

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE
FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ

BAKALÁRSKA PRÁCA

2008

Patrik Štrama

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE

Fakulta mezinárodních vztahů

Obor: Mezinárodní obchod

KONKURENCIESCHOPNOST ČLENSKÝCH KRAJÍN
EURÓPSKEJ ÚNIE NA POČIATKU NOVÉHO
TISÍCROČIA – ZÁKLADNÉ PROBLÉMY

Bakalárska práca

Vypracoval: Patrik Štrama

Vedúci bakalárskej práce: doc. PhDr. Eva Karpová, CSc.

Prehlásenie

Prehlasujem, že som prácu „Konkurencieschopnosť členských krajín Európskej únie na počiatku nového tisícročia – základné problémy“ vypracoval samostatne. Všetku použitú literatúru a podkladové materiály uvádzam v priloženom zozname literatúry.

V Prahe dňa 16.5.2008

.....
podpis

Pod'akovanie

Týmto by som chcel poďakovať predovšetkým vedúcej bakalárskej práce doc. PhDr. Eve Karpovej, CSc. za cenné rady a pripomienky a za jej podporu pri spracovávaní tejto bakalárskej práce.

Obsah

ZOZNAM SKRATIEK A POUŽITÝCH VÝRAZOV	6
ÚVOD.....	7
1 Vymedzenie pojmu konkurencieschopnosť	9
2 Prístupy k problematike konkurencieschopnosti a jej meranie.....	12
2.1 Lisabonská stratégia a konkurencieschopnosť EÚ	13
2.1.1 <i>European Competitiveness Report</i>	14
2.2 <i>Global Competitiveness Report (GCR)</i>	18
2.2.1 Metodika hodnotenia konkurencieschopnosti v GCR	18
2.2.2 <i>Global Competitiveness Index (GCI)</i>	19
2.2.3 <i>Business Competitiveness Index (BCI)</i>	21
2.3 <i>World Competitiveness Yearbook (WCY)</i>	22
2.4 Ďalšie prístupy ku konkurencieschopnosti	23
3 Kritika konceptov konkurencieschopnosti.....	25
4 Celkové hodnotenie konkurencieschopnosti Európskej únie	27
4.1 Hodnotenie z pohľadu Európskej komisie.....	27
4.1.1 Vývoj HDP, zamestnanosti a produktivity.....	27
4.1.2 Vývoj konvergenencie členských krajín	28
4.1.3 Vývoj v spracovateľskom priemysle	28
4.2 Hodnotenie z pohľadu Svetového ekonomického fóra.....	29
4.3 Hodnotenie z pohľadu IMD	30
4.4 Porovnanie rebríčka WCY a GCR.....	30
5 Základné problémy Európskej únie	32
5.1 Problém zaostávania za USA.....	33
5.1.1 Zaostávanie za USA z pohľadu IMD	34
5.2 Problém produktivity	35
5.3 Problém zamestnanosti	38
5.4 „Priepasť“ medzi starými a novými členskými štátmi	40
5.5 Problém v oblasti ľudského kapitálu a kvalifikácie.....	43
6 Európsky sociálny model a konkurencieschopnosť	46
6.1 Ekonomická udržateľnosť európskeho sociálneho modelu	47
ZÁVER	51
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	53
PRÍLOHY	55

Zoznam skratiek a použitých výrazov

OECD Organisation for Economic Co-operation and Development

IMD International Institute for Management Development

WCY World Competitiveness Yearbook

WEF World Economic Forum

GCR Global Competitiveness Report

GCI Global Competitiveness Index

BCI Business Competitiveness Index

„*staré štáty*“ resp. „*starí členovia*“ členské štáty, ktoré tvorili Európsku úniu do východného rozšírenia v roku 2004 (Nemecko, Francúzsko, Taliansko, Belgicko, Holandsko, Luxembursko, Veľká Británia, Írsko, Dánsko, Španielsko, Portugalsko, Grécko, Rakúsko, Fínsko, Švédsko)

„*nové štáty*“ resp. „*noví členovia*“ štáty, ktoré pristúpili k Európskej únii v roku 2004 a 2007 (Litva, Lotyšsko, Estónsko, Slovinsko, Slovensko, Česká Republika, Maďarsko, Poľsko, Malta, Cyprus, Bulharsko, Rumunsko)

EÚ15 totožné s označením „staré štáty“

EÚ25 členské štáty Európskej únie (EÚ27) bez Rumunska a Bulharska

EÚ27 všetky členské štáty Európskej únie (po roku 2007)

ICT Information and Communication Technology

R&D Research and Development

PPP Purchasing Power Parity

PPS Purchasing Power Standard

Úvod

Európska únia sa dočkala na počiatku nového tisícročia výrazných zmien. V priebehu približne troch rokov sa jej členská základňa rozrástla o dvanásť nových krajín. V dôsledku nevidanej integrácie na „starom kontinente“ počet obyvateľov únie stúpol o úctyhodných sto miliónov. To všetko v čase, kedy sa zdá byť obdobie výraznej prosperity zo začiatku 90tych rokov minulosťou. Navyše Európa dlhodobo stráca svoje niekdajšie výsostné postavenie svetového ekonomického lídra, a okrem tradičných ekonomických veľmocí USA a Japonska, jej začínajú konkurovať aj krajiny ako Čína, India, Rusko, novoindustrializované krajiny Ázie a podobne. Predovšetkým v poslednej dekáde je Európska únia čoraz väčšmi konfrontovaná s celou radou zmien a ťažkostí - narastajúcou globalizáciou, zintenzívňujúcou sa konkurenciou, demografickou krízou, klimatickými zmenami, ale aj s výraznými disparitami vo vnútri zoskupenia. V svetle týchto zmien, rozvracajúcich zaužívané schémy, sa životná úroveň stáva mimoriadne krehkým a čoraz dôkladnejšie sledovaným aspektom vo svete s narastajúcou mierou neistoty.

Na to, aby mohol akýkoľvek subjekt ekonomických vzťahov, členské štáty ani Európsku úniu nevyvímajúc, reagovať na takúto situáciu, je nevyhnutné poznanie okolností a príčin súčasného stavu. Len tak je možno zvoliť stratégiu, ktorá povedie k úspechu – rastúcej prosperite obyvateľstva. Koncept konkurencieschopnosti je v tomto zmysle unikátnym nástrojom. Predstavuje nielen prostriedok na porovnávanie krajín, odhalenie silných a slabých stránok, ale predovšetkým na identifikáciu príčin rozdielov. Cieľom tejto práce je, popri priblížení najznámejších prístupov zaoberajúcich sa konkurencieschopnosťou, identifikovať základné problémy, ktorým Európska únia aktuálne čelí a pomocou renomovaných rebríčkov konfrontovať postavenie členských štátov voči zvyšku sveta. Snahou je teda nájsť odpoveď na otázku, ako sú jednotlivé štáty, ako aj celá Európska únia, konkurencieschopné v medzinárodnom meradle, a kde ležia príčiny prípadného zaostávania.

Prvá časť práce sa venuje definovaniu samotného pojmu konkurencieschopnosť a priblíženiu najznámejších prístupov k jej analýze a hodnoteniu. V ďalších častiach je pozornosť venovaná aktuálnej ekonomickej výkonnosti Európskej únie a jej vývoju, tak ako ju vnímajú jednotlivé inštitúcie. Obsahom hlavnej časti práce je identifikácia problémov, ktoré sú v súčasnosti považované za najvýznamnejšie. Dôraz je pritom kladený na vývoj relevantných ukazovateľov v poslednom období. Bezprostredne na to nadväzuje časť zaoberajúca sa európskym sociálnym

modelom, ktorá poukazuje na istú rozporuplnosť cieľov v oblasti podpory štedrého európskeho sociálneho modelu a cieľov stanovených predovšetkým Lisabonskou stratégiou. Odpovede na položené otázky ponúkne záver práce. Považujem za potrebné upozorniť, že práca si nevytvára nárok na komplexnú a vyčerpávajúcu analýzu. Venuje sa len niektorým čiastkovým oblastiam, čoho výsledkom je jeden z množstva možných pohľadov na danú problematiku.

1 Vymedzenie pojmu *konkurencieschopnosť*

Pri pohľade na vývoj národných ekonomík v poslednom období je zrejmé, že každý štát sa čoraz menej vyvíja izolovane. Krajiny sú súčasťou medzinárodných ekonomických vzťahov, kde dochádza ku konfrontácii s ostatnými účastníkmi. Do popredia sa dostáva otázka porovnávania sily a ekonomickej výkonnosti. V tejto súvislosti je čoraz častejšie skloňovanou vlastnosťou krajín ich *konkurencieschopnosť*. Tento termín je však mnohokrát chápaný rozlične a používaný v rôznych kontextoch. Je teda na mieste preskúmať, ako vnímajú pojem *konkurencieschopnosť* uznávané inštitúcie.

V snahe definovať *konkurencieschopnosť* dospievame intuitívne k pojmu *konkurencia*. Konkurenciu možno definovať z najrozličnejších hľadísk, ja sa však obmedzím na jej ekonomický rozmer, ktorý je pre túto prácu najrelevantnejší. OECD chápe konkurenciu ako *situáciu na trhu, kedy firmy alebo predajcovia nezávisle bojujú o priazeň kupujúcich, so zámerom dosiahnuť určitý podnikateľský cieľ – zisk, tržby a/alebo podiel na trhu*¹. OECD síce nedefinuje *konkurencieschopnú* firmu, možno sa však domnievať, že *konkurencieschopná* firma by mala byť taká, ktorej sa tento cieľ darí dosahovať lepšie než ostatným.

Možno však definíciu konkurencie resp. *konkurencieschopnosti* firmy preniesť agregovaním konkurenčnej sily jednotlivých firiem aj na národné štáty? Chápanie *konkurencieschopnosti* podľa OECD na prvý pohľad nič podobné nenaznačuje: *Konkurencieschopnosť predstavuje rozsah výhod alebo nevýhod krajiny pri predaji produktov na medzinárodných trhoch*². Pritom vychádza z porovnávania domácich a zahraničných jednotkových nákladov práce v spracovateľskom priemysle a rozdielov v spotrebiteľských cenách. V súlade s teóriou absolútnych resp. komparatívnych výhod umožňujú krajine priaznivé hodnoty týchto faktorov väčšie zapojenie do medzinárodného obchodu a tým dosiahnutie vyššej prosperity.

Konkurencieschopnosťou sa zaoberá aj švajčiarsky Ústav pre rozvoj manažmentu (IMD). Pri svojich analýzach vychádza z nasledujúcej definície: *Konkurencieschopnosť národov je oblasť*

¹ Definícia prevzatá z: <http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>

² Definícia prevzatá z: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>, podrobnejšie:

<http://www.oecd.org/dataoecd/19/56/28740598.pdf> a <http://www.oecd.org/dataoecd/54/59/37380381.pdf> a

<http://www.oecd.org/dataoecd/34/47/1864948.pdf>

*ekonomie, ktorá analyzuje faktory a politiky zlepšujúce schopnosť krajiny vytvoriť a udržať prostredie, v ktorom dochádza k vyššej tvorbe hodnôt pre podniky a vyššej prosperite pre jednotlivcov*³. Zjednodušene vyjadrené, považuje IMD za konkurencieschopnejšiu tú krajinu, ktorá podporuje konkurencieschopnosť podnikov. Takto formulovaná definícia podporuje úvodný predpoklad o tom, že konkurencieschopnosť ekonomiky je vyjadrením súhrnnej konkurencieschopnosti podnikov.

Svetové ekonomické fórum (WEF), ako jedna z najdôležitejších inštitúcií v hodnotení konkurencieschopnosti, sa taktiež opiera o svoju vlastnú definíciu. Konkurencieschopnosť vníma *ako schopnosť krajiny poskytovať vysokú úroveň prosperity pre svojich obyvateľov*⁴. Táto schopnosť závisí od toho, ako produktívne krajina využíva svoje zdroje. Predmetom hodnotenia konkurencieschopnosti je tak *súbor inštitúcií, politik a faktorov, ktoré určujú úroveň produktivity krajiny* a nástrojom hodnotenia je teda schopnosť efektívnej produkcie, t.j. vykazovať maximálny výstup na jednotku vstupu.

Napokon, aj Európska únia sa od deväťdesiatych rokov zaoberá čoraz intenzívnejšie problematikou konkurencieschopnosti. Konkurencieschopnosť podľa nej znamená *trvalý rast životného štandardu národa alebo regiónu, pri čo možno najnižšej miere nezamestnanosti*⁵. Podobne ako OECD a Svetové ekonomické fórum poukazuje na prosperitu národa. Badateľný rozdiel je v tom, že Európska únia hodnotí konkurencieschopnosť z pohľadu výsledku – nízkej nezamestnanosti a vysokého životného štandardu.

Zmyslom tejto práce nie je posúdiť vhodnosť konkrétnej definície, ani vybrať tú najsprávnejšiu. Koniec koncov ani samotné inštitúcie zaoberajúce sa touto problematikou sa nezhodujú v jej ponímaní. Pravdepodobnejšie dôležitejším aspektom než schopnosť vyjadriť konkurencieschopnosť za pomoci niekoľko málo viet, alebo dokonca jediného čísla, je výber kritérií pre jej vyjadrenie. V pravom slova zmysle totiž odzrkadľujú podstatu a rozdielnosť

³ Definícia prevzatá z: <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/FAQs.pdf>, zo dňa 15.5.2008

⁴ Definícia prevzatá z: <http://www.gcr.weforum.org/>, zo dňa 15.5.2008

⁵ Definícia prevzatá z:

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/compet_report_2007/comprep_2007_sec_1444.pdf, zo dňa 15.5.2008

chápania konkurencieschopnosti. V nasledujúcej časti sa preto podrobnejšie venujem jednotlivým prístupom a dôležitosti poznania faktorov určujúcich úroveň konkurencieschopnosti.

2 Prístupy k problematike konkurencieschopnosti a jej meranie

V súčasnej globalizovanej dobe sa ukazuje byť znalosť vlastných nedostatkov, hrozieb, ako aj vlastného potenciálu nevyhnutným predpokladom úspechu. Dôležitou sa stáva schopnosť identifikovať konkrétne faktory, ktoré umožňujú dosiahnutie úspechu. Otázkou prečo je rast v niektorých krajinách rýchlejší ako v iných, sa však netýka len samotných ekonomík. Zaoberá sa ňou aj Svetová banka. Za odhalením tohto problému sa totiž skrýva mocný nástroj na zvýšenie životného štandardu značnej časti svetovej populácie.⁶

Príčina prosperity alebo naopak zaostalosti hospodárstva zamestnáva ekonómov už minimálne 200 rokov. Adam Smith tvrdil, že špecializáciou a deľbou práce je možné dosiahnuť pozoruhodného nárastu produktivity. Neoklasickí ekonómovia dvadsiateho storočia presadzovali investície do fyzického kapitálu a infraštruktúry. Po neúspešnom vývoji mnohých rozvojových krajín bol tento koncept prepracovaný a začalo sa uvažovať o omnoho komplexnejšom pohľade na prosperitu krajín. K faktorom schopným generovať bohatstvo boli pridané vzdelávanie, technický pokrok, sofistikovanosť firiem, veľkosť trhu, makroekonomická stabilita, právny poriadok, transparentnosť a fungovanie inštitúcií, absencia korupcie a mnohé ďalšie. Konečný súbor činiteľov ovplyvňujúcich hospodársku výkonnosť krajiny však pravdepodobne neexistuje. Napriek tomu existuje v odborných kruhoch neustále snaha o zachytenie a kvantifikovanie tejto zložitej reality, ktorú nazývame konkurencieschopnosť. Prístupov a metód snažiacich sa odhaliť pôvod problémov, zdroje ekonomického rastu a odhadnúť ich vplyv na výkonnosť ekonomiky je viacero a ich metodiky sa do značnej miery odlišujú. Nesporným spoločným prvkom je však snaha zdôrazniť a rešpektovať multidimenzionalitu konkurencieschopnosti.

V nasledujúcich kapitolách sa pokúsím popísať najznámejšie metódy na vyjadrenie konkurencieschopnosti na úrovni krajín a postoj Európskej únie k tejto problematike.

⁶ Za jeden z činiteľov ovplyvňujúcich výkonnosť ekonomiky považuje Svetová banka mieru regulácie podnikateľských aktivít. Vytvorila preto index nazvaný *Ease of Doing Bussines*, ktorý hodnotí rozsah regulácie

2.1 Lisabonská stratégia a konkurencieschopnosť EÚ

Dôkazom, že ani Európska únia nie je ľahostajná vo vzťahu k problematike ekonomickej výkonnosti a životného štandardu, je vznik Lisabonskej stratégie. Na koncile v roku 2000 si únia stanovila nový strategický cieľ – *stať sa do roku 2010 najkonkurenčnejšou a najdynamickejšou ekonomikou sveta, založenou na znalostiach a schopnou dosahovať trvalý ekonomický rast s väčším počtom a lepšími pracovnými miestami a väčšou sociálnou súdržnosťou*⁷. Dosiahnutie tohto cieľa vyžaduje podľa lisabonského „scenára“ stratégie zameranú na:

- a) prípravu zmeny ekonomiky na znalostnú (prostredníctvom R&D, štrukturálnych reforiem a zavŕšením jednotného trhu)
- b) modernizáciu európskeho sociálneho modelu s investíciou do ľudí a boj so sociálnou exklúziou
- c) udržanie zdravého ekonomického vývoja a priaznivých vyhliadok na rast aplikovaním správnych makroekonomických opatrení

Stanovený cieľ bol mimoriadne ambiciózny, reálne kontúry však nenadobudol. Hlavným predmetom kritiky sa stali chýbajúce nástroje na dosiahnutie cieľov a fakt, že stratégia neponúkala takmer žiadne riešenia.

Nápravu mala priniesť v roku 2005 revízia Lisabonskej stratégie s podtitulom *Partnerstvo pre rast a pracovné miesta*⁸. Trinásťčlenný expertný výbor pod vedením Wim Koka spracoval Lisabonský program komunity (*Community Lisbon Programme*), ktorý po novom obsahuje Národné reformné programy (*The National Reform Programmes*)⁹. V priebehu prvého trojročného cyklu (2005 – 2008) si tieto programy kladú za cieľ dosiahnuť rast miery zamestnanosti a produktivity súčasne. Požadovaná úroveň zamestnanosti bola vytýčená na 70%

⁷ Lisabonská stratégia dostupná z: <http://www.clubofrome.at/events/2006/brussels/files/lisbon-strategy-2000.pdf>, zo dňa 15.5.2008

⁸ V anglickej verzii: *Facing the challenge, The Lisbon strategy for growth and employment*, dostupné z: http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/kok_report_en.pdf, zo dňa 15.5.2008

⁹ V rámci hodnotenia pokroku a prípravy revízie Lisabonskej stratégie sa začiatkom roka 2005 na návrh Európskej komisie sa dohodli hlavy členských štátov na oživení jej zámerov a cieľov, pričom základným prvkom sa stali národné reformné programy, <http://www.euroinfo.gov.sk/index/go.php?id=1322>

v roku 2010¹⁰, úrovne požadovanej produktivity sa líšia u jednotlivých krajín. Táto kombinácia snáh zameriavajúcich sa na stranu ponuky práce a na produktivitu by mala zaistiť, že Európska únia bude mať aj naďalej dostatok finančných prostriedkov na udržanie svojho sociálneho modelu a prosperity zároveň. Rast dlhodobého ekonomického potenciálu Európskej únie zvýšením rastu produktivity je tak fundamentálnym cieľom obnovenej Lisabonskej stratégie. Pre dosiahnutie tohto cieľa sú navrhované reformy predovšetkým v rámci mikroekonomického piliera tejto stratégie, hoci Európska komisia nevyklučuje, že reformy na poli zamestnanosti a makroekonomického piliera by mohli mať takisto pozitívny dopad na rast produktivity. Je to však práve mikroekonomická sféra, kde samotné členské štáty EÚ odhalili najväčší počet kľúčových výziev¹¹.

Lisabonská stratégia je dokumentom, ktorý prezentuje ekonomickú víziu budúcnosti európskej komunity. Na zhodnotenie plnenia jej cieľov, ako aj obecnú identifikáciu a analýzu nedostatkov krajín EÚ, slúži každoročne zverejňovaný materiál spracovaný expertnou skupinou pri Európskej komisii, nazývaný Správa o konkurencieschopnosti EÚ (*European Competitiveness Report*). Keďže sa jedná o pomerne obsiahly a odborný dokument, sprevádzaný je stručným komuniké (*Communication From The Commission*), ktoré je zhrnutím základných myšlienok správy a jej výsledkov.

2.1.1 European Competitiveness Report¹²

Hlavným zámerom správy je odhaliť príčiny neuspokojivej výkonnosti v minulých rokoch a poukázať na politiky, ktoré zlepšujú podnikateľské prostredie, zjednodušujú zavádzanie štrukturálnych reforiem a uľahčujú realokáciu zdrojov. Koordinované aktivity ako aj Jednotný európsky trh považuje správa za často krát výnosnejšie než individuálny postup na izolovanom trhu.

¹⁰ Pre porovnanie miera zamestnanosti dosiahla v roku 2006 v rámci celej EÚ hodnotu cca. 64%.

¹¹ Šetrenie prebehlo pri príprave Národných reformných programoch v roku 2004, kde boli členské štáty vyzvané, aby identifikovali oblasti, v ktorých vidia príčiny svojho zaostávania, a ktoré vyžadujú zásadné reformy.

¹² Dostupné z:

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/compet_report_2007/comprep_2007_sec_1444.pdf, zo dňa 15.5.2008

Základnou odlišnosťou správy oproti iným prístupom, ktoré sú rozvedené v nasledujúcich kapitolách, je fakt, že nevytvára žiaden rebríček krajín, index ani rôzne subindexy. Správa neposkytuje žiadne výsledné hodnotenie konkurencieschopnosti, ale poukazuje na jednotlivé silné a slabé stránky s cieľom zdôrazniť rôzne dimenzie ekonomickej výkonnosti. V súlade s mottom „*Jednota v rozmanitosti*“ sa na konkurencieschopnosť hľadí ako na záležitosť celej Európskej únie. Dôraz je kladený na základné makroekonomické ukazovatele - rast HDP, zamestnanosti a produktivity.

Skúmanie práve týchto veličín má svoje opodstatnenie. Obecne totiž platí, že rast HDP spôsobujú nasledujúce faktory: rast produktívnej generácie, rast počtu odpracovaných hodín, rast zamestnanosti a rast produktivity práce. V blízkej budúcnosti nemožno očakávať rast počtu obyvateľstva Európskej únie¹³ a takisto v dôsledku mnohých regulácií a silného postavenia odborov s veľkou pravdepodobnosťou nebude rásť ani počet odpracovaných hodín. Logicky z toho vyplýva, že najväčšia pozornosť sa venuje produktivite a zamestnanosti. Napokon aj Lisabonská stratégia definuje ako jeden z najdôležitejších cieľov mieru zamestnanosti v roku 2010 vo výške 70%. Na aspekt produktivity je zas zameraná revidovaná Lisabonská stratégia.

Konkurencieschopnosť je v Správe o konkurencieschopnosti EÚ chápaná ako *trvalý rast životného štandardu národa alebo regiónu, pri čo možno najnižšej miere nezamestnanosti*. Na úrovni priemyselných odvetví je hlavným kritériom konkurencieschopnosti schopnosť udržať respektíve zlepšiť svoju pozíciu na globálnom trhu.

Hlavnou ambíciou správy je poukázanie na relevantné trendy a vývoj a analýzou možných dopadov alternatívnych politických prístupov prispievať k tvorbe politík. Stredobodom záujmu správy sú faktory vplývajúce na rast produktivity, ktorú považuje za najdôležitejší ukazovateľ dlhodobej konkurencieschopnosti. Ako už bolo spomenuté, zámerom nie je skonštruovať jediný

¹³ Projekcia Eurostatu síce predpovedá nárast populácie Európskej únie do roku 2030, avšak po tomto roku sa očakáva postupný pokles počtu obyvateľov až na 449.8 mil. (EÚ25), čo je o cca. 8.7 mil. menej než mala EÚ v roku 2005, dostupné z:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=Yearlies_new_population&root=Yearlies_new_population/C/C1/C11/caa11024, zo dňa 15.5.2008

a úplný ukazovateľ, ktorý by vytvoril rebríček krajín na základe ich ekonomickej výkonnosti alebo potenciálu. Správa hodnotí skôr jednotlivé prejavy ekonomickej sily, ktorými sú:

- rast pridanej hodnoty
- rast zamestnanosti
- rast produktivity pracovnej sily a multifaktorovej produktivity
- rast medzinárodného obchodu a priamych zahraničných investícií

Pri hodnotení dosiahnutého vývoja sa správa vo väčšine prípadov uchýľuje k porovnávaniam s USA, ktoré sama považuje za technologického lídra vo väčšine oblastí¹⁴. Nevyhýba sa však ani sebareflexii, keď porovnáva dosiahnutý stav s požadovaným na základe Lisabonskej stratégie.

Medzi najdôležitejšie časti ostatnej správy, zverejnenej 31.10.2007, patrí zhodnotenie vývoja hospodárstva v EÚ v uplynulých rokoch. Pozornosť je popri tempe hospodárskeho rastu venovaná hlavne nárastu zamestnanosti, produktivity a nedávny mikroeconomickým reformám so zreteľom na ich prínos k nárastu produktivity. Správa sa venuje jednak ťažkostiam reformného procesu v jednotlivých krajinách a odvetviach ako aj potenciálu reforiem prispieť k rastu produktivity. V ďalšej časti sa správa venuje problematike kvalifikácie a schopností a ich vplyvu na potenciálny rast produktivity v odvetviach priemyslu. Záverečná časť je venovaná analýze európskeho priemyslu a ponúka predpoveď vývoja pri zohľadnení prebiehajúcich zmien - globalizácie, technologického pokroku, štrukturálnych zmien, demografického vývoja, zmeny klímy atď. Zaujímavé porovnanie prinášajú dva scenáre možného vývoja do roku 2025 - prvé s pomaly a druhé s rýchlo prebiehajúcimi zmenami.

V súvislosti so zmenou Lisabonskej stratégie došlo aj k zmene v *European Competitiveness Report*. Revidovaná Lisabonská stratégia kladie väčší dôraz na mikroeconomický pilier stratégie. Za kľúčový prvok je v tejto oblasti považovaný rast produktivity, spôsobovaný predovšetkým celkovou produktivitou výrobných faktorov (*total factor productivity*). Je to tá časť rastu produktivity, ktorá je spôsobená faktormi akými sú technický pokrok, organizačná inovácia a podobne. Európska komisia vníma práve celkovú produktivitu výrobných faktorov ako hlavný zdroj zaostávania v produktivite EÚ voči USA. Z tohto dôvodu sa mikroeconomický pilier

¹⁴ *European Competitiveness Report*, str. 7

revidovanej Lisabonskej stratégie stáva kľúčovým pre zlepšenie ekonomickej výkonnosti. Zdôrazňované sú politiky zamerané na rozvoj technológií, investícií do R&D, používania ICT, rozvoja infraštruktúry, konkurencieschopnosti a reformy trhov. Možno to považovať ako reakciu na už úvádzané národné prieskumy. Spomenuté politiky boli totiž oblasťami, ktoré väčšina členských krajín identifikovala v roku 2005 vo svojich Národných reformných programoch ako najväčšie výzvy do budúcnosti.

Zdrojom ďalšieho hodnotenia konkurencieschopnosti z dielne Európskej Únie sú nasledovné dokumenty, vydávané buď priamo pod záštitou Európskej komisie, alebo vypracované v spolupráci s Komisiou:

Competitiveness of EU Sectors - zahŕňa viacero štúdií a analýz zachytávajúcich problematiku konkurencieschopnosti zo sektorovej perspektívy. Pre každý sektor je používaná rovnaká sústava ukazovateľov, čím je umožnená komparácia naprieč sektormi a zhodnotenie príspevku každého sektora k celkovej konkurencieschopnosti európskej ekonomiky.

The Industrial Policy and Economic Reforms Paper – vypracovávané Generálnym riaditeľstvom pre podniky (*Directorate General for Enterprise and Industry*) a priemysel resp. odborníkmi ktorí s týmto orgánom spolupracujú. Cieľom ich aktivít je podporiť a stimulovať debatu týkajúcu sa hospodárskej politiky, podnikateľského prostredia a problematiky ekonomických reforiem.

The Observatory of European SMEs - na rozdiel od predchádzajúceho dokumentu, ktorého autori nezdieľajú nevyhnutne spoločný názor s Európskou komisiou, spadá tento dokument priamo do pôsobnosti Európskej komisie. Počnúc rokom 1992 sa zameriava na monitorovanie výkonnosti malých a stredných podnikov (SMEs) a poskytuje zistené informácie výskumníkom, ekonómom a samotným podnikom. Hodnotenie najnovšieho výskumu zahŕňa celkovo 17283 podnikateľských jednotiek zo všetkých 27 členských krajín ako aj Nórska, Islandu a Turecka.

2.2 *Global Competitiveness Report (GCR)*¹⁵

Pravdepodobne najprestížnejšou inštitúciou¹⁶, ktorá sa zaoberá hodnotením konkurencieschopnosti, je Svetové ekonomické fórum. Tento inštitút si kladie za cieľ objasňovať základné vplyvy pôsobiace na ekonomický rozvoj a rast a tým aj vysvetľovať, prečo sú niektoré krajiny úspešnejšie pri zvyšovaní príjmovej úrovne a príležitostí pre vlastnú populáciu. Popri publikovaní viacerých doplnkových dokumentov zahŕňajúcich jednotlivé regióny (napr. *The Arab World Competitiveness Report*) respektíve oblasti hospodárstva (*The Global Information Technology Report*), zverejňuje táto inštitúcia každoročne významný *Global Competitiveness Report (GCR)*, ktorý patrí rozsahom a komplexnosťou medzi najvýznamnejšie dokumenty svojho druhu. Konkurencieschopnosť je v tomto dokumente vnímaná v širšom kontexte - zahŕňa aj na prvý pohľad neekonomické aspekty a definuje sa ako *súbor inštitúcií, politik a faktorov, ktoré určujú úroveň produktivity krajiny*. V tomto smere je prístup k problematike konkurencieschopnosti veľmi podobný s prístupom EÚ. Dôraz na produktivitu je kladený nielen s ohľadom na jej schopnosť zvyšovať úroveň potenciálnej prosperity krajiny, ale poukazuje sa aj na jej vplyv na mieru výnosnosti investícií. Keďže jedným z hlavných zdrojov ekonomického rastu je práve výnosnosť investícií, konkurencieschopnejšia ekonomika, t.j. tá s vyššou mierou výnosnosti investícií, má aj vyšší potenciál stredne- a dlhodobého rastu.

2.2.1 Metodika hodnotenia konkurencieschopnosti v GCR

Špecifickým rysom správy je, že časť informácií, ktoré slúžia k hodnoteniu národných ekonomík, pochádza z dotazníkového prieskumu vykonaného v spolupráci s výskumnými inštitútmi a riadiacimi pracovníkmi podnikov z celého sveta, nazývaný *Executive Opinion Survey*. Zisťované sú údaje o tých aspektoch konkurencieschopnosti, ktoré je zložité alebo nemožné kvantifikovať, pretože majú kvalitatívny charakter. Patrí tu napríklad hodnotenie pozáručného servisu, kvality absolventov a podobne. V roku 2007 bolo do prieskumu zapojených vyše 11 000 subjektov, ktorí z celkového počtu 113 komponentov zahrnutých do analýzy hodnotili až 79.

¹⁵ Dostupné z: <http://www.gcr.weforum.org/>, zo dňa 15.5.2008

¹⁶ Správa je vydávaná pravidelne na jeseň a jej výsledky sú zverejňované renomovanými medzinárodnými spravodajskými spoločnosťami akými sú *BBC, Bloomberg, El País, Le Monde, the Wall Street Journal, Business Week, Newsweek, the Financial Times, Forbes*, a mnohými ďalšími

2.2.2 *Global Competitiveness Index (GCI)*

Svetové ekonomické fórum je síce aktívne od konca 70tych rokov, výraznejšia zmena v spôsobe hodnotenia konkurencieschopnosti však nastala až v roku 2004, kedy bol po prvý krát zhotovený *Global Competitiveness Index*¹⁷. Tento súhrnný ukazovateľ sa stal základom pre zostavenie rebríčka konkurencieschopnosti krajín, pričom sa snaží rešpektovať rôznorodosť faktorov ovplyvňujúcich výkonnosť krajiny. Index je váženým priemerom komponentov, z ktorých každý odzrkadľuje jeden aspekt konkurencieschopnosti. V ostatnom ročníku správy sú jednotlivé komponenty združené do 12 skupín, ktoré sú nazývané 12 piliermi konkurencieschopnosti:

Inštitúcie -V prvom rade predstavujú priestor, kde dochádza k interakciám medzi súkromnými subjektmi, podnikmi a vládou, v snahe vytvárať príjmy a bohatstvo. Sledovaná je hlavne nadmerná byrokracia a regulácia, korupcia, chýbajúca transparentnosť a dôveryhodnosť nielen voči verejným, ale taktiež voči súkromným inštitúciám.

Infraštruktúra - Je nevyhnutná pre efektívne fungovanie ekonomiky. Vedľajším efektom kvalitnej infraštruktúry je redukcia regionálnych disparít a chudoby. Zahŕňa taktiež spoľahlivosť dodávok elektrickej energie a rozvoj telekomunikačnej siete, ktorá napomáha efektívite rozhodovacieho procesu.

Makroekonomika – Hoci samotná stabilita makroekonomického prostredia nezvyšuje úroveň produktivity, jej nestabilita môže ekonomike uškodiť. Vysoká miera inflácie, vládne deficity alebo vysoké splátky dlhov majú na hospodársky rast zväčša negatívny účinok.

Zdravotníctvo a základné vzdelanie – Zdravotný stav pracovnej sily priamo ovplyvňuje výkonnosť (t.j. produktivitu) a tým aj výšku nákladov. Kvalita a kvantita základného vzdelania vplýva na efektivitu jednotlivca a jeho schopnosť prispôsobiť sa novým metódam.

Vyššie vzdelanie a „training“ – Pracovná sila s kvalitným vyšším vzdelaním umožňuje ekonomikám posun v hodnotovom reťazci produkcie. Vo veľkej miere sa využíva hodnotenie kvality vzdelávania zo strany podnikateľskej komunity (*Executive Opinion Survey*)

Efektivita tovarových trhov - Znamená, že na trhu je predávaný správny „mix“ tovarov a služieb, ktorý je výsledkom pôsobenia dopytu a ponuky, a že na trhu pôsobia subjekty, ktoré operujú najefektívnejšie.

¹⁷ Ten vystriedal dovtedy používaný *Growth Competitiveness Index*. Hlavným rozdielom je nárast počtu zohľadnených faktorov konkurencieschopnosti a celkovo vyššia sofistikovanosť nového indexu

Efektivita pracovných trhov – Za hlavnú úlohu trhu práce je považovaná taká alokácia pracovnej sily, ktorá umožňuje jej najefektívnejšie využitie. Dôležitú úlohu zohráva flexibilita pracovného trhu a jasný vzťah medzi odmenami a podaným výkonom, čo zahŕňa takisto rovnosť oboch pohlaví.

Sofistikovanosť finančných trhov – Hodnotí sa predovšetkým alokácia úspor k ich najefektívnejšiemu využitiu, prístup podnikov k finančným prostriedkom, regulácia akciových trhov a financovanie rizikového kapitálu.

Technologická pohotovosť – Tento pilier meria agilitu ekonomík pri adaptácii existujúcich technológií zvyšujúcich produktivitu.

Veľkosť trhu – Veľkosť trhu umožňuje firmám dosahovať úspor z rozsahu a tým aj zvyšovať produktivitu. Zahraničný resp. medzinárodný trh je hlavne pri malých krajinách považovaný za substitút voči domácejmu trhu (dopytu), a preto je zohľadňovaný pri výpočte kritéria.

Sofistikovanosť podnikov – Tento pilier je najdôležitejší pre krajiny s ekonomikou založenou na inováciách. Týka sa kvality podnikateľskej siete, ako napríklad existencie „klastrov“¹⁸, ktoré vytvárajú lepšie príležitosti pre inovácie a kvalitu podnikových činností a stratégií.

Inovácie – Hoci všetky doteraz spomenuté piliere umožňujú zvýšiť prosperitu, každý z týchto faktorov vedie postupom času ku klesajúcim výnosom. V takom prípade zostávajú jedinou možnosťou na zvýšenie životného štandardu technologické inovácie. Kým menej rozvinuté krajiny môžu na zvýšenie produktivity adoptovať existujúce technológie, u krajín s ekonomikou založenou na inováciách, by takýto postup nevedol k dostatočnému rastu produktivity. Namiesto toho musia podniky vyvíjať inovatívne produkty a procesy. To si vyžaduje dostatočné investície privátnych inštitúcií do výskumu a vývoja, spoluprácu kvalitných univerzít a priemyslu ako aj ochranu duševného vlastníctva.

Spomenuté piliere však nie sú rovnako dôležité pre všetky krajiny. Svetové ekonomické fórum rozlišuje podľa vzoru Michaela Portera tri stupne hospodárskeho rozvoja - ekonomiku založenú na produkčných faktoroch, ekonomiku založenú na efektívnosti a ekonomiku založenú na inováciách. Pre zaradenie krajiny je rozhodujúce HDP na obyvateľa v trhových menových kurzoch. Jedná sa o istú formu náhrady za ukazovateľ úrovne miezd, keďže ten nie je dostupný

¹⁸ Pod pojmom klaster sa rozumie regionálne umiestnený súbor navzájom prepojených spoločností, špecializovaných dodávateľov, poskytovateľov služieb, pridružených inštitúcií a organizácií, ktoré si navzájom konkurujú, ale takisto navzájom spolupracujú v záujme zvýšenia konkurencieschopnosti. Definícia prevzatá z <http://www.czechinvest.org/spoluprace>, zo dňa 14.5.2008

pre každú krajinu. Druhým kritériom je podiel exportu primárnych produktov na celkovom exporte (tovary a služby). Väčšina členských krajín EÚ je zaradených do tretej kategórie, Rumunsko, Bulharsko, Lotyšsko a Litva sú zaradené medzi ekonomiky založené na efektívnosti. Štáty ako Slovensko, Česká republika, Maďarsko, Malta a Estónsko sú zaradené ako tranzitné ekonomiky t.j. medzi druhým a tretím stupňom rozvoja. Pre každý typ ekonomiky je dôležitý odlišný súbor pilierov, ktorým je pridelená váha. Pre krajinu, ktorá má ekonomiku založenú na inováciách, sú tak omnoho dôležitejšími faktormi sofistikovanosť firiem alebo inovácie než faktor inštitúcie, alebo infraštruktúra.

Takto skonštruovaný ukazovateľ GCI má veľký význam z praktického hľadiska. Krajínám poskytuje z pohľadu teoretických údajov, ale aj na základe názorov manažérov a vrcholných predstaviteľov podnikateľskej sféry obraz o tom, kde ležia ich silné a slabé stránky. Pri tvorbe politik umožňuje presne označiť problémové oblasti a takisto zadefinovať oblasti, na ktoré je nutné sa zamerať pri koncipovaní reforiem.

2.2.3 Business Competitiveness Index (BCI)

Na rozdiel od ukazovateľa GCI, ktorý vníma konkurencieschopnosť v komplexnejšej rovine, hodnotí BCI výlučne mikroekonomickú stránku konkurencieschopnosti. Základným motívom pre vytvorenie ukazovateľa, ktorý sa obmedzuje na podnikateľské prostredie, je zistenie, že hoci makroekonomické aspekty majú vplyv na prosperitu krajiny, samy o sebe ju však v žiadnom prípade nevytvárajú. Faktory ako napríklad politické prostredie alebo infraštruktúra zohrávajú síce pri zlepšovaní ekonomickej výkonnosti významnú, ale len podpornú úlohu. Prosperita sa totiž vytvára na úrovni podnikov a jej hnacím motorom je výlučne zvyšovanie produktivity.

Ukazovateľ BCI sa skladá z 58 indikátorov, ktoré významným spôsob ovplyvňujú úroveň HDP na osobu. Podobne ako aj u GCI ich význam sa mení vzhľadom na stupeň rozvoja ekonomiky. Väčšina z indikátorov je v skupine *národné podnikateľské prostredie*, ktorá meria prísnosť regulácie a infraštruktúru komunikačných technológií. Do hodnotenia boli zaradené aj ukazovatele ako počet mobilných telefónov pripadajúcich na 100 obyvateľov, počet užívateľov internetu na 10 000 obyvateľov alebo počet patentov na obyvateľa. Zvyšné ukazovatele tvoria skupinu *podnikové operácie a stratégie*. Hoci sa jedná o početne menšiu kategóriu, vysvetľuje až 80% celkovej variácie HDP. Za najdôležitejšie sú považované ukazovatele sofistikovanosti výrobného procesu a povahy komparatívnych výhod

2.3 World Competitiveness Yearbook (WCY)¹⁹

Ústav pre rozvoj manažmentu (*Institute for Management Development, IMD*) so sídlom vo švajčiarskom Lausanne spolupracuje so svetovými lídrami v oblasti podnikania a zaoberá sa vzdelávaním budúcich manažérov. Každoročne zverejňuje *World Competitiveness Yearbook*, v ktorom podobne ako Svetové ekonomické fórum zostavuje rebríček krajín podľa ich konkurencieschopnosti. Definíciu, z ktorej IMD pri formulovaní výpovedí o konkurencieschopnosti vychádza, možno vyjadriť nasledovne: *Konkurencieschopnosť národov je oblasť ekonómie, ktorá analyzuje faktory a politiky, zlepšujúce schopnosť krajiny vytvoriť a udržať si prostredie, v ktorom dochádza k vyššej tvorbe hodnôt pre podniky a vyššej prosperite pre jednotlivcov.*

V precíznejšom vyjadrení sa jedná o to, ako krajiny a podniky zvládajú celý komplex kompetencií pri dosahovaní prosperity. Niektoré krajiny vytvárajú prostredie, v ktorom je pre podniky jednoduchšie byť konkurencieschopnými, a ktoré podnecuje jej dlhodobú udržateľnosť. IMD tieto prostredia analyzuje a hodnotí. Z pohľadu počtu kritérií sa jedná o bezpochyby najpodrobnejší ukazovateľ svojho druhu - v roku 2007 výskum analyzoval 55 krajín na základe vyše 300 kritérií. Na rozdiel od GCR, len malý podiel z nich pochádza z prieskumov, väčšiu časť predstavujú verejne dostupné údaje. IMD si od toho sľubuje väčšiu mieru objektivity a tým pádom aj vyššiu kvalitu konečného rebríčka. Kritériá sú zahrnuté do štyroch kategórií:

ekonomická výkonnosť (79 kritérií) – hodnotenie ekonomiky z makroekonomického pohľadu: medzinárodný obchod, medzinárodné investície, zamestnanosť a ceny

efektívita vlády (72 kritérií) – do akej miery prispieva politika vlády ku konkurencieschopnosti: verejné financie, fiškálna politika, inštitucionálny a sociálny rámec

efektívita podnikov (71 kritérií) – miera do akej národné prostredie povzbudzuje podniky byť ziskovými a inovatívnymi: produktivita a efektívita, trh práce, finančný trh, manažérske praktiky a prístupy

infraštruktúra (101 kritérií) - rozsah v akom primárne, ľudské, technologické a vedecké zdroje vyhovujú potrebám podnikov: primárna, vedecká a technologická infraštruktúra, zdravotníctvo, vzdelávanie a životné prostredie

¹⁹ Dostupné z: <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/PressRelease.pdf>, resp.: <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/methodology.pdf>, zo dňa 10.4.2008

V každej z týchto kategórií je zostavený samostatný rebríček krajín. Pri hodnotení jednotlivých štátov tak možno presne vidieť umiestnenie v každej z kategórií a vývoj v rebríčku za posledných 5 rokov. WCY takisto uvádza silné a slabé stránky krajiny. Silné stránky sú jednoducho tie kritéria, v ktorých krajina dosiahla vysoké hodnoty, naopak slabé stránky sú kritériá, kde sú jej výsledky nepriaznivé.

Ak berieme do úvahy všetkých 323 kritérií, výsledkom je rebríček krajín podľa ich konkurencieschopnosti. V poslednom roku sa na čele rebríčka umiestnili tradične USA, ktoré slúžia aj ako *benchmark* - ostatné krajiny sú hodnotené nie len na základe ich celkového umiestnenia, ale aj s pohľadu schopnosti dobiehania v konkurencieschopnosti USA. Je to odlišný prístup ako GCI. IMD pridelí totiž prvej priečke (v súčasnosti USA) hodnotu 100%, hodnoty ostatných krajín sú potom dosiahnutá úroveň voči lídrovi rebríčka.

2.4 Ďalšie prístupy ku konkurencieschopnosti

*The Ease of Doing Business (DB)*²⁰ – jedná sa o ukazovateľ, ktorý bol vyvinutý Svetovou bankou v snahe nájsť odpoveď na príčiny rozdielneho hospodárskeho rastu vo svete. Hlavnou myšlienkou je poukázať na spojitosť medzi mierou regulácie podnikateľských aktivít a tempom hospodárskeho rastu, ktorá v prípade vhodnej a voči podnikom ústretovej regulácie vykazuje pozitívnu koreláciu. Podobne ako u iných ukazovateľov, aj DB je súhrnným indexom. Regulácia sa meria celkovo v desiatich oblastiach – založenie podniku, licencovanie, prijímanie zamestnancov, registrácia majetku, získanie úveru, ochrana investorov, platenie daní, obchodovanie v zahraničí, vymožitelnosť zmluvných dohôd a ukončenie podnikania. V roku 2009 sa uvažuje s pridaním kategórií infraštruktúra a transparentnosť. Veľkou výhodou indexu DB je možnosť jednoduchého rozboru kategórií a teda aj rýchlej identifikácie konkrétnych problémových oblastí. Svetová banka si od takto koncipovaného indexu sľubuje napomáhať pri tvorbe efektívnych politík a reforiem orientovaných na rast domáceho produktu.

*The Economic Freedom of the World*²¹ - Správa, ktorá bola vydaná v roku 1995 je do veľkej miery iniciatívou manželov Milтона a Rose Friedmanových. Cieľom každoročne vydávaného

²⁰ Dostupné z: http://www.doingbusiness.org/documents/growthpaper_03_17.pdf a:

<http://www.doingbusiness.org/MethodologySurveys/>, zo dňa 15.5.2008

²¹ Dostupné z: <http://www.freetheworld.com/2007/1EFW2007ch1.pdf> a:

<http://www.freetheworld.com/2007/4EFW2007app1.pdf>, zo dňa 15.5.2008

dokumentu je na základe skonštruovaného indexu hodnotiť zhodu resp. príspevok politik a inštitucionálneho prostredia k ekonomickej slobode. Ekonomická sloboda je chápaná v štyroch rovinách – osobná voľba, dobrovoľná výmena koordinovaná trhom, sloboda vstúpiť a konkurovať iným subjektom na trhu a ochrana jednotlivca a jeho majetku pred útokmi ostatných. Na výslednom hodnotení sa podieľajú výsledky v piatich oblastiach, kde je meraná miera ekonomickej slobody – veľkosť vlády (výdavky, dane a podniky), právne prostredie a ochrana vlastníckych práv, prístup k finančným prostriedkom, sloboda obchodovať medzinárodne a regulácia úverových trhov, trhov práce a podnikania. Každá oblasť je ďalej členená do podskupín, pričom jednotlivé podskupiny sú mnoho krát ukazovatele priamo prevzaté z GCR, ukazovateľa DB od Svetovej banky, alebo z *World Competitiveness Yearbook*.

3 Kritika konceptov konkurencieschopnosti

Jedným z najznámejších odporcov konceptu národnej konkurencieschopnosti je Paul Krugman²², ktorý je profesorom na Massachusettskom inštitúte pre technológie. Hlavným bodom jeho kritiky je nesprávne ponímanie podstaty konkurencieschopnosti v prípade, ak je chápaná ako konkurencia medzi jednotlivými štátmi. Konkurencieschopnosť krajiny považuje Krugman za omnoho zložitejšiu otázku než konkurencieschopnosť na úrovni firiem. Naráža pritom na slová Billa Clintona, ktorý prirovnal krajinu k veľkej spoločnosti, konkurujúcej na svetovom trhu iným podnikom. Vytváranie analógií medzi firmami a štátmi však vedie k nesprávnym a nebezpečným záverom. Krugman to objasňuje na jednoduchom príklade: firma, ktorá dlhodobo nie je schopná konkurovať, stráca svoju pozíciu na trhu a dochádza k jej bankrotu. So štátmi sa však nič podobné nedeje. Tie môžu byť so svojou ekonomickou výkonnosťou spokojné alebo naopak nespokojné, ale k žiadnemu bankrotu nedochádza. Takisto myšlienka, že ekonomická situácia závisí od toho, ako úspešne si daná krajina počína na globálnom trhu, je len ilúziou. Prebytky obchodných bilancií, ktoré sú často vnímané ako znaky dobrej kondície ekonomiky vo vzťahu k zahraničiu²³, nemusia nevyhnutne znamenať vysokú konkurencieschopnosť a deficity, naopak, nedostatočnú výkonnosť²⁴. Ďalším argumentom proti medzinárodnej konkurencieschopnosti je, že napríklad ani nárast životnej úrovne Japonska žiadnym spôsobom neznižuje životnú úroveň USA, ako by to mohlo vyplývať z definície konkurencieschopnosti.²⁵ Medzinárodný obchod totiž v žiadnom prípade nie je hra s nulovým súčtom. Za úspechom jednej krajiny nestojí ani úspech ani neúspech iných krajín. Krajiny teda nielen že nemožno považovať za analógiu podnikov, ale podľa Krugmana by bolo absurdné tvrdiť, že krajiny na svetovom trhu medzi

²² Na základe článku *Competitiveness: A dangerous Obsession* uverejnenom v *Foreign Affairs* 1994, dostupné z:

<http://proquest.umi.com/pqdweb?index=43&did=415107&SrchMode=1&sid=3&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1207550447&clientId=45149>, zo dňa 1.4.2008

²³ Aj samotná Európska komisia považuje rýchle tempo rastu exportu za jeden zo znakov medzinárodnej konkurencieschopnosti

²⁴ Mexiko napríklad vykazovalo v 80tych rokoch výrazné prebytky obchodnej bilancie, v dôsledku platenia vysokých úrokov za zahraničné dlhy. Akonáhle však došlo k obnoveniu dôvery zo strany zahraničných investorov, obchodná bilancia sa dostala do deficitu - čím však nemožno tvrdiť, že došlo k poklesu konkurencieschopnosti

²⁵ Krugman tu vychádza z definície: „...most popular definition of competitiveness nowadays runs along the lines of the one given in Council of Economic Advisors Chairman Laura D'Andrea Tyson's *Who's Bashing Whom?*: competitiveness is "our ability to produce goods and services that meet the test of international competition while our citizens enjoy a standard of living that is both rising and sustainable."

sebou súperia. Tým však spochybňuje podstatnú črtu toho, ako vníma a definuje konkurencieschopnosť väčšina relevantných inštitúcií. Často, keď používajú termín konkurencieschopnosť, sa podľa Krugmana v skutočnosti jedná „iba“ o produktivitu a so schopnosťou krajiny konkurovať na medzinárodnom trhu to nemá a nemôže mať nič spoločné.

Krugman upozorňuje aj na prípadné ďalekosiahle dopady takto nesprávne ponímanej konkurencieschopnosti. Jedným z najmenej bolestivých by bol nárast vládnych výdajov v záujme zvýšenia konkurencieschopnosti. Vychádzajúc z nesprávnych predstáv a záverov môže viesť takáto snaha vlády, podobne ako americké vládne výdaje do zbrojenia v 50tych rokoch, k neefektívnej alokácii zdrojov. Omnoho vážnejší dopad by však znamenali protekcionistické opatrenia v záujme ochrany vlastného trhu. V najhoršom prípade by mohli vyústiť do provokácie svetovej obchodnej vojny a k uplatňovaniu nesprávnych hospodárskych politík na celú radu problémových oblastí. Podľa Krugmana je tak konkurencieschopnosť nezmyselným termínom, v prípade, ak je aplikovaný na národné ekonomiky a posadnutosť touto témou je nielen nesprávna ale najmä nebezpečná.

4 Celkové hodnotenie konkurencieschopnosti Európskej únie

Obsahom nasledujúcich kapitol budú závery vyplývajúce z hodnotení jednotlivých inštitúcií, pričom uvedené sú len tie najdôležitejšie a z pohľadu koncepcie práce najvhodnejšie.

4.1 Hodnotenie z pohľadu Európskej komisie²⁶

Samotné pojmá Správy o konkurencieschopnosti EÚ je v porovnaní s ostatnými prístupmi značne odlišné. Nevytvára rebríček, ani žiadne subindexy, ale zameriava sa na hlavné makroekonomické veličiny. Zvyšovanie životného štandardu hodnotí prevažne z pohľadu celej EÚ a z pohľadu jednotlivých sektorov a odvetví pričom zohľadňuje rôzne dimenzie ekonomickej výkonnosti - rast hrubého domáceho produktu, zamestnanosti a produktivity.

Hodnotenie súčasného vývoja konkurencieschopnosti sa nesie v optimistickom tóne. Európska komisia poukazuje na niekoľko priaznivých vývojových tendencií, ktoré naznačujú pozitívne zmeny európskej ekonomiky. Mnohé zo sledovaných ukazovateľov vykazujú v roku 2006 výrazné zlepšenie a Európska komisia hovorí na mnohých miestach dokonca o začiatku nového trendu.

4.1.1 Vývoj HDP, zamestnanosti a produktivity²⁷

Rast HDP Európskej únie dosiahol v roku 2006 3.0% a bol tak najsilnejší od roku 2000. Navyše bol sprevádzaný ďalšími dvoma významnými ukazovateľmi - rastom zamestnanosti a produktivity práce²⁸. Jedná sa o veličiny, ktoré Európska komisia považuje za kľúčové pri skúmaní konkurenčnej sily.

Produktivita práce, ktorej rast v rokoch 2000 – 2005 spomaľoval, začala v roku 2006 výrazne rásť. Po prvý krát od roku 2001 bol dokonca nárast produktivity vyšší než v USA (1.4% v USA

²⁶ Na základe aktuálneho dokumentu *European Competitiveness Report*, zo dňa 15.5.2008

²⁷ Číselné údaje z *European Competitiveness Report*, str.17-21

²⁸ Európska komisia rozlišuje tri komponenty produktivity – kvalita pracovnej sily, úroveň kapitalizácie a celková produktivita výrobných faktorov

voči 1.5% v EÚ). Napriek tomu „priepasť“ medzi EÚ a USA stále pretrváva. Produktivita USA bola v absolútnom vyjadrení v roku 2006 o takmer 38% vyššia než je priemer EÚ a priemerné HDP na obyvateľa bolo v EÚ len na ¾ úrovne USA. Miera zamestnanosti sa v EÚ vyšplhala na 64.4% a dosiahnutie 70% hranice v roku 2010 stanovenej v Lisabonskej stratégii sa zdá byť nepravdepodobné.

Hlavným zdrojom zaostávania Európy v otázke produktivity je celková produktivita výrobných faktorov. Na túto oblasť sa zameriavajú reformy mikroekonomického piliera Lisabonskej stratégie. Keďže v roku 2006 prispel k nárastu produktivity práve tento komponent, Európska únia sa domnieva, že reformy začínajú produkovať prvé pozitívne výsledky a „priepasť“ medzi EU a USA sa znižuje. Pripúšťa však, že do istej miery sú tieto výsledky spôsobené priaznivým hospodárskym cyklom a bolo by predčasné tvrdiť, že došlo k tak výrazným štrukturálnym zmenám.

4.1.2 Vývoj konvergencie členských krajín

Európska komisia hodnotí pokračujúcu konvergenciu v rámci EÚ pozitívne. Noví členovia zvyšujú svoju produktivitu, čo naznačuje zlepšovanie konkurencieschopnosti. V roku 2006 dosiahli Česká republika, Slovensko, Rumunsko a tri pobaltské štáty viac ako 4% prírastky produktivity. Spomedzi veľkých ekonomík starých členov sa podarilo zvýšiť produktivitu o viac než 3% iba Nemecku. V oblasti rastu zamestnanosti sa však mnohým novým členom nedarí tak, ako by sa dalo očakávať. Len sedem krajín spomedzi dvanástich nových členov dosiahlo rast zamestnanosti vyšší než priemer celej EÚ.

4.1.3 Vývoj v spracovateľskom priemysle

Pre neexistujúce údaje z iných odvetví sa Správa o konkurencieschopnosti EÚ zameriava hlavne na spracovateľský priemysel, kde dospieva k dvom základným záverom. S výnimkou tabakového priemyslu došlo v roku 2006 k výraznému nárastu produkcie vo všetkých odvetviach spracovateľského priemyslu. Už tradične slabé textilné a odevné odvetvie, ako aj spracovanie kože síce takisto poklesli, avšak omnoho miernejším tempom než tomu bolo v rokoch 2001 až 2005. V protiklade k tomu stoja údaje o miere zamestnanosti podľa odvetví. S výnimkou recyklácie, výroby vedeckých a iných inštrumentov, elektrických zariadení a kovových častí, došlo vo všetkých ostatných odvetviach k výraznému poklesu zamestnanosti. Aj v dôsledku toho

vzrástla produktivita práce vo výrobnom priemysle celkovo o viac než 5%, čo predstavuje viac než dvojnásobok priemerného ročného rastu v rokoch 2001 – 2005.

V Správe o konkurencieschopnosti EÚ však absentuje dôkladné porovnanie vývoja jednotlivých ekonomík a porovnanie starých a nových členov. Európska komisia sa obmedzuje na hodnotenie makroekonomických údajov a využívanie agregovaných dát za jednotlivé odvetvia. Takýto prístup síce dobre odzrkadľuje výkonnosť Európskej únie ako celku, značne však zahmlieva a komplikuje hodnotenie situácie konkrétnych národných ekonomík. Pokiaľ si chceme urobiť obraz o tom, aká je úroveň konkurencieschopnosti v jednotlivých členských krajinách s prihliadnutím na existujúce disparity, vhodnejšia je správa *Global Competitiveness Report* z dielne Svetového ekonomického fóra.

4.2 Hodnotenie z pohľadu Svetového ekonomického fóra²⁹

Správa o konkurencieschopnosti Európskej únie posúdila aktuálnu ekonomickú výkonnosť členských štátov prevažne pozitívne. Pri pohľade na rebríček GCI je takisto vidieť, že krajiny EÚ majú silnú pozíciu. Medzi prvými šiestimi krajinami sa umiestnili štyri členské štáty EÚ. Jedná sa o už tradične úspešné škandinávске krajiny Dánsko (3), Švédsko (4) a Fínsko (6), ku ktorým sa po výraznom zlepšení pridalo Nemecko (5). Konkurencieschopnejšími ekonomikami boli v roku 2007 už iba USA (1) a Švajčiarsko (2). Prvú desiatku rebríčka uzatvárajú Veľká Británia (9) a Holandsko (10). Spomedzi starých štátov EÚ sa veľká väčšina umiestnila na prvých 25 priečkach. Krajinami, ktoré sa do prvej dvadsať päťky nedostali, sú Španielsko (29), Portugalsko (40), Taliansko (46) a Grécko, ktoré sa umiestnilo až na 65. priečke. Pretrvávajúce rozdiely medzi novými a starými štátmi demonštruje nasledujúce porovnanie. Kým drvivá väčšina EÚ15 sa umiestnila približne v prvej štvrtine všetkých krajín (3 až 29), väčšia časť nových členov EÚ obsadila pozície v druhej štvrtine rebríčka (27 až 56) Spomedzi nových členov EÚ sa najlepšie umiestnili štáty Estónsko (27) a Česká republika (33), naopak najhoršie v hodnotení obstáli Rumunsko (74) a Bulharsko (79). Medzi starými aj novými členmi nájdeme štáty, ktoré sa výrazným spôsobom vymykajú priemeru, avšak aj také, ktoré až prekvapivo zaostávajú. Grécko sa napríklad umiestnilo len tesne pred Azerbajdžanom (66), alebo Vietnamom (68), no zaostáva za krajinami, akými sú Uzbekistan (62) a Maroko (64). Ešte horšie

²⁹ Na základe aktuálneho dokumentu *Global Competitiveness Report 2007-2008*, zo dňa 15.5.2008, pre celý rebríček vid' prílohy Tabuľka č. 2

na tom sú Rumunsko a Bulharsko - tie sa na základe hodnotenia GCI radia medzi krajiny akými sú Botswana (76), Uruguaj (75) alebo Jamajka (78).

4.3 Hodnotenie z pohľadu IMD³⁰

Najkonkurencieschopnejšou ekonomikou za rok 2007 sa podobne ako podľa GCI stali v USA. Je to však jediná zhoda s GCI v rámci prvej desiatky. Do prvej šestice sa spomedzi krajín EÚ dostalo jedine Dánsko (5) a Luxembursko (4). V porovnaní s výsledkami GCI prekvapuje nízke umiestnenie Nemecka (16) alebo Poľska (52), naopak Estónsko (22) v rebríčku predbehlo aj mnohé staré členské štáty.

4.4 Porovnanie rebríčka WCY a GCR

Už na prvý pohľad je zrejmé, že sú umiestnenia niektorých krajín v rebríčkoch WCY a GCR rozdielne. Zaujímavé je preto zistiť, do akej miery sa rebríčky odlišujú, prípadne čo je príčinou rozdielnych výsledkov. Presný pohľad na celkovú rozdielnosť oboch rebríčkov nám umožňuje štatistický aparát - konkrétne poradová korelačná analýza s využitím *Spearmanovho koeficientu korelácie*. V našom prípade je však rebríček WCY podstatne kratší (obsahuje 55 krajín, pričom rebríček GCI až 131), preto budem porovnávať umiestnenie len tých krajín, ktoré sú v IMD. Rebríček GCI je nutné takisto upraviť - obmedziť na 55 spoločných krajín a určiť poradie medzi nimi.

Testujeme hypotézu o nezávislosti umiestnenia v rebríčkoch, voči alternatívnej hypotéze, ktorá znamená úplnú zhodu poradia v oboch rebríčkoch. Výsledná *hodnota Spearmanovho koeficientu korelácie* je 0.86573, p-value < 0.001. Znamená to že na bežnej hladine významnosti (0,05) sa podarilo preukázať takmer 87% úroveň zhody oboch rebríčkov. Napriek pôvodnému predpokladu o malej závislosti rebríčkov, test preukázal, že poradie krajín je v oboch prístupoch až prekvapivo podobné. Samozrejme je nutné brať ohľad na to, že rebríček GCR bol prispôbený rebríčku WCY a neodzrkadľuje v plnej miere výsledky GCR. U väčšiny sledovaných krajín sa poradie výrazne nelíši, uvediem však opačné prípady. Jedná sa o krajiny, ktoré v jednom z rebríčkov dopadli výrazne lepšie. Luxembursko sa umiestnilo podľa upraveného indexu GCR na 25. mieste, podľa WCY však na omnoho lepšom 4. mieste. Naopak

³⁰ Na základe *World Competitiveness Yearbook 2007*, zo dňa 10.4.2008, pre celý rebríček viď prílohy Tabuľka č.1

Japonsko obstálo na základe GCR na 8. mieste, na základe WCY na 24. mieste. Protichodné je takisto hodnotenie Číny. Podľa Svetového ekonomického fóra zastáva Čína 31. miesto, avšak podľa Ústavu pre rozvoj manažmentu 15. Obecne možno pozorovať, že mnohé vyspelé ekonomiky EÚ, ktoré obsadili popredné miesta v rámci GCR, sa v rebríčku WCY umiestnili výrazne nižšie. Týka sa to predovšetkým Nemecka, Fínska, Veľkej Británie a Švédska. Krajiny, ktoré naopak dosiahli horšie umiestnenie v rámci GCR, možno nájsť podľa WCY často na vyšších pozíciách.

Príčiny týchto rozdielov možno hľadať v odlišnej konštrukcii výslednej hodnoty (resp. indexu) konkurencieschopnosti Ústavu pre rozvoj manažmentu a Svetového ekonomického fóra. IMD operuje s omnoho väčším počtom ukazovateľov resp. parametrov³¹ a dotazníkové údaje využíva len z menšej časti. Tým sa však výrazne obmedzuje počet analyzovaných štátov, pretože pre mnohé je prakticky nemožné získať relevantné verejne dostupné údaje. Svetové ekonomické fórum tento problém obchádza tým, že množstvo dát získava z prieskumu medzi podnikateľskými subjektmi. To mu umožňuje do prieskumu zaradiť väčší počet štátov. Sice platí, že údaje o niektorých dôležitých aspektoch, akými sú podnikateľská etika, alebo kvalita pozáručného servisu, sa nedajú zachytiť bežným štatistickým aparátom, zároveň sa však táto metóda vystavuje hrozbe, že získané údaje budú subjektívne a výsledné hodnotenie skreslené. Rozdiely spočívajú takisto v konštrukcii samotného indexu. Rozdielnym kritériám sa v oboch prístupoch pridáva rozdielna váha, ktorá navyše v prípade GCI závisí na zaradení krajiny do konkrétneho stupňa rozvoja ekonomiky.

³¹ IMD využíva v WCY pre rok 2007 323 kritérií, kým GCR 117

5 Základné problémy Európskej únie

Napriek vcelku kladnému ekonomickému vývoju EÚ v roku 2006, možno na základe skúmaných dokumentov a ukazovateľov identifikovať hneď niekoľko zásadných problémových oblastí. Na prvom mieste je to nedostatočný rast HDP. Vysoký domáci produkt pripadajúci na jedného obyvateľa sa síce nepovažuje za konečný cieľ a ani jeho vysoká hodnota nemusí automaticky znamenať vysokú prosperitu. Vysoká úroveň HDP sa však chápe ako prostriedok na dosiahnutie prosperity a používa sa ako najvýstižnejší indikátor materiálnej stránky životného štandardu. Hneď v tomto kľúčovom bode však Európska únia zaostáva - v porovnaní s USA dosahuje jej HDP len $\frac{3}{4}$ úrovne³². Problém s nízkym HDP možno ďalej rozčleniť na nasledujúce oblasti:

- nízka úroveň zamestnanosti
- vysoká miera nezamestnanosti
- nízka úroveň produktivity

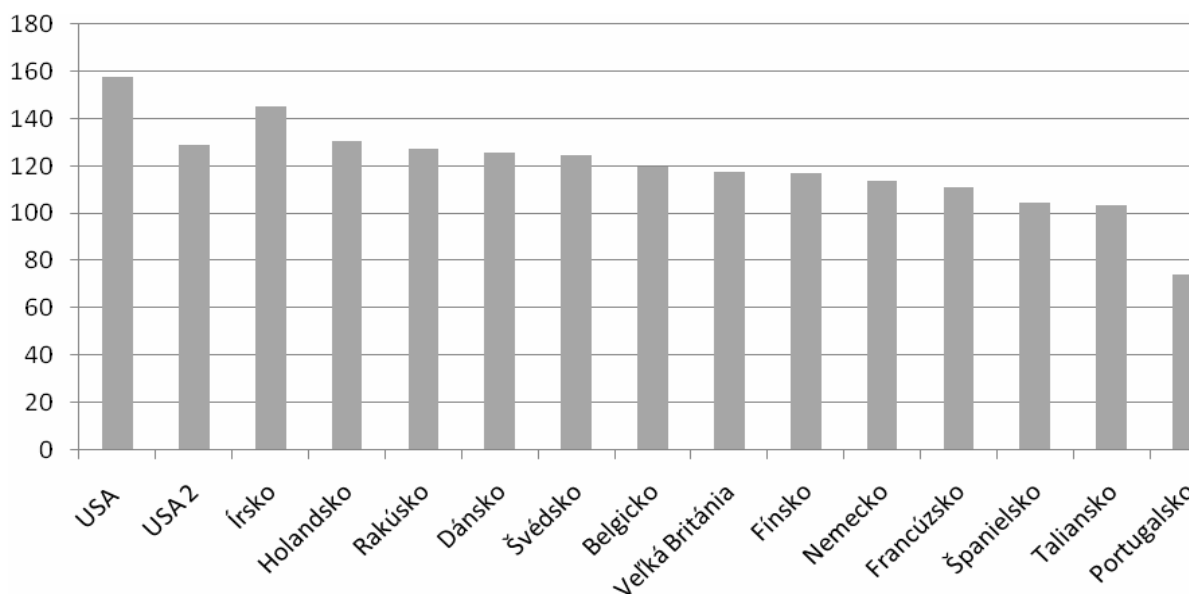
Ďalšími problémovými oblasťami sú už naznačené existujúce rozdiely naprieč Európskou úniou, rozdiely medzi starými a novými členskými krajinami, rozdiely medzi odvetviami atď. Samotná Európska únia však za dôležitejšiu považuje slabšiu výkonnosť vo vzťahu k USA. Logicky teda vyznieva jedna z hlavných ambícií Lisabonskej stratégie - dosiahnutie prvenstva v konkurencieschopnosti svetových ekonomík, teda predbehnutie súčasného lídra - USA. Nemožno však zabudnúť na množstvo ďalších akútnych problémov, ktorým sa však venuje skôr menšia časť pozornosti. Jedná sa predovšetkým o prebiehajúce demografické zmeny s dopadom na starnutie a pokles počtu obyvateľov, zmeny klímy, ktoré si môžu vyžadovať nemalé finančné prostriedky, alebo otázka dopadu pokračujúcej globalizácie na niektoré ekonomiky. Obsahom nasledujúcich kapitol bude dôkladnejšie priblíženie jednotlivých hlavných problémových oblastí s dôrazom na vývoj relevantných ukazovateľov v poslednom období.

³² *European Competitiveness Report*, str.17

5.1 Problém zaostávania za USA

Ako už bolo uvedené, zaostávanie Európskej únie za USA je neodškriepiteľným faktom, zároveň však aj najväčšou výzvou, ktorú si samotná Európska únia stanovila. Rozsah zaostávania ilustruje graf, ktorý znázorňuje HDP na obyvateľa vo vybraných štátoch EÚ a USA. Údaje pre USA sú za rok 2006, údaje pre USA 2 predstavujú hodnotu HDP/obyvateľa v USA v roku 2000.

Graf č. 1: HDP/obyv. v parite kúpnej sily za rok 2006 a 2000 (pre USA 2) vo vybraných krajinách EÚ a USA, EÚ27=100.



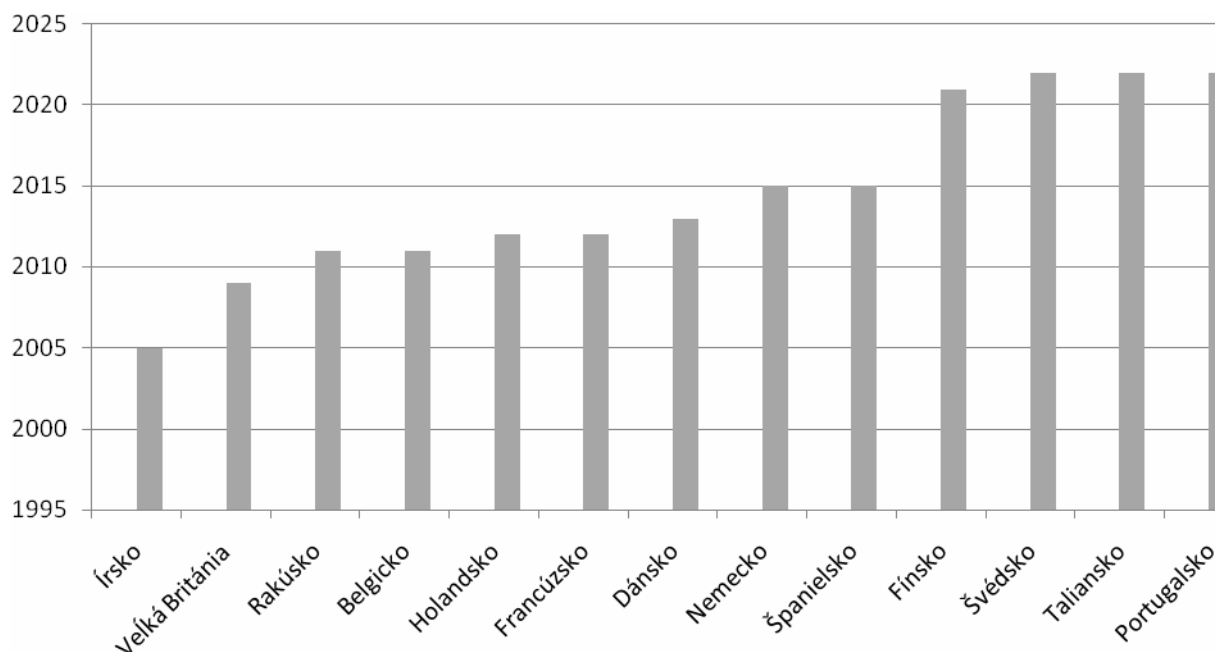
Zdroj: Vlastné výpočty na základe údajov z Eurostatu

Po šiestich rokoch existencie Lisabonskej stratégie (uvažujeme HDP za rok 2006) sa len niektorým najvyspelejším členským štátom EÚ podarilo dosiahnuť ekonomickú úroveň USA z roku 2000. Náskok USA sa však v dôsledku priaznivého vývoja ďalej zvyšoval, a v súčasnosti nedosahuje žiaden člen Európskej únie ekonomickú úroveň USA³³.

Do akej miery je cieľ dobehnúť USA po ekonomickej stránke reálny, znázorňuje nasledujúci graf, kde na zvislej osi je uvedený príslušný rok, kedy daná krajina dobehne ekonomickú úroveň USA.

³³ Pre podrobnejšie porovnanie jednotlivých štátov EÚ a USA viď prílohy Graf č.1

Graf č. 2: Rok, v ktorom vybrané krajiny EÚ dobehnú ekonomickú úroveň USA za podmienky, že ekonomika USA je zmrazená na úrovni roku 2000 a ekonomický rast krajín EÚ zodpovedá predpovediam Eurostatu



Zdroj: Európsky sociálny model - trendy a riziká sociálnej integrácie Európy, Michal Novota, <http://www.konzervativizmus.sk/upload/pdf/Europsky-socialny-model.pdf>, str. 18

Uvedený graf dokumentuje, že Lisabonskou stratégiou stanovený rok 2010, kedy by mala EÚ dobehnúť USA, je úplne nereálny. Podľa odhadov sa to podarí jedine Írsku a Veľkej Británii. Predovšetkým pre menej vyspelé krajiny a nových členov je takéto dobiehanie nutné vidieť v podstatne dlhšom časovom horizonte.

5.1.1 Zaostávanie za USA z pohľadu WCY³⁴

V roku 2007 IMD po prvý krát prináša údaje o tom, ako jednotlivé ekonomiky dobiehajú, alebo naopak strácajú na lídra rebríčka – USA. Na základe priemerného rastu za posledných až 10 rokov (v prípade dostupnosti údajov) sú krajiny rozdelené do týchto dvoch skupín. Ak sa zameriame na štáty Európskej únie, formulovať univerzálny záver nemožno. V oboch skupinách má EÚ zastúpenie. Bulharsko dokonca „vedie“ v strácaní na USA, naopak Slovensko patrí medzi tri krajiny, ktoré sa najrýchlejšie dotahujú na USA. Medzi krajinami, ktoré strácajú svoju pozíciu však obecné nájdeme viac starých členov - Taliansko, Francúzsko, Veľká Británia, Španielsko,

³⁴ Pre podrobnejšie porovnanie vid' prílohy Tabuľka č.1

spomedzi nových krajín Poľsko a Bulharsko. Najväčšia časť krajín EÚ sa nachádza v skupine, ktorá skutočne dobieha USA, hoci ich priemerné tempo rastu sa pohybuje v rozpätí 0 – 2.5%. WCY teda podobne ako Správa o konkurencieschopnosti Európskej únie naznačuje, že priepasť medzi USA a Európou sa znižuje, i keď sa nejedná o žiadne dramatické zmeny.

5.2 Problém produktivity

Spomedzi všetkých spomenutých zložiek podieľajúcich sa na tvorbe HDP považuje Európska komisia za najdôležitejší prvok produktivity. Nasledujúca tabuľka zobrazuje produktivitu EÚ v porovnaní s USA. Produktivita je chápaná ako celkový výstup hospodárstva v prepočte na jedného pracujúceho (HDP/prac). Alternatívnou mierkou je výstup hospodárstva na jednu odpracovanú hodinu (HDP/hod práce). HDP sú pri výpočtoch prepočítané podľa kúpnej sily. Pre druhý ukazovateľ nie sú dostupné údaje pre Rumunsko, USA ani celú EÚ27. Pre porovnanie uvádzam hodnoty niektorých štátov, ktoré sa výrazným spôsobom odlišujú od priemeru.

Tabuľka č. 1: Produktivita práce v EÚ a USA

	Priemerný ročný rast produktivity práce			HDP/prac	HDP/hod práce
	1995-2000	2000-2005	2006	EÚ27=100	EÚ25=100
EÚ27	2,1	1,2	1,5	100,0	-
EÚ25	1,9	1,2	1,5	103,6	100,0
USA	2,1	2,1	1,4	138,6	-
Írsko	4,4	2,2	1,7	134,1	119,7
Luxembursko	1,9	0,0	2,4	171,3	162,0
Rumunsko	0,6	6,4	4,7	41,5	-
Bulharsko	-0,6	3,9	1,6	34,5	30,3
Česká republika	2,3	3,4	4,7	70,4	52,5
Priemer EÚ15.*	-	-	-	114,9	103,7
Priemer noví čl.*	-	-	-	65,0	52,9**

* výpočet na základe jednoduchého aritmetického priemeru, ** mimo Rumunska (chýbajúce údaje), „-“ neexistujúce údaje

Zdroj: Vlastné výpočty a European Competitiveness Report

Rok 2006 bol z pohľadu hodnotenia produktivity prelomovým. Európska ekonomika totiž po prvý krát zaznamenala vyšší nárast produktivity práce než USA. Európska komisia vo svojej správe na tento fakt veľmi dôrazne upozorňuje, hoci pripúšťa, že hovorí o začiatku nového

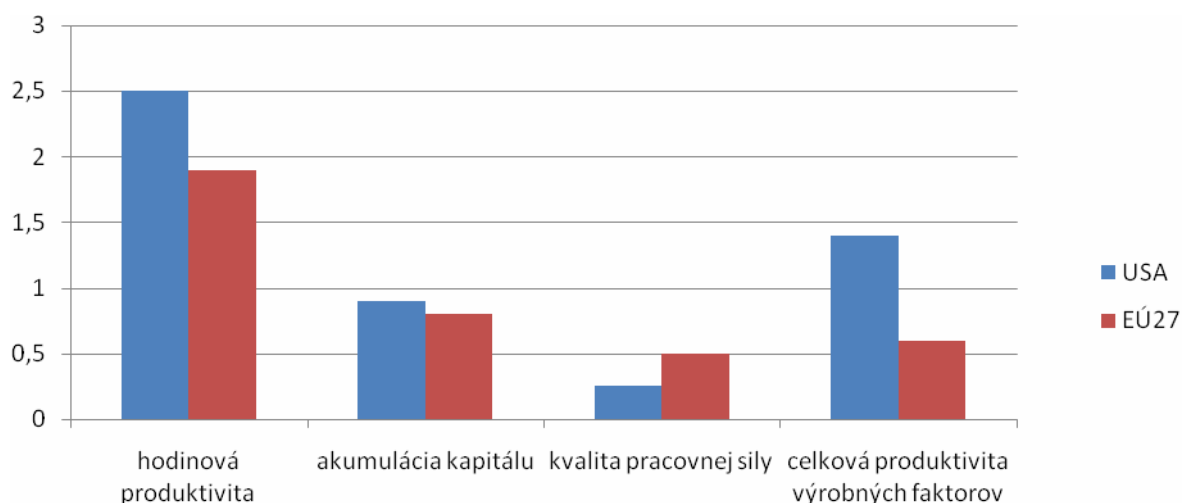
trendu by bolo priskoro. Pri pohľade na čísla je navyše zrejmé, že rozdiel v aktuálnom raste je medzi EÚ a USA len symbolický (0,1%). Pre EÚ nevyznieva priaznivo ani porovnanie absolútnych čísel. Produktivita je v USA stále o 38.6% vyššia než v Európskej únii, pri ukazovateli HDP na odpracovanú hodinu bol v roku 2005 náskok USA 26%³⁵ (tabuľka obsahuje údaje iba za rok 2006). Je to spôsobené tým, že USA vykazujú dlhodobo vyšší počet odpracovaných hodín na jedného pracovníka.

Z pohľadu hodnotenia situácie v rámci EÚ sú údaje veľmi rozdielne. Kým Luxembursko dosahuje produktivitu práce o viac než 70% vyššiu než je priemer v EÚ, Bulharsko alebo Rumunsko atakujú sotva 40% úroveň priemeru. Je to dôkaz extrémnych rozdielov vo výkonnosti jednotlivých členských ekonomík. Otázne tak je, či pri tak výrazných regionálnych rozdieloch má zmysel hľadiť na Európsku únie ako jednoliaty celok.

Ako už bolo uvedené, produktivita sa skladá z troch komponentov – kapitálovej intenzity, kvality pracovnej sily a celkovej produktivity výrobných faktorov. Ak predpokladáme, že porovnávané krajiny majú zhodnú úroveň kapitálovej intenzity a kvality pracovnej sily, potom sa celková produktivita výrobných faktorov najviac podieľa na rozdieloch vo výške príjmom na obyvateľa. Nasledujúci graf zobrazuje rozklad priemernej hodinovej produktivity na jednotlivé komponenty v rokoch 2000-2005.

³⁵ Údaje z *European Competitiveness Report*, str. 21

Graf č. 3: Dekompozícia rastu produktivity v EÚ a USA v období 2000 - 2005



Zdroj: European Competitiveness Report

Celková produktivita rástla v USA o 0,6% rýchlejšie než v EÚ. Pomyselná priepasť sa medzi Európskou úniou a USA teda od roku 2000 zvyšovala. Pri pohľade na jednotlivé zložky je zjavné, že hlavným zdrojom narastajúceho zaostávania bol pomalší rast celkovej produktivity výrobných faktorov. Dôsledky týchto zistení sú podľa Európskej komisie v rovine hospodárskych politík, predovšetkým v uskutočňovaní nasledovných reforiem v rámci mikroekonomického piliera Lisabonskej stratégie:

- zvýšenie investícií do R&D (dôraz na integráciu vedy a výskumu, inovácie a vzdelávania)
- investície do ICT sprevádzané príslušnými organizačnými zmenami a investíciami do znalostí
- nárast konkurencie v rámci stanoveného regulačného rámca, ktorý priaznivo pôsobí na alokatívnu efektivitu, produktívnu efektivitu (organizácia práce) a dynamickú efektivitu (inovatívne produkty a procesy)
- umožnením rýchlejšieho založenia a rastu predovšetkým stredných a malých podnikov
stimulovanie podnikateľského prostredia
- znižovanie nadmernej regulačnej a administratívnej záťaže podnikov, ktorá u malých a stredných podnikov môže viesť k výrazným úsporám nákladov a k produktívnejšiemu využitiu zdrojov

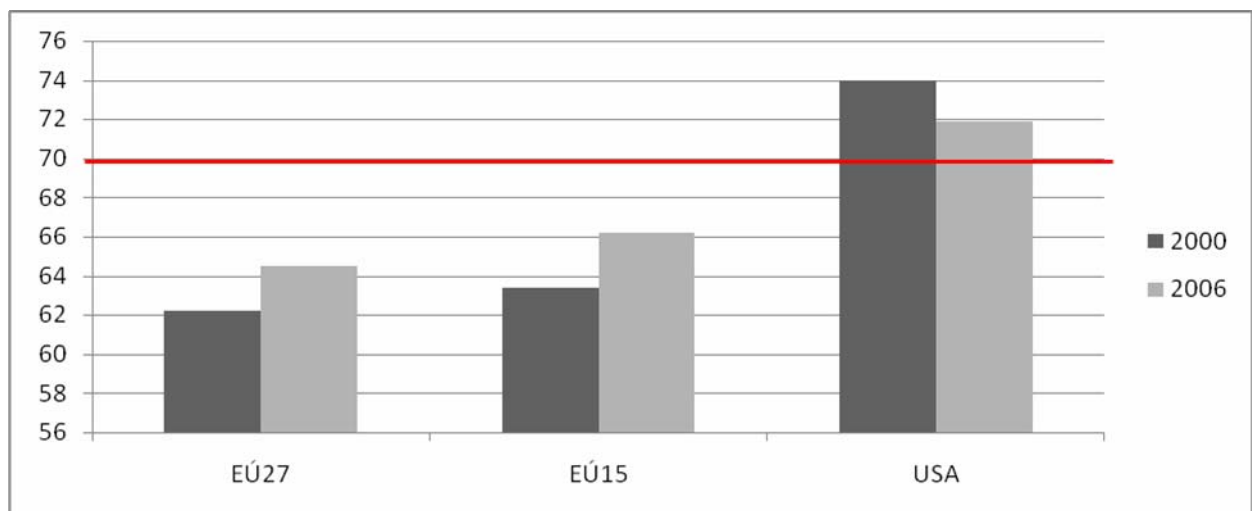
- zníženie dane z príjmu právnických osôb, prípadne zavedenie spoločného konsolidovaného základu pre výpočet dane z príjmu podnikateľských osôb

Od reforiem zameraných na rozvoj ICT, výskumu, inovácií, konkurencie a reformy produktových trhov sa očakáva zvýšenie rastu produktivity výrobných faktorov a tým aj celkovej produktivity.

5.3 Problém zamestnanosti

Podobne ako produktivita je aj miera zamestnanosti významným faktorom ovplyvňujúcim rast HDP. V Lisabonskej stratégii si Európska únia vytýčila cieľ do roku 2010 dosiahnuť medzi produktívnym obyvateľstvom 70% mieru zamestnanosti. Nasledujúci graf znázorňuje celkovú mieru zamestnanosti a jej zmenu v priebehu šiestich rokov existencie Lisabonskej stratégie. Červenou líniou je znázornená cieľová hodnota 70%, ktorá mala byť dosiahnutá v roku 2010.

Graf č. 4: Miera zamestnanosti v EÚ a USA v rokoch 2000 a 2006



Zdroj: Eurostat a vlastné výpočty

V čase koncipovania stratégie dosahovala úroveň zamestnanosti v EÚ27 62.2 % v roku 2006 64.4 %. V USA napriek nepriaznivému vývoju miera zamestnanosti neklesla pod úroveň 72%, čo len znova potvrdzuje výrazný rozdiel výkonnosti európskych a americkej ekonomiky³⁶. Nereálnosť takto stanoveného cieľa pri absencii reálnych riešení, si uvedomila aj samotná

³⁶ *European Competitiveness Report*, str. 19-20

Európska komisia. Odpoveďou bola už v úvode spomínaná tzv. Kokova správa. Podobne ako Lisabonská stratégia však bola vystavená kritike, pretože neposkytla hlbšiu analýzu súčasného stavu, ale len odkazovala na intenzívnejšiu politickú aktivitu a spoluprácu³⁷.

Michal Novota vo svojej analýze *Európsky sociálny model - trendy a riziká sociálnej integrácie Európy*³⁸ vidí hlavné príčiny slabej úrovne zamestnanosti v deformáciách trhu práce. V Európskej únii prevláda vysoké daňové a odvodové zaťaženie, silné postavenie odborov s tlakom na zvyšovanie minimálnej mzdy a miezd všeobecne (bez ohľadu na rast produktivity práce). Súčasná podoba pracovného práva takisto obmedzuje slobodu uzatvárania pracovných zmlúv³⁹, garantuje vysoké odstupné a podobne. Spomenuté nadštandardné postavenie odborov, sociálny dialóg a ďalšie, z ekonomického hľadiska nevhodné prvky (ako vyrovňovanie miezd mužov a žien), ktoré garantuje primárne a sekundárne právo Spoločenstiev, podľa neho vytvárajú zamestnávateľom zbytočné prekážky, zvyšujú im náklady (vysoká cena práce) a obmedzujú dopyt po práci. Mnohé z týchto opatrení tak v konečnom dôsledku pôsobia ako brzda rastu produktivity.

Pri hodnotení vývoja zamestnanosti je však na mieste povedať, že minimálne v posledných troch rokoch rastie tento ukazovateľ v Európskej únii rýchlejšim tempom. V roku 2006 (1.6%) rástol rýchlejšie než v rokoch 2000 – 2005, ba dokonca rýchlejšie než v období 1995 – 2000, ktoré je obecné považované za úspešné obdobie. Prehnaná radosť však zrejme nie je na mieste. Výrazný nárast zamestnanosti napríklad nenastal v nových členských krajinách. Takmer polovica z nich nedosiahla ani priemerné tempo rastu zamestnanosti celej EÚ. V otázke miery nezamestnanosti je vývoj obdobný. V roku 2007 klesla síce miera nezamestnanosti v EÚ27 o 1% na hodnotu 7.1%, v USA zostala nezmenená na výrazne nižšej hodnote - 4,6%⁴⁰.

Európska komisia vo svojej správe upozorňuje aj na ďalšiu dimenziu problematiky zamestnanosti. V roku 2006 bol celkový rast HDP EÚ tvorený z polovice rastom zamestnanosti

³⁷ *Facing the challenge, The Lisbon strategy for growth and employment*, str. 6

³⁸ Dostupné z <http://www.konzervativizmus.sk/upload/pdf/Europsky-socialny-model.pdf>

³⁹ Napríklad novela smernice č. 2003/88/EC o niektorých aspektoch organizácie pracovného času deformuje slobodnú voľbu zamestnanca určovať svoj pracovný čas, keď ho redukuje na 48 hodín týždenne s možnosťou predĺženia len so súhlasom odborov

⁴⁰ Pre podrobnejšie údaje o miere zamestnanosti a jej vývoju viď prílohy Tabuľka č.6

a z polovice rastom produktivity. V predchádzajúcich obdobiach bol však tento pomer výrazne v prospech rastu produktivity. Pri zohľadnení slabšieho odhadu rastu zamestnanosti v budúcom období a hlavne očakávaných demografických zmien, je zrejmé, že sa rast zamestnanosti na raste HDP trvalo podieľať nemôže. Kľúčovou výzvou do budúcnosti sa teda stáva aktivovať iné zložky podieľajúce sa na tvorbe HDP, menovite sústavne skloňovanú produktivitu.

5.4 „Priepasť“ medzi starými a novými členskými štátmi

Správa o konkurencieschopnosti Európskej únie sa porovnaniu starých a nových členských štátov venuje len okrajovo. Napriek tomu, že identifikuje výrazné rozdiely v oblastiach akými sú produktivita práce, miera zamestnanosti atď., o žiadnu hlbšiu analýzu sa nesnaží, často krát sa obmedzuje na krátke konštatovanie.

Porovnanie starých a nových členských štátov je preto názornejšie na základe priemerného GCI a priemerného umiestnenia v rebríčku GCR. Pre výpočty slúži jednoduchý aritmetický priemer, pretože pri použití vážených priemerov narážame na problém interpretácie výsledkov⁴¹.

Tabuľka č. 2: Priemerné umiestnenie krajín EÚ v rebríčku GCI

	Priemerný index GCI	Priemerné umiestnenie (zaokrúhlené údaje)
EÚ27	4,74	34
EÚ15	5,06	21
bez Grécka, Talianska a Portugalska	5,25	14
Nové členské krajiny	4,34	49
bez Bulharska a Rumunska	4,42	43

Zdroj: Vlastné výpočty na základe údajov z GCR

Výrazne vyššie hodnoty indexu u starých členov znamenajú, že sa v rebríčku GCI umiestnili podstatne lepšie než nové členské štáty. Medzi prvých dvanásť starých členov sa podarilo dostať iba jednej krajine spomedzi nových členov – Estónsku. Priemerná hodnota GCI v starých

⁴¹ Jednou z možností by bolo použitie počtu obyvateľov alebo HDP ako váh pri výpočte. Interpretácia by však bola sporná, pretože index GCI nijako nesúvisí s počtom obyvateľov a ani obmedzenie na HDP by neprineslo zrozumiteľné výsledky. Podobne postupuje napr. aj OECD pri výpočte priemerných hodnôt

členských krajinách dosahuje 4,34 v nových 5,06. Omnoho ilustratívnejšie pre zhodnotenie konkurenčnej sily jednotlivých ekonomík je však porovnanie ich priemerného umiestnenia. Priemerná priečka v rebríčku starých členských štátov je 21, ak však neuvažujeme trojicu krajín Grécko, Taliansko a Portugalsko, ktoré sa výrazne vymykajú od hodnotenia ostatných krajín, je tento priemer na úrovni 14. Priemerná pozícia nových členských krajín je až 50, pri vylúčení Bulharska a Rumunska je to o niečo lepšie – 43.

Pre vylúčenie skreslenia spôsobeného extrémnymi hodnotami, uvádzam takisto hodnotu mediánu. U starých členských štátov vyšiel medián poradia 18, t.j. o niečo nižšie než priemerná hodnota. U nových členských štátov je hodnota mediánu umiestnenia v rebríčku rovná 46. V oboch prípadoch dochádza k istému skresleniu aritmetického priemeru, ktoré je spôsobené krajinami hodnotenými výrazne horšie než je zvyšok danej skupiny.

Bolo by však chybou považovať priemery za charakteristické umiestnenie krajín v rebríčku. Ako už bolo uvedené, naprieč EÚ existujú veľké rozdiely, ktoré znemožňujú presne interpretovať získané hodnoty. Medzi starými členmi nájdeme napríklad krajiny na prvých priečkach rebríčka (Dánsko, Švédsko, Nemecko), ale aj krajiny, ktoré sa umiestnili približne uprostred celkového rebríčka (Grécko). Podobne v hodnotení vyniká Estónsko, naopak Bulharsko sa nedostalo ani do prvej polovice rebríčka.

Na ilustráciu vývoja konkurencieschopnosti v rámci Európskej únie poslúži porovnanie výsledkov umiestnenia v rebríčku na začiatku a na konci sledovaného obdobia (2001 - 2007). Do úvahy beriem najstaršie a najaktuálnejšie údaje, ktoré sú k dispozícii. Obdobie šiestich rokov predstavuje pomerne dlhý časový úsek pre uskutočnenie zmien, ktoré by znamenali aj zlepšenie konkurencieschopnosti. Nasledujúca tabuľka ponúka odpoveď, či sa konkurencieschopnosť Európskej únie zvyšuje alebo naopak znižuje:

Tabuľka č. 3: Priemerná zmena v rebríčku GCI

	Priemerná zmena v rebríčku GCI medzi rokmi 2001 - 2007 ⁴²
EÚ15 ⁴³	-3,86
bez Grécka, Talianska a Portugalska	0,91
Nové členské krajiny ⁴⁴	-6,30
bez Malty, Cypru, Bulharska a Rumunska	-3,13

Zdroj: Vlastné výpočty na základe údajov GCR

Výsledky dokumentujú nie práve priaznivý vývoj konkurencieschopnosti Európskej únie v posledných rokoch. Pri pohľade na celú EÚ smeruje trend k oslabovaniu konkurencieschopnosti. Starí členovia si v sledovanom období pohoršili v priemere o takmer štyri priečky, pri vylúčení troch najslabších krajín je priemerná zmena pozície už kladná a znamená posun o takmer jednu priečku nahor.

Prekvapivo lepšie neobstáli ani noví členovia. Hoci pod vplyvom pozitívnych zmien v súvislosti so vstupom do EÚ, rýchlym rastom mnohých ekonomík⁴⁵ a prebiehajúcich reforiem by sa dalo očakávať zvyšovanie konkurencieschopnosti, opak je však pravdou. Celkovo si nové členské krajiny pohoršili viac než starí členovia. Priemerne poklesli v rebríčku o približne šesť priečok, pri vylúčení výrazne slabších krajín Rumunska a Bulharska predstavuje priemerný pokles stále tri priečky. Takýto výsledok je v priamom rozpore s hodnotením Európskej komisie, ktorá sa ohľadne konvergenie nových členov vyjadrila pozitívne.

Pri akejkoľvek snahe o dôkladnú interpretáciu týchto údajov však musíme byť opät' opatrní. Vypovedacia schopnosť týchto čísel je podobne ako pri priemernom umiestení obmedzená.

⁴² Vypočítané ako jednoduchý aritmetický priemer rozdielu umiestenia štátov v rebríčku v rokoch 2007 a 2001, *Global Competitiveness Report 2001-2002 (Executive Summary)* dostupné z:

http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_01_02_Executive_Summary.pdf, zo dňa 15.5.2008

⁴³ Bez Luxemburska (chýbajúce údaje za rok 2001)

⁴⁴ Bez Malty a Cypru (chýbajúce údaje za rok 2001)

⁴⁵ Rast HDP v roku 2006 Estónsko 11,2%, Slovensko 8,5%, Litva 12,2%, dostupné z:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=Yearlies_new_economy&root=Yearlies_new_economy/B/B1/B11/eb012, zo dňa 15.5.2008

Európska únia totiž nie je v žiadnom prípade homogénna. Na jednej strane došlo napríklad k zlepšeniu pozície Nemecka o 12 priečok a Dánska o 11 priečok, avšak Taliansko alebo Grécko poklesli v hodnotení o 20 resp. až 29 priečok. Spomedzi nových členov zaznamenali najvýraznejší posun vpred v Litve (+5) a v Českej Republike (+4), naopak výrazný pokles postihol Maďarsko (-19) a Bulharsko (-20).

Jednoduché porovnanie výkonnosti jednotlivých zoskupení Európskej únie medzi rokmi 2001 – 2007 s jednoznačnou interpretáciou poskytuje údaj o počte krajín z celkového počtu, ktoré boli schopné zvýšiť svoju konkurencieschopnosť.

Tabuľka č. 4: Postupy členských štátov v rebríčku GCI v rokoch 2001 - 2007

	Počet krajín, ktoré si v sledovanom období v hodnotení GCI polepšili
EÚ15 ⁴⁶	6
Noví členovia ⁴⁷	4

Zdroj: Vlastné výpočty na základe údajov GCR

Uvedené porovnanie opäť potvrdzuje už zistenú informáciu - nové členské krajiny si pri zvyšovaní konkurencieschopnosti vedú horšie, než starí členovia Európskej únie.

Prevedené výpočty však majú jeden nedostatok - Svetové ekonomické fórum totiž v roku 2004 upustilo od konštrukcie ukazovateľa *Growth Competitiveness Index* a prešlo na *Global Competitiveness Index*. Rebríček z roku 2001 je zostavený ešte na základe starého indexu. *Growth Competitiveness Index* sa skladá z troch subindexov – úrovne technológií v krajine, kvality verejných inštitúcií a makroekonomických podmienok. Do výpočtu teda zahrňuje podstatne menej faktorov než index GCI, čo treba brať v úvahu pri tvorbe záverov.

5.5 Problém v oblasti ľudského kapitálu a kvalifikácie

Európska komisia vo svojej správe identifikuje aj ďalší zásadný prvok, ktorý stojí za rastom prosperity. Je to úroveň kvalifikácie, respektíve obecné ľudský kapitál (meraný výškou

⁴⁶ Neuvažuje sa Luxembursko (chýbajúce údaje za rok 2001)

⁴⁷ Neuvažuje sa Malta a Cyprus (chýbajúce údaje za rok 2001)

vzdelania), ktoré prispievajú k ekonomickej výkonnosti dvojakým spôsobom. V prvom rade sa jedná o zvýšený rast produktivity spôsobený faktom, že vzdelanejšia pracovná sila je lepšia v adoptovaní, implementácii a vo vytváraní nových technológií. Vyššia vzdelanostná úroveň však takisto zvyšuje komparatívnu výhodu krajiny, čo vedie, v porovnaní s inými krajinami, k vyššiemu rastu exportu a teda aj k nárastu medzinárodnej konkurencieschopnosti.

Nedostatky v kvalifikácii pracovnej sily sú najčastejšie spojované s rozvíjajúcimi sa odvetviami, akým je napr. oblasť ICT. Napriek tomu je nutné sledovať aj oblasti, ktoré síce nezaznamenávajú vysoké prírastky, ale z pohľadu zamestnanosti a tvorby príjmu zastávajú v ekonomike významné miesto. Medzi také patria napr. oblasť výroby textilu a odevov a strojného inžinierstva. Na príklade týchto dvoch odvetví správa poukazuje na niektoré závažné problémy v oblasti ľudského kapitálu. Pre zjednodušenie analýzy bola v správe hodnotená situácia v šiestich členských krajinách – Nemecka, Švédsko, Poľsko, Veľkej Británie, Francúzska a Talianska. Podobne ako v iných problémových oblastiach, možno aj v prípade nedostatočnej kvalifikácie pracovnej sily pozorovať výrazné rozdiely medzi jednotlivými krajinami, čo do rozsahu a tempa prebiehajúcich zmien. Zo sektorového pohľadu sa s väčšími problémami potýka strojné inžinierstvo, v ktorom mnohé z podnikov vykazujú 15 – 35% podiel voľných pracovných pozícií, ktoré nie sú schopné obsadiť. Dôvody tohto stavu uvádzané analýzou sú hlavne štrukturálneho pôvodu. Ide predovšetkým o nedostatočnú prípravu resp. obsah prípravy a vzdelávania, čím nadobudnutá kvalifikácia nezodpovedá požiadavkám konkrétneho pracovného miesta.

V odvetví výroby textilu a odevov je základným problémom nízka vzdelanostná úroveň celej rady pracovníkov, čo znižuje ich adaptabilitu a schopnosť učiť sa novým technikám a metódam. S ohľadom na postupné starnutie pracovnej sily, a teda aj zložitejšie osvojovanie si nových schopností, sú vyhliadky týkajúce sa nedostatočnej kvalifikácie nepriaznivé. Napriek tomu, že do budúcnosti sa očakáva pokles zamestnanosti vo výrobe textilu a odevov⁴⁸, je pravdepodobné, že pokles počtu potenciálnych pracovníkov s príslušnou kvalifikáciou a schopnosťami pre prácu v tomto odvetví, bude ešte vyšší. V strojnom inžinierstve, ktoré síce v budúcnosti neočakáva výrazný pokles zamestnanosti, sa bude preísť medzi dopytom po kvalitnej pracovnej sile a jej ponukou takisto zvyšovať.

⁴⁸ S výnimkou niektorých nových členských štátov, ktoré v poslednej dobe zaznamenali príliv investícií do tohto odvetvia z ostatných členských štátov

Bez pozornosti nezostávajú ani prebiehajúce demografické zmeny. V budúcnosti bude podľa Európskej komisie kľúčové nahradiť pracovníkov, ktorí odídu v priebehu 5-10 rokov do dôchodku, a prilákať do týchto odvetví nových, mladých ľudí. Nevyhnutnou zmenou by mali prejsť aj vzdelávacie systémy, ktoré v poslednom období upustili od programov úzko špecializovaných na istý druh profesie a prešli k všeobecnejšie zameranému štúdiu. V mnohých členských štátoch došlo v poslednej dekáde takisto k poklesu počtu zapísaných študentov na vedecké, inžinierske a matematické odbory. Veľkou výzvou tak zostáva jednak zmeniť profil súčasných odborov s dôrazom na vyššiu špecializáciu, ale aj presvedčiť potenciálnych pracovníkov zamerať sa odvetvie, ktoré z dlhodobého hľadiska očakáva pokles.

6 Európsky sociálny model a konkurencieschopnosť

Ako už bolo viackrát uvedené, hlavným cieľom Lisabonskej stratégie bolo urobiť z EÚ najviac konkurencieschopnú a znalostnú ekonomiku na svete, schopnú udržateľného ekonomického rastu s väčším počtom lepších pracovných miest a väčšou sociálnou súdržnosťou. Jedným z troch kľúčových bodov pri naplňovaní tohto cieľa mala byť modernizácia európskeho sociálneho modelu s investíciou do ľudí a bojom so sociálnou exklúziou (vylúčením). Napriek tomu, že sa európsky sociálny model stal zaužívaným termínom v politických a spoločenských debatách, jeho jednoznačné vymedzenie neexistuje. V tomto smere je takisto zaujímavé jeho uvedenie v tak dôležitom dokumente, akým je pre Európsku úniu Lisabonská stratégia, bez náležitého vymedzenia pojmovej podstaty, okruhu sledovaných oblastí a pod. Michal Novota vo svojej analýze *Európsky sociálny model - trendy a riziká sociálnej integrácie Európy*⁴⁹ zároveň upozorňuje, že európsky sociálny model nemožno nijakým spôsobom zamieňať zo sociálnym systémom (štátom), ktorý má vždy inštitucionalizovanú podobu. V Európe sa vo všeobecnosti vykryštalizovali štyri takéto sociálne modely resp. systémy: Škandinávsky, Kontinentálny (Bismarckov), Anglosaský (Atlantický) a Juhoeurópsky. Je teda namieste stručne vysvetliť, čo možno chápať pod pojmom európsky sociálny model.

Novota vo svojej analýze konkretizuje termín európsky sociálny model ako *syntézu spoločne zdieľaných hodnôt a prístupov v sociálnej politike, pod ktorými si treba predstaviť primát sociálnej rovnosti a bezpečnosti zabezpečenej ochrannou rukou štátu nad stratifikáciou a pružnosťou stelesnenou v osobnej zodpovednosti jednotlivca a neviditeľnej ruke trhu. Európsky sociálny model je tiež syntézou podobných sociálnych problémov, určujúcim diagnózu, sporadicky spôsob liečenia. Európsky sociálny model vytvárajú z vertikálneho hľadiska dva fenomény:*

1. sociálna integrácia, ktorá je výsledkom rozhodovacieho procesu inštitúcií Európskej únie vychádzajúceho z primárneho (zmluvy) a sekundárneho (nariadenia, smernice, odporúčania) práva ES/EÚ a z medzivládneho alebo nadnárodného princípu rozhodovania medzi členskými štátmi. Únia vykonáva svoje právomoci prostredníctvom autorizovanej administratívy na základe prenesenej zvrchovanosti – priamy prístup zhora nadol,

⁴⁹ Dostupné z: <http://www.konzervativizmus.sk/upload/pdf/Europsky-socialny-model.pdf>, zo dňa 14.5.2008

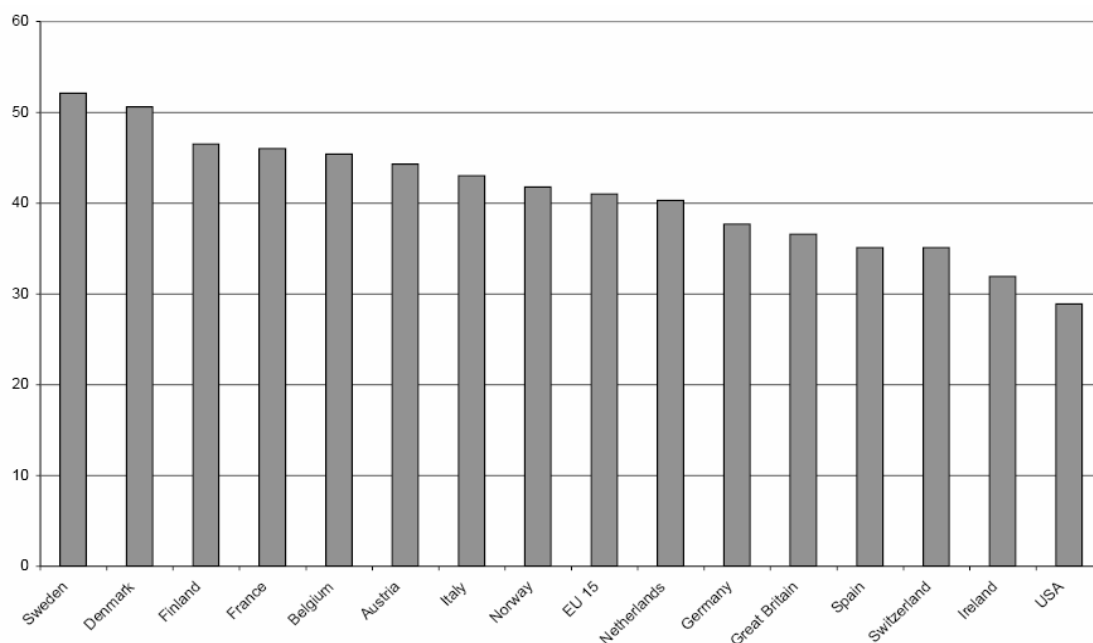
2. sociálna integrácia, ktorá je výsledkom tzv. súdneho aktivizmu Európskeho súdneho dvora (ESD). Judikatúra vychádza zo zmluvnej základne únie a predovšetkým precedensov (case law) spojených s uplatňovaním voľného pohybu osôb a pracovných

V nasledujúcej časti sa pokúsim priblížiť, v akom kontexte treba pri hodnotení vyhliadok výkonnosti európskej ekonomiky vnímať európsky sociálny model a do akej miery je jeho súčasné chápanie v súlade s cieľom Európskej komisie, stať sa najkonkurencieschopnejšou ekonomikou sveta. Nastoluje sa totiž otázka, či je ekonomicky vhodné ba vôbec reálne uprednostňovať európsky sociálny model a zároveň zvyšovať konkurencieschopnosť Európskej únie. Predmetom záujmu nasledujúcej kapitoly je teda ekonomická udržateľnosť európskeho sociálneho modelu.

6.1 Ekonomická udržateľnosť európskeho sociálneho modelu

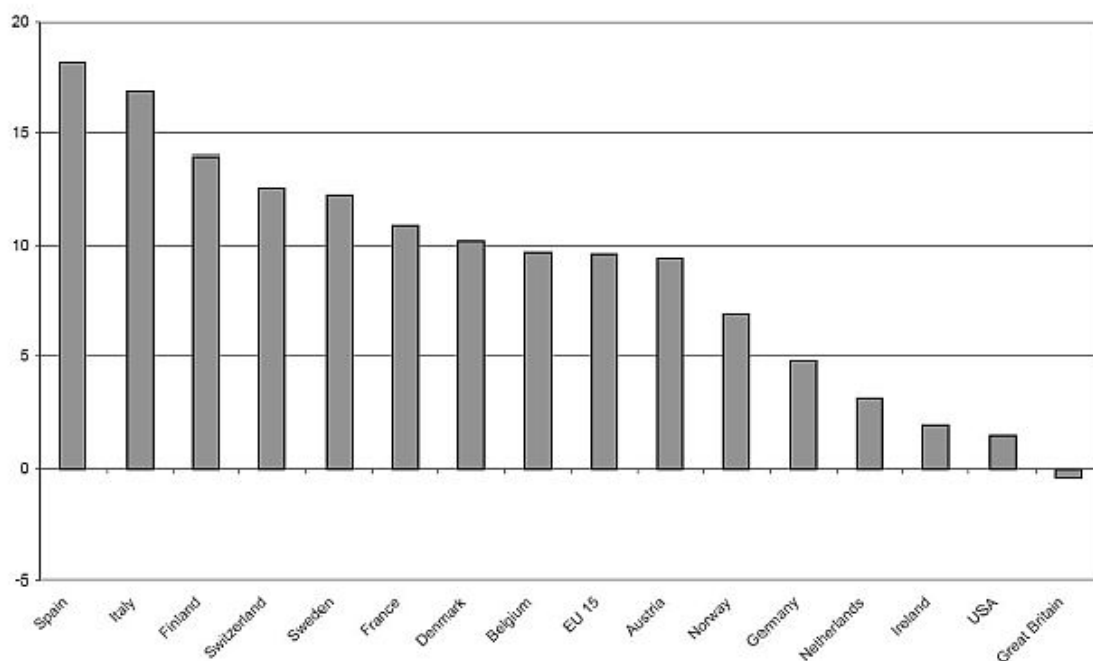
V ekonomickej rovine európskeho sociálneho modelu považuje Novota za najdôležitejšiu oblasť podporu zamestnanosti a flexibility pracovných trhov. Vysoká miera zamestnanosti má totiž za následok prirodzené znižovanie sociálnych rozdielov a vyššiu príjmovú úroveň, ktorá umožňuje ekonomickú udržateľnosť sociálneho systému. V kapitole 6.3. *Problém zamestnanosti* bol priblížený problém zamestnanosti, ktorý spočíva hlavne v deformáciách na trhu práce. Deformácia spočíva popri rastúcom rozsahu regulácie trhu práce, aj v náraste daňového zaťaženia. Prostriedky odvádzané štátu takto znižujú schopnosť firiem nielen investovať, ale aj vytvárať nové pracovné miesta. Nasledujúce dva grafy porovnávajú mieru daňového zaťaženia a jej zmenu za posledných približne 30 rokov vo vybraných štátoch EÚ a v niektorých najvyspelejších štátoch. Pri pohľade na graf vývoja daňového zaťaženia firiem v jednotlivých krajinách je zrejmé, že čoraz väčšia časť podnikateľských príjmov putuje do štátnej pokladnice.

Graf č. 5: Daňová zát'az ako podiel na HDP (v %) vo vybraných štátoch EÚ, USA, Švajčiarsku a Nórsku (1999)



Zdroj: *EU VERSUS USA, Fredrik Bergström & Robert Gideha*,
<http://www.timbro.se/bokhandel/pdf/9175665646.pdf>, str. 25

Graf č. 6: Zmena v daňovom zaťažení v % medzi rokmi 1970 – 1999 vo vybraných štátoch EÚ, USA, Švajčiarska a Nórska

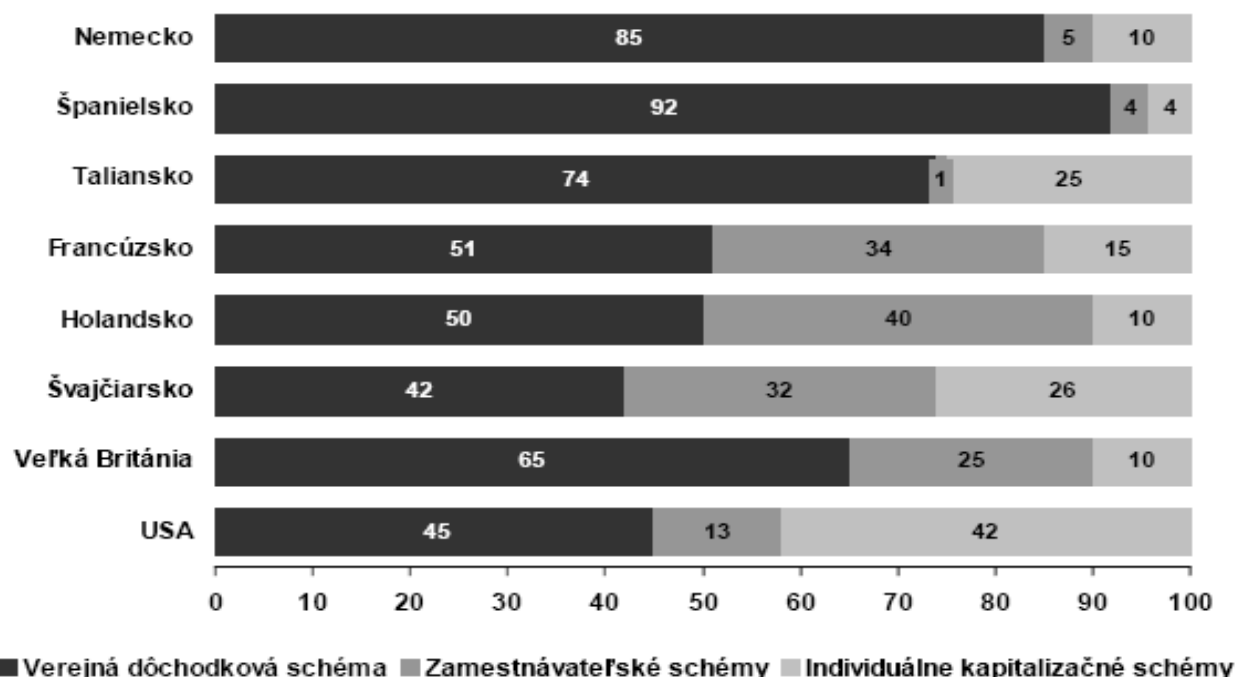


Zdroj: *EU VERSUS USA, Fredrik Bergström & Robert Gidehag*,
<http://www.timbro.se/bokhandel/pdf/9175665646.pdf>, str. 26

Výrazný nárast daňového zaťaženia síce hovorí v prospech kvantitatívne lepšieho sociálneho systému, s veľkou pravdepodobnosťou však nevyznieva v prospech rastúcej konkurencieschopnosti. Už samotné porovnanie s USA dáva tušiť, že cesta k rastúcej konkurencieschopnosti cez zvyšovanie daňových príjmov nevedie. Kým USA majú výrazne nižšie daňové zaťaženie navyše s minimálnym rastom, väčšina uvedených štátov Európy má daňové zaťaženie výrazne vyššie s jasnou stúpajúcou tendenciou.

V neprospech ekonomickej udržateľnosti hovoria aj postupujúce demografické zmeny, ktoré prinášajú predovšetkým rast staršej populácie. V dôsledku pribúdania poproduktívnej generácie je čoraz väčší tlak vyvíjaný na prubežné systémy financovania dôchodkových systémov. Tento fakt vyznieva ešte dôležitejšie, pri zistení, že vo väčšine krajín prevažujú systémy verejného dôchodkového systému, na úkor zamestnávateľských a individuálnych systémov. Pri očakávanom raste výdavkov na financovanie dôchodkových systémov v dôsledku demografických zmien, je pri súčasnom nastavení systémov otázna ich udržateľnosť. Nemožno totiž očakávať, že krajiny, ktoré zaznamenajú nárast deficitu verejných financií, budú z dlhodobého hľadiska schopné udržať alebo zvýšiť svoju konkurenčnú silu. Nasledujúci graf zobrazuje podiel verejných dôchodkových systémov na celkových výdavkoch pripadajúcich na dôchodkové zabezpečenie.

Graf č. 7: Postavenie verejných dôchodkových systémov v niektorých štátoch Európy v porovnaní s USA (v % príjmu domácnosti s dvoma dôchodcami, 1999)



Zdroj: Európsky sociálny model - trendy a riziká sociálnej integrácie Európy, Michal Novota, <http://www.konzervativizmus.sk/upload/pdf/Europsky-socialny-model.pdf>, str. 23

Na základe uvedených skutočností stojí Európska únia podľa Novotu pred rozhodnutím, či bude aj naďalej uprednostňovať sociálny model poskytujúci garanciu sociálnych práv a intenzívneho sociálneho dialógu. Naproti tomu stojí model zahŕňajúci reformy, liberalizáciu trhov práce (často s nižšou sociálnou ochranou), dereguláciu a nižšiu mieru prerozdelenia. Voči sebe tak stoja rýchlejší ekonomický rozvoj s rastúcou produktivitou a konkurencieschopnosťou, ale s nižšími transfermi a nižším ekonomickým rastom s vyššou úrovňou sociálnych transferov. S ohľadom na stanovené ciele týkajúce sa konkurencieschopnosti vyznieva už samotné súčasné vytýčenie oboch cieľov v Lisabonskej stratégii rozporuplne. Pokiaľ však má európsky sociálny model prispievať k rastu životnej úrovne, musí byť založený na podpore ekonomického rozvoja a konkurencieschopnosti členských krajín.

Záver

Konceptov analyzujúcich konkurencieschopnosť je viacero a z objektívneho hľadiska nemožno uprednostniť žiaden na úkor ostatných. Nesporným spoločným menovateľom všetkých prístupov je však snaha o zachytenie potenciálu a schopnosti dlhodobo generovať prosperitu pre obyvateľov. Európska únia patrí v tomto smere v súčasnosti bezpochyby medzi najvyspelejšie ekonomiky sveta, keďže v medzinárodnom meradle dokáže stabilne vytvárať vysoké hodnoty HDP.

Posúdenie aktuálnej úrovne konkurencieschopnosti celej Európskej únie je napriek tomu značne komplikované. V hodnotení najprestížnejšieho rebríčka konkurencieschopnosti krajín od Svetového ekonomického fóra pre roky 2007 – 2008 sa až šesť členských krajín umiestnilo v prvej desiatke rebríčka. Predovšetkým Dánsko, Švédsko a Nemecko boli v priebehu niekoľko málo rokov schopné výrazne zvýšiť svoju konkurencieschopnosť a obsadili tretie až piate miesto. Naopak Grécko, Rumunsko a Bulharsko sa umiestnili až v druhej polovici rebríčka, navyše s alarmujúcim prepadom v hodnotení ich konkurencieschopnosti oproti minulým obdobiam. Oddelené hodnotenie „starých“ a „nových“ členských štátov ilustruje výrazné rozdiely - kým väčšina z pôvodných členov sa umiestnila medzi 25 najkonkurencieschopnejšími ekonomikami, veľká časť z krajín, ktoré pristúpili v roku 2007 a neskôr, obsadili priečky medzi 30 až 50 najvýkonnejšími ekonomikami.

Dlhodobo sa ako najväčší problém Európskej únie javí nízka úroveň a rast produktivity práce a zamestnanosti, vysoká miera nezamestnanosti, vysoké daňové zaťaženie a nedostatky v oblasti ľudského kapitálu, ktoré spôsobujú, že ekonomická úroveň EÚ nedosahuje ani $\frac{3}{4}$ úrovne USA. Obdobie roku 2006 a podľa odhadov aj roku 2007 však bolo pre úniu v mnohých smeroch prelomové. Po pomerne neúspešnom vývoji približne od začiatku nového tisícročia, došlo v spomínaných rokoch u najsledovanejších ukazovateľov a indikátorov k pozitívnej zmene. Ak beriem do úvahy ďalšie prácou načrtnuté problémy, vnímam ako veľké riziko pre budúcnosť Európskej únie snahu hľadiť na integračné zoskupenie ako na celok s rovnakou diagnózou. Nesúrodosť v ekonomickej vyspelosti, silných a slabých stránkach členských štátov je natoľko významná, že vylučuje aplikáciu spoločných metód, v mnohých prípadoch aj spoločných cieľov.

Či sa v prípade aktuálnych pozitívnych hodnôt dôležitých ukazovateľov jedná o novo nastolený trend dlhodobejšieho charakteru, ukáže až čas. Európska únia sa však nemôže spoliehať len na súhru priaznivých okolností, ale musí konať s jasným, explicitným zámerom. Lisabonská stratégia prijatá v roku 2000, napriek všetkým snahám, takým zámerom nebola. Na hodnotenie jej revízie je, zdá sa, ešte priskoro. Ani dlhodobo presadzovaný európsky sociálny model v prípade, že bude chápaný aj naďalej súčasným spôsobom, nevytvára vyhliadky na výrazné zvýšenie konkurencieschopnosti v blízkej budúcnosti. V mnohých smeroch je dokonca v rozpore so stanovenými cieľmi a brzdí Európsku úniu na ceste k vyššej konkurencieschopnosti.

Namiesto akcentovania ambiciózných stratégií a plánov, ktoré zatiaľ nepriniesli preukázateľné výsledky, by Európska únia mohla poukázať na členské krajiny, ktorým sa podarilo dostať na špičku v konkurencieschopnosti resp. zaznamenali v poslednej dobe významný posun vpred. Štáty, ktoré sú úspešné pri prekonávaní prebiehajúcich zmien, nájdeme tak medzi starými, ako aj novými členmi. Uskutočnené reformy v týchto krajinách, zavedené politiky a stanovené priority by mohli v záujme zvýšenia konkurencieschopnosti poslúžiť viac, než centrálné spracované stratégie.

Zoznam použitej literatúry

Knižné zdroje

- [1] SMITH, A.: *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha : Liberální institut, 2001. ISBN 80-86389-15-4
- [2] HINDLS, R., HRONOVÁ, S., SEGER, J., FISCHER, J.: *Statistika pro ekonomy*. Praha : Professional Publishing, 2006. ISBN 80-86946-16-19
- [3] CIHELKOVÁ, E. a kol: *Světová ekonomika – základní rysy a tendence vývoje*. Praha : Oeconomica 2004, ISBN 80-245-0687-4
- [4] KUBIŠTA, V. a kol.: *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Praha : HZ, 1999. ISBN 80-86009-29-7
- [5] KLVAČOVÁ, E., MALÝ, J., MRÁČEK, K.: *Lisabonská strategie: Posílí, nebo oslabí evropskou konkurenceschopnost?* Praha : Professional Publishing, 2006. ISBN 80-86946-25-8
- [6] SCHMÖGNEROVÁ, E.: *Sociálny model Európskej únie: dnes a zajtra*. Bratislava : Friedrich Ebert Stiftung, 2004. ISBN 80-89149-01-4

Internetové zdroje

- [1] Eurostat
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- [2] OECD: štatistický portál
<http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>
- [3] Lisabonská stratégia (Záverý predsedníctva)
http://consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/00100-r1.en0.htm
- [4] KOK, W.: Facing the Challenge – The Lisbon strategy for growth and employment, 2004
http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/kok_report_en.pdf
- [5] European Competitiveness Report
http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/compet_report_2007/compreg_2007_sec_1444.pdf
- [6] Global Competitiveness Report 2007-2008
<http://www.gcr.weforum.org/>

- [7] Global Competitiveness Report 2001-2002 (Executive Summary)
http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_01_02_Executive_Summary.pdf
- [8] IMD World Competitiveness Yearbook 2007 – Press Release
<http://www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/PressRelease.pdf>
- [9] IMD World Competitiveness Yearbook 2007 – Methodology
<http://www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/methodology.pdf>
- [10] The Ease of Doing Business
<http://www.doingbusiness.org/>
- [11] The Economic Freedom of the World
<http://www.freetheworld.com/>
- [12] SourceOECD: Staying Competitive in the Global Economy: Moving Up the Value Chain
<http://lysander.sourceoecd.org/vl=1886069/cl=15/nw=1/rpsv/cgi-bin/fulltextew.pl?prpsv=/ij/oecdthemes/9998007x/v2007n9/s1/p11.idx>
- [13] Krugman, P.: Competitiveness: A dangerous Obsession
<http://proquest.umi.com/pqdweb?index=43&did=415107&SrchMode=1&sid=3&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1207550447&clientId=45149>
- [14] Európsky sociálny model - Trendy a riziká sociálnej integrácie Európy
<http://www.konzervativizmus.sk/upload/pdf/Europsky-socialny-model.pdf>
- [15] EU VERSUS USA, Fredrik Bergström & Robert Gidehag,
<http://www.timbro.se/bokhandel/pdf/9175665646.pdf>
- [16] CzechInvest
<http://www.czechinvest.org>
- [17] EuroInfo
<http://www.euroinfo.gov.sk>
- [18] Európska únia - portál o EÚ
<http://www.euractiv.sk/>

Prílohy

- Tabuľka č. 1:** Rebríček krajín podľa WCY (v pravo) a rozdelenie krajín podľa dobiehania (*Catching up*)/strácania (*Losing ground*) na USA (rok 2007)
- Tabuľka č. 2:** Rebríček GCI (*Global Competitiveness Report 2007–2008*)
- Tabuľka č. 3:** Rast reálneho HDP v EÚ a vybraných štátoch (percentuálna zmena oproti minulému roku)
- Graf č. 1:** HDP/obyv. (v PPP) v štátoch USA a EÚ15 v roku 2001, index EÚ15 =100
- Tabuľka č. 4:** Priemerný ročný rast produktivity (*Average annual labour productivity growth per person employed*), HDP na pracovníka (*GDP ppe*) a HDP na hodinu práce (*GDP phw*) v rokoch 2006
- Tabuľka č. 5:** Rast HDP/obyv. a HDP/obyv. v roku 2006, EÚ27=100
- Tabuľka č. 6:** Priemerný ročný rast zamestnanosti (*Average annual emploment growth*) a miera zamestnanosti (*Employment rate*) v roku 2006 (ako podiel zamestnaných na obyvateľstve vo veku 15-64 rokov)
- Graf č. 2:** Vývoj produktivity (*Productivity*), HDP (*GDP*) a zamestnanosti (*Employment*) v EÚ v rokoch 2000 - 2006

Tabuľka č. 4: Rebríček GCI (*Global Competitiveness Report 2007–2008*)

Country/Economy	Rank	GCI 07-08 Score	Country/Economy	Rank	GCI 07-08 Score
United States	1	5.67	Vietnam	68	4.04
Switzerland	2	5.62	Colombia	69	4.04
Denmark	3	5.55	Sri Lanka	70	3.99
Sweden	4	5.54	Philippines	71	3.99
Germany	5	5.51	Brazil	72	3.99
Finland	6	5.49	Ukraine	73	3.98
Singapore	7	5.45	Romania	74	3.97
Japan	8	5.43	Uruguay	75	3.97
United Kingdom	9	5.41	Botswana	76	3.96
Netherlands	10	5.40	Egypt	77	3.96
Korea	11	5.40	Jamaica	78	3.95
Hong Kong SAR	12	5.37	Bulgaria	79	3.93
Canada	13	5.34	Syria	80	3.91
Taiwan, China	14	5.25	Algeria	81	3.91
Austria	15	5.23	Montenegro	82	3.91
Norway	16	5.20	Honduras	83	3.89
Israel	17	5.20	Trinidad and Tobago	84	3.88
France	18	5.18	Argentina	85	3.87
Australia	19	5.17	Peru	86	3.87
Belgium	20	5.10	Guatemala	87	3.86
Malaysia	21	5.10	Libya	88	3.85
Ireland	22	5.03	Namibia	89	3.85
Iceland	23	5.02	Georgia	90	3.83
New Zealand	24	4.98	Serbia	91	3.78
Luxembourg	25	4.88	Pakistan	92	3.77
Chile	26	4.77	Armenia	93	3.76
Estonia	27	4.74	Macedonia, FYR	94	3.73
Thailand	28	4.70	Nigeria	95	3.69
Spain	29	4.66	Dominican Republic	96	3.65
Kuwait	30	4.66	Moldova	97	3.64
Qatar	31	4.63	Venezuela	98	3.63
Tunisia	32	4.59	Kenya	99	3.61
Czech Republic	33	4.58	Senegal	100	3.61
China	34	4.57	Mongolia	101	3.60
Saudi Arabia	35	4.55	Gambia, The	102	3.59
Puerto Rico	36	4.50	Ecuador	103	3.57
United Arab Emirates	37	4.50	Tanzania	104	3.56
Lithuania	38	4.49	Bolivia	105	3.55
Slovenia	39	4.48	Bosnia and Herzegovina	106	3.55
Portugal	40	4.48	Bangladesh	107	3.55
Slovak Republic	41	4.45	Benin	108	3.49
Oman	42	4.43	Albania	109	3.48
Bahrain	43	4.42	Cambodia	110	3.48
South Africa	44	4.42	Nicaragua	111	3.45

Latvia	45	4.41	Burkina Faso	112	3.43
Italy	46	4.36	Suriname	113	3.40
Hungary	47	4.35	Nepal	114	3.38
India	48	4.33	Mali	115	3.37
Jordan	49	4.32	Cameroon	116	3.37
Barbados	50	4.32	Tajikistan	117	3.37
Poland	51	4.28	Madagascar	118	3.36
Mexico	52	4.26	Kyrgyz Republic	119	3.34
Turkey	53	4.25	Uganda	120	3.33
Indonesia	54	4.24	Paraguay	121	3.30
Cyprus	55	4.23	Zambia	122	3.29
Malta	56	4.21	Ethiopia	123	3.28
Croatia	57	4.20	Lesotho	124	3.27
Russia	58	4.19	Mauritania	125	3.26
Panama	59	4.18	Guyana	126	3.25
Mauritius	60	4.16	Timor-Leste	127	3.20
Kazakhstan	61	4.14	Mozambique	128	3.02
Uzbekistan	62	4.13	Zimbabwe	129	2.88
Costa Rica	63	4.11	Burundi	130	2.84
Morocco	64	4.08	Chad	131	2.78
Greece	65	4.08			
Azerbaijan	66	4.07			

Zdroj: *Global Competitiveness Report*, <http://www.gcr.weforum.org/>

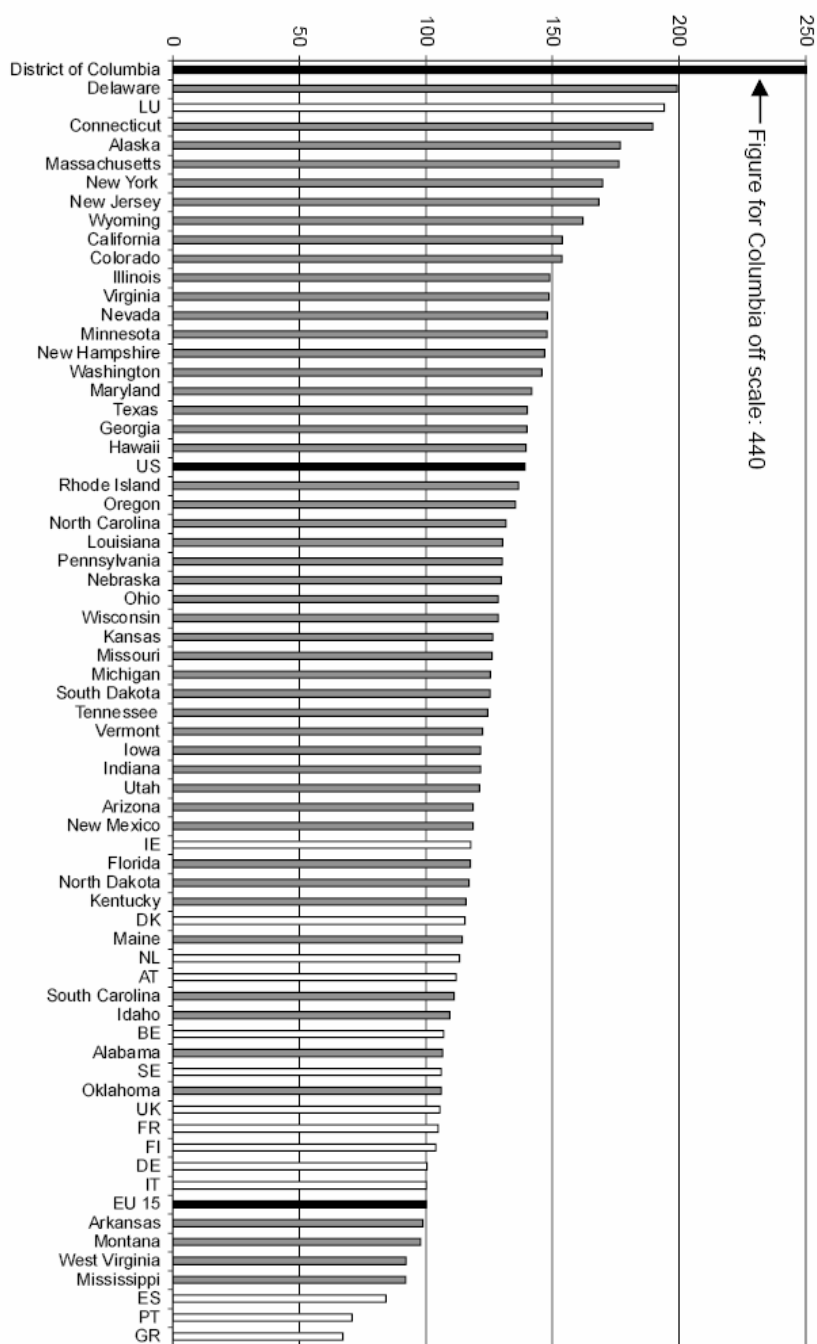
Tabuľka č. 5: Rast reálneho HDP v EÚ a vybraných štátoch (percentuálna zmena oproti minulému roku)

geo/time	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*	2009*
EU (27 countries)	2.9	3.0	3.9	2.0	1.2	1.3	2.5	1.9	3.1	2.9	2.0	1.8
EU (25 countries)	3.0	3.0	3.9	2.0	1.2	1.3	2.5	1.9	3.0	2.8	1.9	1.7
EU (15 countries)	2.9	3.0	3.8	1.9	1.1	1.2	2.3	1.7	2.8	2.6	1.7	1.5
Euro area	2.8	3.0	3.8	1.9	0.9	0.8	2.1	1.6	2.7	2.6	1.7	1.5
Euro area (15 countries)	2.8	3.0	3.8	1.9	0.9	0.8	2.1	1.6	2.8	2.6	1.7	1.5
Euro area (13 countries)	2.8	3.0	3.8	1.9	0.9	0.8	2.1	1.6	2.8	2.6	1.7	1.5
Euro area (12 countries)	2.8	3.0	3.8	1.9	0.9	0.8	2.1	1.6	2.7	2.6	1.7	1.5
Belgium	1.7	3.4	3.7	0.8	1.5	1.0	3.0	1.7	2.8	2.8	1.7	1.5
Bulgaria	4.0	2.3	5.4	4.1	4.5	5.0	6.6	6.2	6.3	6.2	5.8	5.6
Czech Republic	-0.8	1.3	3.6	2.5	1.9	3.6	4.5	6.4	6.4	6.5*	4.7	5.0
Denmark	2.2	2.6	3.5	0.7	0.5	0.4	2.3	2.5	3.9	1.8	1.3	1.1
Germany	2.0	2.0	3.2	1.2	0.0	-0.2	1.1	0.8	2.9	2.5	1.8	1.5
Estonia	5.4	-0.1	9.6	7.7	8.0	7.2	8.3	10.2	11.2	7.1	2.7	4.3
Ireland	8.0	10.4	9.4	6.1	6.6	4.5	4.4	6.0	5.7	5.3	2.3	3.2
Greece	3.4	3.4	4.5	4.5	3.9	5.0	4.6	3.8	4.2	4.0	3.4	3.3
Spain	4.5	4.7	5.0	3.6	2.7	3.1	3.3	3.6	3.9	3.8	2.2	1.8
France	3.5	3.3	3.9	1.9	1.0	1.1	2.5	1.7	2.0	1.9*	1.6	1.4
Italy	1.4	1.5	3.7	1.8	0.5	-0.0	1.5	0.6	1.8	1.5	0.5	0.8
Cyprus	5.0	4.8	5.0	4.0	2.1	1.9	4.2	3.9	4.0	4.4	3.7	3.7
Latvia	4.7	3.3	6.9	8.0	6.5	7.2	8.7	10.6	12.2	10.3	3.8	2.5
Lithuania	7.5	-1.5	4.1	6.6	6.9	10.3	7.3	7.9	7.7	8.8	6.1	3.7
Luxembourg	6.5	8.4	8.4	2.5	4.1	2.1	4.9	5.0	6.1	5.1*	3.6	3.5
Hungary	4.9	4.2	5.2	4.1	4.4	4.2	4.8	4.1	3.9	1.3	1.9	3.2
Malta	**	**	**	-1.6	2.6	-0.3	0.2	3.4	3.4	3.8	2.6	2.5
Netherlands	3.9	4.7	3.9	1.9	0.1	0.3	2.2	1.5	3.0	3.5	2.6	1.8
Austria	3.6	3.3	3.4	0.8	0.9	1.2	2.3	2.0	3.3	3.4	2.2	1.8
Poland	5.0	4.5	4.3	1.2	1.4	3.9	5.3	3.6	6.2	6.5	5.3	5.0
Portugal	4.9	3.8	3.9	2.0	0.8	-0.8	1.5	0.9	1.3	1.9	1.7	1.6
Romania	**	-1.2	2.1	5.7	5.1	5.2	8.5	4.2	7.9	6.0*	6.2	5.1
Slovenia	3.6	5.3	4.1	3.1	3.7	2.8	4.4	4.1	5.7	6.1	4.2	3.8
Slovakia	4.4	0.0	1.4	3.4	4.8	4.8	5.2	6.6	8.5	10.4	7.0	6.2
Finland	5.2	3.9	5.0	2.6	1.6	1.8	3.7	2.8	4.9	4.4	2.8	2.6
Sweden	3.8	4.6	4.4	1.1	2.4	1.9	4.1	3.3	4.1	2.6	2.2	1.8
United Kingdom	3.4	3.0	3.8	2.4	2.1	2.8	3.3	1.8	2.9	3.0	1.7	1.6
Croatia	2.8	-1.0	2.6	4.4	5.6	5.3	4.2	-3.1	4.8	5.6	4.5	5.0
Macedonia	3.4	4.3	4.5	-4.5	0.9	2.8	4.1	4.1	4.0	5.1	4.8	5.5
Turkey	3.1	-3.4	6.8	-5.7	6.2	5.3	9.4	8.4	6.9	4.5*	4.3	4.7
Iceland	6.3	4.1	4.3	3.9	0.1	2.4	7.7	7.5	4.4	3.8	1.3	0.4
Norway	2.7	2.0	3.3	2.0	1.5	1.0	3.9	2.7	2.2	3.5*	2.5	2.1
Switzerland	2.6	1.3	3.6	1.2	0.4	-0.2	2.5	2.4	3.2	3.1	2.2	2.2
United States	4.2	4.4	3.7	0.8	1.6	2.5	3.6	3.1	2.9	2.2	0.9	0.7
Japan	-2.0	-0.1	2.9	0.2	0.3	1.4	2.7	1.9	2.4	2.1	1.2	1.1

* *predpoved'*, ** *chýbajúce údaje*

Zdroj: Eurostat

Graf č. 6: HDP/obyv. (v PPP) v štátoch USA a EÚ15 v roku 2001, index EÚ15 =100



Zdroj: *EU VERSUS USA*, Fredrik Bergström & Robert Gidehag, <http://www.timbro.se/bokhandel/pdf/9175665646.pdf>, str. 13

Tabuľka č. 6: Priemerný ročný rast produktivity (*Average annual labour productivity growth per person employed*), HDP na pracovníka (*GDP ppe*) a HDP na hodinu práce (*GDP phw*) v rokoch 2006

EU-27	Average annual labour productivity growth per person employed			GDP ppe 2006	GDP phw 2006
	1995-2000	2000 - 2005	2006	(EU-27=100) †	(EU-25=100) **
Austria	2.2	1.0	1.9	120.3	97.8
Belgium	1.6	0.9	1.9	134.0	127.5
Bulgaria	-0.6	3.9	3.6	34.5	30.3
Cyprus	2.6	0.1	2.3	84.3	68.0
Czech Republic	2.3	3.4	4.7	70.4	52.5
Denmark	1.8	1.3	1.3	108.2	100.3
Estonia	8.2	7.2	5.5	63.1	45.0
Finland	4.3	4.0	5.8	112.6	95.5
France	1.5	0.8	1.1	122.7	115.9
Germany	2.2	1.4	2.3	106.6	108.5
Greece	2.8	3.3	2.7	103.3	74.6
Hungary	2.9	4.1	3.0	75.1	55.1
Ireland	4.4	2.2	1.7	134.1	119.7
Italy	1.1	-0.1	0.2	108.7	88.2
Latvia	5.9	6.4	7.0	52.2	40.3
Lithuania	5.9	6.8	5.7	57.6	45.3
Luxembourg	1.9	0.0	2.4	171.3	162.0
Malta	3.8	-0.5	2.0	86.4	72.9
Netherlands	1.5	1.5	1.8	113.6	120.0
Poland	5.8	3.6	2.4	61.6	45.1
Portugal	2.2	0.4	0.5	66.4	58.8
Romania	0.6	6.4	4.7	41.5	#N/A
Slovakia	4.8	3.0	4.0	70.0	58.4
Slovenia	0.6	6.4	4.7	83.3	69.6
Spain	0.3	0.5	0.8	99.6	87.1
Sweden	2.4	1.7	4.0	110.0	101.5
United Kingdom	2.4	2.0	2.6	112.5	98.8
EU-25	1.9	1.2	1.5	103.6	100.0
EU-27	2.1	1.2	1.5	100.0	#N/A
US	2.1	2.1	1.4	138.6	#N/A

Poznámka: #N/A – chýbajúce údaje

Zdroj: European Competitiveness Report,

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/compet_report_2007/comp_rep_2007_sec_1444.pdf, str. 21-22

Tabuľka č. 7: Rast HDP/obyv. a HDP/obyv. v roku 2006, EÚ27=100

	Average annual growth rate of GDP per capita *			2006 GDP per capita (in pps; EU-27=100)**
	1995-2000	2000 - 2005	2006	
EU-27				
Austria	2.8	0.9	2.7	127.8
Belgium	2.5	1.0	2.6	122.7
Bulgaria	-0.2	6.7	6.6	36.4
Cyprus	2.5	1.4	2.1	91.9
Czech Republic	1.6	3.7	5.9	78.9
Denmark	2.4	1.0	2.9	126.9
Estonia	6.7	8.6	11.6	67.6
Finland	4.5	2.3	5.0	117.5
France	2.4	0.8	1.4	111.0
Germany	1.9	0.6	2.8	114.5
Greece	2.9	4.1	4.0	88.5
Hungary	4.3	4.6	4.1	65.8
Ireland	9.2	3.4	3.4	145.3
Italy	1.9	0.1	1.4	103.4
Latvia	6.4	8.9	12.5	55.4
Lithuania	5.4	8.3	8.1	57.0
Luxembourg	4.7	2.2	5.2	267.3
Malta	3.9	-0.3	2.3	74.3
Netherlands	3.4	0.7	2.7	130.5
Poland	5.6	3.1	5.9	53.3
Portugal	3.7	0.1	0.9	73.2
Romania	-1.0	6.5	7.9	37.4
Slovakia	3.3	4.6	8.2	62.6
Slovenia	4.4	3.3	4.8	86.9
Spain	3.6	1.7	2.3	101.4
Sweden	3.1	2.0	3.8	120.7
United Kingdom	2.9	2.0	2.2	121.7
EU-27	2.7	1.4	2.6	100.0
US	2.9	1.4	2.3	153.4

* HDP/obyv. merané v cenách roku 2000, **pps=Purchasing Power Standard

Zdroj: European Competitiveness Report,

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/compet_report_2007/comp_rep_2007_sec_1444.pdf, str. 18-19

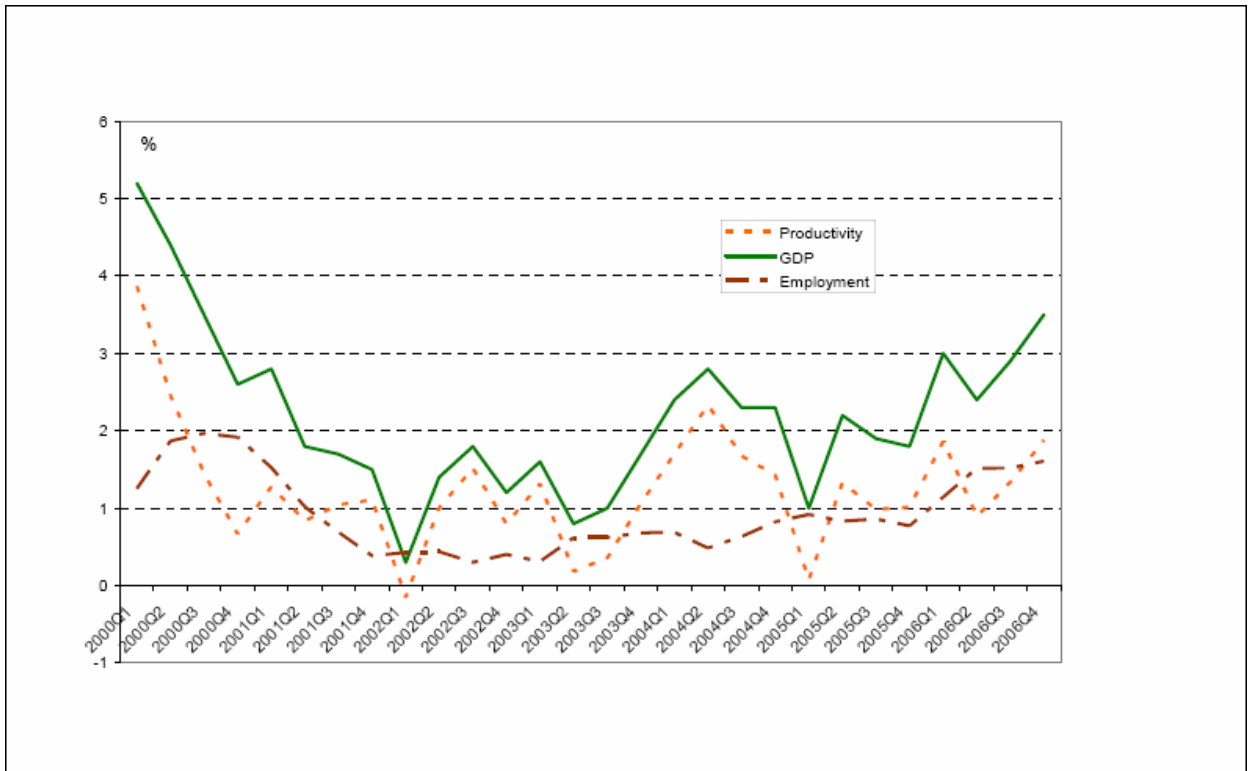
Tabuľka č. 8: Priemerný ročný rast zamestnanosti (*Average annual emploment growth*) a miera zamestnanosti (*Employment rate*) v roku 2006 (ako podiel zamestnaných na obyvateľstve vo veku 15-64 rokov)

Annex Table 1.1: Employment growth and 2006 employment rate				
EU-27	Average annual employment growth			2006 Employment rate: Employment as percentage of population 15 to 64 years.
	1995-2000	2000 - 2005	2006	
Austria	0.7	0.3	1.4	70.2
Belgium	1.1	0.6	1.1	61.0
Bulgaria	-0.3	1.5	2.4	58.6
Cyprus	1.3	3.0	1.5	69.6
Czech Republic	-0.8	0.3	1.6	65.3
Denmark	1.0	0.0	1.9	77.4
Estonia	-2.0	1.1	5.5	68.1
Finland	2.3	0.9	1.4	69.3
France	1.4	0.6	0.8	64.8
Germany	0.8	-0.2	0.7	67.2
Greece	0.6	1.3	1.5	68.6
Hungary	1.2	0.2	0.7	57.3
Ireland	5.7	2.9	4.2	63.0
Italy	1.0	1.2	1.7	58.4
Latvia	-0.5	1.7	4.6	66.3
Lithuania	-1.1	1.7	4.6	63.6
Luxembourg	4.1	3.1	3.9	63.6
Malta	-	0.9	0.7	54.8
Netherlands	2.6	0.2	1.2	74.3
Poland	-0.4	-0.6	3.3	54.5
Portugal	1.9	0.8	0.7	67.9
Romania	-1.9	-0.3	2.8	58.8
Slovakia	-0.8	0.6	2.3	59.4
Slovenia	-0.4	0.5	1.2	66.6
Spain	3.9	3.2	3.3	61.0
Sweden	0.8	0.3	1.8	73.1
United Kingdom	1.3	0.9	0.8	71.5
EU-27	1.0	0.5	1.6	64.3
US	2.0	0.5	1.9	71.5

Zdroj: *European Competitiveness Report*,

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/compet_report_2007/comp_rep_2007_sec_1444.pdf, str. 46

Graf č. 7: Vývoj produktivity (*Productivity*), HDP (*GDP*) a zamestnanosti (*Employment*) v EÚ v rokoch 2000 - 2006



Zdroj: *European Competitiveness Report*,

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/compet_report_2007/comp_rep_2007_sec_1444.pdf, str. 18