

Rozhodujúci prínos novej ekonomiky pre ďalšiu globalizáciu svetového hospodárstva

Peter BALÁŽ – Igor KOSÍR – Peter VERČEK*

The Deciding Contribution of the New Economy for the Further Globalization of the World Economy

Abstract

Submitted article presents micro- and macroeconomic analysis of impacts of new economy on globalization of international environment. Authors focus on selected issues related to competitiveness of national economies and main economic indicators. They point out to the role of research, technology, innovations and the ability of national economies to benefit from exploiting these developing factors of the Information Society on the commercial basis. As an appropriate example and "showroom" of the new economy, they use the economy of the USA in the 90s. However, as authors don't forget to mention, there is a plenty of opinions and they looked for certain consistency, correlation among them and the messages for European economy.

Keywords: competitiveness, economic growth, globalization, innovation, international business, new economy, productivity, world economy, information technology, internet

JEL Classification: B31, D24, E23, E24, L10

Úvod

Svetové hospodárstvo pokračuje aj po nástupe nového tisícročia rýchlym tempom v procese fundamentálnych, širokospektrálnych zmien zasahujúcich, aj keď značne diferencovane, všetky jeho teritoriálne, sektorové i prierezové vecné prvky. Mnohé zo zdanlivých symptómov – či už jeho akcelerujúca globalizácia, explózia vedeckého a technologického napredovania, silnejúce inovačné

* Peter BALÁŽ – Igor KOSÍR – Peter VERČEK, Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra medzinárodného obchodu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5; e-mail: balaz@euba.sk; kosir@euba.sk; vercek@dec.euba.sk

tlaky alebo potreba nového chápania podnikateľských stratégií – v novovznikajúcom superkonkurenčnom prostredí svetových trhov, ktorých nositeľmi sú najmä transnacionálne korporácie (TNK), sú v skutočnosti bazálnymi príčinami týchto grandióznych zmien. Ich súbor sa začal ešte v poslednej dekáde 20. storočia v ekonomickej teórii i hospodárskej praxi často označovať ako nástup „novej ekonomiky“. V Európe sa zaužíval anglický termín *knowledge economy*, ktorý sa zatiaľ prekladá nejednotne.¹ Dominantnými otázkami jej pôsobenia sa postupne stali kauzálné vzťahy medzi ekonomickým vývojom, hospodárskym rastom, obrovským pokrokom v moderných technológiách a diferencovanou schopnosťou tento progres efektívne využívať, ako i zmenami v myslení ľudí a ich celkovými makroekonomickými konzekvenciami. Expanzia informačných technológií a ich priame i nepriame komerčné využívanie sa prenieslo do diferencovanej úspešnosti firiem i pozícií krajín na medzinárodných trhoch. Novú výzvu prinášalo aj utlmovanie diskrepancií medzi novými biotechnológiami, sociálnymi systémami a ich subjektmi, ktoré ich presadzovali, a zvyškom sveta. V ňom ešte nedávno prevládal *homo economicus*, so všetkými svojimi nedostatkami či prednosťami, no aj konzervatívnym pohľadom na novú ekonomiku i smerovanie svetového hospodárstva, ktoré začala významne determinovať.

Je celkom prirodzené, že nevyhnutnosť reagovať na prehlbujúcu sa globalizáciu aktivovala nielen ďalšie krajiny, ale súbežne aj spoluvytvárala nové produkčné segmenty na svetovom trhu. Ich výhoda spočívala v tom, že zároveň poskytovali relatívne nový, ešte „nevytesnený“ odbytový priestor, ktorý evokoval aj nový, vývojom trhu zatiaľ nedeformovaný dopyt. Koncept novej ekonomiky sa však výrazne presadil najmä s nástupom informačných technológií. Vysvetľuje, že svetové hospodárstvo vstúpilo do svojej novej vývojovej epochy, ktorá je zásadne odlišnou technicko-technologickou a ekonomickou paradigmou ako tá, ktorá ju predchádzala (industriálna spoločnosť). Zároveň ale zdôrazňuje nevyhnutnosť implantácie priekopníckych prístupov a riešení tak v „tradičných“, ako aj v novovznikajúcich ekonomických a spoločensko-politických problémoch a výzvach.

Ekonomická teória charakterizuje novú ekonomiku ako:

- globálnu ekonomiku, ktorá sa rozvíja v celosvetovom meradle (*global economy*);
- ekonomiku, ktorá uprednostňuje nemateriálne statky, t. j. predovšetkým intelektuálnu produkciu a spracúvanie informácií (*knowledge economy*);
- ekonomiku usporiadanú do sieťovej štruktúry v kontraste s prevažne hierarchickým usporiadaním „starej ekonomiky“ (*network economy*) [1].

¹ *Knowledge economy* prekladajú rôzni autori na Slovensku ako vedomostnú ekonomiku (hospodárstvo), ale aj ako poznatkovú, poznatkovoorientovanú, vedeckú, znalostnú, a najnovšie (2005) aj vzdelanostnú ekonomiku (hospodárstvo)...

Predkladaná stať si kladie za cieľ analyzovať vývoj svetového hospodárstva v nadväznosti na presadzovanie súboru najvýraznejších, kvalitatívne nových spoločensko-ekonomických fenoménov, výsledkom pôsobenia ktorých je aj ďalšia etapa v napredovaní našej civilizácie, ako sa často táto ekonomika v kontexte informačnej spoločnosti chápe.² Odborníci a teoretici zaoberajúci sa skúmaním nových javov a procesov potvrdzujú, že účinky novej ekonomiky sa zatiaľ najviac prejavujú vo vývoji jednotlivých odvetví a odborov veľkej americkej ekonomiky a pod tlakom globalizácie aj v jej rýchlejšej vnútornej konvergencii, a až následne v ostatných svetových makroregiónoch či menších teritóriách svetového hospodárstva. Hoci vo všeobecnosti sa analyzuje na viacerých úrovniach, v zásade ide o tri rôzne pohľady. Takto štruktúrovaný a relatívne komplexný pohľad vytvára „dôveryhodný“ obraz a šancu pochopiť jej podstatu.

1. Z *makroekonomického pohľadu* na novú ekonomiku je jej charakteristickou črtou, že vo viacerých rozvinutých trhových ekonomikách (ďalej RTE) sa premietla do akcelerácie ekonomického rastu bez zvyšovania inflácie.³ Navyše sa príslušné subjekty ako celok neustále reštrukturalizovali a novonastupujúce inovačné cykly sa neustále skracovali. V otázke konkurencieschopnosti primárnu rolu zohrávali stále viac najmä rozsiahle inovácie sprevádzané významnými posunmi vo vedecko-technickom napredovaní. Závažným problémom zostala otázka zhodnotenia vývoja produktivity práce – akým tempom rastie produktivita práce a aké faktory ovplyvňujú jej vývoj. Predpokladá sa, že v reálnom raste produktivity sa v nedostatočnej miere zatiaľ prejavuje efekt moderných technológií, čo je spôsobené predovšetkým časovým rozdielom medzi zavedením a plnohodnotným, efektívnym využívaním týchto inovácií.

2. Z *mikroekonomického hľadiska* sa viditeľne presadzovala najmä nová organizácia vnútri firiem a realizácia rozsiahlych inovácií vo všetkých formách podnikania. Firmy boli nútené vo zvýšenej miere a v oveľa rýchlejšom tempe absorbovať dosahy zmien v konkurenčnom prostredí a v ideálnom prípade ich navyše využiť vo svoj prospech. Vyjadrením tejto schopnosti sa stala optimalizácia výroby, znižovanie výrobných nákladov, zdokonaľovanie organizácie práce a logistiky

² Doteraz totiž teória, ani reálny ekonomický život nepriniesli ucelené analytické koordináty tohto procesu. Ani v súčasnosti ekonomická teória nedokáže dostatočne presne predikovať smerovanie budúceho vývoja prostredia, v ktorom sa nachádza a ktoré sa mení takou intenzitou, ako sme toho svedkami. Mnohí odborníci hovoria len o tom, že tradičná ekonomika sa zbavila svojich ťažkostí, a to jej umožňuje rýchlejší rast, iní zasa zdôrazňujú, že tzv. tradičná ekonomika dostala len novú nadstavbu súvisiacu s úspešnejším a komplexnejším presadzovaním vedecko-technického pokroku a jeho komerčného využívania. V poslednom období sa dokonca objavujú názory o tom, že obdobie novej ekonomiky skončí tak rýchlo, ako sa začalo.

³ Najlepšie túto situáciu dokumentuje vývoj ekonomiky USA v druhej polovici 20. storočia, predovšetkým v 90. rokoch, keď zaznamenali fenomenálny hospodársky vývoj charakteristický nízkou mierou inflácie a nízkou nezamestnanosťou. Podobné tendencie zaznamenalo aj Veľká Británia, severské krajiny, Írsko a pod.

a vytváranie nových foriem podnikania. Rastúci počet fúzií a akvizícií, najmä v najprogresívnejších odvetviach (informačné technológie, komerčné služby, vysoké technológie, farmaceutický priemysel a biotechnológie), bol toho najlepším dôkazom. Spolu s uvedením si rastúceho významu inovácií a ich využívania v podnikaní bol veľký počet firiem postavený pred problém tzv. *inovačnej dilemy*.

3. Nástožčivým problémom tejto etapy globalizácie sa stalo aj *rozhodovanie o riziku z komercializácie nových technológií* (produktu, služby), ktoré by na jednej strane mohli priniesť pozitívny efekt v podobe získania dočasného inovačného predstihu, ale na druhej strane predstavovali riziko vážnej ujmy (napr. na povesti a imidži firmy) v prípade jej neúspechu na trhu. Navyše, náklady na inovácie sú v posledných rokoch také vysoké, že ich jediný komerčný „neúspech“ často ohrozuje samotnú existenciu firiem, ktoré ich realizujú.⁴ Nepozorovane, ale veľmi dynamicky a dôrazne sa v medzinárodnom podnikaní presadzovali zmeny v jeho *digitalizácii*. Dá sa povedať, že digitálna revolúcia stála v pozadí a bola nositeľom hybného momentu zmien aj v makroekonómike, aj v inováciách v podnikaní. Poskytla totiž vhodné „nástroje“, implantáciou ktorých sa tieto zmeny aj úspešne presadzovali.⁵

Ďalšie spresnenia chápania novej ekonomiky sa v podstate usilujú vystihnúť ten esenciálny obsah plynúci zo vzájomne prepojených zmien, ktoré sa reflektujú do dynamizácie produktivity práce, inými slovami, do zásadného nárastu ekonómie času, ako hlavného atribútu ekonomického pohybu novej epochy. Zavedenie nových informačných a komunikačných technológií vytvorilo materiálno-technickú bázu pre ekonomické aktivity a pre efektívnejšiu organizáciu spoločnosti [2, s. 344].

1. Nové pohľady na „makroekonomiku“ novej ekonomiky

Všeobecnú charakteristiku novej ekonomiky v makroekonomickej oblasti možno vyjadriť viacerými ukazovateľmi. Je to ekonomika, ktorá: rastie bez zjavných príznakov hrozby recesie; expanduje bez inflačných tlakov; neustále sa

⁴ Jej typickým riešením bolo využitie malej (neznámej) firmy na skúšobné zavedenie produktu na trh, keď sa prípadné škody na povesti firmy približovali k nule, a v prípade komerčného úspechu túto firmu kúpila veľká spoločnosť s cieľom získať príslušnú technológiu a znížiť riziko z neúspechu a poškodenia *goodwillu* takejto firmy na minimum.

⁵ Od druhej svetovej vojny síce geometrickým radom rástol význam informačných technológií, ale až v poslednej dekáde 20. storočia možno tvrdiť, že tieto technológie presiahli pôsobnosť daného sektora a stali sa neoddeliteľnou súčasťou všetkých sfér hospodárskeho života. Všetky tieto posuny sa následne prelínali a prelínajú do nových úloh i pre manažment firiem a tzv. *government structure*. Smerovanie k podpore dlhodobu udržateľného ekonomického rastu a získavania dostatočného technologického náskoku bolo teda najviditeľnejším prejavom komercializácie získavania vedecko-technických poznatkov.

reštrukturalizuje a tak je efektívnejšia a produktívnejšia; obnovuje sa prostredníctvom nových technológií a kapitálových investícií; funguje bez zvyšovania zadlženia verejného a súkromného sektora a udržiava si vyrovnaný rozpočet; je globalizujúca a ekonomický rast je podnecovaný najmä exportom.

V súvislosti s explóziou nových ekonomických javov, ktorou nová ekonomika zasiahla do vývoja svetového hospodárstva, popredný, medzinárodne uznávaný teoretik M. Zandi poukázal na to, že táto ekonomika „veľmi rýchlo absorbuje exogénne výkyvy a turbulencie a nespôsobuje tlaky na recesiú ekonomiky“. Do tradičných modelov prognózovania ekonomického vývoja vyzýva zakomponovať nasledovné nové prvky: globalizáciu, rýchly technologický pokrok a dereguláciu [3, s. 118 – 132]. M. Zuckerman zasa tvrdí, že súčasný hospodársky triumf USA len odráža „šikovnosť manažérov, technologickú inováciu i kultúru, ktorá stojí na tvrdom individualizme – a všetko to je hnané finančným kapitálom okamžite reagujúcim na globálnu, neustále sa meniacu ekonomiku“. [4, s. 83.] Naopak P. Krugman vo svojom odmietnutí novej ekonomiky [5] hodnotí všetky optimistické pohľady ako „karikatúru triumfu“. Pripúšťa, že skutočný rast produktivity je o niečo vyšší, ako sa oficiálne uvádza, avšak rast reálneho produktu je limitovaný sumou nárastu zamestnanosti a rastu produktivity, resp. výkonu na jedného robotníka. Avšak rast americkej ekonomiky považuje za dôsledok cyklickej expanzie, ktorá navyše v porovnaní s problémami v Európe, v Japonsku a v Ázii vyzerá ešte optimistickejšie. Všetko sa môže zmeniť, keď sa USA dostane do fázy recesie a iné ekonomiky „ožijú“. Ešte poznamenáva, že „budúci historici vôbec nezaznamenajú, že 21. storočie patrilo USA“. To ale podľa investičnej banky Goldman Sachs nesúvisí len s novou ekonomikou. Podobný názor ako P. Krugman zastáva aj A. Blinder, keď hovorí o „šťastných šokoch“ (*lucky shocks*), vďaka ktorým sa znížila inflácia a miera nezamestnanosti. Okrem toho sa relatívne znížili ceny ropy a importov vo všeobecnosti, spomalil sa rast nákladov na zdravotnú starostlivosť a výrazne sa znížili aj ceny počítačov [6, s. 2].

Problematiku inovácií a generovania poznatkov vyzdvihuje ako ústrednú pre novú ekonomiku spolu s globalizáciou aj J. Stiglitz, podľa ktorého prišlo za posledné roky k dvom hlavným zmenám: „...ku globalizácii v zmysle užšej integrácie ekonomík vo svete a k inovačnej revolúcii, ktorá tvorí jej podstatnú črtu spočívajúcu v zmene spôsobu produkcie poznatkov (ideí) a v ich význame pre socioekonomický rozvoj. No práve podstatné zmeny v produkcii a šírení poznatkov, rezultujúce do zrýchlenia inovačného procesu, viedli v podmienkach megakonkurencie k podstatnému zrýchleniu inovačného procesu a tým aj k novým požiadavkám na kompetitívnosť vyrábanej produkcie a celý invenčný proces, ktorý sa stáva nenahraditeľný pre reálne socioekonomické napredovanie zodpovedajúce podmienkam globalizovaného trhu.“ (Citované podľa [2, s. 351].

Podľa R. Atkinsona a R. Courta [1] v USA skutočne dochádza k spomaleniu rastu produktivity a tým aj k pomalému rastu miezd. Na porovnanie uvádzajú: „Ak rástla aj od roku 1973 rovnakým tempom ako do tohto roka, v roku 2003 by malo cca 50 % domácností ročný príjem 63 tisíc dolárov, a nie súčasných cca 45 000 USD.“ Keby sa tempo rastu produktivity zvýšilo o 1 %, v roku 2025 by mala priemerná americká rodina príjem o 17 tisíc dolárov vyšší, ako bude mať pri zachovaní súčasného tempa rastu produktivity.⁶

1.1. Konkurencieschopnosť

Už citovaný odborník na medzinárodné podnikanie P. Krugman vytyka obhajcom novej ekonomiky aj nedostatok historického nadhľadu – pokrok v technológii nie je podľa neho ničím novým.⁷ Iní experti sa snažili najmä na pôde Svetového ekonomického fóra [9], kde sa okrem iného každoročne zostavuje rebríček výkonnosti ekonomík zoradených podľa stupňa konkurencieschopnosti, svoje názory kvantifikovať a takto potvrdiť ich systémové smerovanie. Na jeho „zreálnení“ mali podiel aj J. Sachs a M. Porter.⁸

V polovici 90. rokov boli Spojené štáty americké v hodnotení konkurencieschopnosti na 3. mieste (za Singapurom a Hongkongom), ale v rokoch 1997 a 1998 sa dostalo na prvú priečku [13, s. 98]. Hoci túto pozíciu v roku 2002 stratilo a na „pole position“ nastúpilo na ďalšie tri roky Fínsko, udržalo sa i naďalej na druhej pozícii. Oživenie amerických priemyselných odvetví sa datovalo ešte do začiatku 90. rokov, hoci stále pretrvávala tendencia znižovať počet zamestnancov, zrejma najmä po roku 1998.⁹ Navyše stále pretrvávalo pôsobenie syndrómu tzv. postindustriálneho omylu (*post-industrial fallacy*), spôsobeného meraním váhy sektora na základe zamestnanosti, alebo používaním podielu z HDP vyjadreného v nominálnom, a nie reálnom dolárovom vyjadrení (očistenom od

⁶ Hlavnou príčinou spomalenia rastu priemernej mzdy v USA je, podľa týchto autorov, najmä spomalenie rastu produktivity a rastúca divergencia platov málokvalifikovaných robotníkov – ich platy stagnujú, a vysokokvalifikovaných zamestnancov, ktorých platy vzrástli.

⁷ Podrobnejšie pozri webovú stránku P. Krugmana [www.wss.princeton.edu/~pkrugman/], najmä prácu z 10. 11. 1997 pod názvom *Requiem for the New Economy*.

⁸ Podrobnejšie pozri napríklad [10; 11; 12].

⁹ Od roku 1975 rástla produktivita v priemysle tempom 3 % ročne, čo bolo oveľa viac ako zvyšok ekonomiky. Preto mohol výkon priemyslu rásť rýchlym tempom bez potreby zvyšovania zamestnanosti. Rýchlejší rast produktivity tiež prinášal pomalšie rastúce náklady a ceny v porovnaní s ostatnými sektormi ekonomiky. To bolo príčinou zaostávania hodnotenia outputu priemyslu vyjadreného v aktuálnych dolárových cenách. Produktivita priemyslu v USA je najvyššia na svete. Hoci Holandsko a Švédsko sa približujú, a niektoré krajiny dosahujú vysoké hodnoty produktivity v niektorých špecifických odvetviach (napr. Japonsko v automobilovom priemysle), v celkovom vyjadrení Spojené štáty viedli. Pomerovo vyjadrené, Kanada dosahovala 68 %, Veľká Británia 67 % a Japonsko 74 % úrovně rastu produktivity v USA.

inflácie).¹⁰ Takýto prístup v konečnom dôsledku neumožňoval kvantifikovať reálnu konkurencieschopnosť a rozvojovú perspektívu či trvácnosť trhových pozícií týchto odvetví alebo firiem. Pri zrealizovaní hodnotenia (t. j. s vyhnutím sa postindustriálnemu omylu) podiel priemyslu na HDP dosiahol v roku 2003 najvyššiu hodnotu za posledných zhruba dvadsať rokov – 19,3 % (oproti 18,3 % v roku 1989 a 18,7 % v roku 1979).¹¹

1.2. Pracovná sila

Trhy pracovnej sily sa vo väčšine RTE považujú za nestabilné, avšak zároveň ponúkajú nové príležitosti:

- rastie počet málo platených zamestnaní, ale počet vysoko platených pozícií rastie rýchlejšie;
- priemysel sa „nestráca“, bol „znovuobjavený“, prešiel procesom reštrukturalizácie a transformácie, účinne využíva výhody informačnej spoločnosti a novej ekonomiky;
- znižuje sa podiel nezamestnaných i podiel zamestnancov, ktorí vykonávajú prácu, v ktorej dostatočne nevyužívajú svoju kvalifikáciu;
- pretrvávajú len mierne prepúšťanie robotníkov;
- taktiež len mierne rastie podiel príležitostnej práce (na čiastočný úväzok, dočasná práca, práca na kontrakt);
- rastú prémie ohodnotenia kvalifikovaných robotníkov a pod. [8, s. 29].

Výsledky podrobnej analýzy vývoja v tejto oblasti potvrdili [16], že reálne mzdy v USA rástli tempom jedno percento ročne, čo bol výrazný pokrok v porovnaní s priemernými 0,2 % v 80. rokoch. Navyše preukázali, že dve tretiny novovytvorených pracovných miest v období 1995 – 2000 tvorili vysokokvalifikované pozície (manažéri, profesionálni odborníci, vysokokvalifikovaní robotníci). Nemožno povedať, že v novej ekonomike sa stáva masová výroba nedôležitou, alebo že by sa vyrábalo menej hotových výrobkov, ale je predovšetkým ekonomikou vysokých technológií (*high-tech*), inovácií, sofistikovaných služieb a úradníckej práce. Tak v odvetví priemyslu, ako aj v službách sa dostávajú do popredia *technologické firmy*. Podiel *high-tech* firiem na pridanej hodnote v priemysle sa zvýšil z 18 % (v roku 1970) na 24 % (v roku 1994) [17]. Podiel *high-tech* firiem na tvorbe HDP sa zvýšil z 5,5 % (v roku 1990) na 6,2 % (v roku 1996) a 8,1 % v roku 2002. Od roku 1996 sa pokles zamestnanosti v priemyselnom sektore vykompenzoval nárastom v službách [8, s. 41].¹²

¹⁰ Príkladom je citát z New York Times. „Ekonomika rastie. Komíny ustupujú. (...) Výroba stráca tempo už niekoľko desaťročí a jej podiel na hrubom domácom produkte sa zmenšil len na niečo viac, ako v roku 1953.“ [14]

¹¹ Číselné údaje použité v tejto podkapitole vychádzajú z [15].

¹² Aj v priemyselnom sektore rastie podiel nevýrobných zamestnancov – v roku 1973 len 32 % zamestnancov v priemysle pracovalo na manažérskych pozíciách, ako predajcovia či iní poskytovatelia služieb. Dnes tvoria minimálne 40 %-ný podiel.

Viaceré štúdie taktiež potvrdzujú, že vzhľadom na celkovú zamestnanosť rastie podiel pracovných miest založených na vedomostiach vyžadujúcich vyššie vzdelanie. Napríklad v roku 1960 bolo v USA 5 000 programátorov, no v roku 1997 ich bolo viac ako 1,3 milióna. V roku 2003 sa ich počet odhadoval na dvojnásobok. Manažérske posty tvorili v roku 1979 len 22 % celkovej zamestnanosti, kým v roku 1995 to bolo už 28,4 %. Podľa odhadov bude v roku 2006 potrebné príslušné vzdelanie na 32,4 % pracovných pozícií [8, s. 39]. Ako dôsledok ekonomického oživenia dosahujú USA aj naďalej najvyššiu životnú úroveň. Ekonomovia porovnávajú životnú úroveň medzi krajinami pomocou produktu na obyvateľa vychádzajúc z predpokladu, že čím viac každý vyprodukuje za jeden rok, tým viac bude možné spotrebovať. Podľa odhadov¹³ USA v roku 2000 dosiahli HDP na obyvateľa 27 272 USD (podľa Wikipedia: USA 2006, odhad na 2006 je 43 555 USD). V každom prípade však akákoľvek priemerná hodnota nehovorí nič o distribúcii príjmov, resp. nerovnomernosti príjmov, ktorá sa zväčšuje tak v USA, ako aj v ostatných RTE.¹⁴ Podľa zistení Boskinovej komisie [19, s. 33 – 67]. bola medziročná inflácia v 90. rokoch nadhodnocovaná zhruba o 1,1 %, čo bolo spôsobené výrobkovou substitúciou, maloobchodnou substitúciou a odklonom k novým produktom. A tak bola úroveň HDP na obyvateľa počas posledných desaťročí podhodnotená zhruba o 1 % a životná úroveň, dovtedy považovaná za stagnujúcu, vzrastala medziročne o zhruba 2 %.

2. Preceňovanie i podceňovanie fenoménu novej ekonomiky v USA

Ako každý nový fenomén, aj nová ekonomika podnietila vznik viacerých skupín názorov týkajúcich sa dosahov, významu a perspektív tohto fenoménu a dôsledkov jeho pôsobenia na americké hospodárstvo. Sú teda neopodstatnené či málo opodstatnené názory, nedocenenia, zjednodušenia, resp. i dezinterpretácie týkajúce sa mnohých zmien, ktoré prináša?

A. Nová ekonomika zmierňuje dramatickú dezindustrializáciu v USA.

• Medzi rokmi 1987 a 2001 produkt vytvorený v priemysle v USA očistený od inflácie dosiahol rast 27 %.

Vďaka investíciám do technológií a nových organizačných foriem boli americké firmy schopné zvýšiť svoju produktivitu dokonca vo väčšej miere, čo znamenalo, že v konečnom dôsledku zamestnanosť v priemysle poklesla len o 1,4 %.

B. V novej ekonomike stagnujú mzdy amerických robotníkov kvôli globalizácii a TNK.

¹³ Údaje za rok 2000 boli vypočítané pomocou koeficientov rastu reálneho HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily na základe údajov z [18].

¹⁴ Na hodnotenie kvality života sa používajú aj iné ukazovatele – napríklad index ľudského rozvoja (*Human Development Index* – HDI); *UNDP Human Development Index (United Nations Development Program)*, ktorý okrem HDP na obyvateľa (vyjadrený v parite kúpnej sily (*purchasing power parity*)) zohľadňuje aj dĺžku života a priemernú mieru vzdelania. V tomto ukazovateli sú USA na štvrtom mieste po Kanade, Francúzsku a Nórsku.

- Pomalý rast reálnych miezd je dôsledkom pomalého rastu produktivity v celej ekonomike.

Na jednej strane je príjmová rovnomernosť závislá od technologického pokroku, imigrácie a zmenšujúceho sa vplyvu odborov, na strane druhej sú celkové príjmy v ekonomike závislé od rastu produktivity. Medzi rokmi 1963 a 1973 produktivita vzrástla o 36 % a mzdy vzrástli o 35 %. V období 1985 až 1995 vzrástla produktivita o 9 % a mzdy vzrástli len o 6 % [20]. Bez rastu produktivity nie je možné dosiahnuť rast miezd.

C. V novej ekonomike je väčšina nových pracovných miest málo platená.

- Rastie počet málo platených pracovných miest, ale počet vysoko platených pracovných miest rastie rýchlejšie.

Pri hodnotení rokov 1989 až 1998 možno povedať, že počet vysoko platených pracovných miest vzrástol o 20 %, počet málo platených pracovných miest len o 10 %. Pôvodne sa predpokladalo, že rastúca úroveň technológií, so zavádzaním ktorých je nová ekonomika zviazaná, prinesie rýchly rast produktivity práce a bude súbežne eliminovať potrebu menej kvalifikovanej práce. Na druhej strane však nová ekonomika otvárala úplne nové, dovtedy nepoznané trhové segmenty, a zároveň si celkový vývoj vyžadoval rýchlo sa rozširujúcu potrebu zabezpečovania doplnkových činností a služieb.

D. Technologické zmeny znižujú pracovné príležitosti.

- Technologický pokrok mení štruktúru zamestnanosti, zvyšuje produktivitu a príjmy, ale nezvyšuje prirodzenú mieru nezamestnanosti.

Na druhej strane, viaceré odborné analýzy potvrdzujú, že dynamika novej ekonomiky znížila mieru nezamestnanosti na rekordnú úroveň za posledných 25 rokov.¹⁵ Rastúce príjmy špičkových manažérov následne zvyšovali ich záujem aj napríklad o nadštandardné bývanie a služby, vznikla potreba uspokojovať nové potreby a mimopracovné aktivity, kde sa pružne uplatňovali pracovníci zo zanikajúcich tradičných, málo platených výrobní. Navyše v USA dlhodobo relatívne klesá aj počet práceschopného obyvateľstva a zvyšuje sa počet študujúcich, rastie počet odborníkov pôsobiacich v zahraničí atď.

E. Zmena v organizácii firiem priniesla prepúšťanie strednej triedy – vznik nových manažérskych pozícií.

- Od začiatku 90. rokov vznikli 3 mil. nových manažérskych pozícií (zo 14,8 milióna v roku 1989 na 18 mil. v roku 1998) [20]. V roku 2002 presiahol počet takýchto pozícií hranicu 20 mil.

Napriek tomu, že nová ekonomika priniesla tlak na sploštenie organizačnej štruktúry, rástol dopyt po manažéroch zameraných na kvalitu, dizajn, inovácie, marketing a financie. Mnohí pri pohľade na novú ekonomiku niektoré skutočnosti prehliadajú, resp. podceňujú a dopúšťajú sa tak nasledovných „typických“ omylov:

¹⁵ Nové technológie zrýchlili pokles zamestnanosti v poľnohospodárstve. Zároveň, s poklesom cien potravín (americkí spotrebitelia utrácajú menej zo svojho príjmu na potraviny v porovnaní s ostatnými krajinami), spotrebitelia utrácajú svoje rastúce príjmy na iné veci (zábavu, automobily a pod.) a tak vytvárajú zamestnanosť v iných sektoroch. S čoraz masívnejším uplatňovaním informačných a komunikačných technológií sa zvýši produktivita, čo sa premietne do rastu príjmov, nie do poklesu zamestnanosti [21].

• *Ekonomika USA je dlhodobo uprostred bezprecedentného ekonomického boomu*, ktorý nastal na začiatku 80. rokov. Tento rast vyjadrený HDP na obyvateľa, produktivitou a reálnymi mzdami zaostáva za ekonomickým rastom v 60. rokoch a začiatkom 70. rokov (najmä produktivita práce rastie len polovičným tempom).

• *Príjmová nerovnomernosť nie je vážnym problémom*. Medzi rokmi 1980 a 1996 vzrástol reálny príjem najbohatších 5 % domácností o 58 %, ale príjem najchudobnejších 60 % domácností vzrástol len o 4 %. Pre mnohých Američanov sa tak stáva problematické dosiahnuť tzv. americký sen.

• *Nová ekonomika prináša vraj koniec veľkých korporácií a súmrak tradičných vlád*. Veľké korporácie, a čiastočne i vlády sa však postupne prispôbobi zmeneným podmienkam a s veľkou pravdepodobnosťou aj naďalej budú zohrávať dôležitú úlohu v ekonomike. Vďaka informačným technológiám môžu firmy operovať na väčších trhoch a efektívnejšie využívať prínosy plynúce z nákladovej regresie, a tak veľkosť firiem skôr rastie, než sa zmenšuje.

• *V novej ekonomike rastie podiel samostatne podnikajúcej pracovnej sily*. Podnikatelia tvoria približne rovnaký podiel na celkovej zamestnanosti. V rokoch 1975 až 1998 sa tento podiel pohyboval okolo úrovne 8,7 % (10,6 mil. podnikateľov).

3. Mikroekonomický pohľad na novú ekonomiku

Z pohľadu firiem sa v prostredí novej ekonomiky kladie dôraz na to, čo laureát Nobelovej ceny za ekonómiu Douglas North nazval *efektívnosťou adaptácie* (*adaptive efficiency*) – čiže schopnosťou inštitúcií inovovať, neustále sa „učiť“ a pružne sa adaptovať na meniace sa podnikateľské prostredie. V starej ekonomike boli zdrojom konkurenčnej výhody fixné aktíva, financie a pracovná sila. Dnes – keď sa trhy fragmentujú, technologický pokrok akceleruje a konkurencia prichádza zo všetkých strán – kreativita, učenie sa a adaptácia sú základnými zdrojmi konkurenčnej výhody v mnohých odvetviach. Dosiahnutie schopnosti neustálej inovácie by sa malo stať cieľom akéhokoľvek subjektu s ambíciami prosperovať a tam by takisto mala smerovať verejná politika štátu v novej ekonomike.

Prebiehajúce zmeny v podnikateľskej stratégii a organizácii sú úzko späté s technologickou revolúciou v informačných technológiách. Inovácie vyplývajú z „každodennej“ snahy riešiť reálne problémy alebo využiť reálne príležitosti. Odhliadnuc od „už zavedených inovácií“ – *just-in-time*, *total quality management* (TQM), *downsizing* (prepúšťanie nadbytočných zamestnancov), *zero defect* (výrobky bez chýb), *knowledge management*¹⁶ („manažment vedomostí“),

¹⁶ V danej súvislosti treba tento termín chápať podľa tvrdenia Roberta Reicha, ktorý sa neuspokojil s Druckerovým *knowledge worker*, ale hovorí o užšej kategórii symbolických analytikov (*symbolic analysts*), do ktorej patria profesionáli, manažéri a ostatní, ktorí vytvárajú, modifikujú a syntetizujú poznatky. V súčasnosti tvoria zhruba 20 % pracovnej sily v USA [22].

outsourcing (využívanie cudzích výrobných kapacít), *strategické aliancie*, *fúzie a akvizície* (*mergers & acquisitions*, M&A) a pod. – vzrastá význam novej reality v podnikaní: čoraz viac firiem je schopných inovovať a komercionalizovať svoje produkty rýchlejšie ako kedykoľvek predtým. Inovácie v procesoch podnikateľskej stratégie sa premietajú do *inovačnej dilemy* (*innovation dilemma*) a *produkčnej výzvy* (*production challenge*).

3.1. Vyriešenie inovačnej dilemy

Veľké (a etablované) firmy spravidla nie sú otvorené voči uvádzaniu a komercionalizácii nových technológií, ktoré narušajú a ohrozujú ich doterajšie trhy. Riskantný vývoj novej technológie by mohol „kanibalizovať“ ich vlastný trh a veľké firmy také riziko spravidla nepodstupujú, pretože nové trhy sa len veľmi ťažko hodnotia a kvantifikujú.

Na druhej strane však rozšírenie existujúceho produktového radu môže priniesť výrazné zisky.¹⁷ Inovačnou dilemou sa teda rozumie dilemma medzi využitím novej technológie, ktorá môže priniesť dodatočné zisky, ale môže takisto ohroziť celú firmu narušením existujúcich trhov a zotrvaním na tradičných a zabehnutých trhoch.

Niekoľko príkladov z minulosti:

- AT & T považovali systém komunikácie prostredníctvom internetu za nepraktický a neperspektívny.

- Motorola – líder v analógovej mobilnej komunikácii neprisudzoval prechodu z analógovej komunikácie na digitálnu dostatočnú pozornosť.

- IBM neprikladali význam segmentu internetových routerov.

- Microsoft prišiel neskoro s vlastným internetovým prehliadačom, webovým serverom a nástrojmi na vývoj webových aplikácií [25].

Mnohé firmy vyvinuli vlastné technológie, ktoré následne samy nevyužili, napríklad funkčné grafické užívateľské rozhranie (*Graphic User Interface* – GUI),

Knowledge management predstavuje proces formalizácie manažmentu a využívania firemných intelektuálnych aktív. Je podnikateľským postupom, ktorý podporuje kooperatívny a integrálny prístup k vytváraniu, získavaniu, organizácii a využívaniu informácii, vrátane „skrytých“ znalostí zamestnancov [23].

¹⁷ Zavádzanie novej produkcie, realizácia ktorej má za cieľ zlepšiť firme jej trhové pozície, častejšie aktivizuje konkurenciu ako v prípade „zabehaných“ výrobkov, pri ktorých je možné sledovať a priebežne vyhodnocovať pozície na stabilných trhoch, ceny a sortiment, a i. V prípade nových výrobkov sa oveľa rýchlejšie aktivizuje konkurencia, ktorá ľahšie zaplňuje trhové medzery, využíva nedostatky v obchodnej legislatíve, je schopná uplatňovať sa s relatívne neznámou ochrannou známkou, alebo kvalitnými falzifikátmi, pritom s minimálnymi nákladmi je schopná predávať za nízke ceny, a následne vytláča pôvodcov inovácií z nových trhov. Typickým prípadom sú juho-kórejské firmy, ktoré úspešne vytláčajú z trhu napríklad MP 3 prehrávač spoločnosti Sony, Panasonic a i. Podrobnejšie pozri [24] a i.

elektronický jazyk na popis stránky alebo Ethernet, všetky vyvinuté v Xerox PARC. Neskôr ich úspešne komerčne využili iné spoločnosti – Apple a Microsoft využili koncepciu GUI vo svojich operačných systémoch Mac OS a Microsoft Windows; Adobe vytvorili jazyk Postscript a 3Com využili technológiu Ethernet.¹⁸

Začínajúce malé firmy (*start-ups*) však čelili jednému závažnému problému – potrebovali kapitál, pomoc pri tvorbe podnikateľských plánov, stratégií a dodávateľských kontraktov, prístup k zákazníkom, výrobné a logistické služby. Spojené štáty boli príkladom krajiny s vytvoreným systémom inštitúcií a vzťahov umožňujúcim prekonať tieto začiatkové problémy. Išlo najmä o možnosť investovania (*venture investment*) a rizikového kapitálu (*venture funds*).

Samotná existencia malých inovatívnych firiem v ekonomike nepostačovala – kľúčová bola relatívne menej významná skupina rýchlo rastúcich podnikateľských subjektov – tzv. gaziel (*gazelles*), teda firiem, ktoré dosahovali rast tržieb minimálne 20 % ročne aspoň štyri roky za sebou. Tieto firmy sa v najväčšej miere podieľali na vytváraní nových pracovných príležitostí v tomto firemnom segmente. Novú ekonomiku tvorili prevažne gazely – od roku 1993 vzrástol počet týchto firiem v USA o 40 % (na viac ako 355 tis.) a ich podiel na prírastku nových pracovných miest bol 70 % (medzi rokmi 1993 – 1999).¹⁹ Umožnenie permanentnej inovácie sa malo stať cieľom aktivít akejkoľvek organizácie zameranej na prosperitu, a to isté malo platiť aj o stratégii vlády, ktorá mala spočívať na štyroch ťažiskových pilieroch:

- investíciách do „základov“ novej ekonomiky, konkrétne do vzdelávania, tréningu a vedeckého a technologického výskumu;
- vytvorení otvoreného a flexibilného podnikateľského prostredia podporujúceho rast, inováciu vrátane podpory revolúcie informačných technológií;
- poskytovaní nástrojov na to, aby sa podnikatelia mohli rýchlo orientovať, adaptovať a prosperovať v neustále sa meniacom prostredí;
- inováciách a digitalizácii činnosti samotnej vlády tak, aby mohla fungovať rýchlo, efektívne, zodpovedne i flexibilne.

¹⁸ Keďže veľké firmy veľmi často nie sú schopné dramatických inovácií zo strachu pred poškodením povesti, imidžu firmy, alebo sa obávajú straty trhov, malé inovatívne firmy – *start-ups* – sú hnacími motormi radikálnych inovácií v novej ekonomike. Nevytvárajú len nové trhy pre nové výrobky, ale často definujú celé nové odvetvia. Podrobnejšie pozri [26; 27; 28].

¹⁹ Spojené štáty boli relatívne úspešné v podpore investovania rizikového kapitálu (*venture capital*). V roku 1999 tieto investície dosiahli rekordnú úroveň 48,3 mld USD, čo predstavuje 152 %-ný nárast oproti 19,2 mld USD v roku 1998. V roku 1999 dve tretiny tohto objemu – 31,9 mld USD pohltili firmy podnikajúce v oblasti internetových technológií. Z teritoriálneho hľadiska najviac rizikových investícií priťahla severná Kalifornia (16,9 mld USD), takmer dvojnásobok toho, čo druhé teritórium v poradí – severovýchod Kalifornie. Z pohľadu objemu obratu predstavoval *american internet economy* sama osebe osemnástu najväčšiu ekonomiku na svete [29].

Vývoj čiastočne v ekonomike USA, ale najmä v ostatných RTE potvrdzoval, že pokiaľ „industriálna vláda“ nie je schopná pretransformovať sa na vládu informačného veku, stáva sa postupne neefektívnou, anachronickou inštitúciou, ktorá bude skôr brzdiť než umožňovať reálny pokrok a dynamické ekonomické napredovanie. Pokiaľ pozícia americkej štátnej administratívy sa za posledné dve dekády zmenila z jej pôvodnej úlohy riadenia štátu na „tvorcu“ nových podnikateľských príležitostí a úspešného medzinárodného presadzovania vlastnej ekonomiky, transformácia úlohy národných vlád, a najmä jej integračnej nadstavby v rámci EÚ, pokračuje stále len pomaly. To v konečnom dôsledku do značnej miery aj объясňuje, prečo je nástup novej ekonomiky v európskom priestore podstatne pomalší.²⁰

3.2. Skracovanie inovačných cyklov

Silné konkurenčné tlaky a „nová vlna“ inovácií a produktov a služieb založených na využívaní najmodernejších technológií výrazne skrátili inovačné cykly – t. j. obdobie medzi uvedením výrobku na trh a jeho nahradením modernejším a dokonalejším. Je teda celkom prirodzené, že schopnosť inovácie je dôležitým determinantom dosahovania konkurenčnej výhody. V niektorých odvetviach sú informačné technológie dobrým príkladom, firmy musia „bežať“, aby „ostali na mieste“, t. j. aby si vôbec udržali svoju doterajšiu pozíciu na trhu.

Ako uvádza Kristi Thiese, analytik v investičnej banke Raymond James & Associates, napríklad komponenty v počítačoch strácajú 1 % svojej hodnoty každý týždeň. V štúdií [20] sa uvádza, že v roku 1990 trvalo vyvinutie nového produktu v USA približne 35,5 mesiaca, ale v roku 1995 firmy uvádzali nové produkty v priemere každých 23 mesiacov a v roku 2003 to už bolo menej ako 20 mesiacov. Toto skrátenie inovačných cyklov zasiahlo mnohé odvetvia, najmä tie, ktoré boli vystavené veľkým konkurenčným tlakom. V automobilovom priemysle došlo ku skráteniu výrobného cyklu zo 6 rokov (rok 1990) pod dva roky (v roku 2003); 30 % výnosov firmy 3M pochádzalo z predaja výrobkov nie starších ako 4 roky; 77 % výnosov firmy Hewlett Packard pochádzalo z výrobkov starých maximálne dva roky [30, s. 12]. Firma IBM viac ako tretinu svojich patentov z roka 2001 využila vo výrobkoch už v roku 2002.

3.3. Produkčná výzva

V osemdesiatych rokoch zaznamenala komoditná štruktúra importov z Japonska do USA zásadnú zmenu – dovtedy sa z Japonska dovážali predovšetkým výrobky náročné na pracovnú silu (obuv, textilné výrobky, hračky a pod.), ale

²⁰ „Redukcia“ Lisabonskej stratégie, ktorá sa má stať rozhodujúcim nástupiskom novej ekonomiky v EÚ, potvrdzuje, že kontinentálne vládne štruktúry zatiaľ nie sú schopné svojej vnútornej transformácie, a preto, ako aj z dôvodu oneskoreného presadzovania tohto fenoménu zaostávajú za USA.

potom sa začala na americké trhy dovážať najmä moderná spotrebná elektronika a osobné automobily. Japonci dokázali premietnuť inovácie vo výrobe do dosahovania nízkych produkčných nákladov pri zachovaní vysokej kvality – tzv. *štíhly produkčný systém* (*lean production system*) založený na nízkych zásobách, neustálom zvyšovaní kvality a znižovaní nákladov.²¹ Japonská produkcia sa tak stala výzvou pre americké *high-tech* firmy, ako aj pre tradičných producentov spotrebného tovaru, keď si mnohé firmy uvedomili, že viaceré inovácie sú „stratené“, pokiaľ inovujúca firma nemôže byť svetovým producentom, alebo aspoň nemá prístup na svetové trhy. Japonský prístup tak predstavoval výzvu voči tradičnej americkej masovej výrobe [33; 34; 35; 36]. Výsledkom japonskej produkčnej výzvy bola skutočnosť, že producenti si uvedomili, že môžu znížiť svoje náklady sústredením sa na to, v čom sú najlepší, a ostatné položky nakupovať od firiem, ktoré dosahujú buď vyššiu produktivitu, alebo využívajú nízke faktorové ceny v príslušnej krajine, alebo požívajú iné vlastné komparatívne výhody. Riešením produkčnej dilemy sa tak stal napríklad *cezhraničný outsourcing*, *cezhraničný produkčný systém* (*cross-national production system*), *kontrakčná výroba* (*contract manufacture*) atď.

3.4. Špecializácia a deľba práce

Keďže jednotlivé ekonomiky sú stále veľmi diferencované z pohľadu kvalifikovanosti pracovnej sily a mzdových nákladov, najvyššie efekty prináša vysoká miera špecializácie a cezhraničná deľba práce – cezhraničný produkčný systém (podrobnejšie [37; 38; 39]). Zásadná zmena nastala s príchodom firiem, ktoré mohli mať prevádzky kdekoľvek a ovplyvňovali vývoj kľúčových štandardov, a tak mohli diktovať podmienky nielen na príslušnom trhovom segmente, ale následne aj na globálnych trhoch hotových výrobkov. Tieto, spravidla malé, vysokošpecializované firmy sú schopné svoje neustále inovované inputy dodávať pružne kamkoľvek a v akýchkoľvek množstvách. Súčiastková základňa sa univerzalizovala a každý dôležitý výrobca finálnej produkcie montoval z kvalitných súčiastok za relatívne lacné ceny. Tým sa síce zvýšila efektívnosť činnosti a konkurencieschopnosť finálnych producentov hotových výrobkov, ale zároveň vzrástla aj ich závislosť od takýchto dodávateľov. Preto často malé, ale vysokošpecializované firmy obvykle ovplyvňujú vývoj a osud celého odvetvia.²²

²¹ Reorganizácia výrobných postupov a princípov *lean production system* je detailne popísaná v [31; 32].

²² O procese štandardizácie podrobnejšie pozri [40; 41]. P. David rozlišuje medzi štandardmi (*standards agreements*) dohodnutými a štandardmi (*unsponsored standards*) vznikajúcimi spontánne v konkurenčnom prostredí. Takéto štandardy môžu vzniknúť ako optimálne riešenie daného technologického problému, ale inokedy vyplývajú z riešenia, ktoré je jednoducho prvé na trhu a následne sa prijme ako štandard.

Nastal taktiež presun sily na trhu od firiem, ktoré kompletujú hotové výrobky.²³ To sa premietlo do faktu, že väčšina týchto firiem presunula svoje výroby bližšie k producentom kľúčových komponentov, lacnejšej pracovnej sile, alebo predala tieto segmenty svojho výrobného programu producentom komponentov alebo „spriatelenným“ obchodným zoskupeniam (IBM-Lenovo, Siemens-Benq atď.).

Technológie CNPS predstavovali dezintegráciu výrobného reťazca na elementárne funkcie, ktoré môžu externe zabezpečovať nezávislí producenti operujúci kdekoľvek na svete, spravidla tam, kde vďaka nízkym faktorovým nákladom alebo iným faktorom dosahujú komparatívnu výhodu. Firmy, ako napríklad Dell, integrovali marketingové aktivity s výrobou a premieňajú ich na služby a komplexné riešenia, ktoré sú priamo determinované zákazníkom.²⁴ Čínska spoločnosť Lenovo sa rozhodla otvoriť strategické centrum svojej rozvojovej expanzie v Európe, a to v SR, pričom odbytové kanály budú zásobované v prvom období dovozom požadovaných výrobkov a technológií z ČĽR, a v druhom prípadnou montážou v tomto geografickom priestore atď.

Záver

Celkový vývoj svetového hospodárstva v období globalizácie a jeho určitá konfrontácia so stavom, v ktorom sa v súčasnosti nachádzajú jednotlivé rozvinuté i menej rozvinuté ekonomiky, potvrdzujú, aká široká je medzera medzi nimi navzájom, ale aj to, ako sa ďalej prehľbuje. Okrem iného je to dané aj tým, že nie národné celky jedine diktujú tempo a určujú rozvojové zámery, ale akokoľvek paradoxné to je, je to sama globalizácia.

V celom procese má významnú, i keď stále sa meniacu a permanentne ustupujúcu úlohu štátna administratíva i vlády samotné. Na jednej strane sú pod globalizačným tlakom novej ekonomiky diktujúcej permanentné prehľbovanie liberalizačných tendencií vytvárajúcich stále širší ekonomický priestor na uplatňovanie nových segmentov produkcie, stále vyšších inovačných radov, ako aj distribúciu sprievodných služieb a podporných elementov umožňujúcich ich úspešnú realizáciu. Na strane druhej informácie pohybujúce sa po globálnych sieťach rýchlosťou svetla umožňujú, aby ekonomické rozhodnutia uskutočnené na jednom konci sveta bezprostredne vyvolávali účinky na iných miestach, a to po celej zemeguli. Aj tu sa potvrdzuje, že „globalizácia je tak sprevádzaná nebyvalým

²³ Napríklad Compaq, Gateway, IBM a Toshiba, k firmám, ktoré vyrábajú kľúčové komponenty (Intel), operačné systémy (Microsoft), aplikácie (SAP, Oracle, Adobe), rozhrania (Netscape), programovacie platformy (Java od SUN) a pod.

²⁴ O rekonfigurácii výrobných reťazcov a nových medzifirmových vzťahov podrobnejšie pozri [42; 43; 44; 45; 46]

zvážšovaním celoplanetárnej interdependencie v zmysle prehlbujúcej sa vzájomnej závislosti až osudovej spätosti ekonomických subjektov – krajín, integračných zoskupení, nadnárodných inštitúcií a pod.“ [48]

Dvadsiate prvé storočie sa tak stáva obdobím formovania svetového hospodárskeho komplexu a uvedený proces je prirodzene sprevádzaný formovaním kontinentálnych hospodárskych komplexov. Potvrďuje sa, že ani nová ekonomika sa nemôže vyhnúť nerovnovážnym stavom, tým viac, že sa rozvíja v podmienkach globalizácie. Faktory, ktoré jej vznik umožňujú, sú zároveň nositeľom nových konfliktov a základom novej polarizácie sveta. Polarizácia na základe duševného vlastníctva typická pre informačné technológie prebieha oveľa rýchlejšie, než prebiehal tento proces na základe fyzického vlastníctva industriálnej technológie. Napríklad podiel krajín OECD na svetovom trhu s informačnou technikou predstavuje 93 %, to znamená, že na zvyšok sveta pripadá iba 7 % [47, s. 81].

Aj predkladané poznatky potvrdzujú, že dominantné pozície v presadzovaní jednotlivých prvkov novej ekonomiky, ako aj jej komplexného charakteru našlo najpriaznivejšiu „živnú pôdu“ v krajine, ktorá sa v 20. storočí vyprofilovala na lídra svetového hospodárstva. Spojené štáty a na jej území etablované podnikateľské subjekty majú v súčasnosti celkom prirodzene z jej presadzovania najväčší vecný, no aj systémový prospech. Dosahovaná akcelerácia a široké spektrum podporných činností, či už prostredníctvom efektívnejšieho podnikateľského prostredia alebo vo forme priamej ingerencie tzv. *government structure*, sa premieta do stále sa zväčšujúcej technologickej medzery i stability trhových pozícií amerických firiem a ich transatlantickej konkurencie. Realizácia revitalizovanej Lisabonskej stratégie, súvisiacej s úsilím a ambíciou EÚ zrýchliť proces doháňania (*catching up*) americkej ekonomiky, sa javí zatiaľ ako nereálna. Vo východnej Ázii sa navyše objavujú nové výzvy globálneho dosahu a významu. Je to, ako to nakoniec aj obsah tejto state potvrdzuje, najmä preto, lebo Európska únia neskoro docenila vplyv novej ekonomiky a jej jednotlivých prvkov na konkurencieschopnosť vlastných firiem a integračného celku a nevyvinula adekvátne úsilie na podporu rozvoja potrebného podnikateľského prostredia. Navyše, prijatú stratégiu nedokázala účinne zmanažovať. Európska integračná komunita doteraz udržiava preverené integračné mechanizmy a čerpá určité komparatívne výhody umožňujúce jej udržiavať minimálny hospodársky rast a relatívne úspešne brániť svoje doterajšie trhové pozície. Pre 130 krajín sveta je hlavným exportným trhom. Nedostatočne napredujúce plnenie vlastných rozvojových zámerov, odvíjajúce sa najmä od pomalého presadzovania sa v novoformujúcom sa prostredí novej ekonomiky, neposkytuje potrebné záruky na to, aby – v rámci Lisabonskej stratégie rastu a zamestnanosti alebo jej modifikácií či inovácií – si EÚ relatívne dynamicky radikálne zlepšila svoju relatívnu hospodársku, ale aj spoločensko-politickú pozíciu. Vstup 10 nových krajín do EÚ v roku 2004 poskytol možnosť

prijat' úplne novú realistickejšie orientovanú stratégiu. Len revitalizácia starej sa i pri konštatovaní o správnosti starých cieľov javí ako nepostačujúca. Prognózy na nasledujúce dynamické a v mnohom aj protirečivé polstoročie nie sú pre EÚ priaznivé. Goldman Sachs napríklad do prvej šestice ekonomických mocností sveta roku 2050 zaraďuje len jednu európsku krajinu – Rusko [49, s. 2]. Pred európskou integračnou komunitou, snažiacou sa o čo najrýchlejšiu adaptáciu na najnovšie trendy prebiehajúce v rýchlo sa globalizujúcom svetovom hospodárstve, stojí skutočne veľa nových výziev.

Literatúra

- [1] KELLY, K.: New Rules for the New Economy. In: F. Teuflon: Réflexions sur la nouvelle économie. Futuribles, 2002, č. 2.
- [2] ŠARMÍR, E.: „Nová ekonomika“: je alebo nie je? Ekonomický časopis/Journal of Economics, 50, 2002, č. 3. s. 341 – 358.
- [3] ZANDI, M.: Musings on the New Economy. Regional Financial Review, March 1998, s. 118 – 132.
- [4] ZUCKERMAN, M.: A Second American Century. New York: Macmillan 1989.
- [5] KRUGMAN, P.: America the Boastful. The New Paul Krugman Web Page <www.wws.princeton.edu/~pkrugman/>.
- [6] UCHITELLE, L.: Economists Reject Notion of Stock Market's Bubble. The New York Times, 6. januára 1999.
- [7] STIGLITZ, J.: Global Perspectives on the New Economy: U.S., Asia and Europe, Flexibility, Risk Taking Key to New Economy. Nihon Keizai Shimbu, 17. 1. 2001. Citované podľa E. Šarmír: „Nová ekonomika“: je alebo nie je? Ekonomický časopis/Journal of Economics, 50, 2002, č. 3. s. 341 – 358.
- [8] ATKINSON, R. D. – COURT, R. H.: The New Economy Index – Understanding America's Economic Transformation. Washington DC: Progressive Policy Institute 1998.
- [9] World Economic Forum <www.weforum.org>.
- [10] PORTER, M. B.: The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press 1990.
- [11] PORTER, M. B.: On Competition. Boston: Harvard Business School Press 1998.
- [12] PORTER, M. B.: Location, Competition, and Economic Development – Local Clusters in a Global Economy. Economic Development Quarterly, February 2000.
- [13] NORTON, R. D.: The Geography of the New Economy. New York: Harper and Row 1999.
- [14] UCHITELLE, L.: The Economy Grows. The Smokestacks Shrink. The New York Times, 29. novembra 1998.
- [15] Statistical Abstract of the United States. <<http://www.census.gov/80/prod/3/98pubs/98statab/cc98stab.htm>>.
- [16] MANTEL, M. J.: Meeting the Challenge of the New Economy. Blueprint Magazine, Winter 2003.
- [17] OECD: The Knowledge Economy. Paris: OECD 1996.
- [18] MADDISON, A.: Monitoring the World Economy 1820 – 1992. Paris: OECD 1995.
- [19] BOSKIN, M. J. – DULBERGER, E. R. – GORDON, R. J. – GRILLICHES, Z.: The CPI Commission – Findings and Recommendations. American Economic Review, 87, 1997, č. 2, s. 33 – 67.
- [20] Council of Economic Advisors. Economic Report of the President. February 1998. <<http://www.whitehouse.gov/cea>, <http://ssdc.ucsd.edu/gpogate/erp98>>.

- [21] Employment and Earnings. U. S. Department of Labor: Bureau of Labor Statistics 1998.
- [22] TAYLOR, K. S.: The Brief Reign of the Knowledge Worker – Information Technology and Technological Employment. [Paper presented at the International Conference on the Social Impact of Information Technologies.] St. Louis 1998.
- [23] GARTNER, D.: CRM Glossary. <btj.gartner.com/public/static/crm/crm_glossary.html#km>.
- [24] CHRISTENSEN, C. M.: The Innovator's Dilemma – When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Boston: Harvard Business University Press 1997.
- [25] FERGUSSON, Ch.: High Stakes, No Prisoners. New York: Times Books 2002.
- [26] HAFNER, K.: Where Wizzards Stay Up Late – The Origins of Internet. New York: Simon & Schuster 1996.
- [27] HILTZIK, M.: Dealers of Lightning – Xerox PARC and the Dawn of the Computer Age. New York: Harper Business 1999.
- [28] SMITH, D. – ALEXANDER, R.: Fumbling the Future. New York: Morrow 1988.
- [29] Venture Economics, 8. februára 2000 <www.securitiesdata.com>.
- [30] CAPELLI, P.: Change and Work. Washington DC: National Policy Association 1997.
- [31] WOMACK, J. P.: The Machine the Changed the World. New York: Simon & Schuster 1990.
- [32] KENNEY, M. – FLORIDA, R.: Beyond Mass Production – Production and the Labor Process in Japan. *Politics and Society*, 16, 1988, č. 1.
- [33] LAWRENCE, R. Z.: Can America Compete? Washington DC: Brookings 1984.
- [34] The Hollow Corporation. *Business Week*, 3. marca 1986.
- [35] HARRISON, B. – BLUESTONE, B.: The Deindustrialization of America – Plant Closing, Community Abandonment and the Dismantling of Basic Industry. New York: Basic Books 1982.
- [36] PIORE, M. – SABEL, Ch.: The Second Industrial Divide. New York: Basic Books 1984.
- [37] STRUGEON, T. J.: Turn-key Production Networks – The Organizational Delinking of Production from Innovation. In: U. Jürgens: New Product Development and Production Networks, Global Industrial Experience. Berlin: Springer Verlag 1999.
- [38] STURGEON, T. J.: Turn-key Production Networks – A New American Model of Industrial Organization? [BRIE Working Paper, No. 92A.] Berkeley: Berkeley Roundtable on the International Economy 1997.
- [39] STURGEON, T. J.: Does Manufacturing Still Matter? The Organizational Delinking of Production from Innovation. [BRIE Working Paper, No. 92B.] Berkeley: Berkeley Roundtable on the International Economy 1997.
- [40] DAVID, P. A.: Some New Standards for the Economics of Standardization in the Information Age. In: P. Dasgupta and P. L. Stoleman: The Economic Theory of Technology of Policy. London: Cambridge University Press 1987.
- [41] DAVID, P. A. – GREENSTEIN, S.: The Economics of Compatibility Standards – An Introduction to Recent Research. *Economic Innovation and New Technology*, 1, 1990, č. 1.
- [42] KENNEY, M. – CURRY, J.: E-commerce – Implications for Firm Strategy and Industry Configuration. [E-conomyTM Paper 2.] Berkeley: The University of California 1999.
- [43] B2B E-commerce. *Business 2.0*, september 1999.
- [44] The Net Imperative – Business and the Internet. *The Economist*, June 1999.
- [45] The Emerging Digital Economy. Washington DC: U. S. Department of Commerce 1998.
- [46] KENNEY, M. – CURRY, J.: Beating the Clock – Corporate Responses to Rapid Change in the PC Industry. *California Management Review*, 42, 2003, č. 1.
- [47] KLAS, A.: Nová ekonomika a informatizácia. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 50, 2002, č. 1, s. 62 – 84.
- [48] ŠIKULA, M.: Globalizácia – Rázcestie civilizácie. Bratislava: Sprint 1999.
- [49] WILSON D. – PURUSHOTHAMAN, R.: Dreaming With BRICs. The Path to 2050. [Global Economic Paper, No. 99.] London: Goldman Sachs 2003. <<http://www.gs.com/insight/research/reports/99.pdf>>.