KONKURENCIESCHOPNOSŤ PODNIKOV V PODMIENKACH EURÓPSKEJ INTEGRÁCIE A GLOBALIZÁCIE

Katarína Štofková*

Úvod

V súčasnom dynamickom a náročnom podnikateľskom prostredí sa konkurencieschopnosť stala hlavným motívom rozvojových stratégií štátov a regiónov. Z Lisabonského summitu EÚ vyplýva, že cieľom členských krajín je vybudovať na európskom kontinente najkonkurencieschopnejšiu ekonomiku sveta založenú na znalostiach. Rastúca dynamika zmien v podnikateľskom prostredí má novú kvalitu, pričom niektorí ekonómovia sú toho názoru, že prosperita podnikov sa vytvára z chaosu a spoločnosť je označovaná ako vedomostná. Pre podniky je požiadavka odhalenia mechanizmu, ktorá im dala dostatočnú nádej nielen na prežitie v týchto podmienkach ale aj možnosť rozvíjať sa a predovšetkým byť konkurencieschopným. V otázkach konkurencieschopnosti podnikov sa zdôrazňuje celý rad faktorov – lacná pracovná sila, kvalifikácia, prispôsobivosť podmienkam, dostupnosť surovín, lepšie technológie, vyššia produktivita práce, lepšie podmienky na trhu a pod. Uvedené klasické faktory v kombinácii s tzv. mäkkými faktormi, ako sú identita, integrita, suverenita a mobility v konkurenčnej súťaži obstoja lepšie. Jedným z prístupov, ktorý môže pomôcť riešiť problematiku konkurencieschopnosti je aj oblasť skúmania sietí a klustrov a možnosť ich aplikácie do praxe. Rozhodujúcim nástrojom pre rast inovačnej kapacity, produktivity a regionálnej konkurencieschopnosti sú podľa súčasného svetového prístupu vzájomne a geograficky previazané zoskupenia firiem v rámci blízkeho odvetvia, tzv. klustre.

Vytváranie sietí malých a stredných podnikov

Sieť podnikov (Business Network) definuje OECD ako skupinu podnikov, ktoré používajú rovnaké zdroje ku kooperácii na spoločných projektoch. Podľa väčšiny autorov je podnikateľská sieť charakterizovaná ako skupina dvoch alebo viacerých podnikov, ktoré spolupracujú, aby realizovali nové podnikateľské aktivity, ktoré by samostatne bolo nemožné realizovať [3]. Ide o formu podnikania, realizovanú na kooperačných vzťahoch medzi podnikateľskými a inými subjektami. Sieť zvyšuje rýchlosť pohybu informácií a má vplyv na finančné efekty podnikania, pričom premieňa klasický podnik na virtuálnu korporáciu, ktorá obsahuje „technologické jadro“ a ostatné činnosti prebiehajú vo vytvorenej sieti podnikateľských subjektov. Spoločnými charakteristikami sietí sú [6]:

- pomerne malý počet zahrnutých podnikov,
- obmedzené členstvo, ktoré má často podobu skôr horizontálnych vzťahov medzi podnikmi porovnateľnej veľkosti, ako typickú hierarchickú štruktúru dodávateľského reťazca napojeného na väčší podnik,

* Ing. Katarína Štofková, PhD. Žilinská univerzita v Žiline, Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov, Katedra spojov, Univerzitná 1, 010 26 Žilina, tel. 041 5133136, e-mail: katarina.stofkova@fpedas.uniza.sk

- spoliehanie sa na vývoj silných väzieb odvodených z dôvery, povesti alebo reciprocity,
- nemusí vždy ísť o právny kontrakt, ale vždy je určitý druh dohody, napr. slovný, pre vykonanie dohodnutých akcií, záväzkov k poskytnutiu určitých zdrojov a podobne.

Siete vznikajú medzi veľkými podnikmi a ich subdodávateľmi, medzi malými a strednými podnikmi, medzi podnikateľskými subjektmi a verejným sektorom, občianskou verejnosťou a pod. Veľké podniky realizujú rozsiahle (globálne) siete, avšak aj veľmi malé podniky môžu mať globálny charakter a generovať zisky, ak využijú vhodné formy globálnej siete [2].

Vzájomné prepájanie a väzby medzi jednotlivými podnikateľskými subjektmi, tzv. pretkávanie vzťahov, vedie k vzniku siete. Cieľom prepájania podnikov je predovšetkým zvýšenie konkurenčnej schopnosti, a to prostredníctvom [3]:

- znižovania nákladov pri uzatváraní transakcií,
- znižovania výrobných nákladov,
- rozširovania prístupu k moderným technológiám, informáciám,
- spoločným vytváraním nových informačných databáz,
- rýchlejším zavádzaním novinek,
- získavaním možností vstupovať na nové trhy a
- rozdeľovaním rizika medzi jednotlivé subjekty siete.

K vytváraniu sietí a prepájaniu samotných malých a stredných podnikov nejestvuje jednotný návod. Potreba musí vychádzať od samých podnikateľských subjektov, ktorí sa presvedčia o tom, že zapojením sa do siete získajú výhody, ktoré by boli ináč pre ne nedostupné [4].

V procese prepájania a vytvárania sietí malých a stredných podnikov štát a samosprávne orgány môžu zohrávať významnú úlohu, ktorá spočíva v podpore týchto snáh a v mobilizovaní síl podnikateľskej sféry. Podpora procesov prepájania aktívnych a flexibilných malých a stredných podnikov v regióne, podporí zároveň tvorbu nových pracovných miest, zvýši konkurenčnú schopnosť nielen samotných podnikateľských subjektov, ale aj regiónu. V podmienkach globalizácie ekonomických procesov si už veľakrát nekonkurujú podniky, ale štáty či regióny, ktoré získavajú „punc“ subjektov podnikania.

Prístupy k rozvoju klastrov

Pojem klaster siaha ďalej ako sú známe „siete podnikov“, v ktorých spolupracujú firmy, ktoré pôsobia na rovnakom trhu koncových produktov a ktoré patria do rovnakej skupiny v rámci odvetvia. Klastre sú často medzisektorové siete (vertikálne alebo laterálne) a zahŕňajú odlišné a komplementárne firmy špecializované okolo špecifických väzieb, alebo na základe vedomostí v rámci hodnotového reťazca. Klastre podporujú vznik základných podmienok pre vytváranie inovácií, pričom stimulujú rast sofistikovanej pracovnej sily, rozvoj znalostí a technológií v určitom odbore. Výsledkom ich vývoja je tendencia exportovať nielen výrobky a služby, ale tiež intelektuálny kapitál a technológie. Klastre ako systémy previazaných firiem a inštitúcií predstavujú nový, komplementárny spôsob chápania ekonomiky. Jedna z príčin nízkej produktivity a konkurencieschopnosti sú nízke investície do inovácií. Avšak zatiaľ čo požiadavka na rast inovácií a produktivity vyžaduje stabilnú makroekonomickú politiku, skutočná hybná sila vychádza z mikroekonomickej úrovne a špeciálne z tzv. klastrov. Inovácie nezahŕňujú len výdavky do vedy a výskumu, ale sú silne ovplyvnené prítomnosťou klastrov (Skokan, 2004). Porovnanie základných znakov sietí a klastrov je uvedené v tabuľke č.1. Siete, najmä medzi firmami vo výrobnom reťazci, sú základnými zložkami každého klastra.

Tab. č. 1 Základné znaky sietí a clustrov (zdroj: Rosenfeld, 2001)

Clustre	Siete podnikov
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pritahujú požadované špecializované služby do regiónu 2. Majú otvorené členstvo 3. Sú postavené na spoločných hodnotách, ktoré posilňujú dôveru a povzbudzujú reciprocitu 4. Generujú dopyt pre viac podnikov s podobnými alebo príbuznými schopnosťami 5. Sú založené na kooperácii i na konkurencii (súťažení) 6. Majú spoločné vízie 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Umožňujú podnikom prístup ku špecializovaným službám 3. Majú obmedzené členstvo 4. Založené sú často na zmluvných dohodách 5. Uľahčujú podnikom podieľať sa na zložitých výrobách 6. Sú založené na kooperácii 7. Majú spoločné podnikateľské ciele

Kluster je charakterizovaný ako „geografické sústredenie vzájomne previazaných odvetví (podnikov), špecializovaných dodávateľov, poskytovateľov služieb, firiem v príbuzných odvetviach a pridružených inštitúciách, ako sú univerzity, agentúry a obchodné asociácie rôznych smerov, ktoré súťažia, ale aj spolupracujú“. [5].

Základné faktory, ktoré podporujú zhľukovanie odvetví do klustrov, vyplývajú z aglomeračných úspor. Firmy umiestnené v priestorovej blízkosti profitujú z nižších dopravných a transakčných nákladov a z kvalifikovanej a vzdelanej pracovnej sily v danom odvetví. Aglomeračné úspory môžu zasa povzbudzovať konkurenciu, čo znamená prenos informácií, vedomostí a transfer technológií medzi podnikmi. Môže to viesť k novému rastu odvetví a teda k celkovému rastu klastra.

K rozvoju klastrov prispievajú aj aglomeračné efekty. Tzv. „klastrovanie odvetví a firiem“ je založené na externých výhodách z aglomerácie a na spoločných akciách firiem sústredených v danom priestore, ktoré im spoločne prinášajú úspory, podporujú ich k zavádzaniu inovácií, k súpereniu a ku konkurencieschopnosti. Hlavné výhody klastrov pre zvýšenie regionálnej konkurencieschopnosti sa prejavujú v nasledovných oblastiach [6]:

Klastre zvyšujú produktivitu a efektívnosť, čo znamená:

- efektívny prístup ku špecializovaným vstupom, zamestnancom, informáciám, inštitúciám a verejným statkom, ako sú vzdelávacie programy a vzdelávacie inštitúcie,
- uľahčenie koordinácie medzi firmami,
- rýchle rozširovanie najlepších skúseností,
- trvalé a viditeľné porovnávanie výkonnosti a silná motivácia zlepšovať sa v porovnaní s miestnymi konkurentmi.

Klastre stimulujú a uľahčujú implementáciu inovácií:

- lepšia schopnosť vnímať inovačné príležitosti,
- prítomnosť dodávateľov a inštitúcií, ktoré pomáhajú získavať vedomosti,
- jednoduché experimentovanie s lokálne prítomnými zdrojmi.

Klastre uľahčujú komercializáciu:

- zvýšenie príležitostí pre nové podniky a vznik nových podnikov,
- nižšie bariéry vstupu do klastra pre príbuzné podniky z dôvodu dostupných pracovných síl, kvalifikácie, dodávok,
- zvýšenie konkurencie prostredníctvom externalít, väzieb a vzťahov medzi firmami a inštitúciami.

Klastre vedú k zvýšeniu ekonomického rastu hlavne z dôvodov:

- zvyšujú produktivitu tým, že umožňujú prístup k špecializovaným vstupom a zamestnancom, zvyšujú možnosti prístupu k informáciám, k inštitúciám a pod.,
- zvyšujú inovačnú kapacitu firiem zrýchľovaním difúzie technologických znalostí a inovácií; konkurenčné tlaky vnútri klastra zvyšujú samotné ponuky k inováciám,
- stimulujú rýchlejšiu tvorbu nových firiem, pretože mnohí zamestnanci sa stávajú podnikateľmi v tzv. spin-off firmách, ktoré vznikajú odštiepením od pôvodnej firmy v dôsledku nižších bariér vstupu.

Na rozvoji klastrov a tým aj regionálnej produktivity a konkurencieschopnosti sa podieľa aj verejný sektor, spolupracujúce inštitúcie, súkromný sektor. Klastre prosperujú tam, kde existuje vysoko kvalitné mikroekonomické podnikateľské prostredie. Ich súčasťou sú poskytovatelia špecializovaných služieb, ako napr. reklama a public relations, ale aj univerzity, výskumné ústavy apod. Pre firmy je totiž jednoduchšie vnímať príležitosti, rozvíjať a zavádzať nové myšlienky, ak sú umiestnené uprostred podobných firiem a v blízkosti dodávateľov. Dochádza ku zvyšovaniu konkurenčnej výhody podnikov v klastrí prostredníctvom externalít a väzieb medzi firmami, odvetviami v rámci klastra.

Záver

Problematika konkurencieschopnosti malých a stredných podnikov je vysoko aktuálna predovšetkým v súčasnej dobe globalizácie, kedy nie je jednoduché obstať na národných trhoch. V nových podmienkach konkurenčnej ekonomiky prežijú malé a stredné podniky nie jednotlivo, ale pomocou spájania sa a vytvárania väzieb s inými podnikateľskými subjektami a zároveň tak, že budú žiť v symbióze s daným regiónom a ďalšími subjektami, ktoré v ňom existujú. Zhlukovanie do klastrov je dynamický proces a súvisí úzko s konkurenciou, ktorá zasa závisí na inováciách a vyhľadávaní strategických rozdielov medzi firmami.

Literatúra

- [1] ČOREJOVÁ, T.: K hodnoteniu regionálneho podnikateľského prostredia. Rozvoj Euroregionu Beskidy 2, Bielsko Biala, WSBiF, 2003
- [2] LUDVÍK, L.: Podmínky pro sítě malého a středního podnikání. Podnik a podnikání, sborník příspěvků. Ostrava: Ekonomická fakulta VŠB – TU Ostrava 2002
- [3] MARKOVÁ, V.: Malé a stredné podnikanie v Slovenskej republike. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta, UMB v Banskej Bystrici, 2003
- [4] MIKOLÁŠ, Z.: Small and medium – size enterprise. Katowice: Akademia ekonomiczna, 2002
- [5] PORTER, M.: Measuring the Role of Clusters. The Economic Performance of Regions, Gothenburg 2003
- [6] SKOKAN, K.: Konkurencieschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji. Ostrava: Repronis, 2004
- [7] ŠTOFKOVÁ, K. in : ŠTOFKOVÁ, J.: Manažment podniku. Žilinská univerzita v Žiline, 2011
- [8] SKOKAN, K.: Konkurencieschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji, Repronis, Ostrava 2004
- [9] Rosenfeld, S. A.: Backing into clusters: Retrofitting Public Policies. In Integration Pressures: Lessons from Around the World. J.F. Kennedy School Symposium, Harvard University, March 29-30, 2001.

Grantová podpora

Príspevok je publikovaný v rámci riešenia projektov VEGA 1/1321/12, VEGA 1/0895/13, KEGA 070/ZU-4/2011.