

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

OBCHODNÁ FAKULTA

Evidenčné číslo: 102003/B/2019/36103158107088644

**DOPAD BREXITU NA KONKURENCIESCHOPNOSŤ EURÓPSKEJ
ÚNIE**

Bakalárska práca

2019

Slávka Jánošíková

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

OBCHODNÁ FAKULTA

**DOPAD BREXITU NA KONKURENCIESCHOPNOSŤ EURÓPSKEJ
ÚNIE**

Bakalárska práca

Študijný program:	Medzinárodné podnikanie
Študijný odbor:	Medzinárodné podnikanie
Školiace pracovisko:	Katedra medzinárodného obchodu
Vedúci záverečnej práce:	Ing. Andrea Krajčíková, PhD.

Bratislava 2019

Slávka Jánošíková

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že záverečnú prácu som vypracovala samostatne, a že som uviedla všetku použitú literatúru.

Dátum:

.....

Slávka Jánošíková

Podakovanie

Touto cestou by som sa chcela poďakovať vedúcej tejto bakalárskej práce Ing. Andrei Krajčíkovej, PhD., za odbornú pomoc, cenné rady a pripomienky, ktoré mi počas vypracovávania práce poskytovala.

Dátum:

.....

Slávka Jánošíková

ABSTRAKT

JÁNOŠÍKOVÁ, Slávka: Dopad Brexitu na konkurencieschopnosť Európskej únie. Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra medzinárodného obchodu – Vedúci záverečnej práce: Ing. Andrea Krajčíková, PhD. Bratislava: OF, 2019, 49 strán

Cieľom bakalárskej práce je ozrejmiť možné dopady Brexitu na konkurencieschopnosť Európskej únie z makroekonomického hľadiska, konkrétne sa bližšie pozrieme na zahraničný obchod Európskej únie pred a po uskutočnení Brexitu. Na splnenie tohto cieľa sme si stanovili tri čiastkové ciele. Prvým bolo zhodnotenie makroekonomických ukazovateľov Európskej únie a Veľkej Británie, ktoré určujú ich konkurencieschopnosť. Druhým čiastkovým cieľom bolo porovnanie zahraničného obchodu Európskej únie pred a po Brexite a poukázanie na to, kde nastane zmena. Tretím čiastkovým cieľom bolo zhodnotenie Globálneho indexu konkurencieschopnosti aplikovaného na Európsku úniu, a teda určenie jej silných a slabých stránok v rámci konkurencieschopnosti. Prvá kapitola vymedzuje teoretické vnímanie konkurencieschopnosti z hľadiska významných autorov a smerov a pohľady na integráciu. V druhej kapitole sme si určili cieľ a vymedzili metódy a metodológiu skúmania. V tretej časti sme stručne zhrnuli možnosti spolupráce Európskej únie a Veľkej Británie po uskutočnení Brexitu. Ďalej sme si v tejto časti porovnali zahraničný obchod Európskej únie pred a po uskutočnení Brexitu. Porovnali sme ako sa zmenia objemy obchodov a top obchodní partneri. Taktiež sme si ozrejmili ratifikované obchodné dohody, ktoré prinášajú Európskej únii najväčšie objemy obchodov. Tiež sme si vyhodnotili Globálny index konkurencieschopnosti aplikovaný na Európsku úniu. Výsledkom práce je vyhodnotiť pozíciu Európskej únie v oblasti konkurencieschopnosti, a to aj na základe zahraničného obchodu, ktorý na ňu vplýva.

Kľúčové slová: Konkurencieschopnosť, Európska únia, Brexit, Veľká Británia, zahraničný obchod

ABSTRACT

JÁNOŠÍKOVÁ, Slávka: The Impact of Brexit on the European Union's Competitiveness. University of Economics in Bratislava. Faculty of Commerce; Department of International Trade - Supervisor: Ing. Andrea Krajčíková, PhD. Bratislava: OF, 2019, 49 pages

The aim of the bachelor thesis is to clarify the possible impacts of Brexit on the European Union's competitiveness from the macroeconomic point of view, in particular, we will look closely at the European Union's foreign trade before and after the Brexit. To achieve this goal, we have set three sub-goals. The first was to assess the European Union and the UK macroeconomic indicators that determine their competitiveness. The second sub-objective was to compare the European Union's foreign trade before and after Brexite and to point out where the change would take place. The third sub-objective was to evaluate the Competitiveness Index applied to the European Union and thus to identify its strengths and weaknesses in terms of competitiveness. The first chapter defines the theoretical perception of competitiveness from the point of view of important authors and streams and views on integration. In the second chapter we set the goal and defined the methods and methodology of the research. In the third part, we briefly summarized the possibilities of cooperation between the European Union and the United Kingdom after Brexit. Next, we compared the European Union's foreign trade before and after Brexit. We compared how business volumes change and top business partners change. We have also clarified the ratified trade agreements that bring the European Union the largest volumes of trade. We also evaluated the Competitiveness Index applied to the European Union. The result of the work is to evaluate the European Union's position in the field of competitiveness, also on the basis of foreign trade that affects it.

Key words: competitiveness, European union, Brexit, United Kingdom, foreign trade

OBSAH

ÚVOD.....	9
1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ.....	11
1.1 Konkurencieschopnosť vo všeobecnej rovine.....	11
1.1.1 Merkantilizmus.....	11
1.1.2 Klasické liberalistické teórie	12
1.1.3 Neoklasické teórie.....	13
1.1.4 Ostatné teórie	13
1.2 Globálny index konkurencieschopnosti	15
1.3 Konkurencieschopnosť v podmienkach EÚ.....	17
1.4 Integrácia v teoretickej rovine	17
1.4.1 Formy ekonomickej integrácie.....	18
1.5 Postoj Veľkej Británie k európskej integrácii	19
2 CIEĽ PRÁCE, METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA.....	22
2.1 Cieľ práce.....	22
2.2 Metodika práce a metódy skúmania.....	22
2.3 Spôsob odchodu Veľkej Británie z EÚ	23
3 VÝSLEDKY PRÁCE A DISKUSIA.....	24
3.1 Makroekonomický profil Európskej únie	24
3.2 Makroekonomický profil Veľkej Británie	25
3.3 HDP EU27	26
3.4 Zahraničný obchod EU28 verzus EU27.....	28
3.4.1 EU28 verzus EU27	28
3.4.2 TOP 5 obchodní partneri EU28 verzus EU27.....	31
3.5 EÚ a jej obchodné dohody	34
3.5.1 Zóna voľného obchodu s Japonskom	34
3.5.2 Dohoda s Južnou Kóreou.....	36
3.6 Globálny index konkurencieschopnosti EU a Veľkej Británie	38
ZÁVER	43
POUŽITÁ LITERATÚRA	46

ZOZNAM GRAFOV A TABULIEK

Grafy

Graf 1 **HICP a miera nezamestnanosti EU28 (%)**

Graf 2 **HICP a miera nezamestnanosti pre VB (%)**

Graf 3 **HDP EÚ v bežných cenách, v miliónoch EUR, 2018**

Graf 4 **Export EU27 do Japonska, 2018**

Graf 5 **Import z Japonska do EU27, 2018**

Graf 6 **Export do Južnej Kórei**

Graf 7 **Import z Južnej Kórei**

Tabuľky

Tabuľka 1 **Výdavková metóda HDP pre EU28, bežné ceny, v mil. EUR**

Tabuľka 2 **Výdavková metóda HDP pre VB, bežné ceny, v mil. EUR**

Tabuľka 3 **Svetové HDP v bežných cenách, USD, rok 2017**

Tabuľka 4 **Zahraničný obchod EU28 vs EU27 vs VB, 2018**

Tabuľka 5 **Top obchodní partneri EU28, Extra EU, 2018**

Tabuľka 6 **Top obchodní partneri EU27, Extra EU, 2018**

Tabuľka 7 **Top obchodní partneri VB, 2018**

ÚVOD

Vo svetovej ekonomike prevláda v súčasnosti trend integrácie ekonomických celkov, čo vplýva na rast neustálej globalizácie. Jedným z aktuálnych rizík ohrozujúcich globalizáciu je Brexit. Táto téma rezonuje v Európskej únii od roku 2016, kedy sa vo Veľkej Británii konalo referendum týkajúce sa otázky výstupu štátu z únie. V našej práci sme sa rozhodli skúmať vplyv Brexitu na konkurencieschopnosť Európskej únie, predovšetkým na zahraničný obchod, ktorý má na konkurencieschopnosť veľký vplyv. Európska únia so súčasnými 28 členmi patrí medzi najlepšie svetové ekonomiky s druhým najvyšším HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily na svete hneď po USA. Ak berieme do úvahy celkové svetové HDP, tak EÚ ním prispieva 20 %. Popredným hráčom je aj v oblasti medzinárodného obchodu. EÚ je významným obchodným partnerom pre viacero ekonomík. V roku 2017 sa EÚ podieľala až 34 % na celkovom svetovom exporte. Čo sa týka importu, tak EÚ predstavovala na celosvetovom importe okolo 32 %.

Veľká Británia patrí medzi najsilnejšie ekonomiky EÚ, či už z ekonomického alebo politického hľadiska. Po vystúpení štátu sa očakáva, že konkurencieschopnosť EÚ bude oslabená, no nakoľko je v svetovom meradle oproti ostatným ekonomikám konkurencieschopnosť silná, tak EÚ bude stále patriť medzi dominantné ekonomiky.

Cieľom našej bakalárskej práce bolo teda ozrejmienie dopadov Brexitu na konkurencieschopnosť Európskej únie z makroekonomického hľadiska, konkrétne sme sa pozreli na zahraničný obchod Európskej únie pred a po uskutočnení Brexitu a tiež na postavenie EÚ v rebríčku Globálneho indexu konkurencieschopnosti. Aby sa splnil cieľ, stanovili sme si čiastkové ciele. Prvým bolo vymedzenie makroekonomického stavu ekonomických celkov, druhým bolo porovnanie zahraničného obchodu EÚ pred a po uskutočnení Brexitu. Tretím cieľom bolo zhodnotenie Globálneho indexu konkurencieschopnosti pre EÚ. V práci sme sa najskôr venovali teoretickému zhodnoteniu termínov. V prvej kapitole sme sa pozreli na teoretické pohľady od známych autorov z rôznych smerov na termín konkurencieschopnosť a integráciu. V druhej kapitole sme si stanovili cieľ, metodológiu a metodiku práce, a tiež sme si charakterizovali makroekonomický stav EÚ a Veľkej Británie. V tretej kapitole sme ozrejmili, ako bude vyzerat' HDP EU27 po Brexite. Ďalej sme si v tejto kapitole porovnali zahraničný obchod EU pred a po uskutočnení Brexitu, koľko odchodom Veľkej Británie stratí a ako sa zmení teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu. Taktiež sme si ozrejmili obchodné dohody,

ktoré boli ratifikované v posledných rokoch a zhodnotili sme Globálny index konkurencieschopnosti pre Európsku úniu. Pomocou našich parciálnych cieľov sme naplnili náš hlavný cieľ.

V našej bakalárskej práci sme využili najaktuálnejšie dostupné údaje predovšetkým zo zahraničných zdrojov. Túto tému sme sa rozhodli spracovať, pretože je veľmi aktuálna a ovplyvní celý chod Európskej únie.

1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ

1.1 Konkurencieschopnosť vo všeobecnej rovine

Podľa svetového ekonomického fóra pojem konkurencieschopnosti môžeme definovať ako inštitúcie, politiky a faktory, ktoré determinujú level produktivity v danej ekonomike. Na pojem konkurencieschopnosť existuje mnoho teoretických pohľadov. Tieto sa od seba líšia, no často krát majú jeden spoločný znak – spája ich slovo produktivita.¹

Pojem konkurencieschopnosť nie je jednoznačne definovaný, nakoľko je s ním spojených veľa definícií od rôznych autorov a prístupov. Tí zdôrazňujú iné prvky a vnímajú tento pojem často krát rozdielne. Tento pojem vzišiel z latinčiny, konkrétne z pojmu „cumpetere“ a znamená spolupracovať, no v rovine súťaže. Z neho vychádzajú ostatné ďalšie definície z rôznych prístupov, líšiac sa podľa toho, či subjekty spolu súperia alebo nie.²

1.1.1 Merkantilizmus

V šestnástom až osemnástom storočí v západnej Európe, konkrétne v Anglicku, Francúzsku a Nemecku, dominoval merkantilizmus, ktorý prezentoval ekonomickú dimenziu nacionalizmu. Národné blaho bolo vnímané podľa celkovej hodnoty vlastneného zlata a striebra, pre ktorých vývoz sa uplatňovali určité reštrikcie. Zvyšujúci sa dopyt, podpora monopolov a zvyšovanie exportu boli pri tejto teórii kľúčové. V rámci medzinárodného obchodu sa uplatňovalo pravidlo „hry s nulovým súčtom“, ktoré hovorilo o tom, že pokiaľ jedna strana získa, tak druhá stratí. Podľa tejto teórie teda v žiadnom prípade nebolo možné, aby pri obchode získali obe strany naraz. Táto teória so svojim prístupom predstavila koncept rivality a konkurencie medzi jednotlivými európskymi národmi.

¹ CANN, O. What is competitiveness?. In World economic forum. [online]. 2016. [cit. 27. 09. 2016]. Dostupné na internete: <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/>

² BENEŠ, M. Konkurencieschopnost a konkurenční výhoda. Working Paper č. 5/2006. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. S. 5. ISSN 18014496. Dostupné na internete: <https://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>

Ak by sme obdobie merkantilizmu porovnali so súčasnosťou, tak protekcionizmus v dnešnom globalizovanom svete stráca na atraktivnosti, aj keď pre niektorých stále ostáva hlavným politickým cieľom.³

1.1.2 Klasické liberalistické teórie

Tieto teórie sa spájajú s priemyselnou revolúciou, rozvojom medzinárodných trhov a príchodom kapitalizmu. Hlavní predstavitelia boli David Ricardo a Adam Smith.⁴

- ADAM SMITH

Adam Smith kritizoval teóriu merkantilistov. Na rozdiel od nich bol Adam Smith presvedčený, že obchod nie je tzv. „hra s nulovým súčtom“, ale je prospešný pre všetky zúčastnené strany. Taktiež chápal významu medzinárodnej deľby práce ako príležitosť pre zvýšenie celosvetového bohatstva. Formuloval pojem absolútnej výhody, čo znamená, že ekonomiky by sa mali sústrediť na výrobu výrobkov, ktoré sú schopné vyrábať lacnejšie v porovnaní s ostatnými ekonomikami.⁵

Podľa neho platí, že vzhľadom na prirodzené výhody, ktoré má daná ekonomika pri výrobe určitých tovarov, je konkurovať inej ekonomike niekedy neefektívne. Ak nás určitá ekonomika dokáže zásobovať lacnejším tovarom, v porovnaní s našou vlastnou výrobou, oplatí sa tento tovar si kúpiť a naše výrobné faktory využiť iným, viac efektívnym spôsobom. A teda ekonomika je konkurencieschopná, ak dokáže vyrábať tovary s nižšími nákladmi.⁶

- DAVID RICARDO – TEÓRIA KOMPARATÍVNYCH VÝHOD

Medzi významných predstaviteľov klasickej školy patrí David Ricardo s jeho teóriou komparatívnych výhod. S touto teóriou rozšíril Smithovu teóriu o to, že v rámci

³ MOISOU, C., VOINESCU, R. Competitiveness, Theoretical and Policy Approaches. Towards a More Competitive EU. [online]. In Procedia Economics and Finance. 2015. 22. s. 514. 10.1016/S2212-5671(15)00248-8. Dostupné na internete: https://www.researchgate.net/publication/282535884_Competitiveness_Theoretical_and_Policy_Approaches_Towards_a_More_Competitive_EU

⁴ STACHOVÁ, P., PAŠKRTOVÁ, L. Medzinárodné ekonomické vzťahy, s. 25, Bratislava : Kartprint, 2013. ISBN 978-80-89553-18-1

⁵ RICHARDS, J. W. The Myth of the Zero Sum Game. [online]. In Institute of for faith, work & economics. 2013. [cit. 06. 02. 2013]. Dostupné na internete: <https://tifwe.org/the-myth-of-the-zero-sum-game/>

⁶ NEUMANN, P., ŽAMBERSKÝ, P., JIRÁNKOVÁ, M.. Mezinárodní ekonomie. 2010. Grada. s. 17. ISBN – 978-80-247-3276-3

medzinárodnej del'by práce môže byť jej účastníkom aj ekonomika, ktorá nedosahuje absolútnu výhodu pri výrobe žiadnom výrobku.⁷

Prínos tejto teórie spočíva predovšetkým v tom, že sa poukázalo na fakt, že každá ekonomika je na medzinárodnej úrovni konkurencieschopná, a to z toho dôvodu, že dosahuje komparatívnu výhodu aspoň v jednom sektore. Teda ak má jedna ekonomika výhodu v jednom sektore, tak ďalšia bude mať výhodu v inom sektore.⁸

Klasická teória má však aj svoje nedostatky. Medzi tie patrí napríklad jej statický charakter, či abstrahovanie od medzinárodnej del'by práce. Taktiež je veľmi zjednodušená od mnohých iných faktorov v ekonomike a medzinárodnom obchode (napr. to, že neberie do úvahy technický pokrok, rozdielne ceny, či iné aspekty).⁹

1.1.3 Neoklasické teórie

Neoklasici za základné makroekonomické faktory považujú prácu a kapitál. Tie možno spájať v rôznych proporciách podľa ekonomických a technologických podmienok. Základom neoklasických teórií ekonomického rastu je produkčná funkcia, ktorá tieto technicko-ekonomické závislosti vyjadruje v matematickej podobe.¹⁰

1.1.4 Ostatné teórie

Krugman pri pojme konkurencieschopnosti tvrdí, že je veľmi obtiažne túto definíciu vytvoriť. Ak nejaká existuje, tak súvisí s národnou produktivitou a schopnosťou ekonomiky zlepšovať životný štandard vzhľadom na zvyšovanie jej produktivity.¹¹

Paul Krugman je predstaviteľom Novej ekonomickej teórie a laureátom Nobelovej ceny získanej za prínos v ekonómii v oblasti medzinárodného obchodu a geografickej koncentrácie bohatstva. Je profesor na Ekonomickej univerzite v Londýne a Univerzite

⁷ CIHELKOVÁ, E. a kolektív. Svetová ekonomika – základní nárys a nový vývoj, Praha: ETC Publishing, 1997, 257 s., ISBN: 80-86006-48-4

⁸ SOPKOVÁ, G. Konkurencieschopnosť, jej teoretické vymedzenie a postavenie SR v Global Competitiveness Report. *MERKÚR 2012: zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie pre doktorandov a mladých vedeckých pracovníkov: Bratislava 6. - 7. december 2012*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012, s. 782-790. ISBN 978-80-225-3453-6.

⁹ BALÁŽ, P. a kol. Medzinárodné podnikanie, Na vlnu globalizujúcej sa svetovej ekonomiky. Sprint dva. Bratislava. 2010. s. 67. ISBN 978-80-89393-18-3.

¹⁰ LISÝ, J. a kol. Dejiny ekonomických teórií. Iura Edition. s. 207. ISBN 80-89047-60-2.

¹¹ KRUGMAN, P. Competitiveness: A dangerous obsession. [online] In Foreign Affairs. s. 31. Dostupné na internete: <https://www.foreignaffairs.com/articles/1994-03-01/competitiveness-dangerous-obsession>

v Princetone. Podľa jeho názoru nie je koncept konkurencieschopnosti až tak významný a ako už bolo spomínané, neexistuje pre ňu jednotná a priama definícia.¹²

Národná konkurencieschopnosť je okrem iného prezentovaná aj ako makroekonomický fenomén, ktorý je poháňaný rôznymi faktormi, ako sú napríklad výmenné kurzy, úrokové sadzby či deficit štátneho rozpočtu. Avšak životný štandard v Japonsku a Južnej Kórei rástol napriek štátnemu deficitu, ekonomika Talianska sa zvyšovala napriek vysokým úrokovým sadzbám. Iní tento pojem prezentujú v súvislosti s lacnou a dostatočnou pracovnou silou. Ako proti argument je tu Nemecko, Švajčiarsko alebo Švédsko, ktoré prosperujú s vysokými mzdami a nedostatkom pracovnej sily. Podľa amerického ekonóma Michaela Portera národná konkurencieschopnosť závisí predovšetkým od produktivity a jej rastu. S tým súvisí aj kapacita spoločností inovovať.¹³

M. Porter zároveň vo svojich prácach rozlišuje tri štádia konkurenčnej schopnosti štátov:

- V rámci prvého štádia, ktoré Porter rozlišuje, komparatívne výhody ekonomiky, ktoré sú premietnuté v exporte vychádzajú predovšetkým z lacnej pracovnej sily a surovín. Ide hlavne o jednoduchú montáž alebo produkciu, ktorá je menej náročná na pracovnú silu.
- Ďalšie štádium predstavuje mieru efektívnosti výroby. Na jej vplyv má výrazný podiel produktivita práce ovplyvnená investíciami a kapitálovými tokmi. Ekonomika vo veľkej miere produkuje pre exportné trhy.
- Tretie štádium predstavuje komparatívne výhody ekonomiky pri trvalých inováciách tovarov a služieb. Firmy sú špecializované, častokrát reťazovo prepojené a sú podstatne odolnejšie voči zmenám na zahraničnom trhu.¹⁴

Nasledujúce definície sú si veľmi podobné a kladú dôraz na rovnaké aspekty.

Európska komisia definuje konkurencieschopnosť ako schopnosť podniku, odvetvia alebo ekonomiky efektívne predávať a dodávať tovary a služby na daný trh a taktiež

¹² SOLTES, T. Teoretické aspekty národnej konkurencieschopnosti a ich aplikácia v podmienkach Slovenskej republiky, [online]. 2010. s. 3. Dostupné na internete: <http://www3.ekf.tuke.sk/konfera2010/zbornik/files/prispevky/SoltesTomas.pdf>

¹³ PORTER, M. The Competitive Advantage of Nations. [online]. In Harvard Business Review. 1990. Dostupné na internete: <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>

¹⁴ BALÁŽ, P. a kol. Medzinárodné podnikanie, Na vlnu globalizujúcej sa svetovej ekonomiky. Sprint dva. Bratislava. s. 32. ISBN 978-80-89393-18-3.

schopnosť vedieť využiť príležitosti a benefity ponúkané globálnym trhom. Je tiež determinovaná produktivitou, diverzifikáciou, kvalitou tovarov a služieb a ich dodávok.¹⁵

OECD ju definuje ako mieru, do akej krajina môže v slobodných a spravodlivých trhových podmienkach vyrábať tovary a služby, a to v rámci medzinárodných trhov, a súčasne udržiavať a rozširovať skutočné príjmy jej obyvateľov v dlhodobom horizonte.¹⁶

Svetové ekonomické fórum definuje konkurencieschopnosť ako schopnosť určitej ekonomiky dosahovať udržateľný rast HDP, rastúcu a dlhodobú udržateľnosť životnej úrovne, a taktiež schopnosť danej ekonomiky produkovať a distribuovať tovar a služby, ktoré dokážu konkurovať na medzinárodnom trhu.¹⁷

1.2 Globálny index konkurencieschopnosti

Meranie konkurencieschopnosti zabezpečuje Svetová banka prostredníctvom Globálneho indexu konkurencieschopnosti (Global Competitiveness Index – GCI). Je to najznámejší a najpoužívanější index, ktorý sa používa na jej meranie. Každý rok sa o ňom informuje v Správe o globálnej konkurencieschopnosti v rámci Svetového ekonomického fóra, ktoré sa každoročne uskutočňuje vo švajčiarskom meste Davos. Toto hodnotenie pozostáva zo štatistických údajov a tiež z hodnotenia získaného dopytovaním. Index je stavaný na dvanástich pilieroch a sumarizuje obraz konkurenčného prostredia v ekonomikách sveta.¹⁸

Spomínaných dvanásť pilierov tvoria nasledovné oblasti, ktoré sa dajú charakterizovať nasledujúcim spôsobom:

- inštitúcie – prostredie, ktoré sa definuje právnym a administratívnym rámcom

¹⁵European commission: Competitiveness. Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/europeaid/sectors/economic-growth/private-sector-development/competitiveness_en

¹⁶ GARELLI, S. Competitiveness of Nations. [online]. In compilerpress.ca. 2002. Dostupné na internete: <http://www.compilerpress.ca/Competitiveness/Anno/Anno%20Garelli%20CN%20Fundamentals.htm>

¹⁷ GARELLI, S. IMD World Competitiveness Yearbook 2006. Lausanne: International Institut for Management Development. 2006. s. 12. ISBN 10: 2970051400

¹⁸ MALEGA, P. Competitiveness of Slovak SME's in the context of competitiveness of Slovak republic. [online]. In International journal of interdisciplinarity in theory and practice. 2018. s. 3. ISSN 2344 – 2409. Dostupné na internete: <https://sekarl.euba.sk/arl-eu/sk/csg/?repo=eurepo&key=64691121162>

- infraštruktúra – je to neodmysliteľná časť rastu konkurencieschopnosti
- technologická pripravenosť – schopnosť danej ekonomiky etablovať know-how a technológie
- makroekonomické prostredie – dôležitý faktor, na základe ktorého sa prilákajú priame zahraničné investície
- zdravie a vzdelanie – súvisí so životnou úrovňou obyvateľstva
- vyššie vzdelanie – je dôležitý pilier, na základe ktorého sa dosahuje výroba s vyššou pridanou hodnotou
- efektívnosť trhu s tovarmi – v rámci efektívnosti sa stimuluje rast kvality výrobkov za nižšie ceny
- efektívnosť pracovného trhu – flexibilita pracovníkov, ich umiestňovanie na trh, kde to bude pre ekonomiku efektívnejšie
- rozvoj finančných trhov – alokovanie úspor obyvateľstva, transparentnosť a dôveryhodnosť bankového sektora
- veľkosť trhu – zahŕňa otvorenosť ekonomiky, tá je pri konkurencieschopnosti veľmi dôležitá
- sofistikovanosť podnikania – predstavuje hospodárenie podnikov
- inovácie – posúvanie hranice produkčných možností¹⁹

V správe o globálnej konkurencieschopnosti v roku 2018 bolo zaradených stoštyridsať hospodárstiev podľa spomínaných dvanástich pilierov, ktoré boli rovnako vážené. Najviac konkurencieschopné ekonomiky podľa najaktuálnejších údajov v roku 2018 za rok 2017 sú USA, Singapur, Nemecko, Švajčiarsko, Japonsko, Holandsko, Hong Kong, Spojené kráľovstvo, Švédsko a Dánsko.²⁰

¹⁹SOPKOVÁ, G. Konkurencieschopnosť, jej teoretické vymedzenie a postavenie SR v Global Competitiveness Report. *MERKÚR 2012: zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie pre doktorandov a mladých vedeckých pracovníkov: Bratislava 6. - 7. december 2012.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012, , 782-790. ISBN 978-80-225-3453-6.

²⁰SCHWAB, K. The Global Competitiveness Report. [online]. World Economic Forum. Switzerland. 2018. s. 11. ISBN-13: 978-92-95044-76-0. Dostupné na internete: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>

1.3 Konkurencieschopnosť v podmienkach EÚ

Zvyšovanie konkurencieschopnosti v Európskej únii (EÚ) má v kompetencii Rada pre konkurencieschopnosť EÚ – COMPET. Tá sa venuje štyrom pilierom, a to vnútorný trh, priemysel, výskum a inovácia a kozmický priestor. Zasadnutia tejto rady sa konajú najmenej štyrikrát za rok a v závislosti od problematiky sa na nej stretávajú ministri zodpovední za hospodárstvo, obchod, priemysel, výskum a inovácie či kozmický priestor zo všetkých členských štátov.²¹

1.4 Integrácia v teoretickej rovine

Ekonomickú integráciu charakterizujeme ako proces rozvoja vzťahov a delby práce medzi národnými ekonomikami a vytvárania medzinárodnej ekonomickej spolupráce. Po druhej svetovej vojne sa výrazne posilnila internacionalizácia hospodárskeho života. Reprodukčný proces určitej ekonomiky začal čoraz výraznejšie zasahovať do reprodukčného procesu inej ekonomiky. Takto sa postupne vytváral mechanizmus obchodných, kapitálových, menových či úverových medzinárodných vzťahov.²²

Integrácia patrí k tzv. megatrendom, ktoré z hľadiska svojej váhy a vplyvu pôsobia na svetové hospodárstvo. Okrem integrácie bolo J. Filipom identifikovaných päť takýchto faktorov: interdependencia (rastúca vzájomná závislosť), transnacionalita (prekračovanie národných rámcov pri rozvoji danej ekonomiky), vedecko-technický pokrok, prispôsobovanie sa subjektov svetového hospodárstva a hrozba globálnych problémov.²³

Typickým príkladom integrácie je EÚ. Tá zintenzívňuje vzájomné ekonomické vzťahy členských štátov. Tým sa ale však nerušia závislosti členských štátov s tretími krajinami, ani sa neznižuje závislosť od svetového prostredia. Rastie však vlastná ekonomická sila zoskupenia, pričom si chráni svoj podnikateľský priestor tým, že utlmuje vnútorné obmedzenia.²⁴

²¹ Rada EÚ. Rada v zložení konkurencieschopnosť (COMPET). Dostupné na internete: <https://www.consilium.europa.eu/sk/council-eu/configurations/compet/>

²² LISÝ, J. a kol. Ekonómia. Wolters Kluwer. Praha. 2016. 576 s., ISBN 9788075522757

²³ Filip, J. 2005. Svetové hospodárske prostredie. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava. Sprint. 2005. 17-50 s. ISBN 80-890085-51-2.

²⁴ BALÁŽ, P. a kol. 2010. Medzinárodné podnikanie, Na vlnu globalizujúcej sa svetovej ekonomiky. Sprint dva. Bratislava. s. 38. ISBN 978-80-89393-18-3.

1.4.1 *Formy ekonomickej integrácie*

Na makroekonomickej úrovni sa uzatvárajú mnohostranné dohody medzi jednotlivými ekonomikami a podľa Balassu sa uskutočňujú v nasledujúcich formách, od najjednoduchšej po najzložitejšiu:²⁵

- Pásmo voľného obchodu – predstavuje rušenie ciel a kvantitatívnych obmedzení v rámci obchodu s tovarmi a službami. Voči ekonomikám, ktoré nie sú členmi, si členské štáty vytvárajú jednotné colné tarify.
- Colná únia – predstavuje vyšší stupeň formy ekonomickej integrácie. V colnej únii sa členské ekonomiky spájajú a vytvárajú jedno obchodnopolitické územie vo vzťahu k tretím krajinám.
- Spoločný trh – Medzi členskými štátmi sa rušia obchodné reštrikcie, a rôzne obmedzenia pohybu výrobných faktorov – pôdy, práce, kapitálu.
- Hospodárska únia – predstavuje úniu so všetkými charakteristikami spoločného trhu, pričom tu dochádza k určitej harmonizácii hospodárskych politík členských štátov.
- Úplná ekonomická integrácia – predstavuje zjednotenie fiškálnej, menovej, sociálnej a anticyklickej politiky. Vytvárajú sa spoločné nadnárodné orgány, a tie sú pre členské štáty záväzné. Predpokladá sa tu teda nielen ekonomická, ale aj politická integrácia.

Integrácia je hlavne odpoveď na globalizáciu, neznamená to, že sa chcú dané ekonomiky patriace do integračného zoskupenie izolovať od vonkajšieho sveta. Za hlavný motív integrácie možno považovať získanie prístupu na väčšie trhy. Tento motív prináša pre ekonomiku viacero prínosov, ako je napríklad dosiahnutie vyšších úspor z rozsahu výroby vďaka väčšej veľkosti trhu, zvýšenie efektívnosti produkcie, zlepšenie pozície na medzinárodných trhoch. Zvýšenie konkurencie medzi firmami vedie tiež k zmene v množstve a kvalite produktov a zlepšeniu technológií.²⁶

Pokiaľ forma integrácie dosiahne vyšší level, šetrí to pre štáty náklady na prevádzkovanie fiškálnej a monetárnej politiky, znižuje to náklady na realizáciu opatrení

²⁵ BALASSA, B. 1961. *The Theory of Economic Integration*. London: Allen & Unwin, 1961. 304 s. ISBN 978-0415679107

²⁶ El-Agraa, A. M.: *Regional Integration: experience, theory and measurement*. 2. vyd. MacMillan, Houndmills, GB 1999, str. 5-6. Cit. Podľa Hnát, P.: *Globalizace a regionalism* str. In: Kolektiv autoru: *Promeny svetové ekonomiky – teorie a realita*. Praha: Nakladatelství Oeconomica 2005, str. 102-103.

k zvýšeniu zamestnanosti, zníženiu inflácie, dosiahnutiu vnútornej rovnováhy a vyššieho ekonomického rastu a zvyšuje to národný dôchodok.²⁷

Ekonomická teória hovorí, že ekonomiky zapojené do integračného zoskupenia môžu očakávať benefity vo forme vyššieho rastu ekonomiky a zvýšenej životnej úrovne premietnutej vo vyššom HDP na obyvateľa. Ďalej možno očakávať prílev priamych zahraničných investícií (PZI) a technológií. Špecifický aspekt integračného procesu spočíva taktiež v odstránení obchodných hraníc a bariér.²⁸

V praxi sa teória o integrácii ukázala napríklad na dohode NAFTA, ktorá mala veľký význam pre Mexiko z hľadiska zvýšenia PZI do ekonomiky, a to najmä zo štátov mimo zoskupenia NAFTA. Zvýšenie PZI malo na svedomí hlavne liberalizovanie inštitucionálneho rámca, zvýšenie orientácie ekonomiky na trh, geografická poloha a relatívne lacná pracovná sila.²⁹

Okrem pozitívnych aspektov je vymedzených niekoľko negatívnych aspektov medzi rozvojovými a rozvinutými krajinami, ktoré nie sú riešené teóriou integrácie a mohli by spochybniť jej predpoklady:³⁰

- Nízky vývoz a vysoký dovoz, v oblasti, ktorá je mimo integračného zoskupenia a teda je menej konkurencieschopná, čo sa odráža na bežnom účte platobnej bilancie štátu
- Možnosť uprednostňovania koncentrácie ekonomiky vo vyspelejších ekonomikách
- Makroekonomická a politická udržateľnosť zón voľného obchodu

1.5 Postoj Veľkej Británie k európskej integrácii

Čo sa týka európskej integrácie a jej rozvoja, Veľká Británia v rámci nej predstavuje špecifický prípad. Štát požiadal o pripojenie k projektu európskej integrácie

²⁷ BALÁŽ, P. a kol. Medzinárodné podnikanie, Na vlne globalizujúcej sa svetovej ekonomiky. Sprint dva. Bratislava. 2010. 115 s. ISBN 978-80-89393-18-3.

²⁸ HARRI, A. Theoretical and empirical aspects of the economic integration and trade liberalization. [online]. s. 3. Dostupné na internete: <https://core.ac.uk/download/pdf/11870322.pdf>

²⁹ BLOMSTROM, M., KOKKO, A. Regional Integration and Foreign Direct Investment, National Bureau of Economic Research, Working Paper Series, Working paper 6019. s 31. 1997.

³⁰ MARTIN, I. Elements for an Economic Theory of Free Trade Areas Between Developed and Developing Countries. Anuario Juridico Economico Escorialense, Epoca II, No. XXXIV, 2001.

v roku 1960, ako súčasť hospodárskej a zahraničnopolitickej nevyhnutnosti. Skôr než o vieru v európske hodnoty išlo o ekonomický a politický pragmatizmus.³¹

Členom spoločenstva sa Británia stala v roku 1973. Štát ostával svojim spôsobom vždy problémový, čo vyplývalo hlavne z toho, že je ostrovnou krajinou, a teda bol vždy určitým spôsobom izolovaný od ostatných štátov EÚ. Briti sa tiež vyznačujú odlišným spôsobom myslenia, ktorý vyplýva zo založenia systému na precedensoch a zároveň tiež nemajú napísanú Ústavu, čo sa považuje za v našich končinách za špecifické, keďže bez Ústavy sú jediným štátom v Európe.³²

Už od prvých začiatkov európskej integrácie bola otázka pripojenia sa k nej pre Veľkú Britániu kontroverznou. Po roku 1949 sa Británia pod vedením premiéra Clementa Attleeho a labouristickej strany vyjadrila, že nepôjde ďalej ako po účasť v Rade Európy. Opozícia vedená Churchillom sa vyjadrila, že Británia by sa mala zúčastniť na diskusiách, ktoré viedli k pripojeniu krajiny k európskej integrácii a Európskemu spoločenstvu uhlia a ocele (ESUO). Napriek týmto tvrdeniam práve Churchill odmietol uvažovanie o účasti v pokusoch integrovať Európu. V roku 1957 sa štát taktiež odmietol podieľať na zakladaní Európskeho hospodárskeho spoločenstva, a to aj vzhľadom na obavy zo straty suverenity a svojich už vytvorených obchodných väzieb s USA (The Commonwelath).³³

Pod vplyvom neustále sa meniacich podmienok sa Veľká Británia už nemohla spoliehať len na USA. V roku 1961 britský premiér Macmillan ohlásil záujem vstúpiť do únie, čo sa uskutočnilo v roku 1973. Proti uskutočneniu tohto kroku bola stále lauboristická strana, ktorá o rok na to vyhlásila referendum o účasti štátu v spoločenstve. Občania sa vyjadrili za v pomere 67,2 % oproti 32,8 %, ktorí boli proti členstvu.³⁴

Neskôr krajinu viedla konzervatívna premiérka Margaret Thatcherová ktorá bola síce zástankyňou voľného trhu, no pri rozvoji spoločenstva do politickej únie mala veľké výhrady. Taktiež silne bojovala proti pripojeniu sa k jednotnej európskej mene. Železná

³¹ DRIENIKOVÁ, K., ZUBAĽOVÁ, E. Zahraničnoobchodná politika EÚ – vybrané problémy. Vydavateľstvo Ekonóm, 2014. s. 30. ISBN 978-80-225-3834-3.

³² KOZIÁK, T. Federálna únia a britské projekty európskej integrácie do roku 1945. Prešov. SLOVACONTACT, 2003, s. 7. ISBN 80-88876-11-7.

³³ DRIENIKOVÁ, K., ZUBAĽOVÁ, E.: Zahraničnoobchodná politika EÚ – vybrané problémy. Vydavateľstvo Ekonóm, 2014. s. 31. ISBN 978-80-225-3834-3.

³⁴ MILLER, V. 2015. The 1974-75 UK Renegotiation of EEC Membership and Referendum. [online]. Briefing paper. Number 7253, 2015. cit. 13. 06. 2015. s. 25. Dostupné na internete: <http://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7253/CBP-7253.pdf>

lady chápala EÚ len ako spojenectvo štátov, ktoré sú nezávislé a suverénne, a spájajú sa ekonomicky, majú spoločný trh s voľným pohybom tovarov, služieb a kapitálu.³⁵

Euroskepticizmus sa ukázal aj v tomto storočí, a to konkrétne 23. júna 2016. Uskutočnilo sa referendum, ktoré rozhodlo o opustení Európskej únie. Dňa 29. marca 2017 Veľká Británia formálne oznámila Európskej rade svoj úmysel opustiť EÚ, aplikovaním článku 50 Lisabonskej zmluvy.³⁶

³⁵ ONDROVÁ, D. 2005, Britský novodobý konzervativizmus a Európa. In Politické vedy časopis pre politológiu, najnovšie dejiny, medzinárodné vzťahy. ISSN 1335-2741, roč. VIII č. 2 (2005), s. 5-22.

³⁶ Europa.eu. Brexit. Dostupné na internete: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/unitedkingdom_en

2 CIEĽ PRÁCE, METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA

2.1 Cieľ práce

Cieľom bakalárskej práce je ozrejmiť možné dopady Brexitu na konkurencieschopnosť Európskej únie z makroekonomického hľadiska, konkrétne sa bližšie pozrieme na zahraničný obchod Európskej únie. Na splnenie tohto cieľa sme si stanovili tri čiastkové ciele. Prvým bolo zhodnotenie základných makroekonomických ukazovateľov Európskej únie a Veľkej Británie, ktoré určujú ich konkurencieschopnosť. Druhým čiastkovým cieľom bolo porovnanie zahraničného obchodu Európskej únie pred a po Brexite a poukázanie na to, kde nastane zmena. Tretím čiastkovým cieľom bolo zhodnotenie Globálneho indexu konkurencieschopnosti aplikovaného na Európsku úniu, a teda určenie jej silných a slabých stránok v rámci konkurencieschopnosti.

2.2 Metodika práce a metódy skúmania

Pri písaní záverečnej práce sme sa zamerali na naše stanovené ciele a prispôbili sme im metodiku. Medzi prvé dôležité aspekty pri písaní bakalárskej práce patrilo zhromaždenie odbornej literatúry, ktorá sa zameriava na teoretické prístupy ku konkurencieschopnosti a integrácií. Naše zdroje tvorili internetové zdroje, knihy a odborné publikácie, ktoré nám dopomohli k vytvoreniu teoretickej časti práce. V praktickej časti práce sme sa venovali zozbieraniu relevantných informácií hlavne zo zahraničných zdrojov. Najčastejšie využívanými zdrojmi boli databázy Eurostat, Easy Comext a databáza Svetovej banky. Tieto informácie sme pre ľahšie porozumenie a prehľadnosť spracovali do tabuliek a grafov.

Pri skúmaní problematiky sme použili tieto metódy:

- Analýza – zložitú ekonomickú problematiku sme rozčlenili na menšie časti, aby sme túto problematiku jednoduchšie pochopili
- Komparácia – porovnanie sme použili v prípade porovnania zahraničného obchodu EÚ pred a po uskutočnení Brexitu
- Syntéza – v závere sme spojili zistené časti do jedného celku

Pre nasledujúci text budeme používať skratky EU28, čo znamená EÚ v pôvodnom stave s 28 členmi, a teda pred uskutočnením Brexitu, ďalej skratku EU27, čo znamená EÚ po uskutočnení Brexitu s 27 členskými štátmi, a skratku VB ako označenie pre Veľkú Britániu.

2.3 Spôsob odchodu Veľkej Británie z EÚ

Spôsob odchodu Veľkej Británie z EÚ stále nie je jasný. Ekonomické celky sa pri mnohých hlasovaniach stále nedohodli. Podľa najnovších informácií (t. j. zo dňa 6. apríla 2019) sa Veľká Británia a EÚ dohodli na odklade Brexitu na 31. október 2019. Informácie sa denno-denne aktualizujú a menia. Jediná vec, ktorú zatiaľ s určitosťou vieme povedať, je tá, že sa stále nedohodli a stále nie je jasne determinovaný odchod Veľkej Británie z Európskej únie. Pre uzavretie dohôd medzi stranami je k dispozícii viacero možností, nižšie v texte je pre ne uvedených pár príkladov.

Dopad Brexitu na ekonomiky bude závisieť práve od dohody. To, čo je politicky najjednoduchšie pre dohodu, je paradoxne najviac ekonomicky zaťažujúce. Ekonomicky najvýhodnejšie by bolo, ak by Veľká Británia bola súčasťou Európskeho hospodárskeho priestoru EÚ, a teda by mala prístup na jednotný trh v plnej miere. Musela by však prijať niektoré regulácie od EÚ ako aj finančne prispievať do rozpočtu, a to je pri tomto type dohody pre VB kameň úrazu. Ďalšou možnosť by bolo, ak by bola VB súčasťou colnej únie EÚ. Dopad by bol výhodný pre zahraničný obchod, ktorý by zabezpečil to, že by neboli na obchod s EÚ uvalené tarifné a netarifné prekážky. Taktiež by VB nemusela prispievať do rozpočtu EÚ, no stratila by plný prístup na EÚ trh (hlavne z hľadiska pracovnej sily a kapitálu) a slobodu vykonávať obchodné dohody nezávisle. Veľmi nepopulárnou možnosť je tvrdý Brexit, ktorý znamená odchod krajiny z EÚ najhorším možným spôsobom pre obe ekonomiky. Obnáša zavedenie ciel, čo bude mať za následok zníženie objemu obchodu VB s EÚ. Okrem ciel budú obchodným partnerom robiť problém aj administratívne prekážky. Táto možnosť nie je veľmi preferovaná, vzhľadom na liberálnu orientáciu britských trhov.

Spôsob akým Veľká Británia z EÚ odíde vplýva na konkurencieschopnosť aj z hľadiska zahraničného obchodu, na ktorý sa v tejto práci pozrieme.

3 VÝSLEDKY PRÁCE A DISKUSIA

3.1 Makroekonomický profil Európskej únie

Tabuľka 1 Výdavková metóda HDP pre EU28, bežné ceny, v mil. EUR

Výdavková metóda HDP, bežné ceny, 2018 (v mil. Eur)		
EU28		
Konečná spotreba domácností a NISD	8,803,933.60	55.81
Konečná spotreba verejnej správy	3,181,670.00	20.17
Tvorba hrubého kapitálu	3,252,193.90	20.62
Čistý export	535,715.40	3.40
HDP	15,773,512.90	100.00

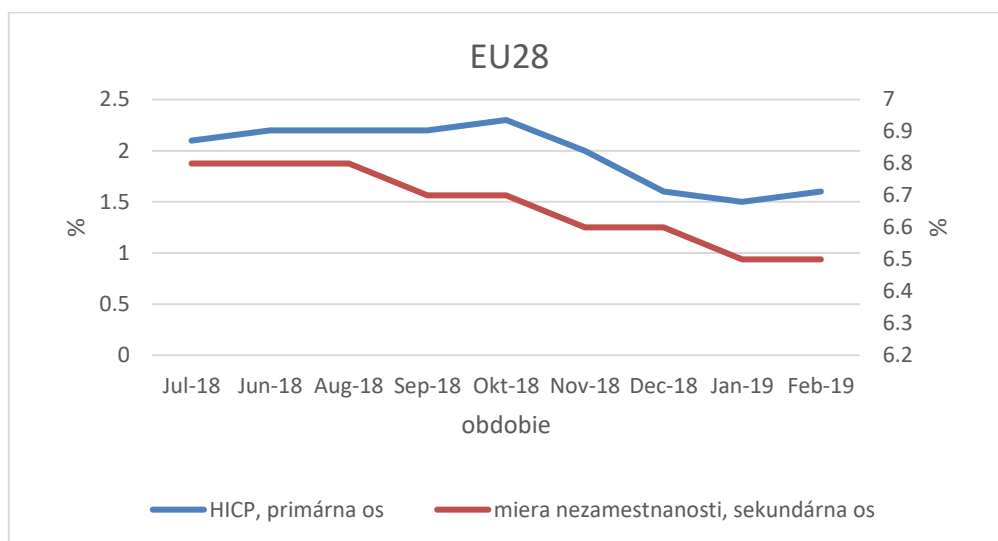
Zdroj: vlastné kalkulácie na základe databázy Eurostat. Dostupné na internete:

<https://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/database>

HDP EU28 v bežných cenách tvorilo v roku 2018 cez 15,773 miliónov eur. Podľa výdavkovej metódy, tvorí najväčšiu časť HDP EU28 konečná spotreba domácností a neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam, až približne 55 % z celkového HDP EÚ28. Do tejto položky patria výdavky na nákup spotrebných tovarov, ale aj finančných či penzijných služieb. Druhú najväčšiu položku tvorí tvorba hrubého kapitálu, ktorá zaznamenáva výdavky podnikov, tvorí nad 20 % z celkového HDP EU28. Tretiu najväčšiu položku tvorí konečná spotreba verejnej správy, ktorá vypovedá o výdavkoch na kolektívne potreby, ktorá taktiež tvorí vyše 20 % z celkového HDP EU28. Štruktúra HDP podľa výdavkovej metódy hovorí o tom, že drvivú väčšinu HDP tvorí spotreba, či už individuálna alebo kolektívna, a tiež investície podnikov. Čistý export tvorí na HDP menšinovú časť, okolo 3,5 %, a teda HDP je ním ovplyvňované z menšej časti. Táto metóda má vysokú výpovednú hodnotu, keďže jej zloženie najviac vypovedá o štruktúre ekonomiky, nakoľko zaznamenáva výdavky jednotlivých subjektov na konečnú spotrebu. Jednotlivé sumy pre jednotlivé položky zobrazuje tabuľka 1. Údaje sú za rok 2018 a sú v bežných cenách, teda nie sú očistené o infláciu.

Inflácia podľa harmonizovaného indexu HICP osciluje okolo cieľa Európskej centrálnej banky, teda okolo 2 %. Priemerná miera nezamestnanosti v EU28 očistená o sezónne vplyvy je na najnižšej úrovni za posledné roky, približne na 6,7 % a má klesajúcu tendenciu. Tieto údaje od júla 2018 obsahuje graf 1. Tieto dáta hovoria o dobrom stave európskej ekonomiky, nakoľko je nezamestnanosť najnižšia za posledné roky a presiahla aj úroveň z krízového obdobia v roku 2008.

Graf 1 **HICP a miera nezamestnanosti EU28 (%)**



Zdroj: vlastné spracovanie na základe databázy Eurostat

3.2 Makroekonomický profil Veľkej Británie

V rámci výdavkovej metódy HDP Veľkej Británie tvorí taktiež najväčšiu časť konečná spotreba domácností a neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam. Ak si to porovnáme s EU28, rozdiel je výraznejší, nakoľko táto časť HDP VB tvorí väčší podiel na celkovom HDP ako pri EU28, konkrétne cez 66 %. Konečná spotreba verejnej správy obsadzuje druhú najväčšiu položku na HDP, cez 18 %. Tvorba hrubého kapitálu, a teda investície podnikov v krajine tvoria cez 16 % z celkového HDP VB. Čistý export tvorí na HDP zápornú položku, a to z toho dôvodu, že import do ekonomiky prevyšuje export z ekonomiky. Celkové HDP za rok 2018 predstavovalo cez 2,39 biliónov eur v bežných cenách. Podrobné údaje ohľadom jednotlivých položiek pre HDP v rámci výdavkovej metódy sú zobrazené v tabuľke 2.

Tabuľka 2 **Výdavková metóda HDP pre VB, bežné ceny, v mil. EUR**

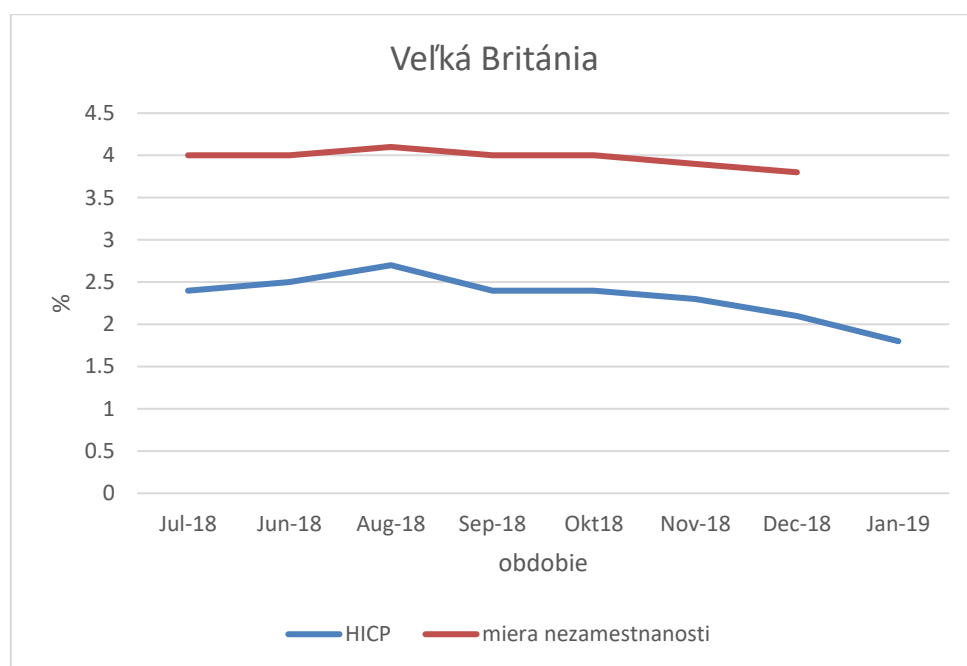
Výdavková metóda HDP, bežné ceny, 2018 (mil. Eur)		
VB		
Konečná spotreba domácností a NISD	1,582,533.30	66.21
Konečná spotreba verejnej správy	436,404.00	18.26
Tvorba hrubého kapitálu	406,090.10	16.99
Čistý export	-35,004.70	-1.46
HDP	2,390,022.70	100.00

Zdroj: vlastné kalkulácie na základe databázy Eurostat. Dostupné na internete:

<https://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/database>

Miera nezamestnanosti vo Veľkej Británii je pod úrovňou 4 %, čo je relatívne nízke číslo oproti ostatným štátom EÚ. Zamestnaných je vyše 32 miliónov ľudí. Krajina je v stave, kedy si vyčerpáva voľné pracovné sily, čo má za následok vytváranie tlakov pre zvyšovanie miezd a infláciu. Inflácia je oproti priemeru EÚ trošku vyššia, drží sa nad 2 %. Jej výška bola za posledné obdobie nad priemerom EÚ, čo je okrem iného aj dôsledok drahších importovaných tovarov, kvôli oslabenej libe. Tieto údaje od júla 2018 zobrazuje graf 2.

Graf 2 HICP a miera nezamestnanosti pre VB (%)

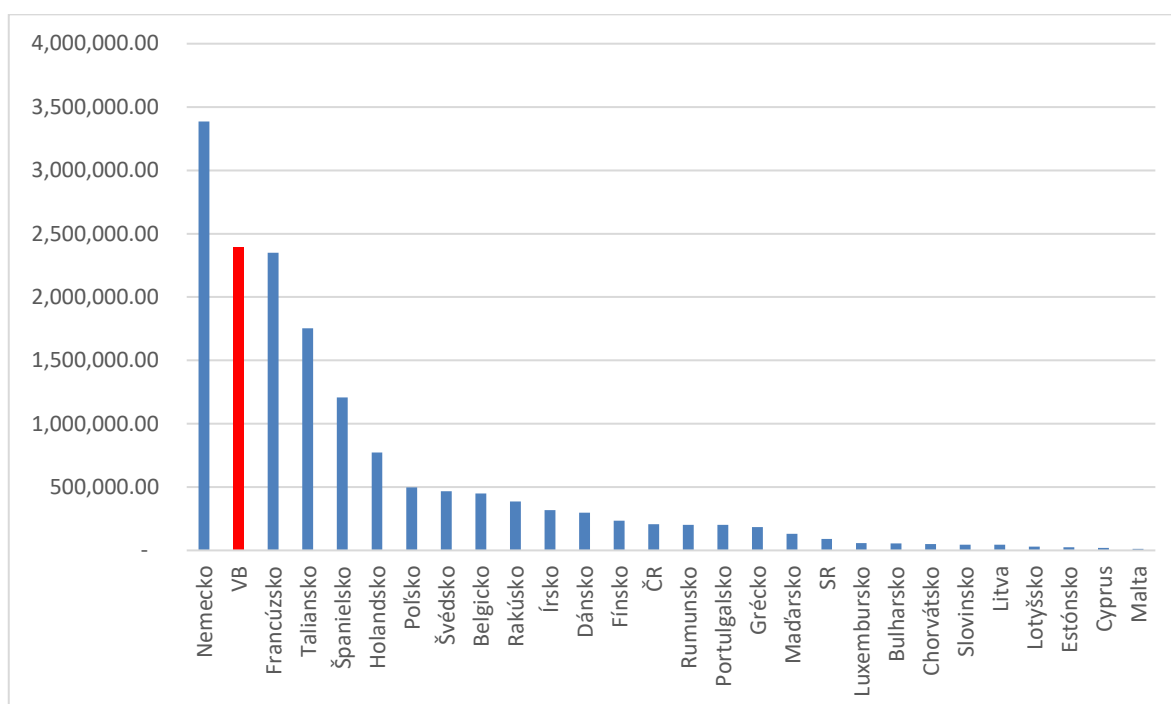


Zdroj: vlastné spracovanie na základe databázy Eurostat

3.3 HDP EU27

V prípade Brexitu príde Európska únia približne o 15 % svojho HDP. VB predstavuje po Nemecku druhú ekonomiku, ktorá na HDP EÚ prispieva najväčším podielom. Výšku príspevkov na HDP pre jednotlivé štáty za rok 2018 v bežných cenách zobrazuje graf 3. HDP Veľkej Británie je v absolútnom vyjadrení na čísle vyše 2 biliónov, no Brexit sa už stihol prejaviť, a jeho medzoročný rast sa za posledné obdobie spomalil. EÚ predstavuje atraktívneho obchodného partnera, no po Brexite príde o relatívne vysokú časť svojho trhu, čo by mohlo znamenať určité zníženie jej atraktívnosti pre tretie krajiny, ako potenciálnych obchodných partnerov.

Graf 3 HDP EÚ v bežných cenách, v miliónoch EUR, 2018



Zdroj: vlastné spracovanie na základe databázy Eurostat

Z pohľadu svetového HDP prídá EÚ o 3,25 % svojho HDP na celkovom svetovom podiele. Údaje sú zozbierané z jedného zdroja, a to Svetovej banky, aby sa zachovala jednotná metodika. Najaktuálnejšie sú za rok 2017 a vykazované sú v bežných cenách, teda cenách, ktoré nie sú očistené o vplyv inflácie. EU27 si medzi svetovými ekonomikami zachová druhé miesto aj po Brexite (ak berieme do úvahy dostupné údaje), aj napriek tomuto prepadu. Jej HDP na celosvetovom HDP bude tvoriť cez 21 %. Tretie miesto patrí Číne, s vyše 15 % (ostatné ekonomiky a ich percentuálny podiel na svetovom HDP sú zobrazené v tabuľke 3). Práve Čína sa doťahuje na EÚ, s jej rýchlym medziročným rastom, ktorý v tomto roku presahoval cez 6 %. V porovnaní s ostatnými spomínanými svetovými veľmocami je tento nárast rapídny a táto dynamika rastu sa predpokladá aj pre ďalšie roky. Spomínané ekonomiky rastú v posledných rokoch medziročne približne v priemere o 2 %. Medziročný rast ekonomiky je v krajinách EU27 síce pomalší ako napríklad v Číne a Indii, kde presahuje medziročne 6 % a vytvára priestor pre veľký potenciál týchto ekonomík, no ak sa pozrieme na údaje HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily, EÚ si drží po USA druhé miesto s vysokým náskokom pred týmito štátmi. Najaktuálnejšie dostupné údaje zo Svetovej banky sú datované za rok 2017, pričom USA si drží prvenstvo s HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily nad 59 tisíc dolármi. Veľká Británia má tento ukazovateľ vyšší ako priemer EÚ, približne o dve tisíc dolárov. EÚ si s vyše 41 tisíc dolárov udržiava

vysoký nárast pred tretou Čínou s vyše 16 tisícmi dolárov HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily.³⁷

Na konkurencieschopnosť EÚ z hľadiska zahraničného obchodu EU27 s tretími krajinami má celkové HDP značný vplyv, keďže ostatné ekonomiky môžu tretie krajiny uprednostniť pred EÚ pri zvažovaní potenciálnych obchodných dohôd. V rámci HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily má EÚ vysoký nárast, čo svedčí o kúpyschopnej sile obyvateľstva a o existencii silného dopytu. Aj na základe tohto ukazovateľa je EÚ27 z hľadiska dopytu silne konkurencieschopná, čo jej predurčuje záujem tretích strán o obchodnú spoluprácu aj po Brexite.

Tabuľka 3 Svetové HDP v bežných cenách, USD, rok 2017

Svetové HDP v bežných cenách, USD, rok 2017		
Ekonomika	HDP	%
Svetové HDP	80,737,576,004,679.90	100.00
USA	19,390,604,000,000.00	24.02
EU	17,281,870,755,987.30	21.40
EU bez VB	14,659,436,796,383.10	18.16
Čína	12,237,700,479,375.00	15.16
Japonsko	4,872,136,945,507.59	6.03
VB	2,622,433,959,604.16	3.25

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov Svetovej banky

3.4 Zahraničný obchod EU28 verzus EU27

Čím je ekonomika vyspelejšia, tým má vyššie predpoklady zapájať sa do medzinárodnej delby práce prostredníctvom zahraničného obchodu. Zapojením ekonomiky do zahraničného obchodu sa v domácej ekonomike usporí národná práca, čo sa prejaví na hospodárskom raste. Aj preto je zahraničný obchod dôležitý z hľadiska konkurencieschopnosti ekonomiky.

Základné informácie o zahraničnom obchode EÚ zobrazuje prvá časť tabuľky 4, údaje sú za rok 2018. Nasledujúce tabuľky (tabuľka 4, tabuľka 5, tabuľka 6, tabuľka 7) zahŕňajú obchod s celkovým súčtom tovarov podľa medzinárodnej klasifikácie OSN SITC.

3.4.1 EU28 verzus EU27

Ako môžeme vidieť v tabuľke 4, z teritoriálneho hľadiska tvorí väčšinový export krajín EU28 obchod v rámci jednotlivých krajín EÚ medzi sebou, v roku 2018 bol vo výške 3,518 miliárd eur, čo predstavuje približne 64 % celkového exportu EÚ. Menšiu

³⁷ Databáza Svetovej banky. Dostupné na internete:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?locations=IN-US-EU-CN-GB>

časť exportu, konkrétne 1,955 biliónov eur, teda približne 35 %, tvorí obchod s tretími krajinami, ktoré nepatria do EÚ. V rámci importu vnímaného z teritoriálneho hľadiska prevládala opäť import z jednotlivých krajín EÚ medzi sebou. Konkrétne toto číslo predstavovalo 3,455 biliónov eur, čo tvorilo približne 63 % na celkovom importe do EÚ. Import z tretích krajín tvoril približne 36 % z celkového importu, čo je vyše 1,980 biliónov eur. Integrácia medzi jednotlivými krajinami EÚ spôsobila, že krajiny medzi sebou obchodujú vo väčších objemoch, a to práve vďaka obmedzeniu tarifných a netarifných prekážok. Prirodzene, okrem integračného aspektu obchodu prospieva aj geograficky blízka poloha krajín. Čo sa týka obchodnej bilancie, tak export v roku 2018 prevyšoval import približne o 47 miliárd eur, čo vytvorilo aktívne saldo obchodnej bilancie. Celkový obrat zahraničného obchodu presahoval 10 biliónov eur.

Tabuľka 4 **Zahraničný obchod EU28 vs EU27 vs VB, 2018**

2018					
Reportér	Partner	Export v EUR	%	Import v EUR	%
EU28	Extra EU28	1,955,746,026,346	35.73	1,980,361,470,872.00	36.50
	Intra EU28	3,518,278,402,706	64.27	3,445,907,389,303.00	63.50
	Spolu	5,474,024,429,052	100.00	5,426,268,860,175.00	100.00
EU27	ExtraEU27	1,520,786,828,104	31.45	1,441,915,360,280.00	31.46
	IntraEU27	2,995,731,840,875	61.96	2,945,518,412,779.00	64.27
	VB	318,651,823,096	6.59	195,700,508,494.00	4.27
	Spolu	4,835,170,492,075	100	4,583,134,281,553.00	100
VB	Extra EU27	217,479,599,121	53.02	269,223,055,296.00	47.35
	EU 27	192,676,152,966	46.98	299,351,351,409.00	52.65
	Spolu	410,155,752,087	100	568,574,406,705.00	100

zdroj: vlastné kalkulácie na základe databázy Eurostat, Easy Comext, dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

V tabuľke 4 môžeme taktiež vidieť objem exportu a importu v eurách medzi krajinami EU27, čiže zvyšnými krajinami, ktoré ostanú v EÚ po uskutočnení Brexitu, avšak s použitím dostupných najaktuálnejších údajov za rok 2018. Tabuľka ukazuje výšku obchodu s tretími krajinami, pričom tieto údaje vylučujú Veľkú Britániu, (Extra EU27), a krajinami EU27 medzi sebou (Intra EU27). Tiež je tu znázornená výška obchodu s Veľkou Britániou, ktorá v roku 2018 tvorila vyše 6 % exportu, konkrétne vo výške 318 miliárd eur. Import tvoril na celkovom importe do EU27 vyše 4 %, a teda 195 miliárd eur. Obchod s Veľkou Britániou je pre EÚ zásadný, nakoľko sa s ňou obchoduje vo veľkých objemoch.

V tabuľke 4 je taktiež znázornený import a export Veľkej Británie po uskutočnení Brexitu, s obchodným partnerom EU27 a ostatnými svetovými ekonomikami, ktoré nepatria do EU27. Približne polovicu zahraničného obchodu tvorí obchod s krajinami

EU27. Tak ako z pohľadu EÚ voči Veľkej Británii, tak aj z pohľadu Veľkej Británie je obchod s týmto ekonomickým celkom zásadný. V prípade tvrdého Brexitu, a teda začiatku uplatňovania ciel by vznikli problémy hlavne pre VB, ktorej obchod s EU27 je väčšinový. Viacero ekonómov deklarovalo problém upadnutia krajiny do recesie, čo je pri takomto objeme obchodu s EU27 veľmi pravdepodobné. Problémy by určite neobišli ani EU27, niektoré krajiny by boli postihnuté viac, iné menej. Dôsledkom by mohol byť pokles zahraničného obchodu či zníženie zisku firiem a teda aj zamestnanosti. VB je dôležitý dvojstranný partner a veľa krajín EÚ má s ňou aktívnu obchodnú bilanciu.

Ak sa pozrieme na jednotlivé krajiny EÚ obchodujúce s VB, tak až 21 z 27 krajín malo s VB aktívnu obchodnú bilanciu. Niektoré krajiny by boli vo väčšej miere ovplyvnené z hľadiska dovozu, iné z hľadiska vývozu. Najväčšiu pasívnu obchodnú bilanciu s VB spomedzi krajín EÚ má Írsko, ktoré je od dovozu VB závislé. Najväčšiu aktívnu obchodnú bilanciu s VB malo Nemecko, vyše 41 miliárd eur, ďalej Holandsko, vyše 20 miliárd eur a Belgicko s vyše 13 miliardami eur. Z tovarového hľadiska EÚ do VB vyváža v najväčších objemoch stroje a prepravné zariadenia (129 miliárd eur, 2018), chemikálie (47 miliárd eur, 2018) a rôzne výrobky (40 miliárd eur, 2018). Dovoz tvoria hlavne stroje a prepravné zariadenia (67 miliárd eur, 2018), chemikálie (34 miliárd eur, 2018) a minerálne palivá, mazivá a súvisiace materiály (25 miliárd eur, 2018).

Zahraničný obchod EÚ sa vyznačuje relatívne vysokou otvorenosťou a vysokým podielom na celosvetovom zahraničnom obchode. O atraktivite EÚ ako obchodného partnera svedčia nasledovné čísla. Údaje sú zozbierané z jedného zdroja – Svetovej banky – pre porovnateľnosť údajov, pričom najaktuálnejšie sú za rok 2017. Do úvahy budeme brať podiel exportu na celosvetovom exporte a podiel importu na celosvetovom importe, aby sme si porovnali intenzitu obchodu oproti ostatným svetovým ekonomikám. Podiel exportu EU28 pred Brexitom na celosvetovom exporte tvorí približne 34,69 %. Ak zoberieme do úvahy EU27 bez Veľkej Británie, jej podiel by na celosvetovom exporte tvoril cez 31 %. Podiel EÚ by sa tak znížil približne o vyše 3 %, čo je pri takýchto vysokých objemoch obchodu veľmi vysoké číslo. EÚ si stále zachová miesto medzi svetovými veľmocami, no príde o veľmi silný článok, ktorý ťahal jej ekonomiku.³⁸ To isté

³⁸ Databáza Svetovej banky. Dostupné na internete:
<https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.GNFS.CD?locations=GB-EU-1W>

platí aj pri importe, pri ktorom podiel EÚ na celosvetovom importe klesol z približne 32,86 % (EU28) na približne 29,10 % (EU27).³⁹

3.4.2 TOP 5 obchodní partneri EU28 verzus EU27

Tabuľka 5 Top obchodní partneri EU28, Extra EU, 2018

EU28 Top 5 obchodní partneri 2018 (Extra EU28)						
Export				Import		
P.č.	Partner	Export	% z celkového exportu	Partner	Import	% z celkového importu
1	USA	400,901,366,624	20.50	Čína	393,947,069,500	19.89
2	Čína	207,947,315,002	10.63	USA	265,933,423,527	13.43
3	Švajčiarsko	155,671,765,769	7.96	Rusko	152,225,047,403	7.69
4	Rusko	84,638,192,878	4.33	Švajčiarsko	108,011,152,275	5.45
5	Turecko	76,858,090,334	3.93	Turecko	75,946,742,164	3.83
Obrat				Obchodná bilancia		
P.č.	Partner	Obrat	% z celkového obratu	Partner	Obchodná bilancia	
1	USA	666,834,790,151	16.94	USA	134,967,943,097	
2	Čína	601,894,384,502	15.29	Švajčiarsko	47,660,613,494	
3	Švajčiarsko	263,682,918,044	6.70	Hong Kong	26,701,582,651	
4	Rusko	236,863,240,281	6.02	Spojené arabské emiráty	26,478,170,904	
5	Turecko	152,804,832,498	3.88	Austrália	24,082,774,165	

Zdroj: vlastné kalkulácie na základe databázy Eurostat, Easy Comext, dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

Ak berieme dostupné údaje za rok 2018, a porovnáme si údaje medzi EU28 a EU27 pri najvýznamnejších obchodných partneroch, tak Veľká Británia pri exporte s objemom 318 miliárd eur obsadí druhé miesto najväčšieho exportného partnera EU27, čím vytlačí Čínu na tretie miesto. Export z EU27 do Veľkej Británie by tak tvoril až približne 20 % celkového vývozu EU27. Objem vývozu do VB by sa takmer vyrovnal objemu vývozu do USA.

Čo sa týka importu do EU27 z Veľkej Británie, tak ten sa taktiež výrazne podieľa na celkovom importe EU27. Berúc do úvahy objem importovaných tovarov, tak je Veľká Británia po Číne a USA na treťom mieste, s objemom importovaných tovarov vo výške približne 195 miliárd eur, a teda to predstavuje vyše 13 % z celkového importu do EU27. Táto vysoká úroveň obchodovania tiež radí Veľkú Britániu na tretie miesto v obrate, ktorý predstavuje celkový zahraničný obchod EU27, a teda export sčítaný s importom. Európski

³⁹ Databáza Svetovej banky. Dostupné na internete: <https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.GNFS.CD?locations=GB-EU-1W>

exportéri vyvážajú do Veľkej Británie vo väčších objemoch ako je to v opačnom prípade. Aktívna obchodná bilancia zo strany EU27 je s Veľkou Britániou po USA druhá najvyššia. Konkrétne údaje top obchodných partnerov EÚ28 pred Brexitom sú zobrazené v tabuľke 5, údaje top obchodných partnerov EU27 po Brexite sú zobrazené v tabuľke 6.

Vzhľadom na to, že to sú najaktuálnejšie dostupné údaje z roku 2018, kedy Brexit ešte nebol uskutočnený, o tejto problematike môžeme diskutovať v teoretickej rovine. Do úvahy tu nie je zobrať ani fakt, že v prípade Brexitu sa môže stať, že sa obchod medzi jednotlivými ekonomickými celkami prepadne. Môže sa tak stať na základe výrazného poškodenia obchodných vzťahov, čo môže firmám zvýšiť náklady, keďže by sa na oboch stranách museli vyrovnávať s clami.

Tabuľka 6 **Top obchodní partneri EU27, Extra EU, 2018**

EU27 Top 5 obchodní partneri 2018 (Extra EU27)						
Export				Import		
P.č.	Partner	Export	% z celkového exportu	Partner	Import	% z celkového importu
1	USA	351,523,742,955	23.11	Čína	341,377,364,608	23.68
2	UK	318,651,823,096	20.95	USA	211,844,459,502	14.69
3	Čína	186,540,936,228	12.27	UK	195,700,508,494	13.57
4	Švajčiarsko	134,891,020,112	8.87	Rusko	160,262,488,520	11.11
5	Rusko	82,464,127,925	5.42	Švajčiarsko	101,666,761,987	7.05
Obrat				Obchodná bilancia		
P.č.	Partner	Obrat	% z celkového obratu	Partner	Obchodná bilancia	
1	USA	563,368,202,457	19.02	USA	139,679,283,453	
2	Čína	527,918,300,836	17.82	UK	122,951,314,602	
3	UK	514,352,331,590	17.36	Švajčiarsko	33,224,258,125	
4	Švajčiarsko	236,557,782,099	7.98	Hong Kong	20,502,288,172	
5	Rusko	242,726,616,445	8.19	Spojené arabské emiráty	20,410,714,885	

Zdroj: vlastné kalkulácie na základe databázy Eurostat, Easy Comext, dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

Pre Veľkú Britániu je najvýznamnejším partnerom práve EÚ, s ktorou obchoduje v najväčších objemoch. Konkrétne percento zahraničného obchodu s EU27 z celkového obchodu Veľkej Británie sa pohybuje okolo 50 %. Obavy, ktoré existujú s možným príchodom tvrdého Brexitu sú na mieste. V prípade zavedenia ciel, by značne utrpeli obe

strany, no z hľadiska podielu obchodu by to Veľkú Britániu postihlo vo väčšej miere ako EU27.

Tabuľka 7 **Top obchodní partneri VB, 2018**

VB Top 5 obchodní partneri 2018						
Export				Import		
P.č.	Partner	Export	% z celkového exportu	Partner	Import	% z celkového importu
1	EU27	192,676,152,966	46.98	EU27	299,351,351,409	52.65
2	USA	54,848,470,961	13.37	USA	55,425,511,450	9.75
3	Čína	23,365,433,315	5.70	Čína	53,320,277,532	9.38
4	Švajčiarsko	21,592,943,007	5.26	Nórsko	21,873,073,048	3.85
5	Spojené arabské emiráty	8,516,378,730	2.08	Kanada	11,534,744,124	2.03
Obrat				Obchodná bilancia		
P.č.	Partner	Obrat	% z celkového obratu	Partner	Obchodná bilancia	
1	EU27	492,027,504,375	50.27	Švajčiarsko	14,280,167,314	
2	USA	110,273,982,411	11.27	Spojené arabské emiráty	6,371,591,295	
3	Čína	76,685,710,847	7.84	Hong Kong	6,264,683,458	
4	Švajčiarsko	28,905,718,700	2.95	Singapour	4,090,792,475	
5	Nórsko	25,700,023,902	2.63	Saudská Arábia	1,120,267,743	

Zdroj: vlastné kalkulácie na základe databázy Eurostat, Easy Comext, dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

Zahraničný obchod medzi EU27 a Veľkou Britániou bude závisieť od vzájomnej dohody ohľadom Brexitu. V jednom zo scenárov sa časom zvýšia náklady na obchod, a to ovplyvní postavenie Veľkej Británie ako partnera EU27, tým, že sa môže znížiť objem obchodu, nakoľko tieto náklady budú znášať podniky a obyvatelia. Pri najlepšom možnom scenári by sa ekonomiky dohodli na tzv. mäkkom Brexite a obchod ekonomických celkov by sa neznížil. Ekonomiky by tak naďalej boli stabilnými obchodnými partnermi. Pre EU27 by sa Veľká Británia stala jedným z najväčších obchodných partnerov, tak ako by to bolo aj v opačnom prípade. V tomto prípade ide o dôležitých dvojstranných partnerov, ktorých ekonomiky sú od seba navzájom závislé.

3.5 EÚ a jej obchodné dohody

Pre EÚ sú v rámci obchodných vzťahov prioritami obchodné dohody s Japonskom a obchodná dohoda TTIP, ktorá ešte nebola ratifikovaná. EÚ v minulých rokoch ratifikovala dohody CETA s Kanadou a dohodu s Južnou Kóreou, ktoré prispeli k zvýšeniu obchodovania. Od obchodných dohôd záleží miera obchodovania, a teda prispievajú ku konkurencieschopnosti ekonomík.

3.5.1 Zóna voľného obchodu s Japonskom

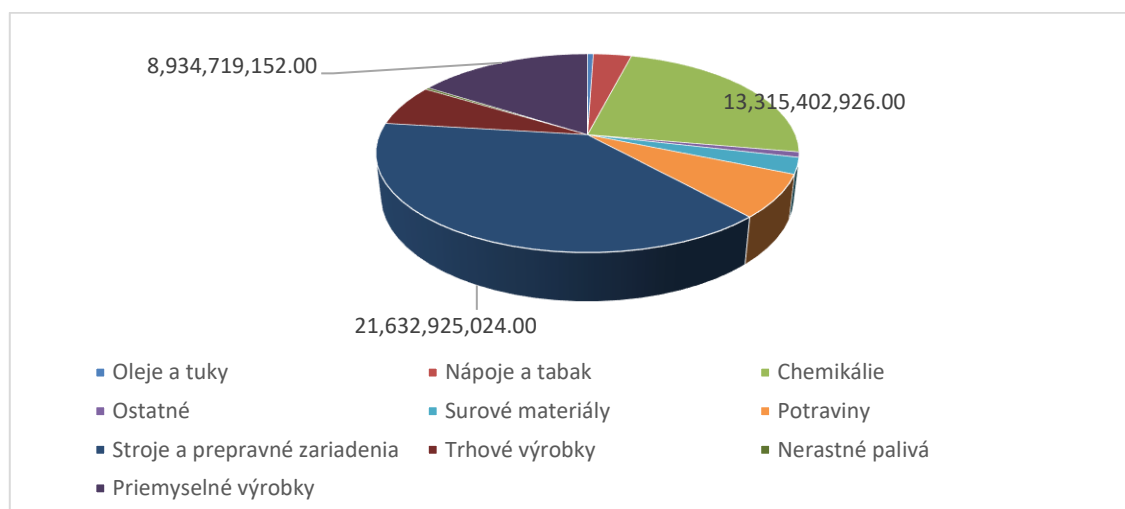
Obchodná dohoda s Japonskom nadobudla platnosť 1. februára 2019 a radí sa tak medzi najväčšiu zónu voľného obchodu na svete. EÚ28 tam každoročne exportuje tovary v hodnote viac ako 58 miliárd eur ročne a služby prevyšujúce hodnotu 28 miliárd eur ročne. V minulosti podniky čelili obchodným prekážkam, ktoré sa touto dohodou odstraňujú. Clá sa odstránili pre vyše 90 % výrobkov, čo má za následok ušetrenie vývozom z EÚ približne jednu miliardu eur ročne.⁴⁰

V rámci tohto obchodu sa zrušili clá pre 85 % potravín vyvázaných do Japonska. EÚ27 bez Veľkej Británie vyviezla v roku 2018 do Japonska potraviny v hodnote takmer 4 miliárd eur. V odvetviach, v ktorých je EÚ veľmi konkurencieschopná boli clá zrušené úplne. Ide o chemikálie, textil, plasty, odevy a kozmetiku. Čo sa týka chemikálií a vývozu EÚ27 do Japonska, je to podľa členenie SITC druhá najvýznamnejšia skupina. Ročne tam EÚ27 vyvezie tovary v hodnote približne 13 miliárd eur. EÚ27 do Japonska v najväčších objemoch vyváža stroje a prepravné zariadenia, tovary v hodnote prevyšujúcej 21 miliárd eur. Tretiu najvýznamnejšou skupinou podľa členenie SITC sú priemyselné tovary. Aj tu bude uľahčený prístup na japonský trh pre európskych exportérov. Napríklad pri motorových vozidlách sa Japonsko a EÚ zosúladiť a majú rovnaké medzinárodné normy. To znamená, že motorové vozidlá, ktoré sa do Japonska vyvezú nemusia byť opäť testované a certifikované. Pre exportérov tieto opatrenia predstavujú výrazne zjednodušenie, čo má za následok predpoklad zvýšenia exportu z EÚ. Tuto má EÚ27 aj po Brexite priestor pre udržanie svojej konkurencieschopnosti. Vývoz do Japonska síce nedokáže plne nahradiť vývoz do Spojeného kráľovstva, no pre zúčastnené strany predstavuje obrovský priestor príležitostí. Podiel jednotlivých skupín tovarov

⁴⁰ Key element of the EU-Japan Economic Partnership Agreement. Brusel. 12. 12. 2018. Dostupné na: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-6784_en.htm

exportovaných do Japonska na celkovom exporte do Japonska z pohľadu EU27 je zobrazený na grafe 4.

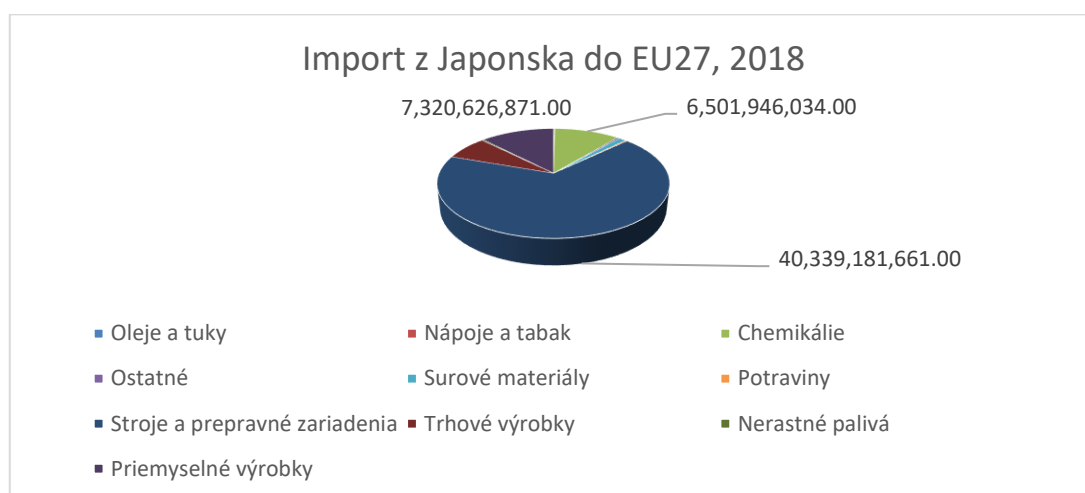
Graf 4 Export EU27 do Japonska, 2018



zdroj: vlastné spracovanie na základe databázy Eurostat, Easy Comext. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

Vývoz do Japonska je celkovo menší ako import z Japonska do EU27. Celkový export z EU27 činí vyše 113 miliárd eur, import tvorí takmer 119 miliárd eur. Saldo obchodnej bilancie je z pohľadu EU27 pasívne, vo výške 6 miliárd eur. Spomínané údaje sú za rok 2018. Export je viac diverzifikovaný ako import. Pri exporte dominujú spomínané tri skupiny podľa medzinárodného členenia SITC, ktoré boli spomínané vyššie v texte, a to priemyselné výrobky, chemikálie a stroje a prepravné zariadenia. Pri importe je to predovšetkým jedna skupina, a to stroje a prepravné zariadenia, ktoré sú importované vo výške vyše 40 miliárd eur ročne. Obchod s automobilmi tu má veľkú príležitosť, či už hľadiska vývozu alebo dovozu, keďže sa na zosúladiť požiadavky na normy, ktoré majú byť splnené. Ďalšie významné skupiny tovarov predstavujú priemyselné výrobky a chemikálie. Ostatné skupiny tvoria na importe menej zanedbateľnú časť. Podiel jednotlivých skupín tovarov importovaných z Japonska na celkovom importe z Japonska z pohľadu EU27 je zobrazený na grafe 5.

Graf 5 Import z Japonska do EU27, 2018

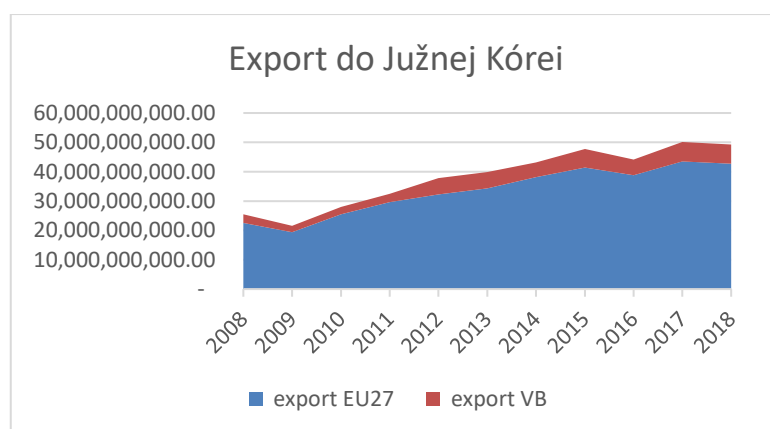


zdroj: vlastné spracovanie na základe databázy Eurostat, Easy Comext. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

3.5.2 Dohoda s Južnou Kóreou

Dohoda o zóne voľného obchodu s Južnou Kóreou bola prvou dohodou o voľnom obchode EÚ s ázijskou krajinou. Ratifikovaná bola v decembri roku 2015, no predbežne sa začala uplatňovať už v júli 2011. Väčšina dovozných ciel sa zrušila už v roku 2011, pričom sa ekonomiky zaviazali, že 98,7 % ciel zrušia do piatich rokov. Dohodou sa vytvorili príležitosti prístupu na trhy. Odstránili sa tiež necolné prekážky obchodu, konkrétne na automobily, elektroniku, lieky, zdravotné pomôcky a chemické látky. Do dohody boli začlenené protokoly o pravidlách pôvodu, ako aj protokoly o administratívnej pomoci v colných záležitostiach.

Graf 6 Export do Južnej Kórei

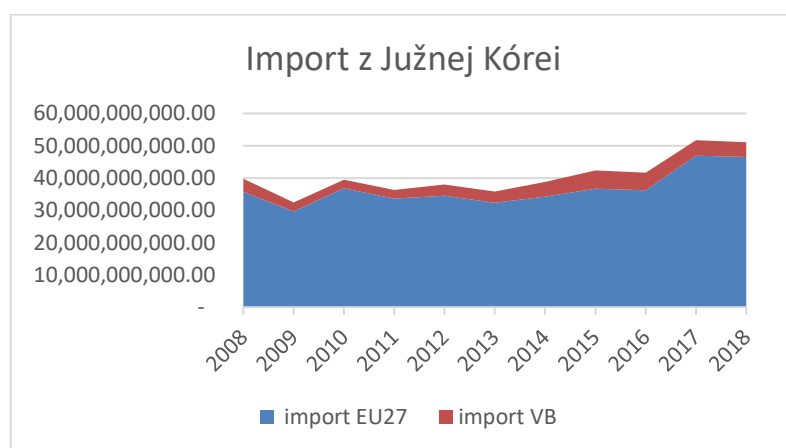


zdroj: vlastné spracovanie na základe databázy Eurostat, Easy Comext. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

Ak sa pozrieme na desaťročný horizont v rámci exportu EU27 a VB do Južnej Kórei (graf 6) a importu EU27 a VB z Južnej Kórei (graf 7), môžeme vidieť, že obchod sa od začiatku uplatňovania obchodu rapídne zvýšil.

Od roku 2012 do roku 2016 export EU28 prevyšoval import, no od nasledujúceho roku mala EU28 s Južnou Kóreou pasívnu obchodnú bilanciu. Zvýšenie obchodovania prinesie viacero výhod pre obyvateľstvo, ktoré vďaka zvýšenej konkurencii podnikov získa prístup k širšiemu sortimentu výrobkov, a to za nižšiu cenu a vo vyššej kvalite.

Graf 7 Import z Južnej Kórei



zdroj: vlastné spracovanie na základe databázy Eurostat, Easy Comext. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

Po ôsmych rokoch vyjednávania medzi Kanadou a Európskou úniou vstúpila v roku 2017 do čiastočnej platnosti dohoda CETA. Cieľom dohody je odstránenie ciel a obchodných bariér a uľahčiť tak obchodovanie medzi ekonomickými celkami. EÚ od roku 2013 rokuje tiež s USA o schválení dohody TTIP, ktorá má taktiež potenciál pre zvýšenie zahraničného obchodu Európskej únie. Ekonomika EÚ je vo veľkej miere konkurencieschopná voči ostatným svetovým ekonomikám, no po vystúpení VB z únie stratí v určitej miere na atraktivnosti, keďže sa jedná o jednu z jej najsilnejších a najväčších ekonomík. Nasledujúce oblasti konkurencieschopnosti sme zhrnuli v Globálnom indexe konkurencieschopnosti aplikovanom na Európsku úniu.

3.6 Globálny index konkurencieschopnosti EU a Veľkej Británie

Pri pohľade na Globálny index konkurencieschopnosti z roku 2018⁴¹, môžeme vidieť, že z dvadsiatich najlepších ekonomík sveta podľa jeho hodnotenia tvorí osem ekonomík Európskej únie: Nemecko (3. miesto), Holandsko (6. miesto), Veľká Británia (8. miesto), Švédsko (9. miesto), Dánsko (10. miesto), Fínsko (11. miesto), Francúzsko (17. miesto), Luxembursko (19. miesto). Pokiaľ ide o konkurencieschopnosť EÚ, tak treba spomenúť to, že jednotlivé štáty sú dosť kontrastné. Západ ekonomického celku je veľmi konkurencieschopný, štáty centrálnej Európy vykazujú solídny rast v rámci hodnotenia indexu a na chvoste sú pobaltské štáty patriace do EÚ.

V EÚ je cítiť neutíchajúcu neistotu, ktorá pramení ešte z globálnej krízy v roku 2008. Tá má za dôsledok rast populistických politických síl v EÚ, ktoré predstavujú negatívum v rámci hodnotenia indexu, keďže ohrozujú integritu celku. Okrem týchto politických zmien predstavuje priestor pre obavy aj Brexit. Priestor na zlepšenie v rámci pilierov indexu konkurencieschopnosti predstavuje pilier efektívnosti trhu s výrobkami, kde sú na popredných priečkach ázijské štáty, a tiež pilier dynamiky podnikania, kde zas vedú Spojené štáty americké.

Pri pozitívach treba určite spomenúť indikátory zdravia občanov, ktoré poukazujú na vysokú úroveň zdravotného stavu občanov a zdravotnej pomoci. V tejto oblasti konkrétne napreduje Španielsko, ktoré si drží miesto medzi špičkou svetových ekonomík. Vzdelávanie je taktiež silnou stránkou regiónu, konkrétne treba spomenúť Fínsko a jeho stále popredné umiestnenia v rebríčku indexu. V rámci piliera týkajúceho sa adaptácie informačných a komunikačných technológií je na tom EÚ v priemere solídne, no medzi štátmi je cítiť badateľný rozdiel. Švédsko patrí medzi lídrov, naopak zaostávajú balkánske štáty. Dôvod je predovšetkým v rozdielnosti rozmanitosti pracovných síl. Veľkú konkurencieschopnú výhodu pre EÚ predstavuje veľkosť trhu, kde hrajú významnú rolu úspory domácností. Vo všetkých dvanástich pilierov patrí EÚ medzi svetovú špičku, a teda je vysoko konkurencieschopná.

⁴¹SCHWAB, K. 2018. The Global Competitiveness Report. [online]. World Economic Forum. Switzerland. 2018. 646 s. ISBN-13: 978-92-95044-76-0. Dostupné na internete:

<http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>

- 1. pilier – Inštitúcie

V rámci tohto piliera až deväť ekonomík EÚ skončilo v top 20, medzi nimi aj Veľká Británia, ktorá skončila pomerne vysoko, na 7. mieste. Predbehlo ju len Fínsko a Dánsko. Väčšina štátov EÚ sa nachádzala v prvej polovici rebríčka a ich skóre sa pohybovalo okolo 50 až 60 bodov, čo naznačuje priemernú dôveru v inštitúcie. Najlepšie sa v rámci tohto piliera umiestnili západoeurópske štáty, ktorých skóre presahovalo 70 bodov, najhoršie na tom bolo Grécko s počtom bodov 50,5 a v celosvetovom hodnotení obsadilo 87. miesto. Pri tomto pilieri majú štáty EÚ priestor na zlepšenie, keďže silné inštitúcie sú základným predpokladom dlhodobého rastu a produktivity. Toto relatívne nízke skóre vypovedá aj o schopnosti inštitúcií zabezpečiť základné vlastnícke práva a bezpečnosť. Inštitúcie byrokraticky zaťažujú občanov, zvyšujú podnikom transakčné náklady, čo postihuje hlavne občanov a malé podniky. Ako dôsledok tu vzniká priestor pre korupciu. V rámci tohto piliera sa skúma aj miera výskytu korupcie, ktorá je opäť relatívne vysoká a taktiež tu existuje miesto pre jej zníženie, hlavne v oblasti južných a východných štátov EÚ. V porovnaní s ostatnými ekonomikami sveta neskončila EÚ zle, no pri pohľade na ďalšie piliere a ich bodové hodnotenie pre EÚ je badateľné, že EÚ má v tomto smere stále čo zlepšovať.

- 2. pilier – Infraštruktúra

Najväčšie ekonomiky EÚ, ako Francúzsko, Nemecko a Veľká Británia, majú v tomto pilieri veľmi solídne hodnotenie, ktoré sa pohybuje okolo čísla 90 bodov. Ostatné menšie štáty majú taktiež dobré hodnotenie, pohybujúce sa okolo 70 bodov. Infraštruktúra zahŕňajúca cestnú, železničnú, leteckú infraštruktúru či dostupnosť k elektrine dosahujúca vysoké čísla hodnotenia výrazne pomáha ekonomickému rozvoju. Aj tu platí, že je lepšia v západných a severných štátoch EÚ.

- 3. pilier – Technologická pripravenosť

Ak zoberieme do úvahy top 20 štátov sveta, ktoré majú v tejto oblasti najväčšiu konkurenčnú výhodu, tak tu nájdeme deväť štátov EÚ. Ostatné štáty sú taktiež na veľmi dobrých miestach, čiže môžeme konštatovať, že EÚ v tejto oblasti ako ekonomický celok dosahuje dobré výsledky. Škála výsledkov nám na druhej strane hovorí tiež o tom, že jednotlivé štáty majú medzi sebou badateľné rozdiely. Napríklad najhoršie v rámci EÚ je Poľsko a má 54,4 bodov, najlepšie je na tom Švédsko s 85,2 bodmi. Zvyšné štáty sú na škále v rozmedzí týchto bodov rozmiestnené relatívne rovnomerne s ich rozdielnym počtom, čo nám vypovedá o rozdielnosti úrovni v rámci adaptácií technológií, ako je používanie mobilných telefónov či internetu.

- 4. pilier – Makroekonomická stabilita

Makroekonomická stabilita zahŕňa informácie ohľadom inflácie a výšky dlhov. Pri inflácií sa skúmal pri najaktuálnejších údajoch z roku 2018 za rok 2017 jej priemer pre roky 2016 – 2017. Pokiaľ sa tento priemer pohybuje v rozmedzí 0,5 % až 4 %, tak je v ideálnych hodnotách, a teda je štátu priradené najvyššie možné skóre. Vysoké skóre dosahujú takmer všetky štáty EÚ. Pri dlhovej dynamike sa skúma index merajúci verejný dlh k HDP. Štáty dosahujú relatívne dobré výsledky. Región je podľa týchto výsledkov makroekonomicky stabilný, čo hrá významnú rolu pri pomoci s prílevom priamych zahraničných investícií.

- 5. pilier – Zdravie

Tento pilier poukazuje na úroveň zdravotnej starostlivosti, keďže berie do úvahy počet rokov, ktoré sa môže novorodenec dožiť pri dobrom zdravotnom stave, berúc do úvahy zdravotné postihnutia a úmrtnosť. EÚ vykazuje veľmi dobré výsledky a patrí medzi lídrov vo svete. Prístup k zdravotnej starostlivosti je v krajinách EÚ samozrejmosťou a dostane sa vo vysokej kvalite takmer každému.

- 6. pilier – Vzdelanie

Vzdelanie zahŕňajúce počet rokov školskej dochádzky, počet žiakov pripadajúceho na učiteľa, digitálne zručnosti, zručnosti vyštudovaných študentov a pod. vypovedá o vyššej kvalite v západných štátoch EÚ ako v jej ostatných častiach, čo platí takmer pri všetkých ukazovateľoch. Na vzdelanie má právo každý občan únie a to pre ňu predstavuje veľkú konkurenčnú výhodu oproti ostatným ekonomikám sveta.

- 7. pilier – Efektívnosť trhu s tovarmi

Konkurencieschopnosť EÚ efektívnosti trhu s tovarmi sa pohybuje približne v bodoch na škále od 50 do 70. EÚ má v tomto smere medzery, napríklad voči konkurencieschopnosti štátov Ázie, ako sú napríklad Singapur, Japonsko alebo Južná Kórea, ktoré sú v tomto smere podstatne konkurencieschopnejšie. Určite sa však nedá povedať, že je na tom EÚ zle, stále sa jej jednotlivé štáty držia v prvej polovici rebríčka. Pomáha tomu aj fakt, že obchodu nebránia žiadne tarifné a netarifné prekážky a mnoho obchodných dohôd s tretími krajinami.

- 8. pilier – Pracovný trh

Problém, ktorému EÚ v súčasnosti čelí je nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily, čo sa odráža aj na nižšom hodnotení tohto piliera, týkajúc sa to hlavne štátov východnej EÚ. Aj napriek stále nižšej miere nezamestnanosti v EÚ majú niektoré štáty problém s pracovnou silou. Avšak pracovné trhy v krajinách EÚ sa líšia vďaka viacerým

faktorom, ktoré na ne vplyvajú, ako napríklad produktivita práce, flexibilita pracovného trhu, či náklady práce. Okrem nedostatku kvalifikovanej pracovnej sily EÚ čelí aj starnutiu obyvateľstva, čo predstavuje konkurenčnú výhodu pre iné svetové ekonomiky.

- 9. pilier – Finančný trh

EU je aj v tomto pilieri na relatívne vysokých priečkach. Do úvahy sa tu berie finančné zdravie ekonomiky okrem iného aj na základe miery zlyhaných úverov, mienke o zdraví bánk, kapitalizácii trhu alebo dlhov domácností. Najhoršie z ekonomík EÚ bolo hodnotené Grécko, na základe dlhovej krízy v roku 2012, z ktorej sa ekonomika ešte sto percentne nezotavila, a to aj na základe HDP na obyvateľa, ktoré rapídne kleslo, a od roku 2008 sa drží na najnižších úrovniach. Predposledný skončil Cyprus, ktorý sa zotavoval po kríze bankového sektora v roku 2013. Tieto dve ekonomiky majú vysoký podiel nesplácaných úverov na celkových úverov, a v rámci tejto podkategórie taktiež obsadili zo štátov EU posledné priečky. S nesplácanými úvermi má značný problém aj Taliansko, ktorý predstavuje riziko pri vzniku potenciálnej krízy. Okrem iného zaostáva aj v kategórii zachytávajúcej podiel bankového kapitálu na celkových aktívach banky. Ten je nedostatočný aj v Španielsku a Portugalsku. V konečnom zosumarizovaní je však EU ako taká relatívne konkurencieschopná. Na chvoste celkového rebríčka je už spomínané Grécko a Cyprus, a ekonomiky PIIGS, ktoré boli najviac postihnuté dlhovou krízou v eurozóne (Portugalsko, Taliansko, Írsko, spomínané Grécko a Španielsko). Finančná situácia je relatívne stabilná a väčšina ekonomík EU v rebríčku dosahuje hodnoty od 60 do 70 bodov.

- 10. pilier – Veľkosť trhu

Konkurenčnú výhodu pre EÚ predstavuje pilier veľkosti trhu, kde sa hodnotí import do ekonomiky a HDP v parite kúpnej sily. HDP v parite kúpnej sily prirodzene ťahajú najväčšie ekonomiky EÚ, zatiaľ čo import ako percento HDP ťahajú menšie ekonomiky EÚ, ako Luxembursko, Malta, Belgicko, Slovensko, Holandsko či Česká republika. To svedčí o otvorenosti ekonomík EÚ a o silnej konkurencieschopnosti EÚ v rámci zahraničného obchodu. Na druhej strane treba povedať, že veľmi vysoká otvorenosť ekonomík predstavuje taktiež určitú mieru rizika vonkajších vplyvom na úroveň rastu ekonomiky.

- 11. pilier – Sofistikovanosť podnikania

Pilier zahŕňajúci aspekty ako napríklad čas začatia podnikania, miera insolventností spoločností, rast inovatívnych spoločností či potrebné náklady na štart podnikania hovorí

o relatívne dobrej situácii v EÚ. Západné krajiny sú v tomto pilieri pred ostatnými, a teda tu existuje priestor pre zlepšenie pre zvyšné krajiny EÚ.

- 12. pilier – Inovácie

Pri tomto pilieri dosahujú opäť lepšie výsledky západné ekonomiky. A to z toho dôvodu, že v ostatných ekonomikách sa vynakladá menej prostriedkov na výskum a vývoj. Tieto ekonomiky produkujú zväčša statky s nižšou pridanou hodnotou.

Čo sa týka prínosu Veľkej Británie na celkovej konkurencieschopnosti EÚ, ten je veľmi výrazný. Veľká Británia je treťou najkonkurencieschopnejšou ekonomikou EÚ. V roku 2018 skončila v rámci Globálneho indexu konkurencieschopnosti (GCI) na ôsmom mieste zo stoštyridsiatich štátov sveta, s počtom bodov 82. Oproti roku 2017 to znamená prepád o dve miesta, kedy Veľká Británia skončila na šiestom mieste zo stotridsiatichpiatich štátov sveta, s počtom bodov 84,2. Prepád spôsobila hlavne neistota kvôli Brexitu, no ekonomika vykázala aj napriek tomu veľmi silný výkon. Tento silný výkon v rámci indexu je vysvetľovaný tradičnými silnými stránkami ekonomiky, ako sú dobre fungujúce trhy či živá dynamika podnikania. Silnými stránkami je určite aj silný pracovný trh a finančný trh. Veľká Británia v súčasnosti vyzerá menej pripravená na prijatie nových informačných a komunikačných technológií, čo sa odrazilo aj na hodnotí, ktoré je v rámci štátu najslabšie zo všetkých pilierov. Po uskutočnení Brexitu očakávame pokles Európskej únie v tomto rebríčku na nižšie miesto.

ZÁVER

Cieľom našej bakalárskej práce bolo ozrejniť možné dopady Brexitu na konkurencieschopnosť Európskej únie z makroekonomického hľadiska, konkrétne sme sa pozreli na zahraničný obchod Európskej únie a tiež aj Globálny index konkurencieschopnosti. Aby sa splnil cieľ, stanovili sme si čiastkové ciele. Prvým bolo vymedzenie makroekonomického stavu ekonomických celkov. HDP EU28 stúpa medziročne približne o 2 %, inflácia osciluje okolo úrovne 2 %, čo je cieľ Európskej centrálnej banky a miera nezamestnanosti sa drží na historicky najnižších úrovniach, pod 7 %. Ekonomika je v expanzii, podľa niektorých ekonómov už dosiahla svoj vrchol, no každopádne vykazuje veľmi dobrý stav. HDP v roku 2018 pre EU28 bol vyše 15 biliónov eur, v prípade Brexitu príde únia približne o 2,3 biliónov eur, čo je 15 % jej HDP. Tiež očakávame aj pokles HDP EÚ na svetovom HDP, a to približne o 3 %. Ekonomika Veľkej Británie je taktiež v dobrej kondícii. Miera nezamestnanosti je na historicky najnižších úrovniach, čo tlačí na rast miezd a rast inflácie, ktorá je vyššia ako priemer EÚ. Rast inflácie je ovplyvnený aj slabou librou, nakoľko sú do krajiny importované drahšie tovary, ktoré na ňu vplývajú.

Druhým čiastkovým cieľom bolo porovnanie zahraničného obchodu EÚ pred a po uskutočnení Brexitu. Zahraničný obchod Európskej únie je predovšetkým orientovaný na obchod medzi členmi EÚ (Intra EU obchod). Jednotlivé krajiny EÚ vyvážajú vo veľkých objemoch aj do Veľkej Británie. Z komoditného hľadiska ide najmä o obchod so strojmi a prepravnými zariadeniami a s chemikáliami – či už sa jedná o import alebo export. Z teritoriálneho hľadiska má s Veľkou Britániou najväčšiu obchodnú bilanciu Nemecko a Holandsko, pasívnu Írsko, ktoré je od importu z Veľkej Británie závislé. Po uskutočnení Brexitu bude zahraničný obchod krajín EU27 tvoriť do VB vyše 6 % exportu a vyše 4 % importu. Európskej únii sa taktiež zmenia top obchodní partneri. Veľká Británia v rámci exportu vytlačí Čínu na tretie miesto, a vďaka svojmu vysokému objemu exportovaných tovarov z EÚ obsadí druhé miesto. EÚ exportuje do Veľkej Británie tovary v hodnote 318 miliárd eur, čo je približne 20 % z celkového exportu EÚ. Pri importe obsadí Veľká Británia ako obchodný partner EÚ tretie miesto, čím vytlačí Rusko na štvrtú priečku. Európska únia importovala z VB tovary v hodnote 195 miliárd eur, čo je približne 13 % z celkového importu EÚ. V rámci obratu by VB obsadila tretie miesto s podielom 17 % na celkovom obrate zahraničného obchodu EÚ, v absolútnej hodnote 514 miliárd eur. EÚ má

s VB hneď po USA druhú najvyššiu aktívnu obchodnú bilanciu vo výške 124 miliárd eur. Zahraničný obchod medzi EU27 a Veľkou Britániou bude každopádne závisieť od vzájomnej dohody medzi ekonomickými celkami. V jednom zo scenárov sa časom zvýšia náklady na obchod, a to ovplyvní postavenie Veľkej Británie ako partnera EU27, tým, že sa môže znížiť objem obchodu. Tento scenár však nie je v záujme ekonomických celkov, pretože by najviac poškodil obe ekonomiky. Populárnejšia možnosť je ak by sa ekonomiky dohodli tak, že by na obchod neboli uvalené žiadne tarifné či netarifné prekážky. Pre EU27 by sa Veľká Británia stala jedným z najväčších obchodných partnerov, tak ako by to bolo aj v opačnom prípade. Príležitosti zahraničného obchodu má EÚ v nových obchodných dohodách, ktoré boli ratifikované v posledných rokoch a do EÚ priniesli nové pozitívne výsledky týchto dohôd. Napríklad dohoda s Južnou Kóreou zvýšila obchod medzi ekonomikami. Priniesla tak rozšírenie sortimentu a lacnejšie a kvalitnejšie tovary ako odraz zdravého konkurenčného prostredia. Nová dohoda s Japonskom, ktorá bola ratifikovaná tento rok priniesla odstránenie obchodných prekážok s touto ekonomikou. Predpokladáme, že jej dôsledky sa ešte len prejavujú pri zvýšenom obchodovaní. EÚ taktiež rokuje o zavedení dohody TTIP s USA. Nové dohody pozitívne vplyvajú na životnú úroveň v EÚ, keďže prinášajú výhody obyvateľstvu. V prípade uskutočnenia nepopulárneho tvrdého Brexitu si EÚ môže čiastočne presunúť, prípadne nahradiť obchod s týmito ekonomickými celkami.

Tretím cieľom bolo zhodnotenie Globálneho indexu konkurencieschopnosti pre EÚ. Európska únia v rámci konkurencieschopnosti vykazuje výborné výsledky, nakoľko až osem ekonomík patrí do top 20 najkonkurencieschopnejších ekonomík sveta. EÚ ako celok je v porovnaní so svetovými ekonomikami veľmi konkurencieschopná, no treba však podotknúť, že jednotlivé krajiny sa medzi dost' výrazne líšia. Západné štáty sú viac vyspelé ako štáty východnej Európy. Silné konkurencieschopné oblasti Európskej únie sú predovšetkým oblasti zdravotníctva, vzdelania a veľkosti trhu. Priestor na zlepšenie v rámci pilierov indexu predstavuje pilier efektívnosti trhu s výrobkami, kde sú na popredných priečkach ázijské štáty, a tiež pilier dynamiky podnikania, kde zas vedú Spojené štáty americké. Po vystúpení Veľkej Británie z Európskej únie očakávame jej pokles v tomto rebríčku o niekoľko miest, nakoľko EÚ podľa tohto indexu príde o svoju tretiu najkonkurencieschopnejšiu ekonomiku.

Brexit bude pre Európsku úniu znamenať stratu jednej z najsilnejších ekonomík a poškodí obidvom zúčastneným stranám. Z hľadiska zahraničného obchodu poškodí viac Veľkej Británii ako Európskej únii ako celku. Výhodné pre obe strany by určite bolo, aby

sa ekonomické celky dohodli na mäkkom Brexite, a teda aby na obchod neboli zavedené tarifné a netarifné prekážky. To by malo najväčší možný pozitívny dopad pre štáty, podnikateľov a obyvateľov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1. BALASSA,B. 1961. The Theory of Economic Integration. London: Allen & Unwin, 1961. 304 s. ISBN 978-0415679107
2. BALÁŽ, P. a kol. 2010. Medzinárodné podnikanie, Na vlne globalizujúcej sa svetovej ekonomiky. Sprint dva. Bratislava. 2010. 546 s.ISBN 978-80-89393-18-3.
3. BENEŠ, M. 2006. Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda. Working Paper č. 5/2006. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. 39 s. ISSN 18014496
Dostupné online:
<https://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>
4. BLOMSTROM, M., KOKKO, A. 1997. Regional Integration and Foreign Direct Investment, National Bureau of Economic Research, Working Paper Series, Working paper 6019. s. 38. 1997.
5. CANN, O. 2016. What is competitiveness?. In World economic forum. [online]. 2016. [cit. 27. 09. 2016]. Dostupné na internete:
<https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/>
6. CIHELKOVÁ, E. a kolektív. 1997. Svetová ekonomika – základní nárys a nový vývoj, Praha: ETC Publishing, 1997, 257 s., ISBN: 80-86006-48-4
7. Databáza Svetovej banky. Dostupné na internete:
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?locations=IN-US-EU-CN-GB>
8. DRIENIKOVÁ, K., ZUBALOVÁ, L. 2004. Zahraničnoobchodná politika EÚ – vybrané problémy. Vydavateľstvo Ekonóm, 2014. 238 s. ISBN 978-80-225-3834-3.
9. El-Agraa, A. M.:Regional Integration: experience, theory and measurement. 2. vyd. MacMillan, Houndmills, GB 1999, str. 5-6. Cit. Podľa Hnát, P.:Globalizace a regionalismustr. In:Kolektiv autoru: Promeny svetové ekonomiky – teorie a realita. Praha: Nakladatelství Oeconomica 2005, str. 102-103.
10. Europa.eu. Brexit. Dostupné na internete: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/unitedkingdom_en
11. European commission: Competitiveness. Dostupné na internete:
https://ec.europa.eu/europeaid/sectors/economic-growth/private-sector-development/competitiveness_en

12. Filip, J. 2005. Svetové hospodárske prostredie. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava. Sprint. 2005. 17-50 s. ISBN 80-890085-51-2.
13. GARELLI, S., 2002, Competitiveness of Nations. [online]. In compilerpress.ca. 2002. Dostupné na internete: <http://www.compilerpress.ca/Competitiveness/Anno/Anno%20Garelli%20CN%20Fundamentals.htm>
14. GARELLI, S. 2006. IMD World Competitiveness Yearbook 2006. Lausanne: International Institut for Management Development. 2006. 535 s. ISBN 10: 2970051400
15. HARRI, A. Theoretical and empirical aspects of the economic integration and trade liberalization. 30 s. Dostupné na internete: <https://core.ac.uk/download/pdf/11870322.pdf>
16. Key element of the EU-Japan Economic Partnership Agreement. Brusel. 12. 12. 2018. Dostupné na: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-6784_en.htm
17. KOZIAK, T. 2003. Federálna únia a britské projekty európskej integrácie do roku 1945. Prešov. SLOVACONTACT, 2003, 146 s. ISBN 80-88876-11-7.
18. KRUGMAN, P., 1994. Competitiveness: A dangerous obsession. [online] In Foreign Affairs. 44 s. Dostupné na internete: <https://www.foreignaffairs.com/articles/1994-03-01/competitiveness-dangerous-obsession>
19. LISÝ, J. a kol. 2003. Dejiny ekonomických teórií. Iura Edition. 386 s. ISBN 80-89047-60-2.
20. LISÝ, J. a kol. 2016, Ekonómia. Wolters Kluwer. Praha. 2016. 624 s., ISBN 9788075522757
21. MALEGA, P. 2018. Competitiveness of Slovak SME's in the context of competitiveness of Slovak republic. [online]. In International journal of interdisciplinarity in theory and practice. 2018. 6 s. ISSN 2344 – 2409. Dostupné na internete: <https://sekarl.euba.sk/arl-eu/sk/csg/?repo=eurepo&key=64691121162>
22. MARTIN, I.. 2001. Elements for an Economic Theory of Free Trade Areas Between Developed and Developing Countries. Anuario Juridico Economico Escrialense, Epoca II, No. XXXIV, 2001.
23. MILLER, V. 2015. The 1974-75 UK Renegotiation of EEC Memebership and Referendum. Briefing paper. Number 7253, 2015. cit. 13. 06. 2015. 28 s. Dostupné na

- internete: <http://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7253/CBP-7253.pdf>
24. MOISOU, C., VOINESCU, R., 2015. Competitiveness, Theoretical and Policy Approaches. Towards a More Competitive EU. In *Procedia Economics and Finance*. 2015. 22. 512-521. 10.1016/S2212-5671(15)00248-8. Dostupné na: https://www.researchgate.net/publication/282535884_Competitiveness_Theoretical_and_Policy_Approaches_Towards_a_More_Competitive_EU
25. NEUMANN, P., ŽAMBERSKÝ, P., JIRÁNKOVÁ, M., 2010. *Mezinárodní ekonomie*. 2010. Grada. 160 s. ISBN – 978-80-247-3276-3
26. ONDROVÁ, D. 2005, Britský novodobý konzervativizmus a Európa. In *Politické vedy časopis pre politológiu, najnovšie dejiny, medzinárodné vzťahy*. ISSN 1335-2741, roč. VIII č. 2 (2005), s. 5-22.
27. PORTER, M., 1990. The Competitive Advantage of Nations. [online]. In *Harvard Business Review*. 1990. Dostupné na internete: <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>
28. Rada EÚ. Rada v zložení konkurencieschopnosť (COMPET). Dostupné na internete: <https://www.consilium.europa.eu/sk/council-eu/configurations/compet/>
29. RICHARDS, J. W. 2013. The Myth of the Zero Sum Game. [online]. In *Institute of for faith, work & economics*. 2013. [cit. 06. 02. 2013]. Dostupné na internete: <https://tifwe.org/the-myth-of-the-zero-sum-game/>
30. SCHWAB, K. 2018. The Global Competitiveness Report. [online]. World Economic Forum. Switzerland. 2018. 646 s. ISBN-13: 978-92-95044-76-0. Dostupné na internete: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
31. SOLTES, T., 2010, Teoretické aspekty národnej konkurencieschopnosti a ich aplikácia v podmienkach Slovenskej republiky, 2010. s. 3. Dostupné na internete: <http://www3.ekf.tuke.sk/konfera2010/zbornik/files/prispevky/SoltesTomas.pdf>
32. SOPKOVÁ, G. 2012. Konkurencieschopnosť, jej teoretické vymedzenie a postavenie SR v Global Competitiveness Report. *MERKÚR 2012: zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie pre doktorandov a mladých vedeckých pracovníkov: Bratislava 6. - 7. december 2012*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012, , 782-790. ISBN 978-80-225-3453-6.

33. STACHOVÁ, P., PAŠKRTOVÁ, L., 2013. Medzinárodné ekonomické vzťahy, Bratislava : Kartprint, 2013. 216 s. ISBN 978-80-89553-18-1