

*Ekonomický
časopis
Journal
of Economics*

ISSN 0013-3035

9 $\frac{42}{1994}$

EKONOMICKÝ ÚSTAV SAV
INSTITUTE OF ECONOMICS SAS

PROGNOSTICKÝ ÚSTAV SAV
INSTITUTE OF FORECASTING SAS

SAP
SLOVAK ACADEMIC PRESS

HLAVNÝ REDAKTOR

Zdeno Jaura

REDAKTORKA

Katarína Rybanská

TAJOMNÍČKA REDAKCIE

Marta Korcová

REDAKČNÁ RADA

Ladislav Adamiš

Peter Baláž

Jana Černá

Rudolf Filkus

Vladislav Garaj

Egon Hlavatý

Felo Hutník

Ivan Jakúbek

Pavol Kárász

Elena Kohútiková

Zora Komínková

Mikuláš Luptáčik

Jozef Makúch

Jozef Markuš

Lubomír Michník

Eduard Mikelka

Viera Mokrášová

Jaroslav Němec

Valéria Nináčová

Juraj Renčko

Brigita Schmögnerová

Vincent Sniščák

Milan Šikula

Ladislav Unčovský

Viliam Vaškovič

Karol Vlachynský

POKyny PRE AUTOROV

Rukopisy prijíma redakcia Ekonomického časopisu, Meďená 10, 811 02 Bratislava. Články uverejňujeme v slovenskom, českom alebo anglickom jazyku; majú mať teoretický charakter zodpovedajúci zameraniu časopisu, ich názov má byť stručný a výstižný. K článkom prosíme priložiť resumé v anglickom jazyku (resp. k anglickému textu slovenské) v rozsahu najviac 30-40 riadkov. Príspevky sa predkladajú v 3 exemplároch (1 originál a 2 kópie), napísané podľa platnej ČSN (60 úderov v riadku, maximálne 30 riadkov na jednej strane). Rozsah článkov je 20 strojom písaných strán, hodnotiacich recenzií (podľa rozsahu knihy) 4-7 strán, informatívnych recenzií 1-2 strany, správ 3-5 strán. Poznámky, ktoré patria pod čiaru, číslujú sa poradovým číslom v texte a prikladajú sa súhrnne za článok. Takisto sa v texte označujú obrázky, grafy a schémy a zaraďujú sa za článok. Bibliografické citácie musia zodpovedať ČSN 01 0197 – Bibliografické citace. Odvolania na literatúru sa označujú v texte alebo v poznámkach pod čiarou príslušným poradovým číslom v hranatej zátvorke; zoznam použitej literatúry sa uvádza na konci článku. Matematické vzorce a výrazy majú byť napísané, pokiaľ je to možné, zreteľne (strojom alebo na PC) a podľa zaužívaných zvyklostí. Autor má uviesť presnú adresu svojho pracoviska, bydliska, tituly a rodné číslo. Príspevky nie sú honorované. Autor dostane zo svojho príspevku niekoľko separátnych výtlačkov.

ADRESA REDAKCIE

Meďená 10, 811 02 Bratislava
telefón 368 341-3

Číslo bolo redakčne spracované
v septembri 1994.

OBSAH

State	
<i>Vladimír GONDA</i> : K interpretácii dopytu po peniazoch v teoretických koncepciách J. M. Keynesa a M. Friedmana	622
<i>Vladimír MOKRÝ</i> : Národohospodársky význam a interpretácie Phillipsovej krivky	637
<i>Iveta PAUHOFOVÁ</i> : Správanie subjektov potravinového trhu Slovenska v rokoch 1990-1993	649
Konzultácie	
<i>Aneta ČAPLÁNOVÁ</i> : Štokholmská škola - predchodca Keynesovej Všeobecnej teórie?	661
<i>Zlatica IVANIČOVÁ - Eva RUBLÍKOVÁ</i> : Analýza vplyvu devalvácie na dôchodky obyvateľstva	672
Prehľady	
<i>Jozef ČIMO - Miroslav MARIÁŠ</i> : Koncepcia činnosti marketingového útvaru vo firme	682
Recenzie	
<i>ČEJKOVÁ, V.</i> : Poistenie a poisťovníctvo - <i>A. Miháliková</i>	693
<i>LABSKÁ, H.</i> : Marketingová komunikácia - <i>K. Viestová</i>	695

CONTENTS

Articles	
<i>Vladimír GONDA</i> : To the Money Demand in the Theoretical Concepts of J. M. Keynes and M. Friedman (in Slovak)	622
<i>Vladimír MOKRÝ</i> : National-Economy Significance and Interpretation of Phillips Curve (in Slovak)	637
<i>Iveta PAUHOFOVÁ</i> : Behaviour of the Food Market Subjects in 1990-1993 (in Slovak)	649
Consultations	
<i>Aneta ČAPLÁNOVÁ</i> : Stockholm School - the Precursor of Keynes's General Theory? (in Slovak)	661
<i>Zlatica IVANIČOVÁ - Eva RUBLÍKOVÁ</i> : Analysis of the Impact of Devaluation upon Wages (in Slovak)	672
Reviews	
<i>Jozef ČIMO - Miroslav MARIÁŠ</i> : Activity Concept of a Firm's Marketing Department (in Slovak)	682
Book Reviews	
<i>ČEJKOVÁ, V.</i> : Insurance Products and Insurance System - <i>A. Miháliková</i>	693
<i>LABSKÁ, H.</i> : Marketing Communication - <i>K. Viestová</i>	695

S t a t e

K interpretácii dopytu po peniazoch v teoretických koncepciách J. M. Keynesa a M. Friedmana

Vladimír GONDA*

Úvod

Špecifikácia funkcie dopytu po peniazoch tvorí nosný pilier každej národohospodárskej teórie, ktorá chce zdôvodniť efektívnosť hospodárskej politiky vrátane politiky monetárnej. Genéza formovania makroekonomických teórií zjavne dokumentuje, že rozdielne hypotézy dopytu po peniazoch viedli k diferencovaným názorom o národohospodárskom účinku a význame peňazí a tým aj k odlišným záverom pre peňažnú politiku. Preto možno monetárne teórie interpretovať prostredníctvom toho, ako chápu národohospodársky želanú držbu peňazí.

V teórii dopytu po peniazoch za ťažiskové treba považovať dva základné okruhy otázok. Prvý navodzuje vlastne problém: z akého dôvodu sú ekonomické subjekty vôbec ochotné držať časť svojho bohatstva vo forme peňazí, teda voliť takú "investíciu", ktorá neprináša žiaden finančný výnos. Druhý, nadväzujúci blok je spojený so zodpovedaním otázok okolo množstva peňazí, ktoré ekonomické subjekty požadujú mať v držbe.

V úlohe primárneho rozlišovacieho znaku jednotlivých peňažných koncepcií vystupuje interpretácia vplyvu úrokovej miery na dopyt po peniazoch. Inými slovami otázka, či a v akej miere ovplyvňujú úrokové sadzby držbu peňažných hotovostí. Je logické, že z týchto súvislostí sa generuje i chápanie charakteru peňažného dopytu a rýchlosti obehu peňazí. Rozsah i hĺbka teoretického a empirického poznania dopytu po peniazoch sa premietajú do rôznych schém, ktoré sa v súčasnosti progresívne ďalej rozvetvujú. Vzhľadom na limitujúce ohraničenia príspevku vymedzíme základné rámce pre predmetnú analýzu.

Spektrum moderných peňažných teórií možno v podstate vyjadriť modifikáciou ich rozvoja do dvoch základných prístupov. Prvý prezentuje kvantitatívna teória peňazí ako jedna z najautoritatívnejších hypotéz o vplyve peňazí na ekonomický systém. Jej silný vplyv v súčasnosti - ako základ modernej neoklasickej teórie peňazí - nachádza gnozeologickú podstatu v interpretáciách friedmanovského monetarizmu.

* Ing. Vladimír GONDA, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

Svojrázny "protipólom" kvantitatívnej teórie peňazí je Keynesova teória preferencie likvidity (sformovaná v 30. rokoch), ktorá dala silný impulz na prehodnotenie celého komplexu tradičných predstáv o peniazoch.

V príspevku skoncenujeme pozornosť na analýzu a komparáciu teoretických koncepcií peňažného dopytu J. M. Keynesa a M. Friedmana, ktorí bezpochyby najviac ovplyvnili vývoj monetárnej teórie v 20. storočí. Moderné teórie peňazí majú svoje genetické korene v tzv. *starej kvantitatívnej teórii peňazí* (I. Fisher, cambridgeská škola). Na objasnenie genézy, kontinuity vývoja a zvýraznenie odlišujúcich charakteristík skúmaných peňažných koncepcií je preto nevyhnutné venovať osobitnú pozornosť aj tejto "materskej" teórii.

1. Kvantitatívna teória peňazí

Kvantitatívna teória peňazí vznikla v 16. storočí. Počas svojej dlhej existencie prešla viacero etáp a jej základné hypotézy a závery sa v procese tejto transformácie podstatne menili. Z pôvodných, veľmi jednoduchých postulátov teórie, ktoré vysvetľovali ceny tovarov ako zrkadlový odraz množstva vzácnych kovov v krajine, rozvinuli sa následne zložitejšie varianty odrážajúce objem výmenných transakcií na trhu alebo peňažných dôchodkov obyvateľstva, rýchlosť obehu peňazí, existenciu rôznych druhov platobných prostriedkov a pod. Paralelne s tým vznikli i rôzne vysvetlenia vplyvu peňazí na hospodársky systém, ktoré v prvých variantoch kvantitatívnej teórie chýbali. Teória peňazí predkeynesovského neoklasizmu nadväzuje na chápanie peňazí, ktoré dominovalo v klasickej politickej ekonómii. Podstatu tejto teórie vyjadrujú dva základné predpoklady: *postulát príčinnosti* (ceny závisia od množstva peňazí) a *postulát proporcionality* (ceny sa menia proporcionálne zmenám množstva peňazí) [17, s. 104-105].

V kvantitatívnej teórii rozvinutej klasickými ekonómami dominuje dvojediná pozícia: spôsob určovania nominálneho dôchodku a špecifikácia množstva peňazí, ktoré chcú ľudia pri danom dôchodku držať. Inými slovami, je to tiež teória dopytu po peniazoch, ktorej ústrednou myšlienkou je téza, že *dopyt po peniazoch nezávisí od úrokovej miery*.

Vznik a rozšírenie teórie hraničnej užitočnosti koncom 19. a začiatkom 20. storočia sa nedotkli existujúcich schém v oblasti teórie peňazí. Naopak, kvantitatívna teória peňazí získala nový impulz vďaka prácam amerického ekonóma I. Fishera a ekonómov cambridgeskej školy.

Irving Fisher, ten ako prvý ekonóm dal kvantitatívnej teórii peňazí striktnú matematickú podobu. Jeho výklad je založený na *rovnici výmeny*:¹

¹ Rovnica výmeny sa v literatúre často označuje ako "bežná tautológia" (vypovedanie o tej istej veci rôznymi spôsobmi). Vyjadruje len to, že agregátny dopyt v peňažnom vyjadrení sa rovná agregátnej ponuke v peňažnom vyjadrení. Pretože z identity sa nedajú odvodiť žiadne kauzálne závery, Fisher zaviedol do analýzy dodatočné predpoklady o vývoji všetkých štyroch premenných.

$$M \cdot V = P \cdot T,$$

kde

- M - množstvo peňazí v obehu;
 V - transakčná rýchlosť obehu peňažnej jednotky;
 P - cenová hladina;
 T - fyzický objem ponuky tovarov na trhu.

I. Fisher vychádzal z predpokladu exogénnosti ponuky peňazí (M je danou zásobou). Rýchlosť V považoval za krátkodobo konštantnú (V je mechanicky "daná" platobnými zvyklosťami obyvateľstva a bankovými inštitúciami), rovnako ako T (predpokladal stav plnej zamestnanosti a výrobu na úrovni potenciálneho produktu). Jedinou závislou premennou v rovnici je cenová hladina P , ktorá je podľa Fishera (pri daných veličinách V a T) jednoduchou funkciou množstva peňazí v obehu.

Ovodením príčinných závislostí na báze kombinácií uvedených predpokladov sa transakčná rovnica stáva základom teórie všeobecnej úrovne cien. "Úroveň cien sa mení: a) priamo proporcionálne množstvu peňazí v obehu; b) priamo proporcionálne rýchlosti obehu peňazí; c) nepriamo proporcionálne objemu obchodu uskutočňovaného pomocou týchto peňazí. Prvý z uvedených vzťahov predstavuje ústrednú myšlienku kvantitatívnej teórie" [2, s. 29].

Ak je peňažný trh v rovnováhe, potom sa požadované množstvo peňazí rovná exogénnej ponuke peňazí. Z kvantitatívnej rovnice môžeme potom odvodiť nominálny peňažný dopyt (M^D) ako

$$M^D = 1/V \cdot P \cdot T.$$

Vo Fisherovej interpretácii je dopyt po peniazoch prísne determinovaný ("vnucuje sa" ľuďom so "železnou nevyhnutnosťou" zhora). Závisí od rozsahu transakcií vyvolaných veľkosťou nominálneho dôchodku a od inštitúcií ovplyvňujúcich rýchlosť. Vôbec však nezávisí od úrokovej miery.

Inou formou vyjadrenia kvantitatívnej teórie peňazí je *cambridgeská rovnica*:

$$M = k \cdot P \cdot y,$$

kde

- M - množstvo peňazí;
 k - tzv. cambridgeský (Marshallov) koeficient, ktorý vyjadruje podiel držaných peňažných hotovostí na nominálnom dôchodku, predstavuje recipročnú hodnotu dôchodkovej rýchlosti obehu peňažnej jednotky;
 P - cenová hladina;
 y - reálny národný dôchodok.

Ak k a y sú stále veličiny, potom vzniká nepriamo proporcionálna väzba medzi hodnotou (kúpnou silou) peňažnej jednotky a množstvom peňazí v ekonomike. To je hlavný záver kvantitatívnej teórie peňazí.

Cambridgeská verzia kvantitatívnej teórie, známa aj ako teória peňažných hotovostí alebo teória peňažných zostatkov (Cash Balance Theory), stavia do

popredia dopyt po peniazoch a jeho motívy. Výstižný je v tejto súvislosti záver D. Laidlera, ktorý zdôrazňoval, že akcent v cambridgeskom variante sa kladie na *prianie* držať peniaze, a nie na *povinnosť* ich držať; práve toto podmieňuje podstatný rozdiel od Fisherovej schémy [10, s. 58].

Cambridgeský model charakterizuje rozhodovanie jednotlivcov, pokiaľ ide o držbu peňazí. Táto možnosť voľby závisí od výnosov a očakávaných výnosov aktív. V konečnom dôsledku to znamená podstatný moment z hľadiska ďalšej evolúcie teórie dopytu po peniazoch: cambridgeskí autori nevylučujú vplyv úrokovkej miery na peňažný dopyt (aj keď sami ho osobitne neskúmali).

Z cambridgeskej rovnice môže byť nominálny dopyt po peniazoch určený ako

$$M^D = k \cdot P \cdot y.$$

Hoci konštanta proporcionality ($k = 1/V$) sa často pokladá za konštantu, hlavní teoretici kvantitatívnej teórie netvrdili, že V je v čase nemenné. Z výkladu cambridgeských ekonómov vyplýva, že jednotlivé ekonomické subjekty sa sami rozhodujú, aké množstvo peňazí si želajú držať. Z toho je zrejmé, že sa pripúšťa možnosť kolísania k (a teda aj V) v určitých hraniciach [18, s. 367]. Na prvý pohľad to vyzerá len ako malý rozdiel oproti výkladu I. Fishera. J. M. Keynes, ktorý ďalej rozvinul cambridgeský variant, dospel však na tomto základe k principiálne iným záverom o úlohe úrokovkej miery v dopyte po peniazoch ako teoretici kvantitatívnej teórie.

Výklad dopytu po peniazoch v koncepcii cambridgeskej školy sa zakladá na *reálnych peniazoch* (M^D/P), t. j. na reálnej kúpnej sile peňažných zostatkov so zreteľom na dynamiku cien.

Napriek tomu, že kvantitatívna rovnica Fishera a cambridgeská rovnica sú formálne totožné, treba si uvedomiť rozdielnosť veličín ($1/V$ vs. k ; T vs. y) a rozdielnosť celkového prístupu oboch koncepcií ku skúmaniu peňažných problémov. Kým Fisher odvodzuje dopyt po peniazoch z makroekonomického aspektu (z agregátnych tokov peňazí v ekonomike), cambridgeská škola sa sústreďuje na motívy správania a akumuláciu peňazí v jednotlivých ekonomických subjektoch, to znamená na mikroekonomický pohľad. V transakčnej verzii sa jednostranne akcentuje funkcia peňazí ako prostriedku výmeny; na druhej strane cambridgeskí ekonómovia sa značne priblížili k uznaniu funkcie peňazí ako uchovávateľa hodnoty.

Teória peňažných hotovostí načrtla nové prístupy ku skúmaniu peňazí; zamerala pozornosť na motivačné prvky vo sfére peňažných procesov a psychologické reakcie ekonomických subjektov (ich voľbu "na hranici").

Koncepcia ekonómov cambridgeskej školy pritom predstavuje spojovací mostík ku Keynesovej teórii preferencie likvidity, zdôrazňujúcej funkciu peňazí ako uchovávateľa hodnôt. Treba tiež poznamenať, že v tejto koncepcii boli položené základy pre tzv. novú kvantitatívnu teóriu peňazí, označovanú ako *friedmanovský monetarizmus*.

2. Keynesova teória preferencie likvidity

J. M. Keynes, s ktorým sú späté začiatky modernej teórie peňazí, obohatil diskusiu o peňažnom dopyte prostredníctvom explicitného zavedenia úrokovej miery do analýzy a rozvinul aj analytický aparát skúmania účinku zmien množstva peňazí na ekonomiku. Veľmi cenná je najmä koncepcia peňažného dopytu, ktorá vystupuje ako *teória preferencie likvidity*.²

Vo svojom výklade dopytu po peniazoch položil dôraz na subjektívno-psychologickú stránku. Ekonomické subjekty dávajú podľa neho prednosť držbe peňazí, pretože sú to dokonale likvidné aktíva. Možno ich vymeniť za akékoľvek iné aktíva, pričom s ich držbou nie sú spojené dodatočné udržiavacie náklady a riziko (s výnimkou období inflácie). Dopyt po peniazoch tak vystupuje ako dopyt po likvidite, pričom preferovanie likvidity považuje Keynes za prirodzenú vlastnosť ľudí prejavujúcu sa hlavne vtedy, keď v spoločnosti vládne *neistota*.

Keynesova teória dopytu po peniazoch sa zakladá na rozpracovaní motívácií držby peňažných zostatkov, ktoré autor nazýva *motívmi preferencie likvidity*. Nadväzuje na cambridgeskú verziu kvantitatívnej teórie peňazí, ale na rozdiel od svojich neoklasických predchodcov zdôrazňuje funkciu peňazí ako uchovávaťa hodnôt a dôsledky tezurácie peňazí pre vývoj ekonomiky.

Hypotézu preferencie likvidity spojenú s tromi motívmi - *transakčným, opatrnostným a špekulačným* - uskutočňuje Keynes z analytických dôvodov. Pritom toto rozčlenenie nechápe tak, že ekonomické subjekty sú vždy schopné jednoznačne priradiť určitú časť ich držby peňazí tomu-ktorému konkrétnemu motívu. Keynes píše: "Peniaze vyhradené pre každý z troch uvedených účelov tvoria jediný fond, ktorý držiteľ vôbec nie je povinný členiť na tri skupiny od seba vodotesne oddelené. Tieto skupiny nemusia byť ostro oddelované ani v jeho predstavivosti a určitú čiastku môže držať v prvom rade na jeden účel, ale zároveň i na iný účel" [9, s. 199]. Preto možno skúmať celkový dopyt jednotlivca po peniazoch ako jediné rozhodnutie, aj keď je zmiešaným výsledkom vplyvu niekoľkých rozličných motívov.

Dopyt po peniazoch je v podstate jednotný, ale kvôli väčšej presnosti analýzy je účelné skúmať každý motív držby peňazí osobitne a nezávisle od druhých motívov. Ako poznamenáva R. F. Harrod, Keynesovo rozlíšenie troch rôznych motívov peňažného dopytu je také hlboké preniknutie do podstaty javov, že nemá obdobu v prácach tohto storočia [18, s. 399].

² V analýze dopytu po peniazoch Keynes vo svojich raných prácach (20. roky) stál na pozíciách cambridgeskej školy. Vo svojich neskorších prácach (30. roky) revidoval kvantitatívnu teóriu peňazí; pripúšťal len jej veľmi relatívnu platnosť, a to v čiastkovom prípade plného využitia ekonomických zdrojov. Vo *Všeobecnej teórii zamestnanosti, úroku a peňazí* (1936) písal veľmi skepticky o základných postulátoch kvantitatívnej teórie (konštantná rýchlosť obehu, plná zamestnanosť ako prirodzený stav ekonomiky, použitie peňazí na transakčné účely ako jediný racionálny dôvod dopytu po peniazoch). Zároveň rozpracoval myšlienku, že dopyt po peniazoch závisí od úrokovej miery.

Všimnime si preto podstatu obsiahnutú v uvedených motívoch peňažného dopytu.

1. *Transakčný motív* alebo *motív obehu* (Transactions Motive) vyjadruje potrebu hotových peňazí pre bežné transakcie osobnej a podnikateľskej povahy.³ Hospodárske subjekty si vytvárajú peňažnú zásobu, aby preklenuli časový úsek medzi získaním dôchodku a jeho vynaložením. Pri stabilnej inštitucionálnej štruktúre platieb transakčný dopyt závisí od jediného faktora - veľkosti dôchodku.

2. *Opatrnostný motív* (Precautionare Motive) dopytu po peniazoch pramení podľa Keynesa z neistoty ekonomických subjektov. Dokonca aj za predpokladu dokonalej synchronizácie príjmov a výdavkov by ekonomické subjekty ešte vždy držali opatrnostné peňažné rezervy ako ochranu proti rôznym eventualitám, ktoré vyžadujú okamžité výdavky (choroba, strata zamestnania, realizácia výhodných nákupov). Ich rozsah takisto závisí od dôchodku.

Prvé dva motívy preferencie likvidity odrážajú tradičnú úlohu peňazí ako obeživa a platidla. Obyčajne sa zjednocujú do jedného, transakčného dopytu. (V tomto zmysle možno opatrnostnú hotovosť chápať ako istý "prídavok" transakčnej hotovosti.) Takto chápaný transakčný dopyt je úmerný veľkosti národného dôchodku a je zhodný s chápaním dopytu po peniazoch v cambridgeskej verzii. Až potiaľ Keynes prijíma prvok starej kvantitatívnej teórie peňazí.

3. *Špekulačný motív* (Speculative Motive) dopytu po peniazoch, ktorý podľa Keynesa hrá mimoriadne dôležitú úlohu pri formovaní peňažných zostatkov, súvisí s funkciou peňazí ako uchovávateľa hodnoty. Jeho vyčlenenie ako druhej relatívne samostatnej zložky peňažného dopytu predstavuje hlavné novum Keynesovej teórie preferencie likvidity, a zároveň znamená odklon od tradičnej kvantitatívnej teórie peňazí. Keynes dôvodí, že motív špekulácie, na rozdiel od predchádzajúcich motívov, citlivo reaguje na zmeny úrokovej miery.

Keynes uvažoval s dvoma druhmi aktív, v ktorých ekonomické subjekty môžu držať bohatstvo: peniazmi (špekulačná hotovosť) a obligáciami (dlhodobé pevne zúčiteľné cenné papiere). Špekulačný dopyt po peniazoch spájal s dynamikou ceny alternatívneho aktíva - obligácií, čím zároveň do analýzy zavádzal problém voľby.

Na rozdiel od teórie portfólia sa v tomto prípade ekonomické subjekty stretávajú vždy s rozhodnutím typu "všetko alebo nič". Štruktúra "portfólia" jednotlivých hospodárskych subjektov závisí od ich očakávaní budúceho vývoja kurzov cenných papierov, ktorý je nepriamoúmerný vývoju úrokovej miery. Preto jednotlivci musia odhadovať, aká tendencia sa tu presadí.

Ak ľudia očakávajú rast úrokovej miery, potom kalkulujú s tým, že cena obligácií klesne a kapitálové zisky budú negatívne, t. j. dôjde ku kapitálovej strate. Ak sa očakáva dosť veľké zvýšenie úrokovej miery, potom kapitálová strata môže prevýšiť úrokové platby z obligácií a výsledkom bude negatívny očakávaný celkový výnos z obligácií. V takom prípade ľudia uprednostnia držbu peňazí: špekulačný dopyt po peniazoch sa zvýši.

³ Transakčný motív možno podľa Keynesa rozdeliť ďalej na motív spojený s dôchodkom (týka sa domácností a zabezpečenia bežných nákupov) a motív podnikania (týka sa firiem a potreby zabezpečiť plynulý chod podnikania) [9, s. 199].

Vo *Všeobecnej teórii zamestnanosti, úroku a peňazí* Keynes rozlišuje normálnu (spolahtlivú), bežnú trhovú a očakávanú úrokovú mieru. Normálnu úrokovú mieru traktuje ako "subjektívnu" kategóriu. Každý ekonomický subjekt na základe svojich predchádzajúcich skúseností má predstavu o "normálnej" úrokovej miere prevládajúcej podľa neho v priebehu dlhého obdobia na peňažnom trhu. Bežné úrokové miery oscilujú okolo tejto normálnej úrovne a inklinujú k nej.

Na tom je založený proces formovania očakávaní z hľadiska vývoja budúcej úrokovej miery. Pri odchýlení trhovej úrokovej miery od normálnej úrovne ekonomické subjekty očakávajú v budúcnosti jej priblíženie sa k tejto zvyčajnej úrovni. Pritom čím väčší je odklon, tým väčšia je aj pravdepodobnosť jej návratu k tejto úrovni.

Ak napríklad skutočná (trhová) úroková miera leží nad normálnou úrovňou, ekonomické subjekty očakávajú jej zníženie a tým kurzový zisk. Preto zo špekulačnej motivácie redukujú dopyt po peniazoch a nakupujú cenné papiere sľubujúce pozitívne výnosy.

Keynes opísal aj extrémny teoretický prípad, ktorý nazval "*absolútnou preferenciou likvidity*".⁴ Ak úroková miera klesne natoľko, že všetky ekonomické subjekty ju chápu ako "absolútnu spodnú hranicu", potom v očakávaní, že úroková miera môže v budúcnosti len stúpať (a kurzy cenných papierov len klesať), všetci budú preferovať držbu peňazí (špekulačných hotovostí) pred nadobudnutím cenných papierov. Monetárna politika sa v tejto situácii stáva neúčinnou.

Keynes si je vedomý, že očakávania ekonomických subjektov ohľadne budúceho vývoja úrokových sadzieb a kurzov nie sú isté; predpokladá však, že ekonomické subjekty sa správajú tak, ako keby isté boli. Za tohto predpokladu je diverzifikácia uloženia majetku neracionálna [15, s. 49].

Pri identických očakávaniach všetkých ekonomických subjektov by celkový dopyt po peniazoch bol diskontinuálny, pretože ekonomické subjekty by požadovali buď len peniaze, alebo len cenné papiere. Keynes ale vychádza z toho, že ekonomické subjekty majú rozdielne predstavy o normálnej úrovni úrokovej miery, a teda aj o smere budúceho vývoja úrokových sadzieb. Zo široko rozptýleného spektra rozličných individuálnych očakávaní vyvodzuje inverznú závislosť agregátneho dopytu po špekulačných zostatkoch od úrokovej miery.

V Keynesovom chápaní sa *celkový dopyt po peniazoch* skladá z dvoch častí: transakčného dopytu (M_1) a špekulačného dopytu (M_2). Týmto dvom analyticky rozlíšeným zložkám jednotného dopytu (resp. dvom oddeleným skupinám peňažných hotovostí) zodpovedajú príslušné funkcie likvidity L_1 a L_2 , pričom L_1 závisí hlavne od úrovne dôchodku, zatiaľ čo L_2 od vzťahu medzi bežnou úrokovou mierou r a odhadmi jej ďalšieho vývoja.

⁴ V neskoršej literatúre sa takáto situácia označuje ako tzv. *pasca likvidity* (Liquidity Trap); autorom tohto pojmu je D. Robertson. Treba pritom poznamenať, že pasca likvidity nebola empiricky potvrdená.

Celkový dopyt po peniazoch možno podľa Keynesa symbolicky zapísať nasledovne [9, s. 202]:

$$M = M_1 + M_2 = L_1(Y) + L_2(r),$$

kde

M - dopyt po peniazoch;

M_1 - transakčný (vrátane opatrnostného) dopyt po peniazoch vyjadrený ako funkcia národného dôchodku;

M_2 - špekulačný dopyt po peniazoch;

L_1 - funkcia preferencie likvidity na základe transakčného motívu;

Y - národný dôchodok;

L_2 - funkcia preferencie likvidity na základe špekulačného motívu;

r - úroková miera.

Pri analýze dopytu po peniazoch Keynes rozlišoval medzi nominálnymi a reálnymi veličinami. Podľa Keynesa ľudia chcú držať *reálne* peňažné zostatky.

Agregátny dopyt po reálnych peňažných zostatkoch možno vyjadriť rovnicou

$$\frac{M_D}{P} = f(r, y).$$

Táto rovnica dopytu po peniazoch [11, s. 373], známa ako *funkcia preferencie likvidity*, ukazuje, že dopyt po peniazoch rastie priamoúmerne s reálnym dôchodkom y a nepriamoúmerne s úrokovou mierou r .

Pri porovnaní Keynesovej teórie preferencie likvidity s kvantitatívnou teóriou peňazí možno dedukovať nasledovné. V kvantitatívnej teórii dopyt po reálnych peňažných zostatkoch je súčinom reálneho dôchodku a konštanty proporcionality ($M^D/P = k \cdot y$) a je tak funkciou len reálneho dôchodku.

Podľa Keynesa je dopyt po reálnych hotovostiach určený aj úrokovou mierou. Jeho záver, že dopyt po peniazoch nezávisí výlučne od vývoja dôchodku, ale je aj funkciou úrokovej miery, je veľkým odklonom od prístupu Fishera, podľa ktorého úrokové miery nemajú na peňažný dopyt žiaden vplyv. Je však menším odklonom od koncepcie cambridgeských ekonómov, ktorí vplyv úrokovej miery nevylučovali, ale jej explicitné účinky na peňažný dopyt neskúmali.

Z Keynesovej teórie preferencie likvidity vyplýva aj ďalší dôležitý záver týkajúci sa rýchlosti obehu, ktorý je odlišný od tradičnej kvantitatívnej teórie peňazí: rýchlosť obehu nie je konštantná, ale kofíse s vývojom úrokovej miery.⁵

Keynes odmietol klasický názor o stálosti rýchlosti z dvoch dôvodov:

a) *Menia sa úrokové miery*. Ak sa úroková miera zvyšuje, potom dopyt po peniazoch klesá a rýchlosť obehu bude rásť. Rýchlosť obehu peňazí sa teda

⁵ Vzorec pre rýchlosť obehu peňazí možno zapísať ako $V = \frac{P \cdot y}{M} = \frac{y}{f(r, y)}$.

mení súbežne so zmenou úrokovej miery. Pretože vývoj úrokovej miery má procyklický charakter, rovnaký charakter má aj vývoj rýchlosti: v období konjunktúry rastie a počas recesie klesá.

b) *Menia sa očakávaná*. Ak sa napríklad očakáva zvýšenie úrokovej miery, ľudia začnú preferovať držbu peňazí: dopyt po peniazoch sa zvýši a rýchlosť klesne. Pretože očakávaná sa menia nepredvídateľne (vplyvajú na ne rôzne ekonomické a politické informácie, ktoré jednotlivé ekonomické subjekty rozlične "absorbujú"), nestabilita očakávaní ohľadne vývoja úrokovej miery (a následne kurzov cenných papierov) vyvoláva nestabilitu rýchlosti.

3. Friedmanova moderná kvantitatívna teória peňazí ako teória dopytu po peniazoch

Friedmanov monetarizmus predstavuje ďalší rozvoj a modifikáciu kvantitatívnej teórie, ktorej hlavný záver je založený na existencii úzkej väzby medzi zmenami objemu platobných prostriedkov a kolísaním cenovej hladiny.

Sám *M. Friedman* stotožňuje svoju koncepciu s kvantitatívnou teóriou, ktorú chápe v prvej aproximácii najmä ako teóriu dopytu po peniazoch. Ako píše v článku *The Quantity Theory of Money: A Restatement* (Kvantitatívna teória peňazí - nová interpretácia), "Kvantitatívna teória je predovšetkým teóriou dopytu po peniazoch. Nie je to teória outputu, peňažného dôchodku alebo cenovej hladiny" [3, s. 4]. Aj keď sa Friedman sám hlási k tradíciám starej chicagskej školy 30. a 40. rokov, a často sa odvoláva na I. Fishera, jeho prístup má bližšie ku cambridgeskej škole a Keynesovej teórii preferencie likvidity. Treba totiž vidieť, že jeho koncepcia (tzv. nová kvantitatívna teória peňazí) predstavuje *dôchodkovú verziu* kvantitatívnej teórie peňazí; je to teória portfóliového typu alebo teória preferencie aktív, na rozdiel od teórií transakčného typu, v ktorých držba peňazí je určená rozsahom výmenných transakcií na trhu.

Friedman nadväzujúc na cambridgeskú školu si rovnako kladie otázku, prečo ekonomické subjekty držia peniaze. Neskúma však jednotlivé motívy držby peňazí ako Keynes. Stiera rozdiely medzi peniazmi a ostatnými finančnými, ale aj reálnymi aktívami, ktoré považuje za substitúty peňazí. Teóriu peňažného dopytu rozvíja v rovnakej línii ako teóriu dopytu po ostatných aktívach: dopyt po peniazoch vysvetľuje v súlade s princípmi spotrebiteľskej voľby.

Pri prestavbe starej kvantitatívnej teórie peňazí Friedman sa usiluje *upevniť jej mikroekonomické základy*. Nesnaží sa preto od samého začiatku formulovať makroekonomické závery o existencii úzkej kauzálnej väzby medzi peniazmi a cenami. Hlavnú pozornosť zameriava na *otázky dopytu po peniazoch* a jeho motiváciu: skúma zákonitosti formovania potreby peňažných hotovostí a akumulácie peňazí v jednotlivých ekonomických subjektoch.

Funkciu dopytu po peniazoch, odvodenú pre jednotlivého držiteľa peňazí, prenáša potom na jednotlivý podnik a priemyselný sektor, a nakoniec až na

úroveň celého hospodárstva. Dopyt po peniazoch chápe v konečnom dôsledku ako makroekonomickú reláciu. Odvodená agregátna funkcia dopytu po peniazoch tvorí nosnú konštrukciu celého jeho monetaristického učenia.

Friedman na rozdiel od Keynesa uvažuje so stabilnou funkciou dopytu po peniazoch. Vzťah *množstvo peňazí - cenová hladina* pokladá za stabilnejší ako spotrebnú funkciu v keynesovskom modeli. "Stúpenec kvantitatívnej teórie - píše M. Friedman - prijíma empirickú hypotézu, že dopyt po peniazoch je vysoko-stabilný - stabilnejší než také funkcie ako spotrebná funkcia, ktoré sa ponúkajú ako alternatívne kľúčové relácie" [3, s. 16].

Východiskom Friedmanových úvah je "typický jednotlivec", "neoklasický ekonomický človek", ktorý sa správa tak, aby maximalizoval nejakú očakávanú veličinu, ktorú možno nazvať celkovou užitočnosťou. Z tohto pohľadu každý subjekt hodnotí aj držbu peňažných hotovostí na základe úžitku, ktorý tým môže získať. Pre ekonomický subjekt je v tomto zmysle rozhodujúca kúpna sila peňazí a jej predpokladané zmeny.

V analýze dopytu po peniazoch Friedman vyčleňuje *dve skupiny držiteľov peňazí*: domácnosti ("konečných držiteľov bohatstva") a podniky. Kritériom pre toto rozdelenie je úžitok, ktorý im držba peňazí prináša.

Domácnosti držia peniaze, aby preklenuli obdobie medzi príjmami a výdavkami, uskutočnili neočakávané a výhodné nákupy, z dôvodu vlastníckej pýchy a pod. Peniaze pre ne predstavujú jednu z foriem, v ktorej možno uchovávať bohatstvo. Naproti tomu pre *podniky* vystupujú peniaze ako kapitálový statok, podobne ako zásoby, stroje či zariadenia; podniky ich držia predovšetkým na zabezpečenie kontinuity výroby.

Veľár aktív, v ktorých ekonomické subjekty môžu držať bohatstvo, je u Friedmana širší ako u Keynesa. Kým Keynes uvažoval len s dvoma možnosťami uloženia bohatstva - peniazmi alebo obligáciami (t. j. zahrnoval všetky finančné aktíva do jednej kategórie "obligácie", pretože predpokladal, že ich výnosy sa vyvíjajú súhlasne), Friedman rozširuje spektrum rozhodnutí ekonomických subjektov pri formovaní ich portfólia a uvažuje s viacerými formami aktív. Okrem peňazí sú to obligácie, akcie, budovy, spotrebné predmety a iné tovary, a taktiež ľudský kapitál.⁶

Ekonomické subjekty rozdeľujú svoje bohatstvo medzi jednotlivé aktíva (diverzifikujú portfólio) v súlade so svojím systémom preferencií tak, aby maximalizovali celkovú užitočnosť z ich držby. (Peniaze zaujímajú ústredné miesto v monetaristickej schéme - sú hlavným iniciátorom hospodárskych posunov).

Vo Friedmanovom chápaní vystupujú ako hlavné determinanty dopytu po peniazoch výška celkového bohatstva, ceny a výnosy peňazí a alternatívnych aktív, a naostatok preferencie ekonomických subjektov.

⁶ Chápanie bohatstva zahŕňa i ľudský kapitál, pretože podľa Friedmana treba doň zahrnúť všetko, čo slúži ako zdroj príjmu.

M. Friedman vyčlenil vo svojom výklade štyri hlavné skupiny faktorov, ktoré určujú dopyt po peniazoch zo strany *individuálnych* hospodárskych agentov:

a) *Celkové reálne bohatstvo*. To predstavuje - analogicky k rozpočtovému obmedzeniu v teórii spotrebiteľa - hornú hranicu dopytu po peniazoch. Podľa Friedmana môže vystupovať v piatich rôznych formách, a to ako peniaze, obligácie, akcie, "nie ľudský" (fyzický) kapitál a ľudský kapitál.

Pretože je veľmi ťažké merať či prognózovať celkové bohatstvo, Friedman odporúča sledovať jeho vývoj v indexoch prostredníctvom dôchodku. Na rozdiel od Keynesa, ktorý operoval s kategóriou bežného dôchodku (bežnú spotrebu traktoval ako funkciu bežného dôchodku $C = C(Y)$), Friedman zaviedol koncepciu tzv. *permanentného dôchodku*, ktorá neskôr vošla do arzenálu ekonomickej teórie spotreby. Permanentný dôchodok je určovaný ako vážený priemer bežného dôchodku a všetkých minulých úrovní dôchodku; prakticky ide o očakávaný priemerný dôchodok v dlhom období.

Celkový dôchodok sa podľa Friedmana skladá z dvoch častí: stálej a premennej. *Stály* (permanentný) dôchodok predstavuje výnos zo všetkých spomínaných piatich aktív získavaný v priebehu dlhého obdobia; *premenný* dôchodok súvisí s neočakávanými príjmami a výdavkami. Individuálne spotrebné výdavky podľa Friedmana nezávisia od bežného dôchodku (môže napr. dochádzať k časovým oneskoreniam výdavkov oproti príjmom), ale od permanentného dôchodku. Takto vymedzená časť dôchodku určená na spotrebu je dostatočne stabilná a nereaguje na prechodné kolísanie bežného dôchodku.

b) *Rozdelenie bohatstva na ľudský kapitál a na "nie ľudský" (fyzický) kapitál*. Ľudským kapitálom (Human Capital) Friedman rozumie súhrn kvalitatívnych aspektov pracovnej sily (znalosti, zvyky, schopnosti človeka) ako jedného z výrobných činiteľov, ktoré indikujú veľkosť jej produktívnej sily. Ich zvyšovanie je spojené s určitými nákladmi - "investíciami do človeka" (investície na vzdelanie, upevnenie zdravia atď.). "Nie ľudský" (fyzický) kapitál (Non-Human Capital) vystupuje v naturálno-vecnej forme a Friedman ho považuje za zásobu bohatstva. Tento kapitál je zdrojom úroku.

c) *Očakávané výnosy z peňazí a iných aktív*: pri nich hrá významnú úlohu očakávaný vývoj cenovej hladiny.

d) *Ostatné premenné*. Táto skupina zahŕňa ďalšie faktory rozhodujúce o úžitku, ktorý plynie z držby peňazí v porovnaní s inými aktívami. (Patria sem napríklad očakávania budúcej ekonomickej, politickej a sociálnej stability.)

Friedmanova analýza dopytu po peniazoch nachádza koncentrovaný výraz v matematickej interpretácii funkcie dopytu:

$$\frac{M}{P} = f(y, w; r_m, r_b, r_e; \frac{1}{P} \cdot \frac{dP}{dt}; u),$$

kde

- M/P - reálne peňažné hotovosti;
 y - národný dôchodok v stálych cenách;

- w - podiel aktív v naturálno-vecnej forme (t. j. fyzického kapitálu) na celkovom bohatstve;
- r_m - očakávaná nominálna miera zisku z peňazí;
- r_b - očakávaná nominálna miera zisku z obligácií (t. j. cenných papierov s pevne stanoveným výnosom) vrátane očakávaných zmien v ich cenách;
- r_e - očakávaná nominálna miera zisku z akcií vrátane zmien v ich cenách;
- $1/P \cdot dP/dt$ - očakávané tempo zmien cien tovarov závislé od času t a z neho vyplývajúca veľkosť nominálneho zisku z reálnych aktív;
- u - symbol pre akúkoľvek premennú, inú než dôchodok, ktorá môže ovplyvniť užitočnosť pridanú k službám peňazí [4, s. 204].

Takto formulovanú funkciu dopytu po peniazoch pre jednotlivého držiteľa bohatstva rozširuje Friedman pomocou radu zjednodušení a korekcií niektorých premenných aj na podnikateľský sektor a spoločnosť ako celok. Do analýzy zavádza *psychologické prvky* a *očakávania* budúceho vývoja (predovšetkým očakávania cenových zmien), ktoré tvoria u neho - rovnako ako u Keynesa - významný faktor ovplyvňujúci ekonomické dianie vrátane dopytu po peniazoch. *Intenzitu (silu)* vplyvu jednotlivých určujúcich faktorov a ich relatívny význam prenecháva Friedman *empirickej analýze*.

Na základe vlastnej analýzy dopytu po peniazoch dochádza Friedman k záveru, že *dopyt po peniazoch má veľmi stabilnú povahu*, a to aj v nepriaznivých podmienkach. Štatistickú stabilitu funkčnej väzby medzi peniazmi a dôchodkom dosahuje v značnej miere špecifickým určením dôchodku. *Permanentný dôchodok*, ktorý používa, podlieha na rozdiel od bežného dôchodku oveľa menšiemu krátkodobému kolísaniu, pretože mnohé zmeny dôchodku podmienené vývojom hospodárskeho cyklu sú dočasné (krátkodobé). Keďže permanentný dôchodok pokladá za hlavný determinant peňažného dopytu, dôvodí, že ani dopyt po peniazoch nemôže veľmi kolísať vzhľadom na vývoj hospodárskeho cyklu.

Výpočty uskutočnené M. Friedmanom spolu s A. J. Schwartzovou v práci *Monetárna história Spojených štátov, 1867-1960* ukázali na základe údajov z USA za takmer storočné obdobie dôchodkovú elasticitu dopytu po peniazoch značne vyššiu ako 1 (1,81). To znamená, že zvýšenie permanentného reálneho dôchodku na obyvateľa o 1 % viedlo k zvýšeniu dopytu po reálnych peniazoch o 1,81 %. Daný výsledok umožnil Friedmanovi charakterizovať peniaze ako "luxusný predmet" podľa analógie s tými spotrebnými tovarmi, pri ktorých dopyt veľmi citlivo reaguje na zmenu ceny.

Ďalšie výskumy uskutočnené pre viaceré krajiny priniesli prevažne podstatne nižšie hodnoty, napr. v Nemecku okolo 1 [6, s. 38]. Rovnako M. Friedman a A. J. Schwartzová vo svojich neskorších prácach získali pri výpočte funkcie dopytu po peniazoch inú hodnotu dôchodkovej elasticity, ktorá už bola bližšie k 1: pre USA - 1,14 a pre Veľkú Britániu - 0,89 [5, s. 284].

V hlavných záveroch Friedmanovej analýzy je podstatný fakt o *bezvýznamnom vplyve úrokovej miery na dopyt po peniazoch*. Friedman síce zavádza do svojej funkcie dopytu aj rôzne druhy úrokových mier. V ďalšej analýze ich však nezohľadňuje, pretože empirické výskumy ukázali ich "štatisticky malý význam".

Treba poznamenať, že uvedené závery Friedmana neboli prijímané jednoznačne.⁷ Tvrdenie, že dopyt po peniazoch je úplne necitlivý na zmeny úrokovej miery, predstavuje najzraniteľnejšie miesto v jeho koncepcii. Výpočty uskutočnené ďalšími ekonómami (tak keynesovcami, ako aj monetaristami) preukázali značnú (a v niektorých obdobiach i vysokú) väzbu medzi dopytom po peniazoch a zmenami úrokovej miery. "Antikeynesovský" záver Friedmana o nepodstatnom vplyve úrokovej miery na peňažný dopyt však výskumy nepotvrdili.

Záver

Z komparácie Friedmanovej funkcie dopytu po peniazoch a Keynesovej teórie preferencie likvidity žiada sa záverom poukázať na hlavné *odlišnosti*, ktoré sú typické pre interpretáciu oboch koncepcií dopytu po peniazoch.

- Zatiaľ čo Keynes považoval *úrokovú mieru za dôležitý determinant v dopyte po peniazoch*, Friedman dôvodí, že *dopyt po peniazoch je necitlivý na vývoj úrokovej miery* (resp. zmeny úrokovej miery majú na peňažný dopyt len zanedbateľný vplyv). Prítom otázka závislosti dopytu po peniazoch od zmien úrokovej miery (t. j. problém úrokovej elasticity peňažného dopytu) má ústredný význam nielen pre *peňažnú teóriu*, ale predovšetkým pre *peňažnú politiku*. Ak je táto závislosť vysoká, potom sa oslabuje účinnosť monetárnej politiky (až nakoniec v prípade pasce likvidity sa monetárna politika stáva úplne neúčinnou). Na druhej strane malý vplyv zmien úrokovej miery na dopyt po peniazoch posilňuje tézu o stabilite peňažného dopytu a z nej vyplývajúcej stability *V*, čo je kľúčový predpoklad monetaristov na zdôvodnenie silnej väzby medzi zmenami množstva peňazí a cenovou hladinou.

- Friedman považuje *dopyt po peniazoch za vysokostabilný*. Reálny peňažný dopyt je podľa neho predovšetkým funkciou permanentného reálneho dôchodku, čo môžeme simpliciterne zapísať v tvare

$$\frac{M^D}{P} = f(y_p),$$

kde

- M^D/P - dopyt po reálnych peňažných zostatkoch;
 y_p - permanentný reálny dôchodok.

Keďže permanentný dôchodok je relatívne stabilný, potom aj funkcia dopytu po peniazoch sa vyznačuje vysokou mierou stability. Dopyt po peniazoch možno pomocou tejto funkcie presne predpovedať.

⁷ Pozri napr. [19, s. 219-246]. Aj J. Iša uvádza, že americký keynesovec A. M. Okun vo svojom diele *The Political Economy of Prosperity* (1970) analyzoval 25 prác venovaných otázkam peňažného a úverového regulovania. Väčšina z nich dokazovala závislosť dopytu po peniazoch od úrokovej miery [8, s. 79].

Friedmanovo postulovanie stabilnej funkcie peňažného dopytu znamená otvorenú *konfrontáciu s Keynesom*, podľa ktorého dopyt po likvidných aktívach závisí (v dôsledku existencie špekulačného dopytu) od úrokovej miery a rýchlo sa meniacich a v podstate nepredpovedateľných nálad (očakávaní) ekonomických subjektov.

- Z uvedených dvoch odlišností vyplýva naostatok tretia, týkajúca sa rýchlosti obehu peňazí. Keynesova teória naznačuje, že veličina V je veľmi nestabilná a nemožno ju považovať za konštantu. Naproti tomu Friedmanova koncepcia implikuje záver, že rýchlosť (ako závisle premenná systému) je značne predikovateľná, čo inými slovami znamená, že jej pohyb možno predpokladať. Tvrdenie tradičnej kvantitatívnej teórie peňazí, že V je stála veličina, Friedman nahrádza tvrdením, že *funkcia V má stály charakter*.⁸

Z predchádzajúcej friedmanovskej rovnice dopytu po peniazoch môže byť rýchlosť aproximovaná ako

$$V = \frac{y}{f(y_p)}.$$

Kedže vzťah medzi y a y_p možno dosť dobre predpovedať, je možné predvídať aj rýchlosť v budúcom období. To vedie k záveru kvantitatívnej teórie, že peniaze sú primárnym determinantom nominálneho dôchodku. Ak sa totiž V nemení - pritom rýchlosť nemusí byť nevyhnutne konštantou - potom výlučne peniaze determinujú zmeny cenovej hladiny a nominálneho dôchodku, takže monetárna politika môže regulovaním vývoja jednotlivých peňažných agregátov (M_1 , M_2 atď.) ovplyvňovať makroekonomické premenné a prognózovať ich vývoj.

Vidíme teda, že Friedmanova teória dopytu po peniazoch je skutočne *reformuláciou kvantitatívnej teórie*, pretože vedie k rovnakému záveru o dôležitosti peňazí pre nominálny dôchodok.

Došlo 11. 4. 1994

Literatúra

- [1] FELDERER, B. - HOMBURG, St.: Makroökonomik und neue Makroökonomik. Berlin, Springer-Verlag 1985.
- [2] FISHER, I.: The Purchasing Power of Money. New York 1911.
- [3] FRIEDMAN, M.: Studies in the Quantity Theory of Money. Chicago, University of Chicago 1956.

⁸ Ako výstižne uvádza J. Iša, "stabilná funkcia dopytu po peniazoch je vlastne iba iným vyjadrením myšlienky stálosti rýchlosti obehu peňazí V , ktorá bola vždy rozhodujúcim predpokladom kvantitatívnej teórie" [8, s. 79].

- [4] FRIEDMAN, M.: A Theoretical press Framework for Monetary Analysis. *Journal of Political Economy*, 78, 1970, č. 2.
- [5] FRIEDMAN, M. - SCHWARTZ, A. J.: *Monetary Trends in the United States and the United Kingdom: Their Relation to Income, Prices and Interest Rates. 1867 - 1975.* Chicago 1982.
- [6] ISSING, O.: *Einführung in die Geldtheorie.* München Verlag Vahlen 1977.
- [7] IŠA, J.: *Koniec "keynesovskej revolúcie"?* Bratislava, Pravda 1985.
- [8] IŠA, J.: *Monetarizmus a jeho vplyv na hospodársku politiku.* *Finance a úvér*, 40, 1990, č. 5, (Čtvrtletní příloha č. 2.)
- [9] KEYNES, J. M.: *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz.* Praha, Nakl. ČSAV 1963.
- [10] LAIDLER, D.: *The Demand for Money. Theories and Evidence.* Scranton 1969.
- [11] MISHKIN, F. S.: *Ekonomie peněz, bankovníctví a finančních trhů.* Praha, *Economia* 1991.
- [12] OBST/HINTER: *Geld-, Bank- und Börsenwesen. 38., völlig neu bearbeitete und erweiterte Auflage.* Herausgeben von Norbert Kloten und Johann Heinrich von Stein. Stuttgart, Verlag C. E. Poeschel 1991.
- [13] POLOUČEK, S.: *Pojetí nabídky peněz a poptávky po penězích v monetaristické koncepci Milтона Friedmana.* *Ekon. Čas.*, 29, 1981, č. 6.
- [14] SOJKA, M. a kol.: *Dějiny ekonomických teorií I a II.* Praha, VŠE 1991.
- [15] THIEME, J. H.: *Geldtheorie.* Baden-Baden 1985.
- [16] USOSKIN, V. M.: *"Deneznyj mir" Milтона Fridmena.* Moskva, Mysľ 1989.
- [17] USOSKIN, V. M.: *Teorii deneg.* Moskva, Mysľ 1976.
- [18] WEINTRAUB, S. (Ed.): *Modern Economic Thought. Ruský preklad Sovremennaja ekonomičeskaja mysľ.* Moskva, Progress 1981.
- [19] MELTZER, A. N.: *The Demand for Money: The Evidence from the Sime Series.* *Journal of Political Economy*, 1963. VI.

TO THE MONEY DEMAND IN THE THEORETICAL CONCEPTS OF J. M. KEYNES AND M. FRIEDMAN

Vladimír GONDA

The analysis of money demand which is a substance of particular monetary theories has a key importance not only for monetary theory but for monetary policy as well. Particular monetary conceptions may be distinguished according to the influence of interest rate on the money demand and, from it, the character of money demand and the speed of money circulation origin.

Modern monetary theories mean, in general, a further development and modification of two basic approaches - quantitative theory of money and Keynes's theory of liquidity preference. The paper analyses and makes comparison between J. M. Keynes's and M. Friedman's conceptions of money demand. In Keynes's theory interest rate is an important factor of money demand; he refused a classic idea concerning constant speed, because interest rates and expectations are variable. In Friedman's conception money demand is not influenced by the development of interest rate; money demand and speed of circulation are highly stable.

Národohospodársky význam a interpretácie Phillipsovej krivky

Vladimír MOKRÝ*

Teoretická expozícia problému

V predloženom príspevku budeme skúmať vzťah, ktorý v 60. a 70. rokoch bol, a do istej miery ešte stále je, predmetom plodnej a niekedy menej plodnej názorovej výmeny medzi stúpecami keynesovských teórií a monetaristických teórií. Ide o významný makroekonomický vzťah medzi mierou inflácie a mierou nezamestnanosti v podmienkach trhovej, resp. sociálno-trhovej ekonomiky.

Je známe, že stúpenci Keynesa akcentujú nezamestnanosť a jej udržanie v prijateľných hraniciach, kým monetaristi akcentujú infláciu a jej udržanie pre ekonomiku v prijateľných hraniciach. Ak hovoríme, že jedni aj druhí akcentujú určitý makroekonomický jav, neznamená to, že ho favorizujú. Obidva javy - inflácia a nezamestnanosť - sú, ako sa to zdôrazňuje v učebniciach národohospodárskych teórií, dve neresti, dve zlé trhovej ekonomiky, ktoré nemožno eliminovať (zredukovať na nulu), a preto je potrebné minimalizovať ich účinnou makroekonomickou reguláciou a jej opatreniami.

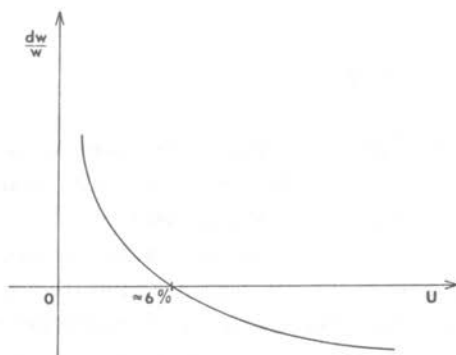
Pomerne dlhý čas výmena názorov medzi jednou a druhou skupinou ekonómov pretrvávala v pozícii "buď - alebo", to znamená buď inflácia, alebo nezamestnanosť.

Táto pozícia sa dostala do pohybu, keď v roku 1958 anglický národohospodár A. W. Phillips publikoval výsledky rozsiahleho empirického výskumu v Anglicku za obdobie 1861-1957. Predmetom tohto výskumu bol vzťah, a predovšetkým zmena vzťahu medzi nominálnou mzdou a nezamestnanosťou. Tu treba zdôrazniť, že nominálna mzda sa v predmetnom výskume používala ako aproximačná premenná veličina na vyjadrenie inflácie v Anglicku. Vychádzalo sa pritom z predpokladu, že medzi rastom nominálnej mzdy a cenovou hladinou v národnom hospodárstve existuje úzky vzťah. Argumentácia a zdôvodnenia boli, stručne povedané, takéto: vyššie nominálne mzdy evokujú vyššie výrobné náklady, ktoré sa prostredníctvom vyšších cien výrobkov prenášajú na spotrebiteľov.

Výsledky empirického výskumu vyjadril Phillips krivkou, ktorá sa v tom čase pokladala za významný makroekonomický poznatok a vyplývalo z nej, že značný rast nominálnych miezd je spojený s nízkou úrovňou nezamestnanosti.

* prof. Ing. Vladimír MOKRÝ, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

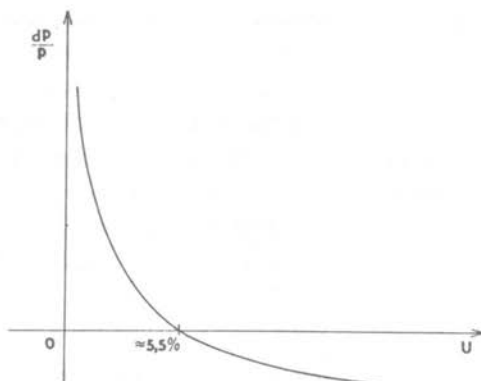
Originálnu Phillipsovu krivku ukazujeme na obrázku 1, kde $\frac{dw}{w}$ - tempo rastu nominálnych miezd; U - miera nezamestnanosti. Pre takto zostrojenú Phillipsovu krivku [1, s. 283-299] sú charakteristické tri znaky: jej záporný (klesajúci) vývoj; myslí sa tým vývoj v kvadrante medzi horizontálnou a vertikálnou osou; hyperbolická forma (tvar); na horizontálnej osi údaj 6 %.



Obr. 1

Z tohto údaju (6 %) vyplýva, že stabilné nominálne mzdy sú pri miere nezamestnanosti 6 %, resp. tempo rastu nominálnych miezd pri tomto percente sa rovná 0, pri nezamestnanosti nižšej ako 6 % nominálne mzdy rastú, pri vyššej ako 6 % nominálne mzdy klesajú. Phillipsove výskumy a závery analyticky zjemnil a podstatne podporil R. G. Lipsey [2]. Podstata jeho výroku spočíva v dlhodobej stabilite vzťahu zmien nominálnych miezd a nezamestnanosti.

Teoretickú a politickú brizanciu dostal problém Phillipsovej krivky staťou P. A. Samuelsona a R. M. Solowa z roku 1960 [3, s. 177-194]. Samuelson a Solow nahradili tempo rastu nominálnych miezd ($\frac{dw}{w}$) mierou inflácie, teda tempom rastu cenovej úrovne v národnom hospodárstve. Výsledky, ku ktorým dospeli, nevyvrátili Phillipsove výskumy a závery, ale naopak, priblížili sa im, čo napokon dokazuje aj grafické znázornenie na obrázku 2.



Obr. 2

Z porovnania originálnej a modifikovanej Phillipsovej krivky je zrejmé, že medzi porovnávanými veličinami skutočne existuje negatívna korelácia. Z tohto porovnania ďalej vyplývajú dva dôsledky:

a) Teoretická pozícia "bud' - alebo", ako sme ju na začiatku formulovali, ktorá predstavovala ústredný bod vtedajších diskusií, nie je ďalej udržateľná; infláciu a nezamestnanosť nie je možné skúmať autonómne, pretože obidva javy "vstupujú" do národného hospodárstva spoločne, vo vzájomnej súvislosti. Objavuje sa problém ich vzájomného vzťahu, označený ako problém *trade-off*,¹ ktorý stúpenici neoklasickej syntézy nepredpokladali a naďalej nepredpokladajú. Je to okrem iného zrejmé aj z toho, že dopytovoorientovaná hospodárska politika (demand management, nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik) vzťah *trade-off*, výmenný vzťah (Austauschbeziehung) medzi infláciou a nezamestnanosťou uznáva, kým ponukovoorientovaná hospodárska politika (supply side economics, angebotorientierte Wirtschaftspolitik) tento vzťah neuznáva.

b) Z aspektu hospodárskej politiky je zrejmé, že spravidla budú neúčinné také ekonomické opatrenia, ktoré sa súčasne budú orientovať na zníženie inflácie a nezamestnanosti; obidva ciele - nízka inflácia a nízka nezamestnanosť - sa totiž nedajú dosiahnuť súčasne. Z toho ďalej vyplýva, že aplikácia poznatkov Phillipsovej krivky poskytuje nové možnosti na realizáciu hospodárskej politiky.

2. Makroekonomické zdôvodnenie Phillipsovej krivky

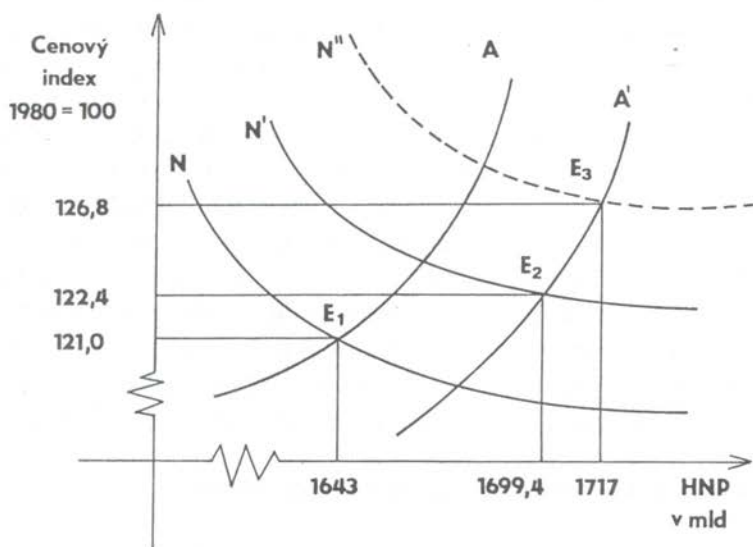
Moderné ekonomiky, ak odhliadneme od krátkodobých ekonomických výkyvov, zaznamenávajú z dlhodobého hľadiska ekonomický rast, reprezentovaný dynamikou hrubého, resp. čistého národného produktu (HNP). Zároveň však prakticky sústavne rastie cenový index. Napríklad NSR v roku 1987 vytvorila reálny hrubý národný produkt v objeme 1643 mld DEM. V tom istom roku cenový index predstavoval 121,0 vo vzťahu k roku 1980. V roku 1988 v porovnaní s rokom 1987 vzrástol reálny HNP o 3,4 %, t. j. na 1699,4 mld DEM, pričom cenový index sa zvýšil o 1,157 %, teda na 122,4. Prenesme teraz tieto makroekonomické údaje do grafického znázornenia, o ktorom vopred musíme povedať, že nie je založené na ekonometrických hodnoteniach, ale slúži iba na ilustráciu daného problému (obr. 3).

Uvedené grafické znázornenie, v ktorom symbol *A* predstavuje agregátnu ponuku a symbol *N* agregátny dopyt, má nasledovnú ekonomickú interpretáciu:

Prírastok reálneho hrubého národného produktu a cenovej úrovne je rozložený na vplyv dvoch faktorov, ktoré tieto zmeny vyvolávajú: a) na rozšírenie

¹ *Trade-off* v ekonomickej interpretácii znamená, že nižšia miera inflácie je sprevádzaná vyššou mierou nezamestnanosti alebo naopak, čo nie je v rozpore s konštatovaním, že termín *trade-off* možno preložiť ako zámenný vzťah, resp. kompromis medzi vývojom istých nielen makroekonomických, ale aj mikroekonomických veličín.

agregátneho (národohospodárskeho) dopytu, čo je vyjadrené posunom krivky N vpravo, teda N na N' ; b) na rozšírenie národohospodárskych výrobných kapacít, čo je vyjadrené posunom vpravo krivky agregátnej (národohospodárskej) ponuky, teda A na A' . Súčasne sme ako výsledok týchto procesov dostali zmenu národohospodárskej rovnováhy od bodu E_1 k bodu E_2 .



Obr. 3

Vzniká otázka, čo by sa v národnom hospodárstve uskutočnilo, keby agregát-ny dopyt ďalej rástol tak, ako je to zaznamenané v grafe 3 - ide o rast z N na N'' . Dosiahla by sa nová národohospodárska rovnováha (E_3), a to vtedy, keď reálny HNP a cenová hladina by vzrástli: HNP z 1699,4 mld na 1717 mld, cenová hladina z 122,4 bodu na 126,8 bodu. Prírastok agregátneho dopytu by vyvolal ďalší rast reálneho HNP i cenovej hladiny. Inflácia by bola spojená s dodatočným rastom národohospodárskeho outputu. Vyšší ekonomický rast znamená prírastok pracovných miest za predpokladu, že výrobné kapacity národného hospodárstva pri zaznamenanej expanzii dopytu nie sú plne využité, čo spôsobí zníženie existujúcej miery nezamestnanosti. Pokles agregátneho dopytu by mal z aspektu uvedeného príkladu opačné účinky na infláciu, nezamestnanosť a ekonomický rast. Aký záver možno na základe nášho príkladu urobiť? Podmienečne tento: konjunktúrne pohyby v rámci konjunktúrneho cyklu a jeho jednotlivých fáz, ktoré sú vyvolané zmenami agregátneho dopytu, dokazujú presne ten istý vzťah, ktorý predstavuje, resp. vyjadruje Phillipsova krivka: miera nezamestnanosti bude nižšia, keď miera inflácie bude vyššia.

3. Mikroekonomické zdôvodnenie Phillipsovej krivky

Vzťah vyjadrený Phillipsovou krivkou má okrem dimenzie makroekonomickej aj dimenziu mikroekonomickú. Ak pri skúmaní uplatňujeme mikroekonomický aspekt, znamená to, že skúmame vzťah medzi infláciou a nezamestnanosťou vo vzťahu k trhu práce, na ktorom sa stretávajú dopyt a ponuka pracovných síl, pričom konštituanta vytvárajúca medzi nimi rovnovážny stav je rovnovážna reálna mzda. Ak pri nízkej miere nezamestnanosti mzdy silne stúpajú, tento proces pri danej úrovni produktivity práce vedie k vyšším priemerným výrobným nákladom, ktoré sa prostredníctvom vyšších cien výrobkov prenášajú na spotrebiteľov investičných statkov, spotrebných statkov a služieb. Tieto súvislosti možno pomerne ľahko vysvetliť. Ak v podmienkach trhovej ekonomiky existuje v národnom hospodárstve plná zamestnanosť, v tom chápaní ako sa plná zamestnanosť chápe v trhovej ekonomike, pre podnikateľov je pomerne zložitá získať pracovné sily. V tejto situácii sa podnikatelia ponukou vyšších miezd snažia tieto pracovné sily získať. Na druhej strane sa však aj pracovníci (pracovné sily) snažia presadiť svoje mzdové požiadavky, lebo situácia na ich presadenie je pri vysokom stupni zamestnanosti podstatne priaznivejšia ako pri nízkom stupni zamestnanosti, resp. pri vysokej miere nezamestnanosti. Z tohto je zrejmé, že pri nízkej miere nezamestnanosti rastie úroveň miezd a jej prostredníctvom aj cenová úroveň v národnom hospodárstve rýchlejšie ako pri podstatne vyššej miere nezamestnanosti. A práve tento vzťah vyjadruje Phillipsova krivka. Napriek tomu vzniká otázka, či skúmaný vzťah možno považovať za platný pre rôzne vývojové etapy a okolnosti v rozvoji národného hospodárstva.

Túto otázku kladieme z toho dôvodu, pretože keď skúmame vzťah medzi infláciou a nezamestnanosťou v takých vyspelých ekonomikách, ako sú napríklad USA a NSR za obdobie 1955-1986 (USA) a 1959-1987 (NSR), zisťujeme, že analyzovaný vzťah - nízka miera inflácie a vyššia miera nezamestnanosti - sa až do konca 60. rokov celkom evidentne podľa štatistických faktografických údajov prejavoval. Naproti tomu v 70. a 80. rokoch sa tento vzťah vplyvom rôznych faktorov tak evidentne neprejavuje. Možno síce skonštruovať Phillipsovú krivku, ale jej štatistický význam je podstatne menší ako v predchádzajúcom období. Ak hovoríme, že štatistická vypovedacia schopnosť (signifikancia) Phillipsovej krivky je podstatne menšia, prejavuje sa to v tom, že táto krivka s jednoduchým plynutím času prebieha zvisle (strmo) a pri približne rovnakej miere inflácie zaznamenávame vždy vyššiu mieru nezamestnanosti.²

Čo spôsobilo, že do konca 60. rokov sa v porovnaní so 70. a 80. rokmi prejavili vo vývoji významné zmeny?

² V USA boli za obdobia 1951-1961; 1961-1971; 1971-1981; 1981-1986 zaznamenané tieto tempá rastu inflácie, tempá nezamestnanosti a tempá ekonomického rastu: (1,4 - 4,9 - 2,6); (3,1 - 4,6 - 3,8); (8,4 - 6,6 - 2,7); (4,3 - 7,4 - 2,4). Údaje sú prevzaté z [9].

Na túto otázku sú v zásade možné dve odpovede. Prvá odpoveď sa orientuje prednostne na hospodárske javy a procesy, ktoré boli v 70. rokoch typické a pozorovateľné vo vyspelých priemyselných štátoch. Druhá odpoveď je charakteristická zásadnou kritikou prezentovanej Phillipsovej krivky ako takej.

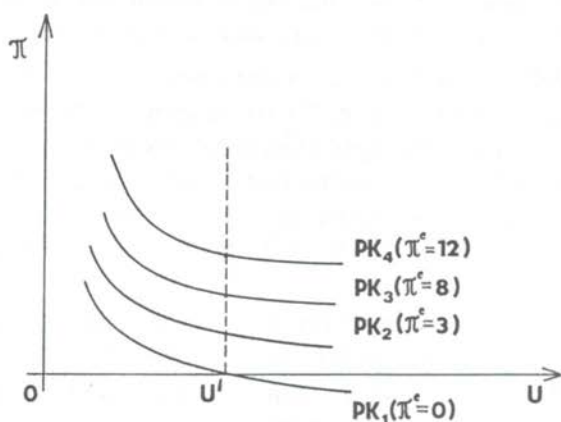
Prvá odpoveď vychádza z predpokladu, že inflačné procesy a tendencie v 70. rokoch, ich vznik nie je možné pripísať strane dopytu. Vo väčšej miere boli výsledkom "ponukových šokov", ktoré boli vyvolané zvýšením cien ropy v rokoch 1973/1974 a v rokoch 1979/1980. Ak na vysvetlenie použijeme grafické znázornenie na obrázku 3, potom krivka agregátnej ponuky A sa presúvala smerom doľava, teda dovnútra grafického znázornenia. Výsledkom tohto procesu bol "ponukový šok" a dostavil sa fenomén stagflácie. Vyspelé západné ekonomiky trpeli súčasne vysokou mierou inflácie a nezamestnanosti, pričom infláciu zapríčinila predovšetkým strana ponuky, čo vyvolalo posuny Phillipsovej krivky.

Druhú odpoveď dávajú kritické argumenty, ktoré na margo Phillipsovej krivky predniesli dvaja zástancovia monetarizmu E. Phelps a M. Friedman, ktorí nezávisle od seba zdôrazňovali, že Phillipsova krivka nevyjadruje žiadny dlhodobý vzťah medzi infláciou a nezamestnanosťou, neexistuje teda žiadny *trade-off* v tomto smere. Argumentovali nasledovne. Dlhodobá Phillipsova krivka prebieha zvisle [4]. Zamestnanci, ktorí na trhu práce ponúkajú pracovnú silu, a podnikatelia, ktorí na tom istom trhu vyvíjajú dopyt po pracovných silách, podľahli pri svojich mzdových vyjednávaniach určitej "peňažnej ilúzii". Kalkulovali totiž nie s nominálnou, ale s reálnou mzdou. Pri týchto vyjednávaniach o nominálnej mzde obidve strany totiž pre určitý časový úsek (etapu) brali do úvahy nie skutočnú, ale očakávanú mieru inflácie.

V tomto momente však vťahujeme do našich úvah problém, ktorý sa týka nielen kritického prístupu k Phillipsovej krivke, ale k celej národohospodárskej vede. Ide o problém adaptívnych a racionálnych očakávaní. Pochopiteľne, na tomto mieste nemôžeme tento nesporne vážny problém analyzovať. Iba ho spomíname, pretože predovšetkým chápanie adaptívnych očakávaní podmienilo konštruovanie krátkodobej Phillipsovej krivky pri adaptívnych očakávaniach, a následne tej istej, ale dlhodobej krivky aj so zreteľom na adaptívne očakávanie. Z ďalšieho textu, a predovšetkým z grafických znázornení, ktoré sa naň viažu, je evidentné, v čom spočíva rozdiel medzi krátkodobou a dlhodobou Phillipsovou krivkou z aspektu adaptívnych očakávaní.

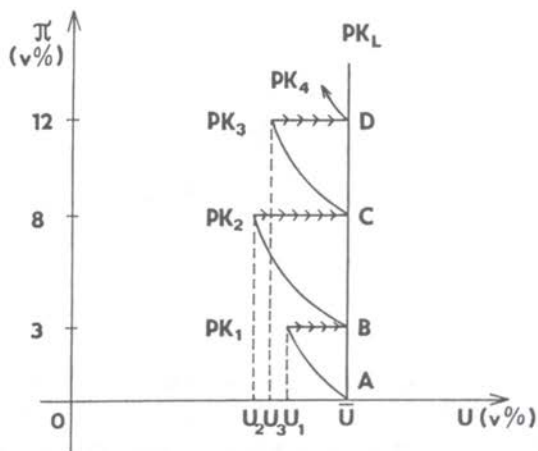
Podobu krátkodobej Phillipsovej krivky pri adaptívnych očakávaniach ukazujeme na obrázku 4. Ekonomická interpretácia grafického znázornenia je nasledovná. Na grafickom znázornení sú vyjadrené štyri krátkodobé Phillipsove krivky pri očakávanej miere inflácie 0 %, 3 %, 8 %, 12 % - PK_1 , PK_2 , PK_3 , PK_4 . Tieto krivky potvrdzujú názor, že ku každej očakávanej miere inflácie ($\pi^e = 0$, $\pi^e = 3$, $\pi^e = 8$, $\pi^e = 12$) existuje krátkodobá Phillipsova krivka. Samozrejme existuje, ale iba pre určitý krátky časový úsek pri očakávanej stálej miere inflácie. Nie je ťažké zistiť, že miera nezamestnanosti (U) sa odchyľuje od "priro-

dzenej" miery nezamestnanosti (U^*) vtedy, keď očakávaná a skutočná miera inflácie nie sú totožné. Adaptívne očakávania teda privádzajú infláciu a nezamestnanosť do krátkodobého vzťahu, ktorý závisí od očakávaných inflačných tendencií a "prirodzenej" miery nezamestnanosti. V zásade takéto je správanie Phillipsovej krivky pri adaptívnych očakávaniach z krátkodobého aspektu.



Obr. 4

Vzniká otázka, ako sa bude Phillipsova krivka správať pri adaptívnych očakávaniach z dlhodobého aspektu. Dlhodobo musí byť očakávaná miera inflácie totožná so skutočnou, z čoho vyplýva, že dlhodobo aj skutočná miera nezamestnanosti, pri každej ľubovoľnej miere inflácie, zodpovedá prirodzenej miere nezamestnanosti. Alebo inými slovami, Phillipsova krivka pri adaptívnych očakávaniach v dlhom období prebieha kolmo, čo graficky znázorňujeme na obrázku 5.



Obr. 5

Symbols v grafickom znázornení predstavujú:

π - miera inflácie,

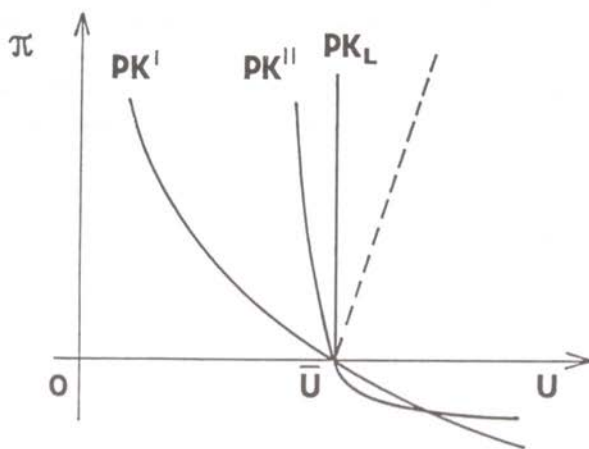
U - miera nezamestnanosti,

PK_L - dlhodobá Phillipsova krivka,

$PK_{4,3,2,1}$ - krátkodobé Phillipsove krivky pri rôznych mierach inflácie.

Okrem toho na grafe 5 je špicami špiiek znázornený strednodobý proces prispôsobovania sa novej (zvyšenej) miery inflácie a miery nezamestnanosti. Ak sa podarí krátkodobo znížiť mieru nezamestnanosti z bodu \bar{U} na U_1 , potom miera inflácie vzrastie na 3% úroveň. Zo strednodobého hľadiska sa v dôsledku adaptívnych očakávaní uskutoční opäť spomínaný prispôsobovací proces a miera nezamestnanosti sa vráti do pôvodného bodu. Tento proces sa ďalej opakuje, ak chceme znížiť mieru nezamestnanosti, pochopiteľne, opakuje sa pri vyššej miere inflácie. Spojením bodov A, B, C, D vzniká dlhodobá - zvislá - Phillipsova krivka (PK_L).

V poslednom čase sa v ekonomickej teórii zaoberajúcej sa národohospodárskou problematikou často objavujú kritické výhrady k dlhodobej, zvislej Phillipsovej krivke [8]. Výhrady spočívajú v tom, že táto krivka nemusí byť nevyhnutne zvislá, ale môže mať aj iný priebeh. Grafickou formou tieto výhrady ilustruje obrázok 6.



Obr. 6

Krivka PK_L predstavuje dlhodobú Phillipsovú krivku PK' , ktorá bola pre vyspelé západné ekonomiky typická v 60. rokoch a krivku PK'' , ktorá je v súčasnom období predmetom diskusie o vzťahu medzi mierou inflácie a mierou nezamestnanosti. Krivka znázornená prerušovanou čiarou predstavuje názor

francúzskeho národohospodára P. Salina, publikovaný v učebnici makroekonómie [6]. Podľa jeho názoru dlhodobá Phillipsova krivka nie je zvislá, ale rastúca. Citovaný autor argumentuje tým, že ekonomika funguje tým menej efektívne, čím väčšia je miera inflácie.

4. Inflácia a nezamestnanosť z aspektu konceptu NAIRU

Ide o určitý prístup, ktorý sa svojou podstatou približuje chápaniu prirodzenej nezamestnanosti, ale je založený na úplne iných predpokladoch a premisách. Máme na mysli koncept nezamestnanosti pri neakcelerujúcej inflácii.³

Základné predpoklady a východiská tohto prístupu sú nasledovné. V národnom hospodárstve k istému časovému momentu existuje určitá veličina NAIRU, to znamená jednoznačná miera nezamestnanosti, ktorá korešponduje s určitou stabilnou mierou inflácie. Ak sa vláda opatreniami hospodárskej politiky, konkrétne monetárnymi a fiškálnymi, snaží v tejto východiskovej ekonomickej situácii pôsobiť na agregátny národohospodársky dopyt, potom môžu nastať v ekonomike tieto procesy:

a) hospodárskopolitické opatrenia vlády stimulujúce národohospodársky dopyt dokážu stlačiť nezamestnanosť na úroveň, ktorá sa nachádza pod veličinou NAIRU, čím sa ale ekonomika zároveň posúva (pohybuje) do oblasti, v ktorej inflácia akceleruje;

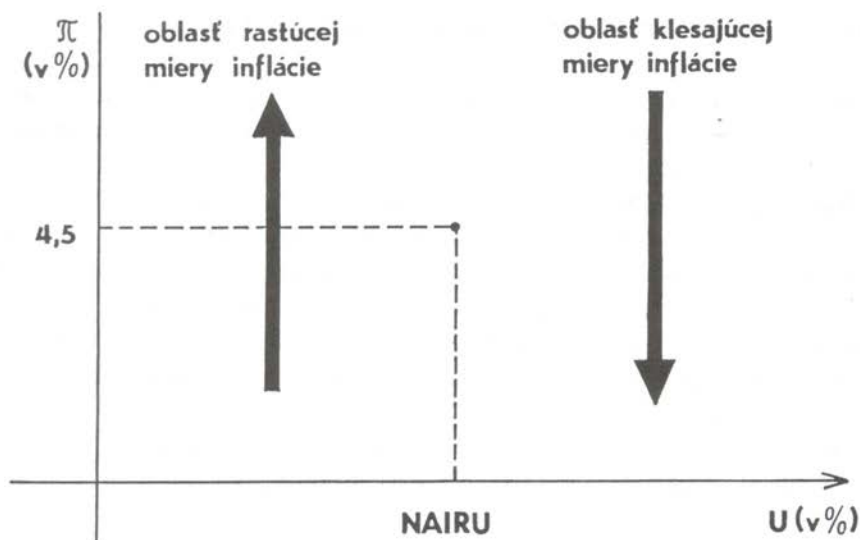
b) hospodárskopolitické opatrenia vlády, ktoré naopak redukujú národohospodársky dopyt, pôsobia opačne, posúvajú totiž nezamestnanosť nad veličinu NAIRU a národné hospodárstvo sa dostáva do oblasti, v ktorej sa inflácia znižuje.

Tieto konštatovania priblížime a doplníme grafickým znázornením na obrázku 7, ako ho uvádzajú autori M. Hanusch a T. Kuhn v [8]. Toto grafické zobrazenie predstavuje národné hospodárstvo v situácii, v ktorej veličina NAIRU je spojená s mierou inflácie 4,5 %. Napravo a naľavo od nej existujú oblasti, ktoré sú spojené s rastúcou, prípadne klesajúcou mierou inflácie v závislosti od toho, či národohospodársky dopyt klesá alebo rastie.

Prístup NAIRU vychádza z predpokladu, že národohospodársky (agregátny) dopyt je rozhodujúcim faktorom, ktorý ovplyvňuje pohyby (zmeny) inflácie a zamestnanosti. Tento prístup nezostal iba v polohe tzv. šedej teórie. Aplikácie vo vyspelých trhových, resp. sociálno-trhových ekonomikách - Nemecko, Belgicko, Taliansko - dokázali, že s plynutím času veličina NAIRU vzrastá. Príčinou sú spravidla exogénne faktory. Rast veličiny NAIRU ale znamená, že aj stabilná miera inflácie ide ruka v ruku so stále vyššou nezamestnanosťou,

³ Skratka NAIRU je odvodená z anglického názvu *Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*. Nemecký názov tohto prístupu je *die Arbeitslosenquote mit nichtakzelerierender Inflation*, alebo slangovo *die inflationsstabile Arbeitslosenquote*.

alebo formulované opačne to znamená, že stabilná nezamestnanosť je "zaplatená" vyššou mierou inflácie. V tejto súvislosti nechceme opakovať, ale pripomenúť v texte uvedené konštatovanie, na ktorom je založený graf na obrázku 7.



Obr. 7

Aplikácie NAIRU ďalej ukázali, že v 70. rokoch vo vyspelých ekonomikách - Francúzsko, Taliansko, Veľká Británia, Nemecko - nezamestnanosť sa nachádzala pod veľičinou NAIRU, čo korešponduje so stúpajúcou infláciou v tejto vývojovej etape. Protiinflačnými opatreniami vlád a centrálnych bánk sa nezamestnanosť dostala nad veľičinu NAIRU. V 80. rokoch boli deflačné dopady tejto politiky mimoriadne zjavné. Nezamestnanosť silne vzrástla a vo väčšine vyspelých ekonomík skutočná nezamestnanosť prevyšovala NAIRU. Ako príčina tohto stavu bola identifikovaná silne reštrikčná monetárna a fiškálna politika tlmiaca dopyt a orientovaná protiinflačne.

Na záver ešte podrobnejšie objasníme základné charakteristiky NAIRU:

- inflačne stabilná krivka nezamestnanosti nie je identická s prirodzenou mierou nezamestnanosti v chápaní M. Friedmana, predstavuje hraničnú hodnotu, ku ktorej nezamestnanosť možno odstrániť bez zrýchlenia miery inflácie;
- nezamestnanosť, s ktorou operuje tento koncept, je pomerne ťažko meraliteľná a pri konkrétnych aplikáciách sa viac-menej chápe ako nezamestnanosť frikčná, príp. štruktúrna;
- prirodzená nezamestnanosť sa dosiahne vtedy, keď očakávaná a skutočná miera inflácie sú identické, naproti tomu inflačne stabilná nezamestnanosť sa dostaví pri konštantnej skutočnej miere inflácie.

Praktickými skúsenosťami s ponukovoorientovanou hospodárskou politikou disponujú v súčasnosti USA a Veľká Británia. Hospodárska politika Veľkej Británie sa však krátkodobo stále pohybuje medzi ponukovo a dopytovoorientovaným typom hospodárskej politiky. Hospodárskopolitický program predložený Kongresu prezidentom USA v roku 1981 vychádzal z týchto základných predpokladov: zníženie daní; skrátenie výdavkov (myslí sa predovšetkým rozpočtových); redukcia štátnych zásahov do ekonomiky; stabilizačne orientovaný rast množstva peňazí v obehu v zmysle monetaristických predpokladov a koncepcií.

Tento program bol prezentovaný ako "extrémny" variant ponukovoorientovanej hospodárskej politiky, pretože nezohľadňoval žiadnu formu priameho ovplyvňovania agregátneho dopytu. Vychádzal teda z predpokladu, že snaha o vedomé zdaňovanie dopytu je škodlivá, pretože následne vyvoláva inflačné procesy a tendencie.

Pravda, treba povedať, že tento experiment realizovaný v USA ukazuje, že mimoriadne prísne opatrenia ponukovoorientovanej hospodárskej politiky môžu vyvolať nekontrolovateľné efekty, ktoré spôsobujú presný opak toho, o čo sa pôvodne ekonomickými opatreniami usilovalo. Je nevyhnutné rešpektovať skutočnosť, že prostredníctvom makroekonomických súvislostí reprodukčného procesu všetky opatrenia orientované na ponuku majú nepriame účinky na dopyt, čo platí osobitne pri verejných príjmoch a výdavkoch.

Z porovnania základných komponentov ponukovo a dopytovoorientovanej hospodárskej politiky a zo skúseností s ich praktickou realizáciou v niektorých vyspelých štátoch možno urobiť nasledovný predbežný záver: ani ponukovo, ani dopytovoorientovaná hospodárska politika sama osebe nemusí viesť k požadovaným výsledkom. Stále častejšie sa objavuje názor o nevyhnutnosti ich účelnej kombinácie. Inými slovami, táto kombinácia sa prezentuje ako "dvojitá stratégia" (Doppelstrategie) v realizácii hospodárskej politiky. Myslíme si, že takáto stratégia má svoje opodstatnenie. Ak totiž poruchy, ktoré negatívne pôsobia na rovnovážne stavy v ekonomike, prichádzajú zo strany dopytu, je žiadúce riešiť problém nastolenia rovnovážnych stavov inými opatreniami než v situácii, keď rovnovážne stavy v ekonomike sú negatívne ovplyvňované poruchami, ktoré prichádzajú zo strany ponuky. Samozrejme, v tejto súvislosti je potrebné zohľadňovať aj príslušnú fázu konjunktúrneho cyklu, v ktorej sa národné hospodárstvo nachádza. Na makroekonomické regulovanie inflácie, nezamestnanosti, rozsahu amplitúd konjunktúrneho cyklu (konjunktúrneho vlnenia) je potrebné vždy vybrať vhodný typ hospodárskej politiky. Makroekonomická regulácia je nesporne organickou súčasťou hospodárskej politiky.

Tieto skutočnosti na záver našej analýzy uvádzame preto, lebo od konkrétneho typu hospodárskej politiky bezprostredne závisí aj prístup k makroekonomickej regulácii vzťahu medzi mierou inflácie a mierou nezamestnanosti.

Literatúra

- [1] PHILLIPS, A. W.: The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom, 1861-1957. Citované podľa: *Economica*, 25, 1958.
- [2] LIPSEY, R. G.: The Relation between Unemployment of Change of Money Wages in the United Kingdom 1861-1957. Citované podľa: *Economica*, 27, 1960.
- [3] SAMUELSON, P. A. - SOLOW, R. M.: Analytical Aspect of Anti-Inflation Policy. *American Economic Reviews* (PP), 50, 1960.
- [4] FRIEDMAN, M.: Die Rolle der Geldpolitik. In: FRIEDMAN, M.: Die optimale Geldmenge und andere Essays-Phelps E. S.: Phillips-Curves, Expectation of Inflation and Optimal Unemployment over Time. Citované podľa: *Economica*, 34, 1967.
- [5] FELDERER, B. - HOMBURG, S.: Makroökonomik und neue Makroökonomik. 5. Auflage. Heidelberg, Springer Verlag 1991.
- [6] SALIN, P.: *Macroéconomie*. Paris, P.U.F. 1991.
- [7] SCHUMANN, J.: *Grundzüge der mikroökonomischen Theorie*. 6. Auflage. Berlin, Springer Verlag 1991.
- [8] HANUSCH, H. - KUHN, T.: *Einführung in der Volkswirtschaftslehre*. 2. Auflage. Augsburg, Springer Verlag 1992.
- [9] DORNBUSCH, R. - FISCHER, S. - SCHMALENSEE, R.: *Economics*. 2. Edition. New York, McGraw-Hill Book Company 1988.
- [10] MANSFIELD, E.: *Economics (Principles, Problems, Decision)*. 6. Edition. New York, W. W. Norton & Co. 1989.
- [11] ALTMANN, J.: *Wirtschaftspolitik - eine praxisorientierte Einführung*. 5. erweiterte und völlig überarbeitete Auflage. Stuttgart - Jena, Gustav Fischer Verlag 1992.
- [12] POULON, F.: *Economie générale*. Nouvelle édition. Paris, Dunod 1991.

NATIONAL-ECONOMY SIGNIFICANCE AND INTERPRETATION OF PHILLIPS CURVE

Vladimír MOKRÝ

The presented paper analyses the relationship between rate of inflation and rate of unemployment under the conditions of socio-market economy. The relationship is studied by means of the original Phillips curve, short-run and long-run Phillips curve, etc. A special attention is paid to the NAIRU project (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment project), that is the rate of unemployment with a non-accelerating inflation. In the closing part of the paper the author accentuates the necessity of macroeconomic regulation of the rate of unemployment and the rate of inflation with timing adequate economic measures and instruments. The article is of macroeconomic character and it comprises microeconomic interpretation of the studied relationship, as well.

Správanie subjektov potravinového trhu Slovenska v rokoch 1990-1993

Iveta PAUHOFOVÁ*

Úvod

Formovanie trhu potravín na Slovensku, ktorý má zabezpečiť výživu obyvateľstva a uspokojovanie spotrebiteľských potrieb v oblasti potravín, je determinované uplatňovanou agrárnou stratégiou podriadenou hospodárskej politike v transformačnom období. Vo významnej miere ho ovplyvňuje i vývoj vzťahov v rámci colnej únie medzi SR a ČR voči tretím krajinám. Dôležitú úlohu má aj kvalita komoditných a teritoriálnych zmien v slovenskom zahraničnom obchode od roku 1991 a postupná adaptácia poľnohospodárskych a potravinárskych výrobcov na meniaci sa dopyt po potravinách na domácom trhu.

Zámerom príspevku je identifikovať zmeny v správaní subjektov potravinového trhu na Slovensku v transformačnom období 1990-1993.¹ Subjekty sú reprezentované poľnohospodárskymi výrobcami, potravinárskymi výrobcami, maloobchodom a domácnosťami. Ide o analýzu vzťahov medzi dopytom po potravinách, ktorá je generovaná disponibilnými príjmami obyvateľstva a ponukou polotovarov reprezentovanou hrubou poľnohospodárskou produkciou, ponukou potravín danou hrubou potravinárskou výrobou a maloobchodným obratom potravinárskych tovarov. Správanie subjektov trhu potravín na strane ponuky sa analyzuje z hľadiska interakcií v rámci príslušných cenových okruhov. Správanie domácností na trhu potravín dokumentujú zmeny v štruktúre výdavkov na potraviny a zmeny ich podielu na celkových výdavkoch domácností.

1. Dopyt po potravinách a správanie domácností na trhu potravín

Faktory pôsobiace na vývoj dôchodkovej situácie obyvateľstva² boli v rokoch 1990-1993 ovplyvnené i zmenšeným ekonomickým priestorom, sťaženým pohybom tovaru a služieb i komplikovanejším fungovaním finančných tokov na úrovni medzinárodných vzťahov SR i vnútri ekonomiky. Spolupodielali sa na ďalšom znížení výkonnosti dôchodkotvorných procesov v národnom hospodárstve.

* Ing. Iveta PAUHOFOVÁ, Prognostický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

¹ Autorka si je vedomá úrovne vypovedacej schopnosti vypočítaných údajov vzhľadom na krátky časový rad.

² Predovšetkým pokles hrubého domáceho produktu a rast miery nezamestnanosti.

Odrážalo sa to i v oblasti disponibilných príjmov³ obyvateľstva. Celkový obraz o uvedenom vývoji v nadväznosti na predchádzajúce obdobie dáva tabuľka 1. Okrem disponibilných príjmov a indexu cien potravinárskych tovarov obsahuje aj vývoj výdavkov obyvateľstva za potraviny.⁴

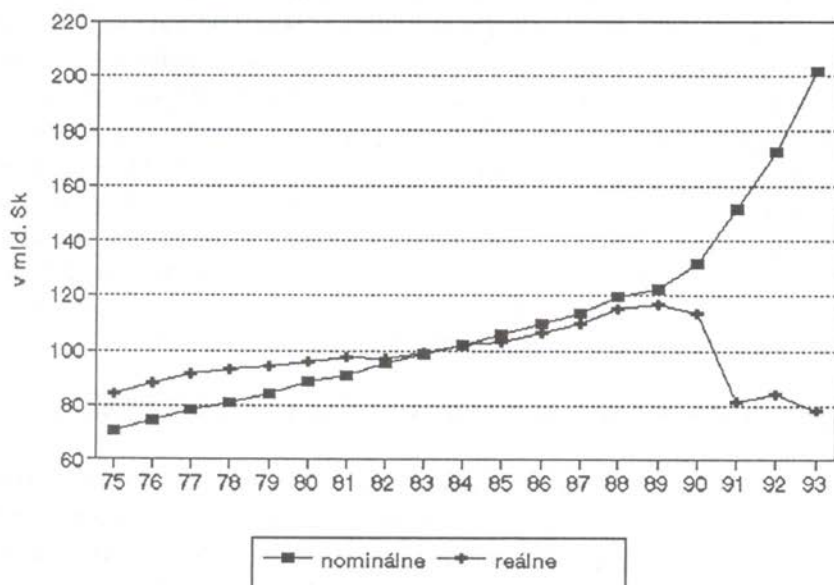
T a b u ľ k a 1

Disponibilné príjmy, výdavky za potravinársky tovar a index cien potravinárskych tovarov v SR

Ukazovateľ	1990	1991	1992	1993
nominálne disponibilné príjmy obyvateľstva (v mld Sk)	131.8	151.4	172.6	201.9
výdavky za potravinársky tovar (v mld Sk, b. c.)	48.4	58.2	64.9	80.2
index cien potravinárskych tovarov (v %; 1984=100%)	115.3	169.8	181.7	221.7

Prameň: Ekonomický monitor ŠÚ SR 1991, 1992; Bulletin ŠÚ SR roč. 1992, 1993; Štatistické čísla a grafy ŠÚ SR 1992, 1993; Štatistická ročenka SR 1992.

Ukazovatele uvedené v tabuľke 1 predstavujú základný makroekonomický rámec pre správanie obyvateľstva na trhu potravín. Rozhodujúcim determinantom tohto správania sú disponibilné príjmy obyvateľstva. Vývoj nominálnych a reálnych disponibilných príjmov zobrazuje graf na obrázku 1.



Obr. 1 Disponibilné príjmy obyvateľstva v Slovenskej republike

³ Peňažné príjmy obyvateľstva spolu mínus finančné platby.

⁴ Sú dané: $vyp = [pot/mo] * vyt$, kde vyp - výdavky na potraviny; pot - maloobchodný obrat (potravinársky tovar); mo - maloobchodný obrat (potravinársky a nepotravinársky tovar); vyt - výdavky obyvateľstva za tovar.

Z obrázku 1 vyplýva, že reálne disponibilné príjmy obyvateľstva sa nachádzali v roku 1993 približne na úrovni reálnych disponibilných príjmov v roku 1975. Tendencie vývoja dopytu po potravinárskych tovaroch, reprezentované priemerným ročným tempom rastu disponibilných príjmov obyvateľstva (15,3 %) a priemerným ročným tempom rastu výdavkov obyvateľstva za potravinársky tovar (18,3 %) v období 1990-1993, mohli by v súvislosti s cenovým vývojom naznačiť pozitívny posun v štruktúre podielu výdavkov obyvateľstva za potraviny na celkových výdavkoch za tovar. V niektorých základných naturálnych ukazovateľoch však došlo k výraznému zníženiu spotreby potravín⁵ a potravinový trh v niektorých substitútoch nepostačuje. Podiel výdavkov za potraviny na celkových výdavkoch obyvateľstva za tovar a služby nezodpovedá medzinárodne porovnateľnej úrovni.⁶

Rýchlejší rast výdavkov obyvateľstva za potravinársky tovar než disponibilných príjmov korešponduje aj so znižovaním celkovej hladiny domácich úspor obyvateľstva za sledované obdobie.⁷ Ceny potravinárskych tovarov rástli pomalšie ako miera inflácie prostredníctvom úhrnného indexu spotrebiteľských cien tovarov a služieb.⁸

Úroveň reálnych disponibilných príjmov obyvateľstva v období 1990-1993 sa pohybovala hlboko pod úrovňou dosahovanou v 80. rokoch. Tento vývoj sa v roku 1991 premietol do prehĺbenia nastúpenej diferenciácie životnej úrovne, nútiacej väčšinu domácností k výraznejšej redukcii osobnej spotreby. Napriek pokračujúcemu rastu peňažných výdavkov mal reálny objem obdržaných tovarov a služieb v roku 1993 ešte klesajúci charakter.⁹

Výrazné obmedzenie na strane reálnych disponibilných príjmov zapríčinilo, že v uvedenom období pretrvával vysoký podiel výdavkov obyvateľstva na potravinársky tovar. Vývoj tohto podielu na výdavkoch za tovar a služby v nadväznosti na predchádzajúce desaťročie zobrazuje graf na obrázku 2.

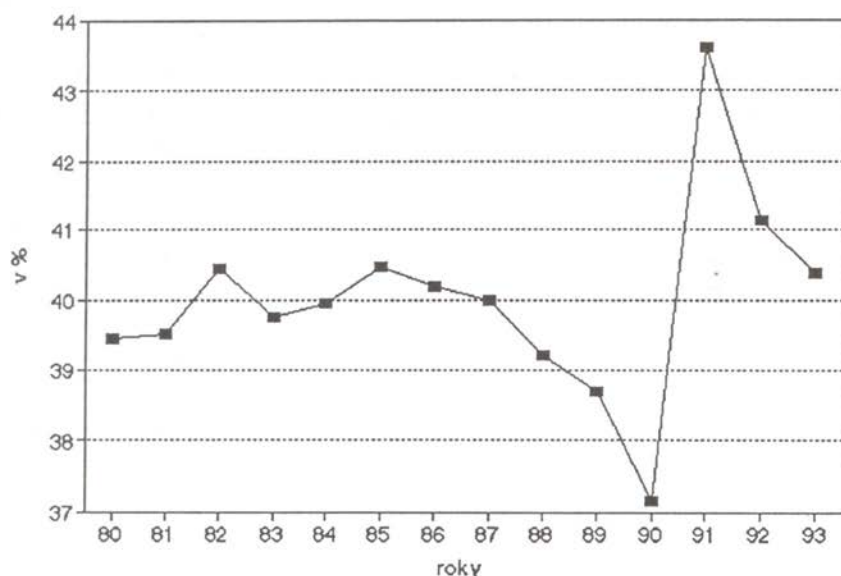
⁵ Nejde o pokles spotreby potravín v dôsledku smerovania k zásadne zdravšiemu a racionálnejšiemu spôsobu stravovania.

⁶ Podiel výdavkov obyvateľstva za potraviny na celkových výdavkoch za tovar a služby v roku 1990 predstavoval 44,29 %, v roku 1991 53,06 %, v roku 1992 49,2 % a v roku 1993 48,4 %. Na porovnanie uvádzame, že výdavky za potraviny predstavujú v Grécku 41,9 %, v Portugalsku 37 %, v USA 15,2 %, v Nórsku 27,4 %, vo Fínsku 27,2 %, v Taliansku 30,0 %, v Rakúsku 22,6 % a v Holandsku 19,8 % v štruktúre výdavkov za tovar a služby.

⁷ Miera úspor, definovaná ako podiel nerealizovaných peňažných prostriedkov obyvateľstva na peňažných príjmoch obyvateľstva spolu, predstavovala v roku 1991 6,5 %, v roku 1992 už len 3,3 %. Za rok 1993 sú vykázané záporné hodnoty miery úspor (I.Q -7,2 %, II.Q 3,4 % a III.Q -3,8 %).

⁸ Miera inflácie v roku 1991 bola 61,2 %, v roku 1992 10,0 % a v roku 1993 25,1 %. Medziročný rast cien potravinárskych tovarov v rokoch 1991/1990 bol 47,3 %, v rokoch 1992/1991 7,0 % a v rokoch 1993/1992 22,0 %.

⁹ V dôsledku postupného vytlačania recesie je možné rátať v oblasti objemu obdržaných tovarov a služieb s určitým oživením v roku 1994. Prejavom tohto oživenia najpravdepodobnejšie bude stagujúci, resp. mierne rastúci charakter vývoja objemu reálnej osobnej spotreby.



Obr. 2. Podiel potravinárskych tovarov na výdavkoch za tovar a služby v SR

Pokles výdavkov obyvateľstva na potravinársky tovar v roku 1990, znázornený na obrázku 2, bol zapríčinený zvýšením ponuky nepotravinárskeho tovaru a odstránením zápornej dane z obratu pri potravinách.¹⁰ Pod vplyvom dôchodkového obmedzenia v roku 1991 však tento podiel opäť prudko stúpol a v súčasnosti sa pohybuje vysoko nad úrovňou dosahovanou v prvej polovici 80. rokov. Okrem cien potravinárskych tovarov veľká váha prináleží aj cenám nepotravinárskych tovarov a služieb. Tieto faktory určujú manévrovací priestor pre spotrebiteľské správanie domácností, ktorý vytvára podmienky substitúcie medzi jednotlivými tovarmi a službami.

Určitú charakteristiku formovania štruktúry spotreby potravín v transformačnom období 1990-1993 poskytuje tabuľka 2.

Z tabuľky 2 vyplýva, že najvýznamnejšie zmeny v štruktúre výdavkov na potraviny v domácnostiach robotníkov a zamestnancov nastali v rokoch 1990-1993 predovšetkým:¹¹ v poklese podielu výdavkov na alkoholické a nealkoholické nápoje, cukor a výrobky z cukru; v raste podielu výdavkov na mlieko a mliečne výrobky, mlynárenské a pekárenské výrobky, mäso a mäsové výrobky, ostatné potraviny a polotovary (napríklad káva, čokoláda a podobne).

¹⁰ Čo sa premietlo do zvýšenia cien vybraných skupín potravín v júli 1990.

¹¹ Zmeny v štruktúre výdavkov na potraviny v domácnostiach roľníkov súvisia so zvyšujúcim sa podielom samozásobenia, ktoré nie je vždy detailne štatisticky sledované.

T a b u l k a 2

Štruktúra výdavkov domácností robotníkov a zamestnancov na potraviny v SR (v %)

Ukazovateľ	1990	1991	1992	1993
mäso a mäsové výrobky	27.8	25.3	25.2	25.9
ryby a rybie výrobky	1.5	1.4	2.2	2.5
tuky	6.9	7.0	6.4	6.5
vajcia	2.6	2.8	2.5	2.7
mlieko a mliečne výrobky	9.7	11.9	13.3	14.0
mlynárenské a pekárenské výrobky	9.3	11.2	11.2	12.8
zemiaky	1.2	1.6	1.3	1.2
zelenina a zeleninové výrobky	3.4	3.0	2.9	3.3
ovocie a ovocné výrobky	6.1	6.6	6.2	6.8
cukor a výrobky z cukru	7.5	7.7	7.9	6.4
ostatné potraviny a polotovary	9.0	7.9	7.6	9.5
alkoholické nápoje	12.2	10.4	10.0	8.4
nealkoholické nápoje	3.1	3.0	3.5	3.2

Poznámka: Alkoholické nápoje - pivo, víno révové, liehoviny a ostatné alkoholické nápoje;

Nealkoholické nápoje - nealkoholické nápoje, sirupy a koncentráty.

Prameň: Štatistika rodinných účtov, 1993, 1994. Bratislava, ŠÚ SR 1994.

V dôsledku rozdielnej dynamiky vývoja cien jednotlivých druhov potravinárskych tovarov, novo sa formujúceho sklonu obyvateľstva k spotrebe potravín, ako aj dopytovej bariéry určenej pretrvávajúcou tvrdosťou dôchodkového obmedzenia, možno očakávať rozdielne vývojové tendencie fyzického objemu spotreby jednotlivých skupín komodít potravinárskych tovarov.¹² Tieto zmeny môžu, ale nie vždy musia byť v súlade s charakterom vývoja zaznamenaného v oblasti štruktúry výdavkov na potraviny.

Uspokojovanie dopytu po potravinách, determinované uvedenými faktormi, uskutočňuje sa prostredníctvom ponuky, ktorá je daná predovšetkým úrovňou poľnohospodárskej¹³ a potravinárskej výroby a predajom potravinárskych tovarov v maloobchode. Vývoj hrubej poľnohospodárskej produkcie, hrubej výroby potravinárskeho priemyslu a vývoj maloobchodného obratu potravinárskeho tovaru udáva tabuľka 3.

Vývojové tendencie ukazovateľov uvedených v tabuľke 3, reprezentované priemerným ročným tempom poklesu (na báze stálych cien), naznačujú pokles hrubej poľnohospodárskej produkcie (HPP) o 9,16 % ročne, čo je viac ako

¹² Pre porovnanie spotreby potravín na medzinárodnej úrovni pozri: The Agricultural Situation in the Community 1992 Report, Commission of the European Communities Brussels, Luxembourg 1993. PAPAJ, K.: Štátna politika a sociálne podmienky. Hospod. Nov., 22. a 23. 2. 1994; STANGA, R.: Súčasná úroveň výživy obyvateľstva SR a metódy výpočtu globálnej spotreby potravín. [Pracovné materiály, č. 9.] Bratislava, Prognostický ústav SAV, jún 1993.

¹³ Pri zostavovaní ďalších časových radov bude vypovedacia schopnosť vyššia v ukazovateľoch, ktorí zohľadnia hodnotu pridanú spracovaním v poľnohospodárskej prvovýrobe.

trojnásobok priemerného ročného poklesu maloobchodného obratu za sledované obdobie (-2,7 %). Priemerné ročné tempo poklesu hrubej výroby potravinárskeho priemyslu zaznamenalo markantný prepád 12,8 % ročne, predovšetkým v dôsledku vývoja potravinárskej výroby v roku 1993.¹⁴

T a b u l k a 3

Vývoj hrubej poľnohospodárskej produkcie, hrubej výroby potravinárskeho priemyslu a maloobchodného obratu potravinárskeho tovaru v rokoch 1989-1992 (v mld Sk)

Ukazovateľ	1989	1990	1991	1992	1993
hrubá poľnohospodárska produkcia (s. c. 1989)	52 034	48 275	44 703	38 500	35 425*
hrubá výroba potravinárskeho priemyslu (s. c. 1989)	46 279	45 788	39 692	35 033	26 695*
maloobchodný obrat potravinárskych tovarov (s. c. 1992)	84 607	82 144	70 286	73 950	75 822*

Prameň: Ekonomický monitor ŠÚ SR 1991, 1992; Bulletin ŠÚ SR 1992, 1993; Štatistické čísla a grafy ŠÚ SR 1992, 1993; Štatistická ročenka SR 1992.

* expertný odhad (oficiálne štatistické údaje neboli v čase spracovania článku zverejnené).

Dôvodom podstatne nižšieho poklesu objemu maloobchodného obratu v porovnaní s hrubou výrobou potravinárskeho priemyslu a HPP bolo zvýšenie podielu saturovania domáceho trhu dovezenými potravinami, vyplývajúce z procesu liberalizácie zahraničného obchodu, prudkého zníženia objemov poľnohospodárskej výroby, ale aj nižšej technologickej konkurenčnej schopnosti domáceho poľnohospodárstva a niektorých segmentov spracovateľského priemyslu. Tempo poklesu HPP do istej miery korešponduje s koncepciou agrárnej politiky spracovanej na federálnej úrovni a jej "podporou" prostredníctvom dotácií zo štátneho rozpočtu. Podstatný vplyv však možno prisúdiť i menej stabilným makroekonomickým podmienkam na úrovni Slovenskej republiky, ktoré determinujú vývoj jednotlivých odvetví v štruktúre ekonomiky.¹⁵

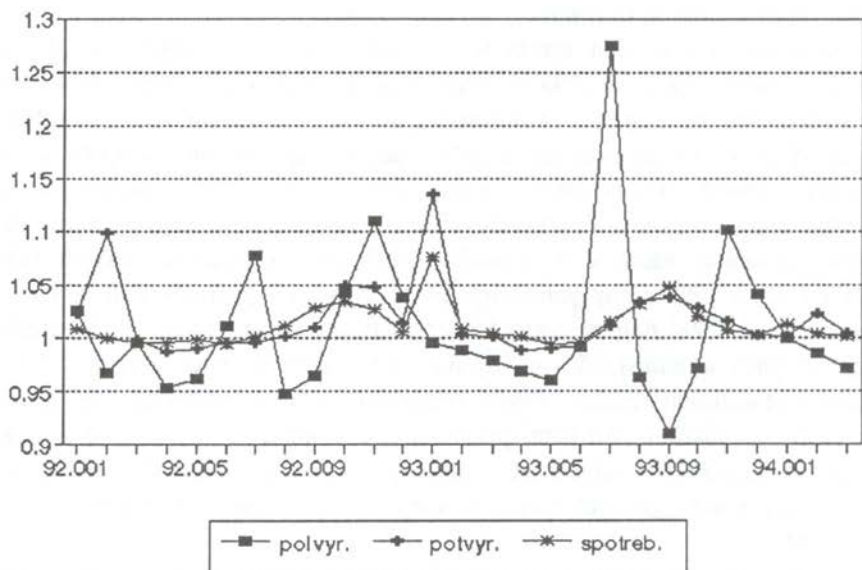
2. Kooperačné vzťahy účastníkov trhu potravín na strane ponuky

Správanie priamych a sprostredkovaných účastníkov trhu potravín na strane ponuky je dané ich vzájomnými kooperačnými vzťahmi a participáciou na cenovom vývoji. Toto správanie možno identifikovať sledovaním zmien spotrebiteľských cien potravinárskych tovarov, zmien v cenách potravinárskych výrobcov a zmien v cenách poľnohospodárskych výrobcov.

¹⁴ Vývojové tendencie ukazovateľov uvedených v tabuľke 2 (bez zohľadnenia roku 1993) naznačujú markantný pokles hrubej poľnohospodárskej produkcie o 9,5 % ročne, priemerný ročný pokles hrubej výroby potravinárskeho priemyslu 8,9 % a maloobchodného obratu o 4,4 % ročne.

¹⁵ Inflácia, menový kurz, úroková miera, zamestnanosť, stupeň privatizácie.

Súhrnný obraz o zmenách cien poľnohospodárskych výrobcov, cien výrobcov potravín a spotrebiteľských cien potravinárskeho tovaru od januára 1992 do decembra 1993 poskytuje obrázok 3. Ide o cenové zmeny vyjadrené v percentách medzi bežným a predchádzajúcim mesiacom (predchádzajúci mesiac predstavuje vždy 100 %). Obrázok 3 nadväzuje na vývoj v roku 1991.¹⁶ Pre toto obdobie bolo charakteristické monopolné postavenie spracovateľských a obchodných organizácií a cenová politika, ktorej sa nedarilo správne dešifrovať situáciu na trhu potravín a včas na ňu reagovať. Zájmy poľnohospodárskych výrobcov sa adekvátne nezohľadňovali a nezaznamenalo sa ani zvýšenie efektívnosti ich správania. Daným podmienkam sa prispôbil a ustálil i sklon obyvateľstva k spotrebe potravín, determinujúci pevnejšie a sezónne menej ovplyvnené ohraňovania dopytovej bariéry na trhu potravinárskych tovarov.



nerespektovali. V dôsledku existujúcej tvrdosti dôchodkového obmedzenia obyvateľstva sa ani výraznými výkyvmi cien poľnohospodárskych výrobcov (obsahujúcimi opodstatnenú sezónnosť a pesimistické predikcie úrody v júni a v auguste) nedala narušiť bariéra signalizovaná vývojom spotrebiteľských cien potravinárskych tovarov. Od tretieho mesiaca roku 1992 a druhého mesiaca roku 1993 ceny výrobcov potravín v podstate kopírovali vývoj spotrebiteľských cien potravinárskych tovarov. Uvedený vývoj prispel na jednej strane k zhoršeniu hospodárskej situácie poľnohospodárov a na druhej strane k podpore ziskovosti potravinárskych výrobcov a obchodníkov.

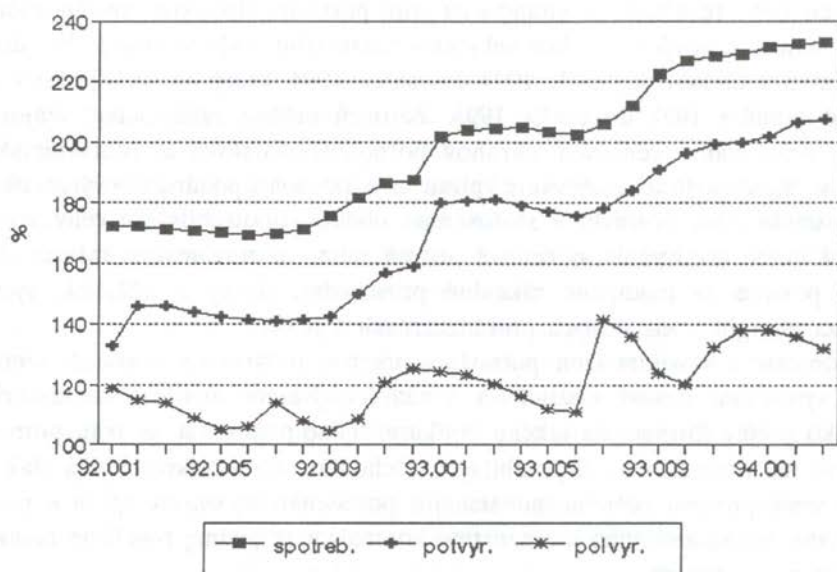
V poslednom štvrtroku 1992 došlo k výraznému zvýšeniu cien poľnohospodárskych výrobcov, ktoré viedlo k rastu cien výrobcov potravín, ako aj spotrebiteľských cien potravinárskych tovarov. Tento vývoj, pri spolupôsobení silnejúcej bariéry na trhu potravín, priniesol v poslednom mesiaci roka pokles na úrovni všetkých troch cenových okruhov.

Po prudkom zvýšení cien výrobcov potravín a spotrebiteľských cien potravinárskych tovarov v januári 1993 sa vývoj v oboch cenových okruhoch stabilizoval a v podstate sa vyvíjal na konštantnej úrovni. Na úrovni cien poľnohospodárskych výrobcov sa za uvedené obdobie zaznamenala trvale klesajúca tendencia. Avšak v súvislosti s predikciou nižšej úrody v roku 1993 v porovnaní s rokom 1992 ceny poľnohospodárskych výrobcov podstatne vzrástli v júni 1993,¹⁸ v auguste radikálne klesli a v novembri 1993 opäť vzrástli na úroveň vyššiu, ako bola v roku 1992. Ceny jednotlivých subjektov trhu potravín boli aj v období január-marec 1994 determinované dôchodkovým obmedzením u obyvateľstva, bez výraznejších administratívnych zásahov na strane ponuky potravín. To sa prejavilo v stabilizácii vzťahov medzi cenovými okruhmi podobne ako po februári 1993, s charakteristickým prejavom sezónnosti u poľnohospodárskych výrobcov. V marci 1994 uplatnené colné opatrenia determinovali charakter interakcií jednotlivých cenových okruhov subjektov potravinového trhu až v ďalšom období.

Zmeny cenovej hladiny na trhu potravín z aspektu adaptácie ponukových faktorov ovplyvňuje aj pružnosť správania subjektov trhu. Prejavuje sa posunom v rámci cenových okruhov jednotlivých participantov, vzájomne charakterizovateľných väčšou alebo menšou tesnosťou interakčných väzieb. Vývoj cenovej hladiny potravín a s tým súvisiacu tvorbu cien na úrovni troch cenových okruhov znázorňuje graf na obrázku 4.

Vzťahy medzi prvým a druhým cenovým okruhom reprezentované interakciou výrobcov poľnohospodárskych surovín a potravín za obdobie od januára 1992 do marca 1994 nie sú také tesné ako medzi druhým a tretím cenovým okruhom, ktorý reprezentujú výrobcovia potravín a maloobchod.

¹⁸ V prvom slede zvýšenie cien rastlinných komodít, následne i živočíšnych.



Obr. 4. Ceny poľnohospodárskych výrobcov, potravinárskych výrobcov a spotrebiteľské ceny potravín v SR (január 1989 = 100 %)

Za obdobie od januára 1992 do marca 1994 bola medzi tvorbou cien na úrovni poľnohospodárskych výrobcov, potravinárskych výrobcov a spotrebiteľov súvislosť takého charakteru, že úroveň spotrebiteľských cien v danom mesiaci bola priamoúmerná úrovni cien potravinárskych výrobcov v tom istom mesiaci a úrovni cien poľnohospodárskych výrobcov spred dvoch mesiacov.

Vzťah medzi prvým a druhým cenovým okruhom možno charakterizovať v zmysle cenových elasticít nasledovne:¹⁹

- v období od januára 1992 do apríla 1993 - pri zvýšení ceny poľnohospodárskych výrobcov o 1 % sa ceny potravinárskych výrobcov zvýšili o 0,85 %;
- v období od januára 1992 do decembra 1993 - pri zvýšení ceny poľnohospodárskych výrobcov o 1 % sa ceny potravinárskych výrobcov zvýšili o 0,86 %;
- v období od januára 1992 do marca 1994 - pri zvýšení ceny poľnohospodárskych výrobcov o 1 % sa ceny potravinárskych výrobcov zvýšili o 0,81 %.

Vzťah medzi druhým a tretím cenovým okruhom možno charakterizovať takto:

- v období od januára 1992 do apríla 1993 - pri zvýšení ceny výrobcov potravín o 1 % sa spotrebiteľské ceny zvýšili o 0,69 %;
- v období od januára 1992 do decembra 1993 - pri zvýšení ceny výrobcov potravín o 1 % sa spotrebiteľské ceny zvýšili o 0,81 %;
- v období od januára 1992 do marca 1994 platí rovnaký vzťah ako v b).

¹⁹ Časové rozlíšenie vyplýva z postupnosti spracovania štatistických údajov. Na výpočet elasticity sa použila rovnaká metodika pre všetky kumulatívne obdobia.

Z uvedeného rezultuje, že situáciu na trhu potravín, charakterizovanú interakciami v rámci cenových okruhov subjektov tohto trhu, ovplyvňoval podiel dovozu potravín v období od apríla 1993 do marca 1994, ktorý bol vyšší, ako v období od januára 1992 do apríla 1993. Zároveň možno zaznamenať vzájomné mierne vzdialovanie cenových okruhov poľnohospodárskych a potravinárskych výrobcov. Signalizuje to znižovanie vplyvu cien poľnohospodárskych výrobcov na spotrebiteľské ceny potravín v sledovanom období. Spotrebiteľské ceny vo významnej miere ovplyvňuje aj cenová úroveň mimo potravinového reťazca (nájomné, poisťné za nakúpené základné prostriedky, úroky z pôžičiek, vysoké platby za energiu v zastaraných prevádzkárňach a pod.).

V kontexte s vývojom cien potravín a mierou inflácie za uvedené obdobie možno vypočítané cenové elasticity a z nich vyplývajúce súvislosti charakterizovať i ako prejav formovania takého konkurenčného prostredia na trhu potravín, ktoré pri súčasnej úrovni disponibilných dôchodkov obyvateľstva vyvíja tlak na zefektívnenie procesu poľnohospodárskej a potravinárskej výroby spolu s potrebou vytvorenia adekvátneho mechanizmu kontroly a prípadnej regulácie maloobchodných cien potravín.

Pre poľnohospodársku prvovýrobu to má význam nielen v tom smere, že jej nemožno pripisovať výrazný podiel na enormnom raste spotrebiteľských cien, ale že je predpoklad zvyšovania cien poľnohospodárskych výrobcov pri výraznejšom využití spracovateľských kapacít²⁰ bez podstatnejšieho vplyvu na zvyšovanie spotrebiteľských cien potravín.

Cenová hladina potravín priamo závisí od cenových hladín vstupov, predovšetkým do poľnohospodárstva. Podiel poľnohospodárskych surovín na celkových výstupoch potravinárskeho priemyslu dosahoval v sledovanom období viac ako 80%.²¹ Úroveň zhodnocovania vstupov do poľnohospodárstva a potravinárstva nepochybne závisí od riešenia ich vnútorných problémov, ktoré bezprostredne súvisia s existujúcou štruktúrou kooperačných väzieb, resp. medziodvetvových vzťahov.

²⁰ V spracovateľskom priemysle tvoria (za sledované obdobie) podstatnú zložku režijných nákladov mzdy, odvody z miezd, energia, opravy a finančné náklady. Miera zisku k nákladom sa pohybuje na úrovni 5-6 %, dodávateľské práce a služby kalkulujú 20% prírážku, ceny strojov a zariadení pre potravinársky priemysel sú vysoké a výška odpisov súčasného zastaraného zariadenia kryje jednoduchú obnovu len z veľmi malej časti. Vzhľadom na znižovanie stavov hospodárskych zvierat dochádza k podstatnému zvyšovaniu dopravných nákladov (napr. pri zvoze zvierat z rôznych lokalít). Pri nízkom využití spracovateľských kapacít dimenzovaných podľa možností poľnohospodárskej veľkovýroby dochádza k neefektívnemu zhodnocovaniu vstupov s dopadom na výslednú cenu výrobcov potravín. Vnútorné problémy potravinárskeho priemyslu, ktoré súvisia s potrebou zabezpečenia kapitálu predovšetkým na technologické zmeny vo výrobe, pokúšali sa potravinári riešiť v rámci spracúvania privatizačných projektov oslovením obchodníkov aj priamym predajom akcií. Záujem nie je takmer žiadny, akcie potravinárov v najbližšom období zrejme neprinesú žiadne dividendy. Nejasná budúcnosť (nezviditeľnia ju ani ochranné opatrenia voči konkurencieschopnému dovozu) vedie tiež k neadekvátnemu rozpúšťaniu finančných prostriedkov do miezd a odmien.

²¹ Napriek existencii koncepcie priemyselnej politiky SR zo začiatku roka 1994.

Záver

Zmeny v správaní subjektov potravinového trhu v transformačnom období 1990-1993 sú charakterizované prostredníctvom zmien na strane dopytu po potravinách a na strane ponuky potravín.

Disponibilné príjmy obyvateľstva generujúce dopyt po potravinách sa pohybovali na úrovni, ktorá neumožňovala také zmeny v osobnej spotrebe obyvateľstva, ktoré by naznačovali posun v smere štruktúr typických pre vyspelé trhové ekonomiky. V štruktúre celkových výdavkov mali výdavky na potraviny naďalej výraznú váhu. Pritom rástli výdavky na služby spojené s výdavkami na potraviny mimo domácnosti, čo zodpovedá trendom vo vyspelých ekonomikách. Z výživového aspektu však naturálna spotreba niektorých skupín potravín poklesla, predovšetkým v domácnostiach robotníkov, a to aj v dôsledku absencie cenovo adekvátnych substitútov.

Vzťahy medzi jednotlivými cenovými okruhmi, vyjadrujúcimi zmeny vo formovaní ponuky na trhu potravín, sa vyvíjali pod vplyvom procesu liberalizácie domáceho a zahraničného obchodu, ktorý v sledovanom období vo veľkej miere determinoval hladinu spotrebiteľských cien potravín. Tá sa fixovala na určitej úrovni pod vplyvom dôchodkového obmedzenia.

Ceny potravinárskych výrobcov prevažne kopírovali líniu spotrebiteľských cien potravín, kým ceny poľnohospodárskych výrobcov boli ovplyvňované sezónnosťou, a predovšetkým nízkou schopnosťou výrobcov dešifrovať meniace sa parametre potravinového trhu. Vzniknutá situácia je aj dôsledkom nižšej technologickej konkurencieschopnosti a nerozvinutosti marketingu v oblasti domáceho poľnohospodárstva a niektorých segmentov potravinárskeho priemyslu. Podstatný vplyv však malo i menej stabilné a nie vždy zreteľne identifikovateľné makroekonomické prostredie.

Zásadné zmeny v správaní subjektov potravinového trhu z krátkodobého aspektu nepochybne nemožno očakávať. Toto tvrdenie sa opiera aj o predikcie vývoja disponibilných príjmov obyvateľstva. Zvýšenie úrovne reálnych disponibilných príjmov obyvateľstva, generujúcich dopyt po potravinárskych tovaroch, závisí od rýchlosti a rozsahu zmien na trhoch investičných statkov a polotovarov, ktoré v rozhodujúcej miere pôsobia na veľkosť národohospodárskeho outputu v smere stabilizovania a oživenia ekonomiky. Ide o zmeny v technologickej konkurencieschopnosti, zvyšujúce efektívnosť a hodnotu pridanú spracovaním, čím sa vytvára priestor na tvorbu dôchodkov podnikov i domácností a zmenu spotrebiteľských preferencií, konvergujúcu k štruktúram typickým pre vyspelé trhové ekonomiky.

Literatúra

- [1] KÁRÁSZ, P. - PAUHOFOVÁ, I. - RENČKO, J.: Zahraničnoobchodné súvislosti agrárnej stratégie Slovenska. Bratislava, Economic Consulting 1993. 63 s.
- [2] KÁRÁSZ, P. - PAUHOFOVÁ, I. - RENČKO, J. - BAUEROVÁ, E.: Základné makroekonomické proporcie vývoja ekonomiky Slovenska v roku 1994. [Štúdie PgÚ SAV, č. 1.] Bratislava, PgÚ SAV 1994. 20 s.
- [3] PAUHOFOVÁ, I.: Makroekonomické súvislosti vývoja poľnohospodárstva v podmienkach transformácie ekonomiky Slovenska. [Kandidátska dizertačná práca.] Bratislava, PgÚ SAV 1994. 90 s.
- [4] Štatistika rodinných účtov 1992, 1993, 1994. Bratislava, Štatistický úrad Slovenskej republiky.
- [5] Ekonomický monitor 1992, 1993. Bratislava, Štatistický úrad Slovenskej republiky.
- [6] Štatistická ročenka Slovenska 1992, 1993. Bratislava, Štatistický úrad Slovenskej republiky.

BEHAVIOUR OF THE FOOD MARKET SUBJECTS IN 1990-1993

Iveta PAUHOFOVÁ

The paper presents an analysis of the market subjects' behaviour shown in the Slovak food market under the transition conditions. The relations between demand and supply factors indicate small flexibility of agricultural producers to match changing demand for foodstuffs. They also indicate intensive relations between food producers and retail. The structure of the consumers' food expenditure does not converge to the structures typical for the developed market economies. The fact is also due to declining natural consumption of some important food items and lack of market substitutes.

Changes in the food market and its main positive transition shifts are determined by extent and rapidity of economic revival. It depends on the basic determinants such as investment goods and intermediate goods markets. The scope of these activities determine the economy output.

K o n z u l t á c i e

Štokholmská škola - predchodca Keynesovej Všeobecnej teórie?

Anetta ČAPLÁNOVÁ*

1. Úvod

Štokholmská škola existovala v rokoch 1927 až 1937 ako osobitná a význačná škola ekonómie. Označenie *štokholmská škola* po prvýkrát použil Ohlin v roku 1937, rok po publikovaní Keynesovho diela *Všeobecná teória zamestnanosti, úroku a peňazí*. Tvrdil, že paralelne ku Keynesovej teórii bola nezávisle formulovaná *teória zamestnanosti* vo Švédsku. V porovnaní s Keynesom však štokholmská škola použila dynamickú metódu. Podľa Ohlina bol švédsky vývoj teórie v podstate fenoménom endogénnym, vychádzajúcim z Wicksellovho kumulatívneho procesu. Štokholmskú školu Ohlin charakterizoval takými znakmi, ako je pozornosť agregátnej analýze, rozlíšenie medzi analýzou *ex ante* a *ex post*, dôsledné využitie analýzy období, záujem o plány a očakávania jednotlivých ekonomických agentov, avšak v menšej miere o vývoj množstva peňazí [1].

Skôr ako sa budeme zaoberať problémom vzťahu medzi teóriou štokholmskej školy a Keynesovou teóriou, obsiahnutou v jeho citovanej práci, je namieste pokúsiť sa odpovedať na otázku, prečo teória štokholmskej školy nebola schopná dosiahnuť medzinárodné uznanie a relatívne dlhé obdobie zostala výlučne škandinávskym fenoménom. Odpoveď je potrebné hľadať niekde medzi príčinami, ktoré uvádza B. Sandelin v úvode ku knihe [2]:

- Štokholmská škola len zriedkavo oslovovala medzinárodnú verejnosť. Jej ekonómovia písali najmä vo švédštine a ich práce nadobúdali často formu vládných správ.

- Prístup ekonómov štokholmskej školy bolo v niektorých ohľadoch pomerne ťažké uviesť do súladu s technikami v tom čase dominantnými alebo novými, pretože neverili v konštantnosť v ekonomických vzťahoch. V dôsledku toho sa ekonometrické odhady parametrov v regresných rovniciach stávali nezmyselnými.

- Analyzovali skôr špecifické než všeobecné prípady, uskutočnenie zaujímavých zovšeobecnení sa považovalo takmer za nemožné.

- V ekonomike zdôrazňovali dynamizmus, a preto matematizácia ich modelov bola komplikovanejšia a menej rozsiahla než matematizácia modelov statických.

* Ing. Anetta ČAPLÁNOVÁ, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

Vychádzajúc z analýz v Lundbergovej dizertačnej práci môžeme povedať, že malý medzinárodný úspech štokholmskej školy možno pripísať týmto dôvodom: nezáujem o analýzu rovnováhy, uprednostňovanie kauzálnej analýzy a nedostatok nástrojov na analýzu otázok, ktoré postavila sama štokholmská škola.

Ak berieme zreteľ na tieto fakty, môžeme sa pokúsiť o analýzu vzťahu medzi štokholmskou školou a Keynesovou teóriou, čo je otázka, ktorá našla v súvislosti s teóriou štokholmskej školy medzi ekonómami najväčšiu odozvu. Diskusia o nej je zameraná najmä na hľadanie odpovede, či švédski ekonómovia išli ďalej za rámec Keynesovej teórie, alebo dosiahli výsledky paralelné s ním.

2. Podmienky vzniku teórie štokholmskej školy a Keynesovej Všeobecnej teórie

Všeobecná teória bola publikovaná vo februári 1936. J. M. Keynes si bol vedomý nerovnováhy vonkajšej hodnoty libry šterlingu, preto v rokoch 1925-1931 zastával názor o potrebe jej znehodnotenia. Keď sa to v roku 1931 uskutočnilo, bol veľmi spokojný. Dovtedy nedostatočná konkurencieschopnosť britského priemyslu držala objem investícií na príliš nízkej úrovni a zhoršovala platobnú bilanciu Veľkej Británie. Dôsledkom toho bola "permanentná" nezamestnanosť. Keynes považoval túto nedostatočnú zamestnanosť za bežnú črtu kapitalistického systému, ktorú je možné liečiť. Sám si dal za úlohu pokúsiť sa o to.

Pri svojom skúmaní prešiel od problému medzinárodnej nerovnováhy, ktorým začal, k úplne iným problémom a vyvinul teóriu expanzívnej politiky, ktorá mala viesť k zvýšeniu zamestnanosti v podmienkach uzavretej ekonomiky. Je pravdepodobné, že hlavnou príčinou pre posun Keynesovho záujmu bola celosvetová recesia a vysoká úroveň nezamestnanosti v 30. rokoch. Jeho teória sa stala osobitným druhom všeobecnej teórie pre rôzne úrovne zamestnanosti a receptom na stabilizačnú politiku. Poznatky o zmenách v spotrebe a v investíciách, zhromaždené v priebehu niekoľkých desaťročí v teóriách obchodných cyklov, však boli vo veľkej miere postavené bokom.

Prístup uplatnený v Cambridge v rokoch 1933-1935, v čase, keď Keynes vypracoval svoju teóriu, bol, ako sme už uviedli, vo veľkej miere ovplyvnený hospodárskym vývojom vo Veľkej Británii od roku 1924, ako aj teóriou, na ktorej v spomínanom desaťročí pracovali ekonómovia z Cambridge a Oxfordu (J. Robinsonová, J. E. Meade, R. F. Harrod). Všeobecná teória priniesla so sebou niekoľko "inovácií", ktoré boli do istej miery predznamenané Keynesom, Hendersonom a Hawtreym koncom 20. rokov. Keynes a Henderson viedli v roku 1929 diskusie o tom, či by bolo možné - bez predchádzajúceho zvýšenia sklonu k úsporám, za predpokladu existencie nevyužitých výrobných kapacít - zvýšiť investície, čo by viedlo k vyššej úrovni zamestnanosti.

V období začínajúcej depresie sa aj jednotliví švédski ekonómovia, medzi nimi najmä B. Ohlin, E. Lindahl a G. Myrdal, zaoberali problémom zmien

v zamestnanosti, outpute a cenách, a to pri využití teoretického aparátu podstatne sa odlišujúceho od toho, ktorý používali klasickí ekonómovia. Medzi závermi švédskych ekonómov na jednej strane a Keynesovou ekonomickou teóriou na druhej strane je prekvapujúca podobnosť, ale aj zarážajúce rozdiely.

3. Porovnanie teoretických názorov v Cambridge a v Štokholme

Multiplikátor

Ako dokazuje Myrdalov a Ohlinov prístup, švédski ekonómovia už v období 1933-1934 disponovali relatívne dobrým pochopením mechanizmu multiplikátora, ktorý sa bežne spája s Keynesovou Všeobecnou teóriou. Je nepopierateľné, že tak Myrdal, ako aj Ohlin analyzovali makroekonomický proces v kontexte agregátov národného dôchodku, s využitím funkčných foriem podobných, ak nie rovnakých, ako využil o dva roky neskôr Keynes vo svojej Všeobecnej teórii. Až potiaľ je možné povedať, že Myrdal a Ohlin skutočne predvídali Keynesovu Všeobecnú teóriu. Ich chápanie významu rýchlosti reakcií a oneskorení, únikov do importu a daňových platieb pre multiplikačný proces bolo s určitou pokročilejšie ako vo Všeobecnej teórii.

V tejto súvislosti treba spomenúť príspevok Ohlina do teórie multiplikačného procesu [12]. Ohlin bol zjavne inšpirovaný Kahnovým článkom z roku 1931, na ktorý sa explicitne odvoláva. Diskusia o tejto otázke však silne ignorovala Myrdalov príspevok do teórie multiplikačného procesu, ako aj možné zdroje jeho inšpirácie. Analýza Myrdalovho prístupu [10] ukazuje, že veľmi jasne chápal primárne a sekundárne efekty exogénnych vplyvov, pričom miere úspor prisúdil náležitú úlohu. Už v roku 1932 jasne pochopil multiplikačný proces, keď analyzoval vplyv monetárnej politiky v období depresie. Poukázal na to, ako reštrikčnejšia monetárna politika v uzavretej ekonomike povedie k zostupnému procesu a v konečnom dôsledku dosiahne rovnovážnu situáciu pri zvýšenej nezamestnanosti. Pre Myrdala je uzavretá ekonomika vždy abstrakciou a podľa neho realistický prístup vyžaduje uvažovať s ekonomikou otvorenou. Preto išiel ďalej a analyzoval situáciu v podmienkach otvorenej ekonomiky, s daným objemom exportu a jeho cenami, s danými cenami importu a obchodným deficitom pokrývaným predajom zahraničnej meny centrálnou bankou. Predpokladal, že napriek dominujúcej depresii je úverová politika, v snahe zlepšiť platobnú bilanciu (menový kurz), reštrikčná. Vo svojej analýze dospel k pochopeniu multiplikátora otvorenej ekonomiky.

Teória nezamestnanosti

Keynesova teória je teóriou permanentne pretrvávajúcej nezamestnanosti. Je potrebné odpovedať na otázku, akou teóriou nezamestnanosti disponovala štokholmská škola. Pri skúmaní jej teórie nezamestnanosti je užitočné obrátiť po-

zornosť na druhú (a konečnú) správu Výboru pre nezamestnanosť, predloženú v novembri 1934 pod názvom *Åtgärder mot arbetslöshet (Opatrenia proti nezamestnanosti)*. Nájde tu pokus štokholmskej školy o formuláciu komplexného modelu outputu a nezamestnanosti (ide o prvú časť prvej kapitoly) [8], čo je v podstate vyjadrením jednoduchej keynesovskej rovnováhy. Je užitočné položiť si aj otázku, či názory táto správa reprezentuje. Keďže na práci Výboru sa podieľali G. Myrdal, B. Ohlin, A. Johansson a D. Hammarskjöld, za konzultantského prispenia E. Lindahla, je len prirodzené očakávať, že Výbor odrážal teoretické názory štokholmskej školy. Vzájomná závislosť medzi zamestnanosťou (výrobou) a celkovým efektívnym dopytom je kľúčovou myšlienkou Keynesovej teórie rovnováhy pri zamestnanosti nižšej ako plnej.

"Veľkosť celkového dopytu po peniazoch je priamo určená veľkosťou exportu, rozsahom investícií a celkovým dopytom po spotrebných statkoch. V rozsahu, v ktorom zvýšenie exportu vyvoláva zvýšenie jeho cien vo vzťahu k cenám importu, alebo zvýšenie investícií je sprevádzané zvýšenou produktivitou, sa tieto formy zvýšeného dopytu odlišujú od rozoberaných foriem (nešpecifikované zvýšenie dopytu). Predpoklady na to sú splnené, ak dôjde k zvýšeniu spotrebiteľského dopytu a znížia sa reálne mzdy. Skutočnosť, že sú využité relatívne inferiórne zdroje, nachádza svoju protiváhu v relatívne rozsiahlejšom dovoze tovarov, čo umožňujú zvýšené exportné príjmy atď.

Ak je trh s investíciami úplne v rukách súkromných podnikateľov, určuje jeho výkyvy hodnotenie očakávaných výnosov podnikateľmi, pričom čím vyšší je očakávaný výnos z reálneho kapitálu, tým vyšší je dopyt po investíciách pri daných možnostiach rozšírenia úveru. V tom rozsahu, v akom vláda uskutočňuje investície, je možné, aby sa tieto vyvíjali nezávisle od ziskovosti.

Okrem formovania peňažného dôchodku závisia zmeny v dopyte po spotrebných predmetoch osobitne od zmien v dobrovoľných úsporách. Je samozrejme, že vláda tiež môže výrazným spôsobom podmieniť rast dopytu po finálnej spotrebe" [9, s. 266].

Keynes by mohol len veľmi málo namietať voči takémuto opisu strany dopytu v jeho systéme, napriek tomu, že zahrnutie exportu doň by bolo pre neho novým faktom. Absenciu otázok exportu je možné nájsť na viacerých miestach uvedenej správy i jej dodatkov. Nespomínajú sa tu napr. ani peniaze a úroková miera, ani ich úloha v modeli. Takáto potreba však ani neexistovala, pretože monetárna politika určovala úrokovú mieru a ponuka peňazí sa prispôbovala dopytu po peniazoch (wickselliánsky predpoklad) a v systéme rozpracovanom v tejto správe nedochádza k efektu reálnej rovnováhy.

Pri skúmaní vlastností modelu sa správa Výboru najskôr zaoberá opatreniami zameranými na rozšírenie dopytu. Sú dva rozdielne spôsoby, ako je politicky možné uskutočniť zvýšenie dopytu po peniazoch. Na jednej strane možno povzbudiť export, resp. individuálny dopyt po spotrebných a investičných statkoch, na druhej strane vláda môže takýto dopyt sama vytvárať. Treba pripomenúť, že

výsledky v oboch prípadoch závisia od ochoty novozamestnaných pracovníkov pracovať za nižšiu mzdu. Analýza zostáva na verbálnej úrovni, lebo jej autori neboli technicky schopní analyzovať systém všeobecnej rovnováhy, ktorý opísali. Táto skutočnosť by nemala byť pre nás prekvapujúca - písal sa rok 1934.

V súvislosti s uvedenou analýzou sa môžeme stretnúť s názorom (pozri [9]), že v 1. kapitole uvedenej druhej správy nájdeme Keynesom úspešne formulovanú teóriu rovnováhy pri nižšej ako plnej zamestnanosti, avšak nie je tu podaná jej analýza. Je otázne, či je možné daný model označiť ako keynesovskú rovnováhu, keďže bol z neho vylúčený vplyv úrokovej miery a reálnych rovnováh.

Analýza trhu práce

Tak štokholmská škola, ako aj Keynes odmietli vo všeobecnosti klasickú teóriu, podľa ktorej v uzavretej ekonomike zníženie miezd spravidla povedie k zvýšeniu zamestnanosti, a to napriek tomu, že Keynes pripúšťal, aby robotníci platili za udržanie plnej zamestnanosti znížením reálnej mzdy.

Z pohľadu štokholmskej školy expanzívna hospodárska politika, ktorá so sebou prináša určitú mieru hospodárskeho oživenia, povedie pravdepodobne k rýchlemu zvýšeniu cien, minimálne niektorých surovín, čo následne ovplyvní ceny niektorých hotových výrobkov. Štruktúra a rozdelenie zásob zjavne ovplyvňujú zvýšenie agregátneho dopytu. Ekonómovia štokholmskej školy zároveň zdôrazňovali význam existencie určitého stupňa flexibility mzdových sadziieb. Štokholmská škola odmietla tvrdenie, že zníženie cien by v izolovanej ekonomike s istotou viedlo k vyššej zamestnanosti. Mohlo by totiž dôjsť k zníženiu cien, a súčasne i ziskov, čo by malo za následok nižšiu úroveň zamestnanosti.

Niektoré pozorovania o relatívnych zmenách v mzdovej úrovni nájdeme spomedzi predstaviteľov štokholmskej školy napríklad u A. Johanssona v jeho analýze z roku 1934. V tomto smere nemožno teda pripísať prioritu Keynesovi, a ani bez podrobnejšej analýzy dať definitívnu odpoveď na otázku, kto prvý prišiel s novými prístupmi v tejto oblasti, pretože týmto problémom sa zaoberali aj iní ekonómovia, napríklad A. C. Pigou.

Vo všeobecnosti vedúce osobnosti štokholmskej školy, E. Lindahl, G. Myrdal, B. Ohlin a G. Bagge, pokladajú nepružné mzdy za nevyhnutný predpoklad existencie nezamestnanosti. Tento názor je dôležitý, pretože zameriava pozornosť na formovanie a dynamiku miezd a ich úlohu v určovaní úrovne nezamestnanosti. Pri analýze trhu práce je pre všetkých švédskych ekonómov, bez ohľadu na to, či patrili k štokholmskej škole alebo nie, príznačné, že ich analýza nejde za hranice analýzy čiastkovej, pričom neprepojuje trhy surovín s trhom práce.

V spomínanej správe Výboru pre nezamestnanosť nájdeme nasledovné štyri možnosti zvýšenia dopytu po práci:

a) zníženie nominálnych miezd, a prípadne iných administratívne určovaných cien, alebo alternatívne uvedenie takých zmien do podmienok fungovania trhu, že dôjde k zvýšeniu pružnosti cien;

- b) politika dotácií, ktorá zníži, pri nezmenených cenách rôznych výrobných faktorov, náklady výroby prostredníctvom transferu dôchodku, napr. pomocou zdanenia;
- c) podpora reálnej tvorby kapitálu, zlepšenie kvality pôdy a pracovnej sily;
- d) priame zvýšenie celkového dopytu po peniazoch - riešenie, ktoré nevedie k zodpovedajúcemu zvýšeniu zamestnanosti, ak nie je doplnené zlepšením relácií medzi cenami exportu a importu, rastom kvality pracovnej sily alebo znížením reálnych miezd.

Ide o odporúčania, ktoré by vyplynuli i zo štandardného keynesovského modelu. Treba však podotknúť, že prvé tri spôsoby, ako sa zdá, predpokladajú daný celkový dopyt po peniazoch. Z pohľadu keynesovských ekonómov sa tieto skutočnosti javia opäť ako analýza čiastkovej rovnováhy.

Rovnováha pri nižšej ako plnej zamestnanosti

Jednou z čiastočne nových myšlienok, ktoré rozpracoval Keynes vo svojej Všeobecnej teórii, bola myšlienka: Situácia, pri ktorej existuje nezamestnanosť, môže pretrvávajúť po dlhé obdobie. Neexistuje automatická tendencia, ktorá by vrátila ekonomiku do stavu plnej zamestnanosti. Miera nezamestnanosti bude prirodzene kolísť pod vplyvom endogénnych zmien v základných premenných. Na to, aby presvedčil ekonómov o správnosti tejto myšlienky, Keynes vyvinul v jednoduchej forme teóriu rovnováhy pri nižšej ako plnej zamestnanosti.

K dôležitým problémom teórie patrí aj odpoveď na otázku, či existuje potreba skonštruovať rovnováhu. Hlavnou úlohou je demonštrovať charakter rozdielnych procesov expanzie a recesie, t. j. vzájomnú závislosť rôznych premenných. To uskutočnili vo Švédsku, nasledujúc Wicksellov kumulatívny proces, v ktorom zmeny v úrokových mierach, v investíciách a úsporách boli analyzované v priebehu niekoľkých desaťročí, najmä v snahe vysvetliť zmeny v cenovej úrovni, avšak s čiastočným zohľadnením zmien v outpute. Od roku 1932 sa zmeny v úrovni outputu analyzovali vo väčšom rozsahu v publikáciách štokholmskej školy. Jeden z rozdielov v porovnaní s Keynesom spočíval v tom, že štokholmskí ekonómovia vo svojej analýze postupnosti nepoužili konštrukciu rovnováhy.

Rýchlosť reakcie

K dôležitým aspektom vývoja patrí "rýchlosť reakcie" cien, miezd a outputu, ako aj záverov o budúcom dôchodku v prípade, že je známa jeho predchádzajúca úroveň. Rozdiely v rýchlosti reakcie ovplyvnia výsledok. Tejto otázke venoval pozornosť B. Ohlin vo svojej práci z roku 1934 [20], aj keď podľa O. Steigera v nej nenájdeme explicitné vyjadrenia týkajúce sa rýchlosti reakcií ekonomických subjektov [14]. Napriek tomu švédski ekonómovia venovali rozdielnej súslednosti udalostí a rýchlosti reakcií väčšiu pozornosť než keynesovskí ekonómovia. Riziko inflácie si všimajú vo väčšej miere. Práve v tom spočíva jeden zo základných rozdielov medzi keynesovcami a monetaristami. Štokholmská škola sa nachádza niekde medzi týmito protikladnými názormi.

Mnohé z Keynesových záverov boli založené na predpoklade pomalej a nízkej flexibility zmien vo výrobe, pri rozširovaní outputu podnikateľmi. Štokholmská teória bola tiež teóriou pre špecifickú situáciu, ale asi menej špecifická ako Keynesova teória. V každom prípade neobsahuje myšlienku potreby dosiahnutia rovnováhy. Podľa názorov predstaviteľov štokholmskej školy slúži použitie konštrukcií rovnováhy na pedagogické účely, avšak neposkytuje hlbší pohľad na výsledok ako švédská teória postupnosti. Myslenie v intenciách rovnováhy má, podľa nich, navyše tendenciu odvádzať pozornosť od rýchlosti reakcií.

Otázka dostatočnosti rozsahu úspor a koncepcia rovnováhy

Bude rozsah úspor dostatočný, ak sa ľudia rozhodnú zvýšiť investície pri nevyužitých výrobných kapacitách a ak sa predtým neprijalo rozhodnutie o zvýšení úspor? Na túto otázku kladne odpovedali J. M. Keynes a H. D. Henderson [21] v roku 1929. Ich argumentáciu doplnil v roku 1931 R. F. Kahn [15], ktorý demonštroval, že v situácii, keď existujú nevyužitú zdroje práce a kapitálu, možno zvýšiť investície bez predchádzajúceho zvýšenia objemu úspor v ekonomike ako celku. Štokholmskí ekonómovia postupovali podľa toho istého predpokladu, na túto tému však až do roku 1932 nič nepublikovali. V tom istom roku poslal Myrdal svoj rukopis šéfredaktorovi časopisu *Ekonomisk Tidskrift*. Preto nemožno vylúčiť, že on a jeho švédski kolegovia boli ovplyvnení Kahnom.

Vo Všeobecnej teórii Keynes za veľmi zjednodušených predpokladov vysvetlil, ako sa prejavuje zvýšenie investícií a ukázal, že zamestnanosť môže pretrvávajúť na nízkej úrovni po dlhé obdobie. Aby sa táto schéma vtesnala do analýzy rovnováhy, treba prijať mnohé nerealistické predpoklady. Keynes predpokladal, že zvýšený output spotrebných statkov nepovedie k endogénnemu zvýšeniu v objeme investícií. Jeho predpoklady o vývoji miezd sú tiež veľmi osobité. Zastáva názor, že zvýšená zamestnanosť nevyhnutne povedie k nižšej reálnej mzde.

Teoretici štokholmskej školy analyzovali vplyv zvýšenia investícií s využitím mnohostrannejšieho modelu. Bolo zrejmé, že by sa malo uvažovať so zvýšením objemu outputu a národného dôchodku a ich vplyvu na agregátny dopyt, spotrebu a investície. Podľa B. Ohlina je zbytočné a nerealistické uvažovať najprv so zmenami outputu a až potom so zmenami cenovej úrovne. Lepšie je vziať do úvahy súčasnú zmenu cien aj množstva, ako to načrtla štokholmská škola.

Analýza zmeny cien vs. zmeny v outpute

V teórii štokholmskej školy sa zmeny v množstve a cenovej úrovni analyzujú simultánne a zohľadňujú sa tie isté vzájomné závislosti ako v Keynesovej teórii: celkový dôchodok, úspory, spotreba, investície. Všetky tieto koncepcie boli použité vo forme analýzy ex ante aj ex post. Takisto sa zohľadňovali aj endogénne zmeny v investíciách. V tejto časti štokholmskej teórie nenájdeme konštrukciu rovnováhy, a preto obraz predstretý touto školou bol realistickejší.

Keynesova rovnováha znamenala jeho spôsob vysvetlenia príčin zvýšenia, resp. zníženia nezamestnanosti a neúčinnosti klasického mechanizmu automatického obnovovania plnej zamestnanosti. Uvedené skutočnosti však boli, podľa názoru B. Ohlina, vysvetlené i ekonómami štokholmskej školy v rokoch 1933-1934 [3].

Koncepcia analýzy ex ante a ex post

Myrdalova koncepcia analýzy ex ante a ex post ozrejmla prebiehajúce procesy oveľa jasnejšie ako Wicksell a v mnohom ohľade i Keynes, ktorý využíval jednoduchý ex ante prístup, vychádzajúci zo sklonu k spotrebe. Napokon oveľa reálnejšie bolo vysvetliť, ako a prečo korporácie uskutočnili "nezamýšľané" úspory, než sa zamerať len na zamýšľané úspory jednotlivcov a ich dôchodky.

Podľa názoru štokholmských ekonómov otázka dostatočnosti úspor v prípade, keď došlo k zvýšeniu investícií, neslúži na dokázanie rovnosti úspor a investícií. Tá sa vždy dosiahne ex post. Úloha spočíva v potrebe vysvetliť, akým spôsobom, akými procesmi a zmenami v premenných sa táto rovnováha dosahuje. V prípade, že sú nadbytočné kapacity nižšie ako zvýšenie investícií, alebo sú nesprávne rozdelené, dôjde k nezamýšľaným negatívnym investíciám a k inflácii.

Agregátna ponuka a dopyt

Názor o neudržateľnosti Sayovho zákona vyjadril už Wicksell a zdôraznili ho Lindahl a Ohlin. Sayov zákon odmietol aj Keynes (v časopise *Economic Journal* v roku 1929) [16]. Pozornosť strane dopytu je príznačná tak pre švédsku teóriu, vychádzajúcu z Wicksella, ako aj pre keynesovskú teóriu, ktorá bola Wicksellom ovplyvnená. Teória štokholmskej školy bola vyvinutá v menej zjednodušenej podobe v rokoch 1930-1934, osobitne prostredníctvom analýzy postupnosti. Keynesovská teória je viac "špecializovaná" a je otvorenejšia kriticismu zo strany "monetaristov", ktorí zdôrazňujú ťažkosti prispôsobenia sa zvýšeného dopytu viac-menej prispôsobivému zvýšeniu ponuky rozdielnych statkov.

Neisté očakávania do budúcnosti

Problém očakávaní nastolil vo švédskom ekonomickom myslení M. B. Hamilton, ktorý sa, vzhľadom na viaceré jeho články uverejnené v časopise *Ekonomisk Tidskrift* už v rokoch 1901-1914, ukázal byť významným predchodcom štokholmskej školy v otázkach neistoty a očakávaní [17]. V porovnaní s Keynesom venovala štokholmská škola problému očakávaní väčšiu pozornosť.

Teória úrokovej miery

V Keynesovej teórii je úroková miera nezávisle premennou veličinou, závislou od preferencie likvidity a množstva obeživa. Je jedným z faktorov, z ktorého podnikateľ vychádza pri rozhodovaní o úrovni investícií. Preto Keynes považoval

príliš vysokú úrokovú mieru za jedno z najväčších obmedzení investičných pohnutí, ktoré znižuje veľkosť investičných výdavkov.

Podľa Ohlina nehrá osobitná Keynesova teória úrokovej miery v teórii zamestnanosti dôležitú úlohu. Je možné použiť jednoducho teóriu úrokovej miery založenú na ponuke a dopyte po jednotlivých úverových nástrojoch. Rozdielne úrovne úrokovej miery sú určované na trhu. Ak sa niektoré dôležité úrokové miery udržiavajú na nízkej úrovni, ochota investovať - plánované investície - môže prevýšiť ochotu šoriť - plánované úspory. Výsledkom po skončení prvého obdobia môže byť dosiahnutie rovnosti *ex post*, napríklad prostredníctvom neočakávanej inflácie a zníženia zásob. Rovnovážna úroková miera musí byť na takej úrovni, aby bola primeraná takému ekonomickému vývoju, ktorý sa považuje za prirodzený alebo stabilný. Pri definovaní všeobecnej hospodárskej situácie za pomoci zjednodušených predpokladov sa dostávame k jedinej rovnovážnej úrokovej miere, čo môže byť, podľa názoru štokholmských ekonómov, sotva užitočné.

Problémy politiky

Hlavný cieľ, ktorý si kládol Keynes, spočíval v dosiahnutí rastu efektívneho dopytu, čo by malo za následok rast národného dôchodku a tým i zamestnanosti. V snahe dosiahnuť tento cieľ Keynes navrhoval rôzne opatrenia. Vo vzťahu k monetárnej politike požadoval, aby zabezpečila dostatočné množstvo obeživa a udržiavala úrokovú mieru na čo najnižšej úrovni. Negatívny vplyv poklesu súkromných investícií navrhoval kompenzovať rastom investícií verejných, ktoré považoval za vhodné uskutočňovať len v období pretrvávajúcej nezamestnanosti. Pripúšťal aj možnosť znovurozdelenia dôchodku v prospech tých vrstiev, ktoré vynakladajú jeho najväčšiu časť na spotrebu. V oblasti vonkajšej ekonomickej politiky hlásal možnosť návratu k protekcionistickej politike, ktorá sa mala stať prostriedkom zvýšenia zamestnanosti.

Problematikou úverovej politiky sa zaoberal aj K. Wicksell vo svojej priekopníckej práci z roku 1898 [8], a neskôr bola predmetom záujmu I. Fishera, G. Cassela a iných. Finančné opatrenia, osobitne rozpočtové deficity, analyzovali mnohí ekonómovia najmä v súvislosti s verejnými prácami.

Odporúčania štokholmskej školy pre hospodársku politiku vo všeobecnosti spočívali na rozširovaní verejných prác, financovaných deficitne, čo v tom období vyvolalo ostrý nesúhlas "konzervatívne" zmýšľajúcich ekonómov.

Význam prehlásení o cieľoch monetárnej politiky, ako spôsobe ovplyvnenia očakávaní a ekonomickej činnosti a významnom doplnku úverovej a fiškálnej politiky, zdôraznil už K. Wicksell. V 30. rokoch kládol dôraz na tento aspekt E. Lindahl. Správa G. Cassela, E. Heckschera a K. Wicksella pre švédsku centrálnu banku v roku 1931 odporúčala program udržiavania stabilnej cenovej úrovne a bola prijatá parlamentom i vládou. Tejto otázke venovali väčšiu pozornosť štokholmskí ekonómovia než ekonómovia pôsobiaci v Cambridge.

4. Závery

Vychádzajúc zo štúdia predmetnej problematiky by som chcela uviesť nasledovné hypotézy týkajúce sa vzťahu medzi teóriou štokholmskej školy a Keynesovou Všeobecnou teóriou:

- *Teória štokholmskej školy a Keynesova teória vznikli súčasne, pričom analýzy poukazujú na to, že v prvom období nie je možné určiť presnú mieru vzájomného vplyvu oboch teoretických smerov. V neskoršom období existujú dôkazy o vplyve Keynesa na ekonómov štokholmskej školy, ale aj o ovplyvnení Keynesa štokholmskou školou, najmä pokiaľ ide o problém anticipácie.*

- *Rozdielnosť medzi štokholmskou školou a Keynesovým učením spočíva v rozdielnych metodologických prístupoch: pre štokholmskú školu bolo príznačné použitie dynamickej metódy, pričom Keynes formuloval svoju teóriu ako v prevažnej miere statickú.*

- *Keynesovi sa dostalo medzinárodného uznania a jeho teória spôsobila prevrat v celej dovtedajšej ekonomickej teórii, na druhej strane teória štokholmskej školy zostala viac-menej fenoménom škandinávskym a až v neskoršom období sa jej dostalo medzinárodnej pozornosti.*

- *Keynes vytvoril komplexnú teóriu pre určitú špecifickú situáciu, pričom snahou štokholmskej školy bolo vyvinúť menej špecifickú, univerzálnejšiu teóriu použiteľnú nielen pre jednu špecifickú situáciu.*

Myslím si, že je možné súhlasiť s názormi tých ekonómov, ktorí tvrdia, že štokholmská škola predstavovala významný smer v ekonomickom myslení svojej doby, posunula ekonomickú teóriu smerom dopredu, najmä vzhľadom na pokus o uvedenie dynamiky do ekonomickej analýzy, ako aj novátorský prístup k riešeniu problémov v ekonomike disponujúcej nevyužitými výrobnými zdrojmi. V tom sa priblížila riešeniu týchto problémov u Keynesa, neuviedla však do teórie aparát, ktorý by umožnil analýzu ekonomiky v takejto situácii, čo uskutočnil Keynes svojou Všeobecnou teóriou. Išlo o dve teórie, vyvíjajúce sa najmä v neskoršom období paralelne, vo vzájomnej interakcii, pričom - napriek vzájomnej zhode v mnohých názoroch - význam každej z nich spočíva i v rozvinutí tých častí ekonomickej teórie, v ktorých sa navzájom rozchádzajú.

Došlo 20. 4. 1994

Literatúra

- [1] SIVEN, C. H.: The End of the Stockholm School. *Scandinavian Journal of Economics*, 87, 1985, č. 4, s. 577-593.
- [2] SANDELIN, B.: The History of Swedish Economic Thought. London, Routledge 1991.
- [3] OHLIN, B.: Stockholm and Cambridge. *History of Political Economy*, 13, 1981, č.2, s.189-218.

- [4] PALANDER, T.: On the Concepts and Methods of the "Stockholm School". Some Metodological Reflections on Myrdal's "Monetary Equilibrium". *International Economic Papers*, 1953, č. 3, s. 5-57.
- [5] OHLIN, B.: Stockholm and Cambridge: four Papers on the Monetary and Employment Theory of the 1930. *History of Political Economy*, 13, 1981, č. 2, s. 187-218.
- [6] LINDAHL, E.: *Studies in the Theory of Money and Capital*. London, Allen & Unwin 1939.
- [7] LINDAHL, E.: On Keynes's Economic System. *Economic Record*, 1954, č. 30.
- [8] WICKSELL, K.: *Geldzins und Güterpreise*. Jena, G. Fischer 1898.
- [9] HANSEN, B.: Unemployment, Keynes, and the Stockholm School. *History of Political Economy*, 13, 1981, č. 2, s. 256-277.
- [10] MYRDAL, B.: *Monetary Equilibrium*. Reprinted in: New York, Kelley 1965.
- [11] PATINKIN, D.: *Anticipations of the General Theory? And Other Essays on Keynes*. Oxford, Basil Blackwell 1982.
- [12] OHLIN, B.: Some Notes on the Stockholm Theory of Savings and Investments I-II. *Economic Journal*, 47, 1937, marec, s. 53-69; jún, s. 221-240.
- [13] OHLIN, B.: On the Formulation of Monetary Theory. *History of Political Economy*, 10, 1978, č. 3, s. 353-388.
- [14] STEIGER, O.: *Studien zur Entstehung der neuen Wirtschaftslehre in Sweden. Eine Antikritik*. Berlin, Duncker & Humblot 1971.
- [15] KAHN, R. F.: The Relation of Home Investment to Unemployment. *Economic Journal*, jún 1931, s. 173-198.
- [16] LANDGREN, K. G.: *Economics in Modern Sweden*. Washington, DC, Library of Congress 1957.
- [17] HAMILTON, C.: Expectations and the "Stockholm School". *Scandinavian Journal of Economics*, 1979, s. 434-440.
- [18] *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London, Macmillan 1987.
- [19] SCHUMPETER, J. A.: *A History of Economic Analysis*. London, Allen & Unwin 1972.
- [20] OHLIN, B.: Penningpolitik, offentliga arbeten, subventioner och tullar som medel mot arbetslösheten: bidrag till expansionens teori. Stockholm, Norstedt 1934.
- [21] KEYNES J. M. - HENDERSON, H. D.: *Can Lloyd George Do It?: An Examination of the Liberal Pledge*. London 1929.
- [22] KEYNES, J. M.: *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*. Praha, Nakl. ČSAV 1963.

STOCKHOLM SCHOOL - THE PRECURSOR OF KEYNES'S GENERAL THEORY?

Anetta ČAPLÁNOVÁ

The paper deals with the question in what a sense and to a what extent may the theoretical contribution of Stockholm School be regarded as the theory, identical with General theory of J. M. Keynes.

Two thoroughly different attitudes towards this problem may be found. On the one hand there are economists, who reject the possibility that the theory of Stockholm School could have been independently developed Scandinavian version of General theory. On the other hand there are economists closer related to Scandinavian economics, who emphasize common features of both theories and the contribution of Stockholm economists to the development of economic thought in the 1920s and 1930s.

The paper reflects "the state of the art" and tries to sort out controversial issues related to above mentioned discussion.

Analýza vplyvu devalvácie na dôchodky obyvateľstva

Zlatica IVANIČOVÁ* - Eva RUBLÍKOVÁ**

Úvod

Predkladaným článkom chceme prispieť k diskusii o otázke devalvácie meny. V našej výskumnej práci sme sa nezaoberali makroekonomickou analýzou vplyvu devalvácie na vývoj ekonomiky, a ani vývojom spotreby obyvateľstva vzhľadom na rôzne faktory, ktoré ju ovplyvňujú. Predmetom nášho záujmu je vplyv devalvácie na pracovný dôchodok obyvateľstva z hľadiska pohybu cien dovážaného tovaru. Uvedomujeme si, že táto analýza je značne zjednodušená, avšak jej výsledky môžu podporiť odporúčania pre obyvateľstvo, aby nakupovalo tovary vyrobené vo vlastnej krajine.

1. Reálny pracovný dôchodok obyvateľstva

Otváranie ekonomiky, liberalizácia cien a nevyhnutnosť zavedenia konvertibility vyžaduje zmenu formulácie zjednodušeného vzťahu medzi nominálnym a reálnym príjmom obyvateľstva a cenovým indexom. Devalvácia a tým určenie nového kurzu meny k ostatným menám má vplyv na výpočet cenového indexu. Je zrejmé, že cenový index sa zvýši, čím sa zníži reálny príjem obyvateľstva. Tento jav je zvlášť výrazný v krajinách, v ktorých je ekonomika silne závislá od dovozu surovín a výrobkov.

Pri analýze vplyvu devalvácie na príjem obyvateľstva budeme brať do úvahy iba pracovný dôchodok obyvateľstva, keďže údaje o celkových dôchodkoch obyvateľstva sú v súčasnosti veľmi nepresné. Ich nepresnosť vyplýva nielen z nedostatočnej štatistickej informovanosti o príjmoch obyvateľstva, ale aj z neúplnej evidencie o zdaňovaní príjmov. Zo štatistickej ročenky je možné zistiť iba vývoj priemerných miezd obyvateľstva a ich terajší stav, ktorý môžeme charakterizovať ako nominálny pracovný dôchodok obyvateľstva.

Budeme predpokladať, že spotrebný kôš obyvateľstva (treba zdôrazniť, že spotrebný kôš tvorí súbor vybraných tovarov krátkodobej a dlhodobej spotreby, pričom rozdiel medzi tovarom krátkodobej a dlhodobej spotreby sa zanedbáva)

* doc. Ing. Zlatica IVANIČOVÁ, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Odbojárov 10, 832 20 Bratislava

** RNDr. Eva RUBLÍKOVÁ, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Odbojárov 10, 832 20 Bratislava

je zložený z dvoch skupín tovarov: z doma vyprodukovaných tovarov a z dovezených tovarov zo zahraničia.

Definujeme reálny pracovný dôchodok obyvateľstva ako podiel nominálneho pracovného dôchodku a indexu spotrebiteľských cien. Ak sme schopní v cenovom indexe zohľadniť vplyv zmeny na cenovú hladinu výrobkov, potom je možné vyčíslieť vplyv devalvácie na pracovný dôchodok obyvateľstva. Samozrejme, pri formulovaní základných matematických vzťahov musíme definovať určité predpoklady, ktoré podstatne zjednodušujú ekonomický problém.

2. Formulácia modelu

Súbor predpokladov, ktoré umožňujú vykonať kvantifikáciu vplyvu devalvácie na reálny pracovný dôchodok obyvateľstva, je nasledovný:

- spotreba tovaru domácností pozostáva z tovarov vyrobených v danej krajine a z tovarov dovezených zo zahraničia;
- pomer spotreby doma vyrobených tovarov a dovezených tovarov je konštantný;
- hodnota doma vyprodukovaného tovaru je úmerná hodnote pracovného dôchodku obyvateľstva vytvoreného vo výrobnom procese;
- na ceny domáceho a zahraničného tovaru vplyva len zmena menového kurzu, ktorý ovplyvňuje ceny jednotlivých vstupov tvoriacich výrobok.

Vplyvom zmeny výmenného kurzu sa mení aj hodnota reálneho pracovného dôchodku obyvateľstva, od ktorej závisí jeho želaný spotrebný kôš. Podobný vplyv má devalvácia na finančné toky firmy, ktorá je pri finalizácii svojej výroby silne závislá od dovozu surovín a komponentov. Devalvácia firmy buď obmedzuje pri nákupe potrebných zdrojov zo zahraničia, alebo podstatne zvyšuje cenu finalizovanej výroby. Tým sa doma vyrobený výrobok stáva neschopným konkurencie vzhľadom na lacnejšie dovezené tovary, resp. výrobca musí hľadať možnosť zlacnenia svojej výroby, a to niekedy aj znížením nominálneho pracovného dôchodku svojich zamestnancov.

Pri formulácii modelu budeme používať tieto symboly:

- c - celková spotreba obyvateľstva,
- c_d - spotreba doma vyrobeného tovaru,
- c_m - spotreba dovezeného tovaru,
- c_E - množstvo tovaru vyvezeného do zahraničia,
- y_r - reálny pracovný dôchodok obyvateľstva,
- y_n - nominálny pracovný dôchodok obyvateľstva,
- I_p - úhrnný index spotrebiteľských cien tovarov a služieb,
- I_d - cenový index doma vyrobeného tovaru (domáci cenový index),
- I_m - cenový index dovezeného tovaru (zahraničný cenový index),
- e - výmenný kurz (cena jednotky zahraničnej meny)
- α - podiel domáceho a zahraničného tovaru na celkovej spotrebe tovaru.

Definujme spotrebu obyvateľstva c , ktorá pozostáva zo spotreby domáceho a zahraničného tovaru, vzťahom

$$c = c_d + \frac{1}{\mu} c_m. \quad /1/$$

Ak budeme predpokladať, že spotreba je iba funkciou reálneho pracovného dôchodku obyvateľstva, resp. že spotreba je v tovare vyjadrená transformácia pracovného dôchodku obyvateľstva, potom sú oprávnené naše nasledujúce úvahy.

Definujme reálny pracovný dôchodok obyvateľstva vzťahom

$$y_r = \frac{y_d}{I_p}. \quad /2/$$

Predpokladajme, že platí:

$$I_p = \alpha I_d + (1 - \alpha) I_m e, \quad /3/$$

kde

$$\alpha = \frac{I_d c_d - I_d c_E}{I_d c_d - I_d c_E + I_m c_m e}. \quad /4/$$

V čitateli sa nachádza hodnota domáceho spotrebovaného tovaru, ktorá je znížená o hodnotu tovaru vyvezeného do zahraničia. V menovateli sa okrem týchto dvoch hodnôt nachádza ešte hodnota tovaru dovezeného zo zahraničia a určeného na spotrebu obyvateľstva.

Vzniká otázka, aké hodnoty môže nadobúdať α . Na základe porovnania

$$\begin{aligned} I_d c_d - I_d c_E &\approx I_d c_d - I_d c_E + I_m c_m e \\ 0 &< I_m c_m e \end{aligned}$$

môžeme konštatovať, že hodnota α nadobúda vždy hodnotu menšiu ako 1, a teda možno vykonať kvantifikáciu vplyvu pohybu meny na reálny pracovný dôchodok.

Z ekonomického hľadiska parameter α definuje podiel hodnoty domáceho spotrebovaného tovaru vzhľadom na celkovú hodnotu spotrebovaného tovaru.

Dosadením vzťahu /3/ a /4/ do vzťahu /2/ získame vzťah

$$\begin{aligned} y_r &= \frac{y_d}{\alpha I_d + (1 - \alpha) I_m e} = \frac{y_d}{\alpha + (1 - \alpha) \frac{I_m}{I_d} e} = \\ &= \frac{1}{\alpha + (1 - \alpha) \frac{1}{\mu}} y_d = \beta y_d, \end{aligned} \quad /5/$$

kde parameter

$$\mu = \frac{I_d}{I_m e} \quad /6/$$

definuje reláciu medzi cenovým indexom domáceho tovaru vyjadreného v domácej mene a zahraničného tovaru vyjadreného v zahraničnej mene, v literatúre nazvanú *terms of trade*. Udáva, koľko jednotiek zahraničného tovaru možno doviesť za jednu jednotku vyvezeného tovaru. Ak hodnota μ rastie, hovoríme o zlepšení parametra vývozno-dovozných relácií, pretože za jednu jednotku vyvezeného domáceho tovaru môžeme doviesť viac jednotiek tovaru dovezeného zo zahraničia (hodnotové vyjadrenie). Takéto zlepšenie parametra však zároveň znamená aj zníženie konkurencieschopnosti domácich výrobcov oproti ich zahraničným partnerom.

Prevrátená hodnota μ je reálny výmenný kurz, ktorý definuje, koľko jednotiek tovaru musíme vyviezť, aby sme mohli priviezť jednu jednotku tovaru zo zahraničia (hodnotové vyjadrenie).

Z hľadiska našej analýzy môžeme na základe formulovaných vzťahov konštatovať, že na reálny dôchodok obyvateľstva vplyva viacero faktorov. K nim patrí predovšetkým:

- zmena výmenného kurzu, teda devalvácia a revalvácia meny;
- zmena indexu cien dovážaného tovaru;
- zmena indexu cien doma vyrábaného tovaru, ktorý je závislý od dovozu surovín;
- zmena podielu spotrebovaného zahraničného tovaru na celkovej spotrebe tovaru, resp. podiel zahraničných surovín na výrobe domáceho výrobku.

Nás z hľadiska porovnania reálneho a disponibilného pracovného dôchodku obyvateľstva zaujíma predovšetkým vývoj koeficienta β , ktorého hodnota je ovplyvnená nielen výmenným kurzom, ale aj podielom spotreby zahraničného tovaru na celkovej spotrebe tovaru.

3. Kvantifikácia vplyvu devalvácie na pracovný dôchodok obyvateľstva

Ako sme už uviedli, v predkladanom príspevku chceme poukázať na negatívny vplyv devalvácie na pracovný dôchodok obyvateľstva, a teda v konečnom dôsledku na zhoršovanie životnej úrovne obyvateľstva. Mnohí ekonómovia môžu namietat, že tento vplyv je krátkodobý.

Z dlhodobého hľadiska je devalvácia meny výhodná, a preto sa obyvateľstvo v súčasnosti musí uskromniť, aby sa vytvorili podmienky na efektívne fungovanie ekonomiky v budúcnosti. Napriek uvedenému si myslíme, že je potrebné pohyb meny riadiť veľmi pozorne a nedopustiť, aby sa znehodnocovala práca obyvateľstva.

3.1 Index spotrebiteľských cien domáceho a zahraničného tovaru je rovnaký, mení sa podiel spotreby dovezeného tovaru

Kvôli zjednodušeniu výpočtu predpokladajme, že $I_d = I_m = 1$. Potom na základe vzťahu /6/ platí, že $\mu = 1/e$. Reálny výmenný kurz nie je ovplyvnený cenami domáceho a zahraničného tovaru. Ak klesá hodnota meny (napr. devaluje o 10 %), rastie výmenný kurz e , ktorý sa v tomto prípade rovná reálnemu výmennému kurzu $1/\mu$, a teda klesá reálny pracovný dôchodok obyvateľstva.

T a b u ľ k a 1

Hodnota kurzov vzhľadom na Sk

Mena	Kurzy (stredná hodnota)			Rast kurzu (v %)
	14. 6. 1993	14. 7. 1993	3. 6. 1994	14. 6. 1993 - 3. 6. 1994
DEM	17.82	19.21	19.62	10.1
USD	28.99	33.12	32.30	11.4
ATS	2.53	2.73	2.80	10.7

T a b u ľ k a 2

Vývoj koeficienta β

Mena	$\alpha = 0.8$			$\alpha = 0.5$		
	14. 6. 1993	14. 7. 1993	3. 6. 1994	14. 6. 1993	14. 7. 1993	3. 6. 1994
DEM	0.229	0.215	0.212	0.106	0.099	0.097
USD	0.152	0.135	0.138	0.067	0.058	0.060
ATS	0.766	0.743	0.735	0.569	0.536	0.526

T a b u ľ k a 3

Reálna mzda v zahraničnej mene, ak priemerná mzda je 5400 Sk

Mena	Mzda v danej mene	$\alpha = 0.8$		$\alpha = 0.5$	
		14. 6. 1993	3. 6. 1994	14. 6. 1993	3. 6. 1994
DEM	305.50	1236.60	1144.80	572.40	523.80
USD	186.30	820.80	745.20	361.80	324.00
ATS	2134.40	4136.40	3969.00	3072.60	2840.40

V tabuľke 1 sú v druhom stĺpci uvedené kurzy devíz - zo dňa 14. 6. 1993, 14. 7. 1993 a 3. 6. 1994. (Treba poznamenať, že v roku 1993 došlo oficiálne k devaluácii Sk o 10 %. Rast v jednotlivých menách bol v DEM o 7.8 %, v USD o 14.3 % a v ATS o 7.9 %; rast kurzu k 3. 6. 1994 je uvedený v tabuľke 1.)

V druhom stĺpci v tabuľke 2 sú uvedené hodnoty β , ak je podiel dovezeného tovaru na celkovej spotrebe tovaru 20 %, v tretom stĺpci hodnoty β , ak podiel dovezeného tovaru na celkovej spotrebe tovaru je 50 %.

V tabuľke 3 sú v trefom a vo štvrtom stĺpci uvedené hodnoty na vyjadrenie podielu priemernej mzdy (pracovného dôchodku) obyvateľstva na spotrebe dovezeného tovaru, a to 20 % a 50 %.

Ako je vidieť z tabuľky 2, zvyšovaním podielu spotreby zahraničného tovaru sa znižuje koeficient β , čím sa znižuje aj reálna priemerná mzda (reálny pracovný dôchodok) obyvateľstva. Porovnaním získaných priemerných miezd v daných menách a podielu spotreby tovaru zo zahraničia môžeme konštatovať, že v dôsledku devalvácie sa priemerná reálna mzda znížila. Jej výšku silne ovplyvňuje podiel spotreby dovezeného tovaru. (Treba poznamenať, že α je podiel domácej spotrebovanej produkcie.)

Zrejme najväčší pokles reálnej mzdy prepočítanej na zahraničnú menu sa zaznamenal ku dňu devalvácie Sk. Tento pokles je menší, ak obyvateľstvo preferuje spotrebu domáceho tovaru. Možno teda konštatovať, že ak obyvateľstvo bude preferovať spotrebu domáceho tovaru pred zahraničným, devalvácia meny má na jeho reálny dôchodok menší dopad. Treba však poznamenať, že v danej analýze nie je zohľadnený dovoz surovín potrebných na výrobu domácej produkcie a inflácia. (Poznámka: kurz USD sa k 3. 6. 1994 v porovnaní so 14. 7. 1993 znížil, a preto pokles priemernej reálnej mzdy je k 3. 6. 1994 nižší než k 14. 7. 1993.)

T a b u ľ k a 4

Percentuálny pokles reálnej mzdy; základom je stav k 14. 6. 1993

Mena	$\alpha = 0.8$		$\alpha = 0.5$	
	14. 7. 1993	3. 6. 1994	14. 7. 1993	3. 6. 1994
DEM	6.1	7.4	6.6	8.4
USD	11.2	9.2	13.4	10.4
ATS	3.0	4.0	5.8	7.6

Na základe dosiahnutých výsledkov uvedených v tabuľke 4 vidieť, že čím menší je výmenný kurz meny, tým menší je pokles priemernej reálnej mzdy. Možno teda zhrnúť, že na výšku poklesu reálnej priemernej mzdy vzhľadom na devalváciu vplýva výška výmenného kurzu; percentuálna výška rastu výmenného kurzu a podiel spotreby dovezeného tovaru na celkovej spotrebe tovaru.

3.2 Index spotrebiteľských cien domáceho a zahraničného tovaru je rôzny, podiel spotreby dovezeného tovaru zostane konštantný

Ak sa α nemení, reálny pracovný dôchodok závisí nielen od zmeny výmenného kurzu, ale aj od relácie medzi domácimi a zahraničnými cenami výrobkov. S rastom cien zahraničného tovaru v domácej mene (stačí zvýšiť dovoznú pri-

rážku), spolu so zvýšením cien domácich výrobkov a v dôsledku náročnosti týchto výrobkov na dovoz surovín potrebných na ich výrobu, redukuje sa reálny pracovný dôchodok obyvateľov.

Na zjednodušenie výpočtu budeme používať základ indexu spotrebiteľských cien či už domáceho, alebo zahraničného tovaru rovný 1. Analýzu vplyvu cenových relácií vykonáme za predpokladu, že index spotrebiteľských cien domáceho tovaru je vyšší ako pri zahraničnom tovare, ako aj pre prípad, že index spotrebiteľských cien zahraničného tovaru je vyšší ako domáceho tovaru.

a) *Index spotrebiteľských cien zahraničného tovaru je vyšší ako domáceho tovaru*

Nech $I_m > I_d$. Ak určíme $I_d = 1$, t. j. neuvažujeme s infláciou a zvolíme $I_m = 1.2$, resp. 1.3, zmení sa reálny výmenný kurz, v dôsledku čoho sa zmení koeficient β . Výsledky sú uvedené v tabuľke 5 a v tabuľke 6.

T a b u ľ k a 5

Vývoj reálnych kurzov, ak je $I_m > I_d$

Mena	$I_m = 1$		$I_m = 1.2$		$I_m = 1.3$	
	kurz		kurz		kurz	
	14. 6. 1993	3. 6. 1994	14. 6. 1993	3. 6. 1994	14. 6. 1993	3. 6. 1994
DEM	17.82	19.62	21.38	23.54	23.17	25.52
USD	28.99	32.30	34.79	38.76	37.69	41.99
ATS	2.53	2.80	3.04	3.36	3.29	3.64

T a b u ľ k a 6

Reálna priemerná mzda

Mena	Koeficient β ak $I_m = 1.2$ a $\alpha = 0.8$		Priemerná mzda v danej mene		Pokles v %	
	14. 6. 1993	3. 6. 1994	14. 6. 1993	3. 6. 1994	14. 6. 1993	3. 6. 1994
DEM	0.197	0.182	1063.80	982.80	7.6	20.50
USD	0.129	0.117	696.60	631.80	9.3	15.10
ATS	0.710	0.679	3834.00	3666.60	4.4	11.36

Zmenu hodnoty reálneho výmenného kurzu v závislosti od indexu spotrebiteľských cien zahraničného tovaru ukazujeme v tabuľke 5. Vyššia hodnota indexu spotrebiteľských cien zahraničného tovaru, ak sú obyvatelia závislí od jeho nákupu, podstatne ovplyvní pokles reálneho pracovného dôchodku. Ak dovoz spotrebného tovaru tvorí 20 % a index spotrebiteľských cien zahraničného tovaru je 1.2, potom pokles reálneho pracovného dôchodku je napr. v USD až 20.5 % (pozri tab. 6 piaty stĺpec).

Výsledky uvedené v tabuľke 6 je potrebné podrobnejšie vysvetliť. Pokles reálnej priemernej mzdy vo štvrtom stĺpci znamená pokles, ktorý zohľadňuje devalváciu, ak je index spotrebiteľských cien zahraničného tovaru vyšší ako index spotrebiteľských cien domáceho tovaru o 20 %.

V piatom stĺpci tejto tabuľky je uvedený pokles reálnej priemernej mzdy. Tieto hodnoty získame, ak porovnáme priemernú mzdu vypočítanú k 14. 6. 1993 bezo zmeny indexu spotrebiteľských cien zahraničného tovaru a priemernú mzdu vypočítanú k 3. 6. 1994, kde je zohľadnená zmena indexu spotrebiteľských cien zahraničného tovaru (index spotrebiteľských cien zahraničného tovaru sa zvýšil o 20 %).

b) *Index spotrebiteľských cien domáceho tovaru je vyšší ako zahraničného tovaru*

Nárast indexu spotrebiteľských cien tovaru dovážaného zo zahraničia môžeme pripisovať nielen rastu kurzu zahraničnej meny, ale rovnako aj inflácii v tej krajine, z ktorej sa realizuje dovoz. Treba však povedať, že rast inflácie v Slovenskej republike je, vzhľadom na krajiny, ktorých meny sme použili v našej analýze, podstatne vyšší.

Z tohto dôvodu budeme v ďalšej časti predpokladať, že index spotrebiteľských cien zahraničného tovaru zostáva nezmenený a index spotrebiteľských cien domáceho tovaru vzrastie o 27 %, teda o toľko, ako bola oficiálne publikovaná miera inflácie.

T a b u ľ k a 7

Vývoj reálnych kurzov ak $I_d > I_m$

Mena	$I_d = 1$		$I_d = 1.27$	
	kurz		kurz	
	14. 6. 1993	3. 6. 1994	14. 6. 1993	3. 6. 1994
DEM	17.82	19.62	14.03	15.45
USD	28.99	32.30	22.83	25.43
ATS	2.53	2.80	1.99	2.20

T a b u ľ k a 8

Priemerná mzda ku dňu 3. 6. 1994, ak podiel domáceho tovaru na celkovej spotrebe tovaru dosahuje 80 %

Mena	Bez inflácie $I_m = I_d = 1$	Bez inflácie $I_m > I_d$, $I_m = 1.2$ a $I_d = 1$	S infláciou $I_d > I_m$, $I_d = 1.27$ a $I_m = 1$
DEM	1144.80	982.80	1387.00
USD	745.20	631.80	918.00
ATS	3969.00	3666.60	4352.00

Nech $I_d > I_m$. Ak určíme $I_m = 1$ a zvolíme $I_d = 1.27$, zmení sa reálny výmenný kurz, v dôsledku čoho sa zmení koeficient β . Zmenu hodnoty reálneho výmenného kurzu v závislosti od indexu spotrebiteľských cien domáceho tovaru ukazujeme v tabuľke 7.

V dôsledku inflácie (rastu cien domácich tovarov) dochádza k zníženiu reálneho výmenného kurzu, čo bude mať zrejme pri prepočítavaní priemernej mesačnej mzdy na zahraničnú menu opačný vplyv ako pri predchádzajúcich výpočtoch (pozri údaje uvedené v tabuľke 8). V prípade, že obyvateľstvo spotrebúva iba doma vyrobené tovary, potom 27 % inflácia zníži priemernú mesačnú mzdu z 5400 Sk na 4252 Sk.

Záver

Zmena kurzu meny má veľký dopad na životnú úroveň obyvateľstva predovšetkým v malých krajinách s hospodárstvom silne závislým od dovozu. Devalvácia meny vplyva na úroveň dôchodkov obyvateľstva dvojakým spôsobom.

Po prvé, priamym dovozom výrobkov, ktorých cena je vysoká, čím sa pre väčšinu obyvateľstva stávajú luxusným tovarom. Medzi takéto tovar patria i niektoré potravinárske výrobky, ktoré sa doma neprodujú.

Druhú skupinu výrobkov tvoria také výrobky, pri výrobe ktorých sa používajú suroviny dovezené zo zahraničia. Aj v tomto prípade dochádza k rastu cien v dôsledku poklesu kurzu domácej meny. Tým sa zdražuje a obmedzuje nielen dovoz hotových výrobkov, ale aj surovín potrebných na ich výrobu. Tento nepriaznivý vplyv na obyvateľstvo sa neprejavuje iba rastom cien, ale aj potenciálnou stratou zamestnania, ak výrobca nenájde náhradu takej výroby, ktorá by nebola závislá od dovozu surovín.

Došlo 10. 9. 1993

Literatúra

- [1] FUHRMANN, W.: Makroökonomik, zur Theorie interdependenter Märkte. München, Wien, R. Oldenbourg Verlag 1991.
- [2] KRUGMAN, P. R. - OBSTFELD, M.: International Economics, Theory and Policy. New York, Harper Collins Publisher 1991.
- [3] KÁRÁSZ, P.: Econometric Analysis of Demand for Money in Czecho-Slovakia. Ekon. Čas., 40, 1992, č. 9, s. 641.
- [4] Štatistická ročenka. Bratislava, Slovenský štatistický úrad 1993.
- [5] Hodnoty kurzových lístkov. Hospodárske noviny, 14. 6. 1993; 14. 7. 1993; 3. 6. 1994. Bratislava, Ekopress.

ANALYSIS OF THE IMPACT OF DEVALUATION UPON WAGES

Zlatica IVANIČOVÁ - Eva RUBLÍKOVÁ

The paper presents an analysis of the influence of devaluation of domestic currency upon real wages of the population of Slovak Republic. The main source of the influence is seen in the index of consumer prices. The index is influenced by many factors, but the authors are considering just the influence of currency changes after devaluation or revaluation, respectively. The analysis simplified in this way assumes, further, the consumer basket to be divided in to two parts of goods (domestic and imported), the ratio of domestic or imported goods to the whole consumption to be constant and the value of goods produced in the given country to be proportionate to the value of national product.

Quantitative analysis of the impact of the devaluation of domestic currency from June 1993 upon real wages in the Slovak Republic is applied to some choosen currencies such as DEM, USD and ATS under the following assumptions:

- consumption share of imported goods is changing, but the index of consumer prices of domestic and imported goods is constant;
- indexes of consumer prices of domestic and imported goods are changing, but the of consumption share of imported goods is constant;
- index of consumer prices of domestic goods is greater (or less) than index of consumer prices of imported goods.

The analysis shows that the change in currency is strongly related to real wages of the population especially in the countries of high dependency of their economy upon import of goods.

P r e h l a d y

Koncepcia činnosti marketingového útvaru vo firme

Jozef ČIMO* - Miroslav MARIŠ**

Úvod

Prechod hospodárstva Slovenskej republiky na trhovú ekonomiku kladie čoraz vyššie nároky na správanie všetkých podnikateľských subjektov na trhu. Dnes už nestačí len tvoriť bez toho, aby firmy poznali potreby trhu. Firmy, bez ohľadu na sféru svojho pôsobenia, musia považovať za východisko pre svoju činnosť potreby a želania subjektov (organizácií a jednotlivcov), ktorým sú ich produkty určené.¹ Firma, ktorá sa takto správa, využíva pre svoju činnosť *marketing*.

V odbornej literatúre sa stretávame s rôznymi definíciami marketingu. Podľa Kotlera [1, s. 7] "marketing znamená prácu s trhom, ktorou sa uľahčuje výmena s cieľom uspokojiť ľudské potreby a želania. Týmto sa vraciame k definícii marketingu ako procesu, v ktorom jednotlivci a skupiny získavajú prostredníctvom vytvárania a výmeny produktov a hodnôt s ostatnými to, čo potrebujú a čo chcú. Predávajúci musí hľadať kupujúcich, identifikovať ich potreby, navrhnúť dobré produkty, propagovať ich, skladovať a dodávať, a napokon určiť ich ceny. Také aktivity, ako vývoj produktu, výskum, komunikácia, distribúcia, tvorba cien a služby, sú jadrom marketingových činností".

Všeobecne sa možno zhodnúť na tom, že marketing je taký spôsob riešenia podnikateľských aktivít firmy, ktorý sa systematicky orientuje na uspokojovanie vopred zistených a identifikovaných súčasných a budúcich potrieb odberateľov. Marketingový systém firmy vytvára na to potrebné riadiace (t. j. poznávacie - prieskumné, analytické, prognostické, plánovacie, komunikačné, rozhodovacie a pod.) predpoklady, ktoré sa prejavujú v konkrétnych organizačných, informačných, metodických, personálnych a stimulačných opatreniach.

V centrálne riadenej a plánovanej ekonomike boli možnosti, ako aj potreby uplatňovania marketingu veľmi malé. Postupné formovanie plnohodnotného trhu

* Ing. Jozef ČIMO, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

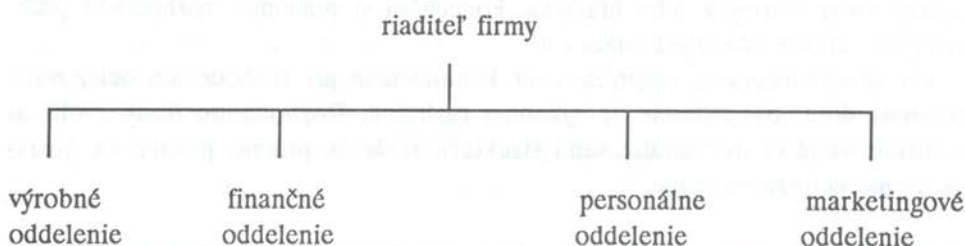
** Ing. Miroslav MARIŠ, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

¹ Produkt je čokoľvek, čo možno ponúknuť na trhu do pozornosti, na získanie, používanie alebo spotrebu a má schopnosť uspokojiť potrebu alebo želanie [1, s. 4].

takéto podmienky zaiste vytvorí. Úspech implementácie marketingových aktivít vo firme závisí od toho, ako sa podarí uvedené opatrenia skĺbiť do celistvého programu. Najúčinnšie sa javí vytvoriť *marketingový útvar*, ktorý je schopný uskutočňovať marketingovú analýzu, plánovanie, implementáciu a kontrolu tak, aby vznikali objektívne a pravdivé informácie pre manažment firmy.

1. Postavenie marketingového útvaru v organizačnej štruktúre firmy

Od postavenia marketingového útvaru v rámci organizačnej štruktúry firmy nevyhnutne závisí celkový výsledok podnikania. V tejto otázke sa názory viacerých odborníkov [2-5] zhodujú v tom, že vzhľadom na svoju dôležitosť musí marketingový útvar zaujímať rovnocennú pozíciu so všetkými ostatnými základnými útvarmi organizačnej štruktúry. Vedúci marketingového útvaru je priamo podriadený riaditeľovi firmy, je členom jeho riadiaceho vrcholového tímu. Túto organizačnú štruktúru z pohľadu marketingu možno znázorniť nasledujúcou jednoduchou schémou:



Odlíšne chápanie tohto problému nájdeme napríklad u J. Tomeka [6], ktorý ponúka tri varianty umiestnenia marketingového útvaru v rámci riadiacej štruktúry firmy:

- Útvar marketingu sa chápe ako koncepčný, slobodný strategický útvar, ktorého činnosť sa orientuje najmä na základné strategické aktivity. Dominantnou činnosťou sú procesy tvorby stratégie firmy ako celku. V tomto prípade je útvar obvykle priamo podriadený riaditeľovi firmy.

- Útvar marketingu sa orientuje na zabezpečovanie koncepčných aktivít (prieskumné, analytické, plánovacie, prognostické a rozhodovacie práce), predovšetkým v obchodnej činnosti, v inovácii výrobného programu, v investíciách, vo financiách, v public relations a pod. V tomto prípade je marketingový útvar spravidla zaradený v obchodnom (technickom, ekonomickom či inom) úseku vedľa prípravy a riadenia výroby, zásobovania, odbytu plánovania, financovania a pod.

- Útvar marketingu je integrovaný obvykle s útvarom odbytu a takto zabezpečuje strategické aj taktické a operatívne činnosti súvisiace s aktívnym odbytom (prieskum trhu, prognózovanie a plánovanie predaja, stimulácia rastu predaja, tvorba odbytového programu, riešenie odbytových ciest, zabezpečovanie služieb, propagácia a ostatné formy komunikácie so zákazníkom, ako aj vlastné odbytové a s tým súvisiace operácie a pod.).

Pri konkrétnom rozhodovaní, ktorú z troch možností použiť, je potrebné zväziť reálne vonkajšie a vnútorné podmienky firmy, najmä charakter vyrábaných produktov (spotrebné tovary, výrobné prostriedky, výrobky montážnej povahy, služby atď.); charakter odbytu, jeho rozsah, stabilitu, hlavné faktory pôsobiace na jeho veľkosť a štruktúru; opakovateľnosť výroby; zložitosť výrobku, stupeň štandardizácie jeho prvkov a ich zameniteľnosť; charakter potrieb, ktoré firma uspokojuje, vplyvy pôsobiace na ich rozsah a štruktúru, ako aj ich premenu na dopyt; rozsah vnútornej a vonkajšej kooperácie, závislosť od subdodávok; citlivosť produktu na vonkajšie zmeny vo vedecko-technickom rozvoji; stupeň zapojenia do medzinárodnej výmeny, doterajšie formy vývozu a dovozu, teritoriálna orientácia; stav marketingových služieb poskytovaných vonkajšími podnikateľskými subjektmi; smery odbytu produktov, podiely na hlavných trhovách segmentoch; odbytové cesty, využívané odbytové a distribučné články; náročnosť produkcie na služby, ich štruktúra a kvalita v porovnaní s konkurenciou.

Pri *centralizovanej* organizácii vrcholový manažér (top manager) deleguje len veľmi málo kompetencií na nižšie postavené orgány riadenia. Je to pokus riadiť všetky úrovne firmy z jeho hľadiska. Ponecháva si právomoc rozhodovať prakticky o všetkých dôležitých otázkach.

Pri *decentralizovanej* organizácii sú kompetencie pri rozhodovaní delegované smerom dolu, čo najbližšie k výkonnej realizácii. Rozhodnutie firmy zvoliť si centralizovanú či decentralizovanú štruktúru riadenia priamo pôsobí na postavenie marketingu vo firme.

2. Štruktúra marketingového útvaru a alternatívy jeho organizácie

Podľa O. G. Ferrella a W. M. Pridea [2] je možné marketingový útvar organizovať štyrmi spôsobmi: a) podľa funkcií; b) podľa produktu; c) podľa regiónu; d) podľa typu spotrebiteľa.

a) Organizovanie podľa funkcií

Marketingové útvary, pri tejto forme organizovania pôsobia samostatne. Vnútorne sú členené podľa hlavných marketingových funkcií, ako sú výskum, vývoj produktu, distribúcia, technika predaja, reklama a pod. Osoby, ktoré zodpovedajú za jednotlivé funkcie, podliehajú priamo vrcholovému manažérovi. Táto štruktúra je dosť bežná, pretože vyhovuje spôsobu riadenia pri centralizovanej štruktúre.

b) Organizovanie podľa produktu

Pre firmy, ktoré vyrábajú rozmanité produkty, je funkčný prístup k organizovaniu marketingového útvaru neprimeraný. Rozhodnutia a problémy, ktoré sa týkajú jednotlivých marketingových funkcií pre jeden produkt, takmer vždy sa odlišujú od rozhodnutí, ktoré sa týkajú tých istých marketingových funkcií pre ďalšie produkty. Podnikatelia, ktorí vyrábajú viac produktov, niekedy organizujú

marketingový útvar podľa skupín produktov. Pri tomto type organizácie tovarový manažér berie na seba zodpovednosť za marketingové činnosti týkajúce sa jemu podliehajúceho tovaru alebo tovarovej skupiny. Ako prostredníka môže pri tom využívať špecializovaný personál firmy. Organizácia podľa produktových skupín dáva firme väčšiu flexibilitu.

c) Organizácia podľa regiónov

Veľké firmy, ktorých produkty sa predávajú v národnom či dokonca v medzinárodnom meradle, organizujú marketingové činnosti podľa geografických regiónov. Všetci manažéri jednotlivých regiónov sú priamo zodpovední hlavnému manažérovi. Manažéri marketingových funkcií sú zodpovední vedúcemu manažérovi svojho regiónu. Táto forma organizovania je špeciálne efektívna pre firmy, ktoré pôsobia na trhu, kde spotrebiteľská charakteristika a potreby sú podľa regiónov veľmi rozdielne. Dôležitá je koordinácia činnosti regionálnych marketingových manažérov a aktívne využitie komplexne pôsobiaceho marketingového personálu v ústredí firmy. Za jeho asistencie a spolupráce sa realizuje činnosť regionálnych marketingových manažérov.

d) Organizovanie podľa typu spotrebiteľa

Táto forma vnútornej organizácie je vhodná pre firmy, ktoré majú niekoľko skupín spotrebiteľov a ich potreby sa od seba značne odlišujú. Marketingové rozhodnutia a činnosti sú preto značne rozdielne. Firma musí prispôbiť organizáciu marketingového útvaru podľa týchto skupín spotrebiteľov a snažiť sa pôsobiť diferencovane a vyvážene.

J. Světlík [7] navrhuje marketingový útvar firmy organizovať iba tromi spôsobmi: a) podľa funkcie; b) podľa územia (regiónu); c) podľa výsledného produktu. Ich vnútorná organizácia je obdobná ako v predchádzajúcich charakteristikách. O vnútornom členení podľa typu spotrebiteľa sa neuvažovalo.

3. Činnosti marketingového útvaru

Štruktúra marketingového útvaru musí zodpovedať činnostiam, ktoré vykonáva. Od účinnosti ich realizácie vo veľkej miere závisí úspech firmy. Marketingové činnosti je nevyhnutné optimálne skoordinať s činnosťou ostatných útvarov, a to predovšetkým výrobného, finančného a personálneho útvaru. Zo všetkých foriem organizovania marketingového útvaru uvádzame tú najvýstižnejšiu formu, a to organizovanie podľa funkcií, ktorá sa spoločne objavuje u všetkých spomenutých autorov [2; 3; 4; 6].

Marketingový útvar organizovaný podľa funkcií zabezpečuje tieto základné činnosti: marketingový prieskum trhu; plánovanie vývoja produktov a ich zavedenie na trh; tvorba cien; riadenie a organizácia predaja, distribúcia; reklama a propagácia. Jednotlivé pracovné skupiny sa zaoberajú špecifickými činnosťami, ktoré sa podieľajú na úspešnom priebehu marketingového algoritmu.

3.1 Marketingový prieskum trhu

Tento útvar vykonáva prieskum trhu, eviduje a analyzuje získané informácie, koordinuje spracovanie zadávacích parametrov pre konštrukciu, dizajn a obal produktu. Sem patrí aj oddelenie technicko-ekonomických informácií. Prieskum trhu možno vykonávať z kvantitatívneho i kvalitatívneho hľadiska.

Kvantitatívny prieskum venuje pozornosť *bezprostrednému prístupu* potenciálneho kupujúceho k novému produktu. Verejnosti sa predkladajú dotazníky s niekoľkými otázkami, ako napr.: "Kúpíte tento produkt, ak bude uvedený na trhu?" V rámci tohto výskumu sa zisťuje dôležitý fakt - aký bude dopyt (predvádnutie predaja).

Naproti tomu *kvalitatívny prieskum* sa snaží zistiť *budúci postoj* kupujúceho a motívy jeho rozhodovania sa pre kúpu nového produktu podrobným zisťovaním alebo používaním simulačných modelov.

3.2 Plánovanie vývoja produktov a ich zavedenie na trh

Údaje marketingového prieskumu slúžia predovšetkým ako podklad na formulovanie a konkretizovanie produktovej politiky, na ktorej sa zakladá tvorba odbytového programu. V rámci nej sa určí, aké produkty majú perspektívu úspešne sa predávať, ktoré produkty sa majú vyrábať a aké vlastnosti majú mať. Z hľadiska marketingu produkt nepredstavuje len istý súbor technických parametrov a vlastností, ale k jeho atribútom patrí aj balenie, cena, prestíž výrobcu, predstava, ktorú má spotrebiteľ o produkte, servis, teda všetko, čo nakupujúci spotrebiteľ môže brať do úvahy pri uspokojovaní svojich potrieb a požiadaviek. Každá kombinácia hmotných a nehmotných atribútov produktu môže vytvárať z pohľadu marketingu osobitný produkt. Ten sa môže prejavíť v rozdielnosti úžitkových vlastností produktu alebo v prospešnosti produktu pre spotrebiteľa. Umožňuje to odlišné uspokojovanie potrieb spotrebiteľa. Novými produktmi z hľadiska marketingu nemusia byť teda len produkty úplne nové, originálne, ale i modifikované alebo zdokonalené, už existujúce. Pri starostlivosti o odbytový program sú zhromaždené informácie o všetkých aspektoch ovplyvňujúcich odbyt produktov v súlade so zistenými potrebami spotrebiteľov, alebo sa zostavujú aj základné odbytové plány produktov.

Zvláštnu pozornosť venuje marketingu programovaniu vývoja nových produktov a ich zavádzaniu na trh. Vytvára sa sústava kritérií, ktorým by mali tieto produkty vyhovovať, aby boli na trhu úspešné. Kritériá sa týkajú ponuky a dopytu, výrobných, odbytových i finančných hľadísk.

3.3 Tvorba cien

Tvorba cien patrí k najdôležitejším, a zároveň najpodstatnejším prvkom marketingu. Ceny sú významným nástrojom usmerňovania proporcií medzi ponukou a dopytom. V podmienkach rozvinutého trhu nemôže tvorba cien vychádzať len

z podmienok výroby, ale musí predovšetkým prihliadať na pomery vo sfére obehu. Ceny by mali byť vo vzťahu k dodávateľskej organizácii nezávislé, exogénne a vystupovať voči nej v podobe všeobecne platného nástroja spoločenskej normy. Marketingový prístup k tvorbe cien nachádza svoj odraz najmä v integrovanom chápaní koncepcie produktu a cenového limitu vo vzťahu ku kúpyschopnosti potenciálneho spotrebiteľa. Z tohto aspektu dôležitú úlohu majú ceny porovnateľných konkurenčných produktov. Z hľadiska producenta je dôležitý spôsob určovania cien jednotlivých produktov. Pri akomkoľvek rozhodovaní o cenách treba zvažovať štyri základné činitele:

a) *Povaha a rozsah spotrebiteľského dopytu*

Predovšetkým je potrebné klasifikovať jednotlivé segmenty trhu, aby firma mohla pre ne stanoviť primerané ceny produktov. Potenciálnych odberateľov je možné roztriediť podľa povahy trhu, podľa predpokladaného použitia produktov, podľa ich počtu a geografického rozmiestnenia.

Pri diferenciacii cien pozorujeme dve tendencie. Prvá z nich smeruje k tomu, aby ceny odrážali skôr konkurenčné podmienky v danej trhovej oblasti než rozdiely v nákladoch. Druhá znamená, že ceny sa pohybujú až k bodu, v ktorom sa najnižšia cena stáva *cenou trhovou*.

b) *Činnosť konkurencie*

Konkurencia vedie v podstate k vytvoreniu horného limitu pri tvorbe cien. Kedykoľvek sa niektorá firma snaží cenu zmeniť, musí očakávať, že konkurencia bude na to reagovať. Mnoho producentov však uznáva svojho "*cenového vodcu*" a sleduje vývoj jeho cien, ak sú pre to na trhu priaznivé podmienky. Firma, ktorej cena sa rešpektuje na trhu, má obvykle najväčší podiel odbytu na tomto trhu. Takáto kľúčová firma ovplyvňuje situáciu celého odvetvia.

c) *Náklady na výrobu a odbyt produktov*

Nákladové činitele určujú, na rozdiel od konkurencie, dolné limity cenovej politiky. Je potrebné vyhýbať sa zjednodušenej praxi - náklady plus cenová prirážka. Omnoho výhodnejšie je kalkulovať ceny na základe toho, ako produkty hodnotí odberateľ. Ani tu sa však pri tvorbe ceny nesmie zabúdať na prvok nákladov. Jednotkové náklady nemusia byť nevyhnutne stále, môžu sa meniť so zmenou objemu a času. Okrem toho existujú rôzne názory na podstatu nákladov, t. j. na to, čo sa do nákladových položiek zahŕňa a čo nie. Preto treba pristúpiť k analýze nákladov, k voľbe rôznych variantov.

d) *Základné ciele firmy*

Firma niekedy môže upustiť od maximalizácie krátkodobých ziskov v záujme svojich dlhodobých cieľov. Dôvodom tohto rozhodnutia môžu byť dlhodobé vzťahy firiem s odberateľmi. Odberatelia nemajú radi jednostranné zvyšovanie cien. Spravidla však ako opodstatnené prijímajú také zvýšenia, ktorým sa majú kryť stúpajúce náklady alebo zlepšiť kvalita produktov.

Cenová politika je odrazom marketingových cieľov firmy. Napríklad firma, ktorá má záujem stať sa vedúcim činiteľom cenovej politiky a predajného štýlu, uvádza na trh stále nové produkty za pomerne nízke ceny. Snaha udržať si svoj podiel na trhu a vlastný názor na spôsob uvádzania nových produktov na trh môžu tiež ovplyvniť cenovú politiku firmy.

Pracovníci marketingového útvaru, ktorí riešia cenové problémy, musia poskytovať podklady aj pre dlhodobé plánovanie cien. Pri plánovaní cien je nevyhnutné zvažovať vzťahy medzi cenovou tvorbou a trhovým komplexom. Cenový výskum je preto veľmi dôležitým prostriedkom pri zbere informácií o reakciách trhu na cenové zmeny.

3.4 Riadenie a organizácia predaja, distribúcia

Pri uplatňovaní marketingu sa príslušný riadiaci pracovník zaoberá celkovou koordináciou všetkých obsahových zložiek predajnej činnosti. Vedúci predaja zameriava svoje úsilie na riadenie predajných síl. Predajná činnosť vyžaduje zabezpečiť procesy toku informácií a využiť ich pre riadenie. Pri plánovaní programov predaja si musia riadiaci pracovníci predaja uvedomiť ovplyvniteľné i neovplyvniteľné prvky riadenia.

Dôležitou súčasťou marketingovej aktivity je aj fyzická distribúcia tovarov, ktorú možno uplatňovať aj ako samostatnú marketingovú aktivitu. Táto distribúcia sa môže aplikovať priamou či nepriamou formou.

3.5 Reklama a propagácia

Marketingová reklama a propagácia patria tiež k dôležitým činnostiam trhového komplexu, ktorými sa firma zameriava na uspokojovanie nákupných nálad zákazníkov. Túto úlohu sa usiluje plniť širokým pravdivým tokom informácií o produktoch, ktoré dáva k dispozícii všetkým zákazníkom, a to prostredníctvom časopisov, televízie, rozhlasu, pomocou letákov, brožúr, prostredníctvom trhov, veľtrhov, výstav a iných predajných akcií. Pri využívaní reklamy musí firma dbať na to, aby všetky prvky boli v súlade s hlavnou ideou. Predstava o produkte musí mať vzťah k potrebám spotrebiteľa.

Propagácia plní v procese marketingu dve funkcie: jednak poskytuje verejnosti informácie o disponibilných produktoch a relatívnych cenách, jednak znižuje náklady tým, že umožňuje znížiť počet pracovníkov pri predaji a veľkoobchodných sprostredkovateľov.

Propagácia sa začína skôr, než je produkt predaný a pokračuje ďalej počas predaja i po jeho realizácii. Musí byť integrovaná s ostatnými aspektmi marketingových aktivít. Ovplyvňuje rozhodnutia o vývoji produktu napríklad tým, že navrhuje spôsob balenia a druh propagácie, ktorý sa v tejto súvislosti bude uplatňovať. Zodpovedá za taký výber špecifických znakov predávaných produktov, ktoré vzbudia záujem zákazníkov. Organizačne sa podieľa väčšou mierou

na rozhodovaní než predtým. Jednou z hlavných úloh vedúceho propagácie je udržiavať vzťahy so všetkými úsekmi marketingového útvaru a tak vytvárať dobre informovanú a účinnú organizáciu marketingu na úspešné dosahovanie cieľov firmy.

4. Personálne zabezpečenie marketingového útvaru

Zvládnutie marketingových aktivít vyžaduje širokú variétu znalostí a schopností: analytických, prognostických, rozhodovacích, a to v rovine obchodno-ekonomickej, technickej, právnej, psychologickej a pod. Marketingoví pracovníci by mali byť ľudia s tvorivými schopnosťami, iniciatívni, pribojní pri presadzovaní záujmov a cieľov firmy, schopní takticky postupovať pri rokovaniach, rešpektovať zásady obchodnej etiky, ochotní rešpektovať záujmy iných a pracovať v tíme. Ich charakteristickou vlastnosťou musí byť predvídavosť a osvojenie si princípov strategického myslenia, schopnosť posudzovať javy a problémy nielen z úzko firemného, národného, ale aj celosvetového hľadiska. Závažná je schopnosť koncepcne, ale aj rýchlo a pružne sa orientovať pri riešení neočakávaných situácií s rôznou mierou rizika.

Pre začiatkové obdobie je nevyhnutné nájsť hlavne "zakladateľské" typy, ktoré predstavujú vhodnú kombináciu "obchodníka-technika-ekonomá-psychológa-právnik-organizátora".

Treba zdôrazniť, že dominantní špičkoví pracovníci firemného útvaru marketingu musia byť presvedčení o význame kvalitných marketingových činností pre úspech podnikateľského úsilia firmy. Musia to byť ľudia, ktorí sú "zapálenými firemnými patriotmi", ktorí sú ochotní priniesť obeť, ak to poslúži posilneniu prestíže firmy na trhu, jej dobrej povesti v podnikateľskom svete aj u spotrebiteľov. Musia byť navyše ochotní a schopní presvedčiť ostatných o nevyhnutnosti zjednoteného úsilia pri realizácii zámerov marketingovej stratégie firmy.

5. Zásady úspešného vytvorenia marketingového systému firmy

Z doteraz uvedeného možno formulovať základné predpoklady - zásady úspešného vytvorenia marketingového systému firmy:

- Prvoradé je skutočné presvedčenie vedenia firmy a všetkých zamestnancov o účelnosti a nevyhnutnosti vytvorenia marketingového systému ako predpokladu dynamického rozvoja a prosperity firmy.

- Dôležité je plné pochopenie marketingu nielen ako súboru špecifických aktivít a metód, ale ako filozofie moderného manažmentu.

- Za základný predpoklad úspechu treba považovať starostlivý výber a prípravu marketingových manažérov, ktorí spĺňajú špecifické požiadavky: všestrannosť (technická, ekonomická, obchodná, právna, psychologická), vedomosti, skúsenosti a morálne vlastnosti. Dôležitý je vzťah k tradíciám a značke firmy.

- Ďalším dôležitým predpokladom úspešnosti je účelne koncipovaný a systematicky aktualizovaný informačný systém. Včasná informovanosť patrí medzi najväčšie prednosti firmy.

- Základným zdrojom informácií je všestranný a dlhodobo orientovaný výskum trhu. Potreby vlastných zákazníkov (skutočných i potenciálnych) treba poznať lepšie, než ich pozná sám zákazník, skôr než si ich uvedomuje a pociťuje a mení ich v dopyt. O konkurencii musí firma vedieť najmenej toľko ako o sebe: musí mať informácie hlavne o ich prednostiach a slabých stránkach.

- Pri utváraní marketingového systému firmy je potrebné využívať praxou overené poznatky a skúsenosti domácich i zahraničných firiem, tvorivým spôsobom ich aplikovať tak, aby boli rešpektované vnútorné a vonkajšie podmienky.

- Všetky zámery treba posudzovať z dlhodobého hľadiska. Pre prosperitu nie je vždy rozhodujúci krátkodobý absolútny zisk. Stále viac sa dostávajú do popredia hľadiská sociálno-etické, ktoré okrem iného prispievajú k rastu spoločenskej prestíže firmy, ktorá v modernej trhovej ekonomike hrá stále závažnejšiu rolu. Z tohto hľadiska je tvorba optimálnej marketingovej stratégie dominantná.

6. Fungovanie marketingového útvaru firmiem v súčasných podmienkach na Slovensku

V spolupráci so študentmi Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave sme analyzovali fungovanie marketingového útvaru vo vybraných firmách na území Slovenskej republiky. Z analýzy vyplynulo, že pre úspešné fungovanie marketingového útvaru je potrebné najmä:

a) *pri rozvoji organizácie*

- stanoviť koncepciu rozvoja marketingového útvaru v súčinnosti s celkovou stratégiou rozvoja firmy;

- útvary marketingu začleniť v organizačnej štruktúre firmy tak, aby mal vlastné právomoci a jeho rozhodnutia a odporúčania aby boli rešpektované na všetkých organizačných stupňoch firmy; organizačne zabezpečiť, aby sa všetky dôležité rozhodnutia vedenia firmy riešili v súčinnosti s týmto útvarom;

- zabezpečiť adekvátny počet kvalifikovaných marketingových odborníkov; pracovníkom tohto útvaru presne stanoviť náplň ich práce a kontrolovať jej plnenie;

- na všetkých stupňoch firmy vykonávať školenia personálu na osvojenie si základných pojmov marketingu a manažmentu, pravidelne informovať všetkých pracovníkov o najnovších vývojových trendoch v týchto oblastiach;

b) *pri rozvoji produkcie*

- zabezpečiť koordinovanú činnosť vo vývoji produktov, sledovať vývoj produktov svojich konkurentov a pružne reagovať na požiadavky trhu;

- porovnať svoje produkty s produktmi konkurentov; porovnanie vykonávať v troch úrovniach: "v čom je firma lepšia", "v čom je porovnateľná" a "v čom je

konkurent lepší"; vopred treba pripraviť argumenty, ktorými je potrebné vykompenzovať to, v čom je konkurencia lepšia;

- pri každom produkte (skupine produktov) vypracovať charakteristiku vlastností, ktoré je potrebné tlmočiť konečnému používateľovi ako dôležité výhody; je to výber troch alebo piatich najdôležitejších vlastností, ktoré treba zdôrazniť v propagačných materiáloch a pri predaji;

- zmluvne zabezpečiť dodávateľsko-odberateľské vzťahy v oblasti dodávok základných spracovateľských surovín od mimofirmných dodávateľských subjektov; vnútri firmy kontrolovať plnenie povinností medzi jednotlivými divíziami (výrobnými závodmi) a v prípade zistenia porušenia, resp. narušenia výroby vyvodzovať vysoké finančné postihy u zodpovedných hospodárskych pracovníkov.

c) *pri reakcii na požiadavky trhu*

- pravidelne vykonávať a vyhodnocovať prieskum trhu, sledovať životný cyklus produktov a v závislosti od toho inovovať sortiment produktov;

- stanoviť zoznam zákazníkov a v ňom identifikovať prioritných zákazníkov; týchto zákazníkov uprednostňovať, a tak kompenzovať postavenie konkurencie;

- vytvoriť malú skupinu pracovníkov firmy, ktorí by získali potrebné informácie o tom, čo zákazník potrebuje a na čo sa zameriava. Treba rátať s tým, že väčšina kupujúcich býva neskúsená, čo je zlé; kupujúceho totiž, možno formou inštrukcií vzdelávať.

d) *v oblasti cien*

- pravidelne sledovať ceny konkurenčných výrobkov, vykonávať ich porovnanie s cenami vlastných výrobkov a na základe dopytu tieto ceny prispôbovať; na uskutočnenie tohto cieľa stanoviť stratégiu cenovej tvorby v závislosti od dopytu, módnosti, sezónnosti atď.

e) *v oblasti komunikácie*

- vytvoriť databanku informácií a využiť výpočtovú techniku v celej marketingovej činnosti;

- zabezpečiť, aby nielen pracovníci marketingového útvaru, ako aj pracovníci, ktorí obsluhujú telefónnu a telefaxovú sieť, absolvovali kurzy anglického a nemeckého jazyka.

f) *v oblasti propagácie*

- skvalitniť úpravu katalógov propagujúcich produkty firmy, predovšetkým v oblasti komentárov a fotografií.

Záver

Úspešnosť firmy závisí od poznania potrieb cieľového trhu a schopnosti ponúknuť uspokojenie týchto potrieb efektívnejšou formou než konkurencia. Takáto marketingová koncepcia začína presným definovaním trhu, sústreďuje sa na potreby zákazníkov a koordináciu všetkých vlastných marketingových aktivít.

Pri úspešnej implementácii marketingovej koncepcie firma produkuje to, čo spotrebiteľia chcú, čím uspokojuje zákazníkov i zabezpečuje si svoje zisky. Predpokladom na vytvorenie marketingovej koncepcie firmy a jej následnú realizáciu do každodennej činnosti je vznik a optimalizácia štruktúry marketingového útvaru, jeho činností a ich personálne zabezpečenie.

Došlo 15. 4. 1994

Literatúra

- [1] KOTLER, P. - ARMSTRONG, G.: Marketing. Bratislava, SPN 1992.
- [2] FERRELL, O. G. - PRIDE, W. M.: Marketing. Boston 1989.
- [3] ZOBEL, M.: Marketing a řízení. Praha, SNTL 1968.
- [4] BUREŠ, I.: Praktická škola marketingu. Bratislava, Genezis 1990.
- [5] TOMEK, J.: Konstituování marketingového systému podniku. Organizace a řízení, 1991, č. 3.
- [6] SVĚTLÍK, J.: Kapitoly z tržní ekonomiky. Zlín, EKKA 1991.

ACTIVITY CONCEPT OF A FIRM'S MARKETING DEPARTMENT

Jozef ČIMO - Miroslav MARIAŠ

In the transition of the national economy of the Slovak Republic "new rules of game" have been worked out for firms. Centralized economic management was replaced by independent business units' decisions. Under these conditions a firm must behave in such a way as to assure some prosperity for itself. The crux of the problem lies in the fact that market means a big unknown factor for the time being. The firms are badly missing decision criteria to meet the market requirements, firm's development plans, as well as marketing plans. The scope of information on the present market is also insufficient. And this is what makes the firms unable to develop their business activities in the right way.

Nowadays the business units must accept for their working basis the needs and wishes of those determining their outputs (products, services, ideas, etc.). Present development makes it clear that the most important part of marketing became market research, the firm's policy concerning products, prices, sales and communication; changes in the present modern marketing reveal themselves - beyond other factors - just in the character of these partial activities.

To obtain the level of a going concern depends on the fact how the firms succeed in jointing the above indicated marketing activities in a single programme and that's why the firms establish a marketing department. To ensure a successful working of such a department, the authors of the paper characterize: position of a marketing department in organizational structure of the firm; structure of the marketing department and some alternatives of its organization; activity of marketing department; marketing department staffing; principles of successful establishment of a marketing system in a firm.

R e c e n z i e

ČEJKOVÁ, Viktória: **Poistenie a poisťovníctvo**. Bratislava, ELITA 1994. 125 s.

Zmeny, ktoré sa začali v roku 1989, významne ovplyvnili aj oblasť poistenia a poisťovníctva. V prvom rade išlo o odstránenie monopolu Slovenskej štátnej poisťovne a vytvorenie podmienok pre vstup ďalších domácich i zahraničných subjektov do poisťovníctva. Tieto subjekty vytvoria aj konkurenčné prostredie, či už pôjde o inštitúcie univerzálne, alebo špecializované.

Činnosť poisťovní v trhovej ekonomike, tak ako všade vo svete, má podnikateľský charakter, ktorý tvoria dva okruhy činností. Prvým je *vecný poisťný trh* zahrňujúci poisťovaciu činnosť, zaisťovaciu činnosť a ďalšie činnosti súvisiace s poistením. Táto činnosť tvorí základ práce poisťovní. Tu sa realizujú poisťno-peňažné vzťahy prostredníctvom rôznych foriem a druhov poistenia. Druhým okruhom činností je *investičný poisťný trh*, čiže pôsobenie poisťovní na finančnom trhu, kde poisťovne investujú dočasne voľné peňažné prostriedky tak, aby prinášali zisk.

Publikácia *Poistenie a poisťovníctvo* je venovaná problematike vecného poisťného trhu v podmienkach trhového prostredia. Celá práca je rozdelená do 4 kapitol: *Poistenie a poisťovníctvo*, *Klasifikácia poistení*, *Zaistenie* a *Poisťná terminológia*.

Prvá kapitola poukazuje na význam a postavenie poistenia a poisťovníctva ako neoddeliteľného, a zároveň špecifického odvetvia ekonomiky. To vzniklo z potreby čeliť rizikám, ktorými je ľudská činnosť oddávna ohrozená. K všeobecnej charakteristike základných pojmov autorka pristupuje za predpokladu, že subjekt sa slobodne rozhodol vstúpiť do poisťného vzťahu.

Ekonomický subjekt má dve možnosti ako predísť riziku. Vytvára si vlastnú finančnú rezervu, teda poisťuje sa sám (pokiaľ mu zákon neukladá iné), alebo presunie riziko na poisťovateľa, či už špecializovaného, alebo na všeobecnú poisťovňu či zaisťovňu, kde sa riziko rozdeľuje na všetkých účastníkov prostredníctvom združených poisťných fondov. V rámci "voľného trhového hospodárstva" v poisťovníctve sa poisťovňa má právo rozhodnúť, či poisťnú ochranu odmietne alebo prijme a kam a za akých podmienok bude investovať časť poisťného fondu a svojich rezerv.

Vychádzajúc z týchto predpokladov, autorka pristupuje k vymedzeniu poisťných kategórií, poistenia, poisťných vzťahov, princípov solidárnosti, podmienenej návratnosti atď. Rozoberá formy poistenia legislatívne upravené v zákonných normách, ako aj právne formy poisťovní (štátny podnik, akciová spoločnosť a poisťovací spolok).

Na túto činnosť logicky nadväzuje problematika dozoru nad poisťovníctvom, jeho zákonná úprava, funkcie a zásady činnosti. Stručne je zmapovaná aj situácia vo vybraných západoeurópskych krajinách. Autorka prakticky poukazuje na absenciu inštitúcie na ochranu záujmov poistených. Približenie zásad koncepcie dozoru nad poisťovníctvom v Európskej únii je upozornením pre teoretikov i pre oblasť praxe, čo bude potrebné riešiť, ak by sme chceli vstúpiť do Európskej únie.

Každé podnikanie je späté s rizikami. Ocenenie veľkosti rizika je súčasťou poistenia a predmetom poisťovacieho vzťahu. Poisťné vzťahy v trhovej ekonomike majú

charakter finančných a právnych vzťahov, ktoré nachádzajú svoje vyjadrenie v komentovaných právnych predpisoch. Tieto aspekty, základné kategórie a štruktúra poisťovníctva sú predmetom analýzy v závere prvej kapitoly.

Ťažisková a najrozsiahlejšia je druhá kapitola, pojednávajúca o klasifikácii poisťovní. Od základnej klasifikácie poisťovní sa odvíja charakteristika jednotlivých poisťovní, poisťovních odvetví, druhov a typov. Poistné ako atribút rizika sa prezentuje ako cena za poskytované poisťovacie služby (poistnú ochranu). Poistenie majetku, zodpovednosti za škody a poistenie osôb je kritériom klasifikácie týchto poisťovní, ktoré vyčerpávajúcym spôsobom prezentujú druhy i typy poisťovní podľa v súčasnosti platných zákonných úprav.

Ďalšia časť druhej kapitoly je venovaná zdravotnému poisteniu, sociálnemu poisteniu a zabezpečeniu. Prístup k členeniu a štruktúre zdravotného, nemocenského a dôchodkového poistenia i dobrovoľného pripoistenia nie je v literatúre jednotný. Autorka si zvolila určité členenie, z ktorého vychádza pri rozpracúvaní tejto problematiky. Oboznamuje čitateľa komplexne o právach i povinnostiach subjektov pri všetkých druhoch poistenia tak pri obligatórnom, ako aj fakultatívnom poistení. Presne vymedzuje povinnosti platiteľov poistného i činnosť Národnej poisťovne a jej orgánov. Načrtáva aj nevyhnutnosť zmien v doterajšom priebehu a realizácii sociálneho a zdravotného poistenia.

Tretia kapitola pojednáva o zaistení, a takisto ako predchádzajúce kapitoly vychádza zo základného impulzu, ktorým je pre činnosť poisťovní riziko, t. j. možnosť vzniku výsledku, ktorý sa bude odchyľovať od predpokladaného cieľa. Rozdiel spočíva v tom, že sa vysvetľuje u nás vlastne znovuoobnovovaná činnosť zaistenia, teda prenesenie poistného rizika poisťovňou na tretiu osobu na základe zaisto-

vacej zmluvy. Vysvetľuje sa rozloženie rizika pri poisťovních obchodoch veľkého rozsahu (v takých prípadoch možno použiť aj utvorenie konzorcia poisťovní) s možnosťou výskytu nadmerných škôd a podobne. Poisťovňa si formou zaistenia zabezpečuje svoju likviditu. Popri úlohe, význame a formách zaistenia venuje autorka pozornosť aj hodnoteniu zaistenia.

Posledná kapitola je venovaná poisťovníkej terminológii. Význam zaradenia výkladového slovníka treba hodnotiť veľmi pozitívne najmä preto, lebo poisťovacia terminológia sa značne rozšírila v súvislosti so zmenami, ku ktorým došlo v poisťovacej činnosti tak z hľadiska obsahu, ako aj rozsahu činností, ale najmä preto, lebo vznik poisťovní a nárast ich činností znamená aj kvantitatívny nárast pracovníkov, ktorí do tejto problematiky vnikajú. A napokon je tu i podnikateľská verejnosť, ako aj študenti, pre ktorých má nezastupiteľný význam nielen pri štúdiu tejto publikácie, ale aj ďalších kníh, ktoré majú vzťah k poisťovníctvu.

V závere je uvedená príloha, v ktorej sa uvádza aktuálny zoznam poisťovateľov pôsobiacich v SR. V celej práci je množstvo schém dopĺňujúcich výkladovú časť práce.

Poisťovníctvo sa stáva významným faktorom našej ekonomiky a súčasťou finančného systému. Rozvoj poisťovních služieb a záujem o ne bude iba stúpať. Okrem toho poisťovne budú nielen dnes, ale aj v budúcnosti patriť k najväčším finančným sprostredkovateľom i investorom na kapitálovom trhu.

Z tohto hľadiska význam publikácie spočíva v tom, že prudký rozvoj poisťovníctva, t. j. vecného aj investičného poistného trhu a zmeny v ňom je potrebné neustále mapovať, spracúvať a sprostredkovať odbornej i laickej verejnosti. Prác neustále aktualizujúcich vývoj a stav poisťovníctva máme nedostatok.

Publikácia Viktórie Čejkovej *Poistenie a poisťovníctvo* svojím obsahom dostatočne obsažne a prístupivo oboznamuje čitateľa s poisťnou problematikou.

Logickosť prístupu, účelnosť a najmä komplexnosť spracovania práce má všetky atribúty pre osvojenie si potrebných znalostí z uvedenej tematiky.

Anna Miháliková

LABSKÁ, Helena: *Marketingová komunikácia*. Nové Zámky, JUP 1993. 93 s.

V uplynulých rokoch tvorba teórie propagácie reklamy z ekonomických aspektov bola spätá temer jednoznačne s menom zosnulého profesora J. Prachára. V súčasnosti bola na knižný trh s odbornou ekonomicko-marketingovou literatúrou uvedená publikácia, ktorá dôstojne nadväzuje na tradície Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave v danej problematike. Publikácia je viac než aktuálna - vypĺňa požiadavku objasniť tretí nástroj marketingu v zmysle nového (moderného) ekonomického myslenia.

Publikácia je určená najmä študentom marketingu, kvalifikačného a postgraduálneho štúdia, pracovníkom marketingových útvarov, podnikateľom, ale aj pedagógom obchodných akadémií.

Východiskom spracovania publikácie je najmä v základnej filozofii marketingu poznať a čo najefektívnejšie uspokojiť trh. Autorka vychádza z pozície firma-trh, keď komunikácia má za cieľ informovať trh o činnosti firmy s cieľom akceptácie produktov firmy trhom. Zmyslom publikácie je charakterizovať nástroj "komunikácia" prostredníctvom ozrejmenia vzťahov a interakcií súčastí a faktorov komunikácie, ktoré vytvárajú komunikačný mix. Tomuto cieľu autorka podriadila i štruktúrovanie publikácie, keď ju rozdelila do šiestich za sebou logicky nadväzujúcich častí:

Podstata marketingovej komunikácie, Reklama v systéme marketingovej komunikácie, Podpora predaja, Public Relations, Osobný predaj, Komunikačný mix.

Marketingová komunikácia sa chápe vo všeobecnej teórii marketingu ako komunikačný systém, komunikačný systém ako "systém komunikačných metód a prostriedkov, pomocou ktorých ovplyvňujeme nákupné správanie zákazníkov v záujme realizácie tovaru na trhu" (s. 11).

Za základ systému marketingovej komunikácie autorka považuje štyri metódy komunikácie - reklamu, podporu predaja, public relations, osobný predaj. V tejto súvislosti je zaujímavé, že metódy spojené so získavaním informácií o trhu (výskum trhu) nezaraďuje do systému marketingovej komunikácie, hoci jedným zo základných činiteľov, na ktorý firmy tvoria svoju marketingovú stratégiu, sú informácie o trhu.

Pritom autorka nepriamo akceptuje tento fakt, keď vo svojej práci uvádza: "Komunikovať v marketingovej filozofii znamená na jednej strane informovať, oboznamovať s výrobkami a so službami, vysvetľovať ich vlastnosti, vyzdvihnúť ich úžitok, kvalitu, hodnotu, prospešnosť, použitie, na druhej strane vedieť aj počúvať, prijímať a reagovať na podnety a požiadavky spotrebiteľov" (s. 9).

Úlohe reklamy v systéme marketingovej komunikácie je venovaná druhá časť publikácie. Považujem za potrebné vyzdvihnúť veľmi komplexné a hutné stvárnenie uvedenej pasáže, so zreteľom na ekonomické aspekty reklamy.

Obdobne je spracovaná i tretia - podľa môjho názoru najprogresívnejšia - časť publikácie *Podpora predaja*. Čitateľ má možnosť po preštudovaní niektorých pasáží - obsahovo vymedzená podpora predaja, vzťahy podpory predaja pri reklame, základná štruktúra podpory predaja, ako aj obchodná promotion v distribučných kanáloch - nadobudnúť ucelenú, jasnú predstavu o problematike.

Sponzoring vysvetľuje autorka ako nástroj public relations, ako nástroj marketingovej komunikácie. Domnievam sa, že vzhľadom na jeho začínajúce sa uplatňovanie v našej nesmelej trhovej ekonomike

by si tento druh komunikácie vyžadoval viac priestoru.

Za viac než skvelú považujem schému znázorňujúcu komponenty komunikačnej stratégie v marketingovom mixe v časti *Komunikačný mix*. Autorka názorne predvádza zloženie jednotlivých súčastí nástroja marketingu - promotion, komunikácia, ich vzájomná väzba, ovplyvňovanie, čím dopĺňa jasne, presne spracovaný text, vysvetľujúci podstatu komunikačného mixu.

Mojím cieľom nie je analyzovať všetky časti publikácie, ktoré umožnia čitateľovi rýchle a kompaktné osvojenie si poznatkov z marketingovej komunikácie. Publikáciu je možné odporúčať do pozornosti širokému čitateľskému okruhu. Myslím si, že knižku H. Labskej *Marketingová komunikácia*, ktorá je prvou svojho druhu napísanou u nás, treba privítať v očakávaní jej ďalšieho rozpracovania.

Kristína Viestová

Z OBSAHU budúceho čísla
EKONOMICKÉHO ČASOPISU

Vilma JURÍČKOVÁ:

Úloha malých a stredných podnikov v procese transformácie ekonomiky

Daneš BRZICA:

Inštitucionálni investori a reštrukturalizácia podnikov: teoretické otázky a praktické skúsenosti

Jaroslav VOKOUN:

Finančná analýza odvetví

Borislav PETRÍK:

Možnosti malého podnikania v procese transformácie slovenskej ekonomiky

Peter STANEK:

Finančné problémy podnikovej sféry

Jozef SCHMÖGNER:

Nové územné členenie a štruktúrna adaptácia regiónov

Mária KAČÍRKOVÁ:

Cestovný ruch a jeho úloha v procese transformácie ekonomiky regiónov

Lubica AZUDOVÁ:

Ekonomický výhľad Slovenskej republiky na rok 1994 očami ekonomických expertov

EKONOMICKÝ ČASOPIS

ČASOPIS PRE EKONOMICKÚ TEÓRIU,
HOSPODÁRSKU POLITIKU, SPOLOČEN-
SKO-EKONOMICKÉ PROGNÓZOVANIE

Ekonomický časopis prináša state, diskusné príspevky a analytické štúdie z oblasti ekonomickej teórie, hospodárskej politiky, podnikového manažmentu, teórie a metodológie spoločenskej prognózy a výsledky prognostických prác, peňažnej teórie a menovej politiky, bankovníctva, teórie financií, cien, ekonometrie, matematickej ekonómie, ekonomickej štatistiky, ekonomiky priemyslu, poľnohospodárstva a ostatných prierezových a odvetvových ekonomík, ako aj sociálneho rozvoja. Venuje pozornosť otázkam svetovej ekonomiky a vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky. Zaoberá sa aj dejinami ekonomického myslenia a národného hospodárstva. Prináša profily význačných slovenských a svetových ekonómov, recenzie teoretických prác a správy z vedeckého života.

JOURNAL FOR ECONOMIC THEORY, ECO-
NOMIC POLICY, SOCIAL AND ECONOMIC
FORECASTING

Ekonomický časopis brings out articles, discussions and analytical studies on economic theory, economic policy, management, theory and methodology of social forecasting and results of forecasting works, monetary theory and policy, banking, theory of finance, prices, econometrics, mathematical economics, economic statistics, industrial economics, agricultural economics, and other cross-sectional and branch problems, as well as on social development. It pays attention to problems of the world economy and the external economic relations of the Slovak Republic. It also deals with the history of economic thought and the national economy. It brings profiles of outstanding Slovak and world economists, reviews of theoretical works and reports on scientific life.

EKONOMICKÝ ČASOPIS

Ekonomického ústavu SAV
a Prognostického ústavu SAV,
ročník 42, 1994, č. 9.

- Vydáva Slovak Academic Press, spol. s r. o.
- Sadzba: EÚ SAV
- Tlač: Kníhtlačiareň Repro Print Bratislava.
- Registračné číslo 7021.
- Rozširuje, objednávky vrátane do zahraničia a predplatné prijíma SAP – Slovak Academic Press, spol. s r. o., P.O.Box 57, Nám. slobody 6, 810 05 Bratislava. Celoročné predplatné 228.- Sk, jednotlivé čísla 19.- Sk.
- Podávanie novinových zásielok povolené RPP Bratislava, Pošta 12, 8. 8. 1994, č.j. 350-RPP/94.

Distributed by SAP – Slovak Academic Press Ltd., P.O.Box 57, Nám. slobody 6, 810 05 Bratislava, Slovak Republic.

Distribution rights are held by KUBON and SAGNER, P.O.B. 34 01 08, D-8000 München, Germany.

© SAP – Slovak Academic Press, spol. s r. o.
Bratislava 1994