Konkurencieschopnosť v súradniciach globalizácie

*Milan ŠIKULA**

Competitiveness in the Context of Globalization

Abstract

The objective of this paper is to contribute to the explanation of globalization's impact on decisive changes in the structure of competitiveness relations and based on this, to argue for a need of new understanding of competitiveness. The main issue is to identify basic areas in which processes determining the character of globalization – and thus also character of changes in structure of competitiveness relations and criterions of competitiveness – are formed and progressing. The identification involves multilevel net of global competitiveness, shifts in role of state and multidimensional character of competitiveness. Based on this identification, the framework of global competitiveness strategy is being outlined.

Keywords: *globalization, structure of competitive relations, competitiveness, strategy of global competitiveness*

JEL Classification: F15, F21

Úvod

V priebehu uplynulých troch dekád zaznamenal vývoj svetovej ekonomiky výrazné kvalitatívne zmeny, ktorých intenzita sa smerom k súčasnosti ešte stupňuje. Globalizácia, ako sú tieto zmeny súhrnne nazývané, preniká „všetkými pórmi" do života národov. Inovačná revolúcia, najmä širokospektrálny prienik informačných a komunikačných technológií v spojení s liberalizačnými a deregulačnými opatreniami na jednej strane otvorili priestor na celoplanetárne rozvíjanie ekonomických aktivít. Na druhej strane sa vytvára a stupňuje čoraz náročnejšia globálna konkurencia a nebývalým spôsobom sa zväčšuje vzájomná závislosť – interdependencia všetkých aktérov hospodárskeho diania, v ktorej sa stierajú

* Milan ŠIKULA, Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: milan.sikula@savba.sk

rozdiely jeho národných a medzinárodných, resp. nadnárodných súradníc. Týmito procesmi akoby sa zmenšila naša planéta, a zároveň rastúcou rýchlosťou zmien akoby sa zrýchlilo aj plynutie času. Vnímame to ako „časopriestorovú kompresiu", ktorá zásadným spôsobom zvyšuje tlak na kvalitu a včasnosť adaptačných procesov podnikateľských subjektov a národných ekonomík usilujúcich sa o konkurencieschopnosť. Cieľom tejto state je načrtnúť súradnice, v ktorých sa pod vplyvom globalizácie zásadne menia štruktúry konkurenčných vzťahov, vyvolávajúce nevyhnutnosť nového chápania konkurencieschopnosti.

1. Bázické oblasti globalizácie

Na základe zovšeobecnenia poznatkov o doterajšom priebehu globalizačných procesov a hlavných prúdov ich odrazu v teórii možno identifikovať bázické oblasti, v ktorých sa formujú základné podmienky a prebiehajú procesy určujúce charakter globalizácie, ako aj charakter konkurencie a kritérií konkurencieschopnosti.

Prvú predstavujú prevratné zmeny spojené s technologickou a inovačnou revolúciou, kde sa vytvorili materiálne predpoklady na prekonávanie obmedzení času a priestoru a výrazného znižovania výrobných, dopravných a transakčných nákladov na celoplanetárne rozvíjanie ekonomických aktivít.

Tabuľka 1

Zmeny dopravných a komunikačných nákladov

	1930	1950	1960	1970	1990
Dopravné náklady lietadlom na cestujúceho a míľu	100	44	56	24	16
Náklady na 3 míľnikový telefonický hovor Londýn – New York	100	22	13	13	1.4
Náklady na využitie satelitu	–	–	100	100	8

Prameň: [1, s. 428].

Druhá bázická oblasť, v úzkej interakcii s prvou, spočíva v dynamických metamorfózach čoraz hlbšieho a flexibilnejšieho štruktúrovania deľby práce, stierajúceho rozdiely medzi formami deľby práce v rámci štátnych celkov a medzi nimi a vytvárajúceho novú – globálnu deľbu práce.

Tabuľka 2

Medzinárodný pohyb bankového kapitálu (MPBK) ako % svetového HDP, medzinárodného obchodu a hrubej tvorby fixného kapitálu

	1964	1980	1991
MPBK ako % HDP	0.7	8.0	16.3
MPBK ako % medzinárodného obchodu	7.5	42.6	104.6
MPBK ako % hrubej tvorby fixného kapitálu	6.2	51.1	131.4

Prameň: [23].

Na tomto základe je možné a nevyhnutné kreovať v minulosti nepredstaviteľné organizačné formy podnikateľských aktivít a podmienky ich flexibilnej adaptácie na podmienky dynamických, v čase a priestore diverzifikovaných komparatívnych výhod.

Globalizačné procesy vo finančnej sfére predstavujú tretiu bázickú oblasť. Rozhodujúcu úlohu tu zohráva kombinácia vplyvu informačných a komunikačných technológií, deregulačných tendencií a univerzalizácie činnosti finančných organizácií. Tým sa vytvorili podmienky na efektívnejšiu alokáciu finančných zdrojov, znižovanie transakčných nákladov a väčší komfort uskutočňovania finančných operácií. Zároveň to však prináša aj určité riziká v podobe finančných kríz.

Tabuľka 3

Cezhraničné transakcie s obligáciami a vlastníckymi podielmi na majetku ako % HDP

	1975	1980	1985	1990	1995	1998
USA	4	9	35	89	135	230
Japonsko	2	8	62	119	65	91
Nemecko	5	7	33	57	172	334
Francúzsko	–	5	21	54	187	415
Taliansko	1	1	4	27	253	640
Kanada	3	9	27	65	187	331

Prameň: [4].

Štvrtá bázická oblasť sa vzťahuje na hlboké inštitucionálne zmeny generované procesom globalizácie. Ide o zásadné kvalitatívne posuny v postavení, vo funkciách a vzájomných vzťahoch relevantných subjektov, hlavne transnacionálnych korporácií (TNK) a štátu, a nadväzne medzinárodných organizácií, medzištátnych integračných zoskupení, ale aj regionálnych a lokálnych orgánov.

Na základe poznatkov o kvalite zmien v uvedených bázických procesoch je možné sformulovať nasledovné závery o charaktere globalizácie. Kvalita, intenzita a komplexnosť zmien, ktorými prechádzajú národné ekonomiky a svetová ekonomika ako celok, majú charakter zásadnej *globálnej reštrukturalizácie*, ktorá síce nadväzuje na proces internacionalizácie, no predstavuje úplne nový fenomén.[1]

Pre proces *internacionalizácie* bolo charakteristické rastúce geografické šírenie ekonomických aktivít cez národné hranice, pričom rozhodujúcu úlohu hrali národné štáty a národne zakotvené podniky a ich prístup na zahraničné trhy sa realizoval hlavne koridorom zahraničného obchodu opierajúceho sa o *využívanie domácich komparatívnych výhod*. Národné štáty ako relatívne uzavreté a nezávislé ekonomické celky administratívnou reguláciou v mnohých stránkach limitovali výber zahraničných podnikateľských aktivít a inštitucionálna integrácia štátov do medzinárodných organizácií bola len zriedkavá, alebo neexistovala.

[1] Ku konceptuálnemu rozpracovaniu takého chápania globalizácie významne prispeli predovšetkým P. Drucker [10; 11], E. S. Cohen a J. Zysman [6], R. Reich [18], T. H. Cohn [5] a P. Dicken [8; 9].

Globalizácia spôsobuje fundamentálne zmeny v inštitucionálnom rámci medzinárodných vzťahov. Bezprecedentné zväčšovanie ekonomickej moci TNK, využívajúcich transnacionálne a intrapodnikové štruktúry ako globalizačný nástroj, kvalitatívne zmenili charakter svetovej ekonomiky.

Začiatkom 90. rokov existovalo približne 37 000 TNK so 170 000 zahraničnými pobočkami. Do roku 2004 vzrástol počet TNK na takmer 70 000 s najmenej 690 000 zahraničnými pobočkami. Obrat zahraničných pobočiek v pomere k svetovému HDP sa zvýšil z 84 % v roku 1960 na 226 % v roku 2002. Na TNK pripadala v roku 2002 takmer polovica (46 %) svetových výdavkov na výskum a vývoj a zhruba dve tretiny (69 %) týchto výdavkov, ktoré vynaložila podnikateľská sféra [24; 25].

Enormné zvýšenie aktivít a vplyvu TNK na fungovanie svetovej ekonomiky v posledných dekádach minulého a začiatkom tohto storočia názorne dokumentuje vývoj indikátorov PZI a medzinárodnej výroby (tab. 4).

Transnacionálne korporácie hrajú čoraz významnejšiu, a často rozhodujúcu úlohu. To neznamená, že štát by už neovplyvňoval internacionalizačný proces, ale robí to zásadne odlišným spôsobom.[2] Na jednej strane hlavne otváraním ekonomiky, liberalizáciou zahraničného obchodu, kapitálového trhu, aby umožňoval rast jeho medzinárodných ekonomických vzťahov, a na druhej strane vzdávaním sa hlavných nástrojov, ktoré mu umožňovali v minulosti ovplyvňovať orientáciu a materiálny obsah jeho vonkajších ekonomických vzťahov. Transnacionálne korporácie sa postupne zbavujú spojiva s krajinami svojho pôvodu a zosilňujú svoju funkcionálnu integráciu s inými TNK a s ekonomickými subjektmi zapojenými do ich korporátnej siete. Sú to ich nezávisle formulované stratégie, ktoré dnes patria k najdôležitejším faktorom, ktoré zakladajú zmeny v medzinárodnej deľbe práce a v prebiehajúcej reštrukturalizácii ekonomickej architektúry našej planéty.

Motiváciou TNK je – ako v minulosti – hľadanie nákladových výhod, alebo strategických výhod, alebo rozšírenie podielov na trhu, alebo všetko spolu. Rozdiel je v tom, že pri tom nevyužívajú len *vlastné komparatívne výhody*, ale aj kombináciu týchto výhod s komparatívnymi výhodami všetkých potenciálnych hostiteľských krajín. Navyše, tieto komparatívne výhody sa v čase menia.

---

[2] Presvedčivú argumentáciu proti koncepciám, ktoré považujú štát za neschopnú a irelevantnú inštitúciu, prináša P. Dicken v najnovšom vydaní svojej známej práce *Global Schift*. Zdôrazňuje, že štát naďalej plní významné, hoci značne modifikované funkcie. Prvá spočíva v tom, že štáty predstavujú akýsi špecifický ochranný obal vytrvalých národných rozdielov v kultúrnych, politických, sociálnych a ekonomických procesoch a inštitúciách, čím skôr napomáhajú variantnosť kapitalizmu ako konvergenciu k jeho jednotnej forme. Druhú funkciu plní ako regulátor ekonomických aktivít prostredníctvom konkrétnych mixov politík v závislosti od ideologickej orientácie a pozície v globálnom ekonomickom systéme. Štáty sa rozmanitými spôsobmi snažia podporovať konkurencieschopnosť ich ekonomík a v tomto zmysle sú vo funkcii konkurentov. Napokon ich štvrtá funkcia vyplýva z toho, že v integračných procesoch musia spolupracovať a koordinovať svoju činnosť (9, s. 122 – 162).

Tabuľka 4

Vybrané indikátory priamych zahraničných investícií a medzinárodnej výroby

	Bežné ceny (v mld USD)				Ročná miera rastu (v %)						
	1982	1990	2003	2004	1986 – 1990	1991 – 1995	1996 – 2000	2001	2002	2003	2004
Prílev PZI	59	208	633	648	22.8	21.2	39.7	–40.9	–13.3	–11.7	2.5
Odlev PZI	27	239	617	730	25.4	16.4	36.3	–40.0	–12.3	–5.4	18.4
Stav prílevových PZI	628	1 769	7 987	8 902	16.9	9.5	17.3	7.1	8.2	19.1	11.5
Stav odlevových PZI	601	1 785	8 713	9 732	18.0	9.1	17.4	6.8	11.0	19.8	11.5
Cezhraničné fúzie a akvizície	–	151	297	381	25.9	24.0	51.5	–48.1	–37.8	–19.6	28.2
Predaj produkcie zahraničných pobočiek	2 765	5 727	16 963	18 677	15.9	10.6	8.7	–3.0	14.6	18.8	10.1
Hrubý produkt zahranič. pobočiek	647	1 467	3 573	3 911	17.4	5.3	7.7	–7.1	5.7	28.4	9.5
Celkové aktíva zahraničných pobočiek	2 113	5 937	32 186	36 008	18.1	12.2	19.4	–5.7	41.1	3.0	11.9
Export zahraničných pobočiek	730	1 498	3 073	3 690	22.1	7.1	4.8	–3.3	4.9	16.1	20.1
Zamestnanosť zahraničných pobočiek (v tis.)	19 579	24 471	53 196	57 394	5.4	2.3	9.4	–3.1	10.8	11.1	7.9
HDP (bežné ceny)	11 758	22 610	36 327	40 671	10.1	5.2	1.3	–0.8	3.9	12.1	12.0
Hrubá tvorba fixného kapitálu	2 398	4 905	7 853	8 869	12.6	5.6	1.6	–3.0	0.5	12.9	12.9
Licenčné poplatky a príjmy z licenčných poplatkov	9	30	93	98	21.2	14.3	8.0	–2.9	7.5	12.4	5.0
Export tovarov a nefaktorových služieb	2 247	4 261	9 216	11 069	12.7	8.7	3.6	–3.3	4.9	16.1	20.1

Prameň: [25, s. 14].

Na využívaní týchto výhod a adaptácii na zmeny v nich sú založené alokačné modely prijaté a uplatňované väčšinou TNK, čo spôsobilo dramatický nárast medzinárodnej difúzie ekonomických aktivít v posledných dekádach (tab. 4).

Analýzy reálneho priebehu globalizačných procesov odhalili dve zjednodušenia, ktoré je potrebné prekonať pri skúmaní charakteru konkurencie v globalizujúcej sa svetovej ekonomike. Prvé predstavujú prístupy, ktoré vychádzajú z učebnicových modelov dokonalej konkurencie, napriek realite monopolných a oligopolných trhových štruktúr. Druhé zjednodušenie spočíva v tom, že z tendencie vytvárania strategických aliancií medzi TNK, ktoré si predtým tvrdo konkurovali, sa vyvodzuje oslabovanie medzinárodnej konkurencie. Predpoklad, že vytváranie *strategických aliancií ako fáz spoločného postupu* v rôznych aktivitách TNK sa stane platformou „mimotrhového riešenia" ich vzájomných konfliktov, sa nepotvrdil. Naopak, práve v 90. rokoch vypukla tzv. mergermánia, sprevádzaná nebývale početným výskytom tzv. nepriateľských prevzatí a oživením tzv. zabijáckej konkurencie, ako aj tým, že sa začali uplatňovať nové organizačné princípy v medzinárodných podnikateľských sieťach a že došlo k radikálnym zmenám vo funkčných stereotypoch firiem, operujúcich na tzv. zajatých trhoch [20, s. 147, 153].

Hodnota cezhraničných fúzií a akvizícií (väčších ako 1 mld USD) sa zvýšila zo 60,9 mld USD v roku 1990 na 866,2 mld USD v roku 2000 a potom začala klesať na 199,8 mld USD v roku 2004 [25, s. 9].

Liberalizácia obchodu prebiehala v celom povojnovom období a po skončení uruguajského kola GATT sa clá radikálne znížili[3] a producenti väčšiny priemyselných výrobkov boli vystavení náročnej konkurencii nielen na medzinárodných, ale aj na domácich trhoch.

Tabuľka 5

Clá ako % hodnoty výrobkov spracovateľského priemyslu

	1913	1950	1990	2004
Nemecko	20	26	5.9	3.6
Japonsko	30	25	5.3	3.9
Taliansko	18	25	5.9	3.6
USA	44	14	4.8	4.0

Prameň: [1, s. 428].

Pod vplyvom MMF a WTO sa vytvárali legislatívne a finančné možnosti zakladať v zahraničí afilácie, no až technologická revolúcia v 80. a 90. rokoch otvorila cestu k mohutnému rozmachu tzv. *internacionálnej výroby* založenej na tom, že výrobný proces je možné účelne rozdeliť na samostatne prevádzkovateľné

[3] V priemere dosahovali už len 10 % úrovne, ktorá bola bežná koncom 40. rokov [20, s. 147].

čiastkové segmenty, ktoré sa pri využívaní komparatívnych výhod realizujú v rôznych krajinách. Transnacionálne korporácie, ktoré využívajú komparatívne výhody internacionálnej výroby v globalizovanej podnikateľskej sieti, získavajú výraznú konkurenčnú výhodu [20, s. 148 – 199].

Podobne pôsobí aj tlak na domácich dodávateľov, aby dodávali materiál a iné tovary za nižšie ceny, ktoré sotva kryjú ich náklady. Transnacionálne korporácie tu vlastne využívajú svoje dominantné postavenie na lokálnom trhu buď ako odberatelia, alebo aj ako dodávatelia unikátnych komponentov, za ktoré na lokálnom trhu nie sú vhodné substitúty. Tradičná antimonopolná politika nedokáže postihnúť tieto formy dominantného, a často aj monopolného postavenia.

Hlboký zásah do zaužívanej podoby konkurenčného prostredia spôsobil vznik a uplatňovanie tzv. *globálneho sourcingu založeného na využívaní informačno-komunikačných technológií (IKT)*. Konkrétne ide o napojenie rastúceho počtu ekonomických subjektov na internet. Ak predtým adresovali podnikatelia zainteresovaní na nákupe priemyselných výrobkov či polotovarov svoj dopyt obmedzenému počtu známych dodávateľov, tak po zverejnení na internete sú fakticky v globálnom meradle vyzvaní k súťaži všetci potenciálni dodávatelia. Nebývalým spôsobom sa tak rozširuje okruh súťažiacich podnikov a medzi nimi aj podnikov z krajín, kde sú subnormálne nízke pracovné náklady, čo vo veľkej miere prispieva k zníženiu cien ich výrobkov pre odberateľov, ktorí dôsledne využívajú systém globálneho *sourcingu*.

Pravda, systém globálneho *sourcingu* poskytuje nezanedbateľné výhody aj doteraz neznámym výrobcom z rozvojových a transformujúcich sa krajín. Táto príležitosť je pre nich významná preto, lebo alternatívne možnosti v podobe celoplošných a reklamných kampaní a opakovanej účasti na veľtrhoch a výstavách sú pre nich spravidla finančne nedostupné. K tomu, aby uspeli v konkurencii s renomovanými dodávateľmi z vyspelých trhových ekonomík, musia byť schopní včas sa adaptovať na všetky zvyklosti v obchode a používaní daného druhu tovaru a postúpiť podstatnú časť vlastnej komparatívnej výhody svojmu globálnemu odberateľovi ako kompenzáciu za ochotu vziať na seba riziko využívať dodávky od výrobcu, ktorý nebol predtým otestovaný početnými zahraničnými odberateľmi [19, s. 149].

2. Globalizácia a formovanie novej štruktúry konkurenčných vzťahov

Rozmach systému „internacionálnej výroby“ a globálneho *sourcingu* v priebehu 90. rokov vyústil do realokácie nielen pracovne náročných, ale aj mnohých segmentov vysokosofistikovaných, výskumne náročných výrob do „mladých ekonomík“, kde je tzv. konkurenčný prah tamojších podnikateľov spravidla podstatne

nižší ako podnikateľov v zrelých trhových ekonomikách. V dôsledku toho sa sformovala zložitá *viacúrovňová sieť globálnej konkurencie* najmä medzi nasledovnými typmi subjektov:

- medzi firmami z vyspelých ekonomík pri využívaní globalizačných aktivít;
- medzi firmami z vyspelých ekonomík a firmami z „mladých ekonomík" pri určovaní podielu na realizácii komparatívnej výhody;
- medzi firmami z „mladých ekonomík" usilujúcimi sa o napojenie na siete transnacionálnych korporácií;
- medzi štátmi s „mladými ekonomikami" súperiacimi prostredníctvom investičných podmienok o priame zahraničné investície (PZI);
- medzi štátmi s vyspelými ekonomikami podporujúcimi globálnu expanziu domácich firiem;
- medzi regiónmi a lokalitami v rámci štátov i medzi štátmi;
- medzi centrami, resp. integračnými zoskupeniami svetovej ekonomiky súperiacimi o posilňovanie svojej pozície na základe účinnosti využívania globalizačných procesov.

Pod vplyvom globalizácie sa utvára nová štruktúra konkurenčných vzťahov. Zásadne zvyšuje náročnosť adaptačných procesov tak z hľadiska inovačného obsahu, kvality a nákladov, ako aj z hľadiska času, presnejšie, predstihu, resp. zaostávania v ich realizácii. Pre veľké a niektoré stredné firmy z vyspelých ekonomík sa stalo dôsledné využívanie globalizačných postupov nezastupiteľnou podmienkou udržiavania ich komparatívnej konkurencieschopnosti. Práve v tom spočíva jeden z dôležitých dôvodov rozdielov v konkurencieschopnosti podnikovej sféry medzi členmi triády [19, s. 156]. Z hľadiska západoeurópskych krajín riešenie problému dezindustralizácie asi nespočíva vo vytváraní prekážok premiestňovaniu časti výrob do nových členských štátov Európskej únie, resp. ďalej na Východ. Účinná adaptácia spočíva skôr v *prenesení a posilňovaní aktivít podnikov do výskumne a poznatkovo náročných výrob*, výrob vyznačujúcich sa vysokým inovačným rytmom a výrob náročných na špičkovú kvalifikáciu a adaptabilitu pracovných síl. Na túto adaptačnú logiku sa musíme začať pripravovať už teraz aj v našej ekonomike, keď do nej prúdia PZI, aby sme v čase, keď zahraniční investori budú hľadať a zvažovať nové komparatívne výhody, boli už schopní ponúkať podmienky a schopnosť kontinuálneho inovovania vlastností výrobkov a také rozšírenie služieb zákazníkom, ktoré ešte nie je dostupné potenciálnym konkurentom.

Pravda, konkurentmi nám v tomto zmysle nebudú len krajiny, do ktorých sa budú od nás niektoré výroby sťahovať, ale aj, a hlavne krajiny, ktoré sa budú usilovať o inovácie existujúcich výrob a budú s nami súperiť o priťahovanie technologicky a poznatkovo náročných PZI. V súvislosti s tým hrá mimoriadne

významnú úlohu faktor času v zmysle adaptačného predstihu, resp. zaostávania v realizácii adekvátnych „investícií do budúcnosti", t. j. najmä do vedy, výskumu a vzdelania. To je však oblasť úloh, kde už nielen podniková sféra, ale hlavne štát vstupuje do konkurenčných súradníc s inými štátmi pri vytváraní podporných podmienok a motivačného podnikateľského prostredia iniciujúceho technologický a inovačný rozvoj [3]. Ako kontraproduktívna sa ukázala ochrana domácich podnikov pred dopadmi razantných zmien spojených s globalizáciou svetovej ekonomiky. Ako účinný adaptačný prístup sa uvádza príklad Dánska, Švédska a Fínska a ako nevhodný zasa prístup Francúzska, Talianska a Nemecka [2; 20, s. 124].

V tomto kontexte možno hodnotiť ako progresívne stanovisko DG (*Directorate General*) pre ekonomické a finančné záležitosti Európskej komisie [27, s. 140, 131] k relokáciám, ktoré považuje za prirodzený prvok dynamickej otvorenej ekonomiky a katalyzátor priemyselnej reštrukturalizácie umožňujúcej posun k sofistikovanejším komparatívnym výhodám a vyšším formám medzi národnej deľby práce vzájomne výhodnej tak pre hostiteľské, ako aj domáce ekonomiky.

3. Posuny vo funkciách štátu a v úlohách a vo význame regiónov a lokalít

Pod vplyvom globalizácie dochádza k obsahovému i úrovňovému posunu vo funkciách štátu v ekonomike [21]. Obsahový posun spočíva najmä v tom, že funkcie štátu, zamerané na podporu využívania vlastných komparatívnych výhod domácimi podnikateľmi i na podporu ich prenikania do zahraničia na jednej strane a na ochranárske a protekcionistické praktiky zamerané proti hospodárskej expanzii zo zahraničia na druhej strane, sa modifikujú. Ich obsahom sa čoraz viac stáva ústretová *adaptácia* na podmienky globalizačných procesov s cieľom čo najlepšie participovať na efektoch globálneho využívania komparatívnych výhod. Ide predovšetkým o investovanie do *vytvárania nových a kultivácie existujúcich komparatívnych výhod* atraktívnych pre zahraničných investorov (všetky druhy infraštruktúry, moderný systém vzdelávania, veda a výskum, kvalitné podnikateľské prostredie a pod.), ako aj „zápas" o kvalifikovanú negociáciu podmienok a stimulov tak, aby zabezpečovali vyváženú participáciu *na efektoch*, ktoré oni dosahujú na základe komparatívnych výhod daného štátu.

Úrovňový posun vo funkciách štátu sa prejavuje v tom, že značná časť jeho funkcií, ktorými reguloval hospodárske a sociálne procesy, by sa mala posunúť na *medzištátnu globálnu úroveň*, pretože miera globalizácie týchto procesov sťažuje, až znemožňuje ich účinnú reguláciu v národno-štátnom rámci. Potrebu

medzištátnej regulácie ďalej zvýrazňuje nebývalé zvýšenie rýchlosti, akou v celoplanetárnom meradle prebiehajú ekonomické, najmä finančné procesy a transakcie, a bezprecedentné zvýšenie vzájomnej závislosti hospodárskeho vývoja medzi štátmi. Čoraz hlbšie štruktúrovanie a rozčleňovanie ekonomických procesov sa uskutočňuje nielen v globálnych súradniciach, ale prebieha aj v rámci štátov na úrovni regiónov a lokalít.

Je to podmienené tým, že TNK ako určujúce subjekty globalizácie cielene vyhľadávajú pre jednotlivé stránky svojej činnosti parciálne komparatívne výhody v rôznych častiach sveta s cieľom maximalizovať ich synergický efekt. Usilujú sa o vyhľadávanie a fruktifikáciu optimálnej geografickej konfigurácie svojho globálneho hodnotového reťazca, teda všetkých článkov ich aktivít, počnúc výskumom a vývojom, inováciami výrobkov a technológií, cez marketing, špecializačné a kooperačné väzby vo výrobe, až po distribúciu a popredajné služby. V dôsledku toho globálna stratégia TNK vyžaduje identifikáciu a vytvorenie cieľových regiónov a lokalít, aby sa tak pripravila pôda na jej praktickú realizáciu. Na regionálnej a lokálnej úrovni so znalosťou a s využitím konkrétnych podmienok je možné citlivejšie a efektívnejšie formovať a riadiť procesy nevyhnutné na realizáciu strategických globálnych cieľov.

Reálne fungovanie globalizovanej svetovej ekonomiky predstavuje (okrem iného) zložité interakcie medzi globálnymi aktérmi a vybudovanými špecifickými teritoriálnymi sieťami. Organizačné siete TNK, siete ich strategických aliancií, subdodávateľských vzťahov atď. sa prelínajú s geografickými sieťami štruktúrovanými okolo existujúcich lokálnych aglomerácií a koncentrácií aktivít [7, s. 8].

Význam lokálnych a regionálnych sietí vystupuje do popredia osobitne v súvislosti s inováciami a technológiami. Popri rastúcich tzv. kočujúcich technologických aktivitách v rámci medzinárodných sietí kreovaných medzifiremnou kooperáciou hrajú dôležitú úlohu aj tzv. nekočujúce národné a regionálne systémy vedy a technológie. Ide o geograficky nehybné, silne lokálne, regionálne a národne zakotvené vysokoškolské infraštruktúry a inovačne orientované siete. Nové technológie a špecializovaný talent ich pôvodu budú pravdepodobne naďalej lokalizované okolo sveta v „balíkoch inovácií" [19]. To je dôvod, ktorý vedie globálne operujúce TNK k tomu, aby čoraz viac zlaďovali nasadzovanie mobilných kapitálových zdrojov so špecifickými regionálnymi a lokálnymi pracovnými silami a inovačno-technologickou infraštruktúrou. Tým sa zvýrazňuje význam a úloha diferencovanosti regiónov a lokalít v procese globalizácie.

Pravda, vzťah globálneho prostredia a prostredia regiónov a lokalít nie je a nemôže byť statický. Oboje sa dynamicky a pod vzájomným vplyvom vyvíja. Keď sa napríklad TNK rozhodne lokalizovať svoju pobočku, kalkuluje s výhodnými osobitosťami konkrétneho lokálneho prostredia. Tým, že sa tam usadí, nielenže

prispieva k jeho dlhodobému rastu, ale zároveň mení jeho špecifický charakter, robí ho atraktívnejším objektom podnikateľských úvah lokálnych, regionálnych i globálnych subjektov. Dynamická interakcia meniaceho sa globálneho prostredia s vyvíjajúcim sa prostredím regiónov a lokalít je, prirodzene, spojená s možnosťou a potrebou flexibility. Umožňujú ju na jednej strane čoraz viac poprepájané lokálne a regionálne siete s globálnymi inovačnými a produkčnými sieťami a na druhej strane vnútorná štruktúra lokalít s ich pracovnými silami a priemyselnou štruktúrou opierajúcou sa o malé a stredné podniky (MSP) s dôrazom na rozvíjanie *outsourcingu*, ktorý poskytuje možnosti rýchlych zmien dizajnu produkcie a rozličných obslužných aktivít.

4. Viacrozmerný charakter konkurencieschopnosti a základné smery jej rozvíjania

Globalizáciou sa rozvinula nielen viacúrovňová hierarchická štruktúra konkurenčných vzťahov, ale aj špecifické, resp. kvázikonkurenčné vzťahy („súperiace napätia" – pozri [17]) medzi subjektmi rôznych úrovní. K najvýznamnejším patria najmä vzťahy medzi:

- štátom a TNK,
- TNK a vnútrokorporátnymi článkami,
- TNK a externými subdodávateľmi,
- TNK a regiónmi a lokalitami,
- štátom a regiónmi – lokalitami,
- EÚ a členskými štátmi,
- EÚ a TNK.

Prelínanie viacúrovňových horizontálnych konkurenčných vzťahov s vertikálnymi kvázikonkurenčnými vzťahmi predstavuje podstatne zložitejší spôsob fungovania ekonomických procesov v porovnaní s modelovými predpokladmi dokonalej konkurencie. V dôsledku toho nadobúda aj problém konkurencieschopnosti viacrozmerný charakter. Určujúcou sférou tvorby pridanej hodnoty je podnik, preto sa úvahy o konkurencieschopnosti primárne rozvíjajú na tejto úrovni a z nej sa prípadne odvodzuje konkurencieschopnosť národov, resp. krajín či štátov. Keďže podniky sú centrom ekonomicky pridanej hodnoty v národe, „svetová konkurencieschopnosť" analyzuje a vytvára poradie spôsobilosti národov kreovať a spravovať prostredie udržujúce konkurencieschopnosť podnikov, teda prostredie, v ktorom je možné vytvárať viac hodnoty pre ich podniky a viac prosperity pre ľudí" [14; 15]. Organizácia pre spoluprácu a rozvoj akcentuje „schopnosť firiem, odvetví, regiónov, národov a nadnárodných regiónov generovať v podmienkach medzinárodnej konkurencie relatívne vysoké efekty faktorov

a miery ich využitia" [24]. Iní autori rozširujú chápanie konkurencieschopnosti o kritérium prijateľnej obchodnej bilancie, bilancie bežného účtu a devízových rezerv, ako aj uspokojivej úrovne sociálnych a environmentálnych systémov [2; 23]. Napriek neukončeným teoretickým sporom o charaktere konkurencieschopnosti prax globalizačných procesov naliehavo nastoľuje potrebu komplexnejšieho prístupu, v ktorom sa rozlišujú všetky relevantné úrovne konkurencieschopnosti (podnik, TNK, štát, región, resp. lokalita, integračné zoskupenie štátov) a v ktorom sa reflektuje ich vzájomná podmienenosť a vplyv. Konkurencieschopnosť všeobecne možno vymedziť ako jednotu troch atribútorov:

- získanú, no najmä cielene vytvorenú komparatívnu výhodu;
- táto komparatívna výhoda je operacionalizovaná vo vzťahu ku konkurentom i kooperačným partnerom a ako preverená a akceptovaná trhom sa stáva reálnou konkurenčnou výhodou;[4]
- konkurenčná výhoda zabezpečuje príslušnému subjektu aspoň v krátko- až strednodobom časovom horizonte prosperitu.

Uvedené atribúty sa na jednotlivých hierarchických úrovniach odlišujú konkrétnym obsahom, ktorý sa odvodzuje zo špecifických podmienok a faktorov konkurencieschopnosti tej-ktorej úrovne. Pritom je potrebné osobitne zdôrazniť, že v súčasnosti, keď sa v globálnych súradniciach zintenzívňuje technologická a inovačná revolúcia a formuje sa vedomostne založená ekonomika, tak konkurencieschopnosť nadobúda značne dynamický charakter. V dôsledku toho sa dynamizuje aj náročnosť rozvíjania konkurencieschopnosti.

Na základe určitého zovšeobecnenia správania najúspešnejších globálnych hráčov je možné charakterizovať tieto základné smery, resp. zásady stratégie cieleného rozvíjania a kultivovania konkurencieschopnosti:

- prioritne rozvíjať hlavnú, resp. kľúčovú komparatívnu výhodu;
- hlavnú komparatívnu výhodu posilňovať vhodnými nadväzujúcimi a podpornými komparatívnymi výhodami;
- hlavné a podporné komparatívne výhody komplementárne operacionalizovať do trhom akceptovanej konkurenčnej výhody;
- v rámci možnosti rozvíjať aj záložnú náhradnú komparatívnu výhodu a prípravu jej operacionalizácie, aby ju bolo možné nasadiť v čase, keď by došlo k oslabeniu hlavnej konkurenčnej výhody;

---

[4] Z hľadiska pochopenia premeny komparatívnej výhody na reálne konkurenčnú výhodu je podnetný prístup M. E. Portera [26]. Konkurenčnú výhodu chápe ako schopnosť podniku využiť svoj potenciál (komparatívnu výhodu) tak, že vytvorí pre svojich kupujúcich takú hodnotu, že sú ochotní zaplatiť cenu, ktorá prevyšuje náklady podniku na jej vytvorenie. Rozdiel, ktorý podnik získava, pramení z toho, že buď ponúka nižšiu cenu ako konkurenti za rovnocennú úžitkovú hodnotu, alebo poskytuje osobitnú výhodu, resp. kvalitu úžitkovej hodnoty, ktorá kupujúcim viac než vynahradí vyššiu cenu.

• už v čase, keď sa ešte nevyčerpala hlavná konkurenčná výhoda, v predstihu rozpracúvať a pripravovať novú generáciu komparatívnej výhody, doplnkové komparatívne výhody a ich predpokladanú operacionalizáciu, ktorá by mohla v dohľadnej budúcnosti obstáť na trhu ako nová konkurenčná výhoda.[5]

Uvedené rámcové zásady stratégie rozvíjania konkurencieschopnosti je tiež potrebné modifikovať a konkretizovať z hľadiska špecifík subjektov pôsobiacich na jednotlivých hierarchických úrovniach.

5. Vývojové metamorfózy globálnych faktorov konkurencieschopnosti

V doterajšom priebehu globalizačných procesov a v ich zásadnom a dynamickom vplyve možno identifikovať viaceré kvalitatívne zmeny trendov vo vývoji určujúcich faktorov konkurencieschopnosti.

Pre prvú etapu globalizácie, ktorá bola reakciou na tzv. ropné šoky, bolo charakteristické, že v 80. rokoch koncentrovala pozornosť na rast produktivity založený na stratégii *working better* (pracovať lepšie). Spočívala v zavádzaní techník kvality a reinžinieringu. Efektívnosť tejto stratégie sa prejavila vo výraznom zvýšení produkcie spracovateľského priemyslu i pri značnom znížení počtu pracovných miest.

V 90. rokoch sa do centra súperenia o konkurencieschopnosť dostala stratégia *working cheaper* (pracovať lacnejšie), uskutočňovaná predovšetkým vo forme *outsourcingu*. Firmy začali vyčleňovať nevýkonné články a aktivity, čo viedlo k znásobeniu partnerských vzťahov so subdodávateľmi, s distribútormi a pod.

Od roku 2000 sa zápas o rast produktivity posúva do oblasti využívania výhod z rozdielov v prevádzkových nákladoch, ktoré je možné nachádzať v rôznych regiónoch globalizovaných trhov. Využívanie globalizácie ako prostriedku nákladovej konkurencieschopnosti sa začalo realizovať predovšetkým vo forme *offshoringu*[6] a stalo sa určujúcim elementom stratégie TNK. Kľúčovým prvkom nákladovej konkurencieschopnosti sú náklady na prácu. V kombinácii s agresívnou daňovou politikou a atraktívnymi podmienkami pre investorov vytvára účinnú motiváciu k realokácii aktivít z tzv. drahých krajín. Skúsenosti, pravda, ukazujú, že konkurencieschopnosť založená na nízkych nákladoch nemôže trvať veľmi dlho. Z histórie je známe, že úspešné národy majú tendenciu relatívne rýchlo prekonávať medzeru v nákladoch na prácu.

---

[5] Cennou inšpiráciou k načrtnutému chápaniu konkurencieschopnosti bola kniha J. A. Jiráska *Konkurenčnost*, ktorú v Prahe vydalo Profesional Publishing [16].

[6] Zatiaľ čo pri *outsouringu* získava TNK inputy od iných domácich alebo zahraničných firiem, pri *offshoringu* ich dostáva od vlastnej pobočky, resp. pobočiek, ktoré sama má v zahraničí. Voľba stratégie závisí od toho, či si chce udržať vlastníctvo celého výrobného procesu. S *offshoringom* sa môže spájať relokácia, pri ktorej dochádza buď k čiastočnému, alebo úplnému premiestneniu časti výrobného reťazca do zahraničia [27; s. 130 – 131].

Ročenka IMD World Competitiveness Yearbook [5] výstižne poukazuje na významné posuny v prioritách konkurencieschopnosti, ktoré sa začali zjavnejšie prejavovať v uplynulom roku. Ich spoločným menovateľom je poznanie, že konkurencieschopnosť nemusí byť nevyhnutne nezlučiteľná s drahým operačným prostredím. Súvislosť medzi nákladmi, produktivitou a konkurencieschopnosťou má pomerne voľný charakter. Stratégia konkurencieschopnosti založená na nízkych nákladoch vedie v krajinách, ktoré ju úspešne realizujú, k rozvoju iných konkurenčných výhod. Do centra pozornosti sa dostali nasledovné priority rozvíjania konkurencieschopnosti.

Zjednodušenie podmienok investovania a podnikania sa deje všeobecne racionalizáciou legislatívy, odstránením komplikovaných administratívnych a autorizačných procedúr, zjednodušením daňového systému a pod.

Vytvorenie, resp. dobudovanie technologickej infraštruktúry umožňuje firmám, aby v globalizovaných hodnotových reťazcoch mohli bez problémov v celosvetovom meradle riadiť a kontrolovať aktivity svojich súčastí a článkov. Nejde teda len o tradičnú infraštruktúru, ale aj o technologickú (ITK) infraštruktúru poskytujúcu firmám nevyhnutné operačné prostredie. V rozvojových krajinách je vhodné technologickú infraštruktúru skoncentrovať do špeciálnych ekonomických zón.

V spojitosti s prudkým rozvojom *outsourcingu* a *offshoringu* nadobudla mimoriadny význam *logistická infraštruktúra*, na ktorú dnes firmy v priemere vynakladajú 7 – 10 % ich nákladov. Nielen firmy, ale aj krajiny preto venujú osobitnú pozornosť formovaniu ich logistickej stratégie. Neefektívna logistika by mohla znehodnotiť výhody globálneho rozvíjania ekonomických aktivít.

Popri expandujúcich priemyselných aktivitách by sa nemalo zabúdať na paralelný rozvoj *zdravého sofistikovaného finančného systému*, ktorý je schopný poskytovať vhodné finančné zdroje a pôsobiť na dobrú správu korporácií. Negatívnym príkladom je Japonsko, kde sa konkurencieschopnosť priemyslu odtrhla od slabého finančného systému (zlé úvery, korupcia).

Diverzita produkčných aktivít sa považuje za pretrvávajúcu prioritu. Nadmerná závislosť od jedného podnikateľského sektora alebo segmentu trhu môže viesť k vysokej úrovni volatility hospodárskeho rastu.

Kľúčovou prioritou a reálnym motorom konkurencieschopnosti je a v budúcnosti bude ešte viac *veda, inovácie, technológie, vzdelanie a podnikavosť*. Západné krajiny majú obrovský náskok vo vedeckých poznatkoch a v aplikáciách, no viaceré industrializujúce sa krajiny rýchlo budujú svoju vedeckú základňu (Rusko, Čína, Brazília, Singapur, Izrael).

Veda podporovaná vzdelaním sa stala jadrom *dlhodobo udržateľnej konkurencieschopnosti*.

6. Východiská pre stratégiu globálnej konkurencieschopnosti

Globalizácia tým, že sprístupňuje celoplanetárny priestor rozvíjaniu ekonomických aktivít, zároveň zintenzívňuje globálnu konkurenciu, podstatne mení parametre konkurencieschopnosti a výrazne zvyšuje náročnosť adaptačných procesov tak z hľadiska nákladov, inovačného obsahu a kvality, ako aj z hľadiska času, presnejšie predstihu, resp. zaostávania v ich realizácii.

V tomto procese možno identifikovať dve základné línie, v ktorých sa odohráva zápolenie o pozície konkurencieschopnosti. Prvá predstavuje využívanie komparatívnej výhody nízkych nákladov, opierajúcej sa predovšetkým o nízke mzdy, kombinované často aj s nízkymi nákladmi na sociálnu sieť, nenáročnými normami bezpečnosti práce, prípadne aj so slabou ochranou životného prostredia a s nízkou mierou regulácie a angažovanosti štátu.

Druhá línia koncentruje úsilie na vytváranie a využívanie dynamických komparatívnych výhod založených na inováciách a kvalite výrobkov a služieb. Táto línia kladie zvýšené nároky na systematické vytváranie nevyhnutných predpokladov najmä vo sfére výskumu, vývoja, vzdelávania, proinovačného podnikateľského prostredia, ale aj politickej a ekonomickej stability.

Na uvedené dve línie sa viažu aj dve základné stratégie rozvíjania globálnej konkurencieschopnosti národnej ekonomiky, ktoré sa v praxi spravidla nevyskytujú v čistej podobe, ale skôr vo forme určitého mixu, v ktorom má jedna z nich prevládajúci či určujúci vplyv.

V súvislosti s kreovaním stratégie globálnej konkurencieschopnosti ekonomík jednotlivých štátov je potrebné vychádzať z toho, že sú to nezávislé stratégie TNK, ktoré dnes patria k najdôležitejším faktorom prebiehajúcej reštrukturalizácie ekonomickej architektúry našej planéty. Tým, že medzinárodnú deľbu práce integrujú s deľbou práce vnútri štátnych celkov, vytvárajú kvalitatívne novú – globálnu deľbu práce s cieľom optimalizovať rozdelenie ich celkového ekonomického procesu do špecializovaných aktivít alebo funkcií a každú z nich realizovať na najvhodnejšom nákladovo-konkurenčnom mieste. Prostredníctvom nej využívajú nielen vlastné komparatívne výhody, ale aj ich kombináciu s komparatívnymi výhodami všetkých hostiteľských krajín, v ktorých majú svoje pobočky. V dôsledku toho dochádza k zásadnému obsahovému posunu a modifikácii úlohy štátu. Z podpory exportnej expanzie domácich podnikateľov využívajúcich domáce komparatívne výhody a ochranárskych a protekcionistických praktík proti hospodárskej expanzii zo zahraničia sa funkcie štátu posúvajú a modifikujú na takú cielenú podporu vytvárania a kultivovania dynamických komparatívnych výhod, ktorá predstavuje ústretovú adaptáciu na podmienky globalizačných procesov s cieľom čo najlepšie participovať na efektoch globálneho využívania komparatívnych výhod. Ide predovšetkým o podporu a investovanie do vytvárania a zveľaďovania komparatívnych

výhod, ktoré na jednej strane vytvárajú domácim podnikom priaznivé podmienky na zvyšovanie kvalitatívnej konkurencieschopnosti ich exportu, a zároveň sú dostatočne atraktívne na priťahovanie sofistikovanejších PZI, výdatnejších z hľadiska pridanej hodnoty. Dôležitou súčasťou týchto úloh štátu je aj premyslené kreovanie investičných stimulov a podmienok, ktoré mu umožnia viesť účinný „zápas" so zahraničnými investormi o primeraný „spravodlivý" podiel na efektoch, ktoré títo dosahujú na základe komparatívnych výhod daného štátu.

Pri úvahách o voľbe konkrétnej stratégie konkurencieschopnosti v čase, keď určujúce globálne trendy smerujú k vedomostnej ekonomike, je nevyhnutné brať do úvahy zásadný rozdiel v efektoch a diferenciačných účinkoch využívania nákladových komparatívnych výhod a komparatívnych výhod odvodených z inovácií a inovačného predstihu. Pri nákladovej komparatívnej výhode je efekt jej využívania úmerný úspore z nižších nákladov, napríklad miezd. V podmienkach, keď v globalizovanej svetovej ekonomike existuje veľký potenciál na využívanie nízkonákladových pracovných zdrojov, stáva sa dlhodobejšia orientácia na tento druh komparatívnych výhod problematická. Potenciál na využívanie nízkonákladových pracovných zdrojov je pomerne významný. Podľa Medzinárodnej organizácie práce (ILO) má v nasledujúcich 10 rokoch na trh práce vstúpiť 700 miliónov pracovných síl. Pritom dnes 850 miliónov pracovníkov zarába denne menej ako 2 USD a 550 miliónov pracovníkov dokonca menej ako 1 USD na deň [15, s. 43].

Pri komparatívnych výhodách založených na inováciách a inovačnom predstihu, ktoré majú v dôsledku toho dynamický charakter, je situácia podstatne iná. Trhy výrazne diferencujú kvalitu a preferenčne honorujú inovované výrobky, v dôsledku čoho vznikajú medzi najnižšou ešte predajnou kvalitou a špičkovou kvalitou mnohonásobné rozdiely v cenách. Komparatívne výhody odvodzované z inovácií tak prinášajú nielen väčšie efekty, ale aj podstatne výraznejšie diferenciačné účinky [3] v relácii ku krajinám, ktoré sa orientujú na nízkonákladové komparatívne výhody v mzdovej oblasti. V dôsledku toho niektoré definície medzinárodnej konkurencieschopnosti explicitne zdôrazňujú jej súvislosť a podmienenosť so schopnosťou krajiny vytvárať a implementovať inovácie [26]. V najnovšej Poland Competitiveness Report (2006) sa konkurencieschopnosť ekonomiky vymedzuje ako výslednica výkonnosti krajiny na poli vedy a technológie, osobitne jej inovačnej kapacity, ktorú definuje ako dlhodobú schopnosť vytvárať a komercionalizovať prúd nových, predtým nepoznaných riešení (inovácií).

V tomto kontexte majú pri kreovaní stratégie konkurencieschopnosti zásadný význam výsledky multikriteriálneho hodnotenia inovačnej výkonnosti krajín Európskej únie, ktorý Európska komisia začala používať na hodnotenie rozvinutosti predpokladov prechodu k vedomostnej ekonomike ako epicentra globálnej konkurencieschopnosti [12].

Hodnotenie inovačnej výkonnosti vychádza z analýzy 26 indikátorov, ktoré sú rozdelené do 5 skupín. Prvé tri skupiny zahŕňajú inovačné inputy.

1. *Nositelia inovácií* – merajú sa požadované štruktúrne podmienky na zvýšenie inovačného potenciálu, podiel vzdelaných skupín obyvateľstva.

2. *Tvorba poznatkov* – zhodnocujú sa údaje na výskum a vývoj.

3. *Inovácie a podnikavosť* – meria sa úsilie zamerané na inovácie firiem, MSP, vlastné a kooperačné, výdavky na výskum a vývoj, rizikový kapitál/HDP.

Dve skupiny indikátorov sú zamerané na inovačné outputy.

1. *Aplikácie* – meria sa inovačná výkonnosť, podiel zamestnaných, predaja, exportu z hľadiska *high-tech*.

2. *Duševné vlastníctvo* – merajú sa dosiahnuté výsledky, ako patenty (EÚ, USA), obchodné značky, nový dizajn.

Pozícia Slovenska v súbore 33 krajín, do ktorého boli okrem EÚ 25 zahrnuté USA, Japonsko, Bulharsko, Rumunsko, Turecko, Malta, Nórsko a Švajčiarsko, je krajne nepriaznivá.

S výnimkou aplikácií sa Slovensko nachádza na posledných miestach. V aplikačných indikátoroch je v strednej skupine vďaka automobilovému priemyslu, v ktorom sú najmä zahraniční investori. Syntézou všetkých 5 skupín indikátorov vzniklo výsledné hodnotenie v podobe sumárneho inovačného indexu.

V celkovom hodnotení sa podľa neho Slovensko v súbore 33 krajín umiestnilo na 28. mieste. Tento znepokojujúci výsledok nadobudol skutočne varovnú podobu, keď sa vzal do úvahy nepriaznivý vývoj tohto indexu a Slovensko bolo zaradené do štvrtej – najhoršej skupiny krajín s názvom „strácajúce pôdu pod nohami" [12, s. 10 – 14].

* * *

Uvedené súvisloti by mali na úrovni vládnych orgánov, podnikov i regiónov a lokalít burcovať k uvedomeniu si kategorickej požiadavky okamžite reálne začať a dlhodobo systematicky vytvárať predpoklady formovania a presadzovania stratégie konkurencieschopnosti, ktorou sa začne dynamicky meniť podiel využívania nízkonákladových komparatívnych výhod v prospech komparatívnych výhod opierajúcich sa o inovácie.

Literatúra

[1] ACOCELLA, N.: Economic Policy in the Age of Globalisation. Cambridge: Cambridge University Press 2005.

[2] AIGINGER, K.: Copying the US or Developing a New European Model-Policy Strategies of Successful European Countries in the 1990s. [ECE/OSN seminar II.] Geneva: United Nations 2004.

[3] BALÁŽ, P. – KOSÍR, I. – VERČEK, P.: Rozhodujúci prínos novej ekonomiky pre ďalšiu globalizáciu svetového hospodárstva. Ekonomický časopis/Journal of Economics, *54*, 2006, č. 4, s. 368 – 386.

[4] Bank for International Settlements: Annual Report. Basle 1999.
[5] COHN, T. H.: Global Political Economy – Theory and Practise. Addison Wesley: Longman 2000.
[6] COHEN, S. S. – ZYSMAN, J.: Manufacturing. Matters: The Myth of the Postindustrial Economy. New York: Basie Books 1987
[7] De VET, J. M.: Globalization and Local & Regional Competitiveness. Paris: OECD 1994.
[8] DICKEN, P.: Global Shift: Transforming the World Economy. London: Paul Chapman 1998.
[9] DICKEN, P.: Global Schiht, Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century. London: SAGE Publications 2006.
[10] DRUCKER, P.: Changed World Economy. Foreign Affairs, *64*, 1986, č. 4.
[11] DRUCKER, P.: The Frontiers of Management: Where Tomorrow Decisions are Being Shaped Today. New York: Butterworth – Heinemann LTD 1987.
[12] European Innovation Scoreboard: Comparative Analysis of Innovation Performance. Brussels: European Trend Chart on Innovation 2005.
[13] HIRST, P. – THOMPSON, G.: Globalization in Question: the International Economy and the Possibilities of Governance. Cambridge: Polity Press 1996.
[14] IMD: World Competitiveness Yearbook 2004.
[15] IMD: World Competitiveness Yearbook 2005.
[16] JIRÁSEK, J. A.: Konkurenčnost. Praha: Profesional Publishing 2006.
[17] PHELPS, N. – RAINES, P.: The New Compettition for Inward Investment. Cornwall: MPG Book Ltd. Bodmin 2003.
[18] REICH, R. B.: The Work of Nations. New York: Alfred A. Knopf 1991.
[19] SEREGHYOVÁ, J. – ZAFARPOUR, Sch.: Topical Issues of International Corporate Networking in the Globalizing World Economy. Vienna: Wirtschaftsuniversitat 2004.
[20] SEREGHYOVÁ, J.: Konkurenceschopnost Evropské unie v podmínkách globalizace. Praha: Acta Oeconomica Pragensia, *12*, 2004, č. 3.
[21] ŠIKULA, M.: K metodologickým východiskám ponímania fenoménu globalizácie. Ekonomický časopis/Journal of Economics, *53*, 2005, č. 7, s. 663 – 679.
[22] ŠIKULA, M.: Ekonomika ČR a SR vo svetle multikriteriálneho hodnotenia konkurencieschopnosti. In: Konkurencieschopnosť slovenskej a českej ekonomiky – stav a perspektívy. [Zborník z medzinárodnej konferencie.] Bratislava: Ekonomický ústav SAV 2006. ISBN 80-7144-148-1.
[23] World Economic Forum 2002 – 2004.
[24] World Investment Report. New York – Geneva: UNCTAD 1994, 1995, 2004, 2005.
[25] PORTER, M. E.: Konkurenční výhoda. Praha: Victoria Publishing 1993.
[26] The EU Economy: 2005 Review. Brussels: European Communities 2006.