovania. Široký priestor na pôsobenie podnikateľskej infraštruktúry otvára oblasť inovačnej politiky, najmä vznik štartovacích centier pre malé technologické a inovatívne firmy.

Doteraz boli jednotlivé bloky a roviny podnikateľskej infraštruktúry skôr izolované. Nová tendencia smeruje k vytváraniu prierezových a systémových prepojení, čo sa ukazuje ako oveľa efektívnejšie.

Podniková sféra je veľmi štruktúrovaný a vysoko diferencovaný celok. V rámci neho významnú pozíciu nadobúda kategória *malých a stredných podnikov*. Tie sa

stávajú základným prvkom efektívneho fungovania ekonomiky, označujú sa za chrbtovú kosť hospodárstva Európskej únie. Preto si vyžadujú aj osobitnú pozornosť zo strany vládnej politiky.

Svojím počtom predstavujú MSP viac ako 99 % z celkového počtu podnikov a vytvárajú až takmer dve tretiny pracovných miest. Práve z týchto dôvodov EÚ zacielenila pozornosť na MSP. V roku 2000 Európska rada prijala vo Feire Európsku chartu pre malé a stredné podniky. Hlavným zmyslom charty je posilnenie politiky podpory MSP. Táto politika je cieleňá na konkrétne oblasti, ktoré predstavujú základné princípy Charty. V súvislosti s nástupom poznatkovej spoločnosti sa na prvú priečku dostáva *propodnikateľské vzdelávanie*. Jeho hlavným zmyslom je podpora podnikateľského ducha a rozvoj podnikateľských schopností od raného veku. Tento cieľ sa premieta do systému školského vzdelávania a realizuje sa aj prostredníctvom rôznych druhov neformálneho vzdelávania (celoživotné vzdelávanie).

Obzvlášť citlivá na rozvoj a efektívne fungovanie malého a stredného podnikania je oblasť *legislatívy a regulácie*. Najmä jej zjednodušenie je, aj v súvislosti so vstupom nových krajín, mimoriadne naliehavé.

Ďalšími problémami, na riešenie ktorých upozorňuje Charta, sú: *zníženie nákladov a administratívnej náročnosti na začatie podnikania, zlepšenie komunikácie medzi vládnymi inštitúciami a podnikateľskou sférou, zlepšenie prístupu malých a stredných podnikov k finančným zdrojom a posilnenie technologickej kapacity malých a stredných podnikov, ich inovačnej schopnosti*, čo je osobitne akútne pre vstupujúce krajiny.

Z hľadiska ďalšej perspektívy rozvoja malých a stredných podnikov a zvyšovania ich konkurencieschopnosti na jednotnom trhu je uplatnenie týchto zásad pre Slovenskú republiku mimoriadne dôležité. O to sa napokon vláda a zodpovedajúce inštitúcie usilujú.

Podľa viacerých prieskumov, v niektorých oblastiach už nastalo citeľné zlepšenie. Splnenie všetkých kritérií vyžaduje však vzhľadom na blížiaci sa termín vstupu tento proces ešte zintenzívniť, predovšetkým skvalitniť cieleňú politiku podpory malého a stredného podnikania.

Vplyv účasti Slovenska v colnej únii Európskej únie na zahraničný obchod

Vôbec prvou relevantnou oblasťou, kde začali aj teoretici skúmať efekty medzinárodnej regionálnej ekonomickej integrácie, bola – vzhľadom na vytvorenú, a často silnú colnú ochranu národných ekonomík – oblasť pohybu tovarov a služieb.

Vstup do integračného zoskupenia EÚ ovplyvní, a v rámci napĺňania Európskej dohody už aj ovplyvnil, zahraničný obchod SR. Vstup SR do EÚ bude zároveň znamenať jej účasť v colnej únii a prevzatie Spoločnej obchodnej politiky EÚ. Na jednej strane to bude viesť k definitívnemu odstráneniu všetkých zostávajúcich tarifných a netarifných prekážok v obchode, a teda v zmysle Vinerovej teórie k „tvorbe obchodu“ medzi členskými štátmi v rámci rozšírenej EÚ. Na druhej strane, vzhľadom na zmenené colné relácie voči tzv. tretím krajinám rozšírenej EÚ, to môže pre novo sa integrujúcu krajinu (teda aj pre Slovensko) znamenať „obmedzenie obchodu“ s týmito krajinami.

Pokiaľ ide o obchod SR s *krajinami EÚ*, veľmi priaznivý efekt sa postupným znižovaním ciel pri priemyselných tovaroch v rámci prípravy na integračné začlenenie do EÚ v rokoch 1993 – 2001 už výrazne prejavil, keď podiel vývozu Slovenska do EÚ sa zvýšil z 30 % v roku 1993 na 60,5 % v roku 2002. Priestor na zachovanie trendu „vytvárania obchodu“ (podľa teórie J. Vinera), najmä v dôsledku komparatívnych cenových výhod, budú mať mnohé výroby plastov, chemického a drevárskeho priemyslu, ale aj výroba osobných motorových vozidiel, koľajových vozidiel a lodí a výroba výrobkov z minerálnych nekovových materiálov.

Orientačné prepočty ukazujú, že určité problémy s vývozom po odstránení tarifných a netarifných prekážok by mohli nastať najmä pri živočíšnych výrobkoch a živočíšnych a rastlinných tukoch a olejoch, hoci na druhej strane v prospech Slovenska bude pôsobiť odstránenie doteraz priemerne o tretinu vyšších ciel na dovoz týchto komodít v EÚ ako v SR. Situáciu pri týchto komoditách ovplyvní predovšetkým vývoj konkurenčnej schopnosti výrobcov týchto komodít.

Obchod SR s budúcimi tretími krajinami EÚ po prevzatí Spoločnej colnej tarify bude ovplyvnený rozdielne podľa toho, či pôjde o obchod s tzv. nepreferenčnými krajinami, alebo s krajinami, ktorým EÚ poskytuje preferenčné (znižené) clá.

V obchode SR s *nepreferenčnými krajinami* (USA, Kanada, Japonsko, Kórejská republika, Singapur, Hongkong – Čína, Taiwan, Austrália a Nový Zéland), kde sa prejavia práve rozdiely v úrovni zmluvných ciel v colnom sadzobníku SR a EÚ, dôjde k celkovému zvýšeniu dovozných ciel, z priemernej incidencie 4,9 % na 6,4 %, teda o 1,5 percentného bodu. Pri poľnohospodárskych komoditách ako celku je tento rozdiel +6,1 percentného bodu, pri priemyselných výrobkoch iba +0,1 percentného bodu. Zvýšenie colnej incidencie by malo nastať vo všetkých poľnohospodárskych triedach, pri priemyselných iba v triedach VI (chemické výrobky), VIII (kože a kožušiny) a XI (textílie a textilné výrobky).

Prevzatie vyšších colných incidencií by v obchode s nepreferenčnými krajinami mohlo zvýšiť ochranu domáceho trhu a obmedziť dovoz z týchto krajín. Avšak v prípadoch, keď výška cla a nákladovo-cenové relácie pri týchto dovozoch nebudú pri výbere dovážajúcich krajín spomedzi nepreferenčných krajín a krajín EÚ rozhodujúce, ale rozhodujúce budú iné špecifické, kvalitatívne požiadavky, nemusí k posunom dovozu z nákladovo a cenovo drahších nepreferenčných krajín na nákladovo a cenovo lacnejšie krajiny EÚ v zmysle teoretických hypotéz dôjsť. Vplyvom vyššieho cla by sa však zvýšila hodnota dovozu z týchto krajín, čo by sa mohlo prejavíť v raste cien na domácom trhu.

Pokiaľ ide o *preferenčné režimy* EÚ, ich prevzatie bude znamenať, že Slovenská republika rozšíri ich poskytovanie zhruba o 44 krajín. Prevzatím týchto režimov (GSP, ACP a na zmluvnej báze) by došlo len k miernemu zvýšeniu dovozu z preferenčných krajín (okolo 197 krajín) asi o 0,3 %. Analýza tiež ukázala, že Slovensko by malo po prevzatí preferenčných režimov EÚ aj naďalej mať v priemere lacnejší dovoz z preferenčných krajín ako z EÚ, predovšetkým pri komoditách triedy I a pri niektorých najmä jednoduchších priemyselných výrobkoch, teda že by mohla pokračovať tendencia vytvárania obchodu hlavne na strane dovozu do SR z týchto krajín. Naopak, v triedach II až IV sa javí dovoz z týchto krajín nákladovo a cenovo drahší, čo by mohlo viesť k obmedzeniu dovozu príslušných komodít z týchto krajín.

Keď zhrnieme možné účinky vstupu SR do colnej únie, možno konštatovať, že tie už boli a aj do budúcnosti sa ukazujú ako jednoznačne pozitívne. *Rozhodujúci* vplyv tu má a mal by mať *bezcolný obchod v rámci EÚ, kde sa črtajú možnosti ďalšieho*

vytvárania obchodu. Zatiaľ čo v nepreferenčných krajinách sa môžu objaviť tendencie k obmedzeniu obchodu, v preferenčných krajinách sa očakáva tendencia iba k miernemu rastu obchodu, väčšinou na strane dovozu, avšak to môže vytvoriť podmienky aj na rast vývozu.

Vplyv vstupu Slovenska do Európskej únie na intenzitu prílevu priamych zahraničných investícií

Popri medzinárodnom pohybe tovarov a služieb ďalšou relevantnou oblasťou integračných procesov je oblasť medzinárodných kapitálovo-investičných tokov. V integračných procesoch sa objavujú ako reakcia jednak na liberalizáciu obchodu v nových integrujúcich sa krajinách, jednak na rozdielnosť možností zhodnotenia investovaného kapitálu v rôznych národných lokalitách pod tlakom globálnej konkurencie.

Záveru analýzy východiskovej situácie v konkurenčnej schopnosti ekonomiky SR jednoznačne naspôsobujú potrebu vytvoriť všetky podmienky na postupné zníženie medzier vo faktoroch, ktoré podmieňujú priblíženie úrovne konkurencieschopnosti k vyspelým krajinám. Vzhľadom na všeobecné podkapitalizovanie ekonomiky, zastaranosť technológií a nedostatok produktových inovácií, nerozvinutý medzinárodný marketing a chýbajúce distribučné siete, a napokon nedostatok know-how v oblasti manažmentu, ktoré patri k rozhodujúcim predpokladom zvýšenia konkurencieschopnosti, priame zahraničné investície boli a sú v slovenskej ekonomike *nevyhnutné*. V uplynulých rokoch podiel ich prílevu na hrubej tvorbe fixného kapitálu sa pohyboval na úrovni 15 – 19 %.

Už dnes sa dá preukázať, že zahraničné podniky alebo podniky so zahraničnou účasťou sú vo väčšine relevantných ukazovateľov *podstatne výkonnejšie ako domáce podniky*. Dá sa dokonca povedať, že bez týchto podnikov by slovenská ekonomika nedosiahla tú výkonnosť, akú dosiahla.

Napriek tomuto pozitívnemu vplyvu (sú, samozrejme, aj niektoré negatívne vplyvy) PZI na Slovensku nezaujali takú pozíciu ako napríklad v Česku, Maďarsku, Slovinsku, Poľsku a v niektorých ďalších krajinách strednej a východnej Európy, kde objem PZI v prepočte obyvateľa je v priemere viac ako dvojnásobne vyšší.

Tvar prílevu PZI v posledných 4 – 5 rokoch je v SR charakteristický dvoma hlavnými črtami. Prvou je, že prílev PZI v uvedenom období pokrýval predovšetkým budovanie distribučných reťazcov (r. 1999) a privatizačné ciele vlády najmä v telekomunikáciách (r. 2000), v bankovom a poisťovacom sektore (r. 2001) a v niektorých energetických odvetviach (r. 2002). Tieto investície síce znamenali posilnenie infraštruktúry v širšom zmysle slova, čo je jeden z predpokladov zvýšenia konkurenčnej schopnosti ekonomiky ako celku, no na druhej strane PZI do spracovateľského priemyslu boli skromné a od roku 1998 sa ich váha sústavne znižovala zo 69 % na 6,3 % v roku 2002 (hoci prílev PZI v roku 2002 sa oproti r. 2001 zvýšil takmer dvojnásobne, aj tak bol pod priemerom rokov 1998 – 2001). To pochopiteľne nemohlo byť dostatočné z hľadiska prínosu PZI k zvýšeniu konkurencieschopnosti v tomto sektore ekonomiky.

Druhou črtou PZI v slovenskej ekonomike je, že v nej *prevažujú PZI hľadajúce nákladové výhody, a to je vo všeobecnosti typické pre tzv. exportne orientované PZI.*

Vzhľadom na empirické skúsenosti z niektorých dnes už členských štátov EÚ, že každé rozšírenie EÚ bolo doteraz vždy spojené s následným zvýšením PZI, zakladáme predstavu, že aj Slovensko by sa mohlo po vstupe do EÚ dočkať vyššieho prílevu exportne orientovaných PZI.

V prvej štúdii o účinkoch vstupu SR do EÚ bol prezentovaný jeden možný, dá sa povedať, optimistický scenár, podľa ktorého by priemerný ročný prílev PZI oproti doterajšiemu prílevu okolo 418 mil. USD mohol do roku 2008 dosiahnuť okolo 1,0 – 1,5 mld USD (pre zaujímavosť – prognóza *Economist Intelligence Units* úvahou minimálne 1,6 mld USD je dokonca ešte vyššia).

Hoci možnosti intenzívnejšieho prílevu PZI treba hľadať vo výraznom zlepšení motivácie aj vnútri ekonomiky, predsa len rozhodujúce bude, ako sa budú podmienky na tento prílev formovať v zahranično-investorských krajinách, teda v externom prostredí. Tu bude pôsobiť predovšetkým vývoj svetovej konjunktúry, ktorý bude vytvárať tlak na konkurencieschopnosť výrobcov v EÚ, a tým aj na zintenzívňovanie tvorby medzinárodnej produkcie a pohyby v jej geografickej konfigurácii.

Zatiaľ čo v prvej štúdii sa argumentovalo impulzmi vyplývajúcimi z tzv. životných produktových cyklov, ktoré teoreticky popísal najmä R. Vernon, v tejto štúdii je

táto argumentácia ďalej prehĺbená, a najmä uvádzajú sa riziká, že zvýšený prílev PZI do SR nemusí nastať. Ide najmä o riziko spočívajúce v tom, že nové investície, založené na špecializácii a kooperácii, sa môžu orientovať do regiónov s určitou *odvetvovou koncentráciou a že teda práve ona môže byť dôležitejšia pre investora ako komparatívne nákladové výhody regiónov potenciálneho umiestnenia*. To sa prejaví najmä v odvetviach s vyššími možnosťami úspor z rozsahu a s nízkou dopravnou náročnosťou. Samozrejme, táto tendencia k odvetvovej koncentrácii a aglomerácii bude diferencovaná podľa odvetví.

Aglomerácie v Slovenskej republike teda budú musieť čeliť konkurencii iných aglomerácií, a to nielen v nových členských štátoch, ale aj vnútri EÚ 15.

Z toho, pravda, vyplýva, že opodstatnený môže byť aj menej optimistický scenár prílevu PZI do SR po jej vstupe. Vzhľadom na prínosy PZI, ktoré sa najmä vo vzťahu k rastu produktivity a k reálnej konvergencii ekonomiky vôbec predpokladajú, by sa však mohla považovať za ešte prípustnú hranicu priemerného ročného prílevu PZI úroveň zhruba 900 mil. USD.

Z uvedeného je zrejmé, že je skutočne veľmi obťažné odhadovať vývoj, ktorý v týchto procesoch nastane, a jeho dôsledky na intenzitu prílevu PZI do slovenskej ekonomiky. Preto zatiaľ jedinou schodnou cestou je vytvárať určitý *informačný rámec (koridor) javov a „hráčov“*, ktoré, alebo ktorí budú prílev PZI relevantne ovplyvňovať.

Jednou z hlavných sfér tohto prístupu sa javí získanie *relevantných charakteristík o transnacionálnych korporáciách*. Ukazuje sa, že rozhodujúcu potenciálnu účasť TNK v úsilí o zintenzívnenie prílevu PZI môžu mať predovšetkým TNK vyspelých krajín EÚ. Ďalšou dôležitou informáciou je *stupeň transnacionality a odvetvová orientácia TNK*. Tieto charakteristiky za najväčšie TNK sa v štúdiu prezentujú, avšak vzhľadom na značné množstvo TNK tu ide skôr o ilustratívny príklad tohto prístupu.

Vzhľadom na závažnosť a náročnosť vízie zintenzívnenia prílevu PZI do slovenskej ekonomiky je potrebné pristúpiť k tomuto problému koncepcnejšie ako doteraz. To v podstate znamená zvoliť v mnohých aj vyspelých krajinách overený a účinný *tzv. cieľený prístup*, prístup cielenej podpory prílevu PZI. Ten vyžaduje prijatie opatrení, najmä na úrovni vlády, ktoré budú podporovať príslušné analytické, marketingové a koordinačné aktivity na účely definovania a realizácie zahranično-investičných priorít.

Ďalšími relevantnými sférami angažovanosti vlády v zintenzívnení prílevu PZI je zlepšovanie celkového makroekonomického a inštitucionálneho rámca a podpora ďalšieho *rozvoja infraštruktúry*, najmä v oblasti rozvoja kapitálového trhu a technologickej a komunikačnej infraštruktúry. Aj *komerčné misie* vládnych a ďalších vrcholných činiteľov štátu by sa mali pripravovať vo väzbe na rozpracovanú cieľenú podporu prílevu PZI do slovenskej ekonomiky.

Trh práce a sociálne dimenzie integrácie

Slovenská republika má jednu z najvyšších mier nezamestnanosti z európskych krajín (17,9 % ku koncu roka 2002), preto by mala posilniť politiky zamerané na tvorbu nových pracovných miest. Tvorba pracovných miest by sa mala systematicky podporovať zo štruktúrnych fondov, domácimi zdrojmi súkromného sektora, prerozdelením verejných prostriedkov a priamymi zahraničnými investíciami.

Výdavky zo štruktúrnych fondov by sa mali vyčerpať v maximálnej miere a efektívne využiť tak, aby sa v časti smerujúcej do podnikovej sféry posilnila konkurencieschopnosť podnikov a aby sa maximalizoval multiplikačný efekt rastu zamestnanosti.

Miery vzniku (ale i zániku) malých a stredných podnikov sú v porovnaní s krajinami EÚ nedostatočné. V roku 2002 počet 1 130 nových podnikov predstavoval len 1,9 % z celkového počtu firiem (bez živnostníkov). Chýba systém podpory rastu MSP (služby podnikom zo strany vládnych programov) v perspektívnych segmentoch hlavne priemyslu, aby v nich rástla tak produktivita práce, ako aj zamestnanosť. Intenzívnejšie treba využívať pravidlo „de minimis“ o poskytovaní dotácií MSP za tri roky vo výške do 100 tis. eur, čo je asi 4 mil. Sk mimo nahlasovania systému štátnej pomoci. Vládna stratégia podpory zamestnanosti musí obsahovať jasnú koncepciu miesta MSP v ekonomike. Ak sa neeliminuje dominancia zahraničného sektora vo vnútornom obchode, potom je otázny aj rast zamestnanosti v MSP pre nemožnosť odbytu ich produkcie na domácom trhu. Štát i regióny by mali podporovať vytváranie klastrov domácich firiem (od výroby až po odbyt) s cieľom rastu odbytu domácej produkcie tovarov a služieb na domácom trhu a postupne i na export.

Slovensko potrebovalo približne 5 rokov na to, aby relatívne výdavky na aktívnu politiku zamestnanosti k HDP dosiahli úroveň väčšiny krajín EÚ za rok (viac ako 1 % z HDP). Pritom na Slovensku je miera nezamestnanosti viac ako dvojnásobná. V podmienkach, keď na jedno voľné pracovné miesto pripadá až 16 registrovaných nezamestnaných, treba v aktívnej politike trhu práce zvýšenú pozornosť venovať rastu dopytu po práci, a nie ponuke pracovných síl.

Pracovné náklady v Slovenskej republike sú v regióne krajín V 4 jednoznačne najnižšie. V roku 2000 hodinové náklady práce v priemysle a v službách v Poľsku boli 4,48 eur, v Česku 3,90 eur, v Maďarsku 3,83 eur a na Slovensku 3,06 eur (v roku 2002 hrubé mesačné mzdy v eur boli nasledovné: Poľsko 591, Česko 511, Maďarsko 502, Slovensko 317). Znižovanie nákladov práce (čo je v Národnom pláne zamestnanosti na rok 2003 vyjadrené predpokladaným znižovaním odvodov do sociálnych fondov) môže vyvolať presun hlavne nízkokvalifikovaných prác do slovenskej ekonomiky, a tým trvalejšiu orientáciu aj na nízkoplatené práce. Znižovanie nákladov práce nie je odôvodnené aj preto, že v mnohých firmách produktivita práce hlavne v zahraničnom sektore (v dcérskych firmách zahraničných firiem) na Slovensku vôbec nezaostáva nielen za okolitými krajinami V 4, ale ani za materskými závodmi v krajinách EÚ a tento rozdiel sa bude stále zmenšovať, aj keď procesy konvergenzie sú skresľované transferymi cenami.

Politika zamestnanosti (podpory tvorby nových pracovných miest) i politika ovplyvňovania úrovne miezd (resp. úplných nákladov práce) by mali vyplývať zo zohľadnenia veľkých rozdielov v produktivite nielen medzi jednotlivými sektormi ekonomiky, ale aj medzi jednotlivými regiónmi Slovenska. Politika nízkych miezd i úplných nákladov práce vo vzťahu k zamestnanosti nie je opodstatnená i preto, lebo sa očakáva výraznejší prílev zahraničného kapitálu, ktorý bude mať vysokú produktivitu, a zaostávanie miezd za okolitými krajinami povedie iba k rastu zisku týchto zahraničných firiem bez primeraných pomerných platieb do sociálnych fondov. Zamestnanosť hlavne v priemysle nebude určovaná znižovaním daňového zaťaženia hrubých miezd, ale bude určovaná najmä technológiou (fixným kapitálom). Nízke mzdy môžu vyvolať nepriaznivé efekty v substitučných procesoch medzi kapitálom a prácou s negatívnymi dlhodobými dôsledkami pre štruktúru priemyslu i ekonomiky ako celku.

Ak má Slovensko vyriešiť nezamestnanosť, ktorá má aj výrazne regionálny charakter, musí zmeniť podporu vzniku nových firiem (tak zahraničných, ako aj domácich) v zaostávajúcich regiónoch a nespoliehať sa na marginálne prírastky zamestnanosti a produkcie v existujúcich podnikoch. Tým by sa neriešil ani štruktúrny problém ekonomiky (nízka miera pridanej hodnoty). Optimálna politika zamestnanosti v Slovenskej republike po vstupe do EÚ bude vyžadovať efektívnejšie prerozdelenie finančných prostriedkov prostredníctvom štátneho rozpočtu (v rámci plnenia všetkých podmienok európskej legislatívy) a preferenciu prerozdelenia finančných prostriedkov vo forme príspevkov na sociálne poistenie podnikateľom ochotným zamestnať nezamestnaných (tak ako to praktizujú aj členské štáty EÚ) pred plošným znížením príspevkov do sociálnych fondov. Pri celkovom (plošnom) znižovaní sadzieb príspevkov do sociálnych fondov by sa znížila celková miera potenciálneho prerozdelenia zdrojov do najzaostalejších regiónov a znížili by sa celkom zbytočne marginálne náklady práce i tam, kde to nie je potrebné. V podmienkach dlhodobo veľmi nízkej ceny práce na Slovensku, tak v medzinárodnom porovnaní, ako aj v porovnaní s vysokou cenou fixného kapitálu (ktorého cena i množstvo predovšetkým určujú počet vytvorených pracovných miest), treba daňové úľavy orientovať viac na investovaný fixný kapitál a daňové úľavy práce by sa mali vzťahovať iba na marginálny prírastok zamestnanosti.

Nízka minimálna mzda v roku 2002 vo výške 5 570 Sk (36,4 – 41,2 % úrovne priemernej mzdy a 25,2 – 41,7 % nad životným minimom) je hlavnou príčinou nezáujmu nezamestnaných o prácu, ale aj motívom čiernej práce na strane zamestnancov (v členských štátoch EÚ čistá minimálna mzda prevyšuje sociálne príjmové minimum o cca 80 % až 150 %, čím je zabezpečený jej motivačný efekt). Na eliminovanie čiernej práce by sa mali zaviesť prísne sankcie podnikateľov. Nezamestnaným by sa malo ponechať viac času i prostriedkov na hľadanie práce.

Zvýšenie minimálnej mzdy i ceny práce všeobecne by umožnilo v budúcnosti zvýšiť zamestnanosť formou pracovných zmlúv na kratší pracovný čas, čo je v súlade aj s tendenciami v členských štátoch EÚ. Všeobecne sa v slovenských podmienkach preceňuje význam flexibility trhu práce, na čo upozornil aj J. de Koning v príspevku na konferencii k projektu MATRA.

Každé regulačné opatrenie, medzi ktoré patrí aj stanovenie minimálnej mzdy, má vo všeobecnosti aj vedľajšie účinky. Potreba rastu minimálnej mzdy z hľadiska pozitívnych účinkov na ponuku práce (rast motivácie k práci) i z hľadiska nutnosti vyrovnávania mzdovej úrovne s krajinami V 4 i s krajinami EÚ, ako jedného z prostriedkov tlaku na vyrovnávanie cenovej úrovne, môže mať negatívne dôsledky na zníženie dopytu po pracovných silách v nižších mzdových pásmach (mzdy okolo minimálnej mzdy). Podľa posledného štatistického zisťovania za rok 2001 o štruktúre miezd zamestnancov, keď sme za celý rok prepočítali minimálnu mzdu na úrovni 4 790 Sk (9 mesiacov 4 400 Sk a 3 mesiace 4 920 Sk), bolo mimo živnostenského sektora odmeňovaných v pásme od 3 – 4 tis. Sk 1,35 % a v pásme 4 – 5 tis. Sk 2,95 % zamestnancov. Zvyšovanie minimálnych miezd by však pravdepodobne ovplyvnilo aj rast miezd vo vyšších mzdových pásmach, keď v pásme od 5 – 6 tis. Sk bolo odmeňovaných ďalších 5,33 % pracovníkov a v pásme 6 – 7 tis. Sk to bolo 7,3 % pracovníkov.

Podľa prognózy vývoja obyvateľstva sa bude zmiernovať vplyv demografických faktorov na rast ponuky práce a počnúc rokom 2008 začne klesať počet obyvateľov v produktívnom veku s priaznivými účinkami na vývoj nezamestnanosti, avšak predĺženie produktívneho veku môže skomplikovať vstup absolventov škôl do zamestnania.

Domácnosti nezamestnaných významne určujú sociálnu situáciu spoločnosti. V roku 2002 poberalo sociálne dávky 321 tis. osôb. Ak sa zohľadnia aj vyživované osoby poberateľov dávok sociálnej pomoci, potom v chudobe žije 618 tis. osôb, čo je 11,5 % obyvateľstva. Z poberateľov sociálnych dávok až 90,4 %, t. j. 290 tis. osôb boli nezamestnaní občania. To svedčí tak o veľmi nízkej úrovni podpôr v nezamestnanosti, ako aj o tom, že chudobu na Slovensku generuje nezamestnanosť, nie dôchodkový systém (systém starobných, invalidných a iných dôchodkov). Zavedenie kapitalizačného dôchodkového piliera, do ktorého by malo smerovať až 35,7 % z povinných príspevkov do dôchodkových fondov, spolu so znížením miery prerozdeľovania bude viesť k vzniku chudoby z dôchodkového systému a u starších ľudí.

Znižovanie výdavkov na sociálnu pomoc môže zhoršiť situáciu nízkopríjmových skupín. Kým v roku 1995 sociálne príjmy domácností nachádzajúcich sa pod 1,5-násobkom životného minima predstavovali 33 % a pod úrovňou 2-násobku životného minima takmer 27 % čistých peňažných príjmov, v roku 2001 tento podiel

predstavoval až takmer 52 %, resp. 41 %. Domácnosti v nižších príjmových pásmach sú stále viac závislé od sociálnych príjmov. V spoločnosti sa absolútne zvyšujú rozdiely v čistých mesačných príjmoch na člena domácnosti medzi najnižšou a najvyššou príjmovou skupinou (v uvedenom období asi o 3 tis. Sk za rok).

Domácnosti prejavujú veľké schopnosti adaptačného správania orientovaného na mobilizáciu všetkých dostupných produktívnych zdrojov na zvyšovanie príjmov. Tradičná orientácia mimo oblasti formálnej práce na neformálnu a domácku ekonomiku nielenže pokračuje, ale stáva sa základným adaptačným mechanizmom domácností v situáciách pri zlyhaní šancí na legálnom trhu práce.

Orientácia slovenskej ekonomiky na mzdovo-nákladovú a cenovú konkurenciu má z pohľadu vstupu do EÚ dlhodobé negatívne dôsledky: vedie k orientácii hospodárstva na jednoduché výrobky, k nedostatočnému ohodnoteniu kvalifikácie a k riziku postupného zaostávania v pozícii „periférie“ vyspelej Európy.

V Európskej únii je štandardom kultivovaný sociálny dialóg sociálnych partnerov, ktorý by sa mal stať normou riešenia ekonomických a sociálnych problémov ex ante i na Slovensku, a to hlavne v súvislosti s plnením náročných kritérií na vstup krajiny do EMÚ.

Vplyv prevzatia spoločnej poľnohospodárskej politiky Európskej únie na poľnohospodárstvo Slovenska

Budúcu situáciu nášho poľnohospodárstva v podmienkach EÚ do značnej miery predurčuje jeho súčasná výkonnosť i postavenie v národnom hospodárstve v porovnaní s členskými štátmi EÚ i ostatnými kandidátskymi krajinami.

V porovnaní s EÚ je produktivita poľnohospodárstva Slovenska výrazne nižšia. Na hektár pôdy i na jedného pracovníka sa vytvorí niekoľkonásobne menej pridanej hodnoty. Je to spôsobené odlišnou cenovou úrovňou a výškou podpory výroby, avšak významné sú aj rozdiely v intenzite výroby, ktoré sa prejavujú v nižšej efektívnosti vynakladaných vstupov. Prekonanie tohto zaostávania si bude vyžadovať najmä zvýšené vklady intenzifikačných faktorov, hlavne hnojív a chemických ochranných prostriedkov, závlah, systémových opatrení eliminujúcich negatívny vplyv počasia, ale vo

veľkej miere i motiváciu k realokácii produkcie. Treba zdôrazniť, že konkurenčná schopnosť niektorých produkčne orientovaných slovenských podnikov by bola v prípade rovnocenných podmienok, hlavne v rastlinnej výrobe, vyššia ako malých fariem v priemere EÚ. V živočíšnej výrobe je však vplyv individuálnej starostlivosti na produkčné parametre v prospech EÚ výraznejší.

Záveru summitu v Kodani uzavreli otázku produkčných kvót. Hoci nie všetky kvóty sú plne akceptovateľné, slovenskí negociátori dosiahli kompromisné a prijateľné riešenie. Dosiahnutá úroveň základnej výmery pre obilniny, olejiny, proteínové plodiny a ľan je, v porovnaní s ostatnými kandidátskymi krajinami, jednoznačným úspechom negociácií. Referenčná úroda 4,06 t/ha na základnú výmeru už takým úspechom nie je, pretože je základom vytvorenia značných rozdielov v priamych platbách nielen medzi SR a EÚ, ale i voči iným kandidátskym krajinám. Z komodít živočíšnej výroby je dosiahnutá kvóta mlieka primeraná daným okolnostiam a argumentačným možnostiam. Predpokladáme, že naplnenie kvóty mlieka a jej rozpis bude viesť k odchodu málo progresívnych a efektívnych producentov z trhu. Rozvoj chovu hovädzieho dobytku, hlavne v podhorských a horských oblastiach, bude limitovaný i kvótou chovu dojčiacich kráv.

Delegácia Slovenskej republiky na summite v Kodani v decembri 2002 verejne deklarovala svoj záväzok doplniť priame platby slovenských poľnohospodárov na úroveň 55/60/65 %, t. j. o 30 % nad úroveň priamych platieb EÚ (25/30/35 %), ktoré sa budú vyplácať z garančnej sekcie Európskeho poľnohospodárskeho garančného a usmerňovacieho fondu (EAGGF). Toto stanovisko bolo priamou reakciou na vyhlásenie najvyšších predstaviteľov Maďarska, Poľska a Českej republiky, ktorí túto podporu svojim farmárom prisľúbili.

Napriek rovnakej úrovni priamych platieb, t. j. 55, 60, resp. 65 % platieb EÚ v rokoch 2004 – 2006, budú medzi kandidátskymi krajinami značné rozdiely. Týka sa to hlavne platieb na základnú výmeru, ktoré by v priemere rokov 2004 – 2006 mali na Slovensku dosiahnuť 153,5 eur/ha. Rozdiel medzi najnižšou platbou (90,7 eur/ha Estónsko) a najvyššou (199,2 eur/ha Slovinsko) bude takmer 110 eur/ha základnej výmery. Podobne ako pri plodinách na základnej výmere, bude i produkcia mlieka vyjadrená na obyvateľa, v prípade Slovenska, s výnimkou Malty, najnižšia.

Podľa väčšiny analýz dostanú slovenskí poľnohospodári po vstupe do EÚ súhrnne viac platieb ako pred vstupom (podľa Ministerstva financií SR 19 – 21 mld Sk v roku 2004 oproti 13 mld Sk v roku 2003). Závazná časť tohoto balíka však predstavuje maximálne 40 % disponibilných prostriedkov podporujúcich produkciu, 60 % predstavujú „programové a projektové platby“ s časovým posunom, a nie všetky sa týkajú priamo poľnohospodárskej prvovýroby. Poľnohospodárstva a priamej kompenzácie produkčnej ujmy sa týka maximálne 10 – 11 mld Sk. K nim s podobným cieľom vlastne smeruje i podpora znevýhodnených oblastí.

Odhliadnuc od významného znevýhodnenia všetkých kandidátskych krajín voči EÚ 15, *každé zníženie slovenského národného doplatku priamych platieb* (oproti možnému doplatku 30 %) by prinieslo ďalšie znevýhodnenie, tentoraz voči ostatným kandidátskym krajinám. Veľký trh EÚ 25 bude silne ovplyvnený diferencovanou konkurenčnou úrovňou poľnohospodárstva nových členských štátov, ktorá je výsledkom pôdno-ekonomických a technologických rozdielov, ale aj ich rozdielnymi prístupmi k podpore poľnohospodárstva. Po vstupe do EÚ sa zrušia obchodné bariéry na rozšírenom trhu EÚ 25 a cena poľnohospodárskej produkcie bude funkciou nákladov, podpôr, kvalitatívnej úrovne a kúpnej sily. Ak predpokladáme, že v nových členských štátoch EÚ bude zhruba rovnaký a rovnomerný rast kúpnej sily, relatívny pokles konkurencieschopnosti bude spôsobený nižšou úhradou nákladov podporami (nižším národným doplatkom), a teda vyššou váhou cenovej úhrady nákladov výrobcov v súťaži s výrobcami z ostatných kandidátskych krajín. Nižší národný doplatok priamych platieb ako v ostatných kandidátskych krajinách by v SR rovnocenne nestimuloval produkciu (a trhové ceny) a viedol by k ľahšiemu uplatneniu prebytku agropotravinárskej produkcie ostatných kandidátskych krajín práve na slovenskom trhu.

Skutočná priama platba *na základnú výmeru* je i pri rovnakom percente priamych platieb v kandidátskych krajinách rôzna, pretože je súčinom základnej výmery a sadzby na tonu referenčného výnosu a SR má jeho úroveň nízku (4,06 t/ha základnej výmery). Pri úrovni platieb 55 % bude mať SR po Poľsku druhú najnižšiu platbu na hektár základnej výmery. V prípade, že SR nedoplatí 30 % priamych platieb do výšky 55 %, ale napríklad iba do výšky 40 % (EÚ 25 %, SR 15 %), poľnohospodárstvo SR – v prípade

doplatku 30 % v ostatných krajinách V 4 – dostane o 61 eur/ha menej ako v Maďarsku a o 43 eur/ha menej ako v ČR.

Pri prepočte na *hektár poľnohospodárskej pôdy* bude mať slovenské poľnohospodárstvo pri 55 %-nej úrovni priamych platieb najnižšiu úroveň, a to 66 eur/ha. To je 75 % z úrovne platieb ČR, 66 % Maďarska, 98 % Poľska. Pri znížení doplatku na 15 % priamych platieb (do celkovej výšky 40 % EÚ), t. j. na úroveň necelých 48 eur/ha, možno očakávať značné problémy slovenského poľnohospodárstva vo vzťahu k ostatným novým členským štátom EÚ.

Očakávame, že na Slovensku cenové prispôsobenie cenám EÚ bude postupné a ovplyvňovať ho bude najmä kúpyschopný dopyt domácich spotrebiteľov. Ten, vzhľadom na prispôsobovanie mzdovej a príjmovej úrovne obyvateľstva, bude tiež len postupný a bude tlmiť rast poľnohospodárskych cien.

Odhad indexu cien rastlinnej a živočíšnej výroby v rokoch 2004 – 2006 oproti rokom 2000 – 2001 sa pohybuje v rozpätí od 108 – 110 %, z toho v rastlinnej výrobe okolo 103 % a v živočíšnej výrobe okolo 113 %. Rentabilita väčšiny rastlinných výrobkov by sa mala zvýšiť. Pokiaľ bude úroveň priamych platieb 55/60/65 %, rentabilita obilnín a olejní dosiahne 15 – 25 %, pri uplatnení 40/45/50 % priamych platieb by však dosahovala iba 7 – 15 %.

Čistý zisk z podnikania (bez započítania platieb na rozvoj vidieka, a teda aj podpory znevýhodnených oblastí) sa zvýši zo straty –2,5 mld Sk (priemer r. 2001 – 2003), v závislosti od výšky priamych platieb, na zisk od 2,1 do 4,4 mld Sk. Z regionálneho pohľadu bude prírastok zisku alokovaný najmä do produkčných oblastí. V znevýhodnených oblastiach bude jeho nižší prírastok kompenzovaný hlavne platbami na rozvoj vidieka, ktoré sú tiež súčasťou dôchodku poľnohospodárstva, zatiaľ však nie je definitívne uzavretá otázka rozsahu znevýhodnených oblastí, ani výšky kompenzácie znevýhodnenia. Odhadovaná výška finančných prostriedkov na rozvoj vidieka by mohla v rokoch 2004 – 2006 dosiahnuť priemerne ročne 6,5 mld Sk, z toho 5,2 mld Sk z EÚ a 1,3 mld Sk z rozpočtu SR.

Výdavky spotrebiteľov na potraviny ovplyvnia nielen ceny potravín, ale aj kvalitatívne spotrebiteľské preferencie ovplyvnené disponibilnými príjmami. Pri optimistickom predpoklade, že mzdové príjmy obyvateľov budú rásť rýchlejšie ako ceny, ako

aj vzhľadom na prognózovaný relatívny pokles cien hlavných poľnohospodárskych komodít na trhu rozšírenej Únie, dôsledky vstupu SR do EÚ pre spotrebiteľa nebudú také silné, ako sa pôvodne predpokladalo. Napriek tomu sa index spotrebiteľských cien potravín, ktorý doteraz vždy zaostával za mierou inflácie, v prvých rokoch po vstupe bude zvyšovať približne rovnako ako celkový index spotrebiteľských cien. Predpokladáme, že spotreba základných potravín nebude klesať. Aj keď sa výdavky na potraviny po vstupe do EÚ (v roku 2004) krátkodobo zvýšia, v ďalšom období budú opäť klesať. Bude to v dôsledku spomalenia cenového rastu potravín, ale aj v dôsledku pomernej stability cien potravín na trhoch EÚ, ďalšieho zhodnocovania výmenného kurzu koruny a vývoja cien nepotravinárskych tovarov.

POUŽITÉ PRAMENE

1. kapitola

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

2. kapitola

- [1] HODGSON, G. M.: Economics and Institutions. Cambridge: Polity Press 1993.
- [2] BRZICA, D.: International Competitive Strategies and Changing National Environment and Regulations: Focus on the EU Countries and Slovakia. In: KOVÁČ, D. – HERMANOVSKÁ, I. (eds.): Science for European Integration. Bratislava: Slovak Academy of Sciences/UNESCO 2002, s. 154 – 165.
- [3] BRZICA, D.: Inštitucionálny rámec a jeho význam pre rozvoj ekonomiky. [Nepublikovaný príspevok.] Bratislava 2003.
- [4] TANZI, V. – DAVOODI, H.: Corruption, Public Investment and Growth. [Working paper, No. 139.] Washington, D. C.: IMF 1997.
- [5] WHITLEY, R.: Business Systems in East Asia: Firms, Markets and Societies. London: Sage 1992.
- [6] CASSON, M. – LUNDAN, S. M.: Explaining International Differences in Economic Institutions. *International Studies of Management and Organization*, 1999, zv. 29, č. 2, s. 25 – 42.
- [7] WEBER, M.: The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. New York: Charles Scribner's Sons 1958.
- [8] Správa o bezpečnostnej situácii v SR za rok 2002. Bratislava: Ministerstvo vnútra SR 2003.
- [9] HERITIER, A. et al.: Die Veränderung von Staatlichkeit in Europa. Ein Regulativer Wettbewerb: Deutschland, Grossbritannien und Frankreich in der Europäischen Union. Opladen: Leske und Budrich 1994.
- [10] YOUNG, A. R.: Extending European Cooperation: The European Union and the „New“ international trade agenda. [Working papers, No. 12.] European University Institute 2000.
- [11] MUELLER, D. C.: Public Choice: A Revised Edition of Public Choice. Cambridge: Cambridge University Press 1989.
- [12] RAINEY, H. G.: Public Management: Recent Research on the Political Context and Managerial Roles, Structures, and Behaviour. *Journal of Management*, 1989, zv. 15, č. 2, s. 229 – 250.
- [13] World Competitiveness Yearbook 2002. Lausanne: IMD 2002.
- [14] BORZEL, T. A. – RISSE, T.: When Europe Hits Home: Europeanization and Domestic Change. [Working papers, No. 56.] European University Institute 2000.
- [15] DUDEK, C. M.: Can the European Union Influence the Functioning of Regional Governments? [Working papers, No. 2000/49.] European University Institute 2000.
- [16] GANOULIS, I. – MARTIN, R.: State Aid Control in the European Union – Rationale, Stylised Facts and Determining Factors. *Intereconomics*, november/december 2001, s. 289 – 297.
- [17] Závery misie zahraničných expertov k problematike finančného vyrovnávania prezentovaného na medzinárodnom seminári dňa 17. 2. 2000 na Ministerstve financií SR. Bratislava: Ministerstvo financií SR máj 2000.

Okrem uvedených materiálov boli použité materiály projektu HESO, správy tlačových agentúr TASR a SITA, materiály Úradu vlády SR, ako aj denná tlač.

3. kapitola

- [1] SOBEK, O.: 10 rokov Národnej banky Slovenska. Biatec, *11*, 2003, č. 1.
- [2] KOMÍNKOVÁ, Z.: Jednotná menová politika Eurosystemu (a implikácie pre SR). In: IŠA, J.: Aktuálne problémy Európskej menovej únie a jej predpokladané účinky na ekonomiku SR. Bratislava: ÚSSE SAV 1999.
- [3] Zákon o Národnej banke Slovenska: Bratislava: Národná banka Slovenska 2001.
- [4] MARCINŠIN, A. (ed.): Hospodárska politika na Slovensku 2000 – 2001. Bratislava: SFPA 2002.
- [5] MARCINŠIN, A. – BEBLAVÝ, M. (ed.): Hospodárska politika na Slovensku 1990 – 1999. Bratislava: SFPA/CSMA 2000.
- [6] Menový program NBS na rok 2003 a výhľad na roky 2004 – 2005. Bratislava: Národná banka Slovenska 2002.
- [7] OECD Economic Surveys: Slovak Republic. Paris: OECD 2002.
- [8] Aide Memoire. Návšteva pracovníkov MMF v Slovenskej republike, 6. – 19. novembra 2002.
- [9] HAJNOVIČ, F. – NEMEC, M.: Menová politika v prístupovom procese a stratégia vstupu SR do EMÚ. [Rukopis článku pre Ekonomický časopis.] Bratislava 2003.
- [10] WIIW Research Reports, február 2003, č. 293.
- [11] Návrh východísk štátneho rozpočtu na rok 2004. Bratislava: Ministerstvo financií Slovenskej republiky, máj 2003.
- [12] Úradný vestník Európskych spoločenstiev č. 224 z 31. 8. 1992 (čl. 104 a Protokol o konaní pri nadmernom deficite).
- [13] European Economy, 1997, No 64. European Communities 1997.
- [14] OECD Economic Outlook, zv. 2002/2, č. 72.
- [15] European Economy, 2002, No 3. European Communities 2002.
- [16] The Stability and Growth Pact one Year on. In: European Economy, 2000, No 3. European Communities 2000.
- [17] KOMÍNKOVÁ, Z.: Verejné financie EÚ: Od maastrichtských konvergenčných kritérií k Paktu stability a rastu. Biatec, *11*, 2003, č. 3.
- [18] Návrh stratégie reformy riadenia verejných financií. Bratislava: Ministerstvo financií SR, apríl 2003.
- [19] Zasedání Evropské rady konané ve dnech 23. a 24. března 2000 v Lisabonu. In: Dokumenty Evropské unie. Pravidelná příloha Mezinárodní politiky, 2000, č. 5.
- [20] KOMÍNKOVÁ, Z.: Verejné financie v EÚ: Pravidlá pre fiškálnu politiku v podmienkach Menovej únie. Biatec, *11*, 2003, č. 4.
- [21] OKÁLI, I.: Niektoré súvislosti medzi konsolidáciou verejných financií a hospodárskym rastom. Ekonomický časopis/Journal of Economics, *47*, 1999, č. 4, 499 – 521.
- [22] An Overview of Fiscal Consolidation in the 1990s. In: European Economy, 2000, č. 3, Public Finances in EMU. European Communities 2000.
- [23] European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs: Growth and Employment in the Stability- Oriented framework of EMU. European Economy, 1998, č. 65.

- [24] European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs: The quality of Public Finances: Improving the Employment Incentives of Tax and Benefit Systems. *European Economy*, 2001, č. 3.
- [25] Lohnpolitik. <http://www.bundestag.de/gremien/welt/glob_end/n4.html>
- [26] SAGHY, H. M. – FÜRSTALLER, K. – FUCHS, F.: Die neue Bedeutung der Einkommenspolitik als nationales Politikfeld im Rahmen der Europäischen Wirtschaft- und Währungsunion. [Working papers 5/1999.] Wien: Bundesministerium für Finanzen 1999.
- [27] SCHRÖDER, W.: Odbory nepripustia dominanciu trhu. *Slovo*, č. 50, 11. 12. 2002.
- [28] SCHULTEN, T. – STUECKLER, A.: Wage Policy and EMU. *European Industrial Relations Observatory*. <<http://www.eiro.euroworld.com/2000/07/study/TN0007402S.html>>
- [29] Analýza úplných nákladov práce v SR 2001. Bratislava: Štatistický úrad SR 2003.
- [30] VAŠEČKA, I.: Sociálna stratifikácia a súdržnosť spoločnosti. In: KOLLÁR, M. – MESEŽNIKOV, G.: Slovensko 2002. Súhrnná správa o stave spoločnosti. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky 2002.
- [31] RAIS, K. – DRDLA, M.: *Europská integrace a bankovníctví, Evropska unie*. Praha: Computer Press 1999.
- [32] HLA VATÝ, E. a kol.: *Koncepcia kvantitatívneho a kvalitatívneho rozvoja bankového sektora v SR so zreteľom na konkurencieschopnosť a spôsobilosť financovania reštrukturalizácie hospodárstva*. [Expertízne štúdie, č. 22.] Bratislava, Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV 1999.
- [33] PROCHÁZKA, P.: K postupu integrace českého bankovníctví do jednotného trhu Evropské unie. *Finance a úvěr*, 2000, č. 6.
- [34] LONGAUEROVÁ, A.: Tendencie vývoja bankovníctva vo svete (komponenty európskej bankovej stratégie). *Biatic*, 9, 2001, č. 5.
- [35] FERANEC, R.: Budúcnosť bankových inštitúcií (príspevok do diskusie). *Biatic*, 10, 2002, č. 11.
- [36] *Macroeconomic trends and Prospects in the ECE Region. The Transition Economies. Economic Survey of Europe*, 2002, č. 1
- [37] OKÁLI, I. a kol.: *Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2002*. (Štúdiá vypracovaná na požiadanie Európskej hospodárskej komisie OSN.) Bratislava: ÚSSE SAV 2003.
- [38] *Bankovníctví*, 2002, č. 8 – 10.
- [39] *Diskusia európskych ekonómov o Pakte stability a rastu. Wirtschaftswoche*, marec – máj 2003.
- [40] Akčný plán prípravy jednotného trhu finančných služieb EÚ. Brusel, február 2003.
- [41] *Impact of Enlargement on Industry*. SEC (2003) 234. Brussels: Commission of the European Communities, 24. 2. 2003.
- [42] *Industrial Policy in an Enlarged Europe*. COM (2002) 714. Brussels: Commission of the European Communities, 11. 12. 2002.
- [43] ŠIKULA, Milan a. i.: *Determinanty formovania priemyselnej politiky v podmienkach globalizácie a integrácie*. 1. vyd. [Výskumné práce, č. 27.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV 2002, 170 s. ISBN 80-7144-126-0.

- [44] European Trend Chart on Innovation. Theme-specific Country Report Slovak Republic. Covering period to March 2002. Economist Intelligence Unit Ltd./European Commission (DG Enterprise). <www.cordis.lu/trendchart>
- [45] European Innovation Scoreboard 2001. Brussels: European Commission 2002.
- [46] Vybrané ukazovatele organizácií výskumu a vývoja, licencie v SR. Bratislava: Štatistický úrad SR 2001.
- [47] KLAS, A.: Vzdelanie a výkonnosť ekonomiky. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 48, 2000, č. 3, s. 247 – 266.
- [48] Innovation Tomorrow. <www.cordis.lu/innovation-policy/studies/gen_study7.htm>

4. kapitola

- [1] WEBER, M. (Hrsg.): Europa auf dem Weg zur Währungsunion. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft 1991.
- [2] DE GRAUWE, P.: The Challenges Ahead. CESifo Forum, 3, 2002, č. 2.
- [3] IŠA, J.: Slovensko na ceste do Európskej menovej únie. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 50, 2002, č. 6, s. 899 – 925.
- [4] IŠA, J.: Európska menová únia na prahu nového storočia. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 48, 2000, č. 6, s. 728 – 754.
- [5] MUNDELL, R. A.: A Theory of Optimum Currency Areas. American Economic Review, 60, september 1961, č. 4.
- [6] MUCHOVÁ, E.: Európska menová únia. Teoretické predpoklady a praktické skúsenosti. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM 1999.
- [7] VISSER, H.: A Guide to International Monetary Economics. Cheltenham: Edward Elgar 2000.
- [8] Otvorené otázky menovej integrácie. Biatic, 10, 2002, č. 2, 3, 4.
- [9] BAYOMI, T. – EICHENGREEN, B.: Ever Closer to Heaven? An Optimum – Currency – Area Index for European Countries. European Economic Review, 1997.
- [10] DORNBUSCH, R. – FISCHER, S.: Makroekonómie. Praha: SNP/Nadace Economics 1994.
- [11] SINN, H.-W.: Europe after Enlargement. CESifo Forum, 3, 2002, č. 2.
- [12] The Monetary Policy of the ECB. Frankfurt am Main: European Central Bank 2001.
- [13] WELTEKE, E.: The Monetary Union in an Enlarged Europe. CESifo Forum, 3, 2002, č. 2.
- [14] TRICHET, J.-C.: The European Monetary Union and EU Enlargement. CESifo Forum, 3, 2002, č. 2.
- [15] BALCEROWICZ, L.: The Way to EMU from a Candidate Country's Perspective. CESifo Forum, 3, leto 2000, č. 2.
- [16] DĚDEK, O.: Česká ekonomika a euro. Politická ekonomie, 50, 2002, č. 3.
- [17] JANÁČKOVÁ, S.: Rozšiřování eurozóny: Některá rizika pro dohánějící země. Politická ekonomie, 50, 2002, č. 6.

- [18] COPPEL, J. – DURAND, M. – VISCO, I.: EMU, the Euro and the European Policy Mix. [Working papers, No. 232.] Paris: OECD, Economics Department, ECO/WKP 2000.
- [19] Ekonomický monitor stavu hospodárstva Slovenskej republiky. Bratislava: Štatistický úrad Slovenskej republiky 2002, č. 6/1, 6/2; 2003, č. 3/1.
- [20] OECD Economic Surveys. Slovak Republic. Zv. 11. Paris: OECD, jún 2002.
- [21] Menový program NBS na rok 2003 a výhľad na roky 2004 – 2006. Bratislava: Národná banka Slovenska 2002.
- [22] KOMÍNKOVÁ, Z.: Verejné financie v EÚ: Od maastrichtských konvergenčných kritérií k Paktu stability a rastu. *Biatic*, 11, 2003, č. 3.
- [23] KOMÍNKOVÁ, Z.: Verejné financie v EÚ: Pravidlá pre fiškálnu politiku v podmienkach menovej únie. *Biatic*, 11, 2003, č. 4.
- [24] ČERMÁK, J – DVOŘÁK, J.: Chudé nebereme. Splnit maastrichtské kritéria je málo. *Euro*, 2001, č. 12.
- [25] FELDSTEIN, M.: The Case Against EMU. *The Economist*, 13, 1992.
- [26] IŠA, J.: Eurozóna a svetové hospodárstvo I, II. *Biatic*, 10, 2002, č. 1, 2.
- [27] Zahraníčný obchod Slovenskej republiky. Bratislava: Štatistický úrad Slovenskej republiky 2002, č. 6, č. 12.
- [28] PODKAMINER, L. et al: Transition Countries Resist Global Slowdown: Productivity Gains Offset Effects of Appreciation. [Research reports.] Vienna: WIIW, február 2003, č. 293.
- [29] ECB Monthly Bulletin. Frankfurt am Main: European Central Bank, február 2003.
- [30] SAMUELSON, P. A. – NORDHAUS, W. D.: *Ekonómia I*. Bratislava: Bradlo 1992.
- [31] Report on Progress towards Accession by Each of the Candidate Countries. [Composite paper.] Brussels: European Commission 1999.
- [32] Aktuálne problémy Európskej menovej únie a jej predpokladané účinky na ekonomiku SR. Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, máj 1999.
- [33] BRUCHÁČOVÁ, A. – HAJNOVIČ, F. – KOMÍNKOVÁ, Z. – NEMEC, M.: Menová politika v prístupovom procese a stratégia vstupu SR do EMÚ. [Rukopis článku pre Ekonomický časopis.] Bratislava 2003.
- [34] Návrh východísk štátneho rozpočtu na rok 2004. Bratislava: Ministerstvo financií Slovenskej republiky, máj 2003.
- [35] BRUCHÁČOVÁ, A. – HAJNOVIČ, F. – KOMÍNKOVÁ, Z. – NEMEC, M.: Ekonomické predpoklady integrácie Slovenska do Európskej menovej únie. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 51, 2003, č. 4, s. 371 – 389.
- [36] Dodatok k návrhu štátneho rozpočtu Slovenskej republiky na rok 2003. Strednodobý finančný výhľad na roky 2002 až 2005. Bratislava: Ministerstvo financií Slovenskej republiky, november 2002.
- [37] General Government – Consolidated in Years 1999 – 2001.
<www.finance.gov.sk/mfsr.www./vf.ns>
- [38] STIGLITZ, J.: Falešný sľub solidarity. *Ekonom*, 2003, č. 20.
- [39] DE GRAUWE, P.: *The Economics of Monetary Integration*. Oxford: Oxford University Press 1994.

5. kapitola

- [1] Second Progress Report on Economic and Social Cohesion. Brussels: Commission of the European Communities, január 2003, s. 8 – 12.
- [2] Herausforderung EU – Erweiterung. Dresdner Bank Economic Research, máj 2001.
- [3] Hrubý domáci produkt podľa regiónov SR za roky 1995 – 2000. Bratislava: Štatistický úrad SR, marec 2003.
- [4] ROTH, W.: Príhovor z príležitosti udelenia čestného doktorátu Ekonomickej univerzity v Bratislave. *Ekonom*, 2003, č.1.
- [5] DAVIES, S. – HALLET, M.: Interaction between National and Regional Development. [Discussion papers, No. 207.] Hamburg: HWWA 2002.
- [6] LAMMERS, K.: Die Osterweiterung aus raumwirtschaftlicher Perspektive – Prognosen regionalökonomischer Theorien und Erfahrungen aus der bisherigen Integration in Europa. [Discussion papers, No.195.] Hamburg: HWWA 2002.
- [7] PAAS, T.: Regional Integration and International Trade in the Context of EU Eastward Enlargement. [Discussion papers, No. 218.] Hamburg: HWWA 2003.
- [8] NIEBUHR, A.: Convergence and the Effects of Spatial Interaction. *Review of Regional Research*, 21, 2001, s. 113 – 133.
- [9] Business Central Europe. *The Economist*, september 2000, s.18 – 23.
- [10] STEINER, M. (ed.): From Old Industries to New Regions. Graz: Leykam 2003.
- [11] BUČEK, M. a kol.: Regionálne disparity a ich obmedzovanie v období integrácie SR do EÚ. In: Sociálne a ekonomické súvislosti vstupu SR do EÚ. Prínosy a riziká. [Výskumné práce, č. 25.] Bratislava: ÚSSE SAV, júl 2002, s. 105 – 121.
- [12] Cenzus 2001. Predbežná projekcia obyvateľstva podľa regiónov NUTS II do roku 2010. Bratislava: Štatistický úrad SR 2003.
- [13] Ernst & Young – European Investment Monitor 2001. London: EY 2002.
- [14] European Commission: Impact of Structural Funds 1994 – 1999 on Research, Technology Development and Innovation (RDTI) in Objective 1 and 6 regions. Brussels 1999. <www.europa.eu.int/comm/regional_policy>
- [15] PODKAMINER, L. et al.: Transition Countries Resist Global Slowdown: Productivity Gains offset Effects of Appreciation. [Research reports, No. 293. Special Issue on Transition Economies.] Vienna: WIIW 2003.
- [16] European Commission: Innovation Policy in Six Candidate Countries: The Challenges. 2001. <www.cordis.lu>
- [17] ALLEN, D.: Cohesion and the Structural Funds. In: WALLACE, H. – WALLACE, W. (eds.): Policy Making in the European Union. Oxford: Oxford University Press 2000.
- [18] BAILEY, D. – DE PROPRIIS L.: The 1988 Reform of the European Structural Funds: Entitlement or Empowerment? *Journal of European Public Policy*, 9, 2002, č. 3.
- [19] European Commission: Unity, Solidarity, Diversity for Europe, its People and its Territory: Second Report on Economic and Social and Economic Cohesion. Luxembourg: CEC 2001.
- [20] European Governance: White Paper. Brussels: COM 2001 428, 25. 7. 2001.
- [21] European Commission: 2000 Regular Report from the Commission of Slovakia Progress toward Accession. Luxembourg: CEC 2002.

- [22] European Commission: Evaluation of Research, Technological Development and Innovation related actions under Structural Funds (Objective 2). 1999. <www.europa.eu.int/comm/regional_policy>
- [23] Menový prehľad, IV/2002. Bratislava: NBS 2002 <www.nbs.sk>
- [24] MARCHI, B et al.: Combining Participative and Institutional Approaches with Multicriteria Evaluation. [An empirical study for water issues in Troina, Sicily.] *Ecological Economics*, 34, 2000, č. 2, s. 267 – 282.
- [25] Správa o príprave zavedenia štrukturálnych fondov Európskej únie na Ministerstve financií SR za rok 2001. Kapitola 21: Regionálna politika a koordinácia štrukturálnych nástrojov. Hodnotiaca správa. Bratislava: MF SR 2002.
- [26] STAGL, S.: Multicriteria Evaluation and Public Participation. In: Search for Theoretical Foundations. [Paper presented at the Frontiers 2 European application in ecological economics conference.] Tenerife, 12. – 15. februára 2003. <www.euroecolecon.org>
- [27] Vybrané údaje o regiónoch v SR za rok 2002. Bratislava: Štatistický úrad SR 2003.
- [28] Hrubý domáci produkt podľa regiónov SR za roky 1995 – 2000. Bratislava: Štatistický úrad SR 2003.
- [29] Ročenka vedy a výskumu 2001. Bratislava: Štatistický úrad SR 2001.

6. kapitola

- [1] OKÁLI, I. a kol.: Makroekonomický rast, stabilita a inštitucionálne prostredie In: Sociálne a ekonomické súvislosti vstupu SR do EÚ – prínosy a riziká. [Výskumné práce, č. 25.] Bratislava: ÚSSE SAV 2002, s. 13 – 55.
- [2] OKÁLI, I. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2002. (Štúdia vypracovaná na požiadanie Európskej hospodárskej komisie OSN.) Bratislava: ÚSSE SAV 2003.
- [3] PODKAMINER, L. et al.: Transition Countries Resist Global Slowdown: Productivity Gains offset Effects of Appreciation. [Research reports, No. 293. Special Issue on Transition Economies.] Vienna: WIIW 2003.
- [4] LANDESMANN, M. A.: Structural Features of Economic Integration in an Enlarged Europe: Patterns of Catching-up and Industrial Specialisation. [Economic papers, No. 181.] Vienna/Brussels: European Commission 2003.
- [5] PENEDER, M.: Entrepreneurial Competition and Industrial Location. Investigating the Structural Patterns and Intangible Sources of Competitive Performance. Cheltenham, UK/Northampton, MA, USA: Edward Elgar 2001.
- [6] HAVLÍK, P. – LANDESMANN, M. – STEHRER, R.: Competitiveness of CEE Industries: Evidence from Trade Specialization and Quality Indicators. [Research reports, No. 278.] Vienna: WIIW 2001.
- [7] ŠUJAN, I. – ŠUJANOVÁ, M.: Analýza disparít produktivity, cenových a mzdových hladín a kurzovej odchýlky SR oproti EÚ. Bratislava: ÚSSE SAV 2002.
- [8] VAŇO, B. – JURČOVÁ, D. – MÉSZÁROS, J.: Prognóza vývoja obyvateľstva do roku 2050. Bratislava: INFOSTAT VDC, november 2002.
- [9] HRIVNÁKOVÁ, J. – ĎURAŠ, J. – KOTOV, M. – KVETAN, V.: Kvantifikácia dopadu daňovej reformy na daňové príjmy štátneho rozpočtu v roku 2004. [Expertízne štúdie, č. 53.] Bratislava: ÚSSE SAV 2003. 45 s.
- [10] Strednodobý finančný výhľad na roky 2002 až 2005. Bratislava: MF SR 2002.

7. kapitola

- [1] PÁLENÍK, V. – KOTOV, M.: Aplikácia modelu CGE na kvantifikáciu prínosov a nákladov vstupu Slovenskej republiky do Európskej únie. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 50, 2002, č. 5, s. 765 – 778.
- [2] Economics Support Project: Out2[1]. Revised COA Memo. 21. 11. 02 GMandJD. [Výstup Ekonomického podporného projektu, sponzorovaného dánskou environmentálnou agentúrou DEPA-DANCEE ako súčasť podpory MŽP SR.] Bratislava 2002.
- [3] OUTRATA, R. a kol.: Ekonomické a sociálne súvislosti vstupu SR do EÚ – prínosy a riziká. [Výskumné práce, č. 25.] Bratislava: ÚSSE SAV 2002. 430 s.
- [4] DEBREU, G.: Existence of Competitive Equilibrium. Vol. 2. [Handbook of Mathematical Economics.] Amsterdam: North-Holland Publishing Company 1982, s. 697 – 744.
- [5] CVENGROŠ, F.: Ekonomické tabuľky (SAM) a modely pro výpočet všeobecnej rovnováhy (CGE). *Statistika*, 1992, č. 8 – 9, s. 370 – 391.
- [6] MATHIESEN, L.: Computation of Economic Equilibria by a Sequence of Linear Complementarity Problems. *Mathematical Programming Study*, 23, 1985, s. 144 – 162.
- [7] PLOEG, F., van der: *Mathematical Methods in Economics*. New York: J.Wiley & Sons 1986.
- [8] HAJNOVIČOVÁ, V.: Systém národných účtov zobrazený v tabuľke SAM. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 42, 1994, č. 2, s. 128 – 139.
- [9] HAJNOVIČOVÁ, V.: Formovanie dôchodkových tokov v období transformácie ekonomiky Slovenskej republiky. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 46, 1998, č. 2, s. 241 – 263.
- [10] Komoditno-odvetvové tabuľky dodávok a použitia pre SR za rok 1998. Bratislava: Štatistický úrad SR 2000.
- [11] Národné účty SR 1998. Bratislava: Štatistický úrad SR 2000.
- [12] Zahraničný obchod SR. Bratislava: Štatistický úrad SR 2001.

8. kapitola

- [1] Akčný plán vytvorenia jednotného finančného trhu. Brusel: Európska komisia 2002.
- [2] Analýza podmienok podnikania na Slovensku. [Dotazníkový prieskum.] Bratislava: Podnikateľská aliancia Slovenska 2002.
- [3] Analýza vývoja malého a stredného podnikania a návrh na zmeny v systéme podpory malého a stredného podnikania. [Materiál na rokovanie vlády.] Bratislava: Ministerstvo hospodárstva SR 2002.
- [4] AZUDOVÁ, L.: Adaptácia priemyselných podnikov na podmienky po vstupe SR do EÚ. (Zhodnotenie výsledkov empirického prieskumu.) Bratislava: ÚSSE SAV 2002.
- [5] Energetická koncepcia EÚ na roky 2001 – 2020. Brusel: Európska komisia 2002.
- [6] HOLEŠOVÁ, H.: Malé a stredné podnikanie. Bratislava: Úrad vlády SR/Slovenská obchodná a priemyselná komora 2003.
- [7] CHEVALIER, A. – HIRSCH, G. (1994): *Rizika podnikání*. Praha: Victoria Publishing 1994.
- [8] *Industrial Policy and Enlarged Europe*. Brussels: Commission of the European Communities 2002.

- [9] JURÍČKOVÁ, V. a kol.: Podniková sféra SR v procese adaptácie na podmienky EÚ. [Výskumné práce, č. 19.] Bratislava: ÚSSE SAV 2000.
- [10] KALÍNSKÁ, E.: Proces formování fungující tržní ekonomiky v kandidátských zemích střední a východní Evropy v 90. letech. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 51, 2003, č. 1, s. 9 – 32.
- [11] KOŠTURIAK, J. – MIČIETA, B.: Skúsenosti so zavádzaním zvyšovania produktivity práce a konkurenčnej schopnosti priemyselných podnikov. In: Produktivita a inovácie. [Zborník z konferencie.] Žilina 2000.
- [12] Návrh harmonizácie priamych daní. Brusel: Európska komisia 2001 – 2002.
- [13] NĚMEC, J.: Podnikateľské prostredie ako problém hospodárskej politiky. Bratislava: Prognostický ústav SAV 2002.
- [14] Novelizácia šiestej smernice EÚ pre oblasť DPH. Brusel: Európska komisia 2002.
- [15] OUTRATA, R. a kol.: Ekonomické a sociálne súvislosti vstupu SR do EÚ: prínosy a riziká. [Monografia.] Bratislava: ÚSSE SAV 2002.
- [16] CAPE Corporate Readiness for Enlargement in Central Europe. A Company Survey on the State of Preparations for the Single Market 2003. Summary Report. Brussels: Eurochambres and SBRA 2003.
- [17] Pripravenosť malých a stredných podnikov na vstup do EÚ. Bratislava: NARMSP/Ústav pre výskum verejnej mienky pri ŠÚSR, júl 2002.
- [18] Report on the Candidate Countries' Measures to Promote Entrepreneurship and Competitiveness. Volume II. Brussels: Enterprise Directorate General 2001.
- [19] Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises. Brussels: Commission of the European Communities 2002.
- [20] SLÁVIK, Š.: Metamorfózy manažmentu zmien. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 45, 1997, č. 11, s. 859 – 876.
- [21] Smernica EÚ pre ekologickú energetickú daň. Brusel: Európska komisia 2001.
- [22] Správa o stave podnikateľského prostredia. Slovenská republika. Bratislava: Centrum pre hospodársky rozvoj. Bratislava: Podnikateľská aliancia Slovenska 2002.
- [23] Súhrnné hospodárske výsledky a obstarané investície nefinančných a finančných organizácií v SR, 1998, 1999, 2000, 2001. Bratislava: Štatistický úrad SR.
- [24] ŠIKULA, M. a kol.: Determinanty formovania priemyselnej politiky v podmienkach globalizácie a integrácie. [Výskumné práce, č. 27] Bratislava: ÚSSE SAV 2002.
- [25] Štatistická správa o základných vývojových tendenciách v NH SR. Bratislava: Štatistický úrad SR 2002.
- [26] Transition Report 2001. EBRD 2001.
- [27] World Competitiveness Yearbook. IMD 2002.
- [28] ZEMANOVIČOVÁ, D. – JURZICA, E.: Regulačné bariéry. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 47, 1999, č. 1, str. 81 – 106.
- [29] OKÁLI, I. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v roku 2002. [Štúdiá vypracovaná na požiadanie Európskej hospodárskej komisie OSN.] Bratislava: ÚSSE SAV 2003.
- [30] Stredné hodnoty finančných ukazovateľov ekonomických činností v SR za rok 2001. Bratislava: BZCS 2002.

9. kapitola

- [1] VINER, J.: The Customs Union Issue. New York 1950.
- [2] OUTRATA, R. a kol.: Ekonomické a sociálne súvislosti vstupu SR do EÚ: prínosy a riziká. 2. vydanie. [Monografia.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV 2002. 396 s.
- [3] Zahraničný obchod Slovenskej republiky. Bratislava: Štatistický úrad Slovenskej republiky 1993 – 2002.
- [4] Trade Policy Review – Slovak Republic. Geneva: Sekretariát WTO 2001.
- [5] Colný sadzobník Slovenskej republiky na rok 2002. Nariadenie vlády SR č. 598/2001 Z. z.
- [6] Databáza zahraničného obchodu SR. Bratislava: Štatistický úrad Slovenskej republiky 2002.
- [7] Trade Policy Review – European Union. Geneva: Sekretariát WTO 2002.
- [8] Finančný spravodaj Ministerstva financií Slovenskej republiky, 2002, č. 4.
- [9] BALASSA, B.: Teorie ekonomické integrace. Praha: Svoboda 1996.
- [10] APPELYARD, D. R. – FIELD, A. Jr.: International Economics. Homewood/Boston: Irwin R. 1992.

10. kapitola

- [1] OUTRATA, R a kol.: Ekonomické a sociálne súvislosti vstupu SR do EÚ: prínosy a riziká. 2. vydanie. [Monografia.] Bratislava: ÚSSE SAV 2002. 396 s.
- [2] OUTRATA, R.: Konkurenčná schopnosť ekonomiky Slovenska na prahu vstupu do EÚ. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 50, 2002, č. 4, s. 620 – 639.
- [3] CESTAT 1996 – 2002. [Bulletin.] Bratislava: Štatistický úrad SR 1996 – 2002.
- [4] Menový prehľad. Bratislava: Národná banka Slovenska, december 2002.
- [5] UNCTAD: World Investment Report 1998. New York/Geneva: United Nations 1998.
- [6] VERNON, R.: International Investment an International Trade in the Product Cycle. Quarterly Journal of Economics, 80, 1966.
- [7] SCITOVSKI, T.: Theory of Western European Integration. Stanford University Press 1958.
- [8] CANSTAT 2002/2. [Bulletin.] Bratislava: Štatistický úrad SR 2002.
- [9] KRUGMAN, P. – VENABLES, A.: Globalization and the Inequality of Nations. [Discussion paper, No. 1015.] CEPR 1994.
- [10] OECD: Foreign Direct Investment for Development, Maximising Benefits, Minimising Costs. Paris: OECD 2002.
- [11] UNCTAD: World Investment Report 2002. New York/Geneva: United Nations 2002.
- [12] BRZICA, D.: Štruktúro-adaptačná stratégia TNK USA a Japonska v 80. a 90. rokoch. In: OUTRATA, R a kol.: Strategické zoskupenia podnikov v procese globalizácie svetovej ekonomiky. [Expertízne štúdie, č. 81, 1. etapa.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV 1997.

- [13] Foreign Investment Boom in Transition Economies will Withstand Global Slowdown. *Transition Newsletter*, 12, 2001, č. 4.
- [14] JETRO: Jetro White Paper on Foreign Direct Investment. Japan External Trade Organization 2002.

11. kapitola

- [1] HONOHAN, P.: EU Structural Funds in Ireland. Dublin: The Economic and Social Research Institute 1997.
- [2] Správa o sociálnej situácii na Slovensku za rok 2002. Bratislava: MPSVR SR 2003.
- [3] DE KONING, J.: Systém monitorovania, analýz a hodnotenia politiky zamestnanosti v Slovenskej republike. [Zhrnutie projektu, SEOR, Erasmus University, Rotterdam, príspevok prednesený na konferencii v Bratislave.] Bratislava: Národný úrad práce, 15. 5. 2003.
- [4] Business Central Europe. The Curse of Unemployment. EBRD, júl/august 2001.
- [5] FULTZ, E.: Dôchodková reforma v Maďarsku a Poľsku: prehľad a porovnanie. [Príspevok na workshope o dôchodkovej reforme.] Bratislava: Friedrich Ebert Stiftung 25. 3. 2003.
- [6] PODKAMINER, L. et al.: Transition Countries Resist Global Slowdown Productivity Gains Offset Effects of Appreciation. Vienna: WIIW 2003.
- [7] KVETAN, V.: Model zamestnanosti, miezd, cien a produktivity práce. In: EKOMSTAT 2000: Aplikácie štatistických metód v hospodárskej praxi. [Zborník.] Trenčianske Teplice, 5. – 9. 6. 2000, s. 90 – 96.
- [8] KVETAN, V.: Ekonometrické modelovanie inflácie, miezd a zamestnanosti. In: EKOMSTAT 2001: Aplikácie štatistických metód v hospodárskej praxi. [Zborník.] Trenčianske Teplice, 4. – 8. 6. 2001, s. 87 – 100.
- [9] Konceptia dôchodkovej reformy na Slovensku. Bratislava: MPSVR SR 2003. <www.employment.gov.sk>
- [10] Národný akčný plán zamestnanosti na rok 2003. Bratislava: MPSVR SR 2003. <www.employment.gov.sk>
- [11] OUTRATA, R. a kol.: Ekonomické a sociálne súvislosti vstupu SR do EÚ: prínosy a riziká. 2. vydanie. [Monografia.] Bratislava: ÚSSE SAV 2002. 396 s.
- [12] RYBÁROVÁ, S.: Analýza vývoja príjmov a výdavkov domácností a jeho odraz na diferenciáciu sociálnej situácie domácností. [Nepublikovaná podkladová štúdia] Bratislava: Výskumný ústav práce, sociálnych vecí a rodiny 2003.
- [13] Správa o sociálnej situácii obyvateľstva SR v roku 2002. Bratislava: MPSVR SR 2003.
- [14] AZUDOVÁ, E.: Ekonomické a sociálne nerovnosti na Slovensku. *Politické vedy, časopis pre politológiu, najnovšie dejiny, medzinárodné vzťahy*, 2002, č. 3 – 4.
- [15] Správa o sociálnej situácii obyvateľstva SR v roku 2001. Bratislava: MPSVR SR 2002.
- [16] Slovenská republika: Štúdia o životnej úrovni, zamestnanosti a trhu práce. [Dokument Svetovej banky.] Bratislava: Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku 2001.
- [17] VAŇO, B. – JURČOVÁ, D. – MÉSZÁROS, J.: Prognóza vývoja obyvateľstva do roku 2050. Bratislava: INFOSTAT VDC, november 2002.
- [18] Výberové zisťovanie pracovných síl. Bratislava: Štatistický úrad SR 1998 – 2002.

- [19] PELKMANS, J.: European Integration, Methods and Economic Analysis, Pearson Education. London 2001.
- [20] KUČA, J.: Profesionalizácia v ozbrojených silách SR. [Príspevok na tlačovej besede Ministerstva Obrany SR 16. 7. 2002.] <www.mod.gov.sk>
- [21] Misia SR pri EÚ. Lisabonská stratégia obnovy hospodárstva, sociálnej oblasti a životného prostredia. Brusel marec 2003. <www.science.upjs.sk/vedavyskum/lisabon.doc>
- [22] Štruktúra miezd zamestnancov v SR za rok 2001. Bratislava: Štatistický úrad SR, október 2003.

12. kapitola

- [1] Analýzy dôsledkov rozšírenia EÚ o krajiny strednej a východnej Európy na poľnohospodárske trhy a príjmy. Brusel: Európska komisia, 2002. 89 s.
- [2] Graham Brookes: European Arable Crop Profit Margins 2001/2002. Canterbury, Kent: West Jasmine House, CT4 6UE, UK. ISBN 0-9542063-04.
- [3] Príjmy, výdavky a spotreba domácností SR, roky 1999 – 2001. Bratislava: Štatistický úrad SR.

Ekonomické a sociálne súvislosti integrácie Slovenska do Európskej únie

MILAN ŠIKULA A KOLEKTÍV

Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky Slovenskej akadémie vied,
Šancová 56, 811 05 Bratislava 1

Telefón: 00421-2-52 49 54 80, Fax: 00421-2-52 49 51 06

E-mail: milan.sikula@savba.sk

URL: <http://www.ekonom.sav.sk>