

Pavol Ochoťnický – Dana Kiseľáková

KONKURENCIESCHOPNOSŤ, EKONOMICKÝ RAST A PREŽITIE FIRIEM

 Wolters Kluwer



Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-15-0322

Autori© prof. Ing. Pavol Ochotnický, CSc. – doc. Ing. Dana Kiseláková, PhD., 2019

Pôsobisko autorov: prof. Ing. Pavol Ochotnický, CSc.
vedúci Katedry financií, Národohospodárska fakulta
Ekonomickej univerzity v Bratislave
doc. Ing. Dana Kiseláková, PhD.
vedúca Katedry financií, Fakulta manažmentu Prešovskej
univerzity v Prešove

Recenzenti: prof. Ing. Viktória Bobáková, CSc.
doc. Ing. Petr Dvořák, Ph.D.

Zostavovateľské a technické práce: Ing. Juraj Válek, PhD.

Za odbornú stránku textu, korektúru a konečnú verziu publikácie zodpovedajú autori.

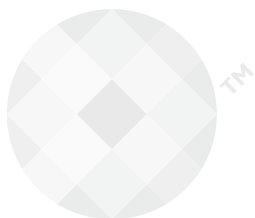
Všetky práva vyhradené. Toto dielo ani žiadnu jeho časť nemožno reprodukovat' bez súhlasu majiteľa práv.

ISBN 978-80-7598-628-3

OBSAH

ZOZNAM TABULIEK A OBRÁZKOV	5
ZOZNAM SKRATIEK.....	7
ÚVOD	9
1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ KONKURENCIESCHOPNOSTI	11
1.1 Konkurencieschopnosť firiem	13
1.1.1 Produkcia a efektívnosť výroby firmy	13
1.1.2 Prežitie/zlyhanie firmy	16
1.1.3 Udržateľnosť firmy	21
1.2 Teórie ekonomického rastu.....	23
1.3 Teória konkurencieschopnosti národných ekonomík	32
2 HLAVNÉ VÝSKUMNÉ OTÁZKY	38
3 EKONOMICKÝ RAST A JEHO DETERMINANTY	41
3.1 Zdroje rastu celkovej produktivity výrobných faktorov národných ekonomík	42
3.2 Ekonomický rast a platobná bilancia	48
4 PREŽITIE FIRIEM.....	52
4.1 Vplyv rodovej diverzity a vzdelania na prežitie firiem.....	54
4.2 Vplyv makroekonomických a ďalších premenných na prežitie firiem s využitím revidovaného modelu Altmanovho Z-skóre	55
4.3 Vplyv celkovej produktivity výrobných faktorov na prežitie firiem a ich odolnosti voči kríze	58
4.4 Ceny energií pre firmy a exportná výkonnosť	64
5 PRÍSTUPY K MERANIU KONKURENCIESCHOPNOSTI, INDIKÁTORY, FAKTORY A POZÍCIA SLOVENSKEJ REPUBLIKY.....	66
5.1 Konkurencieschopnosť ekonomiky Slovenskej republiky	72
5.1.1 GCI koncept a postavenie Slovenskej republiky	74
5.1.2 WCI koncept a postavenie Slovenskej republiky	84
5.1.3 DBI koncept a postavenie Slovenskej republiky	92

5.1.4 Kritické miesta podnikania a konkurencieschopnosti Slovenskej republiky	103
5.1.5 GCI 4.0 koncept 2018	106
5.1.6 Faktor inovácií, výdavky na výskum a vývoj, GII koncept...121	
5.1.7 Politika konkurencieschopnosti – všeobecné zhrnutie, odporúčania.....	129
ZÁVER.....	142
SUMMARY.....	146
Príloha Modely a faktory rastu produktivity krajín EÚ-28	150
LITERATÚRA	153



Wolters Kluwer

ZOZNAM TABULIEK A OBRÁZKOV

Obrázok 1.1	Porterov diamantový model	34
Obrázok 1.2	Model dvojitého diamantu podľa Cho, Monn	35
Obrázok 3.1	Porovnanie dynamiky TPF SR s priemerom EÚ a EA (2010 = 100)	44
Obrázok 3.2	Scenáre obmedzenia rastu platobnou bilanciou	50
Obrázok 3.3	Charakteristiky rastu a platobnej bilancie krajín strednej a východnej Európy	51
Obrázok 5.1	Konštrukcia GCI	75
Obrázok 5.2	Komparácia priemerných hodnôt jednotlivých pilierov GCI v rámci SR a EÚ	81
Obrázok 5.3	Konštrukcia WCI	84
Obrázok 5.4	Komparácia priemerných hodnôt základných faktorov WCI v rámci SR a EÚ	91
Obrázok 5.5	Konštrukcia DBI	97
Obrázok 5.6	Komparácia priemerných hodnôt jednotlivých dimenzií Ease of Doing Business v rámci SR a EÚ	102
Obrázok 5.7	Konštrukcia GCI 4.0	109
Obrázok 5.8	Hodnoty skóre GCI 4.0 krajín EÚ (28) za rok 2018	117
Obrázok 5.9	Konštrukcia GII	125
Obrázok 5.10	Vývoj priemerných výdavkov na VaV v krajinách V4	127
Obrázok 5.11	Politika konkurencieschopnosti EÚ	133
Obrázok 5.12	Kľúčové ukazovatele atraktivity SR podľa IMD	138
Model č. 1:	Kreativita a rast TFP	150
Model č. 2:	Talenty a rast TFP	151
Model č. 3:	Platenie daní a rast TFP	151
Model č. 4:	Vyššie vzdelanie a TFP	152
Model č. 5:	Technológie a TFP	152

Tabuľka 3.1	Prehľad použitých indikátorov vysvetľujúcich zdroje rastu TFP za EÚ-28	45
Tabuľka 3.2	Štrukturálne zmeny v zahraničnom obchode krajín strednej a východnej Európy	49
Tabuľka 4.1	Finančné determinanty prežitia/zlyhania firiem SR.....	57
Tabuľka 4.2	Nefinančné determinanty prežitia/zlyhania firiem	57
Tabuľka 4.3	Pomerové finančné ukazovatele	60
Tabuľka 4.4	Nefinančné ukazovatele prežitia/zlyhania firiem.....	61
Tabuľka 5.1	Umiestnenie SR v rebríčkoch WEF V rokoch 2014 – 2018	79
Tabuľka 5.2	Vývoj skóre jednotlivých pilierov GCI v prípade SR	82
Tabuľka 5.3	Umiestnenie SR v rebríčkoch IMD v rokoch 2014 – 2018	88
Tabuľka 5.4	Vývoj skóre základných faktorov WCI v prípade SR	92
Tabuľka 5.5	Umiestnenie SR v rebríčkoch Doing Business v rokoch 2014 – 2018.....	100
Tabuľka 5.6	Vývoj skóre jednotlivých dimenzií indexu DBI v prípade SR	103
Tabuľka 5.7	Bariéry podnikania	105
Tabuľka 5.8	Komparácia hlavných rozdielov pôvodného a modifikovaného indexu.....	116
Tabuľka 5.9	Pozície krajín V4 v rebríčku GCI 4.0. v roku 2018	119
Tabuľka 5.10	Hodnoty skóre pilierov GCI 4.0 SR a priemer EÚ (28).....	119

ZOZNAM SKRATIEK

4IR	štvrtá priemyselná revolúcia, the Fourth Industry Revolution
APVV	Agentúra na podporu výskumu a vývoja
AUC	z anglického Area under ROC curve
ČR	Česká republika
DBI	z anglického Doing Business Index
EÚ	Európska únia
GCI	Globálny index konkurencieschopnosti z anglického Global Competitiveness Index
GII	Globálny inovačný index z anglického Global Innovation Index
HDP	hrubý domáci produkt
IKT	informačné a komunikačné technológie
IMD	Medzinárodný inštitút pre rozvoj manažmentu z anglického Institute of Management Development 's
OECD	Organizácia pre hospodársku spoluprácu
ROC krivka	z anglického Receiver operating characteristic
SR	Slovenská republika
TFP	produktivita výrobných faktorov
V4	Vyšehradská štvorka, Visegrad countries group
VaV	výskum a vývoj, Research & Development, R&D
WCI	Svetový index konkurencieschopnosti z anglického World Competitiveness Index
WEF	Svetové ekonomické fórum z anglického World Economic forum

ÚVOD

Predložená vedecká monografia predstavuje syntézu kľúčových poznatkov, ktoré boli dosiahnuté autormi s využitím vybraných poznatkov svetovej vedy a originálnych výskumov autorov a ich spoluautorov, ako aj ďalších významných svetových a domácich publikácií. Autori monografie – Pavol Ochoťnický ako hlavný vedúci rovnomenného projektu APVV, hlavnej riešiteľskej organizácie Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave, a Dana Kiseľáková ako zodpovedný riešiteľ spoluriešiteľskej organizácie Fakulty manažmentu Prešovskej univerzity v Prešove a vedúca pracovného balíka projektu – sa snažili čo možno najkomplexnejšie vedecky uchopiť vzťah medzi konkurencieschopnosťou, ekonomickým rastom a prežitím firiem.

Cieľom vedeckej monografie je na základe syntézy relevantných poznatkov ekonomickej teórie vysvetliť ekonomický rast krajín ako výsledok klasických zdrojov rastu, ale aj ako výsledok inovácií, stupňa kreativity, a to v kombinácii s odkazom školy manažmentu (reprezentovaná najmä Harvardskou školou). Ďalším nosným cieľom je skonštruovať a overiť model(y), ktorým(i) možno vysvetliť a dôveryhodne preukázať kauzalitu medzi schopnosťou prežitia firiem a zdrojmi ich konkurencieschopnosti v podmienkach rastu stupňa globalizácie. Monografia sa následne snaží cieľavedome odpovedať, resp. poskytnúť čiastkové odpovede na výskumné otázky, resp. hypotézy, ktoré v druhej kapitole detailizujú ciele výskumu.

Monografia ako teoretické východisko poskytuje syntézu neoklasických teórií rastu, moderných teórií zlyhania/prežitia firiem v medzinárodnom globalizovanom prostredí, implicitných predpokladov školy manažmentu, podľa ktorej konkurencieschopnosť firmy môže byť v globálnom svete rozšírená na konkurencieschopnosť krajiny či národnej ekonomiky. Zároveň však zohľadňuje aj predpoklad o endogenite či vzájomnej súvislosti medzi výkonnosťou

národných ekonomík a príčin schopnosti prežitia, resp. neprežitia/zlyhania firiem v globálnom ekonomickom prostredí.

Metodologicky monografia volí postup prepojenia makro- a mikropriístupov. V oblasti teórie konkurencieschopnosti je zvolený prístup zdôvodnenia konkurencieschopnosti národných ekonomík od konkurenčnej schopnosti firiem a ďalších faktorov, ktoré okrem tradičných faktorov prispievajú ku konkurencieschopnosti národných ekonomík. Monografia následne prináša prehľad hlavných empirických zistení spôsobom top-down, ktoré autori monografie a nimi vedené kolektívy autorov získali pri overení príčin a objektivizácii faktorov vplývajúcich na konkurencieschopnosť či ekonomický rast národných ekonomík a na prežitie/zlyhanie firiem. Empirické zistenia sa týkajú tak ekonomiky Slovenskej republiky, ako aj ďalších vybraných krajín. Niektoré zistenia a výsledky boli už publikované alebo budú ďalej dopracované do podoby ďalších publikácií v Slovenskej republike či zahraničí¹.

Monografia zároveň poskytuje niektoré námety a poukazuje na hlavné bariéry rastu konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky. S využitím porovnania postavenia Slovenskej republiky pomocou globálnych syntetických indexov a subindexov konkurencieschopnosti ponúka pohľad na kľúčové bariéry, ale aj na atraktívne faktory konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky v porovnaní s inými krajinami.

Autori

¹ Vzhľadom na rozsah poznatkov a široký riešiteľský kolektív autori predpokladajú, že čiastkové témy riešiteľov projektu budú spracované formou ďalších samostatných výstupov.

1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ KONKURENCIESCHOPNOSTI

„*Konkurencieschopnosť*“ má v teoretickej literatúre odlišný význam. Treba brať do úvahy, že rozličný význam sa uplatňuje na konkrétnu firmu alebo jednotlivý sektor, resp. hospodársku činnosť v rámci krajiny. Mnohé vedecké autority sa najmä v minulosti domnievali, že konkurencieschopnosť sa aplikuje najprímeranejšie na firmy či ešte lepšie na jednotlivé výrobky. Pôvodne išlo najmä o klasické teórie obchodu či medzinárodného obchodu, keď merkantilizmus vnímal obchod ako hru, v ktorej je obchodný prebytok jednej krajiny kompenzovaný deficitom inej krajiny. Prebytok obchodu sa považoval za kľúčový indikátor konkurencieschopnosti krajiny, pričom ceny jednotlivých výrobkov boli prejavom konkurencieschopnosti na úrovni výrobkov, a tým zohrávali kľúčovú úlohu pri dosahovaní obchodného prebytku alebo deficitu krajiny.

Adam Smith (1776) vnímal obchod ako hru s pozitívnym súčtom, v ktorej môžu všetci obchodní partneri získať prospech v prípade, že sa krajiny špecializujú na výrobu tovaru, v ktorom majú absolútne výhody. Ricardo (1817) tvrdil, že dovoz môže byť pre národ ziskový aj vtedy, keď by mohol dovážaný výrobok vyrobiť za nižšie náklady, pričom pri porovnávaní krajín uvažoval len s prácou ako vstupom do ceny výrobkov. Základom konkurencieschopnosti boli podľa Ricarda komparatívne zdôvodnené výhody v delbe práce, či už medzi jednotlivcami, regiónmi alebo národmi. Ricardov model medzinárodného obchodu a neskôr vyvinutý koncept medzinárodného obchodného multiplikátora Paulom Krugmanom² sa preto stali veľmi užitočným nástrojom pre objasnenie dôvodov, ako a za akých podmienok môže obchod zvyšovať blaho všetkých obchodných partnerov.

² Buček – Ochotnický, 2009.

Model Ricarda bol však považovaný podľa Choa a Moona (2000) za neúplný z dvoch dôvodov. Jednoduchý Ricardiánsky model predpovedal v súvislosti s predpokladom voľného obchodu v dlhodobom horizonte extrémny stupeň špecializácie. Krajiny však v praxi v konečnom dôsledku nevyrábajú jeden výrobok, ale viac výrobkov vrátane výrobkov konkurujúcich dovozu. Po druhé Ricardo vysvetľuje obchod na základe rozdielov v úrovniach produktivity medzi krajinami pôvodu, ale nevysvetľuje, prečo tieto rozdiely existujú. Prvý problém rieši rozšírenie teórie absolútnej výhody na teóriu komparatívnych výhod samotným Ricardom. Ďalším vysvetlením „necenových“ determinantov v medzinárodnom obchode sú zo súčasného hľadiska kvalita či dizajn produktov, transakčné náklady a tarifné obmedzenia v medzinárodnom obchode, ktoré či už prirodzene, alebo politicky bránia extrémnejšej špecializácii či závislosti krajín od medzinárodného obchodu. Modely výroby a následne medzinárodný obchod sú vysvetľované odlišným zapojením jednotlivých faktorov alebo ich cenovými rozdielmi. Keďže Leontief v realite zistil paradoxný výsledok, prešla teória medzinárodného obchodu, ale aj teória produkcie či vývoj modelov produkčných alebo nákladových funkcií etapou ďalšieho rozvoja a diskusie v ekonomickej teórii³.

Teória produkcie, teórie rastu a neoklasická teória produkčných funkcií výrazne prispela k vysvetleniu, prečo sú firmy, resp. národné ekonomiky schopné konkurovať iným výrobcom, resp. národným ekonomikám, a to nižšími cenami svojich výrobkov, resp. nižšími nákladmi, cenami výrobných faktorov, resp. vyššou produktivitou výrobných faktorov. Globálna ekonomika sa však v posledných desaťročiach stala príliš zložitá na to, aby bolo možné konkurencieschopnosť výrobcov alebo národných ekonomík vysvetliť izolovanými teóriami alebo len rozdielnymi cenami vstupov práca, kapitál, resp. cenami produkcie. Východiskom pre mikroekonomický,

³ Prehľadné grafické zobrazenie je uvedené v publikácii *Introducion XVII* (Choo - Moon, 2000).

ako aj makroekonomický teoretický prístup ku konkurencieschopnosti v tejto monografii je preto syntéza vybraných nosných poznatkov z hlavného prúdu ekonómie, doplnených o najnovšie moderné teórie firiem, ekonomického rastu a teórie konkurencieschopnosti národných ekonomík.

1.1 Konkurencieschopnosť firiem

Konkurencieschopnosť firiem sa v súčasnej ekonomickej teórii opiera o koncepty, ktoré definujú ich schopnosť cenovo konkurovať alebo rásť, resp. prežiť v medzinárodnom prostredí. Viaceré prístupy rozvíjajú neoklasické vnímanie tradičných zdrojov rastu firmy v podobe akumulácie kapitálu, práce a technického pokroku.

1.1.1 Produkcia a efektívnosť výroby firmy

Teória klasických a neoklasických výrobných funkcií je určite jedným z najdiskutovanejších ústredných prvkov na vysvetlenie súvislosti medzi rastom, technologickými zmenami, kapitálom, prácou a produktivitou, a to na mikro-, ako aj na makroekonomickej úrovni. Najmä Cobb-Douglasova produkčná funkcia je dodnes „hlavným kameňom“ alebo nástrojom na teoretické a empirické analýzy výroby a produktivity.

Cobb-Douglasov model produkčnej funkcie sa datuje počnúc prácou Cobba a Douglasa (1928). Autori použili údaje pre priemyselnú výrobu sektora v Spojených štátoch amerických a hlavným predmetom ich štúdie bolo skúmanie pružnosti ponuky práce a kapitálu a vplyv ich rozdielov na rozdelenie príjmu. Cobb-Douglasov model výroby a jeho ekonometricky testované výsledky začali novú históriu teórie výroby v ekonómii a teoretické vysvetlenie vzťahu medzi produkciou (Y), prácou (L) a kapitálom (K).

Odhadovaná rovnica Cobb-Douglasovej produkčnej funkcie je v tvare:

$$Y_t = B_t (L_t)^\alpha (K_t)^\beta \quad (1)$$

Parameter B predstavuje vplyv nemerateľných výrobných faktorov ako technický pokrok, zlepšenie organizácie výroby a podobne, potvrdil platnosť predpokladov marginalistickej teórie tým, že elasticita produkcie na faktory sa pri práci (α) blížila pozorovaným podielom hraničného produktu práce na pridanej hodnote 0,75, resp. hodnote 0,25 pre kapitál. Cobbova a Douglasova práca začína novú epochu vo vývoji teórie výroby, jej faktorov, vývoji funkčných foriem a metód odhadu.

Ďalšie vynikajúce príspevky zo strany svetových ekonómov prispeli k teoretickej diskusii, vývoju, ale aj kritickým komentárom k teórii výroby alebo funkčným modelom výroby. Napríklad flexibilná forma výrobnéj funkcie, ktorá sa rozsiahle používa v štúdiách odhadujúcich náklady a výrobné funkcie ako produkčná funkcia transcendentného logaritmického („translog“) druhého rádu, vzbudila primeranú pozornosť v ekonometricky orientovaných vedeckých kruhoch. Špecifikácia translog modelu podľa autorov Christensena a kol. (1971, 1973) je atraktívna z viacerých dôvodov. Prepája alebo aproximuje množstvo populárnych modelov v literatúre (vrátane Cobb-Douglasovej formy) a elasticita výstupu a elasticita substitúcie sa navyše menia s úrovňami vstupov, resp. v čase (Ochotnický, 1987, 2008).

Na základe zistení Cobb-Douglasa o rozdelení pridanej hodnoty medzi faktory niektorí autori vidia v modeloch produkčných funkcií iba výrobnú identitu. V rámci iného pohľadu nie je teória výrobnéj funkcie firmy iba matematickou funkciou transformácie vstupov na výstupy alebo identity. Podľa štandardnej mikroekonómie a na základe štandardného správania reprezentatívnych firiem firma vykonáva svoje výrobné rozhodnutia výberom optimálneho množstva výroby a vstupu pri voľbe rôznej technológie. Firma prijíma toto

rozhodnutie na základe maximalizácie množstva výroby Y pri svojom rozpočtovom obmedzení na náklady vstupov (L , K) a rôznych technológiách alebo na základe duálneho optimalizačného problému v podobe hľadania nákladového optima na plánovanú výrobu (Cy) pri cenách výrobkov (Py) a cenách práce (Pl), resp. kapitálu (Pk) (Ochotnický, 2001):

$$Cy_t = Pl_t \cdot L_t + Pk_t \cdot K_t \Rightarrow \min \quad (2)$$

Mikroekonomická teória tak predpokladá, že rovnaká úroveň produkcie sa dá dosiahnuť rôznymi kombináciami vstupov, resp. jeden vstup môže byť nahradený iným alebo inými. V tomto prípade možno na výrobné rozhodnutie firmy (výber množstva vstupov a výstupov) pozeráť ako na problém s optimalizáciou – minimalizácia nákladov alebo maximalizácia výstupu (alebo zisku). Neoklasická teória produkčných funkcií preto silne implikuje vyššie uvedené správanie firiem. Rozhodnutia firmy o plánovanej produkcii tak možno teoreticky a aj v konkrétnom ekonometrickom odhade považovať za výsledok optimalizácie a rozhodnutia o voľbe množstva vstupov a výstupov.

Dôležitým krokom nielen v modernej teórii výroby, ale skôr v empirických odhadoch výrobných funkcií v posledných rokoch je posun od ekonometrickej metódy odhadovania parametrov k metóde odhadu/kalibrácie (ako bude uvedené ďalej). Tento trend je spôsobený vývojom ekonometrie, ale aj dôsledkom endogenity medzi výrobou a vstupom kapitálu, či nestacionaritou časových radov produkcie či vstupov, ale aj ďalších argumentov (Ochotnický, 2008).

Teória produkčných funkcií umožnila aj modelovo vyjadriť rozdiel v efektívnosti výroby dvoch producentov (1 a 2) vyrábajúcich tú istú produkciu rôznou technológiou či organizáciou výroby na trhoch pri rôznych alebo tých istých cenách. Firma, ktorá je schopná vyrábať efektívnejšie alebo tú istú produkciu vyrábať s nižšími nákladmi, sa stáva konkurenčne schopnejšou a odolnejšou voči poruchám trhu. Pomer medzi efektívnosťou výroby týchto firiem možno vyjadriť ako:

$$B_{1,t}/B_{2,t} = (Y_{1,t}/(L_{1,t}^{\alpha_1} K_{1,t}^{\beta_1})) / (Y_{2,t}/(L_{2,t}^{\alpha_2} K_{2,t}^{\beta_2})) \quad (3)$$

Rýchlejšie rastúca firma (povedzme 1), ktorá je schopná lepšie zhodnotiť tie isté množstvá vstupov $K = K_1 = K_2$ a $L = L_1 = L_2$ pri tých istých technológiách $\alpha = \alpha_1 = \alpha_2$, $\beta = \beta_1 = \beta_2$, je takisto konkurencieschopnejšia voči svojmu rivalovi a rozdielny rast firiem možno vyjadriť v tempách prírastkov ako:

$$rY_{1,t} - rY_{2,t} = (rB_{1,t} + arL_t + \beta rK_t) - (rB_{2,t} + arL_t + \beta rK_t) = rB_{1,t} - rB_{2,t} \quad (4)$$

1.1.2 Prežitie/zlyhanie firmy

Technický pokrok a inovácie, ktoré sú imanentnou súčasťou efektívnosti výroby firmy, sú spravidla vnímané ako motor rastu firmy, ktorého zdrojom sú permanentné inovácie podľa Schumpetera (1927) a jeho konceptu kreatívnej deštrukcie. V jeho vnímaní je zdrojom prežitia firmy na mikroúrovni výsledok správania firmy v podobe kreatívnej deštrukcie, ktorá spočíva v súťaži a tvorbe nových ideí a najmä inovácií firiem. Takéto firmy sú schopné zvíťaziť nad svojimi rivalmi, či už nižšími cenami, alebo kvalitou výrobkov.

Dôsledkom „kreatívnej deštrukcie“ je permanentný zánik (*default*), resp. prežitie či rast firiem, tvorba nových firiem, fúzie a akvizície. Schumpeterov reštrukturalizačný proces na mikroúrovni bol charakterizovaný mnohými rozhodnutiami, ktoré viedli k vzniku a zániku výroby, pričom pravdepodobnosť zlyhania firmy a jej výstup z trhu pomerne presne indikuje zhoršenie niektorých finančných a pomerových ukazovateľov.

Predpovedné modely prežitia či, naopak, zlyhania spoločností sa postupne stali dôležitými nástrojmi pre bankárov, investorov, veriteľov, ratingové agentúry a pre samotné spoločnosti. Pred pol storočím predstavil Altman (1968) prvý viacrozmerný predikčný model Z-skóre cez lineárnu diskriminačnú analýzu. Odtedy sa tento model vo veľkej miere a často len indikatívne používa v oblasti riade-

nia finančného, bankového a úverového rizika. Model Z-Score zahŕňa hlavné dimenzie finančného zdravia spoločností. Jeho konštrukcia sa stala prototypom alebo inšpiráciou mnohých modelov úverového rizika a zlyhania (Káčer – Ochotnický – Alexy, 2019).

Modely predpovedania finančného zdravia využívajú prevažne finančné ukazovatele. Niekoľko štúdií však bolo priekopníkmi vo využívaní aj nefinančných premenných (Grunert – Norden – Weber, 2005; Altman – Sabato – Wilson, 2010). Tieto prediktory možno rozdeliť do dvoch kategórií: jednotlivé podnikové premenné a makroekonomické premenné. Pre slovenské spoločnosti bolo vybudovaných aj niekoľko modelov predpovedí porúch. Tieto modely sa mohli postupne rozvíjať na základe skúseností z trhovej ekonomiky v postkomunistických krajinách a postupným rozširovaním prístupu k údajom. Iba niekoľko doterajších výskumov však zahŕňalo nefinančné premenné medzi determinanty zlyhania spoločnosti (Fidrmuc – Hainz, 2010; Wilson – Ochotnický – Káčer, 2016; Altman a kol., 2017).

Na základe Schumpeterom chápaných dôsledkov zlyhania alebo intenzity prežitia vyvolanej dimenziou kreatívnej deštrukcie bolo preskúmaných niekoľko endogénnych súvislostí medzi makroekonomiou a procesom kreatívnej deštrukcie (Caballero – Hammour, 1994; Caballero – Hammour, 2005). Kirzner (1999) tiež argumentoval, že Schumpeterov prístup tvorivej deštrukcie poskytuje jeden z dôležitých poznatkov pre viacročné rozhodnutia firiem v podmienkach neistoty. Tento argument sa neskôr potvrdil a preukázal ako dôležitý pre malé a otvorené ekonomiky v transformácii, kde tak makroekonomické predvídanie, a tým aj plánovanie malých a stredných firiem bolo poznačené výraznou neistotou a aj výraznými „deštrukčnými“ zmenami (Wilson – Ochotnický – Káčer, 2016).

V rámci konceptuálneho videnia Weltera (2011) sa autor snažil hlbšie vysvetliť a porozumieť „kedy, ako a prečo k podnikaniu dochádza a kto sa do neho zapojí“, resp. ako možno lepšie pochopiť ekonomickú podstatu podnikania v jeho historických, časových, inštitucionálnych, priestorových a sociálnych kontextoch, ktoré posky-

tujú jednotlivcom príležitosti a stanovujú hranice pre ich konanie. Príspevok sa snažil vysvetliť kedy, ako a prečo dochádza k podnikaniu, ďalej prečo podnikanie môže znamenať cestu vpred alebo prečo podnikanie končí neúspechom.

Viacero štúdií kombinovalo vzťahy či schopnosť firiem pružne reagovať vo svojom finančnom riadení na zmeny podmienok výroby na trhu. Napríklad štúdia o zlyhaní/prežití firiem od autorského kolektívu Altman, Sabato, Wilson (2010) začlenila rôzne finančné a nefinančné premenné či prechodne pôsobiace faktory do modelu predpovedí miery rizika a pravdepodobnosti bankrotu firiem. Autori Wilson, Ochotnický, Káčer (2014) tiež ukázali, že doplnkové informácie týkajúce sa procesu transformácie v kombinácii s finančnými a nefinančnými alebo tranzitívnymi premennými významne prispievajú k schopnosti predpovedať zlyhanie pomocou rizikových modelov vytvorených špeciálne pre slovenské malé a stredné firmy. Jedným z hlavných zistení štúdie bola aj silná podpora hypotézy, že niektoré zahraničné vlastníctvo znižuje pravdepodobnosť zlyhania spolu s podporou hypotézy tzv. „privatizačnej pasce“ (Ochotnický – Sivák, 2001; Ochotnický, 2001).

Podľa názoru Nelsona a Wintera (1982) môže mať zlyhanie firiem a tiež príbehy o prežití pôvod v sociálnej darwinovskej teórii alebo v evolučnej teórii firiem. Táto teória sa domnieva, že činnosti spoločnosti sa nepovažujú za činnosti zamerané na maximalizáciu zisku, ale ziskové spoločnosti namiesto toho vytláčajú menej ziskové spoločnosti z podnikania. Lozano (2012) vo svojej štúdii zdôrazňuje úlohu vedúcich pracovníkov spoločností s dlhodobejšou perspektívou v príspevkoch spoločnosti k udržateľnosti; „Ale iba vtedy, ak sú založené na uznaní práv a povinností zúčastnených strán“. Úloha vedúcich pracovníkov firiem a tiež dlhodobo udržateľná ekonomika alebo priemyselná dynamika môžu prispieť k teoretickému základu procesov ničenia/vytvárania/prežívania firiem. Môže to tiež pomôcť lepšie porozumieť, prečo by firmy zamerané na udržateľnosť mohli

z dlhodobého hľadiska vytlačiť z trhu spoločnosti menej orientované na udržateľnosť.⁴

Mnohé štúdie sa zameriavali na akciové spoločnosti a na prínos rodovej diverzity k udržateľnosti firmy. Celkové zistenia naznačujú a podporujú existenciu pozitívneho prepojenia medzi rodovou diverzitou v správnych radách spoločnosti a udržateľnosťou firmy (Wilson – Altanlar, 2011). Toto tvrdenie je založené na skupine predpokladov o diferencovanom chovaní sa žien a mužov v rozhodovaní, ale aj na konkrétnych empirických zisteniach.

Aj keď rodovo diverzita nie je čisto ekonomickým dôvodom, môže byť skôr výsledkom prirodzeného správania sa firmy na trhu alebo v situácii, keď sú spoločnosti iba pod obrovským tlakom alebo keď chcú preukázať zodpovedné riadenie. Zvyšovanie podielu žien na riadení firiem alebo dohľade nad firmami je niekedy stratégiou na zlepšenie dohľadu nad spoločnosťami a na preukázanie povinnosti firmy v oblasti starostlivosti, zodpovednosti, transparentnosti, ale aj zvýšením ich legitimity v spoločnosti, bezúhonnosti a etických štandardov.

Druhý a racionálnejší argument na podporu zvyšovania počtu žien v správnych radách súvisí s psychológiou a ekonomickým sklonom k riziku zo strany mužov alebo žien. Mnoho štúdií zistilo, že ženy majú tendenciu byť viac averznejšie voči rizikám ako muži (Sila – Gonzalez – Hagendorff, 2010). Mnoho štúdií o rizikovitom správaní a experimentálnych výskumných pracovníkoch zvyčajne v rozvinutých krajinách tiež dospelo k záveru, že muži sa častejšie zapájajú do „riskantných experimentov“, „prijímania duševných rizík“ a „hazardných hier“ ako ženy (Byrnes a ďalší, 1999). Na rozdiel od tohto všeobecne uznávaného tvrdenia a na základe experimentálneho zistenia, autori Alexy, Georgantzis, Káčer, Péliová (2016) tvrdia, že muž je, naopak, averznejší voči riziku ako žena.

Mnoho teórií firiem a štúdií tiež zistilo, že vzťahy medzi konkurenčnou intenzitou, inováciami a produktivitou sú pozitívne.

⁴ Podrobnejšie k téme udržateľnosti v ďalšej časti.

Tradičný pohľad na inovácie týkajúce sa štruktúry trhu, ktorý sa vracia späť k prácam Schumpetera, zastáva názor, že firmy by mali na koncentrovanom trhu vo väčšej miere inovovať. Existuje tiež názor, že veľké podniky inovujú intenzívnejšie ako menšie podniky. Na základe empirických dôkazov sa vo veľkom prípade nezistilo, že robustný prediktor inovácií je iba veľkosť firmy. V skutočnosti sa zistilo, že malé podniky sú viac inovatívne, ak ide o výdavky na VaV. Aby sa však úplne využili potenciálne zisky z inovácií, malé podniky musia často získať väčšie podniky, ktoré ťažia z ľahšieho prístupu k externým fondom, úspor z rozsahu a rozsahu a účinnejšieho marketingu nových produktov. V tejto súvislosti malé podniky často pôsobia ako inkubátory.

Zlyhanie v podobe bankrotov alebo, naopak, prežitie firiem sa často považuje za rozhodujúce pre hospodársky rast a konkurencieschopnosť celej národnej ekonomiky. Determinanty prežitia firmy v globalizovanom svete sú zvyčajne veľkosť, technológia, obchod, priame zahraničné investície a inovácie. Ako ukazujú autori Giovannetti, Ricchiutu, Velucchi (2011), internacionalizované firmy vykazujú vyššie riziko zlyhania – konkurencia je silnejšia na medzinárodných trhoch, čo núti podniky, aby boli efektívnejšie, ale veľké internacionalizované firmy s väčšou pravdepodobnosťou „prežijú“.

V podmienkach globalizácie sa ekonómovia čoraz viac zaoberali nielen cenami faktorov v jednotlivých krajinách, ale aj daňovými či ďalšími podmienkami. Tieto prechodne zlepšujú podmienky výroby pre firmy a prispievajú nízkymi cenami vstupov a nízkymi daňami k zvýhodneniu podmienok podnikania najmä v krajinách, ktoré prechádzajú transformáciou. Napríklad autori Edwards, Rugsy (2002) tvrdia, že globalizácia viedla k vytvoreniu jedného svetového hospodárstva v dôsledku medzinárodného obchodu, rastu investičných tokov, vyššej mobility pracovnej sily a urýchleniu prenosu technológií. Nárast internacionalizácie a integrácie vyústil do záujmu jednotlivcov a firiem o získanie akýchkoľvek dodatočných cenových či nákladových komparatívnych výhod, ktoré vedú k vyššej cenovej konkurencieschopnosti produkcie firiem a následne k ich prežitiu.

1.1.3 Udržateľnosť firmy

Udržateľnosť firiem je aj dnes jednou z najdôležitejších paradigiem riadenia. Udržateľnosť firmy silno konkuruje alebo niekedy kombinuje Schumpeterovu myšlienku kreatívnej deštrukcie s Porterovým diamantovým prístupom⁵ ku konkurenčnému úspechu na globálnych trhoch alebo s mikroekonomickými neoklasickými teóriami rastu firmy. Akademiци a vedci sa zvyčajne riadia definíciou makroekonomickej udržateľnosti OECD, aby konceptualizovali udržateľnosť v dimenzii ekonomickej, environmentálnej a sociálnej zodpovednosti na podnikovej úrovni.

V ekonomickej dimenzii sa udržateľnosť firmy opiera o takú firemnú stratégiu, ktorá nezahŕňa žiadne čisté zníženie celkových aktív alebo zahŕňa tvorbu hodnoty. Trvalá udržateľnosť chápaná v tomto zmysle je úzko spojená so základnými záujmami podnikových manažérov: produktivita, investície a zisk. Tento pomerne široko používaný koncept udržateľnosti firmy umožňuje viac možností na meranie alebo výber vhodného ukazovateľa na testovanie udržateľnej cesty podniku.

Pravdepodobne najdlhšia história techník na analýzu udržateľnosti súkromného sektora má korene siahajúce najmenej 80 rokov do minulosti. Donaldson Brown vyvinul tri metódy/ukazovatele na hodnotenie finančnej výkonnosti firmy a na testovanie udržateľnosti. Najpoužívanejším ukazovateľom, ktorý sa často používa v mnohých nedávnych štúdiách a ktorý vyjadruje finančnú výkonnosť podniku, je návratnosť vlastného kapitálu (ROE).

Z pohľadu viacerých ekonómov je ekonomická udržateľnosť krajiny úzko spojená s udržateľnou konkurenčnou výhodou alebo udržateľným rastom na úrovni firmy. Napríklad v súlade s Henderansom (2005) pôsobí súkromné podnikanie ako prostriedok hospodárskeho pokroku a rastu. Hospodársky rast je preto výsledkom aktivít na vytváranie hodnoty alebo rastu firiem na konkurenčnom

⁵ Podrobnejšie sa Porterovým prístupom zaoberajú nasledujúce časti.

trhu. Porter (1985) a Conner (1991) vysvetlili zvýšenie tvorby hodnoty podniku prostredníctvom inovácií v produktoch a službách v spojení s procesom znižovania nákladov na vstupy alebo realizáciou efektívnosti v rozsahu. Porter tiež modifikoval Brownov postup na meranie alebo identifikáciu cesty trvalej udržateľnosti firmy tým, že nahradil výkon finančnej spoločnosti prostredníctvom koncepcie udržateľného rastu, pozri Porter (1980, s. 66).

Všeobecne a podobne ako Bacon (2007) predpokladáme, že schopnosť integrovať stratégiu udržateľnosti a postupy udržateľnosti do poslania spoločnosti a do vzťahov so zúčastnenými stranami rozhodne v 21. storočí o úspechu alebo prežití spoločnosti, alebo o tom, ktorá firma padne.

Keďže predstavenstvo zohráva dôležitú úlohu pri správe a riadení spoločností, zloženie predstavenstva je dôležitou záležitosťou. Diverzita predstavenstva bola vnímaná ako pozitívny faktor ovplyvňujúci účinnosť predstavenstva a výkonnosť firmy, hoci akademická literatúra vníma obmedzenia nadmerného dôrazu na rozmanitosť. Carter a kol. (2003) meria rôznorodosť správnych rád s pomerom žien a etnických menšín. Zistili, že každé z opatrení diverzity má pozitívny vplyv na hodnotu firmy.

Jedným z meradiel rozmanitosti široko používaným v odbornej literatúre je rodová rozmanitosť. Adams a Ferreira (2009) zistili, že vyšší podiel „ženských režisérov“ v správnej rade súvisí s mierami účinnosti výkonu predstavenstva a vedie k väčšiemu úsiliu v oblasti monitorovania. Rodová rozmanitosť má pozitívny vplyv na výkonnosť v podnikoch, ktoré majú inak slabú správu, má však negatívny vplyv na spoločnosti, v ktorých možno spravovanie firmy považovať za silné.

Štúdia Matsy a Millera (2013) o vplyve zavedenia rodových kvót v Nórsku spája dopad vyššieho podielu žien v správnych radoch síce krátkodobým poklesom ziskov firmy, no na druhej strane má vyšší podiel žien na riadení firiem tlmiaci efekt na znižovanie vstupu pracovnej sily vo fázach hospodárskej recesie.

1.2 Teórie ekonomického rastu

Kľúčovými prvkami neoklasických teórií rastu boli a sú neoklasické, makroekonomické, substitučné, produkčné funkcie. Za východisko celej škály modelov makroekonomických produkčných funkcií sa považuje vlastnosť elasticity substitúcie medzi dvoma vstupmi – práca a kapitál. Nezávisle vyvinuté sa v literatúre objavili v prácach Hicksa (1932) a Robinsona (1933). Najmä v sedemdesiatych a osemdesiatych rokoch minulého storočia sa produkčné funkcie tešili širokej obľube pri skúmaní a meraní determinantov/faktorov rastu národných ekonomík.

Mnohé práce až po súčasnosť nadväzujú na prácu Solowova (1957), kde Solow zahrnul technický pokrok či celkovú TFP vyjadrenú ako tzv. Solowov reziduál ako významný zdroj ekonomického rastu. Od tohto obdobia došlo aj k prudkému rozvoju funkčných foriem, ktoré reagovali na niektoré nedokonalosti známej Cobb-Douglasovej produkčnej funkcie, či tiež dostatočne známej CES produkčnej funkcie. Významným pokrokom vo vývoji neoklasických modelov rastu bolo vyvinutie transcendentálnej logaritmickej (translog) produkčnej funkcie, ktorá „je špecifikovaná ako kvadratická aproximácia⁶ druhého rádu k bližšie neznámej produkčnej funkcii, pričom aproximácia je uskutočnená prostredníctvom Taylorovho rozvoja“ (Christensen – Jorgenson – Lau, 1971). Jej aplikáciám sa v Českej republike, resp. Slovenskej republike venovali práce od autorov Klacek, Nešporová (1983) a Ochotnický (1987, 2008).

Aj teórie *endogénneho ekonomického rastu* prispeli k teóriám rastu najmä tým, že podľa ich konceptu je technologický pokrok hnacím motorom dlhodobého ekonomického rastu (Uzawa, 1965; Lucas, 1988). Ďalší rozvoj teórie endogénneho rastu predpokladal, že

⁶ Kvadratickou aproximáciou produkcie Y , t. j. aproximáciu druhého rádu k produkčnej funkcii $f(x)$ nazývame Taylorov rozvoj v okolí bodu $x = x^*$ pre faktory rastu x , kde členy vyššieho ako druhého rádu sú položené ako rovnajúce sa nule.

technologické posuny v ekonomike sú významne závislé na úrovni VaV – Romer (1986), Romer (1990), Romer (1994), Aghion, Howit (1992), Grossman, Helpman (1991). Uvedené teórie predpokladali, že existuje proporcia medzi celkovou TFP a úrovňou VaV meranou či už počtom pracovných síl, alebo výdavkami na VaV.

Hospodársky rast je stále viac považovaný za závislý na endogénnych faktoroch, pričom väčšinou a pomerne jednotne sa predpokladá, že hospodársky rast je čiastočne funkciou buď zásob ľudského kapitálu, ako uvádza Lucas (1988), alebo VaV, ako navrhuje model Romera (1986). Romer (1986) vo svojom diele uvádza model dlhodobého rastu, v ktorom sa predpokladá, že vedomosti sú vstupom výroby a zvyšujú hraničnú produktivitu.

Podľa pôvodného Romerovho modelu (1986) je výroba krajiny výsledkom investície a firiem do fyzického kapitálu a práce, ale tiež do výdavkov na VaV. Za predpokladu „spillover“ efektov Romer predpokladal, že tieto výdavky zvyšujú verejnú zásobu poznatkov. Za týchto predpokladov a za predpokladu tzv. „konzistentnej agregácie“⁷ je potom možné produkcie krajiny vyjadriť ako:

$$Y = A(R) F(R, K, L) \quad (5)$$

kde:

Y je výroba/output,

A – súčasná zásoba vedomostí,

R – výdavky na VaV,

K – zásoba fyzického kapitálu,

L – zásoba práce.

Prienik energeticky úsporných technológií, resp. prienik IKT a kreativita sú v niektorých modeloch považované za špecifické zdroje ekonomického rastu. Ochetnický (1987) vyvinul a odhadol model rastu translog produkčnej funkcie s rozdelením kapitálu na energetický a neenergetický sektor, pričom predpokladal, že v dôsled-

⁷ Prehľad pozri napríklad v Klacek, Nešporová (1983).

ku rastu cien a obmedzených zdrojov energie dôjde k substitúcii kapitálu v neenergetickom odvetví za energeticky úsporné technológie v neenergetických odvetviach.

Autorský kolektív Jorgenson, Ho, Samuels, Stiroh (2007) vyvinul metodológiu pre analýzu vplyvov na ekonomický rast v USA pomocou viacfaktorovej translog produkčnej funkcie s využitím kalibrácie parametrov. Pritom predpokladali, že kapitál v sektore IKT a vzdelanejšia pracovná sila prináša vyšší príspevok k rastu produktivity práce ako zvyšné sektory a pracovné sily. Tento model autori Ochotnický, Alexy (2014) transformáciou adaptovali pre model, ktorý je schopný analyzovať kreatívne založený rast ekonomiky, pričom autori Alexy, Reháč a Káčer (2018) potvrdil závislosť ekonomického rastu od kreativity vyjadrenej indexom kreativity krajiny.

Porterova teória a idea konkurencieschopnosti krajiny v podobe jeho „multidimenziálneho diamantového“ rámca dominuje vo väčšine učebníc medzinárodného podnikania (Peng, 2009). Podľa Hilla (2009): *„Je prvou viacúrovňovou teóriou, ktorá prepojila firmy, odvetvia a národy, pričom staršie teórie zdôrazňovali iba jednu, najviac dve dimenzie.“*

Za hlavný zdroj udržateľného ekonomického rastu v slobodnej trhovej ekonomike považujú Porter, Krugman a ich následníci udržovanie konkurencieschopnosti národných ekonomík, regiónov, odvetví a firiem. Na rozdiel od prístupov ekonomického rozvoja, ktoré sú založené na štandardnom prístupe „top-down“, sa ich prístupy zameriavali na súťaženie firiem, čo postupne viedlo cez koncepty „klastrov“ a „diamantov“ k pohľadu na mimoriadny význam podnikateľského prostredia pri udržateľnom ekonomickom raste.

Aj úlohu vlád štátu preto Porter a kol. (2000), Blank, Lopez (2004) a ďalší ekonómovia vidia nie v priamej regulácii ekonomiky, ale vo viacerých moderných úlohách, a to:

- a) v podpore čo možno najstabilnejšej miery investícií a v podpore technologických zmien,

- b) v zabezpečení stability makroekonomického prostredia (inflácia, kurz, verejné financie a ďalšie),
- c) v oblasti verejných zásahov, najmä v tvorbe a podpore kvality podnikateľského prostredia a kvality služieb zo strany verejných inštitúcií.

Uvedený viacdimenzionálny pohľad vyústil do permanentnej tvorby stratégií konkurencieschopnosti najmä v USA, Kanade (Rugman, 2001), ale aj do sledovania konkurencieschopnosti jednotlivých ekonomík v medzinárodnom obchode. Ako uvádzajú Delgado, Ketels, Porter, Stern (2012): „*V praxi existuje dichotómia v tom, ako politici rozmyšľajú o konkurencieschopnosti: na jednej strane je konkurencieschopnosť spojená s kvalitami, ktoré umožňujú vysokú životnú úroveň (ako napríklad Švédsko – je prosperujúca krajina vďaka jej konkurencieschopnosti). Na druhej strane, konkurencieschopnosť je spojená s atribútmi, ktoré stimulujú ekonomický rast (napríklad ekonomika Číny je konkurencieschopná najmä vďaka nízkym cenám pracovnej sily). Byť atraktívnou lokalitou pre investície nepriamo ovplyvňuje prosperitu z dlhodobého hľadiska. Autori citovaného príspevku zdôraznili tri základné piliere konkurencieschopnosti: sociálnu infraštruktúru a politické inštitúcie, monetárnu a fiškálnu politiku a mikroekonomické prostredie. Taktiež ukázali pozitívny vplyv každého piliera na potenciálny produkt na pracovníka.*“

Predmetom enormného záujmu ekonómov je *konkurencia v oblasti daní z príjmov, a to najmä v tzv. transformovaných krajinách*. Ako už bolo uvedené, podľa Edwardsa a Ruggyho⁸ globalizácia viedla k vytvoreniu jednej svetovej ekonomiky ako výsledku rastu medzinárodného obchodu, rastu investičných tokov, vyššej mobility práce a zrýchľujúceho sa transferu technológií. Z nárastu internacionalizácie a integrácie rezultoval záujem jednotlivcov a firiem o získavanie výhod z podnikania v zahraničí. To zvýšilo citlivosť investícií a rozhodnutia o alokácii na dane a vytvorilo tak

⁸ Edwards, Ch. – Ruggy, V. 2002. International Tax Competition A 21st-Century Restraint on Government. Cato Policy Analysis No. 431, April 2002.

tlak na ich znižovanie. Výsledkom je *medzinárodná „daňová súťaž“*, ktorá sa zameriava na rast mobility kapitálu a práce.

V tranzitívnych ekonomikách sa pozornosť ekonómov, ale aj politikov zamerala najmä na znižovanie tých daní a odvodov, ktoré znižujú náklady podnikateľom, či už cez pokles ceny práce, cez nižšie zdaňovanie ziskov firiem či kapitálu. Tento „*tranzitívny daňový model*“ sa vyvinul tiež ako výsledok optimalizácie daňových základov či vyhýbania sa plateniu daní firiem a občanov, a to v dôsledku nízkej daňovej morálky v postkomunistických krajinách v podmienkach transformácie daňového, ale aj právneho systému. Podľa niektorých politikov malo práve znižovanie daní či odvodov zamedziť vyhýbaniu sa platiť dane. Na druhej strane nižšia daňová morálka či neochota platiť dane odrážala nezriedka zdedené prvky „*autoritatívneho*“ a „*nekooperatívneho*“ modelu správania sa zamestnancov verejného či štátneho sektora voči podnikateľom a občanom. Možno tiež povedať, že z časti ide o dedičstvo „*pocitu moci*“ úradníkov a politikov z autoritatívne riadených režimov.

Nielen teoretické úvahy, ale aj empirické šetrenia ukazujú, ako je daňová morálka dôležitá a aký vplyv má na správanie daňových subjektov, teda aj na veľkosť tieňovej ekonomiky. Daňová morálka na druhej strane závisí od inštitucionálnych podmienok, ale aj od toho, ako sa občania zaoberajú daňovými úradmi, ich dôverou v politický a právny systém a rozsahom priamych ľudských práv: čím viac občanov sa podieľa na fiškálnych rozhodnutiach, tým viac sú ochotní individuálne prispieť na financovanie vlády (Kennedy, 1962). V tejto práci a plne aplikovateľné aj na daňovú morálku predniesol americký prezident slávne vyhlásenie svojim americkým spoluobčanom: „Nepýtaj sa čo môže vaša krajina urobiť pre vás, opýtajte sa, čo môžete urobiť pre vašu krajinu!“

V sedemdesiatych rokoch minulého storočia sa považovalo platenie daní za morálnu povinnosť občanov. Neskôr bola hlavnou témou emancipácia jednotlivca a dôraz bol kladený na práva, ktoré sú podľa liberálneho presvedčenia nezvratnými vlastnosťami individua. V rozvojových krajinách sa, naopak, pripisuje vysoký význam vlády či

reprezentantov štátu a ich zodpovednosť v oblasti daňovej morálky – ísť vzorom v platení daní má pozitívny a, naopak, korupčný model negatívny vplyv na daňové úsilie celej spoločnosti (Bird – Martinez-Vazquez – Torgler, 2007).

To isté platí pre nádej W. Gaertnera (1988), že zmysel pre spravodlivosť, pocit spravodlivosti, rovnako ako pozornosť a súlad so zákonmi mohli byť povzbudzované investovaním do morálneho vzdelávania všetkých členov spoločnosti. Väčšina takýchto pokusov o ovplyvnenie volebných preferencií sotva žala úspech v minulosti. Na druhej strane, na začiatku svojej „teórie morálneho sentimentu“ Adam Smith (1759) hovorí, že ľudské bytosti sú tiež morálne bytosti. Nie sú však úplne vylúčené ani morálne argumenty, pre ktoré sú otvorené otázky inštitucionálnych podmienok a konanie zástupcov týchto inštitúcií. S cieľom znížiť daňové úniky a sledovať hospodárske ciele krajiny sa vyžaduje vhodným spôsobom stanoviť stimuly, aby občania mali silnú motiváciu platiť dane.

Podľa stratégie autorov M. G. Allingham a A. Sandmo (1972), ktorá by sa spoliehala na tieto stimuly, by mohla byť úspešná iba vtedy, ak by súčasné neplatenie daní bolo mimoriadne riskantné. To, že občania platia alebo budú platiť oveľa viac daní, ako je kompatibilné v ich úzkom a vlastnom záujme, vyžaduje, aby boli silnejšie motivovaní morálnymi dôvodmi, ktoré určuje (štandardný) ekonomický model správania.

Medzi ekonómami existuje veľká obava *nie o daňovú, ale o fiškálnu konkurenciu* vo verejnej diskusii v Európe. Myšlienka, že európske krajiny sú nútené znížiť sadzby dane z príjmov právnických osôb na prilákanie zahraničných investícií (malé krajiny) alebo na obmedzenie úniku kapitálu (veľké krajiny) je všeobecne rozšírená. Aj napriek tomu však podnikatelia neuvádzajú sadzby dane z príjmov právnických osôb ako vedúci faktor pre svoje rozhodnutie investovať v inej krajine. Tento rozpor medzi verejnou diskusiou a záujmami firiem je preto skôr záhadný a je pravdepodobne zakorenený len v čiastočných empirických dôkazoch či myšlienkovvej rigidite voči realite.

Fundamentálny príspevok do diskusie o daňovej konkurencieschopnosti v tomto smere priniesol príspevok od autorov Bénassy-Quéré, Gobalraja, Trannoy, A. (2005). Príspevok publikovaný aj v rámci OECD skúmal rozsah a politické dôsledky hospodárskej súťaže z dvoch aspektov: *cez sadzby dane z príjmu právnických osôb a zároveň cez poskytovanie verejných statkov, ktoré podniky používajú ako výrobné faktory („public inputs“)*. Cez teoretické vysvetlenie príspevok preskúmal prípad, keď je jeden, resp. druhý tovar špecifický pre domácnosť zaťažený rovnakou daňou z príjmu právnických osôb, pričom pri produkcii dva výrobky heterogénne využívajú verejné vstupy. Poskytovanie a vplyv verejných vstupov na konkurencieschopnosť testovali autori aj na základe priamych zahraničných investícií pochádzajúcich z USA a v rôznych členských štátoch EÚ v rokoch 1994 – 2003.

Autori zistili, že nominálna daň z príjmu právnických osôb a dva verejné faktory, ako je cestná infraštruktúra a verejné výdavky na VaV, sú kľúčové pre vysvetlenie prílevu priamych zahraničných investícií. Zistené poradia pôsobenia týchto dvoch faktorov naznačujú, že optimálna voľba je skutočne kompromisom medzi nízkym zdanením a vysokým poskytovaním verejných statkov. Ak ide o verejné vstupy, súťaž o prilákanie priamych zahraničných investícií by mohla mať formu vertikálnej alebo horizontálnej špecializácie, pri ktorej by sa každá vláda snažila prilákať určitý typ činností prostredníctvom primeraného poskytovania určitých verejných vstupov. V tomto rámci by mohla medzinárodná hospodárska súťaž pôsobiť skôr ako prostriedok zvyšovania efektívnosti verejného sektora, ale aj ako štandardizačný faktor.

Tlak na znižovanie daní, zakrývanie si očí pred úlohou verejného sektora, ignorovanie dôležitosti verejných vstupov a kvality verejných inštitúcií či „živenie“ myšlienok o „škodlivosti verejného sektora“ pre rast ekonomiky v niektorých postkomunistických krajinách už prináša svoje ovocie v podobe nižšieho výberu daní a poklesu miery prerozdeľovania či objemu verejných statkov a vstupov. Ich dlhodobým dôsledkom môže byť len „pasca nízkych daní“ s dopa-

dom na permanentný pokles kvality poskytovania verejných statkov a služieb a na udržateľný rast či rozvoj krajiny.

Úlohu verejného sektora a optimálny rozmer („veľkosť“) vlády v krajinách skúmala ekonomická literatúra z rôznych perspektív. Existencia optimálneho vládneho podielu na ekonomike bola predmetom rozsiahlych teoretických debát a trvalého empirického hodnotenia. V literatúre sa uvádzajú najmä možné faktory pre rôznu veľkosť vlády v jednotlivých krajinách. Tento druh štúdií sa vo všeobecnosti zameriava na rôzne jednotlivé aspekty, ktoré majú byť hybnou silou celkovej veľkosti vlády vzhľadom na HDP, ako je: obchodná otvorenosť (Rodrik, 1998), veľkosť krajiny (Alesina – Wacziarg, 1998), stupeň ekonomického rozvoja (Stein a kol., 1999), politická organizácia Persson – Tabellini, 1999), Milesi-Ferretti a kol., 2002), volatilita hospodárskeho cyklu (Fatas – Mihov, 2001, Ochotnický – Boór, 2019).

Živou témou empirického hodnotenia bol najmä dlhodobý vzťah medzi vládnymi výdavkami a hospodárskym rastom. O existencii pozitívnej kovariancie medzi týmito dvoma premennými po prvýkrát prehovoril nemecký politický ekonóm Adolph Wagner. Takzvaný „zákon o zvyšovaní štátnej aktivity“ tvrdil, že existuje absolútna a relatívna expanzia verejného sektora (vrátane orgánov ústrednej a miestnej samosprávy a verejných podnikov) na úkor rastu súkromného sektora (Wagner, 1911).

Táto štatistická súvislosť bola interpretovaná voľným aj exaktným spôsobom. Vo voľnom zmysle slova poukazuje Wagnerov zákon na pozitívny dlhodobý súčin medzi vládnymi výdavkami a hospodárskym rastom, zatiaľ čo v prísnom zmysle predpokladá dlhodobú pružnosť verejných výdavkov nad jednotku. Myšlienka Wagnerovho zákona spočíva v tom, že tovary a služby poskytované vládou vrátane prerozdelenia prostredníctvom prevodov a najmä činností verejných podnikov, by sa zvýšili s industrializáciou a s rastúcou ekonomikou.

Wagnerov zákon bol často testovaný a jeho platnosť potvrdená aj v súčasnom období, a to najmä cestou testov kointegrácie a kauzality. Jedným z empirických dôkazov je štúdia pre Nový Zéland (Kumar – Webber – Fargherä, 2012). Autori konštatujú, že podiel vládnych výdavkov v GNP sa bude zvyšovať s ekonomickým rozvojom. Ich štúdia vychádza z empirického skúmania platnosti Wagnerovho zákona pre Nový Zéland v období rokov 1960 – 2007. Výsledky naznačujú, že rast či výstup krajiny cez Grangerovú kauzalitu zapríčiňuje zvýšenie rastu podielu vládnych výdavkov v dlhodobom horizonte, čím poskytuje podporu pre Wagnerov zákon.

Hlbšiemu skúmaniu vplyvu jednotlivých daní na rast a v kontexte fiškálnej konkurencieschopnosti sa venuje v poslednom desaťročí niekoľko štúdií vo svete aj v SR. Podľa OECD (2008) sú najviac pre rast škodlivé korporátne dane, nasledujú dane z príjmov fyzických osôb a potom spotrebné dane. Javí sa, že dane z nehnuteľného majetku majú najmenší dopad na obmedzovanie rastu. Daňové systémy sú primárne zamerané na financovanie verejných výdavkov. Daňové systémy sa používajú na presadzovanie iných cieľov, napríklad spravodlivosť, riešenie sociálnych ekonomických problémov. Okrem toho musia byť nastavené tak, aby sa minimalizovali náklady na dodržiavanie predpisov zo strany daňovníkov a optimalizovali vládne administratívne náklady tak, aby odrádzali vyhýbaniu sa daňovým povinnostiam a daňovým únikom.⁹

V posledných desaťročiach mnohé krajiny OECD uskutočnili štrukturálne reformy vo svojich daňových systémoch. Väčšina z nich sa v prípade dane z príjmov fyzickej osoby snažila vytvoriť fiškálne prostredie, ktoré podporuje úsporu, investície, podnikanie a poskytuje zvýšené pracovné stimuly. Reformy dane z príjmov právnických osôb boli väčšinou poháňané túžbou podporovať hospodársku súťaž a vyhýbať sa daňovým podvodom.

Štruktúra daňového systému je jedným z faktorov, ktoré významne ovplyvňujú ekonomický rast krajiny. Z tohto dôvodu je dôležité po-

⁹ Ochotnický, 2018.

zerať sa na jednotlivé dane nielen ako na možný zdroj príjmov rozpočtu, ale aj z pohľadu ich vplyvu na hospodársky rast. Preto by v prípade potreby zmeny štruktúry daňového systému, prípadne hľadáním dodatočných zdrojov pre rozpočet (v časoch konsolidácie), bolo vhodné sa zamerať najmä na zvýšenie podielu daní, ktoré majú najmenší negatívny vplyv na rast.¹⁰

V súčasnom globalizovanom svete však okrem uvedeného nesmierne narastá význam regulačných, legislatívnych a inštitucionálnych rámcov, ktorými jednotlivé národné ekonomiky môžu ovplyvňovať celkovú konkurencieschopnosť ekonomiky nielen na strane výrobných faktorov, ale aj pri vytváraní rámcov, ktoré plošne a priamo ovplyvňujú výrobné náklady a ceny vstupov cez jednotlivé dane, dotácie, či príspevky do fondov.

1.3 Teória konkurencieschopnosti národných ekonomík

Najfrekvencovanejším citovaným základom pre pochopenie konkurencieschopnosti národnej ekonomiky zostáva *teória konkurencieschopnosti* v dielach M. E. Portera (Porter, 1990, 1994), ktorý patrí medzi najvýznamnejších priekopníkov skúmajúcich národnú konkurencieschopnosť (Schwab a kol., 2014). Jeho prístup k tejto problematike sa stal základom modernej teórie konkurencieschopnosti, ktorá analyzuje zdroje a faktory konkurencieschopnosti v podmienkach globalizácie. Podľa Porterovej „čistej teórie konkurencieschopnosti“ prechádzajú národné ekonomiky pri budovaní svojho konkurenčného postavenia štyrmi vývinovými štádiami, pričom sa

¹⁰ V kontexte uvedeného IFP MF v Komentári 2011/24 odporúča napríklad v Slovenskej republike zvýšiť zdaňovanie energií (pri výrobe, ale aj spotrebe energií vznikajú negatívne externality vo forme znečisťovania životného prostredia), majetku (napríklad nehnuteľnosti) a zjednotiť sadzby DPH na úrovni 20 %. Zároveň by to mohlo byť kombinované so znížením daní zaťažujúcich prácu (odvody, resp. DPFO).

opierajú o výrobné faktory, investície, inovácie a bohatstvo. Tieto štádiá vyjadrujú postavenie národnej ekonomiky v odvetviach, ktoré vstupujú do medzinárodnej konkurencie, a postavenie tých odvetví, ktoré majú povahu čisto národných odvetví.

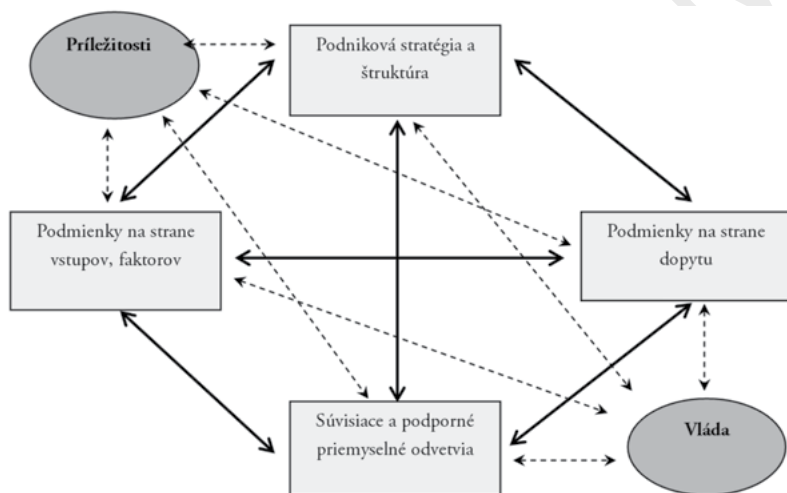
Porter uverejnil jeden z prvých konceptov konkurencieschopnosti na medzinárodnej úrovni v podobe tzv. *Porterovho diamantu*. Ako mnoho iných, pôvodne skúmal podnikovú konkurencieschopnosť, no uvedomil si aj vzájomnú úzku previazanosť mikro- a makroúrovne. Aj keď je jeho model orientovaný na mikroekonomické faktory, zahŕňa tiež úlohu štátu. Pomocou tohto modelu zdôvodňuje konkurenčnú výhodu národa v istých odvetviach na základe šiestich faktorov, avšak štyri z nich, ktoré sú pre neho najdôležitejšie, označuje ako determinanty – *determinanty národných výhod*. Tie podporujú alebo, naopak, bránia kreovaniu konkurenčnej výhody národa. Sú to:

- a) faktory podmienok (ľudské, materiálové, kapitálové zdroje, infraštruktúra),
- b) štruktúra firiem a intenzita domácej konkurencie,
- c) nadväzujúce a podporné odvetvia dodávajúce vstupy rozhodujúce pre inovácie a internacionalizáciu konkurenčných podmienok,
- d) stav dopytu na domácom trhu.

Tieto faktory sú zobrazené v tvare diamantu, pričom každé národné odvetvie má svoj vlastný diamant určujúci jeho medzinárodnú konkurencieschopnosť. Model bol Porterom obohatený o ďalšie dva významné faktory – vládu a príležitosť. Vláda a jej politika hrá významnú úlohu pri možnom ovplyvňovaní každého z vyššie uvedených faktorov, a to pozitívne či negatívne. Pre rozpoznanie príležitosti a využitie šance v podobe nových vynálezov, diskontinuit a podobne musia byť v rámci národa vytvorené dostatočné podmienky (inštitúcie, zdroje, ľudský kapitál) pre ich využitie.

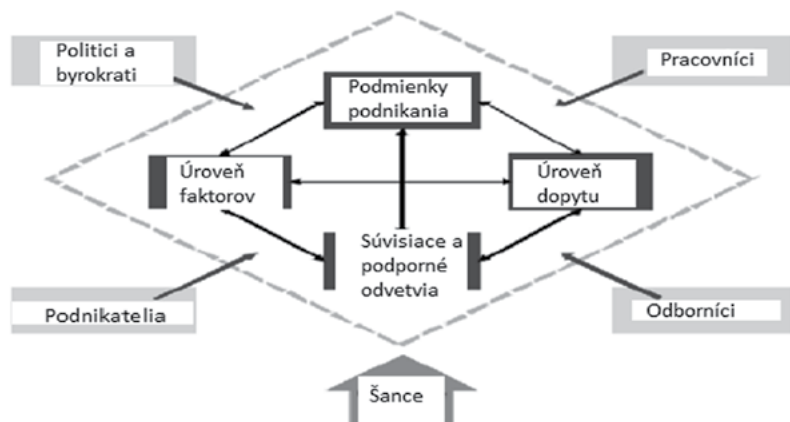
Porter presadzuje myšlienku, že jedinou rozumnou koncepciou a syntetickým indikátorom merania konkurencieschopnosti na národnej úrovni je produktivita a jej faktory (obr. 1.1). „Dvojitý

diamantový“ prístup (obr. 1.2) podľa Cho (1998) rozšíril pôvodný rámec diamantu najmä pre podmienky vysoko otvorených ekonomík a pre podmienky vysokého prílevu/odlevu zahraničných investícií (FDI). Autori Cho a Monn (2000) začlenili mnohonárodnú aktivitu ako endogénnu premennú a skonštruovali tzv. generalizovaný model dvojitého diamantu s deviatimi skupinami faktorov konkurenčnej výhody. Osem z nich je vnútorných a jeden predstavuje vonkajší faktor konkurenčnej výhody v podobe šancí.



Obrázok 1.1 **Porterov diamantový model**

Zdroj: Spracovanie podľa Portera in Viederyte – Didziokas, 2014.



Obrázok 1.2 **Model dvojitého diamantu podľa Cho, Monn**

Zdroj: National Competitiveness: Implications for Different Groups and Strategies Dong-Sung Cho and Hwy-Chang Moon International Journal of Global Business and Competitiveness 2005, Vol. 1, No. 1, pp 1-11.

Florida (2002) s kreatívnym prístupom k vnímaniu konkurencieschopnosti ekonomiky a tiež populárne správy o konkurencieschopnosti krajín WEF, DB, ERT¹¹, ale aj porovnania/ranking krajín vyvolali vysoký záujem o problematiku konkurencieschopnosti krajín, či už zo strany svetových investorov, ale aj v akademických a teoretických diskusiách, ako aj zo strany politikov.

Prístup na báze konkurencieschopnosti Portera alebo jeho teória odráža aj zmenenú úlohu moderných vlád v globálnom svete. Z pohľadu konkurencieschopnosti je najdôležitejšou úlohou vlády proaktívna politika – vyvinutie a zavedenie pozitívneho, výrazného, dlhodobého hospodárskeho akčného programu alebo proces zmeny, ktorý mobilizuje vládu, obchod, inštitúcie, firmy aj občanov. V tejto súvislosti mnohé vlády zaviedli špeciálne rady pre podporu hlbších poznatkov o problematike globalizácie, pre vypracovo-

¹¹ WEF – World Economic Forum, DB – Doing Business, ERT – European Round Table of Industrialists.

vane stratégie hospodárskej politiky, najmä inovácií alebo kreativity alebo konkurencieschopnosti¹². Zároveň tiež vytvorili aj prostredie pre rozšírenie verejnej diskusie o tom, čo je potrebné urobiť, aby sa zabezpečilo, že krajiny a ich firmy mohli lepšie obstáť vo svetovej konkurencii.

Aj podľa Paula Krugmana „pre udržanie našej životnej úrovne, sa musíme naučiť súťažiť v stále zložitejšom prostredí svetového trhu“. „Potrebujeme posunúť ekonomiku k sektorom s vyššou pridanou hodnotou. Teda k sektorom, ktoré budú generovať budúce pracovné miesta a jedinou cestou ako byť konkurencieschopní, je nové partnerstvo medzi vládou a podnikmi“ Krugman (1993).¹³

V poslednom období došlo k posunu vo vymedzení národnej konkurencieschopnosti. Nehovorí sa o nej už len v spojení s exportnou výkonnosťou, ale ide skôr o agregátne poňatie makroekonomickej konkurencieschopnosti, s dôrazom kladeným na zvyšovanie životnej úrovne obyvateľstva (Balcarová – Beneš, 2006). *Moderné chápanie národnej konkurencieschopnosti* vychádza z toho, že aj také oblasti ako politická stabilita, vzdelávanie, finančné a daňové systémy, inovačné ekosystémy ovplyvňujú ekonomickú úroveň krajiny. Krajiny a zoskupenia krajín v dnešnom globalizovanom prostredí sledujú, ako sa darí ekonomike v porovnaní s ostatnými celkami.

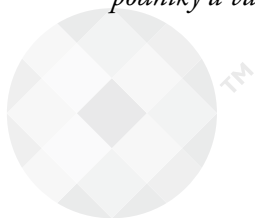
Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj v jednej zo svojich štúdií navrhla, aby sa konkurencieschopnosť chápala ako: „*Schopnosť firiem, priemyselných odvetví, regiónov, krajín alebo nadnárodných regiónov tvoriť vysoké príjmy a úroveň zamestnanosti na udržateľnom základe, zatiaľ čo sú vystavené medzinárodnej konkurencii.*“ (Hatzichronoglou, 1996). Podľa štúdií OECD (Reformy, 2010, Cesta k rastu, 2010) je konkurencieschopnosť krajiny daná schopnosťou vyrábať tovary a služby za slobodných a rovnakých trhových podmienok, ktoré prechádzajú skúškou medzinárodného trhu, a súčasne zabezpečujú dlhodobý rast životnej úrovne obyvateľstva.

¹² Napríklad Irish National Competitiveness Council.

¹³ Krugman, 1993, s. 23.

Svetové ekonomické fórum definuje konkurencieschopnosť ako „súbor inštitúcií, politik a faktorov, ktoré určujú úroveň produktivity krajiny. Úroveň produktivity zase určuje udržateľnú úroveň prosperity, ktorú môže hospodárstvo dosiahnuť“ (Schwab, 2009a). Inými slovami, konkurencieschopnejšie ekonomiky majú tendenciu vytvárať pre svojich občanov vyššie príjmy. Úroveň produktivity určuje aj mieru návratnosti investícií do hospodárstva. Keďže miera návratnosti je základnou hnacou silou rastu hospodárstva, konkurencieschopnejšie hospodárstvo je hospodárstvo, ktoré pravdepodobne v strednodobom až dlhodobom horizonte bude rásť rýchlejšie. Koncepcia konkurencieschopnosti teda zahŕňa statické a dynamické komponenty, hoci produktivita krajiny jasne určuje jej schopnosť udržať si svoju úroveň príjmu. Je to tiež jeden z ústredných determinantov návratnosti investícií, čo je jedným z kľúčových faktorov vysvetľujúcich potenciál rastu ekonomiky.

V súčasnosti sa v ročenke Svetovej konkurencieschopnosti IMD používajú dva typy definícií konkurencieschopnosti: súhrnná definícia a akademická definícia (Garelli, 2005). Prvá definícia konkurencieschopnosti IMD znie: „Ako národy a podniky riadia všetky svoje kompetencie, aby dosiahli prosperitu alebo zisk“. Druhá definícia znie: „Konkurencieschopnosť národov je oblasť hospodárskej teórie, ktorá analyzuje fakty a politiky, ktoré formujú schopnosť národa vytvárať a udržiavať prostredie, ktoré udržiava väčšiu hodnotu tvorby pre svoje podniky a väčšiu prosperitu pre obyvateľstvo krajiny.“



2 HLAVNÉ VÝSKUMNÉ OTÁZKY

Nosným konceptuálnym východiskom ku konkurencieschopnosti v tejto monografii je syntéza:

- a) neoklasických teórií rastu a moderných teórií zlyhania/prežitia firiem v medzinárodnom globalizovanom prostredí,
- b) implicitných predpokladov školy manažmentu, podľa ktorej konkurencieschopnosť firmy môže byť v globálnom svete rozšírená na konkurencieschopnosť krajiny či národnej ekonomiky,
- c) predpokladov o endogenite či vzájomnej súvislosti medzi výkonnosťou národných ekonomík v podobe ich udržateľného rastu a firiem v podobe schopnosti ich prežitia v rámci národných a medzinárodných regulačných rámcov.

Okrem teoretických východísk z kapitoly 1, vychádza metodológia konkurencieschopnosti z prístupu WEF, ktoré definuje konkurencieschopnosť ako „*súbor inštitúcií, politik a faktorov, ktoré určujú úroveň produktivity krajiny. Úroveň produktivity zase určuje udržateľnú úroveň prosperity, ktorú môže dosiahnuť hospodárstvo.*“ (Schwab, 2009). Inými slovami, konkurencieschopnejšie ekonomiky majú tendenciu produkovať vyššie príjmy pre svojich občanov. Úroveň produktivity tiež určuje miery návratnosti získané investíciami do ekonomiky. Pretože miery návratnosti sú základnými hnacími silami rastu ekonomiky, konkurencieschopnejšie hospodárstvo je také, ktoré bude pravdepodobne rásť rýchlejšie v strednodobom až dlhodobom horizonte a to v dôsledku vyššej produktivity.

Takýto vzťah medzi konkurencieschopnosťou, jej faktormi a udržateľnosťou ekonomického rastu je aj základom politiky konkurencieschopnosti EÚ. Stratégia Európa 2020 ako program rastu a zamestnanosti EÚ pre súčasné desaťročie zdôrazňuje inteligentný, udržateľný a inkluzívny rast ako spôsob prekonávania štrukturálnych nedostatkov európskeho hospodárstva, spôsob zlepšenia

jeho konkurencieschopnosti a spôsob podpory trvalo udržateľného sociálneho trhového hospodárstva.¹⁴

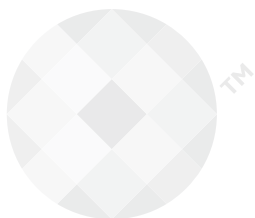
Základným východiskom pre nasledujúce empirické výskumy a zistenia za SR, resp. porovnania SR s ďalšími krajinami EÚ, či OECD sú nasledujúce prístupy:

- a) konkurencieschopnosť národných ekonomík je vnímaná ako kombinácia tradičných faktorov rastu, ktoré spolu s ďalšími verejnými politikami pôsobia na ekonomický rast, pričom zdrojom jeho udržateľnosti je vyššia celková produktivita výrobných faktorov v porovnaní s ostatnými krajinami, ktorá je mikroekonomicky podložená konkurencieschopnosťou firiem pôsobiacich v príslušnej krajine,
- b) konkurencieschopnosť firiem SR je vnímaná cez schopnosť ich prežitia (nízkej miery zlyhania), a to v dôsledku tradičných predikčných finančných indikátorov prežitia/zlyhania firiem, v kombinácii s indikátormi vplyvu makroprostredia a dosahovanej celkovej efektívnosti výroby firiem,
- c) na základe štúdií členov autorského kolektívu sú v ďalších častiach spracované hlavné zistenia o hlavných, a pre SR špecifických faktoroch či bariérach konkurencieschopnosti ekonomiky vrátane rozboru vybraných a v súčasnosti frekventovane využívaných syntetických indikátorov pre porovnávanie konkurencieschopnosti národných ekonomík.

S poukazom na hlavné ciele, ktoré sú spomenuté v úvode monografie, sú najmä s využitím modelov produkčných funkcií, pravdepodobnostných modelov a prostredníctvom ekonometrických a ďalších metód overené v nasledujúcich kapitolách hlavné hypotézy či výskumné otázky, a to:

¹⁴ Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en.

- a) Ovplyvňujú schopnosť prežitia firmami tradičné faktory ich konkurencieschopnosti, ako je kapitál, kvalifikovaná práca, jej cena, sektorová príslušnosť, inovácie, kreativita a ďalšie faktory?
- b) Ovplyvňujú prežitie firmami aktivita vládnych a ďalších inštitúcií spolupôsobiacich na konkurencieschopnosť prostredia, v ktorom podnikajú ?
- c) Je prežitie firmami v globalizovanom prostredí aj výsledkom fúzie so zahraničnými/domácimi subjektmi?
- d) Ovplyvňuje rast národných ekonomík popri tradičných faktoroch práca a kapitál aj rast vzdelanostnej úrovne pracovnej sily, prílev zahraničných investícií, úroveň investícií do VaV?
- e) Existuje významný vplyv multidimenzionálne definovanej konkurencieschopnosti národných ekonomík na ich ekonomický rast?
- f) Existuje významný vplyv úrovne a stupňa rozvoja kreativity na ekonomický rast príslušných krajín?



3 EKONOMICKÝ RAST A JEHO DETERMINANTY

Globálna finančná a ekonomická kríza prispela ku kritickej diskusii k štandardne používaným ekonomickým ukazovateľom pre meranie rastu výkonnosti národných ekonomík (Muchová, 2012). Kritika konceptu HDP spočíva sčasti v tom, že tento ukazovateľ nie je adekvátny na meranie sociálno-ekonomického rozvoja a blahobytu spoločnosti jednotlivých krajín. Neodráža najmä reálnu výkonnosť ekonomiky. S odvolaním sa na R. Dornbusha a S. Fischera, títo výstižne opisujú hlavné problémy, s ktorými sa spája použitie a interpretácia HDP ako makroekonomického ukazovateľa: „*Ekonomovia a politici nesprávne interpretujú HDP a hovoria, že jeho zvýšenie znamená zvýšenie blahobytu. V skutočnosti HDP nie je dokonalým ukazovateľom ani výkonnosti ekonomiky a už vôbec nie spoločenského blahobytu.*“¹⁵

Meranie výkonnosti ekonomiky a jej rastu cez HDP vykazuje niekoľko vážnych obmedzení:

- a) zahŕňa nahradzovanie amortizovaného kapitálu, avšak amortizácia často nepodnecuje blahobyť a náhrada opotrebovaného kapitálu niekedy iba vracia ekonomiku do pôvodného stavu,
- b) meria dôchodok vyprodukovaný v krajine, ale nie veľkosť dôchodku, ktorý zostáva ekonomickým subjektom v danej krajine,
- c) nezahŕňa mnohé ďalšie relevantné aktivity, ktoré ovplyvňujú blahobyť spoločnosti a jej rozvoj, ako je napríklad starostlivosť o deti, chorých, príbuzných alebo o starších ľudí vo svojom okolí,
- d) zahŕňa položky, ktoré vôbec nepodnecujú blahobyť ľudí.

Napriek uvedeným nedokonalostiam je HDP a jeho rast považovaný a v praxi najčastejšie aplikovaný koncept, ktorý slúži pre medzinárodné porovnávania a ktorý je používaný zo strany renomovaných

¹⁵ Dornbush – Fischer, 1994.

inštitúcií ako je OECD, Svetová banka, Eurostat či Európska komisia. S vedomím si vyššie uvedených obmedzení indikátora HDP a vychádzajúc z Paktu stability a rastu, resp. jeho aplikácie pri koordinácii ekonomickej aktivity členských krajín, pri skúmaní faktorov ekonomického rastu budeme nadväzovať na vyvinutú spoločnú metodológiu EÚ (Európskej komisie) pre odhad či meranie potenciálneho produktu a produkčnej medzery. Jedným z kľúčových prvkov pri odhade rastu cez dynamiku potenciálneho produktu je agregátna produkčná funkcia typu Cobb-Douglassa ako základný referenčný model.¹⁶

3.1 Zdroje rastu celkovej produktivity výrobných faktorov národných ekonomík

Konzistentne s prístupmi Európskej komisie sa ďalej vyvinutá metodológia pre analýzu, či potvrdenie hypotézy o zdrojoch konkurencieschopnosti opiera o modelové vyjadrenie celkovej produktivity práce a kapitálu ako kľúčového faktora udržateľného a dlhodobého rastu ekonomiky krajiny. Tento súhrnný indikátor konkurencieschopnosti krajiny „ k “ je vyjadrený pomocou základného modelu rastu Solowova, podľa ktorého:

$$GDP_{k,t} = TFP_{k,t}^{Solow} \cdot K_{k,t}^{\alpha} \cdot L_{k,t}^{1-\alpha} \quad (6)$$

kde:

GDP je produkčná výkonnosť krajiny meraná konceptom hrubej domácej produkcie krajiny k v čase t ,

TFP^{Solow} – celková produktivita výrobných faktorov podľa Solowova príslušnej krajiny k v čase t ,

K , resp. L – zásoba kapitálu, resp. práce krajiny k v čase t .

¹⁶ V júli 2002 výbor ECOFIN schválil prístup na báze produčnej funkcie ako referenčnú metódu pre výpočet produkčnej medzery, ktorý Output Gaps Working Group (OGWG) v priebehu rokov 2003 – 2005 ďalej zjemnila.

Celková produktivita práce je potom výsledkom:

$$TFP_{k,t}^{Solow} = GDP_{k,t} / K_{k,t}^{\alpha} \cdot L_{k,t}^{1-\alpha} \quad (7)$$

V komparatívne statickom vyjadrení ako:

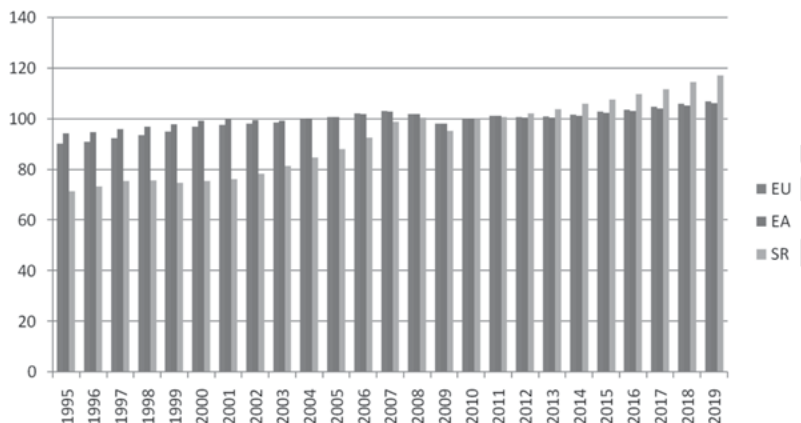
$$gTFP_{k,t}^{Solow} = gGDP_{k,t} - \alpha \cdot gK_{k,t} - (1-\alpha) \cdot gL_{k,t} \quad (8a)$$

kde: g označuje tempá rastu jednotlivých veličín.

Za predpokladu kalibrácie parametrov elasticít produkcie na kapitál (s hodnotou 0,37) a produkcie na prácu (s hodnotou 0,63) možno podľa metodiky Európskej komisie TPF krajiny k vyjadriť ako:

$$gTFP_{k,t}^{Solow} = gGDP_{k,t} - 0,37 \cdot gK_{k,t} - 0,63 \cdot gL_{k,t} \quad (8b)$$

V súlade s teóriou konkurencieschopnosti k úrovni celkovej produktivity faktorov na makroúrovni prispievajú faktory, ktoré cez verejné vstupy alebo iné kanály znižujú náklady firiem. Okrem už uvedených faktorov v časti 1.2 sú to ďalšie empirickými štúdiami overené faktory, ako sú ceny energie, dane, daňové úniky, dotácie, ceny energií – napríklad Ochoťnický, Lajzová, Kiseláková (2011), Tugcu, Tiwari (2016). Ďalej úroveň investícií, kapitálu a ľudského kapitálu, Barro-Lee (1993), Benassy-Quere, Gopalraja, Trannoy (2007), Mastromarco, Zago (2012), Heshmati, Kumbhakar (2011), Mincer (1974), Isaksson (2002), kvalita inštitúcií Balcerzak, Pietrzak (2016), výdavky na VaV Griffith a kol. (2000), inovácie Ulku (2004), exportná výkonnosť Dollar, Wolff (1993), Miller, Upadhyay (2002), „verejné vstupy“ Benassy-Quere, Gopalraja, Trannoy (2007), kreativita Alexy, Káčer, Rehák (2018).



Obrázok 3.1 Porovnanie dynamiky TPF SR s priemerom EÚ a EA (2010 = 100)

Zdroj: Spracované podľa údajov z EK, AMECO.

V nadväznosti na uvedené pre overenie, či a ktoré faktory vplyvajú na vyššiu produktivitu výrobných faktorov európskych krajín sme v analýze¹⁷ použili údaje 28 európskych krajín v 10-ročnom časovom období 2005-2014.¹⁸ Závislou premennou je rast celkovej produktivity faktorov ($gTFP$) vypočítanú EK, vyjadrenie ako:

$$gTFP_{k,t}^{Solow} = \ln((TFP_{k,t+1}^{Solow}) / (TFP_{k,t}^{Solow})) \quad (9)$$

¹⁷ Výsledky sú súčasťou pripravovaného výstupu kolektívu autorov Ochotnický, Alexy, Káčer.

¹⁸ Rakúsko, Belgicko, Bulharsko, Chorvátsko, Česká republika, Dánsko, Estónsko, Fínsko, Francúzsko, Nemecko, Grécko, Maďarsko, Island, Írsko, Taliansko, Lotyšsko, Litva, Luxembursko, Holandsko, Nórsko, Poľsko, Portugalsko, Rumunsko, Slovensko, Slovinsko, Španielsko, Švédsko, a Veľká Británia.

Ako potenciálne vysvetľujúce premenné¹⁹ sme v súlade s podkladovou teóriou použili dostupné a konzistentne merané indikátory, ako je Európsky 3T index kreativity (a jeho 3 subindexy), ďalej GCI (a jeho vybrané piliere), vybrané indikátory kvality podnikateľského prostredia projektu Svetovej banky „Doing Business“. Osobitnou premennou je podiel výdavkov na vedu a výskum na HDP.

Tabuľka 3.1 **Prehľad použitých indikátorov vysvetľujúcich zdroje rastu TFP za EÚ-28**

Premenná	Názov	Zdroj údajov
X1	Index kreativity (súhrnný)	European 3TCI
X2	Subindex talent	European 3TCI
X3	Subindex technológia	European 3TCI
X4	Subindex tolerancia	European 3TCI
X5	Globálny index konkurencieschopnosti (súhrnný)	GCI
X6	Pilier 1: Kvalita verejných inštitúcií	GCI
X7	Pilier 5: Vyššie vzdelávanie a tréning	GCI
X8	Pilier 9: Technologická pripravenosť	GCI
X9	Pilier 11: Vyspelosť podnikania	GCI
X11	Pilier 12: Inovácie	GCI
X11	Skóre Založenie a začatie podnikania (Starting a business)	DB, World bank
X12	Skóre Evidovanie majetku (Registering property)	DB, World bank
X13	Skóre Získanie úveru (Getting credit)	DB, World bank
X14	Skóre platenie daní (Paying taxes)	DB, World bank

¹⁹ Podrobnou konštrukciou indikátorov a komparácií SR v rámci krajín sa venuje samostatná časť tejto monografie, ako aj citované príspevky ďalších členov projektového kolektívu.

pokračovanie tab. 3.1

X15	Skóre vymožiteľnosť zmlúv (Enforcing contracts)	DB, World bank
X16	Skóre vysporiadanie insolventnosti (Resolving insolvency)	DB, World bank
X17	Výdavky na vedu a výskum (% podiel na HDP)	World bank

Zdroj: Spracoval Káčer, Alexy.

Model (9) je špecifikovaný s dynamickým posunom závislej premennej o 1 obdobie dopredu²⁰. Vyjadruje hypotézu, „ako vplýva zmena vybranej vysvetľujúcej premennej na rast TFP v ďalšom období?“

$$Y_{k,t} = a_0 + a_1 \cdot X_{k,t} + v_k + u_{k,t} \quad (10)$$

kde: $Y_{k,t}$ je rast TFP ($gTFP$) v ďalšom období; X_i , k , t je vysvetľujúca premenná i ; v_k sú fixné efekty a u_{kt} je náhodná chyba.

Keďže vysvetľujúce premenné sa ukázali ako vzájomne silne korelované, model (10) bol postupne aplikovaný vždy len s jednou vysvetľujúcou premennou. Individuálne modely umožnili overiť, či existuje vzťah medzi TFP a jednotlivými faktormi a ktoré faktory môžu byť zdrojom dynamiky rastu produktivity. Použitý model s fixnými efektmi umožňuje modelovať variabilitu v rámci jednotlivých krajín. Odhadnuté koeficienty interpretujeme dynamicky v čase za všetky krajiny a model poskytuje odpoveď, ako a či rast TFP ovplyvňuje jednotlivá vysvetľujúca premenná. Napr. odhadnutý

²⁰ Takto špecifikovanými modelmi sa do istej miery dá vyhnúť problémom s endogenitou spôsobenou spätnou kauzalitou medzi vysvetľovanou a vysvetľujúcou premennou. Koeficienty odhadnuté pomocou metódy fixných efektov majú vo všeobecnosti vyššie štandardné chyby (teda sú menej presné ako koeficienty odhadnuté pomocou náhodných efektov). Dôvodom je práve to, že využívajú iba variabilitu v rámci krajín.

koeficient a_1 , pre index kreativity vyjadruje, ako sa zmení rast TFP, ak sa index kreativity zvýši o 1 jednotku.

Odhadnuté modely potvrdili platnosť len vybraných apriórnych teoretických úvah či teórií, ktoré vysvetľujú zdroje rastu produktivity výrobných faktorov. Ako štatisticky významný zdroj rastu TFP sa ukázalo 5 faktorov, ktoré sú v tab. 3.1 označené so zvýrazneným písmom, resp. štatistický odhad príslušných modelov 1 až 5 je uvedený v prílohe 1.

Ide o Model 1, ktorý preukazuje závislosť rastu TFP od súhrnného indexu kreativity (*creativity_index*). Rovnako premenná Talent (Model 2), ktorá je súčasťou indexu kreativity a odráža kvalitu ľudského potenciálu pri tvorbe nových ideí ako zdroja inovácií, pozitívne vplýva na rast TFP. Model 3, ktorý používa vysvetľujúcu premennú Skóre platenie daní (*db_pay_tax*), potvrdzuje niektoré apriórne teoretické úvahy, že krajiny s vyššou daňovou morálkou platiteľov daní zvyšuje úroveň TFP. Model 4 potvrdzuje, že aj vyššie vzdelávanie a tréning (*gci_higher_educ*) je pozitívne asociovaný s rastom TFP. Model 5, ktorý preukázal najvyššiu tesnosť závislosti²¹, bol zostavený pre modelovanie zmien rastu TFP v závislosti na Technologická pripravenosti (*gci_tech_read*).

Z hľadiska citlivosti rastu TFP na uvedených 5 štatisticky významných faktorov reaguje TFP najviac na úroveň technologickej pripravenosti či vyspelosti krajín, nasledované vyšším vzdelávaním a tréningom, či úrovňou (indexom) kreativity. Ostatné preukázateľne významné premenné rastu TFP ako úroveň talentov a platenia daní majú síce pozitívny, no relatívne nižší vplyv na rast TFP národných ekonomík.

²¹ Modely majú vo všeobecnosti pomerne nízku vysvetľovaciu schopnosť (koeficient determinácie je od 0,36 % po 23,29 %), keď najlepšiu hodnotu dosahuje spomínaný model 5.

3.2 Ekonomický rast a platobná bilancia

Empirický výskum z práce Muchová, Pleško (2019) sa pokúsil vysvetliť procesy súvisiace s necenovou konvergenciou cez rast HDP a platobnou bilanciou regiónu strednej a východnej Európy v porovnaní s vyspelými krajinami EÚ na obdobie rokov 1995 – 2014. Klasické konvergenčné metódy boli nahradené modelom, ktorý poskytuje pohľad na dlhodobú konkurencieschopnosť hospodárstva či udržateľnosť konvergenzie. V medzinárodnom obchode je dôležité, aby ekonomika rástla rýchlejšie bez narušenia rovnováhy platobnej bilancie.

Neoklasický prístup síce vysvetľuje rozdiely v raste ako výsledok rozdielov vo faktoroch a produktivite, avšak v súlade s hypotézami monografie neposkytuje vysvetlenie, prečo sa rozdiely vyskytujú a čo ich ovplyvňuje. Najmä v prípade otvorených ekonomík objašňuje postkeynesovský prístup aj možné obmedzenia, keď platobná bilancia môže byť determinantom udržateľného rastu či konvergenzie v jednotlivých krajinách.

Empirická analýza ukazuje, že hypotéza o obmedzení rastu platobnou bilanciou je vhodná na vysvetlenie rastu v 11 ekonomikách regiónu strednej a východnej Európy. Autori ukázali, že takmer všetky krajiny rastú vyššou mierou, než akú umožňuje rovnováha platobnej (obchodnej) bilancie. Výsledky ich výskumu vedú k záveru, že *„ak z dlhodobého hľadiska bude väčšina transformujúcich sa krajín naďalej hromadiť vonkajšie deficity, môžu ich ekonomiky prepadnúť do pasce rastu, obmedzeného platobnou bilanciou“* (Muchová – Leško, 2019).

Autori príspevku súčasne našli niektoré nové dôkazy, ktoré naznačujú, že konvergencia HDP je spojená s konvergenciou ich ekonomických štruktúr. Cez multisektorovú verziu Thirlwallovoho zákona za krajiny strednej a východnej Európy potvrdili hypotézu, že rôzne kategórie výrobkov majú pri dovoze a exporte rôzne príjmové elasticity a že príjmová elasticita dopytu po vývoze high-tech výrobkov je vyššia v porovnaní s výrobkami s nižším stelesnením technologického obsahu. Toto umožnilo autorom zistiť, ktoré odvetvia

hospodárstva by mohli pozitívne ovplyvniť dlhodobý hospodársky rozvoj, ako aj to, že štruktúra vývozu sa v týchto ekonomikách mení. Pravdepodobne v dôsledku priamych zahraničných investícií²² dochádza najmä k posunu smerom k špičkovým technológiám pri vyvážaných výrobkoch. Podľa Muchovej a Leška (2019) je táto štruktúrálna zmena zjavnějšía v krajinách V4.

Tabuľka 3.2 **Štruktúrálné zmeny v zahraničnom obchode krajín strednej a východnej Európy**

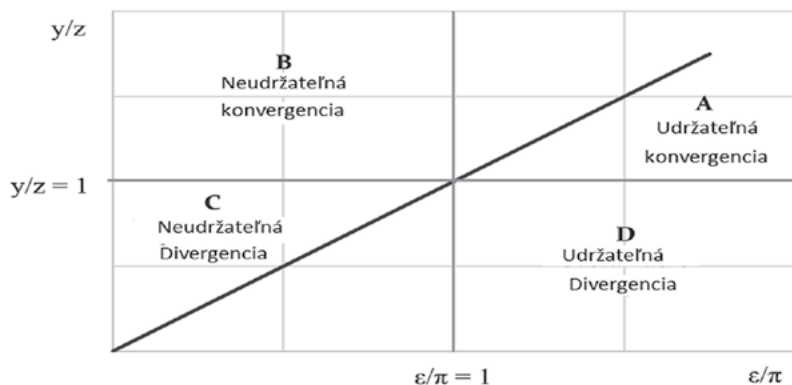
Produkty	Export		Import	
	1995	2014	1995	2014
Vyššia technológia	7 %	16 %	12 %	17 %
Stredná technológia	26 %	38 %	33 %	33 %
Nízka technológia	34 %	20 %	21 %	19 %
Zdrojovo založené	23 %	18 %	17 %	15 %
Primárne produkty	11 %	9 %	17 %	15 %
Source: COMTRADE.				

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Proces necenovej konvergenie v skupine 11 krajín strednej a východnej Európy v období rokov 1995 – 2014 je podľa autorov neutržateľný vzhľadom na nižší pomer elasticity príjmu a zvyšovanie zahraničného dlhu (tab. 3.2). K tomuto zisteniu dospeli autori aj s využitím diagramu 4 kvadrantov, ktorý umožňuje posúdiť vzťah medzi pomerom (y/z) ako podielu rastu dôchodku v domácej krajine y a rastu dôchodku v zahraničí a pomerom (ε/π) ako podielu elasticity dôchodku na dopyt po exportoch ε ku elasticite dôchodku na dopyt po importoch π (Cimoli – Porcile – Rovira, 2010). V prípade, že sú relatívne ceny pomocou zmeny výmenného kurzu rovnaké,

²² Poznámka autorov monografie.

uvedené umožňuje v súlade s obr. 3.2 klasifikáciu 4 scenárov vývoja konvergenzie/divergencie a ich udržateľnosti/ neudržateľnosti.



Obrázok 3.2 **Scenáre obmedzenia rastu platobnou bilanciou**

Zdroj: Prevzaté od Muchová – Pleško, 2019).

Pomer ε/π zachytáva necenovú konkurencieschopnosť hospodárstva, s ktorým je spojená vlastnosť tovaru, ako je kvalita, dizajn, zodpovednosť, rozmanitosť. Zároveň táto elasticita závisí od podielu sektorov s celkovo vyšším vplyvom na vývoz. Vzťah medzi obmedzením konvergenzie platobnou bilanciou BOP na obr. 3.2 a v súlade s názormi autorského kolektívu Cimoli, Porcile, Rovira (2010) umožňuje identifikovať štyri scenáre:

- Udržateľná konvergencia ($\varepsilon / \pi \geq y / z > 1$, $cc \geq 0$) nastáva, keď vo vzťahu miery rastu rozvojovej krajiny ku zvyšku sveta (y/z) je vyššia ako jednotka, pričom tento pomer je zároveň nižší alebo rovný elasticite (ε/π), že bežný účet (cc) je buď v rovnováhe, alebo vykazuje prebytok.
- Neudržateľná konvergencia ($\varepsilon / \pi < y / z > 1$, $cc < 0$) nastáva vtedy, keď je relatívna miera rastu vyššia ako jednota, ale pomer (ε/π) je nižší, čo znamená, že konvergencia prebieha v podmienkach tlaku

- na obchodný deficit. Keďže v určitom okamihu bude musieť byť dlh splatený, je kontinuita konvergenzie dlhodobo neudržateľná.
- c) Neudržateľná divergencia ($\varepsilon / \pi < y / z < 1$, $cc < 0$) je najmenej prítlačivý scenár, keďže má krajina bežný účet v deficite a ani nedochádza ku konvergencii s medzinárodným hospodárstvom.
- d) Udržateľná divergencia ($\varepsilon / \pi \geq y / z < 1$, $cc \geq 0$) nastáva, keď rozvojové hospodárstvo rastie menej ako ostatné krajiny, ale to pri súčasnom udržiavaní bežného účtu v rovnováhe alebo v prebytku.



Obrázok 3.3 Charakteristiky rastu a platobnej bilancie krajín strednej a východnej Európy

Zdroj: Muchová – Pleško, 2019.

Graf obsahuje informácie o postavení jednotlivých krajín strednej a východnej Európy a ich klasifikáciu z hľadiska 4 možných scenárov. Z uvedeného grafu je zrejmé, že v skúmanom období rokov 1995 – 2014 sa na želanej trajektórii udržateľnej konvergenzie nachádzalo len Maďarsko, pričom všetky ostatné krajiny dosahovali konvergenziu za cenou neudržateľného vývoja obchodnej bilancie.

4 PREŽITIE FIRIEM

Výskumu schopnosti prežitia firiem, resp. jeho opaku v podobe zlyhania firiem, analýze príčin týchto javov či determinantov výstupu firiem prostredníctvom bankrotu bola v porovnaní so svetom venovaná za postkomunistické krajiny vo svetovej literatúre pomerne dlho menšia pozornosť. Práve autori Wilson, Ochotnický, Káčer (2014) priniesli do tejto diskusie príspevok v podobe výskumu determinantov prežitia/zlyhania malých a stredných podnikov v SR. Príspevok zahrnul do výskumu vplyv vlastníckej štruktúry podnikov vrátane informácií o zahraničnej účasti vo firmách. Okrem toho modelovo kontroloval aj zmenu makroekonomických ukazovateľov a politické podmienky, ktoré sa týkali radikálnej ekonomickej reformy a transformačnej krízy.

Na základe analýzy transformačných procesov príspevok definoval a overil platnosť hypotéz súvisiacich s transformáciou ekonomiky na trhový model. Prvá hypotéza predpokladala, že zahraničné vlastníctvo môže priniesť pridanú hodnotu prostredníctvom inovácií a znalostí (technické aj riadiace) cez využívanie synergií, vytváranie nových sietí a otváranie úplne nových trhov pre vznikajúce podnikanie. Príspevok predpokladal a zároveň potvrdil, že bezprostredne po transformácii a vstupe do EÚ zlepšila zahraničnú účasť vo vlastníckej štruktúre pravdepodobnosť prežitia a znížila pravdepodobnosť zlyhania malých a stredných podnikov v SR. To, že sa zahraniční investori axiomaticky zameriavali pri výbere investícií do privatizovaných aktív alebo podnikov selektívnym výberom a na „vítazov“, sa v ekonometrických odhadoch metodicky zohľadňovalo cez kontrolu výkonnosti firiem a endogenity.

Zároveň sa predpokladalo a potvrdilo, že spoločnosti založené v období privatizácie (1990 – 1998) boli náchylnejšie k zlyhaniu súvisiacemu s hypotézou „privatizačnej pasce“. *„V počiatočných štádiách privatizácie bolo nadobúdanie majetku slovenskými občanmi a investormi financované prevažne dlhovým financovaním a bolo*

pravdepodobné, že ak neexistujú informované trhy, tak aktíva privatizovaných firiem boli pri počiatočných aukciách často nadhodnotené“ (Ochotnický – Sivák, 2001).

Rozvíjajúci sa bankový sektor mal navyše málo skúseností s odhadovaním rizika zlyhania firiem v transformujúcej sa ekonomike, pričom stanovením úrokových mier na konzervatívnej úrovni to bolo nemožné v dôsledku rastu dopytu po privatizačných úveroch a ich vytlačujúcemu efektu (Ochotnický, 2002). Výsledkom bola nezvyčajne vysoká úroveň nominálnych úrokových mier počas obdobia transformácie, čo prispievalo k pasci privatizácie v podobe zlyhania firiem. Modely cez kanál vyšších úrokových sadzieb potvrdili, že vyššie náklady na dlh zvyšovali pravdepodobnosť platobnej neschopnosti pre podniky financované z dlhov (Wilson – Ochotnický – Káčer, 2014).

Okrem toho dátum založenia spoločnosti (alebo veku) mal pre slovenské podniky osobitný význam. Rané štádiá transformácie a reformy sa v SR vyznačovali radikálnymi opatreniami. Avšak aj neskoršie politiky zamerané na prípravu SR na skorý vstup do EÚ kumulatívne spolu s hospodárskym spomalením z roku 1998 vyvrcholil v podobe postransformačnej recesie z roku 2000. To prispelo k zvýšeniu pravdepodobnosti bankrotu firiem s určitým oneskorením.

V nadväznosti na uvedené zistenia si projekt APVV kládol za cieľ preskúmať ďalšie vplyvy, ktoré pôsobili a v ďalších rokoch prispievali k prežitiu či zlyhaniu firiem v SR. V súlade s definovaným prístupom ku konkurencieschopnosti sa nasledujúce publikované výstupy a zistenia snažili potvrdiť a overiť, aké ďalšie faktory pôsobili na rast a efektívnosť produkcie vybraných firiem v SR²³, ako aj skutočnosť, ktoré firmy sú schopnejšie prežiť, či sú náchyľnejšie k zlyhaniu v dôsledku schopnosti/neschopnosti prispôbiť svoje finančné riadenia konkurenčným podmienkam na trhoch a zmenám v hospodárskom cykle.

²³ Výber bol spravidla determinovaný dostupnosťou konzistentných údajov.

4.1 Vplyv rodovej diverzity a vzdelania na prežitie firiem

Príspevok od autorského kolektívu Ochotnický – Wilson – Káčer – Alexy (2019) testoval vplyv rodovej diverzity a dosiahnutého vzdelania vlastníkov a riaditeľov spoločností na výkonnosť súkromných firiem. Použitá vzorka predstavuje spoločnosti s ručením obmedzeným z prechodného hospodárstva SR za obdobie rokov 2012 – 2014. Príspevok k výkonnosti firiem pristupoval z niekoľkých hľadísk, ako napríklad efektívnosť, ktorá bola hodnotená pomocou prístupu produkčnej funkcie Cobb-Douglassa. Ďalej sa vychádzalo z rastu, ktorý sa skúmal v dvoch dimenziách, a to obratu a celkových aktív. Rodová a vzdelanostná rozmanitosť bola napokon vyhodnocovaná vo väzbe na schopnosť prežitia firiem.

Potvrdilo sa, že rodová rozmanitosť tak u vlastníkov, ako aj v riadiacich orgánoch spoločnosti vedie k vyššej účinnosti v podsektore maloobchod. V prípade rodovo rozmanitých riaditeľov majú tieto spoločnosti tiež menší sklon k zlyhaniu. V skutočnosti vidíme možné dôvody, že maloobchod zahŕňa priamu interakciu so zákazníkom a náš výsledok poskytuje dôkaz, že spolupráca medzi mužmi a ženami zvyšuje pridanú hodnotu pre podniky. V iných odvetviach majú spoločnosti s vyšším podielom žien vo vlastníckej štruktúre alebo medzi riaditeľmi spoločností tendenciu rásť menej a sú menej efektívne. Tento výsledok sa potvrdil v dimenzii obratu aj celkových aktív. Ukazuje sa, že takéto výsledky nabádajú k úvahe, aby sa pri prispôbovaní hospodárskej politiky viedli napríklad smerom k ukladaniu rodových kvót.

Z hľadiska dosiahnutého vzdelania sú spoločnosti s vyšším podielom vlastníkov alebo riaditeľov spoločností s vysokoškolským vzdelaním efektívnejšie v porovnaní so spoločnosťami, ktoré vedú alebo vlastní ľudia bez vysokoškolského vzdelania. Podobne sa zdá, že tieto spoločnosti rastú relatívne viac z hľadiska obratu a čiastočne z hľadiska celkových aktív. Zaujímavé je, že keď je vzdelávanie kontrolované inými relevantnými determinantmi, nezdá sa to,

že by ovplyvnilo zlyhanie podnikania. Výsledky však ukazujú, že vzdelávanie je jedinečným a vynikajúcim zdrojom, a preto by mali byť majitelia a riaditelia spoločností povzbudzovaní k zvyšovaniu vysokoškolského vzdelania u ľudského kapitálu.

4.2 Vplyv makroekonomických a ďalších premenných na prežitie firiem s využitím revidovaného modelu Altmanovho Z-skóre

Pôvodná myšlienka štúdie autorov Káčer – Ochotnický – Alexy (2019) spočívala v prinesení empirických dôkazov, akých potenciálnych chýb sa dopúšťa mechanické aplikovanie modelov pre hodnotenie finančného zdravia firiem v prostredí SR, a to použitím modelov, ktoré boli vyvinuté pre hodnotenie rizika bankrotu firiem v rozvinutých krajinách a pre špecifické typy spoločností. Táto myšlienka v štúdií nakoniec vyústila do vytvorenia predvolených predikčných modelov ex ante, ktoré využívali vzorku slovenských spoločností.

Vzhľadom na nepresvedčivé výsledky akademickej literatúry týkajúce sa prenosnosti pôvodného alebo revidovaného Altmanovho Z-skóre do slovenského podnikového prostredia a na nedostatok štúdií, ktoré by testovali vplyv nefinančných podnikových a makroekonomických premenných na skutočnú predpoveď zlyhania k poznaniu a o firmách SR, sa príspevok pokúsil prispieť niekoľkými spôsobmi. Na základe veľkého súboru nedávnych údajov bola hodnotená užitočnosť revidovaného Altmanovho Z-skóre v slovenskom podnikovom prostredí. Boli využité existujúce štúdie²⁴ predpovedania zlyhania firiem, ktoré využívajú prevažne finančné ukazovatele a do pravdepodobnostných modelov boli pridané aj nefinančné podnikové a makroekonomické premenné:

²⁴ Bližšie pozri Káčer, Ochotnický, Alexy (2019).

$$P(d_{i,t+1}=1|\Omega) = 1/\{1 + \exp[-(\beta_0 + \beta_1 F_{i,t} + \beta_2 N_{i,t} + \beta_3 M_{i,t})]\} \quad (11)$$

kde:

d je zlyhanie v nasledujúcom období,

F – úroveň finančných premenných,

N – nefinančné premenné,

M – makroekonomické premenné.

V slovenskej literatúre bolo dosiaľ známych pomerne málo informácií o vplyve nefinančných informácií o spoločnosti a makroekonomických premenných na predpovede mimo vzorky v kontexte slovenských malých a stredných podnikov. Cieľom štúdie bolo, okrem spresnenia finančných premenných, vyplniť túto medzeru. Príspevok tak poskytol aktualizované dôkazy o užitočnosti revidovaného modelu Z-skóre v SR, pričom bola preskúmaná platnosť troch hlavných hypotéz. Hypotéza H1 predpokladala a potvrdila, že prehodnotený model Z-skóre môže mať lepšiu výkonnosť ako pôvodný model. Overením hypotézy H2 a H3 bolo zistené, že nefinančné premenné špecifické pre spoločnosť (H2) a makroekonomické premenné (H3) zlepšujú diskriminačnú výkonnosť a rozlišovaciu schopnosť.

Použité boli údaje z obdobia rokov 2009 – 2016 vrátane 661 622 pozorovaní, v poslednom roku so 149 618 individuálnymi malými a strednými podnikmi a s počtom 1 575 zlyhaných firiem. V súvislosti s prvou hypotézou bolo zistené, že hoci model s prehodnotenými koeficientmi funguje lepšie ako pôvodný, rozdiel v diskriminačnej sile meraný pomocou AUC nie je štatisticky významný. V tejto súvislosti boli potvrdené výsledky výskumu spoločností v prácach autorov Boďa, Úradníček (2016) a Altman a kol. (2017).

Nefinančné premenné špecifické pre spoločnosť (veľkosť, vek, právna forma a priemyselný sektor) významne zlepšili predikčnú výkonnosť, čo potvrdilo druhú hypotézu. Takto boli rozšírené zistenia Fidrmuca a Hainza (2010), Wilsona, Ochotnického a Káčera (2016) a Altmana a kol. (2017) pre obdobie mimo vzorky. Výsledky naznačujú, že makroekonomické premenné (úrokové sadzby

a ekonomické očakávania) fungujú dobre, keď sa používajú ex post, čo je v súlade s názormi Wilsona, Ochotnického a Káčera (2016) a Altmana a kol. (2017). Zároveň sa však zistilo, že tieto premenné významne neprispievajú k diskriminačnej sile a nezhoršujú presnosť v období mimo vzorky.

Tabuľka 4.1 **Finančné determinanty prežitia/zlyhania firiem SR**

Premenná	Vymedzenie
X1	Pracovný kapitál na celkových aktívach, winsorizovaný na 5. a 95. percentil
X2	Nerozdelený zisk k celkovým aktívam, winsorizovaný na 5. a 95. percentil
X3	Zisk pred úrokmi a daňami k celkovým aktívam, winsorizovaný na 5. a 95. percentil
X4	Čistý majetok k celkovým pasívam, winsorizovaný na 5. a 95. percentil
X5	Tržby k celkovým pasívam, winsorizované na 5. a 95. percentil

Zdroj: Káčer – Ochotnický – Alexy, 2019.

Tabuľka 4.2 **Nefinančné determinanty prežitia/zlyhania firiem**

Premenná	Vymedzenie
Akciová spoločnosť	Ukazovateľ akciovej spoločnosti sa rovná jednej pre akciovú spoločnosť, v opačnom prípade nule
Vek (log)	Vek v rokoch (rozdiel medzi rokom založenia a rokom finančných účtov), prirodzený logaritmus
Malá spoločnosť	Ukazovateľ malej spoločnosti (t. j. Počet zamestnancov do 50 rokov a buď celkové aktíva alebo obrat nižší ako 10 miliónov EUR) sa rovná jednému pre malú spoločnosť, nulové inak

pokračovanie tab. 4.2

Stredná spoločnosť	Ukazovateľ malej spoločnosti (t. j. nie malá spoločnosť, počet zamestnancov pod 250 a celkové aktíva nižšie ako 43 miliónov eur alebo obrat nižší ako 50 miliónov eur) sa rovná jednému pre strednú spoločnosť, inak je nulová
Výrobné ukazovatele priemyselného odvetvia	Výroba sa rovná jednému pre tento sektor, v opačnom prípade je to nula zvlášť pre: priemysel, stavebníctvo, maloobchod a veľkoobchod, dopravu, - informácie a komunikácia, činnosti v oblasti nehnuteľností, odborné, vedecké a technické, administratívne a podporné činnosti v oblasti, činnosti v oblasti ľudského zdravia a sociálnej
Úroková miera	Priemerná ročná úroková sadzba pre úvery nefinančným spoločnostiam, akcie a nové pôžičky
Očakávaná zamestnanosť	Očakávaná zamestnanosť o tri mesiace

Zdroj: Káčer – Ochotnický – Alexy, 2019.

Výsledky potvrdili, že zahrnutie nefinančných podnikových premenných do štandardných modelov malých a stredných podnikov významne zlepšuje predikcie prežitia/zlyhania. K takýmto premenným možno pristupovať pomerne ľahko a často ich aktualizovať, čo umožňuje zainteresovaným stranám (bankám, veriteľom, atď.) presnejšie predvídať pravdepodobnosť prežitia, resp. riziko bankrotu dlžníka.

4.3 Vplyv celkovej produktivity výrobných faktorov na prežitie firiem a ich odolnosti voči kríze

Cieľom príspevku Ochotnický – Káčer – Alexy (2019) bolo overiť, či v súlade s predpokladom súvisí prežitie firiem s TFP. V súvislosti s podkladovou teóriou sme predpokladali, že produktívnejšie firmy majú nižšiu pravdepodobnosť zlyhania (hypotéza H1), a to v dôsledku ich vyššej efektívnosti výroby, čo by malo byť predpokladom ich

vyššej konkurencieschopnosti a aj finančného zdravia. Predmetom záujmu bolo ďalej zistiť, či hospodársky cyklus, resp. ako obdobie finančnej krízy pôsobilo na zlyhanie firiem s rôznou úrovňou produktivity výrobných faktorov: TFP bude znižovať pravdepodobnosť zlyhania, teda firmy s vyššou produktivitou výrobných faktorov budú v čase krízy odolnejšie voči bankrotu (hypotéza H2).

Produktivita výrobných faktorov podniku je odhadnutá ako Solowovský reziduál z Cobb-Douglasovej mikro-produkčnej funkcie podľa vzťahu:

$$\ln(Y) = a_0 + a \cdot \ln(K) + \beta \cdot \ln(L) + a_1 \cdot \text{ind}_1 + \dots + a_k \cdot \text{ind}_k + u \quad (12)$$

kde:

Y je pridaná hodnota,

L – počet zamestnancov,

K – neobežný majetok,

ind_i – indikátory priemyselných odvetví.

Vyššie uvedené hypotézy o vplyve celkovej produktivity výrobných faktorov a krízy na prežitie/zlyhanie firiem v SR boli následne testované prostredníctvom 11 modelov typu logit. Model 1 a model 2 boli odhadnuté pre všetky údaje a boli v nich použité indikátory rokov ako proxy pre vývoj makroprostredia v čase. Modely 3 až 11 boli odhadnuté pre jednotlivé roky ako prierezné modely. Modely opäť potvrdili (cez odhadnuté hodnoty koeficientov) predpokladaný vplyv finančných premenných na pravdepodobnosť zlyhania.

Pri testovaní vplyvu nefinančných ukazovateľov sa ukázalo, že vek firmy má pozitívny vplyv na zlyhanie, pretože čím je firma staršia, tým vyššia je pravdepodobnosť jej zlyhania. Akciové spoločnosti v SR majú v priemere vyššiu pravdepodobnosť zlyhania ako spoločnosti s ručením obmedzeným. Veľkosť firmy má takisto významný vplyv, pretože v porovnaní s mikro podnikmi majú malé podniky a stredné podniky vyššiu pravdepodobnosť zlyhania. Premenná v podobe zahraničného vlastníctva nebola na rozdiel od zistení v štúdiu od Wilsona, Ochotnického, Káčera (2014) štatisticky významná, čo

indikuje, že vstup zahraničných spoločností do firiem v SR zohral pozitívnu úlohu na prežitie firiem najmä v transformačnom období a pri vstupe SR do EÚ. V súčasnosti už tento vplyv zoslabol.

V modeloch boli použité finančné a nefinančné ukazovatele uvedené v predchádzajúcej časti ako kontrolné premenné. Pre testovanie hypotéz boli použité dve experimentálne premenné, a to celková produktivita výrobných faktorov firmy a interakcia celkovej produktivity s indikátorom finančnej krízy. Indikátor finančná kríza je vytvorený ako umelá premenná, kde hodnota 1 indikuje obdobie zasiahnuté krízou (roky 2009 – 2011). V štúdiu boli použité pomerové finančné ukazovatele, ktorých charakteristiku obsahuje tab. 4.3.

Tabuľka 4.3 Pomerové finančné ukazovatele

Konštrukcia	Charakteristika a očakávaný vplyv
Krátkodobý finančný majetok/ celkové aktíva	Hlavnou črtou krátkodobého finančného majetku je veľmi vysoká likvidnosť. Možno očakávať, že firmy vo finančnej tiesni budú mať hodnoty ukazovateľa nižšie v porovnaní so zdravými podnikmi.
EBIT/celkové aktíva	Reprezentuje rentabilitu majetku. Ak firma nie je schopná generovať výnosy, je iba otázkou času, kedy dôjde k jej zlyhaniu. Dá sa predpokladať, že nižšie hodnoty ukazovateľa budú spojené z vyššou pravdepodobnosťou zlyhania.
Vlastné imanie/ záväzky	Ide o zadlženosť, ktorá je tradičným predikčným ukazovateľom zlyhania podniku. Podnik s vyššou mierou zadlženosti by mal logicky vykazovať vyššiu pravdepodobnosť zlyhania, a to z dôvodu vyšších splátok úveru (vyššiemu objemu úveru a predpokladaným vyšším úrokovým nákladom). V prípade problémov s cash flow je pravdepodobné, že sa viac zadlžená firma môže omeškať so splácaním úveru, čo nakoniec môže viesť k zlyhaniu. Ďalším dôvodom je motivácia manažmentu, ktorý si je vedomý, že v prípade lepších výsledkov bude veľká časť zisku použitá na úhradu dlhu. V takejto situácii nemusí manažment podniku vynakladať dostatočné úsilie potrebné pre úspech podniku.

pokračovanie tab. 4.3

Tržby/celkové aktíva	Reprezentujú schopnosť podniku využiť svoj majetok na realizáciu tržieb a súťažiť na trhu s ostatnými firmami. Možno očakávať, že firmy s nižšími hodnotami ukazovateľa budú vykazovať vyššiu pravdepodobnosť zlyhania. Táto premenná sa v iných výskumoch preukázala ako citlivá na odvetvie podnikania (Altman, 1983). Preto zahŕňame takisto ukazovateľ odvetvia.
----------------------	--

Zdroj: Ochotnický – Káčer – Alexy, 2019.

V štúdiu boli ďalej použité nasledujúce nefinančné ukazovatele, špecifické pre jednotlivé firmy, ktoré uvádza tab. 4.4.

Tabuľka 4.4 Nefinančné ukazovatele prežitia/zlyhania firiem

Charakteristika	Očakávaný vplyv
Vek firmy (log)	Predpokladať možno dve rôzne tendencie. Jedna z nich súvisí s postupne nahromadenými skúsenosťami a aj akumulovaným ziskom, a teda s nižšou mierou zlyhania pri vyššom veku. Na druhej strane, nové firmy majú často počiatočný kapitál, ktorý sú schopné použiť, ak by v úvodných rokoch podnikania nedosahovali zisk. Preto po počiatočných rokoch, keď podnik už minul počiatočný kapitál, ale ešte stále zbiera len skúsenosti a etabluje sa na trhu, môže byť pravdepodobnosť zlyhania väčšia. Použitá bola logaritmická transformácia tejto premennej pre zachytenie oboch tendencií.
Právna forma (s. r. o., a. s.)	Nie je jednoznačné, aký vplyv sa dá očakávať na pravdepodobnosť zlyhania. Akciové spoločnosti majú spravidla komplexnejšie riadenie, medzi akcionármi a manažérmi je väčšia „vzdialenosť“, môžu niekedy sledovať rôzne ciele a manažéri môžu byť ochotní podstupovať väčšie riziká (zastupiteľský konflikt). Na druhej strane, akciové spoločnosti majú kontrolné mechanizmy, ktoré by mali takéto problémy odstraňovať. V spoločnostiach s ručením obmedzeným sú vlastníci a manažéri spravidla úzko prepojení. Častokrát sú to rodinné firmy, ktoré majú tendenciu byť vysoko averzné. Avšak na druhej strane, minimálna výška vlastného imania je výrazne nižšia ako u akciových spoločností.

pokračovanie tab. 4.4

Veľkosť firmy (mikro, malá, stredná)	Už autori Altman, Sabato a Wilson (2010) zistili, že „je menej pravdepodobné, aby veritelia vymáhali svoje pohľadávky od firiem s menším majetkom podaním návrhu na konkurz, pretože by zrejme získali menej“. Pre veriteľov je preto výhodnejšie hľadať iné spôsoby, ako napríklad mimosúdne vyrovnanie. Predpokladáme, že menšie firmy budú vykazovať nižšiu pravdepodobnosť zlyhania.
Zahraničné vlastníctvo	Predpokladáme, že zahraničné vlastníctvo môže priniesť dodatočnú hodnotu cez inovácie, skúsenosti a znalosti tak v technologickej oblasti, ako aj v manažmente firmy a pôsobení v danom odvetví. Autori Wilson, Ochotnický a Káčer (2016) zistili, že zahraničné vlastníctvo v slovenských firmách prispievalo k nižšej pravdepodobnosti zlyhania.
Odvetvie hospodárstva	Zahrnutie indikátorov odvetvia do modelu umožňuje zahrnúť do modelu špecifickosť individuálnych odvetví vo vzťahu k zlyhaniu podnikov. Ako už bolo spomenuté, Altman a kol. (2017) zistili, že premenná „tržby ku celkovým aktívam“ je veľmi citlivá na rozdiely v sektoroch. V našej vzorke používame umelú premennú pre sektory definované dvojčíselným NACE kódom.

Zdroj: Ochotnický – Káčer – Alexy, 2019.

Na testovanie hypotéz boli opäť využívané predikčné modely zlyhania firiem. Na odhad modelu používame logistickú regresiu (logit), podobne ako ďalšie významné štúdie (napr. Altman – Sabato – Wilson, 2010); Altman a kol., 2017). Najčastejšie používané metódy v ostatných štúdiách slovenských firiem boli práve logit a lineárne diskriminačná analýza. Logit má menej obmedzujúce predpoklady ako lineárna diskriminačná analýza a je tiež najčastejšie používanou metódou pre modelovanie binárnej závislej premennej. Špecifikácia modelu, ktorý používame, je nasledovná:

$$P(d_{i,t+1} = 1 | \Omega_t) = 1 / \{1 + \exp[-(\beta_0 + \beta_1 K_{i,t} + \beta_2 E_{i,t})]\} \quad (13)$$

kde:

d je zlyhanie v nasledujúcom období,

K – kontrolné premenné (finančné a nefinančné ukazovatele predikcie zlyhania),

E – experimentálne premenné.

Jednou z hlavných experimentálnych premenných a tiež *predmetom záujmu* bola celková produktivita výrobných faktorov firiem a overenie jej vplyvu na schopnosť prežitia firiem. Na základe výsledkov modelov príspevok potvrdil, že celková produktivita výrobných faktorov má negatívny vplyv na zlyhanie podniku – firmy s vyššou produktivitou výrobných faktorov majú v priemere nižšiu pravdepodobnosť zlyhania, resp. vyššiu pravdepodobnosť prežitia ako firmy, ktoré dosahujú nižšiu celkovú produktivitu výrobných faktorov. Na základe výsledkov prierezových modelov môžeme konštatovať, že tento vplyv je do hlavnej miery ovplyvnený rokmi 2013 a 2014, teda obdobím ekonomického rastu po kríze. Výsledky umožnili potvrdiť hypotézu H1, keď majú produktívne firmy nižšiu pravdepodobnosť zlyhania.

Druhým predmetom záujmu bolo overiť odolnosť firiem voči výrazným zásahom recesie. Túto schopnosť firiem v SR sme overili interakciou medzi celkovou produktivitou výrobných faktorov s ukazovateľom finančnej krízy. Z výsledkov modelu sme zistili, že táto súvislosť nie je štatisticky významná, čím nie je možné hypotézu H2 hodnoverne potvrdiť. Výsledky tak skôr indikujú, že firmy s vyššou produktivitou výrobných faktorov síce budú mať vyššiu pravdepodobnosť prežitia, ale v čase krízy bude táto pravdepodobnosť rovnaká, ako aj v nekrízovom období pôsobenia firiem.

Dôležitým aspektom posúdenia hodnovernosti modelov bolo vyhodnotenie ich presnosti. Pre posúdenie rozlišovacej schopnosti binárnych klasifikačných modelov sa často používajú porovnania správnych a nesprávnych predikcií pre zvolené hranice (cut-off points). ROC krivka²⁵ ako zovšeobecnenie skalárnych kritérií umožnila porovnať diskriminačnú schopnosť modelu pre všetky

²⁵ ROC krivka – zaužívané z anglického jazyka ako „Receiver operating characteristic“.

možné hraničné hodnoty. Súhrnnú štatistiku poskytuje oblasť pod ROC krivkou (AUC)²⁶.

Výsledky prezentovaných výskumov potvrdili, že modely 1 a 2 dosiahli hodnotu AUC 0,857 a prierezné modely hodnoty AUC z rozsahu od 0,823 po 0,877. Takéto hodnoty (z intervalu 0,8-0,9) sa považujú za veľmi dobré. Ako dopĺňujúce hodnotenie modelov a pre ich prípadné porovnanie s inými štúdiami sú v štúdiu autorov Ochoťnický, Káčer, Alexy uvedené výsledky McFaddenovho R² a Kolmogorov-Smirnov (KS) testu.

4.4 Ceny energií pre firmy a exportná výkonnosť

Štúdia autorského kolektívu Ochoťnický, Kiseláková, Lajzová (2011) ukázala, že ceny energií v dôsledku nákladov či zdaňovania tohto vstupu v jednotlivých krajinách môžu významne ovplyvniť cenovú konkurencieschopnosť výrobkov, ktoré sú vysoko energeticky náročné. Najmä krajiny, ktoré sú schopné ochrániť domáci trh a ponúkať domácim výrobcam energetické vstupy s nižšími cenami, sú tak schopné zvyšovať cenovú konkurencieschopnosť energeticky náročných výrobkov na svetových trhoch.

Aj podľa signálov z prostredia firiem v SR a z porovnania cien v krajinách EÚ vyplýva, že slovenské podniky dlhodobo platia relatívne vysoké ceny elektrickej energie vo všetkých troch skupinách relevantných z pohľadu medzinárodnej konkurencieschopnosti. Ako uvádza štúdia Hofreitera (2019), okrem SR platia vyššie ceny elektrickej energie vo všetkých kategóriách iba podnikateľské subjekty v Nemecku, Spojenom kráľovstve, Taliansku, na Cypre a na Malte. Ako ďalej uvádza štúdia, v uplynulom desaťročí platili podnikateľské subjekty v SR v porovnaní s mediánom krajín EÚ vyššie ceny

²⁶ AUC - zaužívané z anglického jazyka ako „Area under ROC curve“. Čím vyššia je hodnota AUC, tým lepšie model určuje správne hodnoty nezávislej premennej. Model s AUC = 1 reprezentuje dokonalý model a model s AUC = 0.5 reprezentuje náhodný model.

zemného plynu, avšak rozdiely neboli natoľko výrazné ako v prípade elektrickej energie. Cenový rozdiel bol väčší v kategórii odberateľov s ročnou spotrebou nad 1 milión GJ, ktorí platili oproti mediánu krajín dlhodobo o 10 % vyššie ceny zemného plynu. Priemerný cenový rozdiel v kategórii menších odberateľov v rokoch 2007 – 2017 bol 7,4 % v neprospech slovenských podnikateľov. Prítomnosť vyšších cien energií v SR existuje aj na trhu motorovej nafty.

Hofreiter (2019) tiež uvádza, že napriek podstatným rozdielom v cenách energetických nosičov naprieč krajinami, v literatúre neexistuje konsenzuálny prístup k problematike vplyvu cien energií na celkovú konkurencieschopnosť krajiny. V jeho príspevku bola využitá analógia k mikroekonomickému prístupu, keď je konkurencieschopnosť definovaná prostredníctvom jednotkových nákladov a trhového podielu. Konkurencieschopnosť vníma cez schopnosti exportovať výrobky a služby, prípadne dosahovať určitý trhový podiel na svetovom trhu.

Vychádzajúc z mikroekonomickej teórie, Hofreiter predpokladal, že existuje inverzný vzťah medzi exportnou výkonnosťou a cenami energií pre podnikateľské subjekty (relatívne k cenám energií u obchodných partnerov). Korelačnou analýzou za roky 2008 – 2016 autor ukázal, že uvedená hypotéza v praxi neplatí. Štatisticky nepotvrdená významnosť korelácie medzi zmenami exportnej výkonnosti SR a relatívnymi zmenami cien energií pre podnikateľské subjekty umožnila Hofreiterovi formulovať niekoľko alternatívnych vysvetlení.

Významnú úlohu mohla podľa autora štúdie zohrať zistená klesajúca energetická náročnosť slovenskej ekonomiky, a tým aj pokles reálnych jednotkových nákladov energie v sektore priemyselnej výroby. Produktívnejšie nakladanie s energetickými vstupmi teda mohlo do značnej miery kompenzovať vysoké ceny energií pre podnikateľské subjekty a tak eliminovať ich nepriaznivý vplyv na konkurencieschopnosť SR.

5 PRÍSTUPY K MERANIU KONKURENCIESCHOPNOSTI, INDIKÁTORY, FAKTORY A POZÍCIA SLOVENSKEJ REPUBLIKY

Porterov model, na základe ktorého je postavený najznámejší GCI (2005), neberie do úvahy individuálnu špecifikáciu ekonomického rozvoja jednotlivých národných ekonomík. Model je orientovaný na smerovanie krajín rovnakým vývojom, krajiny teda postupne prechádzajú od faktorovej etapy rozvoja ekonomiky k inovačnej a znalostnej ekonomike. Hodnotenie jednotlivých faktorov konkurencieschopnosti krajín na základe GCI je však dôležité a prospešné aj pre odhalenie problémových faktorov ekonomiky (Bondareva – Tomčík, 2015).

Najväčším kritikom *market-share* prístupu a konceptu medzinárodnej konkurencieschopnosti národov sa stal P. Krugman (1994), nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu v roku 2008. Vo svojej najznámejšej práci v oblasti konkurencieschopnosti s názvom „*Competitiveness: A Dangerous Obsession*“ zdôrazňuje zásadné rozdiely medzi konkurencieschopnosťou medzi podnikmi a konkurenciou medzi krajinami. Krugman odmieta prístupy k definovaniu národnej konkurencieschopnosti vychádzajúce z aktívnej obchodnej bilancie ako hlavného determinanta konkurenčnej schopnosti národnej ekonomiky a prikláňa sa k životnej úrovni, podľa neho k jedinému možnému determinantu národnej konkurencieschopnosti (Muchová, 2003)²⁷.

Medzinárodná konkurencieschopnosť predstavuje jeden z alternatívnych *determinantov rastu* výkonnosti ekonomík. Na súčasnom

²⁷ Muchová, E. – Krugman, P. InBIATEC. Odborný bankový časopis, December 2003, NBS, Bratislava.

globalizovanom trhu neustále narastá význam efektívnych regulačných, legislatívnych a inštitucionálnych rámcov a oblastí, ktorými jednotlivé národné ekonomiky môžu ovplyvňovať a zvyšovať celkovú konkurencieschopnosť ekonomiky nielen na strane výrobných faktorov, ale aj pri vytváraní rámcov, ktoré plošne a priamo ovplyvňujú výrobné náklady a ceny vstupov cez jednotlivé fiškálne systémy, daňové systémy, finančné systémy, investičné stimuly. Viaceré renomované medzinárodné inštitúcie poskytujú subjektom pôsobiacim v globálnom ekonomickom prostredí cenné a odborne fundované informácie a porovnávanie, ktoré umožňuje identifikáciu kvality podnikateľského prostredia a determinantov konkurencieschopnosti, porovnávanie a rozpoznanie budúcich tendencií ich vývoja, ako aj námety na ďalšie vedecké skúmanie a globálnu odbornú diskusiu.

Meranie a hodnotenie konkurencieschopnosti predstavuje komplexnú a zložitú problematiku, pričom v súčasnosti existuje pomerne široké portfólio organizácií a medzinárodných inštitúcií, ktoré sa zaoberajú analýzou rôznych aspektov globálnej konkurencieschopnosti na základe indexov. Neexistuje univerzálna metóda merania a hodnotenia faktorov konkurencieschopnosti a požiadaviek dlhodobého rastu. Metodologické prístupy odborníkov a medzinárodných inštitúcií sú založené na rozličných predpokladoch, metodológiách, ukazovateľoch, zdrojoch rastu a mnohých iných faktoch. Je preto logické, že dosiahnuté výsledky sa môžu značne odlišovať. Neexistuje však ani univerzálny globálny index integrujúci všetky kľúčové faktory konkurencieschopnosti, ktoré prispievajú k budovaniu dlhodobej ekonomickej prosperity krajín.

Metodológia merania a hodnotenia globálnej konkurencieschopnosti sa v priebehu uplynulých rokov kreovali a kontinuálne upravovali tak, aby korešpondovali s aktuálnymi globalizačnými trendmi vo svetovom hospodárstve. Relevantné informácie o viacerých aspektoch konkurencieschopnosti z pohľadu atraktívnosti jednotlivých krajín pre zahraničné investície a podnikanie poskytujú viaceré významné medzinárodné inštitúcie – Svetová banka (World Bank), Svetové ekonomické fórum (WEF), Medzinárodný inštitút pre

rozvoj manažmentu (IMD), The Heritage Foundation (HF), Eurostat, Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD), Medzinárodný menový fond (IMF) a mnohé iné. Svoju správu o európskej konkurencieschopnosti publikuje každoročne aj Európska únia.

Tieto inštitúcie hodnotia a prezentujú medzinárodne porovnateľné výsledky tzv. rebríčkov konkurencieschopnosti, ktoré predstavujú *koncept multikriteriálneho hodnotenia* prostredníctvom rôznych medzinárodných súhrnných indexov – multikriteriálne poňatie konkurencieschopnosti (Ochotnický – Lajzová – Kiseľáková, 2011). Multikriteriálne metódy, ktoré sa zaoberajú touto problematikou z rôznych uhlov pohľadu, sú príkladom širšieho poňatia multidimenzionálne definovanej konkurencieschopnosti z globálneho aspektu.

Medzi dve najvýznamnejšie inštitúcie vo svetovom meradle patria Svetové ekonomické fórum a Medzinárodný Inštitút pre rozvoj manažmentu, ktoré využívajú metodologické makro a mikroekonomické koncepty pri štúdiu efektivity verejného a súkromného sektora, ako aj celkovej infraštruktúry ovplyvňujúcej a formujúcej národnú konkurencieschopnosť (Loo, 2012). Tieto renomované inštitúcie navrhli *metodológiu multikriteriálneho merania* a hodnotenia konkurencieschopnosti ekonomík s využitím globálnych indexov.

Svetové ekonomické fórum pôsobí od roku 1971 pod vedením K. M. Schwaba, profesora na univerzite v Ženeve. Je to nestranná medzinárodná organizácia, ktorá nesleduje žiadne politické, stranícke alebo národné záujmy. Jej poslaním je čo najlepšie realizovať aktivity podporujúce hospodársky a sociálny rozvoj, čo potvrdzuje aj samotné motto: „*podnikanie v globálny verejný záujem*“.

Organizácia WEF definuje konkurencieschopnosť ako súbor inštitúcií, politík a faktorov určujúcich úroveň produktivity krajiny. Produktivita krajiny predstavuje tak schopnosť krajiny udržať si vysokú úroveň príjmov, ako aj jeden z hlavných faktorov ovplyvňujúcich návratnosť investícií, ktorá vo vysokej miere reflektuje rastový potenciál danej ekonomiky. Súhrnne povedané, konkurencieschop-

nosť chápe ako schopnosť krajiny dosahovať trvalé vysoké tempá rastu HDP na obyvateľa, pričom konkurencieschopnejšie ekonomiky sú podľa WEF také, ktoré v priebehu času rastú rýchlejšie a efektívnejšie ako ostatné (Schwab a kol., 2015).

Hlavný predstaviteľ Medzinárodného inštitútu pre rozvoj manažmentu Stephane Garelli (2011), ktorý sa považuje za guru doktríny konkurencieschopnosti a tvorcu významného multikriteriálneho hodnotenia konkurencieschopnosti národných štátov, uvádza dve definície konkurencieschopnosti. Garelli (2011, s. 43) definuje konkurencieschopnosť ako *„úroveň, pri ktorej môže krajina v podmienkach voľnej a zdravej konkurencie vyrábať tovary a poskytovať služby, ktoré uspokojujú preferencie medzinárodných trhov, pričom krajina dlhodobo zabezpečuje a rozširuje reálny dôchodok svojich občanov“*. Okrem iného uviedol aj skrátenú a akademickú verziu. Podľa skrátenej definície: *„Konkurencieschopnosť analyzuje, ako národy a podniky riadia súhrn svojich kompetencií na dosiahnutie prosperity alebo zisku“*. Táto definícia neberie do úvahy fakt, že podnik alebo národ je často závislý na čisto prírodných znakoch, akými sú geografická poloha alebo dostupnosť zdrojov. Akademická definícia podľa Garelliho (2006, s. 608) je širšia: *„Konkurencieschopnosť národov je oblasť ekonomickej teórie, ktorá analyzuje skutočnosti a postupy, ktoré formujú schopnosť národa vytvoriť a zachovávať prostredie zabezpečujúce vysoké vytváranie hodnôt pre podniky a vysokú prosperitu pre ľudí.“*

Iné všeobecné vymedzenie termínu konkurencieschopnosť uvádza vo svojich ročenkách spomínaný IMD. Tento pojem definuje ako oblasť ekonomických znalostí, ktorá analyzuje všetky fakty a politiky formujúce schopnosť krajiny vytvoriť a neustále budovať prostredie udržiavajúce tvorbu hodnoty podnikov a prosperity, blahobytu pre obyvateľov. Konkurencieschopnosťou na makroúrovni tak chápe ako schopnosť krajiny spravovať celkové disponibilné zdroje a možnosti za účelom zvyšovania prosperity svojich obyvateľov (IMD: World Competitiveness Yearbook 2014).

OECD (2012) definuje konkurencieschopnosť ekonomiky ako schopnosť daného štátu, korporácií, odvetví, regiónov, národov

a nadnárodných celkov za slobodných a férových trhových podmienok produkovať tovary a poskytovať služby, generovať vysokú úroveň ich využitia, spĺňajúce štandardy medzinárodných trhov a zároveň dlhodobo udržiavať a zvyšovať reálne príjmy obyvateľov.

Od roku 2005 zakladá organizácia WEF svoju analýzu konkurencieschopnosti na GCI, ktorý predstavuje komplexný nástroj integrujúci mikroekonomické a makroekonomické aspekty národnej konkurencieschopnosti do jedného súhrnného indexu. Od samotného založenia inštitúcie bolo jej primárnym cieľom poskytnúť všetkým zainteresovaným stranám istý nadhľad a podnietiť tak diskusiu týkajúcu sa najlepších stratégií a politík pomáhajúcich krajinám prekonať prekážky brániace zvyšovaniu ich konkurencieschopnosti (Schwab a kol., 2014).

Správy o Globálnej konkurencieschopnosti slúžia podľa Schwaba a kol. (2016) ako objektívny nástroj pre vládu, súkromný sektor a domácnosti jednotlivých krajín podporujúci ich efektívnu spoluprácu pri dosahovaní budúcej prosperity. Schopnosť porovnať takmer 140 ekonomík pomocou celého radu ukazovateľov napomáha odhaleniu medzier a prioritných oblastí národnej konkurencieschopnosti. Ročná aktualizácia indexu umožňuje krajinám sledovať svoj pokrok a prehodnotiť, prípadne zmeniť tak svoje programy, stratégie a politiky.

Z metodologickej stránky sa pre konkurencieschopnosť používajú najčastejšie dva termíny: „*medzinárodná konkurencieschopnosť*“, ktorej jedným z hlavných predstaviteľov je švajčiarsky inštitút IMD, a „*globálna konkurencieschopnosť*“, ktorou sa každoročne prezentuje WEF. Podľa Burdu (2014) vstupujú u oboch inštitúcií do popredia hodnotiace multikriteriálne metódy, ktoré *porovnávajú národné ekonomiky* z pohľadu celkovej životnej úrovne krajiny, a to nielen hospodársky, ale aj politický, spoločenský, kultúrny, sociálny, ekologický, čiže *globálny národný profil*.

Významné testovanie konkurencieschopnosti ekonomík vykonávajú aj nezávislé „*ratingové agentúry*“, ktorých činnosť je zameraná

predovšetkým na hodnotenie investičného prostredia. Ich pravidelné hodnotenia vplyvajú na pozitívny a aj 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 známe agentúry patria: Standard & Poor's, Moody's Investors Service a Fitch Ratings. Tieto nadnárodné inštitúcie si všímajú predovšetkým investičné prostredie ekonomiky, jej globálnu konkurencieschopnosť registrujú ako sekundárnu kategóriu, v reálnych hodnoteniach a výsledkoch je tu však určitá priama väzba.

Európska komisia (2000) vymedzuje pod termínom konkurencieschopnosť „trvalý nárast životnej úrovne národa alebo regiónu pri čo najnižšej možnej úrovni nedobrovoľnej nezamestnanosti“. Európska komisia definuje ekonomiku ako konkurencieschopnú v prípade, že má domáce obyvateľstvo zabezpečené vysoký a zároveň stúpajúci štandard života a vysokú mieru zamestnanosti na udržateľnej úrovni. Ako dôležitý indikátor odporúča na meranie konkurencieschopnosti hrubý domáci produkt v parite kúpnej sily, aj keď upozorňuje na jeho možné nezrovnalosti v rámci jednotlivých ekonomík.

Európska únia a jej orgány hodnotia nielen konkurencieschopnosť únie ako celku, ale aj jednotlivých krajín, regiónov a priemyselných odvetví. Európske spoločenstvo je tvorené krajinami, ktoré sa navzájom ekonomicky líšia, preto je koordinácia politiky konkurencieschopnosti značne zložitá. Na zvyšovanie dlhodobej konkurencieschopnosti sú využívané najmä štrukturálne reformy, ktoré predstavujú konkrétne opatrenia pre jednotlivé štáty na dosiahnutie zvýšenia životnej úrovne obyvateľstva. Po nie veľmi úspešnom ukončení Lisabonskej stratégie, ktorá si dávala za cieľ dosiahnuť postavenie EÚ ako najkonkurencieschopnejšieho spoločenstva na svete do roku 2010, prišla novšia stratégia – „Stratégia Európa 2020“, ktorú spracovala Ekonomická komisia EÚ. Táto stratégia sa zameriava predovšetkým na zvýšenie konkurencieschopnosti EÚ, ale aj samotných štátov, a to prostredníctvom vymedzenia cieľov, ktorých

dosahovanie má zabezpečiť vysokú úroveň produktivity ekonomiky, a tým zabezpečiť vysoký a stále rastúci životný štandard všetkým, ktorí sa na nej podieľajú (World Economic Forum 2014). Stratégia Európa 2020 je 10-ročná stratégia Európskej únie v oblasti zamestnanosti a rastu. Začala sa v roku 2010 s cieľom vytvoriť podmienky pre inteligentný, udržateľný a inkluzívny rast.

5.1 Konkurencieschopnosť ekonomiky Slovenskej republiky

Ako bolo uvedené, konkurencieschopnosť je v teórii na mikroúrovni spojená s podnikateľskou sférou a informuje o schopnosti podnikov pôsobiť na konkrétnom trhu. Pritom za hlavný zdroj konkurencieschopnosti je považovaná ich konkurenčná výhoda firiem – poskytovať výrobky a služby efektívnejšie ako konkurenti. V istom zmysle slova, hospodárske prostredie, ktoré možno porovnávať s prostredím iných štátov, vytvára podľa Kislingerovej (2014) určitý predpoklad konkurencieschopnosti jednotlivých účastníkov trhu, t. j. podnikov, a to prinajmenšom na úrovni medzinárodného porovnávania.

Na základe poznatkov a konceptov teórií konkurencieschopnosti môžeme *konkurenčnú schopnosť na úrovni mikro* interpretovať ako výsledok spoločného úsilia o čo najproduktívnejšie využívanie vnútorných zdrojov rozvoja v interakcii s využívaním vonkajších zdrojov a rozvojových príležitostí, zameraného na trvalo udržateľné zvyšovanie produkčného potenciálu podnikov v jednotlivých odvetviach ekonomiky.

V Slovenskej republike je rizikom fakt, že slovenská ekonomika je vysoko závislá od automobilového priemyselného sektora a z geografického hľadiska od trhu Európskej únie. Tieto skutočnosti robia malú otvorenú ekonomiku citlivou nielen na výkyvy globálneho ekonomického cyklu, ale aj na podstatnejšie ekonomické zmeny v eurozóne.

Podľa niektorých ďalších autorov ako Malý a kol. (2011) je v Slovenskej a Českej republike ekonomika konkurencieschopná v prípade, keď preukazuje schopnosť:

- a) presadiť sa na globálnom konkurenčnom trhu medzi ostatnými krajinami,
- b) prilákať zahraničné investície,
- c) vytvoriť vhodné podmienky pre príchod nadnárodných firiem do domácej krajiny,
- d) vytvoriť vhodné podmienky pre udržanie firiem pôsobiacich na domácom trhu,
- e) uplatňovať hospodársku politiku, ktorá je priaznivá pre fungovanie firiem a zvyšovanie technologickej náročnosti ich produkcie.

Z makroekonomického pohľadu sa zvyšuje význam vzájomnej komparácie dosahovanej konkurencieschopnosti ekonomík za účelom zabezpečenia dlhodobého napredovania. Ako uvádza Ivanová, Kordoš (2015), konkurencieschopnosť krajiny vo svetovom ekonomickom priestore je mimoriadne dôležitým faktorom. Platí to predovšetkým v podmienkach globalizácie svetového hospodárstva, kde význam rôznych foriem vonkajších ekonomických vzťahov a otvorenosť ekonomík pre zahraničné tovary, služby a kapitál pre národné ekonomiky rapídne narastá. Proces globalizácie čoraz viac preniká do hospodárskych vzťahov na makroekonomickej aj mikroekonomickej úrovni, čím dochádza k rastu konkurenčných tlakov. Zvyšovanie dlhodobej konkurencieschopnosti sa preto považuje za spôsob, ako môžu krajiny dosiahnuť žiaduce ekonomické zmeny v hospodárskom vývoji.

Konkurencieschopnosť je v súčasnej dobe podľa Staníčkovej, Meleckého (2011) predmetom záujmu mnohých ekonomických analýz, no napriek tomu však neexistuje jednotné vymedzenie a meranie konkurencieschopnosti. Konkurencieschopnosť ostáva i naďalej jedným zo základných ukazovateľov hodnotenia výkonnosti ekonomík a zároveň akýmsi „zrkadlom“ úspešnosti krajín na globálnej úrovni.

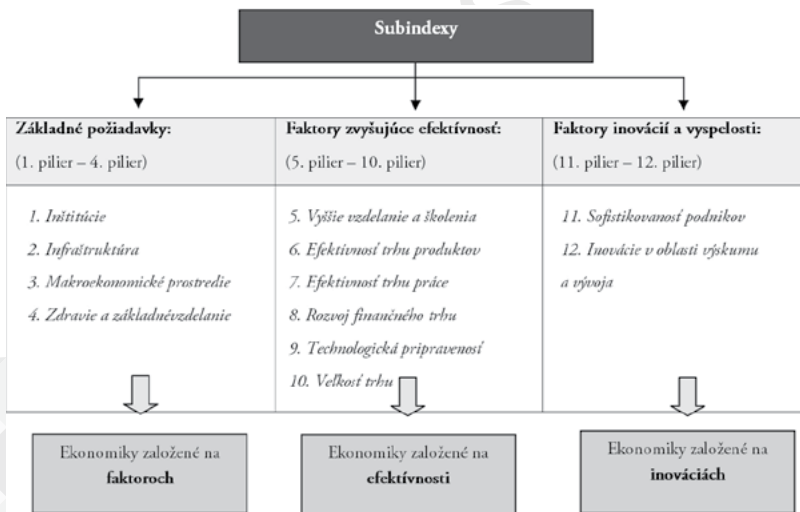
Na skúmanie, meranie a zhodnotenie konkurencieschopnosti ekonomík bola využitá *metodológia globálnych indexov* – **GCI** (WEF), **WCI** (IMD) a **DBI** (Svetová banka) pre hodnotenie konkurencieschopnosti krajín a kvality podnikateľského prostredia, s využitím relevantných publikácií svetových renomovaných organizácií WEF, IMD a Svetovej banky. Účelom je analyzovať konkurenčné postavenie SR v rámci GCI, WCI a DBI a snaha o vytvorenie multidimenzionálneho konceptu konkurencieschopnosti Slovenskej republiky s inovátívnymi prvkami a kľúčovými faktormi s vplyvom na ekonomický rast.

5.1.1 GCI koncept a postavenie Slovenskej republiky

Medzinárodne uznávaná organizácia WEF zakladá svoju analýzu konkurencieschopnosti od roku 2005 na GCI, ktorý predstavuje komplexný nástroj integrujúci mikroekonomické a makroekonomické aspekty národnej konkurencieschopnosti do jedného súhrnného indexu. GCI zachytáva skutočnosť, ktorú vedúci predstavitelia vlády a business lídri vedia už dávno: konkurencieschopnosť je komplexným a zložitým fenoménom a celková úroveň konkurencieschopnosti krajín sa môže zlepšovať len prostredníctvom celého radu reforiem v rozličných oblastiach. Index zároveň poukazuje na skutočnosť, že jednotlivé krajiny majú rôzne priority, a to v závislosti od úrovne ich rozvoja. Podľa Sala-i-Martina (2014), od samotného založenia inštitúcie bolo jej primárnym cieľom poskytnúť všetkým zainteresovaným stranám istý nadhľad a podnetiť tak diskusiu o najlepších stratégiách a politikách pomáhajúcich krajinám prekonať prekážky brániace zvyšovaniu ich konkurencieschopnosti.

Svetové ekonomické fórum možno označiť za politické fórum najvyšších predstaviteľov zainteresovaných krajín. Podľa Loo (2015) sú najväčšími výhodami metodiky používanej touto organizáciou kladenie dôrazu na vnímanie aktuálnej situácie a výber vhodných ukazovateľov odrážajúcich požiadavky a námety vedúcich predstaviteľov krajín.

Svetové ekonomické fórum hodnotí medzinárodnú konkurencieschopnosť pomocou GCI na základe veľkého počtu ukazovateľov, ktoré sú zoskupené do 12 základných pilierov konkurencieschopnosti (obr. 5.1). Na posúdenie týchto premenných využíva inštitúcia tzv. „mäkké a tvrdé dáta“. „Tvrde dáta“ získava organizácia z verejne dostupných zdrojov (Medzinárodný menový fond, Svetová banka, UNESCO, Svetová zdravotnícka organizácia a iné). „Mäkké dáta“ sú získavané pomocou špeciálneho Prieskumu názorov riadiacich pracovníkov (Executive Opinion Survey – EOS) vykonávaného v každej partnerskej krajine. Mieru súhlasu alebo nesúhlasu s výrokmi v rámci uvedeného prieskumu vyjadrujú respondenti v škále od 1 do 7, pričom 1 predstavuje najhoršiu možnú situáciu a 7 najlepšiu možnú situáciu (Paraušić a kol, 2014).



Obrázok 5.1 Konštrukcia GCI

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Sala-i-Martin a kol., 2016.

Globálny index konkurencieschopnosti hodnotí každý z 12 pilierov, čo sa v konečnom dôsledku odrazí na hodnotení samotnej ekonomiky. Autori Bondareva, Tomčík (2013), Dudáš (2012) uvádzajú nasledujúcu stručnú charakteristiku a základné oblasti skúmania v rámci jednotlivých pilierov:

- a) **Pilier: Kvalita verejných inštitúcií** – oblasť je zameraná na hodnotenie kvality verejnej správy, skúma efektívnosť firiem, inštitúcií a trhov, mieru korupčného prostredia, podnikateľskej etiky a zodpovednosti podnikov, nezávislosť súdnictva od vládnych inštitúcií, otázky z oblastí vlastníckych práv, bezpečnosti a iné.
- b) **Pilier: Infraštruktúra** – pilier hodnotí faktory ako úroveň a kvalita ciest, železníc, leteckej, riečnej dopravy, ale aj energetickej a informačnej infraštruktúry, keďže infraštruktúra ovplyvňuje konkurencieschopnosť krajín skracovaním vzdialeností medzi regiónmi a integruje tak národný obchod.
- c) **Pilier: Makroekonomická stabilita** – táto kategória skúma a hodnotí makroekonomické agregátne ukazovatele, ako napríklad výšku HDP, tempo rastu HDP, veľkosť prebytku/deficitu štátneho rozpočtu, mieru úspor, vývoj inflácie či nezamestnanosti.
- d) **Pilier: Zdravie a základné vzdelanie** – oblasť sleduje faktory, ako napríklad dopad chorôb na samotné fungovanie a hospodárske výsledky firiem, očakávanú dĺžku života obyvateľov (pracovníkov) či dostupnosť a kvalitu základného vzdelania.
- e) **Pilier: Vyššie vzdelanie a zvyšovanie kvalifikácie** – pilier je zásadný najmä pre ekonomiky, ktoré chcú neustále napredovať, pozornosť je preto zameraná na hodnotenie kvality škôl v oblasti manažmentu, matematiky a exaktných vied či dostupnosť výskumných pracovísk.
- f) **Pilier: Efektívnosť trhu tovarov a služieb** – do tejto skupiny zahŕňame faktory, ako napríklad stupeň domácej a zahraničnej konkurencie, stupeň zákazníckej orientácie, účinnosť protimonopolnej politiky, no tiež aj zložitnosť a stupeň náročnosti postupu pri začatí podnikania.

- g) **Pilier: Efektívnosť trhu práce** – kategória skúma otázky týkajúce sa zamestnanosti, produktivity práce, platobných podmienok, pracovnoprávných vzťahov, ďalej otázky participácie žien na trhu práce, produktivity a flexibility zamestnancov a podobne.
- h) **Pilier: Vyspelosť finančného trhu** – pilier je zameraný napríklad na hodnotenie náročnosti procesu získania bankového úveru, dostupnosti a cien finančných služieb, možnosti financovania cez kapitálové trhy, existencia rizikového kapitálu v krajine a podobne.
- i) **Pilier: Technologická pripravenosť** – oblasť analyzuje faktory týkajúce sa najmä internetu a telekomunikačných technológií, ich dostupnosti a možnosti využitia spoločnosťou.
- j) **Pilier: Veľkosť trhu** – v rámci tejto kategórie sa analyzuje predovšetkým veľkosť domáceho a zahraničného trhu, no tiež aj export krajiny.
- k) **Pilier: Konkurencieschopnosť firiem** – pilier hodnotí faktory, ako napríklad počet a kvalita domácich dodávateľov, marketing, jeho využiteľnosť a iné.
- l) **Pilier: Inovácie v oblasti VaV** – v rámci tohto piliera sú skúmané otázky týkajúce sa inovačných kapacít spoločností, úrovne vedeckých a výskumných inštitúcií v krajine, investície do VaV, kvalita spolupráce univerzít a výskumného sektora, no aj ochrana intelektuálneho vlastníctva.

Index Globálnej konkurencieschopnosti je tvorený z 12 všeobecných ekonomických pilierov, ktoré zohrávajú významnú úlohu pri jeho kvantifikácii. Jednotlivé piliere sú na základe svojho zamerania a obsahu integrované **do troch skupín, príp. subindexov** (podľa teórie M. E. Portera) – základné požiadavky, faktory podmieňujúce efektívnosť a faktory inovácie a sofistikovanosti. Pomocou nich dokážeme národnú ekonomiku rozčleniť do troch štádií rozvoja a dvoch medzištádií na základe výšky HDP na obyvateľa a podielu exportu minerálnych produktov na celkovom exporte. Môžeme tak skúmať schopnosť rastu národnej ekonomiky prostredníctvom

súboru faktorov, politik a organizácií, ktoré udávajú úroveň produktivity daného štátu.

Prístupy WEF ku globálnej konkurencieschopnosti (zhrnutie), spracované podľa Loo (2015), Sala-i-Martin, a kol. (2015) a Sala-i-Martin, a kol. (2016):

- a) WEF prirovnáva konkurencieschopnosť ku produktivite, ktorá stanovuje dosiahnuteľnú a udržateľnú úroveň prosperity krajiny,
- b) WEF sa zameriava na úlohu vlády jednotlivých krajín pri zabezpečovaní rastúcej životnej úrovne jej občanov,
- c) GCI sa snaží vysvetliť, prečo niektoré krajiny lepšie poskytli svojim občanom vysokú a neustále rastúcu životnú úroveň ako ostatné krajiny,
- d) WEF publikovalo prvú Správu o globálnej konkurencieschopnosti v roku 1979,
- e) úplné ročenky spoločnosti WEF sú verejne dostupné bez akýchkoľvek poplatkov,
- f) WEF v súčasnosti uskutočňuje globálnu štúdiu konkurencieschopnosti v rámci 138 krajín sveta a spolupracuje so 160 partnerskými inštitúciami,
- g) konkurencieschopnosť krajín je hodnotená pomocou indexu GCI, ktorý je založený na 12 pilieroch zoskupených do 3 subindexov, pričom váhy jednotlivých subindexov sa menia v závislosti od vývoja krajiny,
- h) celkovo GCI zahŕňa až 114 čiastkových ukazovateľov,
- i) približne 2/3 celkových údajov tvoria primárne údaje, tzv. „mäkké dáta“, zvyšnú 1/3 tvoria údaje sekundárne, tzv. „tvrdé dáta“.

Problematika národnej konkurencieschopnosti je stále v centre pozornosti rôznych subjektov, takže metodika indexov, ktoré sa snažia zachytiť jej podstatu, sa neustále mení. Preto sa autori Dudáš a Cibula (2018) zamerali na opis najdôležitejších zmien, ktoré boli vykonané v rámci metodiky **GCI** v poslednej správe 2018, a zhod-

notili, či je nová metodika schopná lepšie zachytiť reálnu konkurencieschopnosť ekonomík v globálnom meradle a podmienok na trhu.

V tab. 5.1 uvádzame celkové postavenie Slovenskej republiky v rebríčkoch výročných správ WEF za roky 2014 – 2018. V tejto čiastkovej analýze sme sa zamerali na zmenu jeho umiestnenia tak v celosvetovom, ako aj nami zostavenom európskom rebríčku. Ako podklad pre spracovanie analýz boli použité sekundárne údaje zo Správ o globálnej konkurencieschopnosti a dostupné údaje z ich online databáz.

Tabuľka 5.1 **Umiestnenie SR v rebríčkoch WEF**
v rokoch 2014 – 2018

	Analyzované obdobie					Zmena pozície (2014 – 2018)
	2014	2015	2016	2017	2018	
Celosvetový rebríček	75.	67.	65.	59.	41.	↑ 34
<i>Počet hodnotených krajín</i>	144	140	138	138	140	–
Európsky rebríček	26.	26.	24.	25.	21.	↑ 5
<i>Počet hodnotených krajín</i>	28	28	28	28	28	–

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ WEF.

Celkovo sa počas analyzovaných rokov 2006 – 2016 pozícia SR v celosvetovom rebríčku WEF zlepšila o 34 priečok, priemerné umiestnenie je však 61. miesto. Pozitívny vývoj bol zaznamenaný od samotného východiskového roku 2014, keď SR zastávala 75. priečku svetového rebríčka a 26. miesto v rámci štátov Európskej únie. Od tohto roku krajina neustále pokračuje v zlepšovaní svojho postavenia nielen na svetovej, ale aj európskej úrovni a v budúcnos-

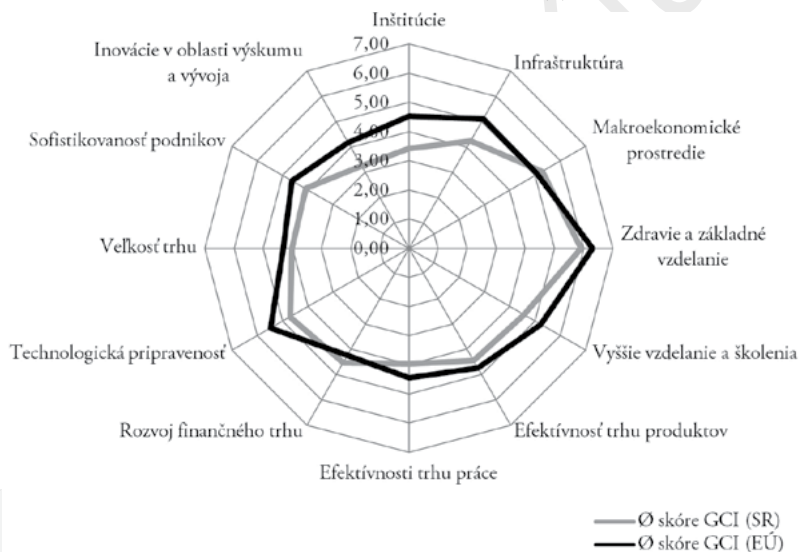
ti očakávame kontinuálny pozitívny vývoj. Najvýraznejší žiaduci posun bol zaznamenaný v období rokov 2017 – 2018, ktorého príčinou bola výrazná zmena metodiky výpočtu indexu. Podľa výročných správ WEF nie je vhodné porovnávať dosiahnuté výsledky v uvedených obdobiach, keďže závery môžu byť pomerne skreslené. Z toho dôvodu sme sa v tejto časti zamerali na zhodnotenie pozície Slovenskej republiky v rokoch 2014 – 2017, pozíciu Slovenskej republiky v roku 2018 popíšeme osobitne v podkapitole venovanej výlučne GCI 4.0.

Celosvetovo najvyššiu úroveň globálnej konkurencieschopnosti majú podľa expertov WEF krajiny ako Švajčiarsko, Singapur, USA, Nemecko či Holandsko. Vo východiskovom roku 2014 sa nad Slovenskou republikou v celosvetovom rebríčku WEF nachádzali krajiny ako Botswana, Srí Lanka či Maroko. Celkovo 76. priečka patrila Ukrajine, nasledovalo Chorvátsko a Guatemala. V nasledujúcom roku 2015 boli najväčšími celosvetovými konkurentmi našej krajiny Georgia, Cyprus a Jordánsko, no zároveň aj Srí Lanka, Peru a Montenegro s nevýrazne horšími výsledkami. V roku 2016 sa nad Slovenskou republikou v rebríčku WEF nachádzalo Rumunsko, Jordánsko a opätovne Botswana, za dobiehajúce krajiny našej ekonomiky bolo možné považovať Omán, Peru či Macedónsko. V poslednom možnom analyzovanom roku 2017 dosahovali vyššiu úroveň globálnej konkurencieschopnosti krajiny ako Rwanda, Kazachstan a Filipíny a, naopak, mierne horšie výsledky boli zaznamenané v prípade Maďarska, Južnej Afriky a Ománu.

V prípade hodnotenia pozície Slovenskej republiky v európskom rebríčku bol badateľný tiež pozitívny vývoj, a to posun z 26. miesta o 5 priečok nahor na 21. miesto. Je však nutné podotknúť, že Slovenská republika sa vo väčšine analyzovaných rokov nachádzala v horšej polovici hodnotených krajín Európskej únie. Medzi najväčších lídrov v oblasti globálnej konkurencieschopnosti za dané obdobie možno zaradiť Nemecko, Holandsko, Švédsko, Veľkú Britániu, Fínsko či Dánsko. Naopak, na konci európskeho rebríčka sa po spriemerovaní pozícií v jednotlivých rokoch umiestnili najmä

krajiny ako Grécko, Chorvátsko, Rumunsko, Bulharsko či Maďarsko. Medzi najväčších konkurentov Slovenska možno v posledných rokoch zaradiť hlavne Rumunsko, Maďarsko, no tiež Poľsko, Litvu, Lotyšsko a Cyprus.

V nasledujúcej časti prinášame porovnanie priemerných hodnôt jednotlivých pilierov Slovenska v porovnaní s krajinami Európskej únie. Z dôvodu prehľadnejšej komparácie a jednoduchšej identifikácie slabých a silných stránok sme výsledky spracovali do nasledujúceho grafu (obr. 5.2). Rok 2018 sme z analýzy vynechali, keďže sa celková štruktúra GCI zmenila, rovnako ako aj jeho výpočet.



Obrázok 5.2 **Komparácia priemerných hodnôt jednotlivých pilierov GCI v rámci SR a EÚ**

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ WEF.

Na základe porovnania priemerných hodnôt indexov jednotlivých pilierov Slovenska a krajín Európskej únie za roky 2014 – 2017 môžeme konštatovať, že Slovensko dosiahlo lepšie hodnoty v porov-

naní s priemernou hodnotou krajín Európskej únie len v prípade 2 pilierov. Konkrétne sú to tieto piliere: *P3: Makroekonomické prostredie* (+ 0,20) a *P8: Rozvoj finančného trhu* (+ 0,28). Najvýraznejší negatívny rozdiel v porovnaní s priemernou hodnotu krajín Európskej únie bol zaznamenaný v prípade *P1: Inštitúcie* (- 1,10), *P12: Inovácie v oblasti VaV* (- 0,90) a tiež *P2: Infraštruktúra* (- 0,87).

V nasledujúcej časti sme sa zamerali na hlbšiu analýzu jednotlivých pilierov GCI v prípade Slovenska. V tab. 5.2 ponúkame spracovaný prehľad vývoja skóre všetkých 12 pilierov počas sledovaných rokov 2014 – 2017.

Tabuľka 5.2 Vývoj skóre jednotlivých pilierov GCI v prípade SR

Pilieri	Analyzované obdobie				Ø skóre	Ø poradie
	2014	2015	2016	2017		
1. Inštitúcie	3,33	3,40	3,50	3,50	3,43	11.
2. Infraštruktúra	4,21	4,30	4,20	4,30	4,25	7.
3. Makroekonomické prostredie	5,23	5,20	5,30	5,40	5,28	2.
4. Zdravie a základné vzdelanie	5,55	6,00	6,00	6,10	5,91	1.
5. Vyššie vzdelanie a školenia	4,65	4,60	4,50	4,50	4,56	4.
6. Efektívnosť trhu produktov	4,36	4,40	4,50	4,50	4,44	6.
7. Efektívnosti trhu práce	3,95	3,90	4,00	4,00	3,96	10.
8. Rozvoj finančného trhu	4,50	4,40	4,60	4,60	4,53	5.

pokračovanie tab. 5.2

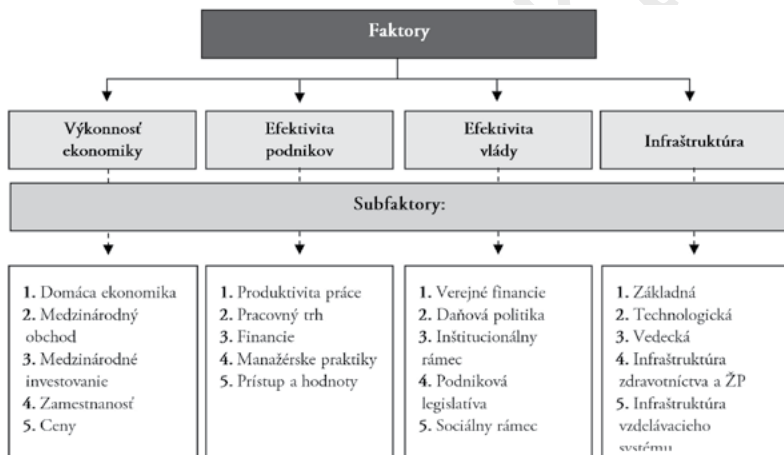
9. Technologická pripravenosť	4,37	4,60	4,80	5,10	4,72	3.
10. Veľkosť trhu	4,03	4,00	4,00	4,10	4,03	9.
11. Sofistikovanosť podnikov	4,00	4,10	4,10	4,20	4,10	8.
12. Inovácie v oblasti výskumu a vývoja	3,18	3,30	3,30	3,30	3,27	12.
Celkové skóre	4,15	4,22	4,30	4,30	-	-

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ WEF.

Pri pohľade na čiastkové skóre jednotlivých pilierov GCI je v prípade SR v analyzovaných rokoch 2014 – 2017 badateľný vo väčšine prípadov mierne kolísavý vývoj. Rastúci, prípadne stabilný trend bol zaznamenaný v prípade piliera *P1: Inštitúcie*, *P4: Zdravie a základné vzdelanie*, *P6: Efektívnosť trhu produktov*, *P9: Technologická pripravenosť*, *P11: Sofistikovanosť podnikov* a tiež *P12: Inovácie v oblasti VaV*. V prípade zhodnotenia priemerného skóre jednotlivých pilierov možno za najslabšie piliere konkurencieschopnosti SR označiť pilier *P12: Inovácie v oblasti VaV*, *P7: Efektívnosť trhu práce* a *P1: Inštitúcie*. Je však nutné poznamenať, že dve z týchto najhoršie hodnotených oblastí konkurencieschopnosti krajiny svoje hodnotenie v priebehu rokov 2014 – 2017 mierne zlepšili. Za najsilnejšie piliere GCI možno označiť pilier *P4: Zdravie a základné vzdelanie*, *P3: Makroekonomické prostredie* a *P9: Technologická pripravenosť*. Zhodnotenie jednotlivých pilierov Slovenska v roku 2018 je popísané bližšie v podkapitole venovanej výhradne GCI 4.0. Ich komparácia s predchádzajúcou metodikou výpočtu GCI a jeho štruktúry by nebola vhodná.

5.1.2 WCI koncept a postavenie Slovenskej republiky

Ročenka celosvetovej konkurencieschopnosti vydávaná IMD (2014) je považovaná za najkomplexnejšiu správu týkajúcu sa konkurencieschopnosti krajín, ktorá bola bez prerušenia publikovaná od roku 1989. Na základe **WCI** sú krajiny analyzované a zoradované podľa schopnosti využitia svojich kompetencií a možností na dosiahnutie vyššej prosperity. Celkové ekonomické prostredie krajín možno podľa tejto organizácie rozdeliť do štyroch kľúčových faktorov, pričom každý z týchto faktorov je tvorený ďalšími piatimi čiastkovými subfaktormi (obr. 5.3).



Obrázok 5.3 Konštrukcia WCI

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Loo, 2015.

Podľa Dudáša (2012) sa prvý faktor Výkonnosť ekonomiky zameriava na hodnotenie domáceho makroekonomického prostredia, medzinárodného obchodu a investícií, stavu a vývoja zamestnanosti a cien. V rámci skupiny subfaktorov Efektívita podnikov je pozornosť venovaná hodnoteniu produktivity a trhu práce, stavu a vývoju

finančného trhu, no tiež praktikám manažérov, ich know-how, hodnotám a postojom. Faktor Efektivita vlády skúma stav verejných financií, fiškálnu politiku štátu, legislatívu upravujúcu podnikateľské prostredie a inštitucionálno-sociálny rámec ekonomiky. Posledný faktor Infraštruktúra hodnotí dostupnosť a úroveň rozličných typov infraštruktúr – dopravnej, energetickej, informačnej, vedeckej, zdravotníckej či vzdelávacej.

IMD (2016) zakladá pri hodnotení konkurencieschopnosti krajín tak na sekundárnych, ako aj na primárnych údajoch. Sekundárne údaje, tzv. „hrubé“ štatistické dáta považujúce sa za pomerne ľahko kvantifikovateľné, sú získavané z medzinárodných, národných a regionálnych organizácií, ako napríklad OECD, Svetová banka, Spojené národy (UN) a mnohých partnerských inštitúcií v rámci celého sveta. „Mäkké“ dáta, tzv. prieskumné, kvantifikujú ťažko merateľné oblasti konkurencieschopnosti, ako napríklad úroveň korupcie, kvalitu života, manažérske praktiky, pracovné vzťahy, environmentálne princípy a mnohé iné. Tie sú získavané na základe špeciálneho prieskumu „Executive Opinion Survey (EOS)“, ktorý poskytuje aktuálnejšie informácie detailnejšie odrážajúce ekonomickú realitu v danej krajine. Na otázky v dotazníku odpovedajú respondenti – top manažéri, ktorí vyjadrujú mieru súhlasu či nesúhlasu s uvedenou otázkou či výrokom. Prieskum je vykonávaný počas mesiacov január – apríl, pričom výsledky sú odosielané priamo do centrály IMD, kde sú následne spracovávané.

Gordiaková (2011) uvádza, že celkové hodnotenie WCI sa opiera o 4 hlavné faktory konkurencieschopnosti krajiny, pričom každý z faktorov je analyzovaný na základe ďalších 5 subfaktorov (spolu 20 subfaktorov). Jednotlivé subfaktory majú rovnakú váhu 5 %, a to nezávisle na počte kritérií, ktoré obsahujú.

Prístupy IMD ku globálnej konkurencieschopnosti (zhrnutie)
spracované podľa IMD (2016) a Loo (2015):

- a) IMD prirovnáva konkurencieschopnosť ku kombinácii kompetencií v oblasti hospodárskeho rastu a myslenia vytvárajúceho pridanú hodnotu,
- b) IMD navrhuje spoluprácu medzi vládami a podnikmi pri riadení zdrojov na dosahovanie trvalo udržateľného rozvoja,
- c) WCI sa zameriava na to, ako krajiny a podniky využívajú a riadia celkovú konkurencieschopnosť za účelom dosiahnutia dlhodobej prosperity,
- d) IMD publikovalo prvú Svetovú ročenku konkurencieschopnosti v roku 1989,
- e) kompletne ročenky IMD sú dostupné za poplatok,
- f) IMD v súčasnosti uskutočňuje globálnu štúdiu konkurencieschopnosti v rámci 61 krajín sveta a spolupracuje s 55 partnerskými inštitúciami,
- g) konkurencieschopnosť krajín hodnotí pomocou WCI, ktorý je založený na 4 faktoroch rozdelených celkovo do 20 subfaktorov, pričom váhy jednotlivých subfaktorov zostávajú nemenné (5 %),
- h) celkovo WCI sleduje až 342 čiastkových kritérií,
- i) približne 1/3 celkových údajov tvoria primárne údaje, tzv. „mäkké dáta“, zvyšné 2/3 tvoria údaje sekundárne, tzv. „tvrdé dáta“.

Spoločné znaky prístupov WEF a IMD ku globálnej konkurencieschopnosti:

- a) obe inštitúcie každoročne publikujú rebríčky a komplexné správy o globálnej konkurencieschopnosti a porovnávajú tak významné ekonomiky sveta,
- b) obe inštitúcie dosiahli vysokú akceptáciu zo strany vlád zapojených krajín, preto sú považované za celosvetovo najautoritatívnejšie,
- c) obe inštitúcie využívajú pri spracovávaní výsledkov rôznorodé a veľmi podobné dáta – štatistické dáta (tzv. hrubé, kvantitatívne),

ako aj dáta získané ako výsledky dotazníkového prieskumu (tzv. mäkké, kvalitatívne),

- d) metodológia hodnotení krajín v prípade oboch inštitúcií vychádza z rovnakej teoretickej koncepcie (multikriteriálny prístup),
- e) v novovydávaných ročenkách oboch inštitúcií sa počet sledovaných indikátorov, hodnotených krajín a použitá metodika mení, čo komplikuje porovnateľnosť v čase,
- f) interpretácia výsledkov je v prípade oboch inštitúcií rovnaká – čím je hodnota indexu vyššia, tým je vyššia aj konkurencieschopnosť krajiny.

Top výhody a nevýhody prístupov WEF a IMD ku globálnej konkurencieschopnosti:

- a) WEF má v porovnaní s IMD **dlhšiu históriu** odzrkadľujúcu sa v bohatších skúsenostiach a stabilných dlhotrvajúcich partnerstvách. To vytvára vhodné predpoklady na realizáciu rozsiahlejšej globálnej štúdie.
- b) Využívaním prevažne tzv. „mäkkých dát“ sú konečné výsledky GCI skreslené subjektívnym hodnotením respondentov, čím sa stávajú menej porovnateľnými. Avšak WEF hodnotí oveľa viac krajín ako IMD, do výskumu je zaradených viac respondentov, čím sa možnosť skreslenia dát znižuje. „Mäkké dáta“ majú aj ďalšiu výhodu – dokážu vyjadriť ťažko merateľné prvky konkurencieschopnosti a ich zber nie je ovplyvnený časovým oneskorením.
- c) Celkový **počet sledovaných kritérií** v rámci výpočtu WCI značne prevyšuje počet čiastkových indikátorov tvoriacich komplexnú štruktúru GCI, čo v kombinácii s prevahou štatistických dát z rôznych zdrojov prispieva k zvyšovaniu objektívnosti skóre WCI.
- d) Kompletné Správy o globálnej konkurencieschopnosti sú **verejne dostupné** na online stránkach inštitúcie WEF bez akýchkoľvek poplatkov. Poskytujú tak možnosť všetkým zainteresovaným stranám získať istý nadhľad a neustále tak vyvolávať diskusie týkajúce sa problémov v oblasti medzinárodnej konkurencieschop-

nosti. Na druhej strane, Svetové ročenky konkurencieschopnosti IMD sú v plnom znení dostupné iba za poplatok.

V tab. 5.3 uvádzame celkové postavenie Slovenska v rebríčkoch výročných správ IMD za roky 2014 – 2018. V tejto čiastkovej analýze sme sa zamerali na zmenu jeho umiestnenia tak v celosvetovom, ako aj nami upravenom európskom rebríčku (zo štátov EÚ sme boli nútení vylúčiť 4 krajiny – Cyprus, Maltu, Litvu a Lotyšsko, keďže neposkytovali všetky údaje potrebné na korektné porovnanie rovnakého počtu zvolených krajín). Ako podklad pre spracovanie analýz boli použité opätovne sekundárne údaje z Ročeniek celosvetovej konkurencieschopnosti a dostupné údaje z ich online databáz.

Tabuľka 5.3 **Umiestnenie SR v rebríčkoch IMD v rokoch 2014 – 2018**

	Analyzované obdobie					Zmena pozície (2014 – 2018)
	2014	2015	2016	2017	2018	
Celosvetový rebríček	45.	46.	40.	51.	55.	↓ 10
Počet hodnotených krajín	60	61	61	63	63	-
Európsky rebríček	17.	18.	18.	21.	22.	↓ 5
Počet hodnotených krajín	24	24	24	24	24	-

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ IMD.

Pozícia Slovenska v rebríčkoch spoločnosti IMD sa počas analyzovaných rokov zhoršila, krajina sa v globálnom meradle prepadla celkovo až o 10 miest, v európskom priestore bol prepad tiež výrazný (5 priečok). Vzhľadom na nižší počet hodnotených krajín (napr.

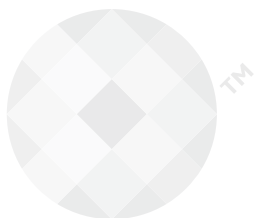
oproti indexu GCI) hodnotíme tento vývoj veľmi negatívne. Stabilný vývoj Slovenska v prvých dvoch analyzovaných rokoch a zdantlivý pozitívny trend zaznamenaný v roku 2016 bol v nasledujúcich rokoch výrazne negatívne narušený a nepriaznivá situácia pretrváva až dodnes. Za celosvetových lídrov v rebríčkoch IMD možno počas rokov 2014 – 2018 považovať krajiny ako USA, Švajčiarsko, Singapur, Hong Kong a Švédsko.

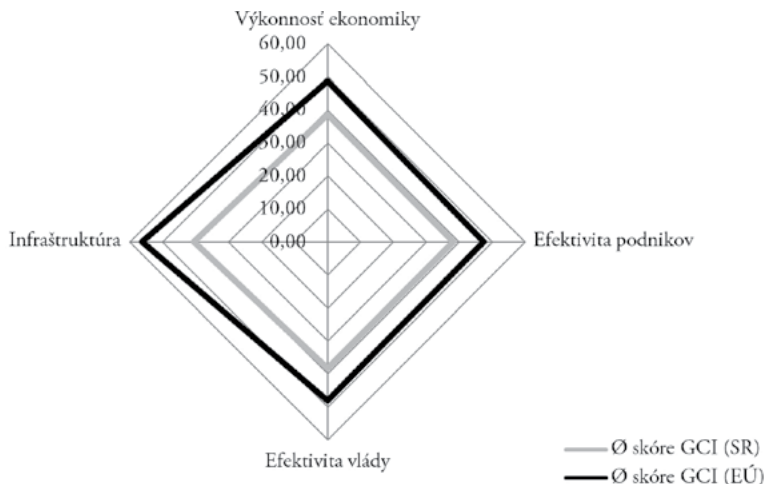
V roku 2014 sa Slovensko nachádzalo na 45. mieste z celkovo 60 hodnotených krajín sveta. O niečo lepšie hodnotenie dosiahli v danom roku krajiny ako India, Portugalsko a Filipíny a, naopak, za menej konkurencieschopné krajiny v globálnom meradle boli označené Taliansko, Rumunsko a Maďarsko. V priebehu nasledujúceho roka prepadlo Slovensko o jednu priečku nadol, avšak aj vzhľadom na zvýšenie počtu hodnotených krajín na 61 bol jeho vývoj takmer dokonale stabilný. Lepšie výsledky dosahovalo v danom roku Rusko, India a Lotyšsko, pričom z krajín dobiehajúcich úroveň konkurencieschopnosti Slovenska vypadlo Taliansko, ktoré bolo nahradené Slovinskom. V roku 2016 bol zaznamenaný výraznejší pozitívny vývoj, keď Slovensko zastávalo 40. miesto vo svete. Najväčšími konkurenčnými rivalmi boli v danom roku krajiny ako Portugalsko, Turecko a opätovne Lotyšsko, k dobiehajúcim krajinám Slovenska bola zaradená India, Filipíny a tiež Slovinsko. Rastúci trend Slovenska v celosvetovom rebríčku IMD bol narušený ihneď v nasledujúcom roku, keď krajina výrazne prepadla o 11. priečok nadol. Slovensko sa tak spolu s Kolumbiou, Južnou Afrikou a Maďarskom zaradilo ku takmer poslednej desiatke najmenej konkurenčných krajín sveta, pričom novými rivalmi v danej oblasti sa jej stali krajiny ako Rumunsko, Bulharsko a Mexiko. V roku 2018 došlo k ďalšiemu negatívne prepadu v rebríčku. Naša krajina aktuálne zastáva nepriaznivú 55. priečku vo svete a okrem Kolumbie dosiahli všetky dobiehajúce krajiny lepšie výsledky ako Slovensko. Nižšiu úroveň konkurencieschopnosti zaznamenala napríklad Argentína či Grécko.

Na základe priemerných hodnôt WCI boli v sledovanom období európskymi lídrami v oblasti konkurencieschopnosti krajiny ako

Dánsko, Švédsko, Holandsko, Luxembursko a Írsko. Na poslednej priečke sa ako najmenej konkurencieschopná krajina v každom analyzovanom roku nachádza Chorvátsko, ktorá výrazne zaostáva za ostatnými národnými ekonomikami. Predposledné miesto patrí Grécku a trojicu najmenej konkurencieschopných európskych krajín uzatvára v priemere Bulharsko. Pozícia Slovenska zaznamenala v analyzovaných rokoch každoročný negatívny trend, najvýraznejší prepad o 3 priečky bol indikovaný v roku 2017, pričom aktuálne patrí Slovensku 22. priečka zostaveného európskeho rebríčka. Krajina bola vo východiskovom roku 2014 konkurenčným rivalom Portugalska, Španielska a Poľska, v súčasnosti však dosahuje horšie výsledky len už spomínané Grécko a Chorvátsko.

V nasledujúcej časti prinášame sumarizáciu priemerných hodnôt základných štyroch faktorov vstupujúcich do výpočtu WCI v prípade Slovenska v komparácii s krajinami Európskej únie (24) (obr. 5.4). Keďže za rok 2018 neboli dostupné vstupné dáta, iba celkové skóre a postavenie krajín, priemerné hodnoty boli získané za roky 2014 – 2017. Ako už bolo uvedené v predchádzajúcom texte, z krajín Európskej únie boli z dôvodu zachovania identickej komparácie vynechané 4 krajiny, a to Cyprus, Malta, Litva a Lotyšsko.





Obrázok 5.4 Komparácia priemerných hodnôt základných faktorov WCI v rámci SR a EÚ

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ IMD.

Na základe porovnania priemerných hodnôt vstupných faktorov WCI v prípade Slovenska a krajín Európskej únie za roky 2014 – 2017 môžeme konštatovať, že Slovensko dosiahlo horšie hodnoty v každej jednej analyzovanej oblasti. Najvýraznejší negatívny rozdiel bol zaznamenaný v prípade hodnotenia faktora *F4: Infraštruktúra* (– 15,73), nasledoval faktor *F1: Výkonnosť ekonomiky* (– 10,09) a takmer identické rozdiely v priemernej výške 9,54 dosahovali zvyšné dva faktory *F2: Efektívita vlády* a *F3: Efektívita podnikov*. Pozitívne však možno konštatovať fakt, že jednotlivé oblasti konkurencieschopnosti krajiny sú v prípade Slovenska pomerne vyvážené, aj keď nižšie ako priemer krajín Európskej únie.

Keďže Svetové ročenky konkurencieschopnosti IMD sú v plnom znení dostupné iba za poplatok, nebolo možné hlbšie analyzovať jednotlivé subfaktory krajín, čím by sme dospeli k relevantnejším výsledkom. Z verejne dostupných dát sa nám za najaktuálnejšie roky

2014 – 2017 podarilo spracovať aspoň prehľad vývoja základných štyroch faktorov WCI v prípade Slovenska (tab. 5.4).

Tabuľka 5.4 Vývoj skóre základných faktorov WCI v prípade SR

Faktory	Analyzované obdobie				Ø skóre	Ø poradie
	2014	2015	2016	2017		
1. Výkonnosť ekonomiky	21,88	29,39	50,26	52,82	38,59	2.
2. Efektivita podnikov	27,84	31,16	49,19	44,90	38,27	4.
3. Efektivita vlády	27,77	32,13	50,64	42,93	38,37	3.
4. Infraštruktúra	26,25	32,61	50,28	53,01	40,51	1.
Celkové skóre	53,30	57,18	65,89	64,73	-	-

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ IMD.

Pri pohľade na skóre jednotlivých vstupných faktorov WCI je v prípade Slovenska v analyzovanom období badateľný výhradne rastúci trend v prípade faktora *F1: Výkonnosť ekonomiky* a *F4: Infraštruktúra*. Ostatné faktory zaznamenali v prvých troch rokoch tiež pozitívny vývoj skóre, pričom najvýraznejší z nich nastal v roku 2016. Následne hodnoty vstupných faktorov WCI výrazne poklesli. Napriek tomu, že Slovensko zaostávalo za priemerom Európskej únie práve v prípade faktora *F4: Infraštruktúra*, táto oblasť hodnotenia konkurencieschopnosti je považovaná (aj keď nevýrazne) za priemerne najsilnejšiu. Za najhoršie hodnotené oblasti konkurencieschopnosti Slovenska možno s minimálnym rozdielom označiť *F2: Efektivita podnikov* a *F3: Efektivita vlády*.

5.1.3 DBI koncept a postavenie Slovenskej republiky

Podnikateľské subjekty, ktoré aktuálne podnikajú alebo majú záujem v budúcnosti vstúpiť a vyvíjať podnikateľskú činnosť, sa

zaujímajú o podmienky a prostredie, v ktorom budú vyvíjať svoje aktivity. Každá krajina sa preto snaží vytvárať podmienky na čo najlepšej úrovni tak, aby prilákala čo najviac zahraničných investorov. Jedným z týchto nástrojov, špeciálne zameraným na hodnotenie a porovnávanie podmienok a predpokladov krajiny pre vykonávanie podnikateľských aktivít, je DBI.

Ako uvádzajú Moon, Mo a Chan (2014), žijeme v nepredvídateľnom dynamickom prostredí, keďže neustále prebiehajú určité zmeny v podnikateľskom prostredí. Zákazníci chcú rôzne typy produktov a služieb, pričom sa celkovo skrátili ich životné cykly. Tieto zmeny sú pre podniky veľkým rizikom. Rýchlo sa meniace trhy vytvárajú konkurenciu na vysokej úrovni a podniky tak pôsobia v nestabilnom prostredí. Na udržanie a zvýšenie konkurenčného postavenia sú malé a stredné podniky neustále nútené prehodnotiť, pretvoriť a synchronizovať svoje existujúce konkurenčné zdroje a schopnosti.

Pre prežitie v súčasnom konkurenčnom, nepredvídateľnom podnikateľskom prostredí je dôležité, aby firmy vyhľadávali a presadzovali schopnosti, ktoré ich vedú k prispôsobeniu a vyrovnaniu sa s dynamickými zmenami prostredia s cieľom ich udržateľnosti podľa Suh, Lee (2018). Kontinuálne sledovanie vývoja podnikateľského prostredia a všetkých jeho determinantov je podľa Basila Hansa (2018) nevyhnutným predpokladom dosiahnutia úspechu podniku, keďže neustále prebiehajú rýchle zmeny v ekonomike, ktoré dokážu výrazne determinovať fungovanie podniku a ovplyvniť jeho výkonnosť. Dôležité je tiež zamerať pozornosť na analýzu schopnosti podniku získať konkurenčnú výhodu a využiť trhové príležitosti v globálnom prostredí, no tiež dokázať identifikovať a eliminovať vonkajšie hrozby podnikateľského prostredia.

Krajina nemôže dosiahnuť a udržať rýchly hospodársky pokrok bez rozvinutého hospodárskeho prostredia. Dôležitú úlohu v hospodárskom rozvoji ktorejkoľvek krajiny zohráva podnikateľské prostredie, keďže platí, že krajina s priaznivejším prostredím pre podnikanie bude rásť rýchlejším tempom ako krajina s menej priaznivým prostredím pre podnikanie. Podnikanie predstavuje dôležitú úlohu v národných

ekonomikách, pričom sa považuje za jeden z hlavných motorov hospodárskeho rastu a konkurencieschopnosti a je významným prispievateľom k vytváraniu nových pracovných miest a inovácií. Široké uznanie úlohy podnikania viedlo k vytvoreniu mnohých vládnych alebo regionálnych politík zameraných na posilnenie podnikania, podporu prežitia a rastu nových podnikov.

Zygmunt (2018) a Kozubíková a kol. (2017) tvrdia, že malé a stredné podniky sú kľúčom k procesu formovania hospodárskeho rastu na domácej aj medzinárodnej úrovni. V dnešnom komplexnom a vysoko konkurenčnom podnikateľskom prostredí je prijatie vhodných stratégií na zvyšovanie podnikovej konkurencieschopnosti mimoriadne dôležité.

Podľa Komarovej a kol. (2018), v súčasnom konkurenčnom podnikateľskom prostredí je výber vhodnej stratégie nesmierne dôležitý v snahe podporiť rozvoj spoločností. Podnikateľské prostredie sa líši v každej krajine a neustále sa diskutuje o tom, ako by sa malo podnikateľské prostredie hodnotiť.

Pri spracovaní diagnostiky podnikateľského prostredia je dôležité zvážiť individuálne tendencie svetového prostredia. Svetové prostredie podniku je charakterizované internacionalizáciou, intelektualizáciou, zrýchlením, flexibilitou, humanizáciou, intenzifikáciou, ekologizáciou a elasticitou. Prepojenie ekonomických procesov krajín v dôsledku prehĺbovania medzinárodnej spolupráce vo vede, výskume, rozvoji, výrobe a službách je definované ako internacionalizácia. Intelektualizácia sa prejavuje najmä v rastúcom význame podnikania v súvislosti s tvorivou prácou, keď sa ekonomiky rozvinutých krajín začínajú zameriavať na štrukturálne zmeny v prospech terciárneho a kvartérneho sektora. Podľa Korcsmárosa, Majdúchovej (2016) tieto zmeny jednoznačne súvisia s vedeckovýskumnou činnosťou, projektovou prácou a ďalšími.

Ako uvádza Dhir a kol. (2019), integrácia poznatkov a zvyšovanie výkonnosti súvisia s konkurencieschopnosťou, a to nielen na úrovni podnikov. Autori zdôraznili štyri dynamické aspekty, ktoré zvyšujú

výkonnosť firmy, ako aj konkurencieschopnosť firiem a krajín: organizačné učenie, integráciu poznatkov, technologické schopnosti a technologickú vybavenosť. Kvalitné podnikateľské prostredie, ktoré vytvára podmienky pre dlhodobý ekonomický rast, je základným predpokladom rozvoja podnikania a zvyšovania konkurencieschopnosti krajiny. Pre prílev investícií v krajine je navyše rozhodujúca aj kvalita podnikateľského prostredia.

V prácach Komarova a kol. (2018) a Tvaronavičienė a kol. (2018) sa spomína, že posudzovanie kvality podnikateľského prostredia predstavuje komplexný systém hodnotenia úrovne jeho jednotlivých zložiek v globálnom meradle. Je dôležité vybrať vhodné ukazovatele a vybrať vhodné zdroje. Každá krajina má svoje špecifické podnikateľské prostredie ovplyvnené širokým spektrom faktorov a priebehu diskusia o tom, ako sa má toto prostredie efektívne a správne zhodnotiť.

Od roku 2003 vydáva každoročne Svetová banka – The World Bank Group (2019) správu s názvom Doing Business, ktorá odráža vyspelosť podnikateľského prostredia, hodnotí bariéry v podnikaní vo vyspelých ekonomikách sveta, pričom posledná správa z roku 2019 zahŕňa hodnotenie 190 krajín. Od začiatku tohto projektu sa globálne podmienky podnikania dramaticky zmenili, čím došlo aj k zmenám v štruktúre indexu. Pokrok v oblasti informačných technológií znížil byrokratické zaťaženie a zvýšil transparentnosť v podnikaní, čo výraznou mierou prispelo nielen k zefektívneniu činnosti podnikov, ale tiež k zvýšeniu ukazovateľov DBI.

DBI meria rôzne aspekty podnikateľskej regulácie a ich dôsledky pri začatí, ale aj v priebehu podnikania. Zámerom indexu nie je vysvetliť všetky okolnosti, ktoré sú dôležité v rámci podnikateľského rozhodovania, účelom je zamerať sa na vybrané dôležité oblasti, ktoré sú najviac ovplyvniteľné a podľa expertov výrazne determinujú úroveň podnikateľského prostredia. DBI nie je zameraný napríklad na oblasť makroekonomickej stability, vývoja finančného systému, kvality pracovnej sily, rozsahu korupcie či nedostatok bezpečnosti. Koncepcia indexu sa opiera o štyri hlavné zdroje informácií, a to:

- a) relevantné zákony a opatrenia krajiny,
- b) názory expertov (právnici, konzultanti, účtovníci a podobne),
- c) štátni predstavitelia,
- d) spolupracovníci Svetovej banky.

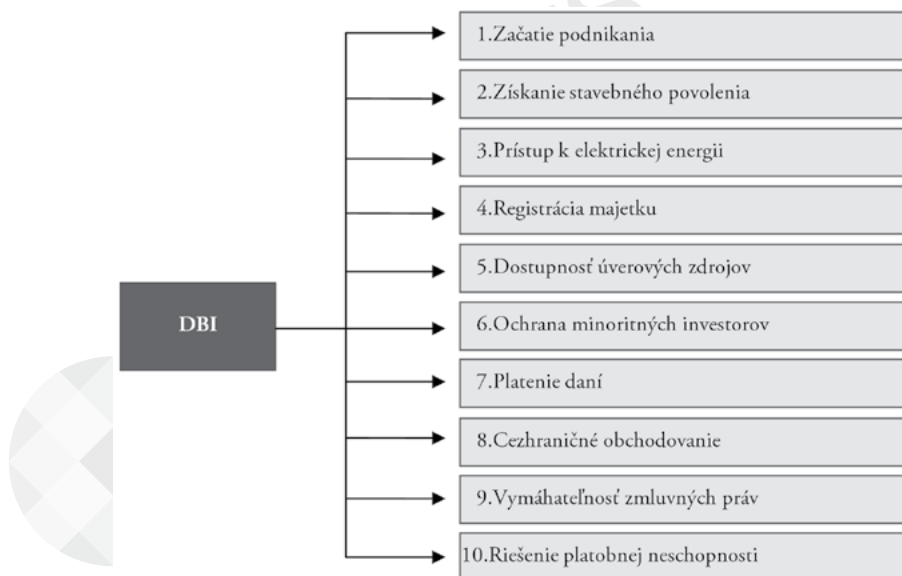
Za posledných 16 rokov, keď je správa publikovaná, sa do procesu získavania údajov zapojilo spolu už viac ako 43 800 expertov zo 190 krajín sveta, ktorí rôznym spôsobom pomohli pri poskytovaní a zbere údajov. The Doing Business dáta sa zhromažďujú štandardným spôsobom, a to tak, že tím expertov spracuje dotazník, ktorý následne vyplní viac ako 13 000 miestnych expertov. Ak sa názory expertov na nejakú problematiku výrazne líšia, výsledná hodnota je stanovená ako medián týchto názorov. DBI prezentuje zistené dáta dvoma spôsobmi, a to prostredníctvom:

- a) individuálnych indikátorov – každá z 10 dimenzií obsahuje minimálne 3 indikátory,
- b) Doing Business skóre dimenzií (0 – 100 bodov) – naznačuje, ako ďaleko sa krajina nachádza od najlepších výsledkov, ktoré akákoľvek ekonomika dosiahla v rámci každej dimenzie,
- c) Doing Business ranking dimenzií – poradie jednotlivých dimenzií v komparácii príslušných dimenzií za všetky sledované ekonomiky,
- d) Ease of Doing Business skóre – priemerná hodnota Doing Business skóre všetkých dimenzií za príslušnú krajinu,
- e) Ease of Doing Business ranking – výsledné poradie krajiny v rebríčku DBI.

Metodológia DBI bola navrhnutá tak, aby podávala jasné, presné a ľahko porovnateľné informácie reprezentujúce jednoduchosť a prístupnosť podnikania. Koncepcia nie je dokonalá a má mnohé obmedzenia. Všetky informácie sú získavané a zostavované len z údajov hlavného, najväčšieho mesta za danú krajinu, teda neodrážajú situáciu celej krajiny. Index zároveň pracuje len s informáciami za organizácie s právnou formou spoločnosť s ručením obmedzeným, pričom tak nepokrýva všetky právne subjekty, čo výrazne znižuje

je jeho výpovednú hodnotu. Informácie sú získavané prostredníctvom štandardizovaných prípadových scenárov, ktoré tak nedokážu obsiahnuť všetky okolnosti súvisiace s podnikaním. Dáta indexu sú spracovávané na základe názorov expertov, ktoré sa v mnohých prípadoch môžu odlišovať. Metodológiu zároveň predpokladá plnú informovanosť a neplytvanie časom zo strany všetkých zainteresovaných strán, čo je v praxi často nereálne a nespľniteľné.

Správa DBI zahŕňa 11 významných dimenzií obchodnej regulácie, ktoré odrážajú úroveň vyspelosti podnikateľského prostredia krajiny. Prvých desať dimenzií DBI je zahrnutých v rámci hodnotenia doing business skóre a doing business ranking. Posledná dimenzia indexu s názvom Opatrenia trhu práce nie je súčasťou indexu, podáva len informáciu o stave a vývoji v tejto oblasti (obr. 5.5).



Obrázok 5.5 Konštrukcia DBI

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa The World Bank Group, 2019.

Metodika kvantifikovania skóre je podľa The World Bank Group (2019) nastavená tak, že pre jednotlivé ukazovatele sa najskôr vypočíta percentil, v akom sa daná ekonomika nachádza. Z výsledkov sa následne vypočíta aritmetický priemer, čím získame informáciu o priemernom percentile za každú sledovanú dimenziu podnikateľského prostredia. Výsledné poradie (ranking) krajín sa určí tak, že sa tieto priemerné percentily 10 sledovaných dimenzií pre každú ekonomiku opätovne spriemerujú a zoradia sa matematicky od najmenšieho po najväčší percentil.

DBI sa skladá z 10 dimenzií, pričom každá dimenzia obsahuje minimálne 3 vysvetľujúce ukazovatele. Stručná charakteristika jednotlivých dimenzií a špecifikácia jednotlivých ukazovateľov patria do príslušnej dimenzie je nasledujúca:

- a) Dimenzia: **Začatie podnikania** – dimenzia hodnotí činnosti spojené so začatím podnikania, a to procedúry (počet), čas potrebný na realizáciu (v dňoch), náklady s tým spojené (% z príjmu na obyvateľa) a zaplatený minimálny kapitál (% z príjmu na obyvateľa).
- b) Dimenzia: **Získanie stavebného povolenia** – druhá oblasť je zameraná na hodnotenie aktivít spojených so získaním stavebného povolenia a obsahuje ukazovatele ako procedúry (počet), čas (v dňoch) a náklady vynaložené so získaním povolenia (% z vynaloženej hodnoty) a okrem toho je súčasťou druhej dimenzie aj index kvality kontroly stavieb.
- c) Dimenzia: **Prístup k elektrickej energii** – táto skupina ukazovateľov je zameraná na skúmanie úrovne prístupu podnikov k elektrickej energii a sleduje ukazovatele ako procedúry (počet), čas (v dňoch) a náklady (% príjmu na obyvateľa) spojené s prístupom k elektrickej energii, a tiež zahŕňa index spoľahlivosti dodávky transparentnosti taríf.
- d) Dimenzia: **Registrácia majetku** – táto oblasť hodnotenia sa venuje skúmaniu procesu získania vlastníckych práv k majetku a analyzuje procedúry (v dňoch), čas (v dňoch), náklady s tým

spojené (% z hodnoty majetku) a index kvality miestnej administratívy.

- e) Dimenzia: **Dostupnosť úverových zdrojov** – do tejto dimenzie patria faktory ako index účinnosti práv, index dostupnosti úverových informácií, pokrytie úverového registra (% dospelého obyvateľstva) a pokrytie úverovými úradmi (Národná banka a Ministerstvo financií SR – % dospelého obyvateľstva).
- f) Dimenzia: **Ochrana minoritných investorov** – uvedená skupina faktorov hodnotí stupeň ochrany minoritných investorov a obsahuje ukazovatele ako index rozsahu zverejnenia informácií, index rozsahu zodpovedností riaditeľa, index rozsahu práv akcionárov, index rozsahu vlastníctva a kontroly a index rozsahu firemnej transparentnosti.
- g) Dimenzia: **Platenie daní** – do tejto dimenzie patria ukazovatele počtu platieb (za rok), čas potrebný na ich vykonanie (počet hodín ročne), celková daňová a príspevková sadzba (% zo zisku) a index celkovej úrovne zdanenia.
- h) Dimenzia: **Cezhraničné obchodovanie** – táto dimenzia indexu sleduje celkovo najviac faktorov združených do 4 oblastí, a to čas potrebný na export a import a náklady vynaložené na export a import, pričom v rámci každej zo 4 oblastí sa ešte podrobne sleduje súlad dokumentov (v hodinách) a dodržanie podmienok na hranici (v hodinách).
- i) Dimenzia: **Vymáhateľnosť zmluvných práv** – táto dimenzia zahŕňa spomedzi všetkých dimenzií najmenej ukazovateľov, a to potrebný čas na vykonanie činnosti (v dňoch), náklady s tým spojené (% hodnoty pohľadávky) a index kvality súdnych procesov.
- j) Dimenzia: **Riešenie platobnej neschopnosti** – v rámci poslednej dimenzie sú hodnotené indikátory odrážajúce proces riešenia platobnej neschopnosti a patrí tam čas (v rokoch), náklady vynaložené na riešenie (% z hodnoty majetku), miera zotavenia sa z platobnej neschopnosti (v centoch na dolár) a index sily platobnej neschopnosti.

V nasledujúcej tab. 5.5 uvádzame celkové postavenie Slovenska v rebríčkoch výročných správ Doing Business za roky 2014 – 2018. V tejto čiastkovej analýze sme sa zamerali na zmenu jeho umiestnenia tak v celosvetovom, ako aj nami zostavenom európskom rebríčku. Ako podklad pre spracovanie analýz boli použité sekundárne údaje z ročných správ Doing Business a údaje z databázy skompletizované Svetovou bankou.

Tabuľka 5.5 **Umiestnenie SR v rebríčkoch Doing Business v rokoch 2014 – 2018**

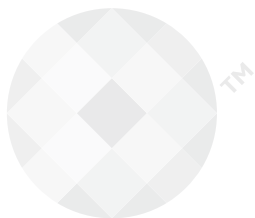
	Analyzované obdobie					Zmena pozície (2014 – 2018)
	2014	2015	2016	2017	2018	
Celosvetový rebríček	37.	29.	33.	39.	42.	↓ 5
Počet hodnotených krajín	189	189	190	190	190	-
Európsky rebríček	16.	16.	18.	19.	18.	↓ 2
Počet hodnotených krajín	28	28	28	28	28	-

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ DBI.

Pozícia Slovenska sa počas analyzovaných rokov v oboch rebríčkoch výrazne nemenila, krajina zastávala v priemere 37. priečku vo svete a v štátoch Európskej únie sa nachádzala na 17. mieste. Celosvetovo najkvalitnejšie podnikateľské prostredie majú podľa expertov Svetovej banky krajiny ako Nový Zéland, Singapur a Dánsko. Najväčšími aktuálnymi rivalmi ohrozujúcimi postavenie našej krajiny v celosvetovom rebríčku je Turecko, Kosovo a Belgicko. Naopak, Slovensko nevýrazne zaostáva za krajinami ako Arménsko, Slovinsko a Japonsko.

V európskom kontexte je, pochopiteľne, lídrom v tejto oblasti Dánsko nasledované Veľkou Britániou, Švédskom, Fínskom a Estónskom. Tri priečky nad Slovenskom sa nachádza Česko, Španielsko a Holandsko, v opačnom prípade je to opäť Slovinsko, Rumunsko a Belgicko. Zaujímavosťou však je, že medzi trojicu krajín s najhoršie hodnoteným podnikateľským prostredím patrí spolu s neprekvapivým Gréckom a Maltou práve Luxembursko, ktoré sa umiestnilo na priemernom 26. mieste. Z výsledkov správ Doing Business je viditeľné mierne zväčšenie medzery medzi Slovenskom a lídrami rebríčka v oblasti kvality a atraktívnosti podnikateľského prostredia. Samotný prepad krajiny v rebríčku však automaticky neznamená zhoršenie podmienok pre podnikanie, ale progresívnejšie a úspešnejšie prijímanie štrukturálnych reforiem v iných hodnotených krajinách. Ukážkovým príkladom je napríklad Estónsko, ktoré štartovalo z podobnej pozície ako Slovensko, no v súčasnosti dosahuje oveľa vyššiu kvalitu podnikateľského prostredia a nachádza sa na priemernej 5. priečke zostaveného európskeho rebríčka.

V nasledujúcej časti sme sa zamerali na porovnanie priemerných hodnôt skóre jednotlivých dimenzií Ease of Doing Business za Slovensko v porovnaní so štátmi EÚ v rokoch 2014 – 2018. Z dôvodu prehľadnejšej komparácie a jednoduchšej identifikácie slabých a silných stránok sme výsledky spracovali do nasledujúceho grafu (obr. 5.6).





Obrázok 5.6 Komparácia priemerných hodnôt jednotlivých dimenzií Ease of Doing Business v rámci SR a EÚ

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ DBI.

Na základe výsledných priemerných skóre jednotlivých dimenzií za roky 2014 – 2018 možno konštatovať, že Slovensko zaostávalo za priemerom EÚ v 7 dimenziách. Je však nutné podotknúť, že rozdiely boli vo väčšine prípadov nevýrazné (4,52 bodu v priemere). Najvyšší negatívny bodový rozdiel v komparácii s priemerom EÚ bol zaznamenaný v prípade 6. dimenzie: *Ochrana minoritných investorov* na úrovni 9,46 bodu. V prípade 3 dimenzií dokázalo Slovensko za analyzované obdobie predbehnúť vývoj v EÚ, a to konkrétne v prípade 4. dimenzie: *Registrácia majetku*, 5. dimenzie: *Získanie úveru* a tiež 8. dimenzie: *Cezhraničné obchodovanie*, v ktorej Slovensko dosiahlo celkovo najlepšie priemerné výsledky (vzdialenosť k hraničnej hodnote dosahovala úroveň až 95,30 bodu). Avšak, v rámci porovnania s priemerom EÚ bola identifikovaná ako najlepšia 4. dimenzia: *Registrácia majetku* s priemerným skóre 91,01 bodu, čím sa Slovensko zaradilo vysoko nad priemer EÚ (o 15,99 bodu).

5.1.4 Kritické miesta podnikania a konkurencieschopnosti Slovenskej republiky

V nasledujúcej časti sme sa venovali hlbšej analýze jednotlivých dimenzií Ease of Doing Business (SR) kvantifikovaných prostredníctvom bodového skóre. V tab. 5.6 ponúkame spracovaný prehľad vývoja skóre všetkých 10 dimenzií počas sledovaných rokov 2014 – 2018.

Tabuľka 5.6 Vývoj skóre jednotlivých dimenzií indexu DBI v prípade SR

Dimenzie	Analyzované obdobie					Ø skóre	Ø poradie
	2014	2015	2016	2017	2018		
1. Začatie podnikania	87,02	88,54	88,62	86,95	82,02	86,63	3.
2. Získavanie stavebných povolení	68,19	69,48	67,82	67,82	59,34	66,53	7.
3. Prístup k elektrickej energii	72,71	80,30	80,31	80,31	83,23	79,37	4.
4. Registrácia majetku	91,88	90,99	91,00	91,00	90,17	91,01	2.
5. Získanie úveru	65,00	65,00	65,00	65,00	70,00	66,00	8.
6. Ochrana minoritných investorov	50,83	53,33	53,33	53,33	53,33	52,83	10.
7. Daňové povinnosti firiem	71,57	76,79	80,57	79,88	80,62	77,89	5.
8. Cezhraničné obchodovanie	76,49	100,00	100,00	100,00	100,00	95,30	1.
9. Vymáhateľnosť zmlúv	64,68	61,69	58,92	58,63	66,12	62,01	9.

pokračovanie tab. 5.6

10. Riešenie platobnej neschopnosti	69,93	70,04	70,53	66,08	66,90	68,70	6.
Celkové skóre	71,83	75,62	75,61	74,90	75,17		-

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ DBI

Vzdialenosti k hraničnej hodnote dimenzií Ease of Doing Business (SR) pohybujúce sa v rozmedzí 53,33 – 100 bodov zaznamenali počas analyzovaného obdobia mierne kolísavý trend vývoja.

Celkovo **najkritickejšou oblasťou slovenského podnikateľského prostredia** počas analyzovaných rokov aj v roku 2018 naďalej zostáva *6. dimenzia: Ochrana minoritných investorov pred zneužitím právomocí a majetku spoločnosti exekutívou organizácie*. V priemere druhá najslabšia dimenzia bola indikovaná práve *9. dimenzia: Vymáhateľnosť zmlúv*, sledujúca činnosti spojené s vymáhaním zmluvných práv a kontraktov, v rámci ktorej zaostávame za najlepšími v celosvetovom meradle približne o 38 %. Daná dimenzia však v poslednom roku zaznamenala celkovo najvýraznejší pozitívny nárast o 7,49 bodu oproti roku 2017, čím si svoje postavenie mierne polepšila. Čas potrebný na vyriešenie sporu od okamihu, keď žalobca podal žalobu na súd až do úplného zaplatenia vymáhanej pohľadávky, zostal nemenný na úrovni 775 dní. Náklady spojené s vymáhateľnosťou zmlúv poklesli o 10,10 % oproti minuloročným 30,60 % z hodnoty dlhu a Slovensko si polepšilo tiež v indexe kvality súdnych konaní, v ktorom získalo o 2 body viac oproti minulému roku 2017 a prispelo tak k miernemu zvýšeniu celkového Ease of Doing Business (SR). Nepriaznivé priemerné výsledky boli zistené aj v prípade možnosti, resp. dostupnosti získania úveru podnikateľským subjektom pôsiacim v SR. Uvedená dimenzia stagnovala na úrovni 65 bodov do roku 2017, v nasledujúcom roku je však badateľný mierny pozitívny nárast. V tejto súvislosti bol prepad Slovenska v poslednom analyzovanom roku 2018 ovplyvnený najvýraznejším poklesom skóre v rámci *2. dimenzie: Získavanie staveb-*

ných povolení (pokles o 8,48 bodu). Hlavnou príčinou bolo podľa prípadovej štúdie v rebríčku DBI zvýšenie počtu kalendárnych dní potrebných na získanie stavebného povolenia a postavenia skladu z minuloročných 286 dní na 300 dní, no tiež navýšenie počtu nutne vykonaných procedúr z 10 na 14.

V tab. 5.7 sú spracované hlavné bariéry podnikania v SR v kontexte vybraných faktorov GCI.

Tabuľka 5.7 **Bariéry podnikania**

Bariéry podnikania (Slovensko)										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Neefektivnosť vládnej byrokracie	17,80	16,50	21,40	15,60	21,00	19,70	17,00	16,60	14,80	15,70
Korupcia	14,20	14,30	20,70	6,40	19,10	18,70	16,10	18,10	19,20	19,10
Obmedzujúce pracovno-právne predpisy	13,50	16,40	14,80	14,50	6,40	13,60	14,50	11,30	17,20	8,80
Výška daňových sadzieb	2,00	5,20	2,80	13,60	5,60	8,40	10,30	11,40	8,90	13,60
Daňové predpisy	6,10	6,30	5,40	13,00	5,50	5,90	10,10	9,50	10,80	10,10
Nedostatočná úroveň infraštruktúry	17,00	10,70	10,10	4,40	8,70	7,40	9,30	4,60	7,40	6,90
Politická nestabilita	1,50	9,00	9,10	2,10	13,50	9,90	7,70	8,80	5,60	5,20
Nedostatočná vzdelanostná úroveň pracovnej sily	10,70	3,80	2,70	4,20	5,20	2,00	6,30	6,60	5,30	8,50
Pristup k financovaniu	5,80	10,20	6,90	17,40	3,50	4,80	2,80	3,50	1,60	0,80
Nízka úroveň pracovnej etiky pracovnej sily	8,00	3,30	3,10	5,00	2,50	2,30	2,00	3,00	2,20	4,30
Nedostatočná úroveň (kapacita) inovácií	x	x	x	x	4,40	4,00	1,80	4,00	4,70	3,90
Nízka úroveň zdravotníctva	0,00	0,00	0,40	0,10	0,40	0,10	0,80	0,80	0,70	0,30
Vládna nestabilita	0,90	1,10	1,30	1,60	0,90	1,10	0,60	0,50	0,30	1,60
Kriminalita a krádeže	1,10	1,00	1,30	0,50	1,10	1,50	0,40	1,00	0,60	0,60
Devízové predpisy	0,80	0,80	0,00	0,30	0,50	0,30	0,20	0,10	0,50	0,50
Inflácia	0,80	1,50	0,00	1,20	1,60	0,40	0,20	0,00	0,30	0,10

Zdroj: Spracované v kontexte vybraných faktorov GCI.

Najsilnejšou oblasťou slovenského podnikateľského prostredia, ktorá prispieva k zvyšovaniu jeho kvality a atraktívnosti pre investorov, je 8. *dimenzia: Cezhraničné obchodovanie*, ktorá primárne analyzuje procedurálne požiadavky pre import a export (počet potrebných oficiálnych procedúr a dokumentov). Skóre danej dimenzie na maximálne možnej úrovni 100 bodov zostávalo od roku 2015 nemenné. Aj napriek nevýraznému poklesu o 0,83 bodu v poslednom analyzovanom roku 2015 a 2018, sa na druhej najlepšej priečke umiestnila 4. *dimenzia: Registrácia majetku*. Daná dimenzia skúma procedúry, čas a náklady potrebné pre registráciu nehnuteľností (prevod vlastníckych práv pri ich kúpe), ktorých hodnoty sú hodnotené veľmi priaznivo a krajina sa nachádza v danej dimenzii v celosvetovom meradle na 9. mieste. V komparácii priemerného

skóre jednotlivých dimenzií Ease of Doing Business (SR) uzatvára trojicu najlepších dimenzia analyzujúca proces začatia podnikania, ktorá však v sledovanom období zaznamenala celkový pokles skóre indexom 0,9425. Avšak, pri pohľade na vývoj v posledných rokoch je badateľné, že postupne dochádza ku miernej zmene poradí dimenzií. Medzi top oblasti slovenského podnikateľského prostredia sa s rastúcim skóre o 2,92 bodu v roku 2018 zaradila *3. dimenzia: Prístup k elektrickej sieti*. Je potrebné upozorniť na skutočnosť, že Ministerstvo hospodárstva SR vedie so Svetovou bankou dlhodobú diskusiu o metodike, keďže s niektorými procedúrami, ktoré sú u nás evidované, nie je možné súhlasiť. Príkladom je procedúra týkajúca sa vybudovania vonkajšieho pripojenia, ktorá je úplne na strane zákazníka a distribučná spoločnosť ju neusmerňuje ani nekontroluje. Iné krajiny (napr. Nemecko) túto procedúru tiež neuvádzajú, čím si odrátajú takmer polovicu celkového času a väčšinu nákladov.

5.1.5 GCI 4.0 koncept 2018

Súčasný trhový prostredie v podmienkach narastajúcej internacionalizácie a integrácie svetového hospodárstva vytvára značnú potrebu analýzy a sledovania konkurencieschopnosti krajín. Z makroekonomického pohľadu sa zvyšuje význam vzájomnej komparácie dosahovanej konkurencieschopnosti ekonomík za účelom zabezpečenia dlhodobého napredovania. Ako uvádza Ivanová, Kordoš (2015), konkurencieschopnosť krajiny vo svetovom ekonomickom priestore je mimoriadne dôležitým faktorom. Platí to predovšetkým v podmienkach globalizácie svetového hospodárstva, kde význam rôznych foriem vonkajších ekonomických vzťahov a otvorenosť ekonomík pre zahraničné tovary, služby a kapitál rapídne narastá.

V prostredí rýchlych technologických zmien, politickej polarizácie a krehkého oživenia hospodárstva je dôležité, aby sa definovali, posúdili a implementovali nové cesty k rastu a prosperite. V rámci 4IR ľudstvo vstúpilo do novej éry. Model 4IR sa stal skutočnosťou pre milióny ľudí na celom svete, pričom vytvára nové príležitosti

pre podniky, vládu aj jednotlivcov. V tomto kontexte WEF zavádza nový GCI 4.0. – veľmi potrebný hospodársky kompas, založený na 40-ročných skúsenostiach z oblasti dlhodobej konkurencieschopnosti. Po konceptualizácii 4IR prispieva WEF k celosvetovému mysleniu a tvorbe politiky integrovaním pojmu 4IR do definície konkurencieschopnosti. Podľa Schwaba a kol. (2018) integruje index osvedčené aspekty s novými a vznikajúcimi pákami, ktoré zvyšujú produktivitu a rast. Zdôrazňuje úlohu ľudského kapitálu, inovácií a odolnosti nielen ako kľúčových prvkov, ale tiež definuje prvky ekonomického úspechu v 4IR. Vyzýva k lepšiemu využívaniu technológií na prekonanie hospodárskej situácie a zároveň varuje, že je to možné len ako súčasť holistického prístupu s inými faktormi konkurencieschopnosti. Napokon ponúka objektívnu analýzu údajov, ktorá je zameraná na nestrannú, do budúcnosti orientovanú a racionálnu tvorbu politík.

Aktuálna verzia GCI 4.0 predstavuje nový nástroj pre pochopenie a hodnotenie konkurencieschopnosti, pričom vychádza z nasledujúcich základných charakteristík, ako uvádza Schwab a kol. (2018):

a) Nový koncept

Vďaka začleneniu nových konceptov a novým rozsiahlym snahám o zhromažďovanie údajov prináša GCI 4.0 nové a hlbšie poznatky o faktoroch, ktoré získavajú dôležitosť vo vzťahu k 4IR: ľudský kapitál, inovácie, odolnosť a agilnosť systému.

b) Nové kritérium merania

GCI 4.0 prináša a zavádza nové skóre hodnotenia (od 0 do 100 bodov). Hranica (100) zodpovedá cieľovému bodu pre každý ukazovateľ a tradične predstavuje cieľ politiky. Každá krajina by sa mala snažiť maximalizovať svoje skóre pre každý ukazovateľ a skóre indikuje súčasný pokrok oproti hranici, čiže zostávajúca vzdialenosť.

c) Dvanásť pilierov konkurencieschopnosti

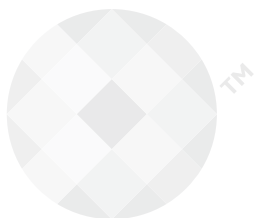
V indexe sa nachádza celkovo 98 ukazovateľov, ktoré sa odvodili z kombinácie údajov získaných z medzinárodných organizácií, ako napríklad z prieskumu World Economic Forum's Executive Opi-

nion Survey. Získané informácie sú usporiadané do 12 pilierov, čo odráža rozsah a zložitosť hybných síl produktivity a komplexného systému konkurencieschopnosti.

d) Rovnaké východiskové podmienky pre všetky ekonomiky

V druhej polovici 20. storočia sa cesta k rozvoju zdala relatívne jasná: očakáva sa, že sa ekonomiky s nižším príjmom rozvinú prostredníctvom progresívnej industrializácie tým, že využijú nízku kvalifikovanú pracovnú silu. V kontexte 4IR sa postupnosť stala menej jasnou, a to najmä preto, že náklady na technológiu a kapitál sú nižšie ako kedykoľvek predtým, ale ich úspešné použitie závisí od mnohých ďalších faktorov. GCI 4.0 odráža túto narastajúcu zložitosť určovania priorít politiky pomocou rovnocenného vyváženia pilierov, t. j. oveľa presnejšie ako podľa hodnotenia súčasnej etapy rozvoja krajiny. Index v podstate ponúka každému rovnovážne pole na definovanie cesty k rastu. Silný výkon v jednom pilieri nemôže vykompenzovať slabý výkon v inom pilieri.

Nová metodika bola prezentovaná vo vydaní Global Competitiveness Report za obdobie 2017 – 2018 a plne implementovaná bola v najnovšom vydaní správy (z roku 2018). Nasledujúci obr. 5.7 prezentuje základnú schému indexu.



SUBINDEX (CATEGORIES)			
1. Prostredie umožňujúce rozvoj (1. – 4. pilier)	2. Ľudský kapitál (5. – 6. pilier)	3. Trhy (7. – 10. pilier)	4. Inovačný ekosystém (11. – 12. pilier)
1. Inštitúcie 2. Infraštruktúra 3. Prijatie IKT 4. Makroekonomická stabilita	5. Zdravie 6. Zručnosti	7. Trh produktov 8. Trh práce 9. Finančný systém 10. Veľkosť trhu	11. Dynamika obchodu 12. Inovačná schopnosť
Σ 39 indikátorov	Σ 10 indikátorov	Σ 31 indikátorov	Σ 18 indikátorov

Obrázok 5.7 Konštrukcia GCI 4.0

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Schwab a kol., 2018.

Index GCI 4.0 hodnotí faktory, ktoré kolektívne určujú úroveň produktivity krajiny, teda sú najdôležitejšími hnacími silami dlhodobého zlepšovania životnej úrovne. Faktory sú organizované do 12 pilierov a na prezentáciu sú zoskupené do štyroch kategórií (prostredie umožňujúce rozvoj, ľudský kapitál, trh a inovačný ekosystém). Pri zachovaní cieľa svojho predchodcu (GCI), index GCI 4.0 prehodnotil, čo určuje produktivitu a jej meranie: z 98 ukazovateľov bolo 34 z predchádzajúcej metodiky zachovaných, zatiaľ čo zvyšných 64 ukazovateľov je nových. Nová metodológia zachytáva všetky faktory identifikované literatúrou a odborníkmi ako dôležité pre produktivitu v dobe 4IR. Dôležité je tiež zdôrazniť, že z 98 ukazovateľov, ktoré tvoria metodiku GCI 4.0, vychádza 44 z Forum's Executive Opinion Survey a 54 je založené na štatistikách poskytovaných spoľahlivými "dodávateľmi" externých zdrojov, ako je uvedené v práci od Schwaba a kol. (2018). Spomínaný kolektív autorov ďalej uvádza vo

svojej najnovšej správe nasledujúci bližší popis jednotlivých pilierov novonavrhnutého GCI 4.0:

- a) Pilier: **Inštitúcie** – pilier zahŕňa indikátory hodnotiace bezpečnosť, vlastnícke práva, sociálny kapitál, kontrolu a rovnováhu, transparentnosť a etiku, výkonnosť verejného sektora a riadenie podnikov.
- b) Pilier: **Infraštruktúra** – pilier zahŕňa indikátory hodnotiace kvalitu a rozširovanie dopravnej infraštruktúry (cestná, železničná, vodná a vzdušná) a inžiniersku infraštruktúru.
- c) Pilier: **Prijatie IKT** – pilier zahŕňa jeden indikátor, a to stupeň šírenia špecifických IKT.
- d) Pilier: **Makroekonomická stabilita** – pilier zahŕňa indikátory hodnotiace úroveň inflácie a udržateľnosť fiškálnej politiky.
- e) Pilier: **Zdravie** – pilier zahŕňa jeden indikátor, a to očakávanú priemernú dĺžku života (priemerný počet rokov, ktoré môže novorodenec očakávať, že bude žiť v dobrom zdraví).
- f) Pilier: **Zručnosti** – pilier zahŕňa indikátory hodnotiace všeobecnú úroveň zručností pracovnej sily, a tiež kvantitu a kvalitu vzdelávania. Kým koncepcia kvality vzdelávania sa neustále vyvíja, medzi dôležité faktory kvality patria: rozvoj digitálnej gramotnosti, interpersonálne zručnosti a schopnosť kriticky a tvorivo myslieť.
- g) Pilier: **Trh výrobkov** – pilier zahŕňa indikátory hodnotiace schopnosť krajiny poskytovať podnikom rovnaké podmienky na účasť na jej trhoch. Meria sa z hľadiska trhovej sily, otvorenosti voči zahraničným firmám a miery narušenia trhu.
- h) Pilier: **Trh práce** – pilier zahŕňa indikátory hodnotiace flexibilitu krajiny reorganizovať ľudské zdroje a schopnosť riadenia talentov, resp. mieru, do akej sú ľudské zdroje využívané.
- i) Pilier: **Finančný systém** – pilier zahŕňa indikátory hodnotiace mieru dostupnosti úverov, vlastného kapitálu, dlhu, poistenia a iných finančných produktov a celkovú stabilitu, t. j. zmierňo-

vane nadmerného risku a oportunistického správania finančného systému.

- j) Pilier: **Velkosť trhu** – pilier hodnotí veľkosť domáceho a zahraničného trhu, ku ktorému majú firmy v krajine prístup. Je to dané súčtom hodnoty spotreby, investícií a vývozu.
- k) Pilier: **Dynamika podnikania** – pilier hodnotí schopnosť súkromného sektora vytvárať a prijímať nové technológie a nové spôsoby organizácie práce prostredníctvom kultúry, ktorá zahŕňa zmeny, riziká, nové obchodné modely a administratívne pravidlá, ktoré umožňujú firmám ľahko vstúpiť na trh a tiež z neho aj vystúpiť.
- l) Pilier: **Inovačná schopnosť** – pilier zahŕňa indikátory hodnotiace množstvo a kvalitu formálneho VaV, rozsah, v akom prostredie krajiny podporuje spoluprácu, konektivitu, kreativitu, rozmanitosť a konfrontáciu naprieč rôznymi víziami a uhlami a schopnosť premeniť myšlienky na nové tovary a služby.

Ako ďalej uvádza Schwab a kol. (2018), výpočet GCI 4.0 je založený na postupnej agregácii normalizovaných skóre z ukazovateľov až po vyčíslenie celkového skóre indexu. V metodike GCI 4.0 sú dopočítané chýbajúce dátové body (buď modelmi ekonometrie alebo na základe výkonnosti „partnerských“ krajín). Približné odhady sa uprednostňujú pred chýbajúcimi hodnotami, pretože aritmetický počet implicitne definuje počet indikátorov, ktorý určuje váhu každého ukazovateľa. Skóre pilierov a celkové skóre indexu sú vyjadrené na stupnici od 0 do 100 a interpretujú sa ako “skóre priebehu”, čo naznačuje, ako blízko je krajine ideálny stav. Celkové skóre GCI je jednoduchým priemerom z 12 pilierov, takže implicitná váha každého piliera je 8,3 % (1/12). Štyri hlavné komponenty – prostredie umožňujúce rozvoj, ľudský kapitál, trhy a inovačný ekosystém sa používajú iba na účely prezentácie a nezahŕňajú sa do výpočtu. Schéma vyváženia “etapy vývoja” z predchádzajúcich verzií GCI sa už nepoužíva. Namiesto toho sa uplatňuje rovnaká metodológia agregácie na všetky krajiny. Dôvodom je, že pri výnose 4IR budú mať všetky faktory konkurencieschopnosti podobný vplyv na

konkurencieschopnosť spoločnosti bez ohľadu na úroveň príjmov. Rodrick (2015) v tejto súvislosti prezentoval, že rast v mnohých rozvíjajúcich sa krajinách je spôsobený službami, zatiaľ čo novo industrializujúce sa krajiny začínajú deindustrializovať oveľa skôr, ako tomu bolo v prípade západných krajín. Zároveň IKT znižujú informačné bariéry a umožňujú rýchly prenos ideí, technológií a nehmotných výrobkov na celom svete a otvárajú nové príležitosti pre rozvíjajúce sa ekonomiky. Vychádzajúc z týchto štúdií, GCI 4.0 je menej normatívny, ak ide o cestu k prosperite, odmeňovanie krajín, ktoré napredujú, a sankcionovanie tých, ktoré zanedbávajú akýkoľvek aspekt konkurencieschopnosti bez ohľadu na vývojové stupne.

V kontexte tvorby nového prístupu k hodnoteniu konkurencieschopnosti prostredníctvom GCI 4.0, Dudáš, Cibula (2018) uvádzajú, že národná konkurencieschopnosť je zložitá otázka a rozhodujúca je práve metodika indexov, ktoré sa snažia zachytiť jej podstatu. Po desaťročí stability zaviedlo WEF v roku 2018 významnú metodologickú zmenu. Cieľom štúdie spomínaných autorov bolo zhodnotiť a prediskutovať metodické zmeny, ktoré sa zaviedli do GCI 4.0 na základe najnovšieho vydania správy o globálnej konkurencieschopnosti. Autori zadefinovali základné úpravy (zmeny) nového indexu nasledovne:

- a) Napriek tomu, že GCI 4.0 je stále zložený z 12 hlavných pilierov, mnohé z týchto pilierov sa zmenili. Netýka sa to iba ich názvu, ale aj obsahu, pričom jednotlivé ukazovatele boli pridané/vymazané/upravené/preradené.
- b) Nový index tiež zrušil zoskupenie pilierov do troch hlavných sub-indexov (*Základné požiadavky, Faktory zvyšujúce efektívnosť, Faktory inovácií a vyspelosti*) a zavedené boli štyri kategórie.
- c) Modifikovaný index odstraňuje tri etapy ekonomického vývoja a dve medzištádiá na váhe jednotlivých pilierov pri výpočte finálneho indexu. Namiesto použitia meniacej sa váhy spojenej so štádiami hospodárskeho rozvoja GCI 4.0 používa systém, kde sú všetky piliere vážené rovnako. Cieľom novej koncepcie

je pomôcť menej rozvinutým krajinám lepšie rozvinúť inovačný ekosystém a potrestať krajiny, ktoré zanedbávajú kľúčové faktory konkurencieschopnosti.

- d) Index kladie väčší dôraz na „tvrdé“ údaje. Aj keď nový index používa o niečo menej ukazovateľov ako predchádzajúci (98 vs. 114), tvorcovia GCI 4.0 však výrazne zvýšili počet ukazovateľov získaných z tvrdých údajov (viac ako 50 %) zozbieraných z rôznych medzinárodných organizácií.
- e) V metodike GCI 4.0 sú dopočítané chýbajúce dátové body (buď modelmi ekonometrie alebo na základe výkonnosti „partner-ských“ krajín).

Zámerom autorov Dudáša, Cibulu (2018) bolo zhodnotiť, či je nová metodika schopná lepšie zachytiť skutočnú konkurencieschopnosť národov v mimoriadne zložitej globálnej ekonomike a zhodnotiť vplyv novej metodiky na národnú konkurencieschopnosť SR a jeho postavenie v globálnom rebríčku konkurencieschopnosti. Ako uviedli autori, je zaujímavé vidieť, aký vplyv majú zmeny na globálnu pozíciu národnej konkurencieschopnosti. Z analýzy metodických zmien vyplýva, že nový GCI 4.0 je náročnejší na údaje. Viac ako 50 % ukazovateľov použitých v GCI 4.0 je založených na tvrdých údajoch, čo je krok správnym smerom, keďže údaje získané z prieskumu Global Executive Survey mohli do indexu zaviesť rôzne predsudky. Prípád Slovenska je dobrým príkladom, pretože index založený na tvrdých údajoch zlepšil pozíciu krajiny v globálnom rebríčku národnej konkurencieschopnosti o 18 miest medzi rokom 2017 (pôvodná metodika GCI) a 2018 (nová metodika GCI 4.0). Aj keď je predčasné urobiť konečné hodnotenie novej metodiky po jednom roku, prvý dojem je, že poskytuje objektívnejší obraz národnej konkurencieschopnosti analyzovaných národov.

Hlavné rozdiely nového GCI 4.0 oproti predchádzajúcemu GCI bližšie definuje aj Česká manažérska asociácia – CMA (2018). Rozdielov medzi pôvodným a novým indexom je celá rada. Na úvod treba zdôrazniť, že výsledky plynúce z “nového” a “starého” indexu

nie sú porovnateľné, keďže viaceré piliere boli výrazne zmenené. Samotné piliere (sú nadmnožinou) obsahujú ešte ďalšie ukazovatele, u ktorých bola mnohokrát zmenená definícia či spôsob merania. Ďalšou zmenou oproti pôvodnému indexu je zahrnutie niektorých chýbajúcich dát (prepočtom či odhadom). Avšak najdôležitejšou zmenou v novom indexe oproti pôvodnému indexu je spôsob agregácie jednotlivých pilierov. V pôvodnom indexe mali jednotlivé indexy rôzne váhy (navyše ešte líšiace sa pre rôzne stupne, úrovne vyspelosti krajín), zatiaľ čo v novom indexe má všetkých dvanásť pilierov rovnakú váhu (tzn. výsledný GCI 4.0 je získaný ako priemer dvanástich pilierov pre všetky krajiny). Vyššie uvedení autori sumarizujú kľúčové vlastnosti nového GCI 4.0 do nasledujúcich bodov:

- a) nie je porovnateľný so skorším indexom,
- b) posudzuje hnaciu silu produktivity (ľudský kapitál, vzdelanie a inovačné kapacity),
- c) „pozerá sa dopredu“ (úspešná ekonomika v prostredí nastupujúcej 4IR musí byť zameraná na človeka a musí byť inovatívna),
- d) umožňuje identifikovať priority a monitorovať vývoj,
- e) reprezentatívnosť (140 krajín, 99 % svetového HDP, 94 % svetovej populácie),
- f) vychádza z ekonomickej teórie a empirických štúdií,
- g) vychádza zo skúseností (WEF sa danou problematikou zaoberá 40 rokov).

Okrem toho uvádza Česká manažérska asociácia – CMA (2018) tiež 5 záverov integrujúcich výsledné zistenia, ku ktorým dospela po celkovom hodnotení GCI 4.0:

a) Konkurencieschopnosť je dosiahnuteľná pre všetky krajiny:

- zvyšovanie konkurencieschopnosti jednej krajiny prispieva ku globálnemu rastu a konkurencieschopnosti ostatných krajín (napr. zníženie korupcie v krajine A neznamená jej zhoršenie v zemi B),
- správa využíva prístup „vzdialenosti od najlepšieho“, preto je dôležité sledovať skóre, nie poradie.

b) Medzi krajinami pretrvávajú hlboké rozdiely a existuje vysoké riziko divergencie:

- aj najlepšie hodnotené krajiny nedosahujú maximálne hodnotenie (100 bodov), teda stále existuje priestor pre zlepšovanie,
- globálny priemer indexu sa nachádza na úrovni 60 bodov,
- digitálna transformácia môže krajiny od seba vzdialiť, ale aplikáciou správnych hospodársko-politických opatrení možno podporiť ich konvergenciu,
- vo veku 4IR môžu všetky krajiny získať vyššiu konkurencieschopnosť, keďže klesá celková pracovná náročnosť a dochádza k rozvoju IKT,
- každý pilier konkurencieschopnosti ponúka možnosť pre zlepšenie a môže sa stať prioritou.

c) Zlepšenie faktorov konkurencieschopnosti zvyšuje odolnosť voči turbulenciám:

- rozvinuté a konkurencieschopné ekonomiky sa rýchlejšie zotavia z krízy a budú odolnejšie v dobe protekcionizmu, dezintegrácie a digitálnej transformácie.

d) Prísľub vyššieho využitia moderných technológií pre zásadný ekonomický rast zostáva zatiaľ nenaplnený:

- je zrejmé, že vo väčšine krajín sveta, aj napriek prebiehajúcej digitálnej transformácii, zostanú prioritou inštitúcie, infraštruktúra a zručnosti,
- ako nový a zásadný kľúčový faktor sa javia IKT a ich vplyv na ďalšie oblasti – vzdelávanie, zdravie, atď.

e) Podpora inovácií vyžaduje celostný prístup:

- tvorcovia hospodárskych politík musia pochopiť, čo robí krajinu viac inovatívnu,
- celosvetový medián inovačných schopností je najnižší zo všetkých (36 zo 100),

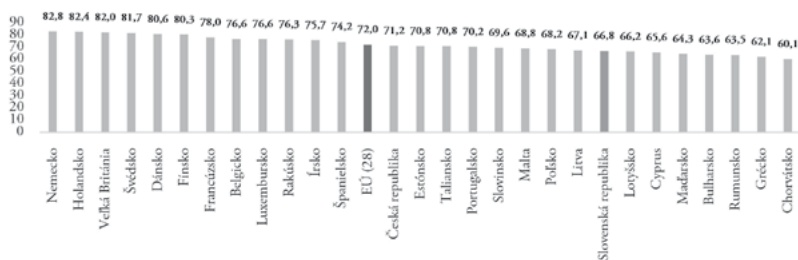
- len 4 krajiny sveta dosahujú v oblasti inovácií nad 80 bodov (Nemecko, USA, Švajčiarsko a Taiwan),
- inovácie predstavujú nielen pre vyspelé ekonomiky zásadný faktor rozvoja,
- ak chce krajina uspieť, musí prijať celú radu opatrení v rôznych oblastiach (výdaje na R&D, patenty, publikovanie, podnikateľské prostredie).

Tabuľka 5.8 **Komparácia hlavných rozdielov pôvodného a modifikovaného indexu**

Charakteristika	GCI	GCI 4.0
Váhy pilierov	rôzna váha	1/12 (8,3%)
Váhy subindexov	podľa vývojových štádií	nezapočítavajú sa
Rozsah skóre	1 – 7	0 – 100
Počet subindexov/kategórií	3	4
Počet ukazovateľov	114	98
Chýbajúce dáta	nedoplnené	doplnené
Dáta	prevažne „mäkké“ dáta (77 mäkké, 37 tvrdé)	prevažne „tvrdé“ dáta (44 mäkké, 54 tvrdé)
Celkové skóre GCI		aritmetický priemer 12 pilierov

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe výročných správ GCI.

V nasledujúcej časti sme sa zamerali na stručné zhodnotenie globálnej konkurencieschopnosti krajín EÚ (28) za rok 2018 v kontexte 4IR v zameraní sa na postavenie Slovenska. Vzhľadom na zmenu metodológie GCI 4.0 oproti predchádzajúcim verziám indexu, nebolo možné vykonať trendovú analýzu vývoja konkurencieschopnosti, a preto uvádzame len hodnotenie osobitne za rok 2018 (obr. 5.8).



Obrázok 5.8 Hodnoty skóre GCI 4.0 krajín EÚ (28) za rok 2018

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Schwab a kol., 2018.

Najlepšou európskou krajinou pri hodnotení globálnej konkurencieschopnosti pomocou GCI 4.0 za rok 2018 bolo Nemecko. Táto krajina dosiahla z maximálneho 100-bodového hodnotenia celkovo 82,8 bodov a vo svetovom rebríčku sa umiestnila hneď za globálnymi lídrami ako USA (85,6) a Singapur (83,5). Na 2. mieste v rámci Európy skončilo Holandsko s hodnotením 82,4 (6. miesto vo svete po Švajčiarsku s GCI 4.0 vo výške 82,6 a Japonsku s GCI 4.0 vo výške 82,5) a 82 bodové hodnotenie dosiahla na 3. mieste Veľká Británia (svetový rebríček 8. miesto po Hong Kongu s GCI 4.0 82,3 bodov). Celková priemerná hodnota GCI 4.0 v rámci krajín EÚ (28) bola na úrovni 72 bodov. Nad uvedeným priemerom sa nachádzalo 12 krajín, čo je v porovnaní s rokom 2017 prijateľnejší výsledok. Pod európsky priemer bolo zaradených zvyšných 16 krajín. Slovensko si svoju pozíciu v porovnaní s rokom 2017 vylepšilo a obsadilo 21. miesto s hodnotou GCI 4.0 vo výške 66,8, pričom vo svetovom rebríčku mu aktuálne patrí 41. pozícia. Najmenej konkurencieschopnou krajinou v európskom rebríčku hodnotenia globálnej konkurencieschopnosti bolo Chorvátsko s hodnotením GCI 4.0 vo výške 60,1 bodov, ktoré sa umiestnilo na celosvetovom 68. mieste.

Popis pozície Slovenska vo svete a v rámci EÚ(28) za rok 2018

Za rok 2018 možno sledovať, že postavenie Slovenska vo svete (140 krajín) sa aj vďaka upravenej metodológii GCI podstatne zlepšilo, keďže Slovensko sa umiestnilo na 41. mieste a nadobúdalo skóre vo výške 66,8. Avšak, príčinu pozitívneho medziročného vývoja treba hľadať predovšetkým v zmenenej metodológii, keďže skóre indexu v danom roku vychádza najmä z tvrdých dát, čo naznačuje, že Slovensko dokáže dosahovať priaznivé štatistické (tvrdé) výsledky. Prvenstvo vo svetovom rebríčku v roku 2018 získalo USA (85,6), pričom rebríček s najnižšou hodnotou skóre uzatváral Čad (35,5). V roku 2018 sa Slovensko v rebríčku krajín EÚ (28) umiestnilo na 22. pozícii a za priemerom krajín EÚ (28) zaostávalo o 5,2 bodu. Lídrom európskeho rebríčka bolo v danom roku Nemecko (82,8) a, naopak, najnižšie skóre nadobúdalo Chorvátsko (60,1).

Popis pozície Slovenska v komparácii krajín V4 za rok 2018

V prípade hodnotenia Slovenska v rámci V4 sme odhalili viaceré zaujímavé skutočnosti. Výsledky analýzy ukázali, že najvýraznejšie rozdiely medzi krajinami V4 boli zaznamenané vo svetovom rebríčku. Najlepšie umiestnenie v tomto rebríčku dosiaholo Česko (29. pozícia) a Slovensko tak zaostávalo o 12 priečok. O niečo vyrovnanejšie hodnotenie konkurencieschopnosti bolo zaznamenané v európskom rebríčku, keďže Slovensko zaostávalo za Českom o 7 priečok a za Poľskom iba o 2 priečky. V prípade komparácie krajín V4 za rok 2018 nadobúdalo Slovensko opäť nepriaznivú 3. priečku, pričom prvenstvo dokázalo získať len v rámci 3. piliera (Priятие IKT) a najhoršie hodnoty sme zaznamenali pre 3 piliere, a to 2. pilier (Infraštruktúra), 10. pilier (Veľkosť trhu) a 12. pilier (Inovačná schopnosť). Celkové zhodnotenie krajín V4 uvádzame v nasledujúcej tab. 5.9.

Tabuľka 5.9 **Pozície krajín V4 v rebríčku GCI 4.0. v roku 2018**

	Česká republika	Maďarsko	Poľsko	Slovenská republika
Svetový ranking	29	48	37	41
Počet hodnotených krajín	140	140	140	140
EÚ (28) ranking	13	24	19	21
Počet hodnotených krajín	28	28	28	28
V4 ranking	1	4	2	3
Počet hodnotených krajín	4	4	4	4

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Z dôvodu detailnejšej analýzy krajín EÚ (28) a ich vzájomnej komparácie uvádzame v nasledujúcej tab. 5.10 aj priemerné hodnoty 12 základných pilierov za rok 2018, ktoré sú vstupnými indikátormi GCI 4.0, a to v komparácii Slovenska a priemeru krajín EÚ.

Tabuľka 5.10 **Hodnoty skóre pilierov GCI 4.0 SR a priemer EÚ (28)**

Pilier	Slovensko	Pilier	Priemer EÚ (28)
<i>P4: Makroekonomická stabilita</i>	99,9	<i>P4: Makroekonomická stabilita</i>	94,6
<i>P5: Zdravie</i>	84,0	<i>P5: Zdravie</i>	91,1
<i>P2: Infraštruktúra</i>	77,6	<i>P2: Infraštruktúra</i>	80,9
<i>P6: Zručnosti</i>	68,6	<i>P6: Zručnosti</i>	74,7
<i>P3: Prijatie IKT</i>	67,8	<i>P9: Finančný systém</i>	69,7
<i>P11: Dynamika podnikania</i>	64,5	<i>P3: Prijatie IKT</i>	69,6

pokračovanie tab. 5.10

P9: <i>Finančný systém</i>	63,7	P11: <i>Dynamika podnikania</i>	68,5
P8: <i>Trh práce</i>	60,2	P8: <i>Trh práce</i>	65,8
P10: <i>Veľkosť trhu</i>	57,7	P1: <i>Inštitúcie</i>	65,2
P1: <i>Inštitúcie</i>	56,4	P7: <i>Trh výrobkov</i>	62,7
P7: <i>Trh výrobkov</i>	55,0	P10: <i>Veľkosť trhu</i>	61,2
P12: <i>Inovačná schopnosť</i>	46,6	P12: <i>Inovačná schopnosť</i>	60,0

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Schwab a kol., 2018.

V ďalšom kroku bola realizovaná podrobnejšia analýza pilierov Slovenska za rok 2018 pomocou skóre indexu konkurencieschopnosti GCI 4.0. V tomto prípade treba pripomenúť, že všetkým pilierom sú priradené rovnaké váhy, a teda vstupujú do celkového hodnotenia rovnakou mierou. Výsledky skúmania odhalili, že medzi najlepšie konkurenčné oblasti Slovenska patril 4. pilier – Makroekonomická stabilita (99,9), 5. pilier – Zdravie (84,0) a 2. pilier – Infraštruktúra (77,6). V porovnaní s priemerom krajín EÚ (28) nadobúdalo Slovensko totožné poradie prvých troch najlepších pilierov, pričom lepšie výsledky ako priemer za EÚ dosiahlo Slovensko v prípade 4. piliera (Makroekonomická stabilita). Naproti tomu, najnižšími hodnotami skóre bol hodnotený 1. pilier – Inštitúcie (56,4), 7. pilier – Trh výrobkov (55,0) a 12. pilier – Inovačná schopnosť (46,6). V porovnaní s priemerom krajín EÚ (28) neboli indikované v prípade Slovenska úplne totožné výsledky hodnotenia pilierov, no v oboch prípadoch bol 12. pilier označený za najslabší.

Výsledky našich analýz hodnotenia globálnej konkurencieschopnosti za rok 2018 ukázali, že v rebríčku krajín EÚ (28) patrí Slovensko medzi desiatku najmenej konkurencieschopných krajín EÚ (21. priečka), zatiaľ čo v rámci sveta (140 krajín) obsadilo 41. priečku. Hodnotením 12 pilierov sme odhalili dopad kľúčových faktorov a indikátorov na vývoj konkurencieschopnosti – kritické miesta.

Slovensko najviac zaostáva v oblasti hodnotenia P1: Inštitúcie, P7: Trh produktov a P12: Inovačná schopnosť, zatiaľ čo najlepšie skóre dosahovali indikátory v rámci P4: Makroekonomická stabilita, P5: Zdravie a P2: Infraštruktúra. Všetky tieto piliere a indikátory považujeme za rozhodujúce pri posudzovaní celkovej úrovne konkurencieschopnosti Slovenska. Na základe týchto zistení sme dospeli k záveru, že vďaka novej vylepšenej metodike sa síce postavenie Slovenska zlepšilo nielen v rebríčku krajín EÚ (28), ale aj v rámci sveta (o 18 priečok oproti roku 2017). Do budúca je však dôležité venovať pozornosť hlbšej analýze jednotlivých faktorov ovplyvňujúcich vývoj konkurencieschopnosti členských štátov EÚ v globálnom meradle.

5.1.6 Faktor inovácií, výdavky na výskum a vývoj, GII koncept

Globálna konkurencieschopnosť je v posledných rokoch jedným z hlavných cieľov krajín na celom svete a najmä po finančnej kríze sa zintenzívnila potreba budovania nových stratégií, inovácií a dynamiky v ekonomickom a podnikateľskom prostredí.

V súčasnosti sú konkurencieschopnosť a výskumné aktivity považované za jednu z hlavných hnacích síl ekonomického rastu a vytvárania modernej znalostnej ekonomiky. Podľa Kowalska a kol. (2018) je hospodársky rozvoj každej krajiny a jej konkurencieschopnosť na svetovom trhu podporovaný vytváraním inovácií (znalostná ekonomika), a to najmä z pohľadu priemyslu 4.0.

Podľa Belása a kol. (2018) sú inovácie dôležitou súčasťou podnikateľských aktivít z dôvodu ich vplyvu na finančnú výkonnosť podnikov a vedú k dosiahnutiu rastúceho konkurenčného prostredia krajín. V dostupnej literatúre existuje široký konsenzus o pozitívnom vzťahu medzi podnikateľskou činnosťou na jednej strane a inováciou, tvorbou pracovných miest a hospodárskym rozvojom krajín na strane druhej. Verejné alebo inštitucionálne politiky, ktoré sa

snažia zaviesť inováciu, musia byť opatrné, aby nenarušili vznik novínok na ceste od vzniku koncepcie až po jej uvedenie sa na trh.

Inovácie zohrávajú rozhodujúcu úlohu pri predpovedaní dlhodobého prežitia organizácií, určovaní ich úspechu a udržiavaní globálnej konkurencieschopnosti najmä v prostredí, kde sa technológia, konkurenčné postavenie a požiadavky zákazníkov môžu meniť pomerne často a kde sa životný cyklus výrobkov a služieb neustále skraca.

Ako uvádzajú Huňady, Pisár, Musa, Musová (2017), inovačný potenciál sa stále výrazne líši nielen medzi regiónmi EÚ, ale výdavky na VaV sa javia ako kľúčový faktor určujúci inovačný potenciál a výkonnosť krajín.

V posledných rokoch sa v literatúre intenzívne diskutuje o úlohe inovácií ako nástroja na zvyšovanie globálnej konkurencieschopnosti. Ekonomiky s pokročilou úrovňou vyššieho vzdelávania, odbornej prípravy a vyššou úrovňou inovačných aktivít majú tendenciu dosahovať vyššiu úroveň ukazovateľa *GCI* v porovnaní s krajinami s nižšou úrovňou vzdelania a inovácií. Identifikácia využívania IKT na medzinárodnú konkurencieschopnosť európskych krajín bola predmetom štúdie Zoroja (2015). Zistenia ukázali, že IKT majú najväčší vplyv na ukazovateľ *GCI* a najmä na subindex zvyšovania efektivity.

Kowalska a kol. (2018) porovnali zmeny v inovatívnosti a konkurencieschopnosti ekonomík krajín V4 za obdobie 5 rokov z rôznych hľadísk – prostredníctvom vývoja HDP a na základe komparatívnej analýzy *GII*, *GCI* a *Summary Innovation Index*. Z analýzy vyplýva, že všetci členovia V4 sú tzv. „mierni inovátori“. Česká republika sa začína odchyľovať od ostatných členských štátov podľa *Summary Innovation Index*, *GII* a tiež výrazne zvyšuje svoje *GCI*. Naopak, ako najslabšie sa v rebríčkoch hodnotenia umiestnilo Maďarsko.

Global Innovation Index

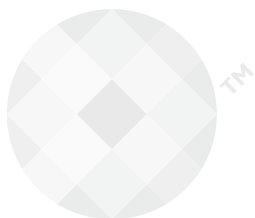
V tejto súvislosti bol vytvorený **GII**, ktorý obsahuje relatívne jednoduchý cieľ, a to vytvárať a rozvíjať nové prístupy a metriky so zámerom lepšie zachytiť úroveň inovácií v spoločnosti, ktorú navrhol INSEAD (*European Institute of Business Administration*) v diele autora Dutta a kol. (2018). Index GII poskytuje prostriedky na hodnotenie inovačnej výkonnosti pre optimálny rast ekonomiky. Tento spoločenský a ekonomický budúci vývoj však závisí od vývoja intelektuálnych a ľudských zdrojov spoločnosti, čo znamená vzdelávanie budúcich požiadaviek spoločnosti. GII je príručkou, ktorá sa zameriava na rozvoj inovačnej politiky s cieľom overiť a hodnotiť inovačnú výkonnosť ako schopnosť ekonomiky inovovať.

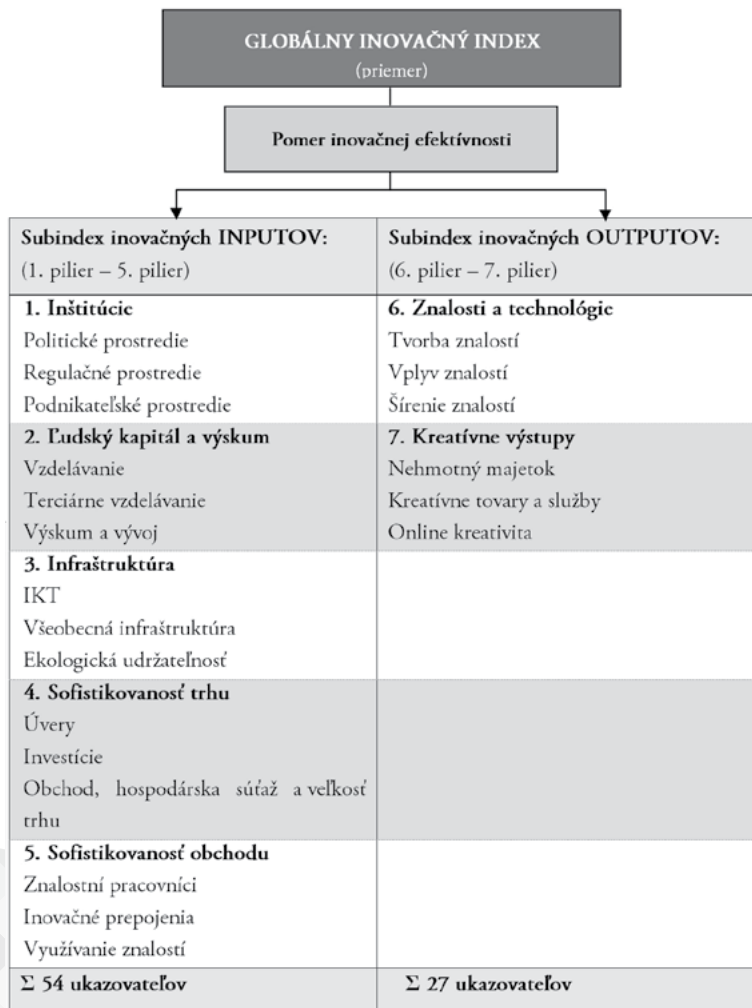
Ako uvádza Dutta a kol. (2011), INSEAD spustil projekt **GII** v roku 2007 s relatívne jednoduchým cieľom, a to rozvíjať nové prístupy a metriky v oblasti inovácií v spoločnosti a prekročiť tradičné inovačné opatrenia, ako je počet doktorandov, počet žiakov, počet študentov a počet publikovaných výskumných článkov, počet novozaložených výskumných centier, patentov či hodnota výdavkov na VaV. GII bol navrhnutý s cieľom sledovať úrovne inovácie a efektívnosti jednotlivých krajín pomocou vstupných a výstupných faktorov. Neberie však do úvahy potenciálne štrukturálne vzťahy medzi faktormi ovplyvňujúcimi inovačnú výkonnosť krajiny.

Ako uvádza Dutta a kol. (2017), vo všeobecnosti sa indikátor **GII** opiera o dva hlavné subindexy. Subindex inovačných vstupov je reprezentovaný piatimi vstupnými piliermi zachytávajúcimi prvky národného hospodárstva, ktoré umožňujú realizáciu inovačných aktivít. Subindex inovačných výstupov pozostáva z dvoch pilierov, ktoré sa považujú za výsledky inovačných činností v rámci hospodárstva. Hoci subindex inovačných výstupov obsahuje len dva piliere, má rovnakú váhu pri výpočte celkového skóre GII. Celkovo tak GII skúma približne 80 čiastkových ukazovateľov. Celkové skóre GII je jednoduchý priemer oboch subindexov. Jednotlivé vstupné

a výstupné piliere GII sa okrem toho skladajú z troch ďalších subpilierov (obr. 5.9):

- 1. pilier: **Inštitúcie** (subpilieri – *Politické prostredie, Regulačné prostredie, Podnikateľské prostredie*),
- 2. pilier: **Ľudský kapitál a výskum** (subpilieri – *Vzdelávanie, Terciárne vzdelávanie, VaV*),
- 3. pilier: **Infraštruktúra** (subpilieri – *IKT, Všeobecná infraštruktúra, Ekologická udržateľnosť*),
- 4. pilier: **Sofistikovanosť trhu** (subpilieri – *Úver, Investície, Obchod, Konkurencia a trhy*),
- 5. pilier: **Obchodná sofistikovanosť** (subpilieri – *Znalostní pracovníci, Inovačné väzby, Absorpcia znalostí*),
- 6. pilier: **Znalosti a technológia** (subpilieri – *Tvorba vedomostí, Dopad vedomostí, Rozširovanie vedomostí*),
- 7. pilier: **Tvorivé výstupy** (subpilieri – *Nehmotný majetok, Kreatívne tovary a služby, Online kreativita*).





Obrázok 5.9 Konštrukcia GII

Zdroj: Spracované podľa Dutta a kol., 2017.

Mnohé vedecké štúdie sa zaoberajú analýzou a skúmaním možných vzťahov medzi výdavkami na VaV a rozvojom konkurencieschopnosti a inovačnej aktivity. V nasledujúcej časti uvádzame výskumnú analýzu vyššie uvedených vzťahov v rámci krajín V4 (Česká republika, Maďarsko, Poľsko a Slovenská republika) za obdobie 2011 – 2016. Analýzy konkurencieschopnosti krajín V4 v európskych rebríčkoch sa uskutočnili na základe sekundárnych údajov, ktoré boli spracované z výročných správ o globálnej konkurencieschopnosti, ktoré vypracovalo WEF (v prípade indikátora GCI), a zároveň z výročných správ INSEAD-u, týkajúcich sa inovačnej aktivity (v prípade indikátora GII). Na druhej strane boli sekundárne údaje týkajúce sa hrubých domácich výdavkov na VaV (GERD – *gross domestic expenditure on research and development*) podľa sektorov výkonnosti za obdobie rokov 2011 – 2016 získané z databázy Eurostatu. Vplyvy a dôsledky výdavkov na VaV sa analyzovali v priemere na GERD (na obyvateľa) za:

- a) všetky sektory výkonu (GERD_T),
- b) podnikateľský sektor (GERD_B),
- c) sektor vlády (GERD_G),
- d) sektor vysokoškolského vzdelávania (GERD_E).

Analýza vývoja výdavkov na VaV v rámci krajín V4

V prvej časti sa venujeme analýze vývoja výdavkov na VaV (na obyvateľa) v krajinách V4 v rokoch 2011 – 2016. Na nasledujúcej schéme sú znázornené priemerné hodnoty analyzovaných výdavkov podľa jednotlivých krajín a sektorov výkonnosti (obr. 5.10).



Obrázok 5.10 Vývoj priemerných výdavkov na VaV v krajinách V4

Zdroj: Vlastné spracovanie.

V období rokov 2011 – 2016 investovala Česká republika do aktivít v oblasti VaV 280,92 eur na obyvateľa (bez ohľadu na výkonnostný sektor), čo je takmer dvojnásobok GERD_T na obyvateľa ako priemer krajín V4 (158,84 eur). Priemerná výška výdavkov na VaV v Maďarsku dosiahla hodnotu 137,92 eur na obyvateľa a celkové priemerné investície SR do VaV boli na úrovni 120,13 eur. Celkové výdavky na VaV v Poľsku dosiahli najnižšiu výšku (96,40 eur na obyvateľa) spomedzi všetkých členských štátov V4.

Pri porovnávaní vývoja priemerných výdavkov na VaV na obyvateľa podľa vybraných sektorov boli finančné prostriedky krajín V4 investované do inovačných aktivít prevažne v podnikateľskom sektore (52,68 %), za nimi nasledoval sektor vysokých škôl (26,55 %) a len 20,18 % celkových výdavkov na VaV bolo investovaných do sektora vlády. Najviac výdavkov na VaV na obyvateľa investovala každá krajina v podnikateľskom sektore, zatiaľ čo Maďarsko investovalo najviac (69,74 %) a Slovensko menej (39,14 %) z celkových výdavkov na VaV v uvedenom sektore. Existujú však aj viditeľné rozdiely

v prípade sektora vlády. V tomto ohľade sa Slovensko umiestnilo na prvom mieste (25,21 % celkových výdavkov na VaV), naopak, investície Maďarska predstavovali len 14,21 % celkových výdavkov na VaV. Pri hodnotení podielu celkových výdavkov na VaV v sektore vysokých škôl dosiahlo Slovensko tiež dominantné postavenie (35,35 % celkových výdavkov na inovačné aktivity).

Autorky Šofranková, Kiseľáková, Čabinová (2017) uvádzajú, že úroveň inovačnej činnosti krajín však nemožno posudzovať výlučne z hľadiska výdavkov na VaV. Je dôležité stanoviť ich primerané množstvo, štruktúru a prepojenie s kvalifikovanými ľudskými zdrojmi, inovačnou stratégiou a atraktívnym podnikateľským prostredím.

V tejto súvislosti boli formulované nasledujúce odporúčania na zvýšenie inovačnej výkonnosti krajín V4 podľa Šofrankovej, Kiseľákovovej, Čabinovej, Onuferovej (2018):

- a) zvýšenie celkových výdavkov na VaV na úroveň najmenej 3 % priemeru HDP krajín EÚ, ako sa uvádza v jednej z hlavných priorít stratégie Európa 2020,
- b) zvýšenie podielu súkromného financovania vedy a výskumu z podnikateľského sektora, keďže verejný sektor sa zameriava len na základný výskum bez priameho prepojenia na ekonomiku,
- c) potrebné sústrediť sa na **podstatné zvýšenie výdavkov** pre sektor vysokoškolského vzdelávania (*GERD_E*) s dôrazom na zvýšenie *grantového financovania*, v spolupráci so zdrojmi investícií s podnikateľským a vládny sektorom, ktoré majú významný vplyv na zlepšenie konkurencieschopnosti krajín,
- d) podpora a komercializácia úverov, grantov a programov štátnej pomoci v perspektívnych oblastiach vedy, techniky a inovácií, ako aj uľahčenie prístupu k týmto finančným fondom,
- e) efektívnejšie využívanie štrukturálnych a investičných fondov EÚ.

5.1.7 Politika konkurencieschopnosti – všeobecné zhrnutie, odporúčania

Globalizácia, rastúca medzinárodná konkurencieschopnosť, dynamický rozvoj IKT, rastúca úloha vedomostí a inovácií, demografické problémy a nedostatok zdrojov na prelome 19. a 20. storočia znamenali pre Európsku úniu veľké výzvy. V tejto súvislosti Európska únia, ktorá sa usiluje o vytvorenie ekonomického dominantného postavenia na svetovom trhu, pripravila komplexný program rozvoja, ktorý spočiatku tvorila Lisabonská stratégia a v súčasnosti stratégia „Európa 2020“. Dosiahnutie stanovených strategických cieľov zahrnutých do stratégie Európskej únie pre konkurencieschopnosť a inovácie v kontexte vytvorených rozvojových programov sa snažia premeniť Európsku úniu na najkonkurencieschopnejšie hospodárstvo na svete na základe rastúcej dominancie poznatkov. Preto je stratégia s názvom „Európa 2020“ jedným z hlavných dlhodobých programov pre sociálno-ekonomický rast. Jej hlavným cieľom je posilniť a rozvíjať ekonomiky všetkých členských štátov, ktoré budú založené na poznatkoch uznávaných ako hlavný faktor určujúci modernú medzinárodnú ekonomickú konkurencieschopnosť podľa autorov Stec, Grzebyk (2018). Okrem toho, stratégia v súlade s budovaním konkurencieschopnej Európskej únie predkladá tri vzájomne sa posilňujúce priority, ktoré sú uvedené v European Commission (2010):

- a) **Inteligentný rast:** rozvoj hospodárstva založeného na znalostiach a inovácii.
- b) **Trvalo udržateľný rast:** podpora ekologickejšieho a konkurencieschopnejšieho hospodárstva, ktoré účinnejšie využíva zdroje.
- c) **Inkluzívny rast:** podpora hospodárstva s vysokou mierou zamestnanosti, ktorá prináša sociálnu a územnú súdržnosť.

Európska únia si stanovila *5 hlavných cieľov*, ktoré chce dosiahnuť do konca roka 2020. Tieto ciele sa týkajú zamestnanosti, VaV, klímy/energetiky, vzdelávania, sociálneho začlenenia a znižovania chudoby. Ich konkrétne vymedzenie je nasledovné:

1. Zvýšiť mieru zamestnanosti na 75 % pre obyvateľov vo veku od 20 do 64 rokov.
2. Zvýšiť výdavky na VaV na 3 % HDP Európskej únie (z verejných aj súkromných zdrojov).
3. Znížiť emisie skleníkových plynov o 20 – 30 %, získať 20 % energie z obnoviteľných zdrojov a dosiahnuť 20 % nárast efektívnosti vo využívaní energie.
4. Redukovať počet osôb s predčasným ukončením školskej dochádzky pod 10 % a zvýšiť počet osôb vo veku 30 – 34 rokov s ukončeným vysokoškolským vzdelaním na úroveň 40 %.
5. Znížiť aspoň o 20 miliónov počet osôb, ktoré sú na pokraji chudoby a hrozí im sociálne vylúčenie (Európska komisia, Európa 2020).

Každá krajina Európskej únie si prispôsobila ciele v jednotlivých oblastiach. K úprave cieľov došlo z toho dôvodu, že jednotlivé štáty EÚ sú navzájom odlišné a niektoré menej rozvinuté krajiny nie sú schopné plniť stanovené ciele tak, ako rozvinutejšie štáty spoločenstva. Slovenská republika implementovala stratégiu na úrovni národných cieľov, ktoré boli schválené Európskou komisiou. Niektoré ciele boli upravené tak, aby sme ich boli schopní splniť.

Program Horizont 2020 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“*.

Vzhľadom na dosiahnutie týchto cieľov je nevyhnutné permanentne monitorovať zmeny v úrovni rozvoja jednotlivých krajín a stanoviť spoločné smery tohto vývoja. V kontexte neustále prebiehajúcej globalizácie a internacionalizácie svetového hospodárstva sa tak zvyšuje konkurencia a všetky ekonomiky sú nútené, aby venovali väčšiu pozornosť hodnoteniu medzinárodnej konkurencieschopnosti. Platí, že zvyšovanie konkurencieschopnosti krajín je základnou

podmienkou ich trvalo udržateľného hospodárskeho rozvoja vo vzájomne závislom svete. Dnešná Európa sa preto usiluje najmä o udržateľný, inteligentný, inkluzívny a environmentálny hospodársky rast.

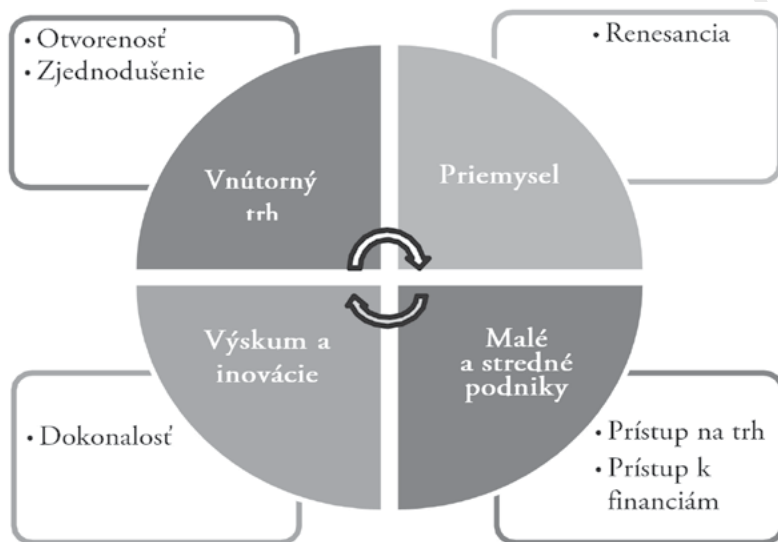
Popescu a kol. (2017) uvádzajú, že nedávna transformácia národných ekonomík vyvolala množstvo teoretických a praktických aspektov pri meraní ekonomického rastu, blahobytu, environmentálneho správania a konkurencieschopnosti, čo predstavuje náročnú výskumnú tému v kontexte transformácie ekonomickej paradigmy. Identifikácia nástrojov zvyšujúcich udržateľnú konkurencieschopnosť národného hospodárstva je zložitý problém. V mnohých prípadoch sú tieto nástroje v rozpore s dlhodobými cieľmi rastu. Ako uvádzajú Stephen, Brown, Hughes (2016); Molyneaux a kol. (2016), trvalo udržateľný ekonomický rozvoj a rast konkurencieschopnosti sú základnými faktormi pri vytváraní pridanej hodnoty, ktorá rozhodujúcim spôsobom prispieva k hospodárskemu rozvoju jednotlivcov a spoločnosti ako celku.

VEÚ je proces dosahovania zvyšujúcej sa úrovne konkurencieschopnosti výrazne sťažený rôznorodosťou krajín a regiónov v mnohých oblastiach. Hoci je Európska únia jednou z najrozvinutejších častí sveta s vysokou životnou úrovňou, existujú obrovské rozdiely, ktoré majú negatívny vplyv na vyvážený rozvoj v celej Európskej únii a oslabujú tak jej konkurencieschopnosť v celosvetovom kontexte. Staníčková (2015) sa preto zamerala na definovanie hlavných faktorov sociálno-ekonomického vývoja určujúceho úroveň konkurencieschopnosti krajín Európskej Únie a klasifikovala členské štáty na homogénne skupiny na základe vybraných konkurenčných faktorov. Autorka dospela k záveru, že konkurencieschopnosť územia spočíva nielen v konkurencieschopnosti jej jednotlivých subjektov a ich interakcií, ale aj v širších rozmeroch – spoločenských, ekonomických, inštitucionálnych a verejných atribútoch samotnej krajiny. Koncepcia konkurencieschopnosti je rovnako tak o kvalitatívnych faktoroch a podmienkach, ako aj o kvantifikovateľných atribútoch a procesoch. Príčiny konkurencieschopnosti sa zvyčajne pripisujú skôr účinkom

súhrnu faktorov ako vplyvu každého jednotlivého faktora. Vznik nových perspektív pri vytváraní konkurenčných výhod na národnej úrovni jasne zdôrazňuje potrebu zapojenia viacerých faktorov v hospodárskom rozvoji krajiny.

Podľa Voinescu, Moisoiu (2015) je medzinárodná konkurencieschopnosť už dlhodobo hlavným záujmom ekonomického myslenia a je predmetom záujmu a pozornosti mnohých vedcov, tvorcov politik, podnikov, ale aj širokej verejnosti s rôznorodými prístupmi k jej vnímaniu a hodnoteniu. Takáto koncepcná rozmanitosť má mnohé dôsledky. V čoraz globalizovanejšom ekonomickom prostredí čelia hospodárstva rôznym rizikám a príležitostiam súvisiacim s konkurencieschopnosťou. Intenzita pohybu tovarov, služieb, pracovných a kapitálových tokov medzi otvorenými ekonomikami sa zvýšila a priniesla so sebou mnohé pozitívne a negatívne dopady pre ekonomiky. Tvorcovia národných politik preto venujú zvýšenú pozornosť rôznym medzinárodným hodnoteniam konkurencieschopnosti a zameriavajú sa na zlepšenie príslušných politik svojej krajiny v snahe o zvýšenie konkurencieschopnosti. Na globálnej úrovni sa medzinárodné ekonomické organizácie a ich meradlá stávajú predpokladom hodnotenia stability a vývoja prosperity ekonomík s cieľom budovania hlbšej integrácie rozvojových ekonomík do medzinárodných hospodárskych tokov. Spoločnosti a všeobecná populácia venujú osobitnú pozornosť medzinárodnému porovnaniu konkurencieschopnosti národov s cieľom rýchlo identifikovať podnikateľské príležitosti a mať jasnejšie pochopenie relatívneho blahobytu ich národa, ktoré im zasa pomáha formovať ich očakávania z vládnych politik. Je tak zrejmé, že konkurencieschopnosť je jednoznačne jednou z najčastejšie používaných koncepcií v súčasných hospodárskych politikách, v regionálnych či národných politických rámcoch a stratégiách či podnikových analýzach. Existujú rôzne teórie o konkurencieschopnosti, rôzne prístupy tvorcov politik, pričom jej ciele sa plánujú na mikroúrovni a makroúrovni. Možno však pripustiť, že konkurencieschopnosť je stále nejasná, nejednoznačná a nie úplne kvantifikovateľná. Stále existuje mnoho otvorených otázok

týkajúcich sa definície konkurencieschopnosti, faktorov konkurencieschopnosti, uplatniteľnosti a praktických prístupov na podporu konkurencieschopnosti. Konkurencieschopnosť v rámci EÚ je zastrešujúcim cieľom pre rôzne oblasti integrácie a konvergencie, ktoré sú vzájomne prepojené a sledujú spoločnú víziu ekonomického rastu (obr. 5.11).



Obrázok 5.11 **Politika konkurencieschopnosti EÚ**

Zdroj: Voinescu – Moisiu, 2015.

Podobne aj Tudose a Rusu (2015) tvrdia, že analýza konkurencieschopnosti umožňuje zhodnotiť, do akej miery sa rôznym ekonomikám svetových krajín podarilo čeliť hospodárskym výzvam. Konkurencieschopnosť bola a aj naďalej zostáva prioritou v pláne vedeckej rozpravy, ale aj hlavným záujmom všetkých svetových hospodárstiev. Hospodárske politiky a inštitucionálne reformy boli prijaté ako základné nástroje pre rastúcu intenzitu konkurencieschopnosti a udržateľnej výkonnosti. Konkurencieschopnosť krajiny sa

meria rôznym spôsobom a úroveň konkurencieschopnosti zahŕňa mnoho premenných ekonomickej prosperity. Rôzne rozhodujúce faktory konkurencieschopnosti a makroekonomické ukazovatele špecifické pre jednotlivé krajiny umožňujú klasifikáciu svetových ekonomík v rôznych štádiách vývoja.

Analýza medzinárodnej konkurencieschopnosti krajín sa podľa Herciu (2013) vo všeobecnosti vykonáva v postupnosti týchto bodoch:

- a) **skúmanie rozsahu, v akom sa týka makroekonomických otázok** a nie agregácia mikroekonomických otázok (národný blahobyť, príťažlivosť pre zahraničné a domáce investície),
- b) **skúmanie, do akej miery je rozdiel medzi faktormi vplyvu a ukazovateľmi medzinárodnej konkurencieschopnosti,**
- c) **skúmanie technologického a inovačného rozdielu medzi krajinami** (v kontexte koexistencie ekonomík založených na efektívnosti klasických faktorov a ekonomík založených na inováciách).

Ak ide o nedávne globálne transformácie, determinanty konkurencieschopnosti možno identifikovať podľa autorov Tudose, Rusu (2015) nasledovne:

- a) **podmienky výrobných faktorov** (v tomto smere je súčasným hlavným záujmom zníženie závislosti od zdrojov),
- b) **podmienky dopytu/ponuky** (pri absencii iných nástrojov sa niektoré štáty naďalej zameriavajú na stimuláciu agregátneho dopytu, pozorovaný trend je však v nových formách oživenie konjunkturálnych politík založených na stimulácii ponuky),
- c) **veľkosť trhu** (v tomto prípade zostáva skutočnosťou, že zahraničný dopyt nie je založený výlučne na konkurencieschopnosti vyvázaných výrobkov, ale aj na nedostatočnej domácej produkcii partnerských krajín),
- d) **konkurenčné prostredie** (vzhľadom na to, že kríza – hospodárska a finančná postihla väčšinu svetových hospodárstiev, výrazne

- sa znížili vyhliadky konkurentov odolávať silným výkonným spoločnostiam),
- e) **propagácia** (na zabezpečenie koordinácie a delby práce v hodnotovom reťazci s cieľom podporiť výrobcov sa vytvára rozsiahla sieť globálnej propagácie),
 - f) **vládne intervencie** (medzinárodná konkurencieschopnosť je silne podporovaná vhodnými verejnými politikami),
 - g) **neočakávané udalosti**.

Mnohé medzinárodné organizácie, medzinárodné výskumné ústavy či nadácie každoročne zostavujú multikriteriálne hodnotenia týkajúce sa konkurencieschopnosti, ktoré vyúsťujú do zostavovania celosvetových rebríčkov, v rámci ktorých krajiny obhajujú nielen svoje celkové postavenie, ale aj postavenie vo vybraných oblastiach. Tieto organizácie spolu s ďalšími systémami multikriteriálneho hodnotenia konkurencieschopnosti poskytujú štátom určitý *benchmarkový pohľad* na vybrané hľadiská a ich pozície vo vzťahu k ostatným štátom a analyzujú tak makroekonomickú výkonnosť krajín. Každá krajina tak sleduje svoj rad významných ekonomických aspektov a črt, ktoré porovnáva na globálnej úrovni s ostatnými krajinami.

Jednou z kľúčových črt súčasnej globálnej ekonomiky je oslabovanie postavenia štátov a, naopak, posilňovanie vplyvu nadnárodných korporácií. V dôsledku tohto vývoja dochádza k významnej zmene úlohy štátov, ktoré sú tak v snahe priťahovať zahraničných investorov a domáce spoločnosti nútené vzájomne si konkurovať prostredníctvom vhodného inštitucionálneho rámca, rozvinutej infraštruktúry, vzdelávania, inovácií či atraktívnych daňových systémov.

Podľa Paraušića a kol. (2014) sú pre vytvorenie a udržanie dlhodoobej konkurenčnej výhody spoločností, regiónov a národov rozhodujúce najmä inovácie, špecializácia vedomostí a zručností, intenzita spolupráce a výmeny vedomostí, myšlienok medzi spoločnosťami, súkromným a verejným sektorom, súťaživosť na regionálnej úrovni, sofistikovanosť stratégií spoločností, inštitucionálny rozvoj, úroveň

vedeckej a technologickej základne a tiež informačnej infraštruktúry krajiny.

V posledných desaťročiach neustále narastá tlak na podniky, ktoré sú tvrdo konfrontované nielen s rastúcou medzinárodnou či globálnou konkurenciou, ale tiež s klesajúcim dopytom vo vyspelých krajinách. Tento trend sa v mnohých krajinách premieta do rastúceho počtu exitov podnikateľských subjektov z ekonomického sveta. Zároveň to zdôrazňuje príležitosť k obnoveniu dlhodobej diskusie o tom, ako posudzovať konkurencieschopnosť jednotlivých krajín a iných ekonomických celkov podľa autorky Kislingerovej (2014).

V istom zmysle slova, hospodárske prostredie, ktoré možno porovnávať s prostredím iných štátov, vytvára podľa Kislingerovej (2014) určitý predpoklad konkurencieschopnosti jednotlivých účastníkov trhu, t. j. podnikov, a to prinajmenšom na úrovni medzinárodného porovnávania. Konkrétne podniky sa teda navzájom líšia nielen napríklad úrovňou inovácií, ale tiež inými aspektmi, ako napríklad odpisovou politikou či pracovnými právami v krajinách, v ktorých reálne sídlia či vyrábajú.

Nevyhnutnou súčasťou hodnotenia stavu ekonomiky krajín alebo hospodárskych zoskupení je sledovanie ich konkurencieschopnosti a rastu. Podľa Schultzovej (2016) prevláda však vo všeobecnosti názor, že konkurenčná schopnosť krajín sa posudzuje prevažne na základe nedaňových faktorov, ktorými sú napríklad stabilita hospodárskeho prostredia, vymáhanie práv, rozvinutosť infraštruktúry, vzdelanostná úroveň obyvateľov a podobne.

Podľa autorov Lapinová, Varga, Šarkanová (2016) závisí úspech a rast každej krajiny v súčasnom konkurenčnom prostredí nielen od vnútroštátnej politiky, ale aj širšej verejnej politiky, od sociálnych kvalít regiónov, kreativity a talentu občanov krajiny, no predovšetkým od podpory týchto regionálnych faktorov.

Neexistuje univerzálny recept na zvýšenie konkurencieschopnosti, základom je racionálny mix viacerých opatrení vlád. V prípade Slovenskej republiky sú to predovšetkým opatrenia týkajúce sa zlepšenia

fungovania verejných inštitúcií, súdnictva a vymožitelnosti práva, boj proti korupcii a klientelizmu, zvyšovanie atraktívnosti daňového systému a podobne.

Odporúčania pre Slovenskú republiku

Globálna sieť poradenských spoločností KPMG (2017) pôsobiaca aj v SR podrobne monitoruje podnikateľské prostredie a vo svojej najnovšej správe *Investment in Slovakia* uvádza niekoľko hlavných dôvodov, prečo je výhodné investovať práve v našej krajine:

- a) bezpečné investičné prostredie – politická a ekonomická stabilita,
- b) priaznivá geografická poloha s veľkým exportným potenciálom,
- c) členstvo v EÚ od roku 2004,
- d) členstvo v Schengenskej zóne,
- e) euro mena od roku 2009,
- f) vedúce postavenie v oblasti produktivity práce v rámci CEE (*Central and Eastern European*) krajín,
- g) krajina patrí k 10 najsilnejším krajinám OECD,
- h) veľký výber priemyselných pozemkov a kancelárií,
- i) vynikajúca telekomunikačná infraštruktúra,
- j) kvalitné železničné služby pre cestujúcich a nákladnú dopravu,
- k) transeurópska vodná doprava cez Dunaj.

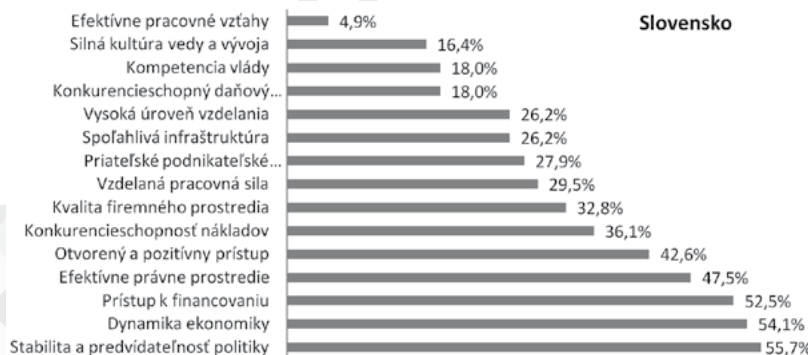
Skutočnosť, že Slovensko je ako krajina atraktívna pre zahraničných investorov, vyzdvihuje vo svojej najnovšej štúdii s názvom *Why Slovakia* tiež Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu – SARIO (2018), ktorá medzi top 10 dôvodov pre investovanie na Slovensku zaradzuje:

- a) strategické miesto v Európe s veľkým vývozným potenciálom,
- b) politická a ekonomická stabilita,
- c) jednotná mena euro,
- d) líder v oblasti zamestnanosti v rámci CEE krajín,

- e) nákladovo efektívna a vzdelaná pracovná sila,
- f) výborné jazykové zručnosti,
- g) otvorenosť ekonomiky,
- h) veľký potenciál v oblasti Research & Development a inovácií,
- i) rozvinutá sieťová infraštruktúra,
- j) atraktívne investičné stimuly.

Kľúčové faktory atraktivity Slovenskej republiky

Pre doplnenie zhodnotenia konkurencieschopnosti analyzujeme kľúčové faktory, ktoré zostavilo Executive Opinion Survey a ktoré obyvateľstvo ekonomík považuje za najatraktívnejšie podľa WCI, ktorý bol vyvinutý IMD. Oslovení respondenti mali vybrať 5 najatraktívnejších indikátorov z možných 15. Ponúkame grafické zhodnotenie všetkých 15 indikátorov a ich percentuálne váhy podľa odpovedí respondentov a výzvy k rastu konkurencieschopnosti v najbližších rokoch (obr. 5.12).



Obrázok 5.12 Kľúčové ukazovatele atraktivity SR podľa IMD

Zdroj: Spracované podľa údajov The World Competitiveness Yearbook, Executive Opinion Survey, 2017.

Respondenti zo Slovenska považujú za kľúčové faktory atraktivity ich ekonomiky najmä stabilitu a predvídateľnosť politiky, dynamiku ekonomiky a prístup k financovaniu s 52,5 % podielom. Za najväčšie výzvy pre rast konkurencieschopnosti v najbližších rokoch sú pre Slovensko podľa Svetovej ročenky konkurencieschopnosti považované najmä pokračovanie v boji proti korupcii cez nastolenie pokračujúceho trendu ekonomických reforiem, zjednodušenie a zjednotenie odvodového a daňového systému. Nasledujú výzvy týkajúce sa reformy vzdelávania, rozvoja viaczdrojového financovania podnikateľskej sféry prostredníctvom kapitálového trhu a rizikového kapitálu a schválenie kvalitnej štruktúry a cieľov programov pre využitie zdrojov z európskych štrukturálnych fondov.

Čo sa týka identifikácie kľúčových ukazovateľov atraktivity SR spomedzi krajín V4, všetky okrem Slovenska uvádzajú ako najvýznamnejší ukazovateľ *vzdelanú pracovnú silu*. Na ďalších miestach sa umiestnili ako top ukazovatele atraktivity konkurencieschopnosť nákladov. Táto skutočnosť opäť nebola vykázaná v prípade Slovenska. Na Slovensku sa ako top ukazovatele atraktivity krajiny identifikovali stabilita a predvídateľnosť ekonomiky a dynamika ekonomiky, čo v prípade ostatných krajín nehralo až tak dôležitú úlohu.

Keďže umiestnenie Slovenska podľa IMD nie je najlepšie v porovnaní s ostatnými krajinami, mali by sme si brať od iných krajín príklad, a teda sústrediť pozornosť na pracovnú silu, aby bola vzdelaná, konkurencieschopná, ocenená. Pretože, ak sú pracovníci spokojní, odrazí sa to aj na ich výkonoch a tak ak aj na celkovom vývoji ekonomiky. V prípade, že krajina disponuje vzdelanou pracovnou silou, je to jeden z predpokladov úspechu. Preto je potrebné sústrediť väčšiu pozornosť a podporu na pracovnú silu.

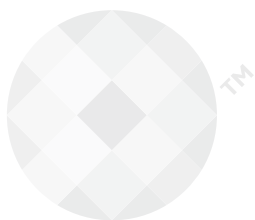
Na druhej strane, ako najmenej dôležitý ukazovateľ atraktivity krajiny sa ukázalo efektívne *právne prostredie*. V Poľsku a v Maďarsku to bol najnižšie hodnotený faktor, v Česku druhý najmenej dôležitý faktor so ziskom takmer 6 % dôležitosti. No v prípade Slovenska je tento faktor výrazne vyššie ocenený, až takmer 48 %. Čo tiež po-

ukazuje na fakt výrazne rozdielneho nazerania na atraktivitu v danej krajine.

Je nutné tiež podotknúť, že všetky politiky a stratégie hospodárskeho rozvoja však môžu priniesť dobré výsledky len v priaznivom makroekonomickom, investičnom a podnikateľskom prostredí. Posledné štúdie Svetovej banky poukazujú na skutočnosť, že firmy, ktoré sa nachádzajú v regiónoch s lepším podnikateľským prostredím, dosahujú nielen vyššie obraty, vyššiu zamestnanosť či rýchlejší nárast produktivity, ale aj rýchlejšie tempo rastu investícií. Hoci nie je kvalita podnikateľského prostredia a konkurencieschopnosti krajiny primárne hodnotená z pohľadu toku priamych zahraničných investícií, zistenia prezentované v dokumente Analýza konvergencie slovenskej ekonomiky (NBS 2018) potvrdzujú súvislosť medzi kvalitou podnikateľského prostredia a prílevom priamych zahraničných investícií do krajiny v dlhšom období. Na základe toho môžeme konštatovať, že stupeň rozvoja podnikateľského prostredia priamo determinuje a zvyšuje investičnú atraktivnosť krajiny pre príchod potenciálnych zahraničných investorov a zvyšovanie makroekonomickej výkonnosti.

V prostredí dynamických technologických zmien, digitálnej revolúcie, politickej polarizácie a oživenia svetového hospodárstva je dôležité posúdiť a implementovať nové cesty a prístupy k dlhodobému rastu a prosperite. V súlade s produktivitou ako najdôležitejším determinantom dlhodobého rastu a príjmov možno odporučiť koncept nového globálneho GCI 4.0, ktorý odráža novovznikajúci súbor kľúčových a inovatívnych faktorov, kritických pre produktivitu v etape 4IR a poskytuje komplexný nástroj na hodnotenie globálnej konkurencieschopnosti ekonomík. V tejto súvislosti sa treba zamerať na kľúčové prvky – hybné sily produktivity – ľudský kapitál, inovácie, odolnosť a agilnosť, vyššie využitie moderných technológií pre zásadný ekonomický rast. Ako nový a zásadný kľúčový faktor sa javia IKT a ich vplyv na ďalšie oblasti – vzdelávanie, zdravie, pracovný trh a pracovná sila, atď. Indikátory hodnotia všeobecnú úroveň zručností pracovnej sily, ale tiež kvantitu a kvalitu vzdelávania. Kým kon-

cepcia kvality vzdelávania sa neustále vyvíja, medzi ďalšie všeobecne dôležité faktory kvality patria najmä: rozvoj digitálnej gramotnosti, interpersonálne zručnosti, kreativita a schopnosť kriticky a tvorivo myslieť.



Wolters Kluwer

ZÁVER

Vodiacom nitou vedeckej monografie bol prienik ekonomických súvislostí medzi konkurencieschopnosťou, ekonomickým rastom a prežitím firiem. Snaha o syntézu súčasných svetových poznatkov viedla k prístupu autorov, ktorí za definične uchopiteľný a fundamentálny zdroj konkurencieschopnosti považujú celkovú produktivitu výrobných faktorov ako zdroj udržateľného rastu, či už na mikro, alebo makroúrovni.

Ako monografia ukázala, celková produktivita je z hľadiska ekonomickej teórie závislá nielen na klasicko-neoklasických faktoroch. Najmä modernými teóriami konkurencieschopnosti, rastu národných ekonomík, ale aj teóriami firiem možno detailnejšie vysvetliť ďalšie faktory, ktoré objasňujú, prečo niektoré ekonomiky rastú rýchlejšie a prečo niektoré firmy v globalizovanom prostredí prežívajú, resp. prečo mnohé zanikajú.

Prostredníctvom originálnych prác autorov či spoluautorov výstupov, ktoré boli alebo budú publikované v rámci rovnomenného projektu APVV, monografia okrem množstva parciálnych poznatkov k téme konkurencieschopnosti ponúkla odpovede na kľúčové výskumné otázky projektu.

Monografia priniesla najmä potvrdenie predpokladu, že klasicko-neoklasická ekonomická teória priniesla základné vysvetlenie o skôr „exogénne“ podmienenom raste ekonomík a firiem, a to v dôsledku kvantitatívneho rastu faktora práca a kapitál. Určitým prelomovým konceptom bol prístup Solowova a jeho koncept tzv. „Solowovho reziduálu“, ktorý bez hlbšieho teoretického, ale najmä kvantifikovateľného uchopenia dodnes slúži ako indikátor rozdielu vo výkonnosti národných ekonomík či firiem prostredníctvom celkovej produktivity výrobných faktorov.

Až moderné teórie ekonomického rastu a firiem sa pokúsili spravidla čiastkovými prístupmi bližšie vysvetliť rozdiely v celkovej TFP – práce a kapitálu. Významne k ďalšiemu teoretickému vysvet-

leniu zdrojov TFP prispeli teórie konkurencieschopnosti a na nich založené komparatívne koncepty merania konkurencieschopnosti pomocou indexov.

Monografia so značnou dávkou štatistickej spoľahlivosti potvrdila, že z hľadiska citlivosti rastu TFP na makroúrovni, pôsobí na ňu 5 štatisticky významných faktorov: úroveň TFP reaguje najviac na úroveň technologickej pripravenosti či vyspelosti krajín, na vyššie vzdelávanie a tréning či úroveň kreativity v príslušnej krajine. Ostatné preukázateľne významné premenné rastu TFP ako úroveň talentov a platenia daní majú síce pozitívny, no relatívne nižší vplyv na rast TFP národných ekonomík. Monografia ďalej potvrdila, že TFP v SR rastie nadpriemerným tempom, ale jej dlhodobu udržateľnú konvergenciu bude daná schopnosťou tvorby prebytku obchodnej bilancie. Zároveň monografia s odvolaním sa na tieto a ďalšie publikácie preukázala, že neexistuje signifikantný vplyv vyšších cien energií pre firmy na ich exportnú výkonnosť.

Ďalšími kľúčovými empiricky potvrdenými zisteniami je, že rast a schopnosť prežitia/zlyhania firiem ovplyvňujú tradičné faktory rastu a ich konkurencieschopnosti, ako je kapitál, práca, ale aj ďalšie faktory, ktorými je dosahovaná vyššia TFP. Cez pravdepodobnostné modely zlyhania/prežitia firiem sa podarilo preukázať, že v podmienkach SR pôsobia špecificky iné alebo inou intenzitou ako vo vyspelých ekonomikách prispievajú rôzne finančné a nefinančné determinanty. Za významné a špecifické zistenie možno považovať napríklad fakt, že vstup zahraničných spoluvlastníkov už neprináša pre prežitie malých a stredných firiem taký efekt, ako tomu bolo po vstupe SR do EÚ alebo, že firmy s vyššou TFP sú menej náchylné na zlyhanie. Ale aj fakt, že rodová diverzita a vzdelanie členov riadiacich orgánov firiem má pozitívny efekt na ich prežitie na trhu. Potvrdili sa tiež hypotézy o vplyve sektorovej príslušnosti, kreativity, veku firiem, vplyve makroekonomického vývoja a o vplyve ďalších predpokladaných faktorov prežitia firiem.

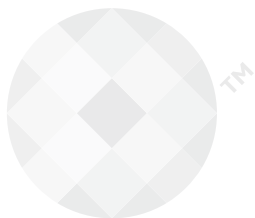
Jednou z výskumných úloh bolo poukázať na nesporný význam makroekonomického a podnikateľského prostredia v kontexte

zvyšovania úrovne globálnej konkurencieschopnosti, zhodnotiť vývoj a aktuálnu pozíciu Slovenska, identifikovať kľúčové faktory a dôvody vnímania Slovenska ako atraktívnej destinácie pre investorov a skúmať reálne ekonomické súvislosti a stratégie pre Slovensko. Pri skúmaní bola aplikovaná metodológia globálnych indexov so zameraním na GCI a DBI, ktoré analyzujú jednotlivé oblasti z rôznych aspektov.

Na základe výsledkov porovnávaných v kontexte Európskej únie a skupiny krajín Vyšehradskej štvorky sme dospeli k zisteniam, že úroveň niektorých oblastí a indikátorov v rámci GCI – najmä kvalita a efektívnosť verejných inštitúcií, inovačná schopnosť a aktivita, výdavky na výskum, vývoj a inovácie – patrili v Slovenskej republike medzi najkritickejšie spomedzi analyzovaných ekonomík. Výsledky skúmania tiež odhalili, že medzi najatraktívnejšie konkurenčné oblasti patrili: makroekonomická stabilita, ľudský kapitál – zdravie, zručnosti, základné vzdelanie a technologická pripravenosť. Na základe vykonaných analýz môžeme ďalej konštatovať, že podnikateľské prostredie Slovenskej republiky je pre zahraničných investorov atraktívnou destináciou, o čom svedčí aj vysoké skóre dimenzií DBI *Cezhraničné obchodovanie*, *Registrácia majetku*, *Získanie úveru* a *Prístup k elektrickej sieti*. Zároveň možno uviesť odporúčania, vedúce k zlepšeniu podnikateľského prostredia spracované v správe Svetovej banky na regionálnej úrovni: zjednodušenie procedurálnej zložitosti – vytvoriť jeden online proces pre založenie spoločnosti, zaviesť alebo zlepšiť elektronický systém pre stavebné konanie, zjednotiť proces na získanie povolení a stanovísk od jednotlivých úradov, vytvoriť alebo zefektívniť elektronickú platformu na prevod vlastníctva nehnuteľností, presadiť využívanie súdnej automatizácie a alternatívneho riešenia sporov. Celková pozícia Slovenskej republiky v kontexte globálnej konkurencieschopnosti a dosahovaných skóre globálnych indexov v posledných rokoch z komplexného hľadiska stagnuje alebo dochádzalo len k veľmi miernemu zlepšeniu, čo nás viedlo k hlbšiemu skúmaniu súvislostí a k iniciovaniu odbornej diskusie.

V súlade s produktivitou ako najdôležitejším determinantom dlhodobého rastu možno aj pre Slovenskú republiku odporučiť koncept nového globálneho indexu GCI 4.0, ktorý integruje súbor kľúčových a inovatívnych faktorov v etape 4IR, a podporuje hybné sily produktivity – ľudský kapitál, inovácie, odolnosť a agilnosť, zvýšenie výdavkov na VaV a širšie využitie moderných technológií v ďalších kľúčových oblastiach ekonomiky.

Monografia na báze komparácie najznámejších indexov tiež priniesla niekoľko významných zistení a námetov ako a kde zlepšiť postavenie Slovenska v rebríčkoch konkurencieschopnosti. Tieto zistenia a ďalšie námety spoluriešiteľov projektu APVV budú spracované do samostatného výstupu smerovaného k zástupcom dezickej sféry.



SUMMARY

The key issue of the monograph is the overlap of economic connections between competitiveness, economic growth and firms' survival. An attempt to synthesize current knowledge brought authors to the approach of total factor productivity being the fundamental source of competitiveness and the source of sustainable growth; both on microeconomic and on macroeconomic levels.

The monograph demonstrated that the total factor productivity is dependent not only on classic and neoclassic factors from the view of economic theory. Modern theories of competitiveness, of the macroeconomic growth and of the firm growth can explain in more depth what are other factors of why some economies grow faster and why some companies survive in globalized environment while other companies fail.

The monograph offered answers to the key research questions of the APVV project while offering other answers in accomplishing many partial goals throughout original works of authors and co-authors in the project outcomes, whether already published or waiting to be published.

The monograph particularly confirmed the assumption that classic and neoclassic economic theory has already provided the basic explanation of rather "exogenously" conditional growth of economies and companies as a result of quantitative growth of labour and capital. The Solow's approach and the concept of Solow residual was a significant advancement; it serves until today as a difference indicator of macroeconomic or firm-level performance through total factor productivity without deeper theoretical and quantified background.

Eventually modern theories of economic growth and of firms attempted to further explain differences in total factor productivity (TFP). Theories of competitiveness and associated comparative concepts of measuring competitiveness through indexes significantly contributed to further theoretical explanation of TFP sources.

The monograph confirmed with notable statistical significance that from the viewpoint of growth sensitivity there are five statistically significant factors influencing macroeconomic TFP; the TFP level is impacted mostly by technological readiness or development of a country, by higher education or training, or by the level of creativity of a country. Even though other noticeably significant factors of macroeconomic TFP growth such as talent or paying taxes have positive impact, it is relatively smaller. The monograph further confirmed that TFP in Slovakia grows more than average rate, but its long-term sustainable convergence will be defined by the ability of creating surplus of balance of trade. Based on above mentioned findings and other publications the monograph confirmed that there is no significant impact of higher energy prices on companies' export performance.

Another key finding supported empirically is that firms' growth and ability to survive is influenced by traditional growth factors and their competitiveness such as capital, labour and other factors associated with higher TFP. Probability default models determined specific financial and non-financial factors impacting firms' survival or default in Slovak context in comparison to other developed economies. Important finding is for example the effect of foreign investors; it does not have such impact on survival of small and medium sized companies as it used to have right after the entry of Slovakia to EU. Another important finding is that firms with higher TFP are less likely to default. Another one is that gender diversity and education of managers and owners of companies have a positive impact on companies' survival. Hypotheses of the impact of industry, creativity, firms' age and macroeconomic situation were confirmed as well as other expected factors of firms' survival.

One of the research tasks was to point out to the indisputable importance of the macroeconomic and business environment in the context of increasing the global competitiveness level. To assess the development and current position of Slovakia, to identify key factors and reasons, why Slovakia perceived as an attractive destination for

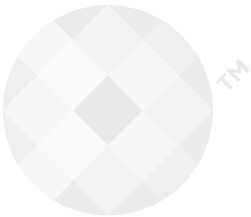
investors, as well as, to explore real economic continuities and strategies for Slovakia. Within the conducted research, the methodology of global indices focusing on GCI and DBI used. These indices analysed individual economic areas from the different point of view.

Based on the results compared within the EU countries and the V4 countries group, we came to the following findings. In the case of GCI, the level of some economic indicators, especially *the quality and efficiency of public institutions, innovation capacity and activity, Research & Development expenditure, growth and innovation* assigned as the most critical Slovak areas compared to other economies analyzed. The research results also revealed that to the most attractive competitive areas belong *macroeconomic stability, human capital - health, skills, basic education and technological readiness*. Moreover, we can state that Slovak business environment is perceived as an attractive destination for foreign investors, as evidenced by high score of the DBI dimensions: *Trading across borders, Registering property, Getting credit and Getting electricity*. Moreover, specific suggestions leading to the improvement of the business environment in accordance to the World Bank report at regional level formulated. Selected suggestions are: to simplify procedural complexity - to create a single online process for setting up a company, to establish or improve an electronic system for building proceedings, to unify the process for obtaining permits and opinions from individual authorities, to create more effective an electronic platform for transferring property ownership, to promote the use of juridical automation and more effective alternative dispute resolutions. From the comprehensive viewpoint over the recent years, the overall position of Slovakia in the context of global competitiveness and business environment expressed by GCI and DBI has stagnated, or there has been only a slight improvement identified. These findings initiated expert discussion, which led us to the deeper analysis of Slovakia's economic aspects, as well as, to analyzing the deeper interconnections.

In accordance with the productivity, the application of new global index concept GCI 4.0 can also be recommend as the most impor-

tant determinant of long-term growth of Slovakia. This concept reflects a newly emerging set of innovative factors within the stage of the 4IR in order to support productivity drivers such as human capital, innovation, resilience and agility, increase in R&D expenditure, as well as, the more extensive use of modern technologies in other key areas of the economy.

The monograph gathered several significant findings based on comparison of the most popular indexes and made suggestions how to improve status of Slovakia in competitiveness rankings. These findings and other suggestions of co-authors of the APVV project will be processed and published as a separate study for the representatives of government.



Príloha Modely a faktory rastu produktivity krajín EÚ-28

Model č. 1: Kreativita a rast TFP

Fixed-effects (within) regression
 Group variable: geo2

Number of obs = 280
 Number of groups = 28

R-sq:
 within = 0.0230
 between = 0.0022
 overall = 0.0000

Obs per group:
 min = 10
 avg = 10.0
 max = 10

corr(u_i, Xb) = -0.9685

F(1,27) = 7.27
 Prob > F = 0.0120

(Std. Err. adjusted for 28 clusters in geo2)

tfp_gr	Robust		t	P> t	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
creativity_index	.0174952	.0064908	2.70	0.012	.0041772	.0308132
_cons	-.0778473	.0295144	-2.64	0.014	-.1384059	-.0172888
sigma_u	.03831394					
sigma_e	.03035705					
rho	.61433462	(fraction of variance due to u_i)				

Model č. 2: Talenty a rast TFP

```

Fixed-effects (within) regression          Number of obs   =    280
Group variable: geo2                     Number of groups =    28

R-sq:                                     Obs per group:
  within = 0.0205                          min =          10
  between = 0.0023                          avg =          10.0
  overall = 0.0004                          max =          10

corr(u_i, Xb) = -0.8793                    F(1,27)         =    5.01
                                           Prob > F         =    0.0336

```

(Std. Err. adjusted for 28 clusters in geo2)

tfp_gr	Robust				
	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
talent	.0080343	.0035892	2.24	0.034	.0006699 .0153988
_cons	-.0387946	.0180928	-2.14	0.041	-.075918 -.0016712
sigma_u	.01976949				
sigma_e	.03039465				
rho	.29728634	(fraction of variance due to u_i)			

Model č. 3: Platenie daní a rast TFP

```

Fixed-effects (within) regression          Number of obs   =    251
Group variable: geo2                     Number of groups =    28

R-sq:                                     Obs per group:
  within = 0.0036                          min =           8
  between = 0.0008                          avg =           9.0
  overall = 0.0011                          max =           9

corr(u_i, Xb) = -0.3324                    F(1,27)         =    3.65
                                           Prob > F         =    0.0667

```

(Std. Err. adjusted for 28 clusters in geo2)

tfp_gr	Robust				
	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
db_pay_tax	.0003641	.0001906	1.91	0.067	-.0000269 .0007551
_cons	-.027769	.0144196	-1.93	0.065	-.0573557 .0018176
sigma_u	.01009207				
sigma_e	.03128704				
rho	.09424191	(fraction of variance due to u_i)			

Model č. 4: Vyššie vzdelanie a TFP

```

Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =    196
Group variable: geo2                  Number of groups =    28

R-sq:                                Obs per group:
  within = 0.0123                      min =          7
  between = 0.0167                     avg =         7.0
  overall = 0.0049                     max =          7

corr(u_i, Xb) = -0.7009                F(1,27)        =    1.69
                                         Prob > F        =    0.2041

```

(Std. Err. adjusted for 28 clusters in geo2)

tfp_gr	Robust		t	P> t	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
gci_higher_educ	.026382	.0202699	1.30	0.204	-.0152084	.0679725
_cons	-.1339189	.1030627	-1.30	0.205	-.3453861	.0775483
sigma_u	.01677025					
sigma_e	.03226246					
rho	.21272196	(fraction of variance due to u_i)				

Model č. 5: Technológia a TFP

```

Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =    196
Group variable: geo2                  Number of groups =    28

R-sq:                                Obs per group:
  within = 0.2329                      min =          7
  between = 0.0207                     avg =         7.0
  overall = 0.0465                     max =          7

corr(u_i, Xb) = -0.8811                F(1,27)        =   36.07
                                         Prob > F        =   0.0000

```

(Std. Err. adjusted for 28 clusters in geo2)

tfp_gr	Robust		t	P> t	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
gci_tech_read	.0503632	.0083862	6.01	0.000	.0331561	.0675704
_cons	-.2513345	.0418878	-6.00	0.000	-.3372812	-.1653878
sigma_u	.03686098					
sigma_e	.02843368					
rho	.62695093	(fraction of variance due to u_i)				

LITERATÚRA

ALEXY, M. – KÁČER, M. – REHÁK, Š. *Creative capacity of the European Countries*. Hungarian Geographical Bulletin, 67 2018(3). DOI: 10.15201/hungeobull .67.3. 1

ALEXY, M. – KÁČER, M. *Measuring creative capacity of Visegrad Four countries' economies*. 10.2478/regd-2014-0003. DE GRUYTER OPEN.

ARROW, K. J. – CHENERY, H. B. – MINHAS, B. S. – SOLOW, R. M. 1961. *Capital-labor substitution and economic efficiency*. *Review of Economics and Statistics*, 43, 1961.

BALCAROVÁ, P. – BENEŠ, M. 2006. *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti*. Brno : Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, 2006. ISSN 181-4496.

BASIL HANS, V. 2018. Business environment – Conceptual Framework and Policies. In *International Educational Scientific Research Journal*. Vol. 4, No. 3, p. 67-74, ISSN 2455-295X.

BELÁS, J. – IVANOVÁ, E. – ROZSA, Z. – SCHONFELD, J. 2018. Innovations in SME Segment Important Factors and Differences in the Approach by Size and Age of the Company. In *Transformations in Business & Economics*. Vol. 17, p. 55-71. Retrieved from: <http://publikace.k.utb.cz/handle/10563/1008417>

BODEN, M. A. 2004. *The Creative Mind: Myths and Mechanisms*. London : Routledge, 2004.

BONDAREVA, I. – TOMČÍK, R. 2015. Porovnanie ekonomického rozvoja Slovenskej republiky a Českej republiky na základe Indexu globálnej konkurencieschopnosti. In *Scientific Papers of the University of Pardubice – Series D*. Vol. 22, No. 33, p. 6 – 16. ISSN 1211-555X. [online]. [cit. 2019-10-07]. Dostupné z: <http://www.upce.cz/fes/veda-vyzkum/fakultni-casopisy/scipap/archiv/e-verze-sborniku/2015/scipap-33-2015.pdf>

BUČEK, M. – OCHOTNICKÝ, P. 2008. Paul Krugman : Nobelova cena za ekonómiu 2008. In *Financie a riziko = Finance and risk : proceedings of the 10th international scientific conference : zborník príspevkov*

z X. ročníka medzinárodnej vedeckej konferencie : Bratislava, 24.-25. november. Vydavateľstvo EKONÓM, 2009. ISBN 978-80-225-2745-3

BURDA, Š. 2014. *Konkurencieschopnosť v globálnej ekonomike eurozóny – zahraničný obchod a export*. Prognostický ústav SAV. Prognostické práce. Volume 6, No. 4. s. 273-301.

CABALLERO, R. – HAMMOUR, M. 2005. *The Cost of Recessions Revisited: A Reverse-Liquidationist View*. April 2005, Review of Economic Studies 72, 313-341

CLAYTON, T. – BORGO, M. D. – HASKEL, J. – FRANKLIN, M. 2009. *Mesuring creativity and innovation based on knowledge capital investment: Definition and Results for UK Market Sector*. 2009. <http://www.nesta.org.uk>.

CZECH MANAGEMENT ASSOCIATION (CMA). 2018. *The Global Competitiveness Report 2018-2019*. p. 1-21. Dostupné z: https://www.cma.cz/wp-content/uploads/2018/10/The-Global-Competitiveness-Index-2018_2019.pdf

DELGADO, M. – KETELS, CH. – PORTER, M. E. – STERN, S. 2012. *The Determinants of National Competitiveness*. NBER Working Paper No. 18249, Issued in July 2012

DHIR, S. – ONGSAKUL, V. – AHMED, Z. U. – RAJAN, R. 2019. Integration of Knowledge and Enhancing Competitiveness: A Case of Acquisition of Zain by Bharti Airtel. In *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.02.056>

DUDÁŠ, T. 2012. Vývoj konkurencieschopnosti štátov vyšehradskej skupiny v rokoch 2001-2011 vo svetle medzinárodných indexov konkurencieschopnosti. In *Medzinárodné vzťahy*. Vol. 10, No. 2, p. 58 – 71. ISSN 1336-1562. [online]. [cit. 2019-10-07]. Available on the Internet: <http://fmv.euba.sk/RePEc/brv/journal/MV2012-2.pdf>

DUDÁŠ, T. 2013. *Methodical background of global indices of national competitiveness*. The 14th International Relations 2013 “Contemporary Issues of World Economics and Politics” Ed. by Lipková, L.; Kucharčík, R. December 05-06, Smolenice, Slovak Republic, 192 – 201.

DUDÁŠ, T. – CIBUĽA, A. 2018. The changing methodology of the global competitiveness index and its impact on Slovakia. In *Ad Alta – Journal of Interdisciplinary Research*. Vol. 8, No. 2, p. 50-53. ISSN 1804-7890, ISSN 2464-6733 (Online). Dostupné z: http://www.magnanimitas.cz/ADALTA/0802/papers/A_dudas.pdf

DUTTA, S. a kol. 2011. *Measuring innovation potential and results: the best performing economies*. The Global Innovation Index 2011: Accelerating Growth and Development, ISBN: 978-2-9522210-1-6.

DUTTA, S. a kol. 2017. The Global Innovation Index (GII) Conceptual Framework. In *The Global Innovation Index 2011: Innovation Feeding the World*. [on-line]. [cit. 2019-07-30]. Available on the Internet: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf

EURÓPSKA KOMISIA. 2019. *Európa 2020. Sumár Stratégie Európa 2020*. [online]. [cit. 2019-07-26]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/index_sk.htm.

EURÓPSKA KOMISIA. 2019. *Európa 2020. Ciele podľa stratégie Európa 2020*. [online]. [cit. 2019-07-26]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/targets_sk.pdf

EUROPEAN COMMISSION (EC). 2010. *Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. 1-37. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>

FLORIDA, R. 2002. *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*. New York: Basic Books.

FLORIDA, R. – GATES, G. 2001. *Technology and Tolerance: The Importance of Diversity to High-Tech Growth* Washington, DC: Brookings Institution, Center for Urban and Metropolitan Policy

GARELLI, S. 2006. *Competitiveness of nations. The fundamentals*. IMD World Competitiveness Yearbook. 2005. s. 608. [online]. [cit. 2019-07-26]. Dostupné z: http://km.camt.cmu.ac.th/phdkm/2004_3_cw/Anukul/4%20Literature%20and%20Critical%20Reviews/4.1%20Critical%20Reviews/01-Competitiveness%20of%20Nations%20-%20The%20Fundamentals.pdf

- GARELLI, S. 2011. *Competitiveness of nations*. IMD World Competitiveness Yearbook. 2011. IMD WCY-2011.
- GEROSKI, P. 1990. *Innovation, Technological Opportunities, and Market Structures*. Oxford Economic Papers, vol. 43, no. 3, pp. 586-602.
- GIOVANNETTI, G. – GIORGIO RICCHIUTI, G. – VELUCCHI, M. 2011. *Size, innovation and internationalization: a survival analysis of Italian firms*. Applied Economics Volume 43, Issue 12, 2011.
- GORDIAKOVÁ, Z. 2011. Hodnotenie konkurencieschopnosti krajín. In *International Scientific Conference YOUNG SCIENTISTS*. 2011. [online]. [cit. 2019-07-14]. Dostupné z: http://www3.ekf.tuke.sk/mladivedci2011/herlany_zbornik2011/gordiakova_zuzana.pdf
- HEČKOVÁ, J. – CHAPČÁKOVÁ, A. – MARKOVÁ, S. 2015. Analýza súčasného stavu kvalitatívnej konkurenčnej schopnosti ekonomík EÚ. In *eXclusive JORNAL ECONOMY & SOCIETY & ENVIRONMENT*. Vol. 4, No. 3, p. 46 – 53. ISSN 1339-0260.
- HERCIU, M. 2013. Studii post-doctorale în economie. In *Studii și cercetări privind impactul globalizării asupra structurii și dinamicii economiilor*. Editura Academiei Române, București. Vol. 5, ISBN 978-973-27-2290-9.
- HOFREITER, M. 2019. *Ceny energií a konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky*. Konferencia projektu, Virt 2019.
- HUGGINS, R. – IZUSHI, H. – THOMPSON, P. 2013. Regional Competitiveness: Theories and Methodologies for Empirical Analysis. In *The Business and Economics Research Journal*. Volume 6, Issue 2, 2013, 155-172
- HUŇADY, J. – PISÁR, P. – MUSA, H. – MUSOVÁ, Z. 2017. *Innovation Support and Economic Development at the Regional Level: Panel Data Evidence from Visegrad Countries*. *Journal of International Studies*. 10(3), 147-160. doi: 10.14254/2071-8330.2017/10-3/11
- CHRISTENSEN, L. J. – JORGENSEN, O. W. – LAU, L. 1971. *Conjugate Duality and the Transcendental Logarithmic Production Function*. *Econometrica*, 39, 1971/4.
- IMD. 2014. *IMD World Competitiveness Yearbook 2014*. [online]. [cit. 2019-07-19]. Dostupné z: http://dspace2.conicyt.cl/bitstream/handle/10533/91106/IMD_WCY-2014.pdf?sequence=1

IMD, 2016. IMD World Competitiveness Yearbook 2016: *Methodology and principles of analysis. What is the IMD World Competitiveness Yearbook?* ISSN 1026-2628.

IMD, 2018. Methodology and principles of analysis [online]. [cit. 2019.06.18]. Dostupné z: <https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/wco/pdfs/methodology.pdf>

IVANOVÁ, E. – KORDOŠ, M. 2015. Konkurencieschopnosť verzus ekonomická výkonnosť štátov V4. In *Sociálno-ekonomická revue*. Vol. 13, No. 1, p. 15 – 24. ISSN 1336-3727. [on-line]. [cit. 2019-07-17]. Dostupné z: http://fsev.tnuni.sk/fileadmin/veda_a_vyskum/SER/2015/Socialno_ekonomicka_revue_volume_1_2015.pdf

IVANOVÁ, E. – KORDOŠ, M. 2015. Konkurencieschopnosť verzus ekonomická výkonnosť štátov V4. In *Sociálno-ekonomická revue*. Vol. 13, No.1, s. 15-24. ISSN 1336-3727.

JORGENSON, D. W. – HO, M. S. – STIROH, K. J. 2005. *Information Technology and the American Growth Resurgence*. Cambridge, MA: MIT Press 2005.

JORGENSON, D. W – HO, M. S. – SAMUELS, J. D. – STIROH K., J. 2007. *Industry Origins of the American Productivity Resurgence*. June 13, 2007

KÁČER, M. – OCHOTNICKÝ, P. – ALEXY, M. 2018. *Using non-financial information for failure prediction of Slovak SMEs*. EKONOMICKY CASOPIS domáci karent (v recenznom konaní, termín publikovania v r. 2018 je stále možný)

KATES, R. W. – PARRIS, T. M. – LEISERIWITZ, A. A. 2005. *Science and Policy for Sustainable Development*. Volume 47,. Number 3, pages 8–21. MARINESCU (2008)

KISLINGEROVÁ, E., 2014. *Nové trendy ve vývoji konkurenceschopnosti podniků České republiky*. Praha: C. H. Beck, 2014. 200 s. ISBN 978-80-7400-537-4.

KLACEK, J. – NEŠPOROVÁ, A. 1983. *Produkční funkce a modelování ekonomického rustu v CSSR*. Academia, Praha, 1983.

KOWALSKA, A. – KOVARNIK, J. – HAMPLOVA, E. – PRAZAK, P. 2018. The Selected Topics for Comparison in Visegrad Four Countries. In *Economies*. Vol. 6, p. 1–15. Dostupné z: <https://doi.org/10.3390/economies6030050>

KOMAROVA, V. – LONSKA, J. – LAVRIENENKO, O. – MENSHIKOV, V. 2018. Influence of Existing Social and Economic Interactions on Sustainable Territory Development: The Case of Iceland. In *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. Vol. 5, p. 412–437. Dostupné z: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2018.5.3\(1\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2018.5.3(1))

KORCSMÁROS, E. – MAJDÚCHOVÁ, H. 2016. *Building partnerships of small and medium-sized enterprises with regional institutions*. Brno: Tribun EU.

KOZUBÍKOVÁ, L. – HOMOLKA, L. – KRISTALAS, D. 2017. The Effect of Business Environment and Entrepreneurs' Gender on Perception of Financial Risk in the SMSs Sector. In *Journal of Competitiveness*. Vol. 9, p. 36–50, <https://doi.org/10.7441/joc.2017.01.03>

KPMG Slovensko spol. s. r. o., 2017. *Investment in Slovakia*. Dostupné na: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/sk/pdf/2017/investment_in-slovakia-2017.pdf

KRUGMAN, P. 1994. *Competitiveness: A Dangerous Obsession*. *Foreign Affairs*. Volume 73, N.2.

KRUGMAN, P. 2008. *The International Finance Multiplier*. October 2008. www.princeton.edu/~pkrugman/finmult.pdf

LAYARD, R. 2005. *Happiness: lessons from a new science*. London: Allen Lane.

LEŠKO, P. – MUCHOVÁ, E. 2019. *Balance-of-Payments-Constrained Approach: Convergence Sustainability in the Region of Central and Eastern Europe*; Emerging Markets Finance & Trade, 1–12, 2019, Copyright © Taylor & Francis Group, LLC, ISSN: 1540-496X print/1558-0938 online, DOI: <https://doi.org/10.1080/1540496X.2018.1543>

LOO, M. 2012. Competitiveness: Top Five Nations Last Decade And Next Decade. In *International Journal of Business and Management Studies*.

[online]. [cit. 2019-07-19]. ISSN 2158-1489. Dostupné z: http://www.openaccesslibrary.org/images/ULV227_Mark_Loo.pdf

LOO, M. K. L. 2015. The global competitiveness of BRIC nations: Performance, issues and implications for policy. In *Review of Integrative Business and Economics Research*. [on-line]. p. 22-62. [cit. 2016-11-16]. Dostupné z: <http://www.pulib.sk:2139/docview/1725450527?accountid=164160>

LUCAS, R. 1988. On The Mechanics of Economic Development. In *Journal of Monetary Economics*, 22(1): 3-42.

MALÝ, J. a kol. 2011. *Globalizace integrace a české národní zájmy*. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-7431-061-4.

MARTIN, R. L. 2003. *A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy*.

MATSUYAMA, K. 1999. Growing trough cycles. In *Econometrica*. Vol. 67, No. 2 (March, 1999), 335-347

McMAHON, D. M. 2006. *Happiness: A history*. New York: Grove Press.

MOON, K. K. L. – MO, P. L. L. – CHAN, R. L. Y. 2014. Enterprise risk management. In-sights form a textile-apparel supply chain. In *International Journal of Risk Assessment and Management*. Vol. 3, p. 18–30.

MUCHOVÁ, E. 2012. Nové prístupy k meraniu blahobytu a výkonnosti. In *Sociálny rozvoj a kvalita života v kontexte makroekonomickej nerovnováhy: elektronický zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie*. 2012, 152 Veľký Meder. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3398- 0.

NBS, Národná banka Slovenska. 2008. *Faktory konkurencieschopnosti slovenských podnikov*. Výskumná štúdia /3/2008. Lalinsky Tibor.

NBS. 2018. *Analýza konvergenie Slovenskej ekonomiky*. Odbor výskumu, ISSN 2585-9277. Dostupné z: https://nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK/Analýza_konvergenie_slovenskej_ekonomiky_2018.pdf

NEČADOVÁ, M. 2015. Vybrané prístupy k mēreniu národnej konkurencieschopnosti. Výsledky zemí Visegrádske čtyřky v letech 2007-2014. In *Acta Oeconomica Pragnesia*. Vol. 23, No. 2

NEF (The New Economics Foundation). 2009. *Happy Planet Index 2.0*. London: NEF. Available at <http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org>

NORBERG, J. 2006. *Happiness paternalism: blunders from a new science*. Brussels: CNE.

OECD. 2012. *Competitiveness and Private Sector Development*. Ukraine 2012: Sector Competitiveness Strategy. [online]. [cit. 2019-07-15]. Dostupné z: https://books.google.sk/books?id=bzfjarvULIMC&pg=PA17&lpg=PA17&dq=OECD+official+definition+competitiveness&source=bl&ots=3YdUd-A995&sig=FnDJVGc_pcIjAKD4DnLXLwmR7WQ&hl=sk&sa=X&ved=0ahUKEwjz7T_sPvPAhWDA5oKHZ_iDL8Q6AEIYTAJ#v=onepage&q=competitiveness&f=false

OECD REVIEWS OF INNOVATION POLICY: COLOMBIA © OECD 2014 184 –4.

OECD. Statistics Portal. Competitiveness (In International Trade). [online]. [cit. 2019-07-26]. Dostupné z: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>

OCHOTNICKÝ, P. – LAJZOVÁ, B. – KISELÁKOVÁ, D. 2011. Cenová konkurencieschopnosť a zdanenie energetických vstupov. In *Ekonomický časopis*. Volume 59 (2011) No. 8, s. 786-801, ISSN 0013-3035.

OCHOTNICKÝ, P. 1987. *Meranie substitučných procesov v ekonomike SR pomocou transcendentálnej logaritmickej produkčnej funkcie*. Informačné systémy, 1987/4.

OCHOTNICKÝ, P. 1988. *Modelovanie vplyvu extenzívnych a intenzívnych faktorov na rast ekonomiky Slovenska*. Dizertačná práca, Bratislava, marec 1988.

OCHOTNICKÝ, P. 2015. Back – testing ratingových procesov EUROPEAN RATING AGENCY, a.s. (ERA) Špeciálny komentár: http://www.euroratings.co.uk/images/docs/specialny_komentar_metodologia_spatneho_testovania_era_2015.pdf

OCHOTNICKÝ, P. – KÁČER, M. – ALEXY, M. 2019. *Vplyv produktivity na prežitie firmy štúdia malých a stredných podnikov na Slovensku*. Konferencia projektu, Virt 2019.

OCHOTNICKÝ, P. 2008. *Výber produkčnej funkcie pri odhade potenciálneho produktu*. Journal of Economics, ročník 08, 2008: s. 800–819.

OCHOTNICKÝ, P. 1987. Skúmanie substitučných procesov v ekonomike SSR pomocou transcendentnej logaritmickej produkčnej funkcie. In *Informačné systémy*. Bratislava : ALFA, vydavateľstvo technickej a ekonomickej literatúry, august 1987, roč. 16, č. 4, s. 399-412.

OCHOTNICKÝ, P. – ALEXY, M. – KÁČER, M. *Gender diversity and educational attainment in limited liability companies: Evidence from Slovakia*. ACTA OECONOMICA zahraničný indexovaný v SCOPUS & WoS

OCHOTNICKÝ, P. 2019. *Makro prostredie a celková produktivita výrobných faktorov národných ekonomík*. Elektornický zborník, Virt 2019

PALMER, R. 2009. *Study on the European Cities and Capitals of Culture and the European Cultural Months (1995-2004)*. European Commission. Brussels.

PARAUSIC, V. a kol. 2014. Correlation between the State of Cluster Development and National Competitiveness in the Global Competitiveness Report of the World Economic Forum 2012-2013. *Economic research*, 27(1), 662-672. Dostupné z: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2014.974917>.

POPESCU, G. H. – SIMA, V. – NICA, E. – GHEORGHE, I. G. 2017. *Measuring sustainable competitiveness in contemporary economies – Insights from European economy, Sustainability*. 9(7): 1 – 26. Dostupné z: <http://www.mdpi.com/2071-1050/9/7/1230>.

PORTER, M. E. 1990. *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press.

PORTER, M. E. 1994. The competitive advantages of far eastern business: A response. In *Journal of Far Eastern Business* 1 (2):1-12.

PORTER, M. E. 1994. The role of Location in Competition. In *International Journal of the Economics of Business*, 1, (1), 35-40.

PORTER, M. E. 1994. *Konkurenční strategie: metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. Praha: Victoria Publishing. ISBN 80-85605-11-2.

PORTER, M. 1998. *Clusters and the new economics of competition*. Harvard Business Review November– December:77–91.

PORTER, M. E. 2003. *The economic performance of regions*. Regional Studies, 37, 549-578.

PORTER, M. E. 2000. Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), 15-34.

RAMEY, RAMEY. 1995. Cross-country evidence on the link between volatility and growth. *American Economic Review* 85, 1138–51.

RICARDO, D. 1971 (1817). *The principles of political economy and taxation*. Baltimore: Penguin.

RODRICK, D. 2015. *Premature Deindustrialization*. NBER Working Paper No. 20935, National Bureau of Economic Research.

ROMER, P. M. 1990. Endogenous Technical Change. In *Journal of Political Economy*. 98(5): 71-102.

ROBERTSON, J. 2005. *The new economics of sustainable development*. European Commission, ISBN: 0 7494 3093 1. Copyright © James Robertson 2005.

RUGMAN, A. M. 2001. The Impact of Globalisation on Canadian Competition Policy- To be presented at the Toronto Conference on “Canadian Competition Policy: Preparing for the Future”, June 18-20, 2001 sponsored by the Richard Ivey School of Business, Industry Canada and the Bureau of Competition Policy

RUGMAN, A. M. – D’CRUZ, J. R. 1993. The ‘Double diamond’ model of international competitiveness: The Canadian experience. *Management International Review*, 33(2), 17-39.

SALA, I. – MARTIN, X. et al. 2014. The Global Competitiveness Index 2014-2015: Accelerating a Robust Recovery to Create Productive Jobs and Support Inclusive Growth. In *The Global Competitiveness Report 2014-2015*.

SALA, I. – MARTIN, X. et al. 2015. Drivers of Long-Run Prosperity: Laying the Foundations for an Updated Global Competitiveness Index.

In *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. [on-line]. [cit. 2019-07-22]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.

SALA, I. – MARTIN, X. et al. 2016. Competitiveness Agendas to Reignite Growth: Findings from the Global Competitiveness Index. In *The Global Competitiveness Report 2016-2017*. [on-line]. [cit. 2017-04-20]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

SARIO – Slovak Investment and Trade Development Agency. 2018. *Why Slovakia*. Dostupné z: <https://www.sario.sk/sites/default/files/data/sario-why-slovakia-2018-08-09.pdf>

SAXENIAN, A. 1994. *Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press

SEGERSTROM, P. S. – ANANT, T. C. A. – DINOPOULOS, E. 1990. A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle. In *American Economic Review*. pp. 1077-91.

SEGERSTROM P. S. a kol. 1990. A Shumpeterian Model of the Product Life Cycle. In *American Economic Review*. Decmeber 1990.

SEN, A. 1991. *On Ethics and Economics*. Wiley-Blackwell.

SCHWAB, K. a kol. 2014. *The Global Competitiveness Report*. 2014-2015. [on-line]. [cit. 2019-07-20]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

SCHWAB, K. a kol. 2015. *The Global Competitiveness Report*. 2015-2016. [on-line]. [cit. 2019-07-22]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

SCHWAB, K. a kol. 2016. *The Global Competitiveness Report*. 2016-2017. [on-line]. [cit. 2019-07-07]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

SCHWAB, K. a kol. 2017. *The Global Competitiveness Report: World Economic Forum*. 1-393. [online]. [vid. 10. 4. 2017]. Dostupné z: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

SCHWAB, K. – SALA, I. – MARTIN, X. a kol. 2017. *Key Findings of the Global Competitiveness Index*. The Global Competitiveness Report 2016-2017.

SCHUMPETER, J. A. 1911. *Economic development*. 1911. Translated edition by Opies, R., Elliot, J., E., Transaction publishers 1983.

SCHUMPETER, J. 1927. The Explanation of the Business Cycle. In *Economica*. December 1927.

SCHUMPETER, J. 1927. The Explanation of the Business Cycle. In *Economica*. pp. 286-311.

SCHULTZOVÁ, A. 2016. Impact of Tax Incentives on the Competitiveness of SMEs in Slovakia and in Selected Countries. In *New Challenges in Public Finances 2016. Collection of Scientific Writings on Tax Policy*. Bratislava: Ekonóm EU Bratislava. ISBN 978-80-225-4329-3.

SCHWAB, K. a kol. 2018. *The Global Competitiveness Report: World Economic Forum*. 1-671. [online]. [vid. 29. 4. 2018]. Dostupné z: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>

ŠOFRANKOVÁ, B. – KISELÁKOVÁ, D. – ČABINOVÁ, V. – ONUFEROVÁ, E. 2018. The Importance of Research and Development Spending In the Context of Global Competitiveness and the Innovation Potential of the V4 Countries. In *Journal of Eastern Europe Research in Business and Economics*, Vol. 2018 (2018), Article ID 916196, p. 581 – 599, ISSN 2345-0282

ŠOFRANKOVÁ, B. – KISELÁKOVÁ, D. – ČABINOVÁ, V. 2017. Innovation as a source of country's global competitiveness growth, Innovative Economic Symposium 2017 (IES2017): Strategic Partnership in International Trade, 19th October 2017, České Budejovice, Czech Republic.

SOPKOVÁ, G. 2012. *Konkurencieschopnosť, jej teoretické vymedzenie a postavenie SR v Global Competitiveness Report*. [on-line]. [cit. 2019-07-27]. Dostupné z: http://of.euba.sk/merkur_2012_cd/prispevky/Sopkov%C3%A1_Gabriela.pdf

STANÍČKOVÁ, M. 2015. Classifying the EU Competitiveness Factors Using Multivariate Statistical Methods. In *Procedia Economics and Finance*.

Vol. 23, p. 313–320. Dostupné z: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00508-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00508-0)

STANÍČKOVÁ, M. – MELECKÝ, L. 2011. *Hodnocení konkurenceschopnosti Visegrádské čtyřky prostřednictvím aplikace CCR vstupově orientovaného modelu analýzy obalu dat*. Scientific Papers of the University of Pardubice – Series D, 16(22), 176-188. ISSN 1211-555X.

STEC, M. – GRZEBYK, M. 2018. The Implementation of the Strategy Europe 2020 Objectives in European Union Countries: The Concept Analysis and Statistical Evaluation. Dostupné z: *Quality & Quantity*, Vol. 52, p. 119–133. <https://doi.org/10.1007/s11135-016-0454-7>

STEVENSON, B. – WOLFERS, J. 2008. Economic growth and subjective well-being: reassessing the Easterlin paradox. Working paper prepared for Brookings Papers on Economic Activity,

STIGLITZ, J. – SEN, A. – FITOUSSI, J. P. 2009. *Report by the Commission on the measurement of economic performance and social progress*. Available at http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf

STORPER, M. 2007. The new argonauts: regional advantage in a global economy. *Journal of Economic Geography*, 7(1), 113-117.

SUH, C. J. – LEE, I. T. 2018. An Empirical Study on the Manufacturing Firm's Strategic Choice for Sustainability in SMEs. In *Sustainability*, Vol. 10, p. 1–23. Dostupné z: <https://doi.org/10.3390/su10020572>

THE WORLD BANK GROUP. 2019. *Doing Business Report*. 16th Edition, ISBN 978-1-4648-1326-9. Dostupné z: DOI: 10.1596/978-1-4648-1326-9.

THROSBY, D. 2001. *Economics and Culture*. Cambridge University Press

TOWSE, R. 2010. Creativity, Copyright and the Creative Industries Paradigm. *Kyklos*, Vol. 63 – August 2010 – No. 3, 461-478 p. 22 – 39, ISSN 0572-3043. [online]. [cit. 2017-10-07]. Dostupné z: <https://www.vse.cz/aop/cislo.php?cislo=2&crocnik=2015>

TUDOSE, M. B. – RUSU, V. D. 2015. Global Competitiveness of the European Union Member States: Evolution and Perspectives. In *Studies and Scientific Researches Economic Edition*, Vol. 22, p. 23–31. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.29358/sceco.v0i22.326>

TVARONAVIČIENĖ, M. – PRAKAPIENĖ, D. – GARŠKAITĖ-MILVYDIENĖ, K. – PRAKAPAS, R. – NAWROT, Ł. 2018. Energy efficiency in the long-run in the selected European countries. In *Economics and Sociology*, Vol. 11, No.1, p. 245-254.

UNDP (United Nations Development Programme). 1990. *Human development report 1990: concept and measurement of human development*. New York: Oxford University Press.

UZAWA, H. 1965. Optimum Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth. In *International Economic Review*. 6, 18-31

VIEDERYTE, R. – DIDZIOKAS, R. 2014. Cluster Models, Factors and Characteristics for the Competitive Advantage of Lithuanian Maritime Sector. In *ECONOMICS AND MANAGEMENT*. [online]. [cit. 2019-07-25]. Dostupné z: <http://www.ecoman.ktu.lt/index.php/Ekv/article/view-File/4197/4257>

VOINESCU, R. – MOISOIU, C. 2015. Competitiveness, Theoretical and Policy Approaches. Towards a More Competitive EU. In *Procedia Economics and Finance*. Vol. 22, p. 512–521. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00248-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00248-8)

WEISBERG, R.W. 1988. Problem solving and creativity. In Stemberg, R. J.: *The nature of Creativity*. Cambridge University Press, Cambridge 1988.

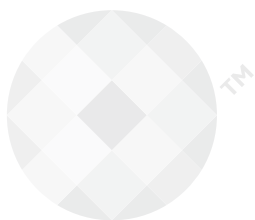
WIESAND A. – SÖNDERMANN M. 2005. The creative sector – an engine for diversity, growth and jobs in Europe. European cultural foundation

WILSON, N. – OCHOTNICKÝ, P. – KÁČER, M. 2014. Creation and Destruction' in Transition Economies: SME Sector in Slovakia. Published online before print December 9, 2014, doi: 10.1177/0266242614558892 *International Small Business Journal* December 9, 2014.

WILSON, N – OCHOTNICKÝ, P. – KÁČER, M. 2014. Sovereign credit ratings and the new European Union member states. *The Journal of Credit Risk*. Vol. 10, no. 4 (2014), pp. 3-43. - London : Incisive Media, 2014. ISSN 1744-6619

ZOROJA, J. 2015. Fostering competitiveness in European countries with ICT: GCI Agenda. *International Journal of Engineering Business Management*, 7(18), 1-8. doi: <https://doi.org/10.5772/60122>.

ZYGMUNT, J. 2018. Entrepreneurial Activity Drivers in the Transition Economies. Evidence from The Visegrad Countries. In: *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, Vol. 13, p. 89-103. <https://doi.org/10.24136/eq.2018.005>



Wolters Kluwer

Ochotnický Pavol – Kiseláková Dana

KONKURENCIESCHOPNOST, EKONOMICKÝ RAST A PREŽITIE FIRIEM

Zodpovedná redaktorka Mgr. Zuzana Aštary
Grafická úprava Ing. Tatiana Bareán Žolnová
Návrh obálky Ing. Tatiana Bareán Žolnová

Vydalo vydavateľstvo
Wolters Kluwer ČR, a. s.,
U nákladového nádraží 10, 130 00 Praha 3,
Česká republika,
v roku 2019 ako svoju 3 843. publikáciu.

Prvé vydanie

Počet strán: 168

ISBN 978 80 7598 628-3 (brož.)