

Richard Outrata

KONKURENCIESCHOPNOSTĚ A PROCES DOBIEHANIA – METODOLOGICKÉ VÝCHODISKÁ

***Abstract:** This paper deals with the main methodological issues as framework for elaborating a more detailed national approach to measurement and appreciation of competitiveness on the national economy's level. The author identifies new global conditions for competitiveness agenda, i.e. new dimensions of competition, regional integration within the EU and the rise of the catching-up process in new EU member states. Competitiveness concept is defined in a broader framework, through shifting the competitiveness agenda, to the national economy level apart from the firm's level, and taking into account technological and productivity, social and environmental dimensions of competitiveness as key parts of this concept. In measuring and appreciating the catching-up process development, the author prefers the competitiveness approach as one that is more objective, compared with the macroeconomic analysis one. The delimitation of the mutual relation between competitiveness and knowledge-based economy phenomena and a useful distinction made between nominal and real convergence, as well, in the framework of the whole catching-up process are further methodological issues considered in this paper.*

***Key words:** catching-up process, competitiveness on firm's and national economy level, knowledge based economy, country's aspiration in catching-up competitiveness process*

JEL: E 60, F 43, O 10, O 11

Úvod

V posledných dvoch desaťročiach sa stal medzi ekonómami veľmi frekventovaný fenomén konkurencieschopnosti (angl. competitiveness). Možno povedať, že od čias A. Smitha, D. Ricarda a Heckscher-Ohlina nastáva na základe nových teórií medzinárodného obchodu a endogénneho ekonomického rastu jeho renesancia, samozrejme, v zmenenom poňatí.

Fenomén konkurencieschopnosti ekonomiky¹ sa znovu objavuje predovšetkým v súvislosti so zmenou faktorov formovania medzinárodnej deľby práce –

¹Na rozdiel od problematiky konkurencieschopnosti na úrovni ekonomických subjektov, ktorou sa príspevok nezaobrá.

s relativizovaním významu výlučne nákladovej paradigmy klasikov a neoklasikov a zvýraznením novodobých faktorov, najmä z oblasti technologických inovácií.

To vytvorilo obrovský ekonomický a finančný potenciál vo vyspelej časti svetovej ekonomiky, ktorý dal vzniknúť *globalizačným trendom* predstavujúcim dnes výzvu pre menej rozvinuté krajiny efektívne sa adaptovať na ne a tak maximalizovať ich participáciu na výhodách a minimalizovať negatívne účinky na ich ekonomiku.

Menej vyspelé krajiny, najmä nové členské krajiny EÚ zo strednej a východnej Európy, čelia aj *integračným tendenciám*, ktoré v záujme udržania dlhodobej súdržnosti integračného celku EÚ budú predovšetkým vyžadovať hlbšiu výrobnú a celohospodársku previazanosť.

Obidva tieto nové javy vo svetovej ekonomike vyvolávajú najmä v nových členských krajinách EÚ potrebu rozvinúť proces tzv. dobiehania vyspelých krajín (catching up) aj z hľadiska konkurencieschopnosti, lebo len postupnou konvergenciou menej rozvinutých k rozvinutým krajinám je reálne možné sa efektívne adaptovať na uvedené javy.

Napokon aktuálnym relevantným dôvodom zvýšeného významu fenoménu konkurencieschopnosti je *celosvetová hospodársko-finančná kríza*, ktorej musia uvedené krajiny čeliť. I keď rozhodujúcu úlohu pri prechode do fázy oživenia budú mať hlavne vyspelé krajiny sveta, menej vyspelé ekonomiky nemôžu stáť bokom tak, že budú čakať na oživenie zahraničného dopytu. Zrejme sa budú musieť pripraviť na určitú participáciu (hoci len v medziproduktových štruktúrach) nadväznú na nové produktové a procesné inovácie veľkých vyspelých krajín.

Vzhľadom na to, že proces dobiehania sa bude monitorovať a súhrnne hodnotiť viac-menej na nadpodnikovej, národohospodárskej úrovni, vzniká otázka, aké by malo byť miesto fenoménu konkurencieschopnosti v tomto procese? Cieľom tohto príspevku je pokúsiť sa dať odpoveď na položenú metodologickú otázku. Chce prispieť predovšetkým k novému vymedzeniu pojmu „konkurencieschopnosť“, k ujasneniu vzťahu konkurencieschopnosti ku konceptu makroekonomickej analýzy, k fenoménu znalostnej ekonomiky a poskytnúť tak východisko pre sformulovanie metodického a aplikačného prístupu ku konkrétnej národnej analýze konkurencieschopnosti ekonomiky na národohospodárskej úrovni.

1 Globálna konkurencia – nové prostredie konkurencieschopnosti

Internacionalizácia mnohých ekonomík vstúpila do fázy globalizácie ako dôsledok dvoch zmien: deregulačných politík a novej úlohy ekonomickej aktivity v oblasti radikálnych technologických zmien. Bezprostredným dôsledkom týchto zmien však bola zásadná *zmena povahy konkurencie*, ktorá transmisný nástroj konkurencieschopnosti posunula z jednostranných vzťahov a regionálnej izolovanosti do obojstranného a celosvetového kontextu. Tým sa vplyv konkurencie

v adaptačnom procese konkurencieschopnosti výrazne zintenzívnil, čo môže preukázať aj ukazovateľ miery vystavenia sa krajín medzinárodnej konkurencii (RE – Rate of Exposure)² vyčíslenej v tabuľke č. 1.

Tab. č. 1

Miera vystavenia sa vybraných regiónov medzinárodnej konkurencii

Región	1993	2005
EÚ-15	45,0	59,2
EÚ-12 ³	54,9	76,8
USA	19,6	24,6
Japonsko	19,6	25,6
Spolu	30,3	41,9

Prameň: vlastné výpočty na základe údajov European Economy, 2007.

Ako z tabuľky č. 1 vyplýva, najväčší tlak (nárast ukazovateľa o 22 p. b.) globálnej konkurencie na konkurencieschopnosť možno v rámci skúmaných regiónov očakávať predovšetkým v nových členských krajinách EÚ, kde tento tlak je umocňovaný relatívnym zaostaním v konkurenčnej schopnosti týchto krajín za vyspelými trhovými ekonomikami. Dôvodov, ktoré zmenili povahu konkurencie na globálnu, je niekoľko.

Prvým dôvodom je skutočnosť, že rozvojové medzery medzi krajinami Triády (USA, EÚ a Japonskom) sú v podstate zanedbateľné, takže už nejde o jednosmerný tok investícií a výrobkov medzi nimi, ale o tok dvojsmerný, založený buď na tzv. produktovej diferenciacii, alebo úsilí získať úspory z rozsahu v procese mikrošpecializácie v rámci globálnych firiem. Nová dimenzia konkurencie sa však objavila aj zo strany mnohých menej rozvinutých krajín, ktoré sú schopné významne konkurovať na svetových trhoch predovšetkým cenou z titulu nízkej ceny vstupných zdrojov v tých segmentoch, kde cena je na týchto trhoch významná.

Druhým dôvodom je, že väčšina firiem s dominantnou pozíciou v hlavných odvetviach už *neprináleží len jednej „vedúcej“ krajine*, ale takéto firmy sa vyskytujú vo viacerých štátoch, čo spôsobuje, že tieto firmy musia súťažiť nielen na zahraničných, ale aj na vlastnom trhu s ostatnými firmami z celého sveta.

²RE = $[XR + (1 - XR) M/D] \cdot 100$

kde XR – miera exportu (= X/Y)

M – import

D – domáci dopyt = Y – X + M [8].

³Ide o nové členské krajiny EÚ.

Tretí dôvod súvisí so *zmenou modelu medzinárodného obchodu ako dôsledkom rozvinutia intraodvetvovej mikrošpecializácie*, podmienenej heterogenizáciou dopytu a následnou produktovou diferenciáciou, technologickou a hodnotovou diverzifikáciou výrobných procesov a jej cezhraničným presahom. To rozšírilo počet konkurentov, zvýšilo nároky na relevantné informácie o nich a, samozrejme, na schopnosť s nimi v konkurencii uspieť.

Ako štvrtý dôvod vzniku globálnej konkurencie možno uviesť zjavné vytláčanie statických Ricardovsko-Heckscher-Ohlinovských komparatívnych výhod, vznikajúcich na základe využívania medzinárodných cenových disparít faktorov, dynamickými konkurenčnými výhodami. To prináša výrazne vyššiu náročnosť na konkurencieschopnosť firiem a na vytváranie priaznivých podmienok na rast konkurenčných výhod na úrovni štátu.

Veľmi dôležitou črtou globálnej konkurencie je existencia *nového (globálneho) typu korporátnej organizácie*. Novosť tohto typu organizácie spočíva v tom, že ak stratégiou jednotlivých neglobálnych firiem je reagovať na globálnu konkurenciu fázovito: najprv prostredníctvom tradičného exportu, potom distribučných sietí v zahraničí a napokon prostredníctvom výrobných pobočiek v zahraničí, tak globálna firma (TNK) svojou globálnou stratégiou je schopná reagovať na zmeny na globálnom trhu bezprostrednejšie: urobiť si obraz o tomto trhu, vertikálne či horizontálne rozčleniť výrobu do komponentných segmentov a následne rýchlejšie voliť cesty na dosiahnutie svojich konkurenčných cieľov. Stratégie globálnych firiem sú vlastne stratégiami ich konkurencieschopnosti v podmienkach globálnej konkurencie.

Napokon na zmene charakteru konkurencie participuje aj *zmenené správanie sa vlád, predovšetkým v smere úsilia o užšiu inštitucionálnu regionálnu integráciu a presadzovania ekonomicke-sociálnych záujmov krajiny*, čo môže pôsobiť ako určitá protiváha niekedy nie celkom priaznivým vplyvom TNK na ekonomiku danej krajiny.

2 Dobiehanie vyžaduje redefinovanie poňatia konkurencieschopnosti

Zmenené podmienky medzinárodnej konkurencieschopnosti ekonomík, ktoré sme stručne charakterizovali, a rovnako tak ambícia objektívne a relatívne komplexne hodnotiť konkurencieschopnosť ekonomík vyvolávajú potrebu v mnohých smeroch nanovo definovať chápanie samotného pojmu „konkurencieschopnosť“.

Prvá otázka, ktorá v tomto smere vyvstáva, je, či okrem úrovne firiem je *opodstatnené zaoberať sa agendou konkurencieschopnosti aj na národohospodárskej (makroekonomickej, odvetvovo-komoditnej a regionálnej) úrovni*. Mnohí ekonómovia totiž považujú konkurencieschopnosť za fenomén, ktorý má svoje opodstatnenie len na úrovni firiem, argumentujúc najmä znižovaním úlohy štátu a pohyblivosťou kurzov v procese globalizácie svetovej ekonomiky [23], [12].

Firma sa spravidla považuje za konkurenčne schopnú, ak môže vyrábať výrobky a služby vynikajúcej kvality a pri nižších nákladoch ako jej domáci či zahraniční konkurenti [22]. Často sa však firmy považujú za konkurencieschopné aj vtedy, ak môžu dlhodobo predávať svoje výrobky na svetových trhoch a dosahujú zisk. Vychádzajú z toho, že hlavným problémom v trhovej ekonomike pri podnikaní je problém predať. Avšak problém „predať“ môže nastať práve vtedy, ak firma vo výrobe výrobkov vynikajúcej kvality v porovnaní s relevantnými konkurentmi zaostáva. Vtedy takíto výrobcovia problém „predať“ spravidla riešia buď voľbou menej náročných trhov, alebo cenovými zľavami. Navyše, firmy môžu za dobrý zdroj svojej konkurencieschopnosti považovať (zrejme len krátkodobo) aj nízku cenu pracovnej sily, neinvestovanie do výskumu a vývoja, „úspory“ na ekologických nákladoch, ale aj znehodnocujúci sa trend meny. Pri národohospodárskom hodnotení (vrátane medzinárodného porovnania) sa tieto zdroje spravidla javia ako defenzívne, *odkláňajúce* ekonomiku od jej konečných cieľov a skôr ako výzvy na ofenzívnu politiku konkurencieschopnosti. To môže viesť k situácii, keď firmy sa vnímajú ako dostatočne konkurencieschopné, avšak ekonomika ako celok je v medzinárodnom porovnaní málo konkurencieschopná. Preto existujú názory, že napriek voľnému pôsobeniu komparatívnej či konkurenčnej výhody na rast konkurencieschopnosti chýba určitý *alternatívny referenčný rámec*, ktorý by umožnil konfrontovať konkurencieschopnosť firiem s makroekonomickým či národohospodárskym výkonom konkurencieschopnosti [1], [6], [8], [10], [15], [17], [18], [28]. Je bez akejkoľvek pochybnosti, že konkurencieschopnosť je najľahšie definovateľná na úrovni firmy a tam sa bude vždy rozhodovať aj o konkurencieschopnosti z národohospodárskeho pohľadu. Napriek tomu, alebo práve preto, potreba uvedeného referenčného národohospodárskeho rámca, ktorý by nastavil zrkadlo firemnému vnímaniu konkurencieschopnosti, sa ukazuje byť objektívna.

Druhou skupinou dôvodov opodstatnenosti fenoménu konkurencieschopnosti na národohospodárskej úrovni *sú aktivity štátu v tzv. prierezových sektoroch ekonomiky* podmieňujúce konkurencieschopnosť firiem. Ide predovšetkým o oblasť *vzdelávania a know-how*, v ktorej sa objavuje najpresvedčivejší dôkaz toho, že národy v modernej ekonomike si môžu konkurovať nielen produktmi, ale aj mozgami (angl. by brains). Inou oblasťou štátnych aktivít je *rozvoj infraštruktúry*. Nejde len o tradičnú dopravnú, energetickú či ekologickú, ale aj technologickú infraštruktúru. Dostupnosť efektívneho telekomunikačného systému s napojením na internet, rozvoj mobilného telefónu a podpora budovania výskumno-aplikačných centier sú platformami, kde štáty nielen prispievajú ku konkurencieschopnosti svojich podnikov a atraktívnosti svojich krajín, ale kde si môžu krajiny medzi sebou takisto konkurovať.

V podmienkach rozšírenia možných lokalít podnikania si štáty spravidla konkurujú aj v podpore atraktívnosti svojich lokalít pre prílev priamych zahraničných investícií.

Popri tomto tak povediac úrovňovému rozšíreniu poňatia konkurencieschopnosti je potrebné ho rozšíriť aj po obsahovej stránke. Nákladovú dimenziu konkurencieschopnosti, ktorá je charakteristická pre Ricardovský a Heckscher-Ohlinovský model komparatívnej výhody a ktorá aj dnes často prevažuje v chápaní konkurencieschopnosti, treba doplniť o ďalšie tri dimenzie. Nazveme ich *technologicko-produktivitnou* či *znalostne založenou dimenziou*, *socio-ekonomickou* a *environmentálnou* dimenziou konkurencieschopnosti. Protagonistom technologicko-produktívnej dimenzie konkurencieschopnosti je, ako je známe, predovšetkým M. E. Porter [20]. I keď Porter spočiatku odmietal zmysluplnosť fenoménu konkurencieschopnosti na národohospodárskej úrovni, neskôr ju pripustil, avšak len ako problém agregátnej produktivity ([20], s. 6). Porterov prístup sa síce sústreďuje na kľúčovú oblasť dobiehania ekonomiky v konkurencieschopnosti, t. j. na oblasť produktivity, avšak už aj s ohľadom na uvedené ďalšie jej dimenzie sa javí ako zúžený. Chýba v ňom predovšetkým previazanosť na celkové príjmy obyvateľov, zamestnanosť a kvalitu života obyvateľov krajiny.

Širšie poňatie v zmysle uvedených komplementárnych dimenzií konkurencieschopnosti nachádzame u US Competitiveness Policy Council, ktorý konkurencieschopnosť definoval ako schopnosť vyrábať tovary a služby, ktoré testuje medzinárodný trh, zatiaľ čo občania získavajú dlhodobu rastúci a udržateľný životný štandard (1994). Podobným spôsobom definovala konkurencieschopnosť aj OECD – ako stupeň, v ktorom krajina môže v podmienkach voľného trhu vyrábať tovary a služby testované medzinárodným trhom a súčasne zabezpečuje rast reálnych príjmov obyvateľov v dlhodobom časovom horizonte (1995).

Azda najvýstižnejšiu a relatívne najkomplexnejšiu definíciu konkurencieschopnosti poskytol K. Aiginger ([1], s. 3) svojím welfare modelom. V definícii zohľadňuje predovšetkým štyri nosné piliere konkurencieschopnosti: ekonomickú výkonnosť, sociálnu a environmentálnu výkonnosť a vonkajšiu ekonomickú rovnováhu. V súhrne ich možno vyjadriť ako *schopnosť firiem, odvetví, regiónov a národov generovať v podmienkach medzinárodnej konkurencie relatívne vysoké výnosy výrobných faktorov, relatívne vysokú zamestnanosť a dlhodobu udržateľný relatívne vysoký štandard životnej úrovne a životného prostredia pri udržateľnej vonkajšej ekonomickej rovnováhe*.

3 Konkurencieschopnosť a fenomén znalostnej ekonomiky

V súvislosti so zintenzívnením procesu dobiehania mnohí analytici a komentátori identifikovali charakteristiky úspešných ekonomík vo svete a podľa nich nazvali tieto ekonomiky „znalostnými či znalostne založenými ekonomikami“. V tejto súvislosti vzniká otázka, aký je vzťah konkurencieschopnosti k tomuto blízkemu fenoménu?

Obidva fenomény – konkurencieschopnosť a znalostná ekonomika – sú v určitom zmysle synonymické. Predovšetkým tým, že obidve zdôrazňujú vplyv technologického pokroku na ekonomický rast. Opierajú sa pritom o skoršie teoretické prístupy, ktorých hypotézy sa plnšie potvrdili v podmienkach globálnej konkurencie počnúc 80. rokmi 20. storočia. Treba tu uviesť najmä teoretický prínos Schumpetera [25], skúmanie vplyvu technologického pokroku na efektívnosť fixného kapitálu Solowa [26], skúmanie príspevku kvalifikácie pracovníkov na ekonomický rast u Dennisona [2], teórie endogénneho rastu, skúmajúce vplyv ľudského kapitálu a poznatkov vedy a výskumu na ekonomický rast (Romer [24], Lucas [14], Grossman-Helpman [7] a napokon aj nové teórie medzinárodného obchodu, zdôrazňujúce vplyv nových poznatkov vedy a výskumu na produktovú diferenciaciu (Posner [21], Vernon [27], Kravis [11]).

Znalostná ekonomika sa najčastejšie poníma ako ekonomika, ktorá svoju výkonnosť zakladá v rozhodujúcej miere na nových znalostiach v oblasti technologického pokroku, kde kľúčovým bodom je schopnosť ľudského intelektu tieto znalosti vytvárať, rozširovať, preberať (aj zo zahraničia) a aplikovať v procesoch. Preto sa znalostná ekonomika spája s investíciami do efektívneho rozvoja vedy a výskumu a do ľudského kapitálu (vzdelania, kvalifikačnej adaptácie a učenia sa prácou).

V nadväznosti na túto charakteristiku sa znalostnej ekonomike pripisuje atribút posunu od tradičných, Ricardovsko-Heckscherovsko-Ohlinovských komparatívnych výhod, využívaných najmä pri konkurencii cenou, k tzv. dynamickým, intelektom človeka vytváraným konkurenčným výhodám, ktoré sú zdrojom kvalitatívnej konkurencieschopnosti.

Rovnako aj tendencia štrukturálneho posunu ekonomiky v prospech odvetvových štruktúr náročných na vedeckovýskumné poznatky a vysoko kvalifikovanú pracovnú silu sa spravidla vníma ako charakteristický znak znalostnej ekonomiky.

Vidíme, že dôvod na paralelné a v podstate duplicitné vnímanie fenoménu konkurencieschopnosti a znalostnej ekonomiky tu reálne existuje, i keď koncept konkurencieschopnosti sa ukazuje byť preda len širší – už o spomenutú socio-ekonomickú a ekologickú dimenziu ekonomiky. Napriek tomu je žiaduce, najmä z dôvodu jednotnej interpretácie týchto pojmov medzi ekonómami i z dôvodu budúcej kvantifikácie, aby tieto fenomény boli presnejšie vymedzené. Bez nároku na vyčerpávajúce vymedzenie by sa mohol fenomén znalostnej ekonomiky chápať skôr ako *ideové a cieľové východisko* pre ex post hodnotenie a ex ante smerovanie vývoja konkurencieschopnosti, a to predovšetkým v oblasti produktivity ako rozhodujúceho faktora konkurencieschopnosti. Na druhej strane koncept konkurencieschopnosti by mohol byť ponímaný ako „*realizačný a operabilný (procesný) nástroj*“ zabezpečujúci v širších súvislostiach konkurencieschopnosti aj rozvoj znalostne založenej ekonomiky.

4 Konkurencieschopnosť ako komplement makroekonomickej analýzy

Ak teda priznáme fenoménu konkurencieschopnosti aj národohospodársku dimenziu, potom sa natíska otázka, ktoré kritériá hodnotenia výkonnosti ekonomiky majú byť v procese dobiehania rozhodujúce: či kritériá tradičnej makroekonomickej analýzy, alebo konceptu konkurencieschopnosti? Už to, že paradigma ekonomického rastu sa opiera viac o reálny, teda objemový rast ekonomiky vyjadrený HDP v stálych cenách alebo v jeho prepočte na obyvateľa v paritnej kúpnej sile, a paradigma konkurencieschopnosti skôr o hodnotový výkon ekonomiky, navodzuje hypotézu o možnom rozdielnom hodnotení tohto výkonu podľa uvedených paradigiem.

Pokiaľ ide o paradigmu ekonomického rastu, ekonomika môže rásť bez toho, žeby došlo k akémukoľvek jej kvalitatívnemu zlepšeniu, teda k rastu jej konkurencieschopnosti. Môže k tomu dôjsť napríklad v dôsledku oživenia svetovej ekonomiky po fáze jej depresie, v dôsledku rozšírenia zahraničných odbytišť o menej náročné a solventné destinácie, v dôsledku rastu čistého exportu aj vďaka protekcionistickým opatreniam a takisto rastom spotreby domácností a štátu stimulovanej pôžičkovými a úverovými zdrojmi, extrémnou podporou neefektívnej zamestnanosti alebo neadekvátnym sociálnym systémom.

Vysoký ekonomický rast však môže vyplývať aj z nízkej východiskovej úrovne ekonomiky. Potvrďuje to reálny vývoj, keď v menej rozvinutých krajinách, v porovnaní s rozvinutými krajinami, bol zaznamenaný v posledných dvoch desaťročiach relatívne vyšší ekonomický rast. Samozrejme, vnímanie takéhoto vysokého rastu môže z hľadiska dobiehania pôsobiť skôr demotivujúco.

Ani ďalšie kritériá tradičnej makroekonomickej analýzy – *relatívny deficit verejných financií a relatívna úroveň štátneho dlhu* – nemusia objektívne vypovedať o konkurenčne schopnom výkone ekonomiky. Neefektívne hospodárenie štátu bude, samozrejme, zhodne z hľadiska konkurencieschopnosti aj makroekonomickej analýzy negatívne hodnotené. Avšak striktné úsilie dodržiavať relatívne nízky deficit verejných financií a relatívne nízku úroveň štátneho dlhu môže byť v podmienkach dobiehania aj obmedzujúcim faktorom rastu konkurencieschopnosti ekonomiky. Hlavne vtedy, ak by vyššie deficity boli dôsledkom realizácie efektívnych projektov podporujúcich perspektívny rozvoj vnútorných zdrojov konkurenčnej výhody krajiny (napr. vzdelania, vedy a výskumu a inovácií). Takisto aj nárast *inflácie*, ktorý sa v makroekonomickej analýze vníma ako všeobecne negatívny jav, môže byť z hľadiska rastu konkurencieschopnosti ekonomiky dočasne považovaný za pozitívny jav, za určitý signál konvergencie. Predovšetkým sa to týka tej časti cenového nárastu (cien výrobcov), ktorá súvisí s rastom technologickej kvality výrobkov v rámci procesu produktovej diferenciacie.

Z doterajších teoreticko-hypotetických úvah teda vyplýva, že na hodnotenie výkonu ekonomiky *v procese dobiehania sa tu ponúka prístup z pozície konkurencieschopnosti*, ktorý prioritizuje kvalitatívnu stránku rozvoja ekonomiky pred

objemovým rozvojom a efektívnosťno-účelové hľadiská pred niektorými krátkodobými kritériami makroekonomickej analýzy. Tento prístup by, pochopiteľne, nenahradzoval tradičný prístup makroekonomickej analýzy k hodnoteniu procesu dobiehania. Bol by skôr k nemu *komplementárnym* prístupom.

Na základe takéhoto vymedzenia miesta konkurencieschopnosti v procese dobiehania možno paradigmu konkurencieschopnosti považovať za významnú aj z hľadiska predchádzania vzniku finančných a hospodárskych kríz. Ukazuje sa, že takéto krízy vznikajú najmä vtedy, ak konkurencieschopnosť ekonomiky (hoci aj tej najvyspelejšej – USA) začína stagnovať, hoci nejaký čas ešte rastie, alebo, ako sme už uviedli, ak ich rast nevyplýva z rastu konkurencieschopnosti. Preto možno hypoteticky predpokladať, že v prekonávaní negatívnych účinkov globálnej hospodársko-finančnej krízy budú úspešnejšie krajiny s vyšším potenciálom rastu konkurencieschopnosti ako tie, ktorých ekonomika síce doteraz rýchlo rástla, ale tento potenciál priebežne nezakladali.

5 Nominálna a reálna konvergencia aj v oblasti konkurencieschopnosti?

Po zistení zmysluplnosti paradigmy konkurencieschopnosti aj na národohospodárskej úrovni prichádza na rad posúdenie ešte jednej otázky: či v procese dobiehania krajiny v konkurencieschopnosti je relevantné rozlišovanie tzv. nominálnej a reálnej konvergenzie?

Ako je známe, rozlíšenie nominálnej a reálnej konvergenzie sa začalo vnímať v súvislosti s formovaním eurozóny na základe maastrichtských nominálnych kritérií. Nominálne kritériá sú vo všeobecnosti charakteristické tým, že sú vyjadrené v cenových, finančných a kurzových ukazovateľoch. V záujme splnenia maastrichtských podmienok na vstup do eurozóny však vlády, najmä menej rozvinutých krajín EÚ, ich často spĺňali dosť formálne, a to aj na úkor nevyhnutných potrieb vo verejnom sektore, napr. v zdravotníctve, v školstve, vede a výskume a i. Tak sa pre celkový proces dobiehania vykryštalizovala potreba odlišiť od nominálnej konvergenzie reálnu konvergenciu. Tá sa, naopak, opiera o objemové ukazovatele typu HDP na hlavu v parite kúpnej sily, o mieru (ne)zamestnanosti, o štrukturálne zmeny, teda o meradlá odlišné od maastrichtských kritérií [5], [16]. Účinnosť plnenia maastrichtských nominálnych kritérií na konvergenciu ekonomickej výkonnosti daných krajín spochybňujú aj K. Janáček – S. Janáčková. Vo svojej analýze prichádzajú k záveru, že proces dobiehania vyžaduje okrem iných predpokladov väčší predstih v raste produktivity a väčší priestor pre reálnu apreciáciu meny, čo je práve v rozpore s plnením maastrichtských kritérií a s členstvom v systéme ERM II ([9], s. 439 – 440). Takisto O. Dědek upozorňuje na prílišné preceňovanie účinku nástrojov menovej politiky na urýchľovanie reálnej konvergenzie. Uvádza príklady, „v ktorých kurz nezohráva charakternú úlohu pohlcovača asymetrických šokov, ale predstavuje sa v záporných úlohách ich tvorcu,

prenášača externých porúch do domácej ekonomiky, a tak dobu dobiehania iba predlžuje” ([3], s. 509 – 510). Uvedení autori sa tak vlastne zapojili do určitého názorového prúdu, ktorý pri menovej integrácii ešte v etape, keď disparity v ekonomickej úrovni integrujúcich sa krajín EÚ sú príliš veľké, odporúča obozretnosť.

Na druhej strane J. Frait a L. Komárek definujú nominálnu konvergenciu, alternatívne od maastrichtských kritérií, ako približovanie sa ekonomík v úrovni HDP na hlavu v spoločnej mene ([5], s. 314). V. Nachtigal považuje meranie výkonnosti ekonomiky aj ďalším nominálnym ukazovateľom – porovnateľnou cenovou hladinou – dokonca za výstižnejšie, lebo „je ekvivalentom vzájomnej relácie hodnotového a objemového indexu príslušnej ekonomiky“ ([16], s. 150). Uvedení autori tak rozlišovanie nominálnych a reálnych kritérií v konvergenčnom procese ekonomiky ako celku nepovažujú za relevantné. Opierajúc sa o ich názory možno usudzovať, že *pre proces dobiehania krajín v konkurencieschopnosti je toto rozlíšenie irelevantné*. Obidva typy príslušných ukazovateľov – nominálne aj reálne – sú schopné, vo vzájomnej previazanosti, rovnocenne vypovedať o reálnom stave a vývoji konkurencieschopnosti ekonomiky danej krajiny.

6 Ašpirácie krajín na dobiehanie v konkurenčnej schopnosti ekonomiky

Už v minulosti sa objavili rozdielne ašpirácie krajín na intenzitu konvergenencie v konkurenčnej schopnosti. Boli krajiny, ktoré sa pri relatívne nízkej ekonomicko-sociálnej úrovni v dôsledku relatívne nízkej medzinárodnej konkurencieschopnosti cítili nespokojné a mali preto ambíciu túto úroveň zvýšiť. To bol napríklad prípad Rakúska, ktoré si koncom 60. rokov minulého storočia vytýčilo cieľ dosiahnuť európsku mzdovú úroveň (čo je jedno z dôležitých nepriamych kritérií konkurencieschopnosti ekonomiky) a konkurenčná schopnosť sa hodnotila splnením tohto kritéria.

Na druhej strane boli krajiny, ktoré sa i pri relatívne nízkych mzdách „cítia dobre” a so svojou úrovňou konkurencieschopnosti sú v podstate spokojné. Takýmto prípadom bolo napríklad Portugalsko. Nižšie ašpirácie môžu mať krajiny v parciálnych oblastiach konkurencieschopnosti ekonomiky, napríklad v oblasti zdravotníckeho a penzijného systému alebo ochrany životného prostredia. Napríklad v USA doteraz mal komplexný zdravotný systém a životné prostredie veľmi nízku prioritu. V Japonsku zasa oddych, dlhé dovolenky a krátky pracovný týždeň vôbec nepovažujú pracovníci za významné.

Ukazuje sa teda, že úroveň ašpirácie krajín na dobiehanie v konkurencieschopnosti ekonomiky závisí predovšetkým od politickej diskusie o vízii konkurencieschopnosti, ktorá buď viac rešpektuje kultúrne a sociálne tradície a zaužívaný životný štýl obyvateľov (pomalý či ľahostajný prístup ku konvergencii), alebo si stavia vyššie ambície – pokiaľ možno čo najrýchlejšie dosiahnuť úroveň konkurencieschopnosti porovnateľných hospodársky vyspelých krajín. Aj medzi

ekonómami z niektorých nových členských krajín EÚ sa objavili názory spochybňujúce veľké aspirácie na konvergenciu. Tieto názory by mohli byť odrazom politickej neochoty či ľahostajnosti vlád, motivovanej ideologicky alebo krátkodobými, úzko straníckymi záujmami. Tým možno čiastočne vysvetliť aj doterajšie nenaplnenie Lisabonskej stratégie.

Záver

Príspevok sa zoberá skúmaním relevantných metodologických otázok, ktoré by mali tvoriť základný rámec pre rozpracovanie podrobnejšieho metodického prístupu k národnému hodnoteniu dobiehania konkurencieschopnosti ekonomiky na národohospodárskej úrovni. Argumentuje sa, že práve proces dobiehania, najmä v nových členských štátoch EÚ, vyžaduje, aby agenda konkurencieschopnosti, t. j. merania, monitorovania, hodnotenia a strategickej podpory sa dostala aj do národohospodárskej polohy. V tejto súvislosti sa hodnotí adekvátnosť mnohých poňatí konkurencieschopnosti. Uprednostňuje sa poňatie, ktoré sa zakladá na štyroch pilieroch: na ekonomickej výkonnosti, zahrnujúcej technologicko-produktívnu a nákladovú dimenziu a dimenziu hospodárenia štátu, ďalej na sociálnej a environmentálnej výkonnosti a na pilieri dlhodobu udržateľnej vonkajšej ekonomickej rovnováhy. Toto širšie poňatie (oproti firemnému poňatiu) sa rámcovo vymedzuje tiež voči úzko súvisiacemu fenoménu tzv. znalostnej ekonomiky.

Autor na základe teoretických hypotéz ďalej prichádza k záveru, že sledovanie procesu dobiehania podľa paradigmy konkurencieschopnosti by bolo objektívnejšie ako podľa kritérií tradičnej makroekonomickej analýzy, najmä kritéria ekonomického rastu. Pritom hodnotenie procesu dobiehania cez prizmu konkurencieschopnosti by bolo voči hodnoteniu podľa tradičnej makroekonomickej analýzy nie alternatívne, ale komplementárne.

Problém rozlišovania nominálnej a reálnej konvergenie, ktorý sa objavil pri formovaní eurozóny, sa považuje pre proces dobiehania v konkurencieschopnosti za irelevantný. Predovšetkým preto, že pri menovej konvergencii, podmienenej nominálnymi kritériami, možno ťažko predpokladať výraznejší účinok na proces dobiehania celej ekonomiky. Preto aj nominálne ukazovatele môžu rovnocenne s reálnymi ukazovateľmi o reálnom stave konkurencieschopnosti ekonomiky dobre vypovedať.

Pre proces dobiehania v konkurencieschopnosti je dôležitá aj dostatočná aspirácia krajín na podporu tohto procesu. Na nej záleží, akú mieru a tempo dobiehania krajina zvolí a na ktoré faktory rastu konkurencieschopnosti položí dôraz. Na tento účel sa zdá vhodné, na základe východiskových analýz konkurencieschopnosti, sformulovať strategickú konvergenčnú úlohu pre danú ekonomiku, ktorá by predstavovala referenčný rámec procesu dobiehania, a napĺňanie tejto úlohy hodnotiť priebežnými analýzami.

Literatúra

- [1] AIGINGER, K. (1995): A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries. In: *Working papers in European Industrial Policy*, ISBN 070441643 3, EUNIP.
- [2] DENNISON, E. F. (1963): *The Residual Factor of Economic Growth*, Paris.
- [3] DĚDEK, O. (2003): Převzetí eura: brzda nebo motiv reálné konvergence? In: *Politická ekonomie*, č. 4.
- [4] European Economy (2007): *Annual Economic Report for 1995*, No. 59.
- [5] FRAIT, J. – KOMÁREK, L. (2001): Na cestě do EU – nominální a reálná konvergence v tranzitivních ekonomikách, In: *Financie a úvěr*, 51, 6.
- [6] GASSMANN, H. (1995): Competitiveness Policy: A new Agenda? OECD, materiál předložený na konferenci: Industry Committee Forum on Industrial Competitiveness.
- [7] GROSSMAN, G. M. – HELPMAN, E. (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, MA, The MIT Press.
- [8] HATZICHRONOGLOU, T. (1996): Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators, OECD. In: *STI working papers*, 1996/5.
- [9] JANÁČEK, K. – JANÁČKOVÁ, S. (2004): Evropská měnová unie a rizika pro reálnou konvergenci. In: *Politická ekonomie*, č. 4.
- [10] KADEŘÁBKOVÁ, A. a kol. (2005): Ročenka konkurencieschopnosti České republiky. Centrum ekonomických studií Vysoké školy ekonomie a manažmentu, Národní observatoř zaměstnanosti a vzdělávání Národního vzdělávacího fondu, Praha.
- [11] KRAVIS, J. B. (1979): Availability and other Influences on the Commodity Composition of Trade. In: *Journal of Political Economy*, 64.
- [12] KRUGMAN, P. R. (1964): Competitiveness: a dangerous obsession. In: *Foreign Affairs* 73/2.
- [13] LISÝ, J. a kol. (2005): *Ekonomía v novej ekonomike*. Bratislava: IURA EDITION.
- [14] LUCAS, R. E. (1988): On the Mechanics of Economic Development. In: *Journal of Monetary Economics*, 22.
- [15] MELIŠEK, R. (2009): Hodnotenie inštitucionálnych faktorov a konkurencieschopnosti Slovenskej republiky. In: *Nová ekonomika*, č. 2, s. 26 – 37.
- [16] NACHTIGAL, V. (2004): Vývoj reálné a cenové konvergence české ekonomiky v mezinárodním srovnání. In: Kadeřábková, A. – Spěváček, V. – Žák, M. (ed.): *Růst, stabilita a konkurencieschopnost*. LINDE nakladatelství.
- [17] OECD (1997): *Industrial Competitiveness, Benchmarking Business Environments in the Global Economy*. Paris.
- [18] OUTRATA, R. (1998): Medzinárodná konkurencieschopnosť slovenského priemyslu a proces približovania k Európskej únii. In: *Ekonomický časopis*, 46, 2, s. 186 – 201.
- [19] PORTER, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of nations*. The Free Press, New York.
- [20] PORTER, M. E. (2000): *Konkurenční výhoda*. Victoria Publishing, a.s.; ISBN 80-85605-12-0.
- [21] POSNER, M. V. (1961): International Trade and Technical Change. In: *Oxford Economic Papers*, 13.
- [22] President's Commission on Industrial Competitiveness (1985): Report of USA.
- [23] REICH, R. (1990): But now we are global. The Times Literary supplement, August 31 – September 6.
- [24] ROMER, P. M. (1986): Increasing Returns to Scale and Long-run Growth. In: *Journal of Political Economy*, č. 94.
- [25] SCHUMPETER, J. A. (1987): *Teória hospodárskeho vývoja*. Bratislava: Pravda.
- [26] SOLOW, R. M. (1962): Technical Progress, Capital Formation and Economic Growth. In: *American Economic Review*, May.
- [27] VERNON, R. (1966): International Investment and International trade in the Product cycle. In: *Quarterly Journal of Economics*, 80.
- [28] ZEMAN, K. – RODOVÁ, V. (1997): Comparative Analysis of Selected Central Eastern European Countries Competitiveness. In: *Ekonomický časopis*, 45, 6 – 7, s. 431 – 479.