

Konkurencieschopnosť v globálnej ekonomike Eurozóny - *Zahraničný obchod a export*

Ing. Štefan Burda¹

Abstrakt

Posúdenie konkurenčnej schopnosti slovenskej ekonomiky so zameraním na exportnú zložku zahraničného obchodu a jeho vývojové špecifiká. Na báze relevantných ukazovateľov porovnať a hodnotiť konkurencieschopnosť exportu v podmienkach Eurozóny. Identifikovanie a aktualizovanie vplyvu zahraničných investícií na efektívnosť exportného potenciálu.

Kľúčové slová

Eurozóna, konkurencieschopnosť, zahraničný obchod

Abstract

Considering of competitiveness of the Slovak republic focused on export component of the foreign trade and its evolution particularities. Based on relevant indicators to compare and evaluate export competitiveness in Eurozone environment. Identifying and updating of the foreign direct investment influence on the export potential effectiveness.

Key words

Eurozone, competitiveness, foreign Trade

¹ Ing. Štefan Burda, PÚ SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava, stefan.burda@chello.sk

1. Úvodné indikácie

Relevantné štatistické údaje, použité v tomto analytickom materiáli sú v súlade, resp. odvodené z národných štatistických informácií (ŠÚ SR, NBS) a údajovej základne Eurostatu v rámci dostupnej časovej aktualizácie.

Významnejšie čiastkové závery a súhrnnejšie poznatky, získané riešením čiastkových projektov VEGA 06/08, 09/12 a 13/16, ktoré majú metodickú väzbu na predkladaný výstup, boli v tomto materiáli v aktualizovanej podobe využité.

Analytická časť riešenej problematiky je orientovaná na zahraničný obchod, predovšetkým export tovarov. V tejto väzbe sú predmetom riešenia ekonomické faktory a činitele, ktoré výraznejším spôsobom ovplyvňujú medzinárodnú konkurencieschopnosť ekonomiky (trhové podiely na exporte, exportná výkonnosť, priame zahraničné investície (PZI), výnosy z priamych investícií, výmenné relácie). Z časového hľadiska analytická časť zachytáva päťročné členstvo Slovenska v Eurozóne, ktoré súčasne kopíruje naštartovanie a priebeh globálnej krízy.

Výsledky slovenskej ekonomiky podľa **vybraných indikátorov** sú porovnávané s priemerom ekonomík Eurozóny (**EA-17**).² K hodnoteniu aspektov konkurencieschopnosti zahraničného obchodu boli ku komparácii vybrané ekonomiky Vyšegrádskej štvorky **V-4 (Česko, Maďarsko, Poľsko, Slovensko)**, a z geopolitického dôvodu tiež česká ekonomika.

Aplikačné východiská konkurencieschopnosti

Z metodickej stránky sa pre konkurencieschopnosť používajú najčastejšie dva termíny: „*medzinárodná konkurencieschopnosť*“, ktorej hlavným predstaviteľom je švajčiarsky inštitút IMD³ a „*globálna konkurencieschopnosť*“, ktorou sa každoročne prezentuje Svetové

² V poradí osemnásť Lotyšsko, je členom Eurozóny od 1. januára 2014, preto nie je zaradené do analytických výsledkov hodnoteného časového úseku.

³ Konkurencieschopnosť prezentuje ako „*schopnosť krajiny vytvárať porovnateľne viac bohatstva než ostatné krajiny. Táto schopnosť nie je len výsledkom produktivity a ekonomickej efektívnosti, ale aj širokého spektra*

ekonomické fórum (WEF) pri hodnotení takmer 150 krajín sveta. U oboch inštitúcií do popredia vstupujú hodnotiace metódy, ktoré *porovnávajú národné ekonomiky* z pohľadu celkovej životnej úrovne krajiny, nielen hospodársky, ale aj politický, spoločenský, kultúrny, sociálny, ekologický, čiže globálny národný profil.

Významné testovanie konkurencieschopnosti ekonomík vykonávajú nezávislé „*ratingové agentúry*“, ktorých činnosť je zameraná predovšetkým na hodnotenie investičného prostredia. Ich pravidelné hodnotenia vplývajú na pozitívny i negatívny vývoj ekonomiky. V súčasnej dobe sa im vyčíta neprímeraná významnosť, ktorá vyplýva zo skutočnosti, že patria do hierarchie svetového finančno-bankového systému, čím je súčasne spochybňovaná aj ich nezávislosť. Medzi najvýznamnejšie agentúry patria: *Standard & Poor's, Moody's Investors Service a Fitch Ratings*.

Najväčšiu dôležitosť pri hodnotení konkurencieschopnosti národných ekonomík, s dopadom na ich hospodárske výsledky, predstavujú výsledky a „prognózy“ *nadnárodných finančných inštitúcií* (Svetová banka, Medzinárodný menový fond, Európska banka pre obnovu a rozvoj...). Tieto sa totiž môžu reálne, väčšinou predvídateľne zapájať do stabilizácie národných ekonomík pri ich hospodársko-finančných nerovnováhach a kolapsoch. Zároveň tiež nastoľujú podmienky finančnej pomoci, ktoré často nemusia byť v súlade s platnými ekonomickými zákonitosťami. Takúto negatívnu skúsenosť mala na svojom začiatku aj slovenská ekonomika.⁴

Problematika konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky je v tomto analytickom materiály prezentovaná predovšetkým prostredníctvom zahraničného obchodu a jeho exportného potenciálu, pretože tento hospodársky sektor je mimoriadne dôležitý pre stabilitu ekonomického rastu krajiny. Je preto akceptovateľné, že kriteriálny prístup pri hodnotení konkurencieschopnosti je založený na ukazovateľoch efektívnosti zahraničného obchodu,

politických, sociálnych, kultúrnych a vzdelanostných faktorov“ (Globálna ročenka konkurencieschopnosti, IMD Ženeva). Hodnoteniu podrobuje cca 60 národných ekonomík.

⁴ Po zrušení menovej únie s ČR malo Slovensko veľmi nízky objem devízových rezerv (v januári 1993 evidovala NBS iba 197,2 mil. USD) a bolo nútené na začiatku svojej existencie požiadať MMF o pôžičku. To bol aj hlavný dôvod, prečo MMF dotlačil slovenskú ekonomiku do 10 %-nej devalvácie Sk (v júli 1993), napriek tomu, že slovenská ekonomika nenapĺňala ani jedno z fundamentálnych kritérií pre jej zavedenie (miera inflácie, dynamika exportu, úrokové sadzby).

ktorý prináša zrozumiteľnejšie výsledky ako globálne indikátory konkurencieschopnosti. Smerom k väčším hospodárskym celkom, národným ekonomikám či krajinám, sa totiž termín konkurencieschopnosti stáva neprehľadnou, takmer zavádzajúcou kategóriou, ktorá sa pod účinkom nadnárodných spoločností obsahovo odkláňa od pôvodnej filozofie komparatívnych výhod a nevýhod v podmienkach medzinárodnej del'by práce.

2. Lisabonská stratégia a konkurencieschopnosť

Ak sa nechceme príliš vzdialiť od jadra analyzovanej témy predkladaného čiastkového projektu, musíme sa vrátiť k *Lisabonskej stratégii*.

Prvý variant lisabonskej stratégie sa odvíja od jarného lisabonského summitu Európskej Únie (EU15) v roku 2000 ako reakcia na celosvetové výzvy globalizácie a starnutia populácie. Európska rada vymedzila cieľ stratégie pre EÚ takto: „Stať sa do roku 2010 najdynamickejším, **najviac konkurencieschopným** a na vedomostiach založeným hospodárstvom na svete, s viacej a lepšimi pracovnými príležitosťami...“ Tomu predchádzal poznatok, že ak EÚ chce zlepšiť životnú úroveň a zachovať jedinečný sociálny model, potrebuje *zvýšiť produktivitu a konkurencieschopnosť* vzhľadom na tvrdšiu hospodársku súťaž, technologické zmeny a starnutie populácie.

Už v priebehu nasledujúcich piatich rokov bolo zrejmé, že lisabonská stratégia nenaplní stanovené ciele. Preto bol jarným summitom Európskej Únie 2005 v Bruseli na základe výsledkov predchádzajúcej správy Wima Koka odsúhlasený *druhý, nový variant* lisabonskej stratégie - alebo tiež Stratégia rastu a zamestnanosti. Prioritnou výzvou a prvoradým cieľom sa stal *hospodársky rast a zamestnanosť*, čo vo vnútorných podmienkach novej Európy znamenalo zvýšiť produktivitu a zamestnať viac ľudí.

Pri *hodnotení desaťročného trvania lisabonskej stratégie* samotná Európska komisia (EK) konštatovala⁵: „Vo všeobecnosti mala lisabonská stratégia pozitívny dosah na EÚ, aj keď jej hlavné ciele (t. j. 70 % miera zamestnanosti a 3 % HDP na výskum a vývoj) neboli

⁵ Pracovný dokument útvarov komisie, SEK (2010) 114, Hodnotenie lisabonskej stratégie, Brusel 2.2.2010

dosiahnuté. V roku 2008 dosiahla miera zamestnanosti v EÚ 66 % (nárast zo 62 % v roku 2000), pričom neskôr nastal opäť pokles v dôsledku krízy. EÚ sa však nepodarilo eliminovať rozdiely v raste produktivity v porovnaní s priemyselne najvyspelejšími krajinami: celkové výdavky na výskum a vývoj v EÚ vyjadrené ako percento HDP sa zvýšili len minimálne (z 1,82 % v roku 2000 na 1,9 % v roku 2008)... Keď sa však obzrieme späť, je jasné, že stratégia mala byť lepšie organizovaná a viac zameraná na rozhodujúce prvky, ktoré zohrávali kľúčovú úlohu pri zrode krízy, ako je nedostatočný dohľad a systémové riziko na finančných trhoch, špekulatívne bubliny (napr. na trhu s nehnuteľnosťami) a úvermi podnecovaný konzumný životný štýl. Tieto prvky spolu s nárastom platov v nepomere voči rastu produktivity ešte zvýšili schodky bežného účtu niektorých členských štátov. Príčinami krízy boli makroekonomická nerovnováha a **problémy s konkurencieschopnosťou**.

Poznámka k lisabonskej stratégii

S odstupom času je oprávnené presvedčenie, že pôvodné lisabonské ciele mali naplniť predovšetkým „starí európsky lídri EÚ“, ktorým by novoprijaté malé ekonomiky vytvorili v absolútne liberalizovanom trhu EÚ (tovar, služby, pracovné sily) nový trhový priestor na zvyšovanie svojich výrobnotechnologických, investičných a obchodných kapacít. Takýto zámer, bol podporený skutočnosťou, že lídri mali výrazný predstih vo výskume a vývoji nových technológií a v investičnom potenciáli, ktorý umožňoval nové technológie a tovar bez regulačných obmedzení exportovať. V neposlednom rade tu bol aj nový plánovitý odbytový priestor pre výroby nadmerných agropotravinárskych kapacít.⁶

2.1. Stratégia Európa 2020

Hodnotenia desaťročného trvania lisabonskej stratégie sú rozporuplné. Ich spoločným menovateľom je záver, že tento strategický projekt musí byť pre ďalšie obdobie

⁶ Pred rozšírením EÚ k termínu 1.5.2004 o 10 nových členov bola vypracovaná dôverná smernica EK, podľa ktorej EÚ 15 mala v nových ekonomikách EÚ „nahradiť“ jednu tretinu ich vnútornej spotreby agropotravinárskych produktov. (Vystúpenie euro poslanca S. Kozlíka na Kolokviu k 20.výročiu vzniku Slovenskej republiky, Bratislava, 2.decembra 2013).

modifikovaný, resp. nahradený v tom zmysle, že všeobecné prístupy a odporúčania musia byť premietnuté do konkrétnych a kontrolovateľných programov a opatrení.

Následne pod týmto tlakom vznikla stratégia *Európa 2020*, pôvodne označovaná symbolicky „*post lisabonská stratégia*“, ktorú schválila Európska rada v marci 2010 a prijala na summite v júni 2010. Tematicky je stratégia postavená na troch prioritách:

- *Inteligentný rast* – hospodárstvo založené na znalostiach a inovácii
- *Udržateľný rast* – ekologické a konkurencieschopné hospodárstvo
- *Inkluzívny rast* – vysoká miera zamestnanosti so sociálnou a územnou súdržnosťou

Stratégia si postavila týchto **päť cieľov**:

Zamestnanosť zvýšiť na min. 75 % aktívneho obyvateľstva

Investovať 3 % HDP do výskumu a vývoja

Zmena klímy a energetika – zníženie emisie skleníkových plynov a zvýšenie podielu obnoviteľných zdrojov energie

Vzdelávanie – znížiť mieru najnižšieho vzdelania a zvýšiť podiel vysokoškolského vzdelania

Sociálna inklúzia – vymaniť najmenej 20 mil. obyvateľov EÚ z rizika chudoby.

Európsky semester

Za účelom koordinovaného a kontrolovateľného úsilia všetkých krajín EÚ pri plnení cieľov stratégie Európa 2020 zaviedla Európska komisia **šest' mesačný cyklus**⁷ koordinácie hospodárskej politiky, ktorému prisúdila názov *európsky semester*. Komisia každoročne vykonáva podrobnú analýzu programov členských štátov v oblasti hospodárskych a štrukturálnych reforiem a poskytuje individuálne odporúčania na nasledujúcich 12 až 18 mesiacov.

⁷ *Na jarňom zasadnutí* Európskej rady sa hodnotí celková makroekonomická situácia a pokrok v plnení piatich celoeurópskych cieľov, v *apríli* členské štáty predkladajú svoje plány pre zdravé verejné financie (v rámci programov stability alebo konvergenčných programov), ako aj národné reformné programy, v *máji/júni* Komisia tieto programy zhodnotí a v prípade potreby predstaví politické odporúčania pre jednotlivé členské štáty. Napokon **na konci júna alebo začiatkom júla** Rada formálne prijíma odporúčania pre jednotlivé členské štáty.

Horizont 2020⁸ (H 2020)

Tento program sa tiež odvíja od stratégie Európa 2020 a je v ňom zakotvené, že „Cieľom Únie je posilňovať svoju vedeckú a technologickú základňu prostredníctvom vytvorenia Európskeho výskumného priestoru...“. Na druhom mieste sa deklaruje, že „Cieľom Únie je takisto zabezpečiť podmienky potrebné na existenciu konkurencieschopnosti priemyslu Únie“.

H 2020 má byť najväčším a najvýznamnejším programom financujúcim na európskej úrovni vedu, výskum a inovácie v rokoch 2014 – 2020. Program nadväzuje na rámcové programy vo výskume, ktoré vyhlasuje EÚ už od roku 1980, konkrétne na 7. rámcový program pre výskum a technologický rozvoj realizovaný v rokoch 2007 – 2013. Odlišuje sa od neho väčším dôrazom na podporu inovácií, čo sa v praktickej podobe môže prejaviť napr. v zavedení nových úverových nástrojov a v podpore inovácií malých a stredných podnikov. H 2020 integruje v sebe tiež predchádzajúci Rámcový program pre konkurencieschopnosť a inovácie (CIP) a Európsky inovačný a technologický inštitút (EIT), s podporou nadväznosti na štrukturálne fondy a na iné programy EÚ. Program H 2020 je založený na troch pilieroch: Excelentná veda; Vedúce postavenie priemyslu; Spoločenské výzvy.

Poznámka k stratégii Európa 2020

Na prvý pohľad sa zdá, že „post lisabonská stratégia“ sa ekonomickej kategórii konkurencieschopnosť prinajmenšom vyhýba, nenachádza sa v symboloch základných postulátov programu Európa 2020. Máme na mysli tri priority, päť základných cieľov, ale aj sedem iniciatív stratégie Európa 2020.⁹ Realita je však zložitejšia. Predchádzajúce, v praxi

⁸ **Horizont 2020** – rámcový program pre výskum a inováciu na roky 2014-2020 bol zriadený nariadením Európskeho parlamentu a Rady EÚ č. 1291/2013 z 11. decembra 2013.

⁹ **7 iniciatív stratégie Európa 2020:** Inovácia v Únii, Mládež v pohybe, Digitálny program pre Európu, Európa efektívne využívajúca zdroje, Priemyselná politika vo veku globalizácie, Program pre nové zručnosti a nové pracovné miesta a Európska platforma na boj proti chudobe.

aplikované metodiky konkurencieschopnosti, založené na klasických teóriách zahraničného obchodu a princípoch komparatívnych výhod stratili v globálnej svetovej ekonomike svoje všeobecné uplatnenie. Medzinárodný obchod sa stáva iba jedným z finálnych činiteľov, od ktorých je konkurenčná schopnosť krajiny závislá. Tejto téme je venovaná analytická časť predkladaného materiálu, ktorá je metodicky v súlade s piatou iniciatívou stratégie Európa 2020 pod názvom „*Priemyselná politika vo veku globalizácie*“. Obsahom tejto iniciatívy je zlepšenie podnikateľského prostredia pre malé a stredné podniky a podpora rozvoja priemyselnej základne, ktorá bude *konkurencieschopná* vo svetovom rozsahu.

3. Slovenská ekonomika a konkurencieschopnosť

Aktuálnu úroveň slovenskej ekonomiky podľa vybraných makroekonomických ukazovateľov približuje nasledujúca komparatívna tabuľka.

Tab.3. Vybrané makroekonomické indikátory konkurencieschopnosti v roku 2013

Indikátor	EA - 17	V-4	SK	CZE
Rast HDP v % *	- 0,4	0,7	0,9	- 0,9
HDP/obyv. v EUR**	27 700	18 725	19 600	20 600
Výdavky na spotrebu ***	22 600	8 875	10 000	10 100
Rozpočtový deficit v % HDP ¹⁰	- 3,1	- 2,7	- 2,8	- 1,5
Hrubá zadlženosť v % HDP ¹¹	92,7	59,4	55,4	46,0

Prameň: Eurostat, Datenbank-Tabellen, aktualizácia 20.06.2014, vlastné výpočty

* reálny medziročný rast HDP

** údaje v parite, resp. štandardu kúpnej sily (PPS)

*** v EUR na obyvateľa

¹⁰ Vládne saldo definované v Maastrichtskej zmluve podľa Európskeho systému účtov (ESA 95): rozdiel medzi príjmami a výdavkami vládneho sektora.

¹¹ Celkový hrubý dlh v nominálnej hodnote nesplatený do konca roka. Sektor verejnej správy zahŕňa: ústrednú vládu, štátnu správu, miestnu samosprávu a fondy sociálneho zabezpečenia.

Ekonomické súvislosti

Slovenská ekonomika dosiahla v roku 2013 v Eurozóne nadpriemerný reálny rast HDP, lepší výsledok dosiahla iba Malta (medziročný rast 2,6 % HDP) a Luxembursko (+2,1%). V krajinách V-4 zaznamenala reálny pokles iba česká ekonomika.

Tabuľkové výsledky sú však zaujímavé a výrečné aj z iného zorného uhla. Slovenská ekonomika (ale aj ďalšie krajiny V-4) je „*konkurenčne schopná*“ pri zodpovednom plnení kritérií *verejných financií podľa Maastrichtu* (deficit max. 3 % HDP a verejný dlh max. 60 % HDP), kým Eurozóna tieto kritériá v priemere neplní.¹² Verejný dlh Slovenska dosahuje 59,4 % priemeru Eurozóny a za celé doterajšie „funkčné“ obdobie vzrástol iba o 9,7 % päťročného priemeru HDP. Aktuálne sú hlavnými nositeľmi zadlženosti v Eurozóne Grécko (175,1 % HDP), Taliansko (132,6 % HDP), Írsko (123,7 % HDP) a Cyprus (111,7 % HDP).

Odišný pohľad deklarujú makroekonomické indikátory konkurencieschopnosti, ktoré významným spôsobom poukazujú na celkovú životnú úroveň obyvateľov krajiny: tvorbu *HDP na jedného obyvateľa* a konzumné výdaje na jedného obyvateľa. V prvom prípade dosahuje Slovensko aktuálne 70,8 % priemeru Eurozóny a v konzumných výdajoch na obyvateľa iba 44,2 % z priemeru Eurozóny. V tomto ukazovateli je na tom z krajín V-4 horšie Poľsko (8 000 EUR/obyv.) i Maďarsko (7 400 EUR/obyv.)

V ďalšej časti tejto kapitoly sa sústreďíme na *doterajšie významnejšie hodnotenia konkurencieschopnosti* z pohľadu slovenských vládnych záujmov a opatrení, ale tiež z pohľadu nadnárodných nezávislých inštitúcií a agentúr.

¹² Hranicu rozpočtového deficitu 3 % HDP prekročili v roku 2013 v Eurozóne nielen Grécko, Írsko, Španielsko, Cyprus, Portugalsko, ale tiež Francúzsko (- 4,3 % HDP) a s veľkým náskokom aj Slovinsko (- 14,7 % HDP). Hranicu verejného dlhu 60 % HDP v Eurozóne okrem Slovenska neprekračuje iba Luxembursko (23,1 % HDP) a Fínsko (57,0 % HDP).

Stratégia konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010

Vo väzbe na druhý variant lisabonskej stratégie bola vládou SR v roku 2005 prijatá a schválená „**Stratégia konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010**“ - Národná lisabonská stratégia“ (uznesenie vlády č. 140/2005), ktorá bola zameraná na dve základné priority:

- Dokončenie štrukturálnych reforiem a udržanie ich pozitívnych výsledkov
- Prioritné rozvojové oblasti: informačná spoločnosť, veda, výskum a inovácie, podnikateľské prostredie, vzdelávanie a zamestnanosť

Podnikateľské prostredie a konkurencieschopnosť

Vo svojej „Správe o stave podnikateľského prostredia“ (uznesenie vlády SR č.172 zo dňa 16.4.2014) považuje vláda „*priaznivé podnikateľské prostredie za základnú podmienku pre ekonomický rast, tvorbu nových pracovných miest a zvyšovanie konkurencieschopnosti, čo by mohlo postupne nahradiť investičné stimuly.*“

Keď vychádzame zo skutočnosti, že hnacím motorom rastu slovenskej ekonomiky je predovšetkým priemyselná výroba vo väzbe na exportnú zložku zahraničného obchodu, potom je priaznivé podnikateľské prostredie naozaj základným predpokladom aj vysokej konkurencieschopnosti ekonomiky. Oprávnený je tiež predpoklad, že ***náhrada investičných stimulov sa nemusí dotýkať domácej podnikateľskej vrstvy.***

Súčasnú „priazeň“ podnikateľského prostredia dopĺňa spomenutý vládny materiál „*prognózami renomovaných nadnárodných inštitúcií*“ približne takto:

- ***Svetová banka*** v publikácii „Doing Business 2014“ uvádza medziročné pohoršenie pozície podnikateľského prostredia Slovenska o 6 miest, resp. prisudzuje mu 49.miesto v rebríčku 189 hodnotených krajín. Ostatné krajiny V-4 skončili v tomto rebríčku takto: Česko 75. miesto (pohoršenie o 7 miest), Maďarsko 54. pozícia (pokles o 2 miesta a Poľsko si svoje postavenie zlepšilo o tri priečky na celkovú 45. pozíciu.

Väzbu bankového systému na konkurencieschopnosť Eurozóny prezentoval prednedačnom (SITA, 8.11.2013) svojím spôsobom šéf *Európskej centrálnej banky* (ECB) Mario Draghi približne takto: Eurozóna musí prekonať hospodársku nerovnováhu, ale bez toho, aby sa oslabovali najsilnejšie ekonomiky menovej únie...politickí predstavitelia by nemali oslabovať konkurencieschopnosť Nemecka, ale ostatné krajiny by mali prijať opatrenia na zvýšenie svojej konkurencieschopnosti.*

*Takéto vyjadrenia, resp. prístupy hlavných predstaviteľov bankového systému, aj keď sú zrozumiteľné, veľkú nádej pre zvýšenie konkurencieschopnosti Eurozóny príliš neposkytujú.

- *Svetové ekonomické fórum* hodnotí v publikácii „The Global Competitiveness Report 2013-2014“ konkurenčnú pozíciu slovenskej ekonomiky na 78. mieste zo 148 hodnotených ekonomík. V hodnotení WEF dosahuje slovenská ekonomika dlhodobu nepriaznivé umiestnenie, pravidelne najhoršie vnímané oblasti sú: neefektívne verejné inštitúcie, nízka vymožitelnosť práva, byrokracia, klientelizmus, neatraktívny daňový systém, nízka transparentnosť a efektívnosť verejných výdavkov, rastúca zadlženosť štátu, rigidný pracovný kódex a nízka kvalita vzdelávacieho systému.
- *Švajčiarsky inštitút IMD* vo svojej Svetovej ročenke 2014 prisudzuje Slovensku zo 60 hodnotených krajín 45.miesto s pozitívnou medziročnou zmenou + 2 miesta. Pre porovnanie ostatné krajiny V-4 : Česko 33.miesto (+ 2 miesta), Maďarsko 48. miesto (+2 miesta), Poľsko 36.miesto (- 3 miesta).
- *Európska komisia* vo svojej hodnotiacej správe „Konkurencieschopnosť členských štátov – Výkonnosť a implementácie priemyselnej politiky 2013“ konštatuje, že *slovenský priemysel patrí medzi najkonkurencieschopnejšie* spomedzi štátov s dobiehajúcimi ekonomikami. Napriek tomu, že služby predstavujú malú časť hospodárstva, neboli schopné vyrovnáť sa zlepšenej produktivite výroby. Pod priemerom EÚ je hodnotená výkonnosť systému výskumu a vývoja, výdavky na vedu a výskum stále patria medzi najnižšie v EÚ (pozri pod čiarou bod č. 18). Napriek nedostatkom podnikateľského prostredia je Slovensko priaznivým miestom pre investície vďaka svojej geografickej polohe, nákladovej konkurencieschopnosti a stabilnému makroekonomickému prostrediu.

Ratingové agentúry a konkurencieschopnosť

Tieto nadnárodné inštitúcie si všímajú predovšetkým investičné prostredie ekonomiky, jej globálnu konkurencieschopnosť registrujú ako sekundárnu kategóriu, v reálnych hodnoteniach a výsledkoch je tu však priama väzba. To je aj dôvod, prečo je táto podkapitola do témy konkurencieschopnosti ekonomiky zaradená.

V úvodnej časti spomenuté tri najvýznamnejšie svetové ratingové agentúry hodnotia slovenskú ekonomiku v prostredí Eurozóny približne rovnako. Z úsporných dôvodov predkladáme preto ucelenejšie hodnotenie jednej z nich.

Agentúra *Standard & Poor's (S&P)*

V auguste 2012 potvrdila agentúra **S&P** rating dlhodobých a krátkodobých záväzkov Slovenskej republiky na úrovni A/A-1 so stabilným výhľadom, s týmto odôvodnením: *"Stabilný výhľad odráža naše očakávania, že vláda bude pokračovať vo svojom úsilí smerom ku konsolidácii verejných financií a stabilizácii štátneho dlhu, a tiež náš názor na stabilitu bankového systému na Slovensku a nízku úroveň externého dlhu,"*

V januári 2014 oceňuje agentúra zlepšenie zahraničného profilu Slovenska vďaka poklesu importu a relatívne silnému rastu exportu, s čím priamo súvisia pozitívne prebytky na bežnom účte platobnej bilancie.

V auguste 2014 ocenila agentúra slovenskú konsolidáciu (predovšetkým verejných financií) zlepšením výhľadu ratingu krajiny zo stabilného na pozitívny, z čoho by mohla ekonomika pri finančno-investičných transakciách profitovať.¹³ Agentúra S&P o. i. vyjadrila vieru, že slovenská vláda neporuší „domáce dlhové pravidlá“. V rokoch 2014 až 2017 odhaduje agentúra **S&P** priemerný ročný rast ekonomiky Slovenska vo výške 2,8 percenta..

¹³ Zlepšenie ratingového výhľadu sa bezprostredne odráža na výške úrokov, za ktoré si štát požičiava na finančnom trhu. Zníženie výdavkov dlhovej služby štátu je preto dobrou správou i pre daňových poplatníkov.

Poznámky k ratingu

Významné svetové ratingové agentúry hodnotia doterajšie „účinkovanie“ slovenskej ekonomiky v Eurozóne približne rovnako pozitívne a pozitívne prognózujú aj jej ďalší vývoj. Avšak prejavujú obavy o konsolidáciu verejných financií napriek tomu, že slovenská ekonomika patrí v tomto smere k lídrom v Eurozóne (pozri tab.č.3.).

Rizikom je realita, že slovenská ekonomika je vysoko závislá od automobilového priemyselného sektora a z geografického hľadiska od trhu Európskej Únie.¹⁴ Tieto skutočnosti robia malú otvorenú ekonomiku citlivou nielen na výkyvy globálneho ekonomického cyklu, ale aj na podstatnejšie ekonomické zmeny v Eurozóne. Z toho vyplýva aj výzva: **potreba diverzifikácie vonkajšieho trhu**.

Súhrnnejšie poznatky

k vládnym materiálom stratégie konkurencieschopnosti a podnikateľského prostredia

Vládny materiál, ktorý vypracoval rezort financií SR obsahuje iba všeobecné formulácie konkurencieschopnosti vo väzbe na lisabonskú stratégiu, uznesenie vlády však zaväzovalo kompetentné sektory vypracovať **tzv. akčné plány**.¹⁵ V súvislosti s prioritou podpory vedy a výskumu možno spomenúť tiež nie príliš optimistické nedávne vyjadrenie bývalého predsedu SAV.¹⁶

Vzhľadom k tomu, že hybnou silou ekonomického rastu je priemysel so svojim vysokým exportným potenciálom je potrebné vypracovať a na vládnej úrovni následne

¹⁴ V roku 2013 do EÚ-28 smerovalo 82,8 % z celkového slovenského exportu (ŠÚ SR, aktualizácia . 12.3.2014).

¹⁵ Akčné plány konkurencieschopnosti neboli hlavným koordinátorom do vlády predložené. Dôvodom mohol byť časovo náročný jednodesačný termín pre ich vypracovanie, alebo mali slúžiť iba ako inštruktážny materiál pre pracovníkov rezortu financií, alebo všetci zainteresovaní reálne predvídali koniec vtedajších lisabonských strategických snažení.

¹⁶ Bývalý predseda SAV na otázku ako hodnotí financovanie vedy na Slovensku, použil analýzu EK o stave výskumu a inovácii v členských krajinách EÚ z roku 2013, podľa ktorej financovanie výskumu a vývoja v SR kleslo z 3,88 % v roku 1989 na 0,68 % HDP v roku 2011. Doplnil, že kompetentná Agentúra na podporu výskumu a vývoja už druhý rok nepripravuje novú výzvu na podávanie projektov a nemá dokonca vykryté ani financovanie rozbehnutých projektov.(Pravda, 5.8.2014).

každoročne novelizovať *stratégiu priemyselnej politiky*. Takáto stratégia je v súlade s hodnotením Európskej komisie, ktorá potvrdzuje *primárnu pozíciu slovenského priemyslu* a je *jednou z hlavných konkurenčných výhod slovenskej ekonomiky*. Je tiež v súlade s deklaráciou európskeho programu Horizont 2020.

Podnikateľské prostredie Slovenska je hodnotené v novom európskom prostredí relatívne priaznivo. Ale len do tej miery, keď si nevšimame málo efektívnu domácu malú a strednú podnikateľskú vrstvu. Všeobecné zmrazovanie investičných stimulov, tak ako s tým uvažuje vládny materiál o podnikateľskom prostredí, by predovšetkým poškodil domácich podnikateľov, pretože zahraniční investori dokážu operatívne presúvať svoje výrobné kapacity do výhodnejšieho ekonomického prostredia.

4. Zahraničný obchod a konkurencieschopnosť

V súlade s úvodnou indikáciou boli pre analytickú časť vybrané ukazovatele, ktoré charakterizujú postavenie slovenského zahraničného obchodu v Eurozóne, resp. významným spôsobom ovplyvňujú konkurencieschopnosť ekonomiky.

4.1. Trhový podiel na svetovom exporte

Vývoj tohto ukazovateľa signalizuje, do akej miery slovenský export v podmienkach Eurozóny trhy získava, alebo naopak, stráca. Informáciu o tom podáva nasledujúca tabuľka.

Tab.4.1. Trhové podiely na svetovom exporte tovarov

Ekonomika		2009	2010	2011	2012	2013
EU-28	Export v mil. EUR	3 307 931	3 910 317	4 376 678	4 524 540	4 574 422
	% zo svet. exportu	17,1	16,0	15,9	15,5	15,1 (p)
V-4	Export v mil. EUR	278 569	341 595	390 645	409 866	419 840
	% zo svet. exportu	1,44	1,40	1,42	1,40	1,39
SK	Export v mil. EUR	40 208	48 777	57 349	62 742	64 754
	% zo svet. exportu	0,21	0,20	0,21	0,21	0,21
CZ	Export v mil. EUR	80 983	100 311	117 054	122 230	121 588
	% zo svet. exportu	0,42	0,41	0,43	0,42	0,40
Svetový export v mil. EUR*		19 344 626	24 439 481	27 526 277	29 190 581	30 294 185
Export EA-17 v mil. EUR		2 588 102	3 026 683	3 360 077	3 483 498	3 485 874

Prameň: Eurostat, Warenhandel nach den Weltweiten wichtigsten Händler, aktual. 24.6.2014, vlastné výpočty

*Prepočet z údajov Eurostatu o podieloch na svetovom exporte

(p)...predpoklad autora

Ekonomické súvislosti

Výsledky tejto analytickej časti dokazujú, že *slovenský tovarový export* si udržiava svoju predchádzajúcu dynamiku aj po vstupe do Eurozóny a vo svetovom exporte si udržiava, aj keď iba okrajovú, pritom stabilnú pozíciu. Potvrdzujú, že *slovenský zahraničný obchod dokáže so svojou exportnou zložkou byť vo svetovom obchode konkurencieschopným*. Pre porovnanie: dvojnásobne vyšší český export si na svetovom trhu udržiava zrovnateľnú pozíciu, avšak rok 2013 naznačuje aj v absolútnom vyjadrení stagnáciu. Z hlbšieho pohľadu do databázy Eurostatu možno vyčítať, že v roku 2013 začali stagnovať aj veľké ekonomiky Eurozóny: Nemecko s medziročným rastom exportu iba 0,01 %, Francúzsko s medziročným poklesom 1,41 %, Taliansko s poklesom 0,01 %.

Tabuľka ukazuje tiež dôležitú informáciu, podľa ktorej Európska únia ako celok zaznamenáva pokles trhového podielu na svetovom exporte. Ak túto informáciu časovo spresníme do obdobia „globálneho“ rozšírenia EÚ o 10 nových členov v roku 2004, potom ju možno označiť za ešte dôležitejšiu, pretože pred spomenutým rozšírením dosahovala Európska únia v roku 2003 19,1 %-ný podiel na svetovom exporte. Takýto výsledok pripomína skorší lisabonský paradox o najvyššej konkurencieschopnosti z roku 2000, keďže prístupenie 10-tich nových členov malo logicky zvýšiť podiel EÚ na svetovom exporte.

Prečo sa tak nestalo, boli hádam nové krajiny EÚ brzdou pri zvyšovaní exportného potenciálu?

Hlbší pohľad na tabuľku hovorí, že export EÚ v analyzovanom období narastal medziročne v priemere o 7,7 % (slovenský export v priemere o 12,2 %) a doplnujúce informácie zo štatistiky Eurostatu hovoria o medziročnom 6,7 % - nom raste exportu EÚ v predchádzajúcom 5-ročnom období 2004-2008.

Odpoveď na vyššie položenú otázku môže byť preto jednoznačná: nové členské štáty EÚ zvyšujú exportný potenciál Európskej únie, avšak *vo svetovom obchode sa objavujú krajiny s vyššou exportnou výkonnosťou, ktoré konkurencieschopnosť EÚ vo svetovom obchode utlmujú*. Patrí sem napr. Čína, ktorá zvýšila svoj trhový podiel na svetovom exporte

tovaru z hodnoty 8,6 % v roku 2003 na 14,7 % v roku 2012, India z 1,2% na 2,1%, Rusko z 2,6 % na 3,8 %....

Súhrnnejší poznatok

Pri pohľade na vysoký slovenský exportný potenciál je potrebné spomenúť ešte jednu súvislosť:

Konkurenčná schopnosť slovenského exportu po vstupe do Európskej únie vzrástla smerom na vnútorný trh Európskej únie z pôvodného 60,6 %-ného podielu z celkového exportu na 85,2 % pred vstupom do Eurozóny a v roku 2013 mal tento podiel hodnotu 82,8 % z celkového exportu. Prvý výrazný nárast logicky súvisí s rozšírením EÚ o ďalšie európske štáty, avšak nasledujúce zníženie podielu o 2,4 percentného bodu v „euro zónovom“ časovom úseku možno reálne vysvetľovať aj pozitívnym spôsobom: **zvýšením konkurencieschopnosti slovenského exportu na „tretích“ trhoch**. Týka sa to predovšetkým štátov Ázie, kde dochádza v tomto časovom intervale k zvýšeniu slovenského exportu o 3 percentné body. Naopak, negatívnym spôsobom možno hodnotiť v rovnakom období pokles exportu do USA o 3,5 percentné body celkového slovenského exportu.

4.2. Exportná výkonnosť a výnosy z priamych investícií

Ekonomická väzba medzi exportným tovarovým potenciálom, priamymi zahraničnými investíciami a výnosmi, ktoré z tejto väzby vyplývajú, má v slovenskej ekonomike pri posudzovaní konkurencieschopnosti vo vonkajších ekonomických vzťahoch kardinálny význam. Zabezpečuje udržateľnú dynamiku hospodárskeho rastu vrátane stabilizácie zamestnanosti, avšak dlhodobá pasívna bilancia výnosov pravidelne „ukrajuje“ z vytváraného domáceho produktu, čím znižuje jeho reálnu domácu využiteľnosť. Popritom deficit výnosov negatívne vplyva aj na vývoj vonkajšej ekonomickej rovnováhy slovenskej ekonomiky, čo je dôležitý hodnotiaci argument pre relevantné inštitúcie a nezávislé agentúry.

Nasledujúca komparatívna tabuľka poskytuje reálnejšiu výpoveď o vzájomnej väzbe exportnej výkonnosti a výnosov z priamych investícií po vstupe Slovenska do Eurozóny.

Tab.č.4.2. Exportná výkonnosť a výnosy z priamych investícií

Ekonomika		2009	2010	2011	2012	2013
EA-17	Exportná výkonnosť* v %	29,0	33,0	35,7	36,7	36,4
	Bilancia výnosov** v mil. EUR	35 231	59 826	84 919	83 975	81 577
	v % HDP	0,39	0,65	0,90	0,89	0,85
V-4	Exportná výkonnosť v %	45,9	51,2	56,3	58,3	59,2
	Bilancia výnosov v mil. EUR	-25 605	-30 978	-32 270	-30 104	-30 295
	v % HDP	- 4,22	- 4,65	- 4,65	- 4,29	- 4,27
SK	Exportná výkonnosť v %	64,0	74,0	83,1	88,2	89,8
	Bilancia výnosov v mil. EUR	-2 196	-3 479	-4 195	-3 006	-2 940
	v % HDP	- 3,50	- 5,28	- 6,08	- 4,23	- 4,08
CZ	Exportná výkonnosť v %	57,0	66,9	75,3	79,9	81,3
	Bilancia výnosov v mil. EUR	-9 190	-10 835	-10 147	-9 996	-11 762
	v % HDP	- 6,46	- 7,23	- 6,53	- 6,54	- 7,87

Prameň: Eurostat, Zahlungsbilanzstatistiken nach Land, aktualizácia 16.04.2014, vlastné výpočty.

*Úhrnná hodnota exportovaných tovarov vo vzťahu k nominálnej hodnote HDP, vyjadrená v percentách.

**Medziročné saldo bilancie výnosov z priamych investícií: výnosy z majetku, reinvestovaný zisk, úroky.

Ekonomické súvislosti

Výsledky exportnej výkonnosti zdôrazňujú dominantné postavenie slovenskej ekonomiky nielen v Eurozóne, ale v celom európskom hospodárskom priestore. Dlhodobu vedúcu pozíciu si udržiava Belgicko, ktoré v roku 2013 zaznamenalo exportnú výkonnosť tovarov vo výške 92,4 % nominálneho HDP.

Pokrizová proexportná konsolidácia sa prejavila vo zvýšenej konkurencieschopnosti exportu tovarov v rámci celej Eurozóny. Taktiež krajiny V-4 zvyšujú svoj exportný potenciál, okrem Slovenska aj Maďarsko a Česko. Exportnú výkonnosť krajín V-4 výrazným spôsobom znižuje Poľsko (v roku 2013 s hodnotou 39,0 % HDP), ktoré sa týmto ukazovateľom približuje k úrovni veľkých ekonomík EÚ.

Relatívne nízka exportná výkonnosť Eurozóny je do značnej miery limitovaná exportnou výkonnosťou ekonomiky Nemecka, ktorého aktuálny exportný potenciál vo výške 40 % nominálnej hodnoty HDP predstavuje 31,4 %-ný podiel na celkovom exporte Eurozóny.

Prezentované *výsledky bilancie výnosov z priamych investícií*¹⁷ poukazujú na tieto čiastkové súvislosti:

Eurozóna ako celok dosiahla v analyzovanom období najvyššiu aktívnu bilanciu výnosov z priamych investícií v roku 2011 a túto úroveň, tesne pod hladinou jedného percenta nominálneho HDP, sa jej darí naďalej udržiavať. Zásľuhu na tomto výsledku treba pripísať veľkým ekonomikám Eurozóny, ktoré disponujú vysokým investičným a technologickým potenciálom, ktorý umiestňujú nielen v krajinách tretieho sveta ale aj v ekonomikách Eurozóny. Z týchto majetkových vzťahov následne rezultuje vysoká aktívna bilancia výnosov. Hovoríme predovšetkým o Nemecku, ktorého výnosy z priamych zahraničných investícií dosiahli v roku 2013 aktívne saldo v hodnote 38 012 mil. EUR (1,4 % nom. HDP) a o Francúzsku, s aktívnym saldom výnosov z priamych investícií vo výške 37 021 mil. EUR (1,8 % nom. HDP). Slovenská ekonomika sa na týchto cudzích aktívach zúčastňuje predovšetkým prostredníctvom exportného potenciálu v automobilovom priemysle.

Všetky krajiny V-4 dosahujú pasívnu bilanciu výnosov z priamych zahraničných investícií, lídrom v tomto smere je Česko (-7,9 % nom. HDP v roku 2013), nasleduje Maďarsko (- 4,2 % HDP), Slovensko (- 4,1 % HDP) a Poľsko (- 2,9 % HDP).

Najvyšší deficit výnosov z priamych investícií dosahuje v Eurozóne Írsko, v roku 2013 vo výške 22 199 mil. EUR (- 13,5 % HDP) a na prekvapenie Belgicko v hodnote 13 215

¹⁷ Saldo bilancie príjmov zo slovenských priamych investícií v zahraničí (+) a platieb za priame zahraničné investície v tuzemsku (-).

mil. EUR , čo je však vo vzťahu k vytváranému domácejmu produktu nie príliš podstatná informácia (-3,5 % HDP).

Súhrnnejšie poznatky

K exportnej výkonnosti

Zvyšovanie exportnej výkonnosti malých, vysoko otvorených ekonomík je reálne akceptovateľným *ukazovateľom ich vyššej konkurencieschopnosti* vo svetovom exporte tovarov. Umožňuje im to udržiavať efektívne výrobné kapacity, ktoré presahujú limitovaný rámec ich domáceho dopytu. Od následného exportného potenciálu sa potom odvíja aj ekonomický rast a zamestnanosť.

Pre slovenskú ekonomiku ďalšia expanzia exportnej výkonnosti nemusí byť úspešná, pretože export je v podstatnej miere založený na extenzívnych faktoroch (vyšší export, ktorý vyžaduje viac surovín, poloproduktov a komponentov, väčšie výrobné kapacity, viac pracovných síl..). Rizikom je tiež vysoký podiel zahraničných exportných kapacít, ktoré súčasne odčerpávajú významnú časť pridanej hodnoty exportu (formou výnosov a cenových transferov). Možno takmer parafrázovať, že *„nemáme slovenský export, ale export na Slovensku“*. Dlhodobým východiskom je prechod exportných kapacít na bázu intenzívnych rozvojových faktorov (vyššia pridaná hodnota exportu) v kombinácii s vyšším využívaním *vlastných výrobných faktorov* (suroviny a pracovné sily) aj za cenu nižšej produktivity práce. V slovenských podmienkach je okrem toho potrebné zvažovať aj geopolitické pozadie vplyvov na vývoj ekonomiky, predovšetkým vo väzbe na jej vysokú dovoznú náročnosť.¹⁸

K výnosom z priamych investícií

Výnosy z priamych investícií sú relevantným indikátorom konkurencieschopnosti ekonomiky vo vonkajších ekonomických vzťahoch. Takmer polovica ekonomík Eurozóny

¹⁸ Slovenský dovoz tovaru dosiahol v roku 2013 hodnotu 61 676 mil. EUR, čo predstavuje 85,5 % nominálnej hodnoty HDP. Pre porovnanie: česká dovozná náročnosť tovaru mala v rovnakom čase hodnotu 72,3 % nom. HDP a priemerná hodnota dovoznej náročnosti tovaru Eurozóny dosiahla v roku 2013 iba hodnotu 34,3 % priemernej nom. hodnoty HDP.

(celkom 8 krajín) zaznamenáva od začiatku krízového obdobia v bilancii výnosov z priamych investícií pasívne saldo.¹⁹

Logická je aj bezprostredná väzba výnosov na priame zahranične investície. Prostredníctvom ich rozdielnej nadnárodnej majetkovej účasti sa vykonávajú aj nadnárodné transformácie výnosov, ktoré následne zanechávajú pozitívne, alebo negatívne stopy v príjmoch, resp. výdajoch na bežných účtoch platobnej bilancie. Je preto opodstatnené bližšie ozrejmiť tieto vzťahy a hľadať súhrnnejšie poznatky k tejto problematike:

Veľká európska štvorka **EU-4**²⁰ mala v roku 2012 (aktuálne dostupná informácia na Eurostate) rozmiestnené v zahraničí priame investície v úhrnej hodnote 4 095 tis.mil. EUR, čo je o 1 130 tis. mil. EUR viac v porovnaní so stavom priamych investícií v krajinách EU-4. Toto „*aktívne saldo stavu PZI*“ prinieslo do ekonomík EU-4 spolu výnosy vo výške 123 750 mil. EUR, čo predstavovalo 13,8 % priemernej nominálnej hodnoty HDP v EU-4 v spomenutom roku. Táto čiastka odpovedala 1,7 násobku slovenského nominálneho HDP.

Na báze hlbších poznatkov zo štatistiky Eurostatu možno dospieť aj k nasledujúcim súvislostiam:

- Z krajín Eurozóny, ktoré dosahujú deficit výnosov z priamych investícií (pozri pozn. pod čiarou č. 19), majú „*aktívnu bilanciu stavu PZI*“ (viac vlastných investícií vonku ako cudzích doma) iba **Írsko a Grécko**, čo môže súvisieť s odchodom zahraničných investorov na začiatku krízového obdobia.
- Keď abstrahujeme v tejto štruktúre Eurozóny od Malty a Cyprusu, u ktorých nespájame priame zahraničné investície s priemyselnou produkciou, ale s medzinárodnými službami, potom nám **na čele zostáva slovenská ekonomika**, u ktorej „*pasívna bilancia stavu PZI*“ dosiahla v roku 2012 hodnotu – 38 960 mil. EUR, čo odpovedalo 54,8 %- tým HDP. Podobné postavenie v rámci celej EÚ má aj Česká republika s pasívnou bilanciou stavu

¹⁹ V roku 2008 Írsko vo výške 11,4 % HDP, Malta vo výške 9,4 % HDP, nasledujú Grécko a Cyprus vo výške 4,8 % HDP, Slovensko (4,2 % HDP), Slovinsko (1,3 % HDP), Belgicko (0,9 % HDP) a Portugalsko (0,8 % HDP).

²⁰ **EU-4**: Nemecko, Francúzsko, V. Británia a Taliansko .

PZI v porovnateľnom roku v hodnote - 90 324 mil. EUR, čo odpovedá 59,1 percentám HDP.

Napriek príliš vysokej účasti zahraničných investícií na slovenskom exportnom potenciáli, sprevádzanej pasívnym saldóm výnosov, sa vo vývojovom štádiu slovenskej ekonomiky v Eurozóne objavujú aj **pozitívne signály zvýšenej konkurencieschopnosti**. Týka sa to väzby medzi exportnou výkonnosťou a výnosmi z priamych investícií. Do roku 2011 zvyšovanie exportnej výkonnosti prinášalo so sebou aj vyšší deficit z bilancie výnosov. V spomenutom roku sa táto závislosť obrátila pozitívnym smerom: pri zvyšovaní exportnej výkonnosti sa znižuje deficit výnosov z priamych investícií, aj napriek permanentne vyššiemu stavu PZI na Slovensku.²¹ Vyplýva to zo skutočností, že **na slovenskom exportnom potenciáli tovaru sa vo zvýšenej miere zúčastňuje domáca, zrejme stredná podnikateľská vrstva**.

4.3. Výmenné relácie

Efektívnosť vonkajšej slovenskej ekonomiky je jedným z hlavných výskumných cieľov, ktorými sa čiastkový projekt VEGA zaoberal aj v predchádzajúcom období. S týmto cieľom priamo súvisia výmenné relácie v zahraničnom obchode. Je preto účelné na tomto mieste pripomenúť niektoré súvislosti z predchádzajúcich riešení:

„Výmenné relácie sú významným ukazovateľom kvality a efektívnosti vývoznodovoznej produkcie s priamou väzbou na vonkajšiu rovnováhu. Majú tiež priamy dopad na podnikateľskú efektívnosť vývozných štruktúr a ovplyvňujú tak celkové hospodárenie subjektov medzinárodného podnikania. V neposlednom rade vyjadrujú úroveň konkurenčnej schopnosti, najmä priemyselnej výroby na prioritných trhoch slovenského exportného záujmu.

Zaradujeme ich medzi významné indikátory efektívnosti nielen zahraničného obchodu, ale aj tvorby, resp. optimalizácie reálneho hrubého domáceho dôchodku (RHDD), ktorý vplyv výmenných relácií zohľadňuje. Rast cien vývozu, resp. pokles cien dovozu

²¹ V roku 2008 bol stav PZI na Slovensku vo výške 36 226 mil. EUR, v roku 2011 mali hodnotu 40 173 mil. EUR a v roku 2012 dosiahli hodnotu 42 304 mil. EUR. (Eurostat, EU-Direktinvestition – Hauptindikatoren, aktual. 18.06.2014)

v skutočnosti vytvára reálny dôchodok, čo umožňuje zvýšenie konečnú spotrebu i rýchlejši rast investícií. “ ... a je to súčasne prejav zvýšenej konkurencieschopnosti ekonomiky.

Slovenská ekonomika je vysoko otvorená,²² vývoj cenových relácií v zahraničnom obchode je preto pre stabilitu ekonomiky obzvlášť dôležitý. Zdôrazňuje to aj skutočnosť, že slovenská ekonomika má na vývoj svetových cien minimálny dopad a neovplyvňuje ceny svojich vstupov, ani výstupov.

Vývoj cenových indexov slovenského exportu a importu, ako aj ich vzájomný vzťah po vstupe do Eurozóny ukazuje nasledujúca komparatívna tabuľka.

Tab.4.3. Indexy výmenných relácií zahraničného obchodu

Ekonomika	2009	2010	2011	2012	2013
	Indexy výmenných relácií exportu				
EA-17	94,5	100	106,7	108,5	107,6
V-4	95,3	100	105,2	106,8	106,4
SK	98,5	100	105,1	105,2	104,7
CZ	95,7	100	106,2	109,2	108,2
	Indexy výmenných relácií importu				
EA-17	92,9	100	108,7	112,9	111,0
V-4	93,7	100	105,9	109,1	107,8

²² Štatistika Eurostatu definuje vonkajšiu otvorenosť ekonomiky ako tzv. **obchodno-trhovú integráciu**, ktorá predstavuje „priemer hodnôt vývozov a dovozov vo vzťahu k nominálnej hodnote HDP vyjadrenú v percentách“, a samostatne rozlišuje tovarovú integráciu a integráciu v službách. V roku 2013 dosiahol ukazovateľ tovarovej integrácie Slovenska hodnotu 86,3 % HDP, čo je v rozmeroch nielen Eurozóny, ale celej EÚ doslova šokujúce číslo. Pre porovnanie: priemer EU (28) mal v rovnakom čase hodnotu 12,9 % HDP, Eurozóna (17) hodnotu 19,3 % HDP, tiež napr. Česko 65,9 % HDP.

(Prameň: Eurostat, Marktintegration - Handelsintegration beim Warenhandel, aktualizácia 28.05.2014)

SK	94,4	100	105,8	107,8	107,3
CZ	93,5	100	106,6	111,1	109,9
	Terms of Trade* - ToT				
EA-17	101,8	100	98,2	96,1	96,9
V-4	101,8	100	99,3	98,0	98,8
SK	104,3	100	99,3	97,6	97,6
CZ	102,4	100	99,6	98,3	98,5

Prameň: Eurostat, Internationaler Handel, Index des Einheitswerts, aktualizácia 22.05.2014, vlastné výpočty

* **Index Terms of Trade** vyjadruje percentuálny pomer indexov jednotkových cien exportu a importu, alebo tiež vzťahy medzi cenami vývozu a dovozu porovnateľných skupín slovenského exportu a importu. Jednotkové ceny sa vzťahujú na referenčný rok 2010.

Ekonomické súvislosti

Cenové indexy exportu ukazujú, že pri vstupe do Eurozóny dosahovala slovenská ekonomika nadpriemerné ceny svojej vývoznjej produkcie. Konkrétnejšie informácie Eurostatu preukazujú, že to boli najlepšie porovnateľné ceny exportu v celej EÚ(28). Neskorší vývoj vývozných cenových relácií nebol progresívny, nižší cenový index exportnej produkcie dosahuje v súčasnom období (rok 2013) v európskom hospodárskom priestore iba Írsko (index 103,1), Luxembursko (104,2) a Malta (104,5).

Vývoj *cenových indexov importu* má v porovnaní s exportom opačný priebeh: pri vstupe do Eurozóny presahovali slovenské dovozné ceny priemer EA-17 a v rámci krajín V-4 dosahovalo porovnateľne vysokú úroveň iba Maďarsko. Nasledujúci vývoj indexu dovozných cien možno však označiť za progresívny. Cenový index dovozu v rokoch 2011 – 2012 síce narastá, avšak s nižšou dynamikou ako je priemer EA-17 a krajín V-4. Za týmto pozitívnym výsledkom možno nájsť súvislosť medzi vysokou surovinovo-energetickou náročnosťou

slovenskej ekonomiky a vývojom svetových cien ropy a zemného plynu, alebo tiež dobre uzatvorených kontraktov.

Podľa komplexného ukazovateľa výmenných relácií *Terms of Trade* patrila slovenskému zahraničnému obchodu pri vstupe do Eurozóny zásluhou indexu vývozných cien špičková pozícia, čo je zrejmé aj z tabuľky č. 4.3. Z podrobnejších informácií Eurostatu je možné vyčítať, že nepatrne lepší výsledok v tom čase dosahovalo v Eurozóne iba Taliansko (index ToT 104,5). V ďalšom vývoji cenový index ToT klesal, pretože vývozné ceny nedokázali udržať rastovú dynamiku exportu Eurozóny, ani krajín V-4. Iba vďaka relatívne nižšiemu rastu dovozných cien neklesol index výmenných relácií ToT slovenského zahraničného obchodu do roku 2013 pod úroveň priemeru Eurozóny.

Zjednodušenou metodikou možno vypočítať *vplyv výmenných relácií na reálnu využiteľnosť hrubého domáceho produktu*. Z výsledkov Eurostatu za rok 2013 vyplýva, že medziročný cenový index vývozu poklesol o 0,5 percentného bodu, čo odpovedá hodnote 322 mil. EUR. V rovnakom čase poklesol aj cenový index dovozu o 0,5 percentného bodu, čo predstavuje hodnotu 300 mil. EUR. Vzniknutý rozdiel odpovedá *zníženiu reálnej hodnoty HDP o 0,03%*. Podobným spôsobom môžeme pod účinkom výmenných relácií optimalizovať reálne hodnoty HDP aj za predchádzajúce roky po vstupe Eurozóny.²³

Súhrnnejšie poznatky

Po vstupe Slovenska do Eurozóny konkurencieschopnosť jeho zahraničného obchodu podľa ukazovateľa výmenných relácií ToT klesá rýchlejšie v porovnaní s priemerom EA-17 i krajinami V-4. Negatívne sa to odráža na reálnej využiteľnosti vytvoreného domáceho produktu, ktorý je v porovnaní s nominálnou hodnotou *HDP v každom roku nižší, v priemere o 1,26 %*.

²³ V roku 2012 sa cenový index vývozu medziročne zvýšil o 0,1 percentného bodu (+ 62,1 mil. EUR) a cenový index dovozu zvýšil o dva percentné body (- 1 171,8 mil. EUR), čo v konečnom dôsledku *znižilo reálnu hodnotu HDP o 1,56 %*.

V roku 2011 medziročné zvýšenie cenového indexu vývozu o 5,1 percentného bodu (+ 2 895,9 mil. EUR) a cenového indexu dovozu o 5,8 percentných bodov (- 3 234,5 mil. EUR) *znižilo reálnu hodnotu HDP o 0,49 %*.

V roku 2010 bolo zaznamenané medziročné zvýšenie cenového indexu vývozu o 1,5 percentného bodu (+724,1mil. EUR) a cenového indexu dovozu o 5,6 percentných bodov (-2 659,7mil. EUR) resp. *zníženie reálnej hodnoty HDP o 2,94 %*.

Globálny cenový ukazovateľ výmenných relácií Terms of Trade zaznamenáva v slovenskej ekonomike vyšší pokles napriek tomu, že cenový index importu sa vyvíjal v Eurozóne priaznivejšie. Potvrďuje tým iba nepriaznivý cenový vývoj slovenského exportu. Vzhľadom na porovnateľnú výrobnotechnologickú a kvalitatívnu úroveň exportnej produkcie v rozmeroch Eurozóny, príčinu tohto poklesu je potrebné hľadať *v cenových transferoch* zahraničných investorov.

5. Závěrečné poznatky

Vyhlášením *programu Európa 2020* európska stratégia konkurencieschopnosti nestratila na svojom význame, ani neprestala byť hlavným motívom pôvodného lisabonského cieľa byť lídrom v globálnej svetovej ekonomike. O to viac, že sústredený tlak nových progresívnych novo industrializovaných ekonomík je čoraz silnejší.

Vysoká exportná výkonnosť a stabilný trhový podiel na svetovom exporte vytvárali pozitívny priestor pre zvyšovanie konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky aj po jej vstupe do Európskej menovej únie. Tento predpoklad sa v plnej miere nenapĺňa, pretože exportná výkonnosť sa naďalej zvyšuje *na báze extenzívnych faktorov (viac surovín, viac energií, viac komponentov, viac pracovníkov)*, ktoré v dlhodobejšom výhľade budú strácať svoju účinnosť. Ich progresívne udržanie je veľmi riskantné vzhľadom na vysokú citlivosť ekonomiky na vonkajšie prostredie (krízové vplyvy, malá diverzifikácia exportného prostredia, vysoký podiel zahraničných investičných kapacít na slovenskom exportnom potenciáli a ich možné presuny do ekonomicky výhodnejšieho prostredia...)

Reálnejším *pozitívnym signálom* vyššej konkurencieschopnosti slovenského zahraničného obchodu je zvyšovanie podielu „tretích“ krajín na exportnom potenciáli. Tento pozitívny trend si zasluhuje dlhodobú a intenzívnejšiu podporu zo strany všetkých inštitúcií, ktoré majú vo svojej náplni zakódované zvyšovanie konkurencieschopnosti slovenských výrobcov na zahraničných trhoch.²⁴ Je potrebné to zdôrazniť, pretože v predchádzajúcom období niektoré relevantné inštitúcie túto povinnosť zanedbávali v čase, keď ich pomoc bola najviac potrebná.²⁵

²⁴ Do tejto všeobecnej kategórie zaraďujeme bankové a finančné inštitúcie (Eximbanka SR, Slovenská záručná a rozvojová banka, a.s.), obchodné zastúpenia v zahraničí, národné podporné organizácie (SARIO, SOPK, Slovak Business Agency), ale aj zmiešané obchodné komory, zväzy priemyslu, asociácie zamestnávateľských zväzov a iné.

²⁵ Napr. „Správa o plnení rozpočtu Eximbanky SR za 1. polrok 2009“, ktorá bola prerokovaná vo vláde SR dňa 30. septembra 2009 konštatuje, že **exportéri strácali záujem o služby Eximbanky** preto, že im komerčné banky poskytovali výhodnejšie úrokové podmienky.

Vyššiu konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky prostredníctvom zahraničného obchodu *na báze intenzívnych faktorov* je možné dosahovať *vyššou pridanou hodnotou* exportu, alebo *výhodnejšími cenovými reláciami* pri medzinárodnej výmene.

Progresívny prístup na *zvyšovanie pridanej hodnoty* exportu nie je v krátkodobom horizonte príliš reálny, pretože relevantné nástroje podstatnej časti slovenského exportu (výskumno–vývojový, technologický a investičný potenciál) majú v rukách nadnárodné spoločnosti, ktoré následne aj pridanú hodnotu exportu transportujú do materských základní. V aktuálnom časovom horizonte je však možno *zvyšovať a v domácom prostredí zužitkovať pridanú hodnotu* exportnej produkcie formou vyšších kooperačných väzieb domácej podnikateľskej vrstvy na slovenskom exporte nadnárodných spoločností. Kooperácie, ktoré nahradia dovoz poloproduktov a komponentov potrebných na finalizáciu exportnej produkcie súčasne znížia deficit výnosov z priamych investícií a pozitívne ovplyvnia vonkajšiu ekonomickú rovnováhu.

Výhodnejšie cenové relácie v medzinárodnej výmene tovarov môžu zvýšiť konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky za predpokladu, že sa zvýši majetková účasť domácich investorov v nadnárodných spoločnostiach. Touto formou je možné pozitívne ovplyvňovať *transferové ceny*²⁶ exportnej produkcie a súčasne utlmiť zhoršovanie výmenných relácií v zahraničnom obchode.

²⁶ Keď vychádzame z predpokladu, že podstatnú časť slovenského exportu zabezpečujú transnacionálne korporácie s porovnateľnou svetovou výrobnou-technologickou úrovňou, potom je porovnateľná aj pridaná hodnota exportu a príčinou poklesu výmenných relácií exportu môžu byť *transferové ceny*, fungujúce na princípe: výrobok sa presunie od „dcéry k matke“ na úrovni výrobných nákladov, následne sa zisk, resp. pridaná hodnota objaví až pri nasledujúcom predaji.

Použitá údajová základňa a literatúra

Eurostat: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database

Štatistický úrad Slovenskej republiky: Ukazovatele ekonomického vývoja, www.statistics.sk

Národná banka Slovenska: Platobné bilancie, www.nbs.sk

Úrad vlády Slovenskej republiky: Rokovania vlády, www.vlada.gov.sk

[1] **Hlavný projekt VEGA 013/016:** Finančná stabilita a udržateľnosť hospodárskeho rastu Slovenska v podmienkach globálnej ekonomiky, vedúci projektu: KÁRÁSZ, P., Prognostický ústav SAV, Bratislava.

[2] **Čiastkové projekty VEGA**, riešiteľ: BURDA, Š., Prognostický ústav SAV, Bratislava.

[2.1] VEGA 06/08: Konkurencieschopnosť slovenského exportu v podmienkach EÚ.

[2.2] VEGA 09/012: Vybrané aspekty zahranično-ekonomických vzťahov Slovenska so zreteľom na exportnú výkonnosť.

[2.3] VEGA 013/016: Účinnosť vonkajšej ekonomiky Slovenska v európskom hospodárskom prostredí.

[2.4] Výstup čiastkového projektu VEGA 09/012: Vplyv priamych zahraničných investícií na exportnú výkonnosť Slovenska, 2010

[2.5] Výstup čiastkového projektu VEGA 013/016: Významné aspekty v medzinárodnom podnikaní Slovenska, 2013

[3] BALÁŽ, P. a kol.: Medzinárodné podnikanie . Bratislava, Sprint 1995

[4] VINTROVÁ, R.: Omezení vypovídací schopnosti ukazatele HDP. Praha, Linde 2008

[5] KLVÁČOVÁ, E.: Vliv kvality lidského kapitálu na konkurenceschopnost, VŠE Praha, 2003

[6] ŠTASTNÝ, D.: Mezinárodní obchod: Teorie a politika , Oeconomica, Praha 2004

[7] VINCÚR, P. a kol.: Teória a prax hospodárskej politiky. Bratislava: Sprint 2005

[8] JANKOVSKÁ, A. a kol.: Medzinárodné financie. Bratislava: Ekonómia 2003