

29. november 2019

O firmách a ľuďoch

Determinanty produktivity a efektívnej alokácie zdrojov medzi slovenskými firmami¹

Vladimír Peciar, Peter Wittemann

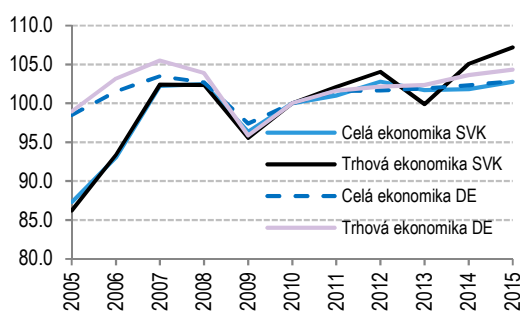
Príčinou spomalenia konvergencie životnej úrovne s vyspelými západnými ekonomikami môže byť nízka schopnosť slovenskej ekonomiky efektívne alokovať zdroje. Tá môže byť spôsobená neadekvátnou reguláciou či špecifikami niektorých sektorov, ako sú nižšia úroveň konkurencie či väčšia neformálnosť v službách. Optimálnou alokáciou zdrojov by mohla celková produktivita slovenskej ekonomiky vzrásť takmer o polovicu. Interné firemné charakteristiky ako veľkosť, typ vlastníctva či kapitálová náročnosť významne ovplyvňujú produktivitu firiem. Vo firmách so zahraničným vlastníctvom je produktivita práce až o polovicu vyššia. Hospodárska politika by mala klásť dôraz na odstránenie neadekvátnych regulácií a na adopciu inovatívnych technológií domácimi firmami.

Komentár nadväzuje na predošlé analýzy IFP² a detailnejšie sa zameriava na časový aspekt vývoja firemnej produktivity a jej ekonomické modelovanie. Konkrétne ukazuje, že efektívnejšou distribúciou výrobných faktorov sa môže výrazne zlepšiť celková produktivita ekonomiky. Ďalej tiež odhaľuje, ktoré firemné alebo sektorové charakteristiky majú vplyv na firemnú produktivitu. Detailný popis použitých dát a aplikovaných modelov sa nachádza v Boxoch 1 a 2.

Alokácia zdrojov je dôležitým determinantom celkovej produktivity hospodárstva

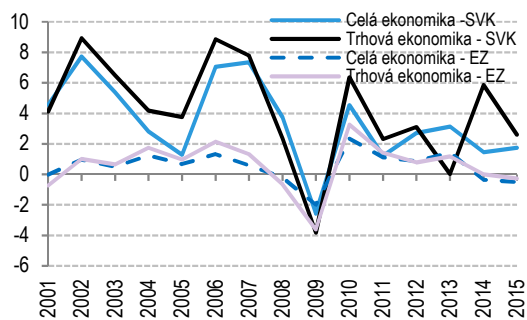
Pred veľkou hospodárskou krízou v rokoch 2008/2009 slovenská ekonomika konvergovala k vyspelým západným ekonomikám rýchlym tempom. Viac ako desaťrocie produktivita práce a HDP rástli rýchlejšie než v Eurozóne. Konvergencia bola primárne spôsobená prílevom priamych zahraničných investícií, akumuláciou práce a kapitálu, ale aj rýchlym rastom produktivity. Po kríze kleslo priemerné tempo rastu produktivity práce ako aj súhrnnej produktivity faktorov (TFP)³ na polovicu a už sa nevrátilo na svoje predkrízové hodnoty. Aj keď sa zdá, že rast produktivity v Eurozóne ostane naďalej nízky, toto výrazné spomalenie predstavuje riziko pre tempo konvergencie slovenskej ekonomiky.

Graf 1: Vývoj celkovej produktivity faktorov (TFP) z pridanej hodnoty, SVK vs. Nemecko, 2010=100



Rast produktivity a konvergencia po kríze spomaľuje

Graf 2: Rast produktivity práce, reálna pridaná hodnota na odpracovanú hodinu, SVK vs. Eurozóna



Zdroj: EU KLEMS data

¹ Za spoluprácu a poskytnutie firemných dát ďakujeme spoločnosti Finstat s.r.o.

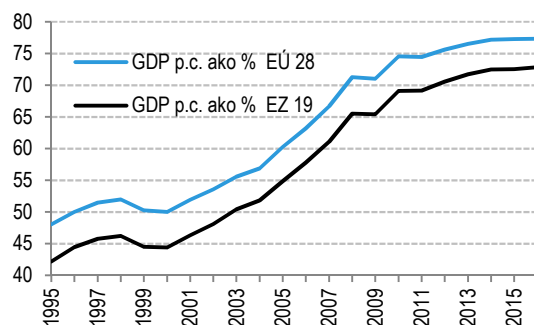
² Lesk a bieda firiem na Slovensku (Výškrabka, 2018) a Dobiehamo alebo nedobiehamo ten západ (Haberman, 2018).

³ Súhrnná produktivita faktorov (TFP) je časť produkcie/výroby, ktorá nie je vysvetlená tradične meranými vstupmi ako sú napr. práca alebo kapitál. Meria ako efektívne sú tieto výrobné faktory využívané vo výrobnom procese. Súhrnná produktivita je meradlo ekonomickej efektivity a vysvetľuje značnú časť v rozdieloch medzi príjmami per capita medzi jednotlivými štátmi.

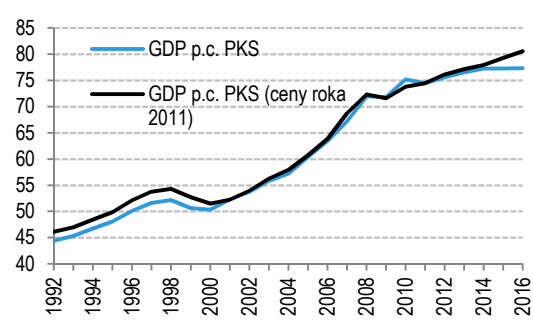


Na dátach Eurostatu a Svetovej banky je možné vidieť, že po roku 2009 došlo ku značnému spomaleniu konvergenencie Slovenska.⁴ **Aktuálny výskum poukazuje⁵ na to, že pre nové členské štáty EÚ vrátane Slovenska, sú hlavné zdroje zaostávania nízka súhrnná produktivita faktorov a neefektívna alokácia zdrojov.** Model doterajšieho rozvoja slovenskej ekonomiky postavenom hlavne na lacnej a kvalifikovanej pracovnej sile, relatívnom nízkom zdanení a vhodných podmienok pre medzinárodné korporácie sa začína vyčerpávať.

Graf 3: Konvergenca slovenského HDP na osobu k priemeru EÚ a eurozóny (%)



Graf 4: HDP na osobu ako percento EÚ-28 podľa Svetovej banky (%)



Zdroj: Eurostat, IFP. HDP v PKS (Graf 3), Dobiehame alebo nedobiehame ten západ? (Habrman, 2018)

Vysoko produktívne ekonomiky sú charakteristické tým, že dokážu alokovať výrobné faktory tam, kde dosahujú najvyššie ohodnotenie. Pre štáty je preto veľmi dôležité vedieť ako presunúť zdroje z nízko produktívnych do vysoko produktívnych sektorov a zabezpečiť tak čo najväčší blahobyť obyvateľstva. Ekonomicky optimálna distribúcia zdrojov a najvyšší blahobyť je dosiahnutý vtedy, ak by akýkoľvek iný spôsob alokácie zdrojov znížil celkový blahobyť.

Aplikácia metodológie z modelu Hsieh-Klenow (ďalej len HK model) na slovenské firemné dáta⁶ odhaľuje, že optimálnou alokáciou práce a kapitálu by mohlo dôjsť k nárastu TFP takmer o polovicu, čo by viedlo aj k nárastu HDP.⁷ Ak namiesto počtu zamestnancov použijeme osobné náklady ako ukazovateľ zamestnanosti, TFP v celej ekonomike by mohla vzrásť o takmer 43 % (rok 2017). Ak zohľadníme aj malé (mikro) firmy s menej ako 10 zamestnancami, potenciálny nárast TFP by mohol dosiahnuť až závažných 170 %.⁸ Teda čím vyšší potenciál rastu TFP, tým horšia alokácia zdrojov v súčasnosti.

⁴ Nezrovnalosti medzi údajmi Svetovej banky a Eurostatom sú bližšie popísané v komentári „, Dobiehame alebo nedobiehame ten západ?“, (Habrman, 2018).

⁵ DUJAVA, D. (2017), ECB (2018) alebo Grela et al. (2017). Vo všeobecnosti panuje v akadémii široký konsenzus, že rozdiely v produktivite sú hlavnými determinantmi rozdielneho hospodárskeho vývoja.

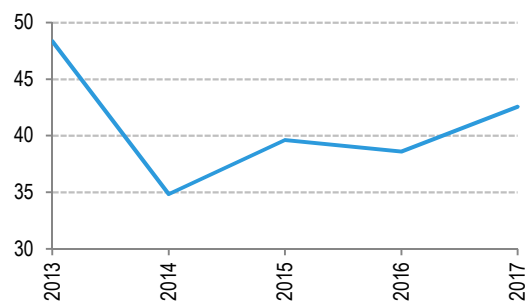
⁶ Firmy s desať a viac zamestnancami.

⁷ Detailný popis aplikovaného modelu a dôvod výberu Nemecka ako referenčnej krajiny sa nachádza v Boxe 1.

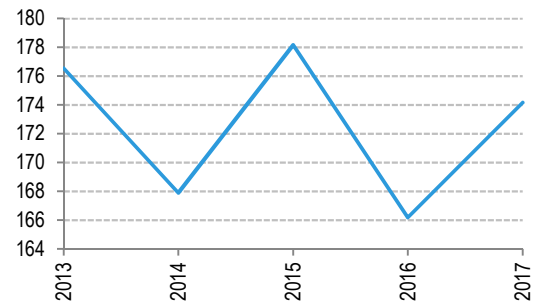
⁸ Aplikácia HK modelu sa v iných krajinách vyznačuje podobnými extrémnymi výsledkami. Napr. pôvodná štúdia z roku 2009 na príklade Číny a Indie dokumentuje 30 až 60 %-ný nárast TFP v priemysle. OECD uvádza potenciálny nárast TFP na úrovni 55 % v prípade Kostariky. ECB na príklade Portugalska dokumentuje možné zlepšenie TFP na úrovni 28 až 79 %. Aplikácia HK modelu na talianske firemné dáta ukazuje na viac ako dvojnásobný potenciál rastu TFP (London School of Economics a Európska komisia).

Optimálnou alokáciou zdrojov by produktivita slovenskej ekonomiky mohla narásť až takmer o polovicu.

Graf 5: Potenciál rastu TFP v %, celá ekonomika, firmy s 10 a viac zamestnancami (podiel výrobných faktorov na produkte na 2-miestnej NACE úrovni)⁹



Graf 6: Potenciál rastu TFP v %, celá ekonomika, vrátane malých (mikro) firiem (podiel výrobných faktorov na produkte na 2-miestnej NACE úrovni)¹⁰



Zdroj: Prepočty IFP

Neefektívnu alokáciu zdrojov zhoršuje veľký počet malých (mikro) a neproduktívnych firiem.

Potvrďuje sa tak nelichotivý obraz štruktúry slovenskej ekonomiky, a to **dominancia takéhoto typu firiem**. Mikro firmy na Slovensku tvoria v priemere 91 % všetkých firiem, no vyrábajú len približne 14 % z celkovej pridanej hodnoty. Kapitál a pracovná sila je medzi mikro firmami neefektívne rozložená. Za predpokladu zachovania zdravej úrovne konkurencie, má konsolidácia „armády“ mikro firiem do väčších a efektívnejších celkov veľký potenciál zvýšiť TFP slovenskej ekonomiky.¹¹

Z pohľadu HK modelu by mal byť problém nízkej alokačnej efektivity medzi mikro firmami riešený presunutím práce a kapitálu do perspektívnejších firiem.

Presunutím zdrojov k produktívnejším subjektom by sa dosiahlo ich efektívnejšie využitie a lepšie odmeňovanie. Veľký počet malých firiem však nie je automaticky menej produktívny, len čelí mnohým regulačným bariéram, ktoré limitujú ich rast. Uvoľnená práca a kapitál by si mohli nájsť lepšie uplatnenie nielen vo väčších a produktívnych firmách, ale podporiť aj rast malých a inovatívnych firiem.

Zo sektorového hľadiska je neefektívna alokácia výrobných faktorov prítomná hlavne v službách, stavebníctve a poľnohospodárstve (Graf 7).

Spomedzi služieb je vyššia neefektivita najmä vo veľkoobchode, maloobchode a ostatných osobných službách.¹² Sieťové odvetvia sú špecifické tým, že vývoj alokačnej efektivity je v čase veľmi volatilný a výrazne sa líši naprieč jednotlivými subsektormi.¹³

Neefektívna alokácia je prítomná hlavne v službách a stavebníctve

⁹ Nezapočítanie veľkoobchodu a maloobchodu a detailnejšie párovanie sektorov a podielu výrobných faktorov na 4-miestnej NACE úrovni ukazuje na potencionálny rast TFP na úrovni 16 až 25 %. Iné modelové špecifikácie s párovaním sektorov a podielu výrobných faktorov na 4-miestnej NACE úrovni tiež poukazujú na približne 25 %-ný potencionálny rast TFP. Špecifikácie s dvoj-faktorovou produkčnou funkciou z pridanej hodnoty namiesto výnosov indikujú až 100 %-ný potencionálny nárast TFP (vzorka firiem s 10 a viac zamestnancami).

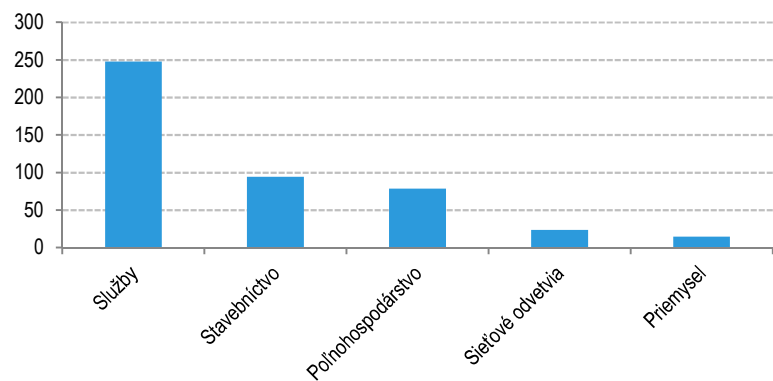
¹⁰ Vrátane firiem s menej ako 10 zamestnancami.

¹¹ Napr. konsolidácia smerom k väčším firmám by mohla priniesť benefit vo forme tzv. úspor z rozsahu. Na druhej strane samozrejme nie je želaný taký stav, kde sa sektor konsoliduje do úzkej skupiny produktívnych firiem s vysokou oligopolnou alebo monopolnou silou.

¹² Napríklad kaderníctva a fitness centrá.

¹³ Dodávka plynu, vody a elektriny. Špecifikom sieťových odvetví je výrazný rozdiel medzi jednotlivými subsektormi. Dodávka elektriny, plynu a pary (potenciál rastu TFP v priemere o 10 až 15 %) sa vyznačuje lepšou alokačnou efektívnosťou ako zber a úprava vody a odpadu (potenciál rastu TFP v priemere o 90 až 160 %).

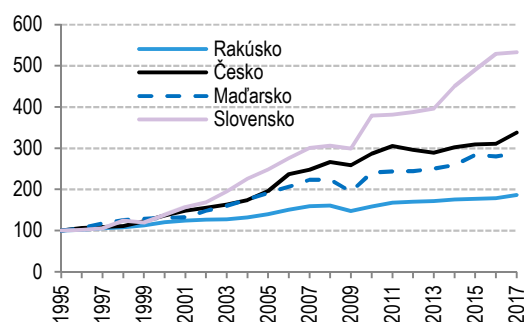
Graf 7: Potenciál rastu TFP v jednotlivých sektoroch v %, firmy s 10 a viac zamestnancami (priemer za roky 2014 až 2017)¹⁴



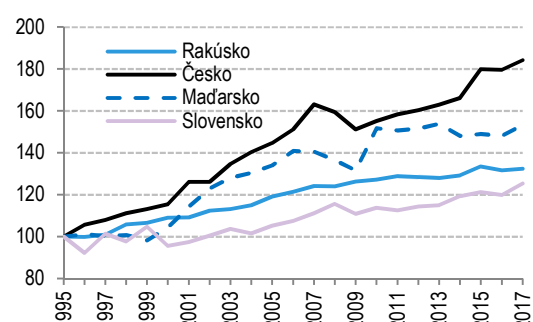
Zdroj: Vlastné prepočty

Podľa OECD¹⁵ je proces rastu produktivity práce a konvergenencie koncentrovaný najmä v priemysle. V sektore služieb medzera rastu produktivity stále ostáva vysoká (grafy 8 a 9). Dominancia vysoko produktívnych zahraničných firiem, silné zapojenie sa do globálnych obchodných reťazcov a globálna konkurencia majú pozitívny vplyv na alokáciu zdrojov v prevažne exportne orientovanom priemysle.

Graf 8: Rast produktivity práce v priemysle, porovnanie s okolitými štátmi, 1995=100



Graf 9: Rast produktivity práce v službách, porovnanie s okolitými štátmi, 1995=100¹⁶



Zdroj: OECD 2019, Pridaná hodnota za odpracovanú hodinu, stále ceny

Rast produktivity v službách zaostáva

Dias et al. (2016) argumentujú, že neefektívna alokácia v službách môže byť spôsobená silnejšou rigiditou výrobných cien, slabšou konkurenciou či väčšou neformálnosťou sektora. Podľa autorov firmy v službách reagujú menej citlivo na šoky do produktivity a tým pádom upravujú ceny s výraznejším časovým odstupom. Slabšia konkurencia sa prejavuje tým, že služby sú viac diferencované a priestorovo sú menej obchodovateľné. Neformálnosť je charakterizovaná lepšou možnosťou daňovej optimalizácie, keďže napr. oceňovanie služieb je zložitejšie v porovnaní s priemyselnými výrobkami.¹⁷ Všetky tieto faktory následne prispievajú k neefektívnejšej distribúcii zdrojov.¹⁸

¹⁴ Zatiaľ čo v priemyselných odvetviach by potenciálny rast TFP dosiahol v priemere 14 %, v poľnohospodárstve by dosiahol 78 % a v stavebníctve až 94 %. V sektore služieb aplikácia metodológie Hsieh-Klenow identifikuje až 3,5-násobný potenciálny rast TFP. Výsledky sú reportované ako priemery za roky 2014 až 2017. Celkovo sa priemysel vyznačuje relatívne nižšou aj v čase stabilnejšou alokáciou. Stavebníctvo a sieťové odvetvia výrazne fluktuujú v čase.

¹⁵ Economic Survey of Slovak Republic 2019.

¹⁶ Bez činnosti v oblasti nehnuteľností.

¹⁷ Neformálnosť sektora môže spôsobovať nižšiu produktivitu, ale to však môže byť viditeľné len zo štatistického hľadiska. Skutočná (nepozorovaná) produktivita môže byť vyššia, avšak je podhodnocovaná nepriznaním príjmov alebo umelým navyšovaním výdavkov.

¹⁸ Napríklad v porovnaní s Nemeckom, kde veľkoobchod, maloobchod a doprava dosahuje 41 %-ný podiel na celkových službách, na Slovensku je to 51 % (výpočet na základe pridanej hodnoty). Služby v Nemecku majú v priemere o 76 % vyššiu produktivitu práce ako na Slovensku. Zdroj: Eurostat.



V poľnohospodárstve by efektívnejšiu distribúciu zdrojov mohlo spôsobiť scelovanie pozemkov či naviazanie častí priamych platieb na produktivitu farmárov. Priame platby sú na Slovensku väčšinou vyplácané na hektár obhospodarovanej pôdy a sú tak odviazané od produkcie. Trh s pôdou sa na Slovensku vyznačuje vysokou fragmentáciou vlastníctva, čo brzdí investície. Miera regulácie trhu s pôdou je na Slovensku 4. najvyššia v rámci EÚ.¹⁹ Súčasná regulácia vytvára prekážky rozvoja poľnohospodárskej produkcie a zmenám štruktúry výroby. Rozdrobenosť vlastníctva spôsobuje, že vlastníci pozemkov a hmotného majetku nemajú reálnu možnosť prístupit k usporiadaniu vzájomných pomerov, čo obmedzuje riadne fungovanie trhu s pôdou.

Domáce regulované sektory a sektory chránené pred medzinárodnou konkurenciou sa tiež vyznačujú nízkou alokačnou efektívnosťou. Ak je v trhovom prostredí správne nastavený inštitucionálny a právny rámec, odstraňovanie bariér²⁰ prispieva k tomu, že trhovo-cenový mechanizmus zaručí optimálnu alokáciu výrobných faktorov. Regulačné bariéry výrazne limitujú zahraničnú konkurenciu v niektorých sektoroch napr. odborné profesie ako stavebníctvo, architektúra, či právne služby. Tieto obmedzenia znižujú efektívnosť a produktivitu týchto sektorov a zhoršujú kapacitu slovenských firiem obsluhovať zahraničných klientov. Dochádza tak k obmedzeniu rastu a expanzie firiem. Tento typ regulácie následne môže viesť k nízkej participácii v globálnych obchodných reťazcoch a slabej konkurencieschopnosti sektora.

Individuálna analýza slovenských firiem ukazuje, že na produktivitu firiem vplyvajú viac interné (firemné) ako externé charakteristiky.²¹ Typ vlastníctva, kapitálová náročnosť, veľkosť marží, štruktúra zamestnanosti a do určitej miery aj veľkosť výrazne vplyvajú na produktivitu (produktivitu práce aj TFP). Sektorové charakteristiky či participácia na rôznych politikách (napr. aktívne politiky trhu práce, eurofondové financovanie či verejné obstarávanie) nemajú v mnohých prípadoch štatisticky významný ani konzistentný efekt.

Z pohľadu vlastníctva sú zahraničné firmy na Slovensku oproti domácim výrazne produktívnejšie. Zahraničné firmy sú v prípade TFP v priemere o 10 až 13 % produktívnejšie. V prípade produktivity práce až o 50 % produktívnejšie.²² Sú aj v priemere 5-krát väčšie (podľa počtu zamestnancov), majú asi 2,6-krát väčšiu kapitálovú náročnosť a 2-krát väčší podiel nehmotného majetku na celom majetku firmy. **Veľkosť, kapitálová náročnosť a vyšší podiel nehmotného majetku na neobežnom majetku firmy (proxy premenná pre patenty a inovácie) majú pozitívne vplyvy na TFP aj produktivitu práce.** Dobrou správou je, že rozdiel v súhrnnej produktivite výrobných faktorov medzi zahraničnými a domácimi firmami sa v čase nezväčšuje. Negatívom je, že nedochádza ani k tzv. technologickým *spillover* efektom smerom k domácim firmám.

Štruktúra firemnej zamestnanosti ukazuje, že firmy, ktoré viac spoliehajú na tzv. dohodárov²³ majú nižšiu produktivitu (nárast podielu krátkodobých zamestnancov o 10 p. b. zníži TFP a produktivitu práce v priemere o 1,4 %). Negatívny efekt nízko kvalifikovaných dočasných pracovníkov dokumentujú aj Daveri and Parisi (2015). Podľa autorov sú firmy, ktoré zamestnávajú veľký podiel „dohodárov“ menej náchylné k inováciám a oslabujú tým rast a úroveň produktivity.

Je zaujímavé, že podiel vysokoškolsky vzdelaných zamestnancov nepreukázal jednoznačný pozitívny vzťah medzi vzdelaním a produktivitou. Vzťah medzi podielom vysokoškolsky vzdelaných je v prípade TFP nekonzistentný a v prípade produktivity práce pozitívny. Ak zoberieme do úvahy len ukazovateľ produktivity práce, tak firmy, ktoré majú o 10 p. b. vyšší podiel vysokoškolsky vzdelaných zamestnancov, dosahujú v priemere o 3,8 % vyššiu produktivitu. Výsledky ukazujú, že vyššia kvalita a úroveň znalostí pracovnej sily majú

¹⁹ Zdroj: Priebežná správa revízie výdavkov na pôdohospodárstvo a rozvoj vidieka. 2018.

²⁰ Pozri Box 1 pre identifikáciu možných trhových bariér.

²¹ Jedná sa o samostatnú ekonometrickú analýzu firemnej produktivity na základe individuálnych dát. Viac k metodike determinantov firemnej produktivity nájdete v Boxe č. 2. Externé charakteristiky predstavujú sektorové premenné alebo premenné zohľadňujúce politiky vlády.

²² Produktivita práce je meraná ako pridaná hodnota na zamestnanca. Regresia zároveň kontroluje o širokú škálu premenných. Viac v Boxe 2 a v samostatnej Prílohe 4 (Tabuľka II a III).

²³ Zamestnanci na dohodu, ktorí nemajú uzavretú zmluvu na trvalý pracovný pomer.

aspoň čiastočný pozitívny vplyv na produktivitu firiem. Na druhej strane je ale nutné poznamenať, že vysoko produktívne firmy majú tendenciu najímať už vysokokvalifikovaných pracovníkov, čo môže do istej miery skresľovať výsledky.²⁴ Vo všeobecnosti ale panuje v ekonomickom výskume zhoda na pozitívnom vzťahu medzi vzdelanejšou pracovnou silou a produktivitou.

Slovenským firmám sa darí menej vo viac regulovaných odvetviach. Rovnako tak firmám, ktoré sú na takéto sektory silno napojené. Nárast vplyvu regulácie v sektore o 1 p. b. v priemere spomaľuje rast firemnej TFP o 0,5 až 0,7 % a znižuje úroveň produktivity práce o 0,4 % (OECD indikátor regulácie *REGIMPACT*²⁵). Ukazuje sa, že v podmienkach slovenskej ekonomiky regulácie limitujú viac rast (expanziu firiem) ako úroveň produktivity. Neefektívna regulácia v niekoľkých sektoroch môže mať nepriame vplyvy na zvyšok ekonomiky. Zle nastavená regulácia môže mať napríklad za následok nárast cien a zníženie kvality výrobkov a služieb. Výrobky a služby z nadmerne regulovaných odvetví následne predstavujú vstupy do iných sektorov a umelo tak zvyšujú náklady ostatným firmám. Môžu sa tak zvýšiť bariéry na vstup nových firiem a zmeniť štruktúra nákladov, ktorá ovplyvňuje alokáciu zdrojov a produktivitu.

Ostatné „vonkajšie“ charakteristiky nepreukázali významný štatistický vplyv na produktivitu firiem. Eurofondové financie, participácia na aktívnych politikách trhu práce či výhra vo verejnom obstarávaní nemajú konzistentné vplyvy a svojou veľkosťou sú zanedbateľné.²⁶ Čiastočne môže byť ale výnimkou eurofondové financovanie.²⁷ Výsledky regresii (Tabuľka II a III, stĺpce 12 a 13) naznačujú, že firmy s vyššou intenzitou prijatých EÚ fondov sú síce v priemere menej produktívne, ale takéto financovanie im pomáha rásť rýchlejšie (Tabuľka I, stĺpce 10 a 11). Pre stredné a malé podniky, ktorým je takéto forma pomoci primárne určená, môže EÚ financovanie pomôcť v expanzii, inováciách či obstaraní nových technológií.

Firmy so silnejším postavením na trhu, meraným cez veľkosť obchodných marží²⁸, sú tiež produktívnejšie a produktivita im rastie rýchlejšie.²⁹ Vysoké marže firiem môžu byť spôsobené tým, že tieto firmy ponúkajú vysokokvalitné výrobky, a to je následne premietnuté v ich cene. Na druhej strane, vysoké marže môžu odrážať aj slabú úroveň konkurenciu v sektore. V slabej konkurencii prežijú aj menej produktívne firmy, ktoré si môžu dovoliť účtovať relatívne vyššie ceny. Pri optimálnej alokácii zdrojov by takéto firmy buď zanikli alebo by ich konkurenčný tlak prinútil zvýšiť produktivitu.

Odporúčania

Silnejúca globálna konkurencia a technologický pokrok vedú národne štáty k orientácii na sektory s vysokou pridanou hodnotou a k podpore výskumu a inovácií. V medzinárodnom porovnaní Slovensko v týchto oblastiach zatiaľ však zaostáva (Grafy 10 a 11). Ak chce Slovensko obstať v medzinárodnej konkurencii, musí významne investovať do kvality ľudského kapitálu, podporovať prenos vedomostí (tzv. *knowledge spillover*), podporovať vznik firiem v sektoroch s vysokou pridanou hodnotou a zvýšiť efektivitu verejnej správy. V blízkej budúcnosti tak silnejúca globálna konkurencia vytvorí enormný tlak na efektívnu alokáciu zdrojov v ekonomike a zvyšovanie úrovne produktivity.³⁰

²⁴ V ekonometrii sa tento problém označuje slovom endogenita a môže spôsobiť, že vzťah medzi danými premennými môže byť len zdánlivý. Preto je nutné výsledky regresii interpretovať opatrne. Nejedná sa o kauzálny vzťahy ale korelácie.

²⁵ Indikátor *REGIMPACT* meria, do akej miery sú jednotlivé sektory poznačené reguláciou a, do akej miery iné sektory využívajú výrobky a služby z veľmi regulovaných sektorov ako vstupy vo výrobe. Na základe input-output tabuliek indikátor určuje mieru „vystavenia“ daného sektora reguláciám. Viac ku metodológii zostavenia indikátora na linku: <https://www.oecd-ilibrary.org/content/paper/5jlwz7kz39q8-en>

²⁶ Vplyvy jednotlivých premenných často menia znamienka a štatistickú významnosť.

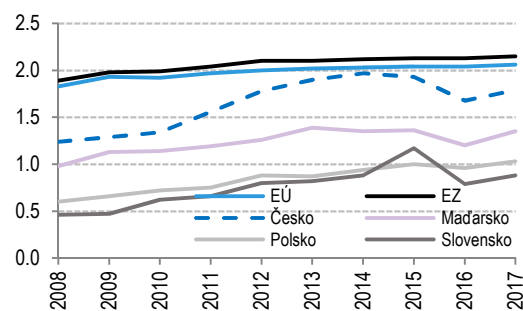
²⁷ Len EÚ fondy z 2. programového obdobia.

²⁸ Marže vypočítané podľa De Loecker, Eckhout (2018). Global Market Power. Marže odrážajú interné charakteristiky (kvalita produktu) ako aj externé faktory (zmeny v preferenciách a dopyte).

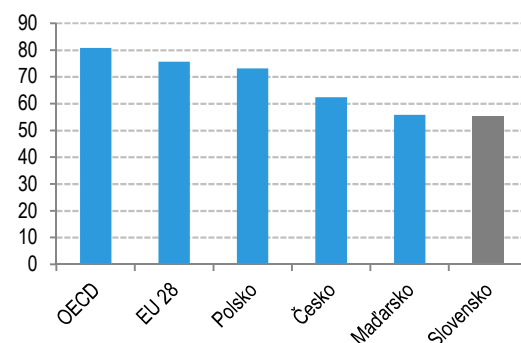
²⁹ Platí pre TFP. Rast produktivity práce nie je ovplyvnený veľkosťami marží.

³⁰ Z teoretického hľadiska je však možné, že v modeli môže nastať situácia, kde Slovensko bude mať kvalitný ľudský kapitál, aj rovnakú reálnu produktivitu vo všetkých firmách (ako výsledok spilloverov), ale stále tu môže ostať prítomná nízka efektívnosť alokácie. To znamená, že rovnako reálne produktívne firmy môžu mať rozdielne nominálne produktivity a čeliť rozdielnym bariéram/distorziám. Vysoký rozptyl nominálnych produktív spôsobený distorziami je podľa modelu znak neefektívnej alokácie. K efektívnosti verejnej správy sa HK model nevyjadruje.

Graf 10: Podiel výdavkov na vedu a výskum na HDP v %



Graf 11: Podiel domácej pridanej hodnoty na exporte, 2016, v %



Zdroj: Eurostat, OECD

Z pohľadu odporúčaní hospodárskej politiky by sa pri riešení problémov alokačnej efektivity slovenskej ekonomiky a zvyšovania produktivity (TFP) malo dbať na:

- Odstránenie bariér pri vzniku a zániku firiem, a to najmä zníženie časovej náročnosti a počtu procedúr pri založení firmy.** Podľa poslednej správy *Doing Business 2019* sa Slovensko radí až na 127. miesto (z celkových 190) v oblasti jednoduchosti založenia firmy a začatia podnikania. Umiestnenie zhoršuje hlavne administratívna a časová náročnosť začatia podnikania. Minimálna výška základného imania tiež dosahuje nadpriemerné hodnoty. Výška administratívnych poplatkov naopak patrí k relatívne nižším. V prípade konkurzov a reštrukturalizácií OECD (2019) odporúča zrýchliť ich proces.³¹ Efektívnu alokáciu zdrojov je možné zabezpečiť rýchlym zánikom neproduktívnych firiem a vytvorením podmienok pre plynulý nábeh nových mladých firiem.³²
- Prehodnotenie regulácie a rôznych právnych predpisov, ktoré priamo alebo nepriamo obmedzujú veľkosť firiem.** Podnikanie firiem v súčasnosti upravuje niekoľko stoviek všeobecne záväzných právnych predpisov a nemalá časť z nich je naviazaná na konkrétne veľkostné kritériá.³³ Takto nastavená regulačná politika môže negatívne vplyvať na rast firiem. Umelá koncentrácia firiem v niekoľkých veľkostných kategóriách s cieľom vyhnúť sa dodatočnej regulácii či daňovým opatreniam negatívne vplyva na efektívnu alokáciu výrobných faktorov. V porovnaní s Nemeckom má Slovensko veľmi nízky podiel firiem v kategórii 10 až 250 zamestnancov (2,9 % oproti 17,6 %). Slovensku tak chýba dôležitá vrstva malých stredných resp. stredných firiem.
- Dbáť na vysokú kvalitu vzdelávania a získavania nových zručností.** Kvalifikovaná a vzdelaná pracovná sila nie len pozitívne vplyva na produktivitu práce, ale zvyšuje šance zamestnania sa, a tým znižuje frikcie (bariéry) na trhu práce.³⁴ Je potrebné prepojiť viac prax so vzdelávaním a adaptovať systém vzdelávania na nové potreby pracovného trhu (dôraz na digitálne zručnosti, vyšší počet inžinierskych povolání a podporovať podnikanie mladých). OECD (2019) taktiež odporúča zvýšiť výdavky na vysoké školstvo, zvýšiť

³¹ Napr. medzi rokmi 2014 až 2017 počet prebiehajúcich konkurzov na okresných súdoch narástol o 36 % (z 2899 na 3941).

³² Od apríla 2019 je v legislatívnom konaní novela obchodného zákonníka a s cieľom zefektívniť proces likvidácie obchodných spoločností a družstiev. Novela má viesť ku skráteniu obdobia celého procesu zániku s využitím elektronizácie a automatizácie služieb obchodného registra.

³³ Napr. podnikateľ zamestnávajúci 3 zamestnancov musí zaistiť úhradu koncesionárskych poplatkov, pri zamestnávaní 6 osôb už podnikateľ musí plniť všetky povinnosti spojené s protipožiarnou ochranou, pri 11 zamestnancoch je podnikateľ povinný vypracovať koncepciu politiky bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci, od 20 zamestnancov musí podnikateľ zamestnávať osoby so zdravotným postihnutím (resp. odvieš povinný odvod za to, že takéto osoby nezamestnáva), pri 30 zamestnancoch musí jeho účtovnú závierku overiť audítor atď.

³⁴ Údaje z výberového zisťovania pracovných síl za 4. kvartál roka 2018 ukazujú, že krátkodobu nezamestnaných uchádzačov o zamestnanie (do 12 mesiacov) s vysokoškolským vzdelaním je 6-krát menej ako ostatných nezamestnaných. V prípade dlhodobej nezamestnanosti je vysokoškolských vzdelaných uchádzačov až 14-krát menej (6325 VŠ vzdelaných oproti 91 438). Krátkodobá nezamestnanosť medzi VŠ vzdelanými uchádzačmi taktiež výrazne rýchlejšie klesá po 5 až 6 mesiacoch doby trvania nezamestnanosti.



zapojenie žiakov do duálneho vzdelávania či zlepšiť platové podmienky učiteľov v regionálnom školstve.

- **Podporiť mobilitu pracovnej sily.** Na Slovensku je nízka regionálna mobilita jedným zo zdrojov nedostatočného využitia pracovnej sily. V medzinárodnom porovnaní sa Slováci sťahujú za prácou oveľa menej než v susedných krajinách EU (OECD 2017).³⁵ Flexibilita a mobilita pracovnej sily vedie k jej efektívnejšej alokácii medzi firmami a vytvára ekonomicky aktívnemu obyvateľstvu širšie možnosti na lepší výber zamestnania a vyššie ohodnotenie.³⁶ Na regionálnu mobilitu významne vplyva aj trh s bývaním. Kým vlastníctvo bytov vplyva na mobilitu negatívne, dostupnosť nájomných bytov mobilitu zvyšuje. Opatrenia na podporu výstavby nájomných bytov či zvedenie príspevkov na bývanie pre pracujúcich zlepšia dostupnosť bývania a zvýšia mobilitu pracovnej sily.
- **V oblasti investičnej pomoci by bolo vhodné rozšíriť aparát poskytovaných nástrojov.** Okrem daňových úľav či dotácií na obstaranie dlhodobého majetku by mohol štát zatriktívniť návratne formy pomoci (úvery).³⁷ Tieto nástroje by mohli byť využívané za účelom obstarania špičkových technológií či pri expanzii firiem na nové zahraničné trhy. Slovenské firmy sú prevažne menšie, menej produktívne a menej kapitálovo náročné ako zahraničné. Podpora technologických inovácií by mala byť nasledovaná elimináciou ochrany pred medzinárodnou konkurenciou a vytvoriť tak dodatočný tlak na rast produktivity (najmä v službách). Výskum a vývoj by mal byť podporený aj silnejšou spolupracou firiem s výskumnými ústavmi či vysokými školami.
- **Zvýšiť efektívnosť súdov a skrátiť súdne konania v obchodných veciach.** Od roku 2011 sa priemerná dĺžka obchodného konania predĺžila takmer až o 8 mesiacov a má stúpajúci trend.³⁸ Vymožitelnosť práva je dôležitý faktor ovplyvňujúci kvalitu podnikateľského prostredia. Pomalé riešenie obchodných sporov medzi firmami predstavuje jednu z ďalších bariér trhového prostredia. Dlhé konania vytvárajú dodatočné náklady pre firmy a pre niektoré firmy môže byť neskoré zaplatenie faktúry a následný súdny proces likvidačné.³⁹

³⁵ Zatiaľ čo na Slovensku je miera regionálnej migrácie 0,3% ročne, priemer OECD pri regionálnej migrácii je 2,1%. Výrazne vyššie medziregionálna migrácia je aj v okolitých krajinách V3: HUN 4,7%, CZE: 0,8%, PLN: 0,6%. Pozn.: miera regionálnej migrácie sa meria ako percento presťahovaných do iného regiónu z celkovej populácie na ročnej báze.

³⁶ Napríklad za roky 2017 a 2018 sa v SR zamestnalo cca 25 tis. cudzincov (takmer výlučne v regiónoch s nízkou nezamestnanosťou). Za to isté obdobie sa v BA, TT, NR krajoch zamestnalo len 3000 ľudí z krajov východného a stredného Slovenska (PO, KE a BB).

³⁷ Štát má skúsenosti napríklad s pôžičkami pre firmy Tachyum a G.A Drilling a.s. V oboch prípadoch ide o návratné pomoci na obstaranie alebo vývoj špičkových technológií.

³⁸ V roku 2011 bola priemerná dĺžka obchodného konania 13,7 mesiaca, zatiaľ čo v roku 2017 už dosahovala 21,6 mesiacov.

Zdroj: <https://www.justice.gov.sk/Stranky/Sudy/Statistika-priemerna-dlzska-konania.aspx>

³⁹ Správa o efektívite a kvalite slovenského súdneho systému (CEPEJ 2017) identifikuje hneď niekoľko opatrení na zvýšenie počtu vybavených vecí a skrátenia súdnych konaní. Ide napríklad o elimináciu vysokého počtu exekučných konaní, delegovanie častí konaní sudcom na vyšších súdnych úradníkov, vytvoriť lepšie podmienky na mimosúdne riešenie sporov, stanoviť lehoty na vybavovanie konaní a penalizáciu za ich nedodržanie alebo riešenie nadmerného nápadu vecí zavedením tzv. dočasných sudcov. V júni 2019 NR SR schválila zastavenie starých exekúcií a novelou zákona č. 385/2000 o sudcoch a prisediacich sa zavádza nový inštitút - tzv. hosťujúci sudca.

Box 1: Model Hsieh, Klenow (2009) - Misallocation and Manufacturing TFP in China and India (HK model)

Úvod

Ekonomický model autorov C. T. Hsieh and P. Klenow patrí k najpoužívanejším modelom na meranie a vyhodnocovanie alokácie výrobných faktorov v ekonomike. Medzi hlavné charakteristiky modelu patrí:

- je postavený na jednoduchých ekonomických predpokladoch (konštantné výnosy z rozsahu, konštantná elasticita substitúcie a monopolistická konkurencia)
- využíva firemné mikro dáta
- identifikácia neefektívnej alokácie zdrojov je postavená na porovnaní distribúcií nominálnej a reálnej celkovej produktivity faktorov

Hlavná myšlienka modelu spočíva v tom, že veľký rozptyl nominálnych produktív (TFPR – *total factor productivity of revenue*) je indikátorom neefektívnej alokácie výrobných faktorov. V sektoroch s vysokým rozptylom nominálnych produktív (veľmi heterogénne firmy) je optimálne „premiestniť“ kapitál a prácu z neproduktívnych do produktívnych firiem. Podľa modelu má tento typ realokácie spôsobiť nárast produktivity a produkcie v sektore ako aj v celom hospodárstve.

Model taktiež identifikuje tzv. bariéry/distorzie (*distortions*)⁴⁰, ktoré ovplyvňujú hraničné produkty práce a kapitálu a disperziu nominálnych produktív firiem (TFPR). Eliminácia týchto bariér povedie k vyrovnaní produktív medzi firmami (matematicky povedané: povedie k nulovému rozptylu nominálnych produktív). Podľa modelu je tak pokles rozptylu TFPR asociovaný s nárastom agregátnej produktivity.

Zoznam politik, ktoré môžu generovať „bariéry“ na úrovni firiem je obsiahly:⁴¹

- Nekonkurenčné prostredie v sektore bankovníctva môže vytvoriť podmienky na lacnejšie úverovanie vybraných firiem na základe neekonomických faktorov (napr. korupcia alebo osobné majetkové prepojenia firiem a bánk). Banky tak môžu „dotovať“ neproduktívne firmy na úkor zvyšku hospodárstva.
- Ďalším z dôvodov vzniku bariér môže byť fakt, že finančné inštitúcie nebudú chcieť alebo môcť financovať vysoko produktívne začínajúce firmy (start-upy). Mladé firmy nemajú dostatočný kolaterál alebo úverovú históriu a bez úverov sa môže výrazne negatívne ovplyvniť ich expanzia do budúcnosti.
- Vláda môžu ponúkať subvencie, daňové zvýhodnenia, ochranu pred zahraničnou konkurenciou alebo lukratívne verejné zákazky menej produktívnym firmám alebo sektorom (napr. aj vďaka lobingu).⁴²
- Niektoré regulácie na trhu práce a tovarov a služieb môžu zvýšiť cenu výrobných faktorov (kapitál, práca či energie) a predražiť tým výrobný proces.
- Daňové kontroly sa môžu zameriavať len na veľké a vysoko produktívne firmy, vytvárajúc tak nepriamu „subvenciu“ pre malé a menej produktívne firmy.
- Bariéry môže byť definované ako aj všetky ostatné náklady, ktoré nie sú priamo spojené s výrobou (napr. zaškolenie zamestnancov, nesúlad medzi dopytom a ponukou na trhu práce, nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily, slabá inovačná kapacita firiem, nízka efektivita využívania kapitálu, závislosť na verejných zdrojoch atď.).

⁴⁰ Slová bariéra a distorzia sú v komentári používané ako synonymá.

⁴¹ Dias et al., 2015. Misallocation and Productivity in the Lead Up to the Eurozone Crisis.

⁴² Subvencie, daňové zvýhodnenia a ochrana pred zahraničnou konkurenciou sú aj všeobecnými príkladmi bariér/distorzií a nemusia sa nutne spájať len s menej produktívnymi firmami.



Dáta, parametrizácia a metodológia

Na výpočet miery neefektívnej alokácie práce a kapitálu boli použité dáta o firmách od spoločnosti Finstat s.r.o a dáta z Registra účtovných závierok. Výpočet celkovej produktivity faktorov vychádza z dát o tržbách, pridanej hodnote, medzispotrebe (náklady na tovar a výrobná spotreba), osobných nákladoch, neobežnom majetku a počte zamestnancov. Cena kapitálu bola určená ako priemerná úroková miera na úvery nefinančnému sektoru (bez domácností) podľa údajov NBS NBS. Výška depreciácie kapitálu je určená na úrovni 5 % ako v pôvodnom modeli.

Elasticita substitúcie medzi tovarmi sa rovná 3⁴³ ako v pôvodnom modeli a je konštantná pre všetky sektory. Podiely sektorových miezd, medzispotreby a príjmov z kapitálu na produkte boli prebrané z dát Eurostatu. **Práve tu sa jedná o jeden z kľúčových aspektov modelu. Aby bolo možné vypočítať hypotetický nárast produktivity pri optimálnej alokácii zdrojov, podiel miezd a príjmov z kapitálu sa musí prebrať z ekonomiky s najmenšou alokačnou neefektivitou.** V literatúre sa štandardne používajú dáta z USA. Pre Slovensko boli ale použité dáta z Nemecka. Nemecko je jedna z najkonkurencieschopnejších krajín z EÚ a v hodnotení Doing Business sa nachádza vysoko nad Slovenskom. Základná analýza celej ekonomiky využíva podiely na 2-miestnej NACE Rev. 2 úrovni. V prílohe 1 sú prepočítané alternatívne výsledky s použitím podielov výrobných faktorov na 4 miestnej NACE Rev. 2 úrovni.⁴⁴

Verejná správa, sektor financií a sektor činností v oblasti nehnuteľností sú vylúčené z analýzy. Sektor je definovaný na 4-miestnej (najnižšej) NACE Rev. 2 úrovni. Sektory s menej než 10 pozorovaniami sú tiež vylúčené. S cieľom odstrániť citlivosť na extrémne hodnoty boli vylúčené firmy z prvého a posledného percentilu distribúcie produktivity.

Produkčná funkcia je modelovaná ako Cobb-Douglasová funkcia s tromi výrobnými faktormi (práca, kapitál a medzispotreba) podľa Dias et al. (2015), ale abstrahuje od produkčnej bariéry/frikcie (*output distortion*).

Na základe uvedených dát je možné vypočítať „bariéry“, ktoré spôsobujú neefektívnu alokáciu a následne ich eliminovať. Elimináciou bariér je potom možné vypočítať optimálnu (hypotetickú) produktivitu. Mieru neefektívnej alokácie a potenciál rastu TFP tak vypočítame ako pomer medzi optimálnou TFP a reálne pozorovanou TFP v danom sektore (s) a roku (t).

$$TFP \text{ potenciál rastu }_{s,t} = \left(\frac{TFP_{s,t}^{\text{optimálna}}}{TFP_{s,t}^{\text{reálna}}} - 1 \right) * 100$$

Hoci patrí HK model medzi najvýznamnejšie nástroje na analýzu produktivity, je taktiež podrobený značnej kritike. Viď Haltiwanger et al. (2018) alebo Bils et al. (2018) pre kritiku modelových predpokladov a záverov. Napr. Haltiwanger et al. (2018) ukazujú, že variácia v nominálnych produktivitách môže byť spôsobená aj zmenami v dopyte po výrobkoch firmy a nemusí odrážať len trhové bariéry (*distortions*). Bills et al. (2018) tvrdia, že ak sa zoberú do úvahy aj chyby meraní (ak existujú), neefektívna alokácia môže byť nadhodnotená až o polovicu. Výsledky je preto dôležité interpretovať opatrne. Napriek uvedenému model identifikuje značné nedostatky v alokácii zdrojov v slovenskej ekonomike. Potenciál zvýšenia produktivity preto model jednoznačne preukázal.

⁴³ Zvýšenie elasticity substitúcie z 3 na 5 zvýši potencionálny rast TFP z 43 % na približne 80 % (základný scenár, firmy s 10 a viac zamestnancami). Výrazné navýšenie potencionálnych rastov TFP po zmene elasticity sú dokumentované aj v Hsieh, Klenow (2009), Dias et al. (2015) či García-Santana (2016).

⁴⁴ Je potrebné poznamenať, že použitie amerických dát, môže byť veľmi nepresné. V prípade prepojenia 2-miestnych NACE sektorov na 2-miestne americké sektorové kódy z databázy BEA nebolo v niektorých prípadoch možné identifikovať presnú „dvojičku“. V prípade detailnejšej NAICS klasifikácie je možné priradiť sektory presnejšie, ale tiež len s mnohými problémami. Mnoho NAICS kódov môže patriť do jedného NACE kódu a naopak. Z týchto dôvodov preferujeme použitie dát z Eurostatu za Nemecko, kde rovnaká klasifikácia sektorov zaručuje, že chyby pri párovaní sektorov budú minimálne.

Box 2: Mikroekonomická analýza firemnej produktivity a jej rastu

Na odhad firemnej produktivity a jej determinantov bola použitá široká škála rôznych ekonometrických modelov:

- **Na výpočet firemnej TFPR bol použitý tzv. *control function approach*.** Jedná sa o špeciálny typ regresnej analýzy, ktorá na základe špecificky určených predpokladov korektne odhadne produkčnú funkciu firmy. Produkčná funkcia je modelovaná ako Cobb-Douglasová produkčná funkcia s tromi výrobnými faktormi (práca⁴⁵, hmotný kapitál a medzispotreba). Odhad firemných produkčných funkcií bol vykonaný pre každý 3-miestny NACE sektor zvlášť. Sektory s menej ako 100 pozorovaniami neboli vzaté do úvahy. Odhad pokrýva panel firiem medzi rokmi 2004 až 2017.
- **Determinanty vplyvajúce na rast TFPR boli odhadnuté panelovou regresiou s fixnými efektami.** Hlavné premenné v centre záujmu boli veľkosť firiem a obchodných marží, podiel nehmotného majetku na neobežnom majetku, podiel vysokoškolsky vzdelaných pracovníkov, podiel zamestnancov na dohodu, impakt regulácie, participácia na aktívnych politikách trhu práce, suma prijatých EÚ fondov či výhra vo verejnom obstarávaní. Rôzne špecifikácie brali do úvahy aj, do akej miery rast TFPR top 10 % firiem v sektore a „produkčná“ vzdialenosť od týchto firiem vplyva na rast produktivity.⁴⁶ Odhad pokrýva panel firiem medzi rokmi 2010 až 2016.
- **Determinanty vplyvajúce na úroveň TFPR a produktivitu práce boli odhadnuté lineárnou regresiou na priemerných hodnotách za roky 2014 až 2017.** Všetky relevantné firemné premenné boli spriemerované a odhadoval sa efekt tých istých premenných ako v prípade analýzy rastu TFPR.

Výsledky regresii sú uvedené v samostatnej Prílohe č. 4.

⁴⁵ Výrobný faktor práca bol meraný cez výšku osobných nákladov.

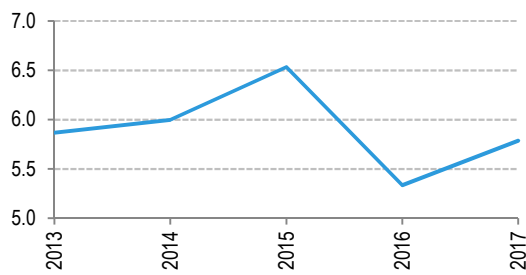
⁴⁶ Model inšpirovaný špecifikáciou zo štúdie Gal, P. OECD. 2013. Measuring Total Factor Productivity at the Firm Level using OECD-ORBIS.



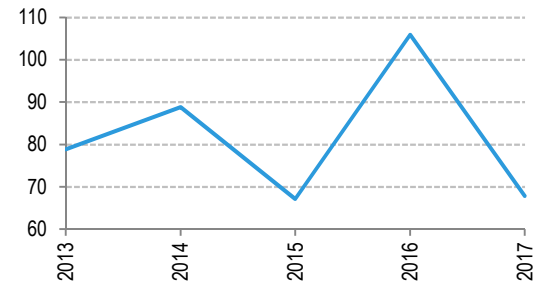
Príloha 1: Potenciál rastu TFP - alternatívna špecifikácia

Pôvodná štúdia aplikovala model len na sektor priemyslu. Ak by priemysel tvoril jediný sektor v ekonomike a tvoril by celé HDP, potenciálny rast TFP by v priemere dosiahol 6 %. Ak model aplikujeme na všetky firmy (vrátane firiem s menej ako 10 zamestnancami), potenciál rast TFP v priemysle by dosiahol 70 až 105 %. Znova by sa tak potvrdil fakt o veľkom počte malých firiem s nízkou alokačnou efektívnosťou.

Graf I: Potenciál rastu TFP v priemysle v %, firmy s 10 a viac zamestnancami (podiel výrobných faktorov na produkte na 4-miestnej NACE úrovni)⁴⁷



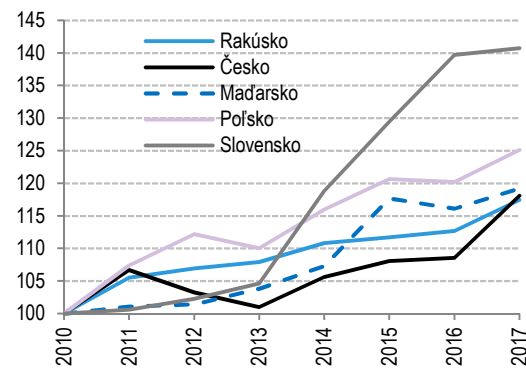
Graf II: Potenciál rastu TFP v priemysle v %, vrátane malých (mikro) firiem (podiel výrobných faktorov na produkte na 4-miestnej NACE úrovni)



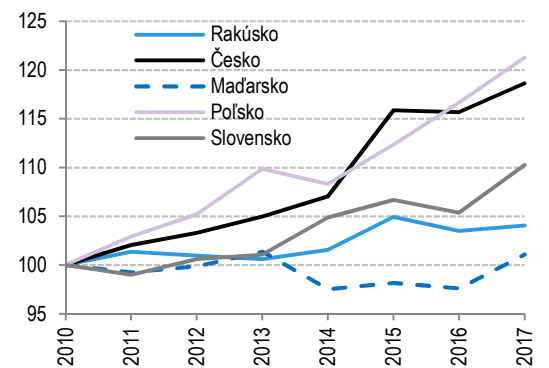
Zdroj: Vlastné prepočty

Príloha 2: Rast produktivity v priemysle a v službách, porovnanie s okolitými štátmi, základný rok 2010

Graf III: Rast produktivity práce v priemysle, porovnanie s okolitými štátmi, 2010=100



Graf IV: Rast produktivity práce v službách, porovnanie s okolitými štátmi, 2010=100⁴⁸



Zdroj: OECD, Pridaná hodnota za odpracovanú hodinu, stále ceny

Príloha 3: Príklad rozdelenia NACE sektorových kódov

- Sektor C – Priemyselná výroba
- 2-miestny NACE kód 29 - Výroba motorových vozidiel, návesov a prívosov
- 3-miestny NACE kód 293 - Výroba dielov a príslušenstva pre motorové vozidlá
- 4-miestny NACE kód 2931 - Výroba elektrických a elektronických prístrojov pre motorové vozidlá

⁴⁷ Výsledky sú postavené na predpoklade, že priemysel je jediný sektor v ekonomike a tvorí celé HDP (platí aj pre Graf II).

⁴⁸ Bez činnosti v oblasti nehnuteľností.

Bibliografia

Calligaris, S., et al. Italy's Productivity Conundrum: A Study on Resource Misallocation in Italy. 2016. Discussion paper 030. Dostupné na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/dp030_en.pdf

Daveri, F., & Parisi, M. L. Experience, Innovation, and Productivity: Empirical Evidence from Italy's Slowdown. 2015. *ILR Review*, 68(4), 889–915. <https://doi.org/10.1177/0019793915586971>

Dias et al., Misallocation and Productivity in the Lead Up to the Eurozone Crisis. 2015. Dostupné na: <https://www.federalreserve.gov/econresdata/ifdp/2015/files/ifdp1146.pdf>

Dias et al. A Tale of Two Sectors: Why is Misallocation Higher in Services than in Manufacturing?. 2016. IMF working paper WP/16/220. Dostupné na: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp16220.pdf>

Dujava, D. Limity konverencie nových členských štátov Európskej únie. 1. vydanie. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017. 106 s. [6,9 AH]. VEGA 1/0246/16. ISBN 978-80-225-4441-2.

García-Santana et al. Growing Like Spain. 2016. Banco de España. No. 1609. Dostupné na: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/DocumentosTrabajo/16/Fich/dt1609e.pdf>

Grela et al. Is Central and Eastern Europe converging towards the EU-15?. 2017. NBP working paper No. 264. Dostupné na: https://www.nbp.pl/publikacje/materialy_i_studia/264_en.pdf

Klenow P., Hsieh, C. T. Misallocation and Manufacturing TFP in India and China. 2009. Quarterly Journal of Economics. Vol CXXIV, Issue 4. Dostupné na: <http://klenow.com/MMTFP.pdf>

OECD Economic Surveys: Slovak Republic. 2019. Dostupné na: <http://www.oecd.org/economy/surveys/Slovak-Republic-2019-OECD-economic-survey-overview.pdf>

OECD Economic Surveys: Costa Rica. 2018. Dostupné na: <https://www.oecd.org/eco/surveys/economic-survey-costa-rica.htm>

Savelin L., Žuk P. Real convergence in central, eastern and south-eastern Europe. 2018. ECB occasional paper series. Dostupné na: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op212.en.pdf?4fb162b7860b22d4e648199c5bc9ecfb>

Slovak business agency. Analýza veľkostných kritérií v právnych rámcoch SR týkajúcich sa podnikateľov, pri ktorých podnikateľovi vznikajú konkrétne povinnosti. 2018. Dostupné na: http://www.sbagency.sk/sites/default/files/10_analyza_velkostnych_kriterii_v_pravnych_ramcoch_sr_tykajucich_sa_podnikatelov_pri_ktorom_podnikatelovi_vznikaju_konkretne_povinnosti.pdf

Za spoluprácu pri poskytnutí firemných dát ďakujeme spoločnosti Finstat s.r.o.

Materiál prezentuje názory autora a Inštitútu finančnej politiky, ktoré nemusia nutne odzrkadľovať oficiálne názory Ministerstva financií SR. Cieľom publikovania komentárov Inštitútu finančnej politiky (IFP) je podnecovať a zlepšovať odbornú a verejnú diskusiu na aktuálne ekonomické témy. Citácie textu by sa preto mali odkazovať na IFP (a nie MF SR), ako autora týchto názorov.

