

*Ekonomický  
časopis  
Journal  
Economic*

as. 2112

69419

ISSN 0013-3035

4 <sup>44</sup> / 1996

P. LENCOVÁ-10

23 07 96  
502-2  
0-b

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 Šíkula*

*Ladislav Unčovský*

*Viliam Vaškovič*

*Karol Vlachynský*

## POKYNY PRE AUTOROV

Rukopisy prijíma redakcia Ekonomického časopisu, Šancová 100, 831 04 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, čísloujú sa poradovým číslom v texte a takisto sa v texte označujú obrázky, grafy a schémy. 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 a tituly. Príspevky nie sú honorované. Zo svojho príspevku autor dostane niekoľko separátnych výtlačkov.

## ADRESA REDAKCIE

Šancová 100, 831 04 Bratislava  
telefón 214 569

Číslo bolo redakčne spracované  
v apríli 1996.

## OBSAH

### State

<i>Jan IŠA</i> : Konjunktúra svetového hospodárstva v 90. rokoch . . . . .	255
<i>Ladislav ANDRÁŠIK</i> : Teória racionálnych očakávaní: kvalitatívny skok v súčasnej ekonomickej vede? . . . . .	279
<i>Felo HUTNÍK</i> : Zdroje hospodárskeho rastu poľnohospodárstva na Slovensku . . . . .	296

### Diskusia

<i>Štefan MAJTÁN</i> : Stratégia zásobovania ako funkčná zložka podnikovej stratégie . . . . .	309
------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

### Konzultácie

<i>Miroslav MARIŠ</i> : Príspevok k teórii obchodných činností . . . . .	322
--------------------------------------------------------------------------	-----

### Prehľady

<i>Jaroslav KITA</i> : Spolupráca francúzskych a slovenských podnikov . . . . .	334
---------------------------------------------------------------------------------	-----

---

## CONTENTS

<b>Articles</b>	255
<i>Jan IŠA</i> : Projection of World Economy in 1990's (in Slovak) . . . . .	279
<i>Ladislav ANDRÁŠIK</i> : Theory of Rational Expectations: Qualitative Leap in Current Economic Science? (in Slovak) . . . . .	296
<i>Felo HUTNÍK</i> : The Resources of Economic Growth of Agriculture in Slovakia (in Slovak) . . . . .	
<b>Discussion</b>	309
<i>Štefan MAJTÁN</i> : Supply Strategy as a Functional Element of Corporate Strategy (in Slovak) . . . . .	
<b>Consultations</b>	322
<i>Miroslav MARIÁŠ</i> : The Theories of Business Activities (in Slovak) . .	
<b>Reviews</b>	334
<i>Jaroslav KITA</i> : The Cooperation of French and Slovak Firms (in Slovak)	

## S t a t e

### Konjunktúra svetového hospodárstva v 90. rokoch

Jan IŠA\*

#### Úvod

V prvej polovici 90. rokov prešlo svetové hospodárstvo hlbokými štruktúrnymi zmenami, ktoré sa odzrkadlili vo vývoji svetovej konjunktúry. Rozpad bipolárnej štruktúry svetového hospodárstva nesprevádzal niektorými politikmi postsocialistických krajín sľubovaný ekonomický zázrak, ale hlboká, zdĺhavá transformačná recesia, ktorá sa od roku 1991 prelínala s recesiou v skupine vyspelých trhových ekonomík. Výsledkom bola recesia svetového hospodárstva.

Svetovej recesii predchádzalo dlhé obdobie priaznivej konjunktúry, ktorá v krajinách OECD trvala zhruba osem rokov (1983-1990). Signálom zlomu vo vývoji svetovej konjunktúry bola recesia, ktorá roku 1991 postihla anglosaské krajiny a s ročným oneskorením sa rozšírila do ďalších vyspelých trhových ekonomík. Pravda, už predtým (v roku 1990) sa začal v ekonomickej histórii bezprecedentný pokles HDP v skupine tzv. tranzitívnych ekonomík s výnimkou Číny a Vietnamu.

Základné tendencie vo vývoji svetového hospodárstva a nerovnomerný vývoj recesie v jeho hlavných zložkách ukazuje tabuľka 1.<sup>1</sup>

#### Tranzitívne ekonomiky

Recesia, ktorá súvisela s transformáciou ekonomického systému, sa najskôr a najviac prejavila v skupine tranzitívnych ekonomík, kde sa pokles HDP začal roku 1990, pričom vo východoeurópskych krajinách (CET a SET) sa prekonal v roku 1994. Na porovnanie uvádzame, že v rokoch 1981-1989 tempo rastu HDP uvedených 27 krajín predstavovalo 2,4 %, z toho CET(4) 1,4 %, SET(8) 1,1 %, CIS(12) 2,6 % a BS(3) 4,3 %. Nízke tempo rastu v skupine CET(4) v 80. rokoch ovplyvnil značný pokles HDP v Poľsku v rokoch 1980-1982. Väčší pokles HDP počas transformačnej recesie zaznamenali baltské štáty v rokoch 1989-1994, a to o 54,5 % a CIS o 47,9 % (pozri tab. 2).

\* doc. Ing. Jan IŠA, DrSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

<sup>1</sup> Článok vychádza zo štatistických materiálov (OECD, OSN), ktoré boli k dispozícii koncom roka 1995. Na niektorých miestach sa pokúšame hodnotenia konjunktúrneho vývoja aktualizovať.

T a b u l k a 1

Svetová ekonomika: dynamika reálneho HDP (HNP) (v %)

	1960-1970	1970-1980	1980-1992	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Podiel na svet. HDP (v %) r. 1992
Svet	5,3	3,7	2,9	1,6	0,2	1,2	1,7	3,1 <sup>1</sup>	2,9 <sup>2</sup>	.	100,0
VTE <sup>5</sup>	5,1	3,1	2,8 <sup>3</sup>	2,3	0,3	1,3	0,9	2,8	2,2 <sup>2</sup>	1,8 <sup>2</sup>	72,1
TE <sup>6</sup>	.	.	2,4 <sup>4</sup>	-4,4	-11,9	-15,3	-9,4	-10,1 <sup>1</sup>	-4,2 <sup>2</sup>	.	8,7
RK <sup>7</sup>	6,0	5,6	2,8 <sup>3</sup>	3,4	3,1	4,1	3,8	4,4 <sup>1</sup>	4,5 <sup>2</sup>	.	19,2
z toho:											
Amerika	.	.	1,3 <sup>3</sup>	.	3,7	2,9	3,1	3,7 <sup>1</sup>	2,0 <sup>2</sup>	.	
Afrika	.	.	1,6 <sup>3</sup>	.	2,8	1,8	1,4	2,0 <sup>1</sup>	3,3 <sup>2</sup>	.	
Ázia	.	.	4,3 <sup>3</sup>	.	3,3	6,1	4,8	5,3 <sup>1</sup>	6,0 <sup>2</sup>	.	
Čína	.	.	8,8 <sup>3</sup>	5,2	7,2	12,0	12,2	11,8 <sup>1</sup>	9,6 <sup>2</sup>	.	

<sup>1</sup> Odhad<sup>2</sup> Prognóza<sup>3</sup> 1980-1990<sup>4</sup> 1981-1989<sup>5</sup> VTE - vyspelé trhové ekonomiky (OECD)<sup>6</sup> TE - tranzitívne ekonomiky; táto skupina zahŕňa 27 krajín - 4 stredoeurópske tranzitívne ekonomiky - CET(4) (sem patrí aj SR a ČR), 8 juhoeurópskych tranzitívnych ekonomík - SET(8), 12 krajín Spoločenstva nezávislých štátov - CIS(12) a tri baltské štáty - BS(3). CET(4) - skupina krajín tvoriacich integračné zoskupenie CEFTA. Údaje charakterizujúce vývoj v TE sa v rôznych štatistických prameňoch odlišujú.<sup>7</sup> RK - rozvojové krajiny

Prameň: [1; 2; 3; 4]

T a b u l k a 2

Dynamika HDP v tranzitívnych ekonomikách<sup>1</sup> (prírastok, pokles HDP v %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>2</sup>
CET(4)	-7,7	-9,5	-1,1	1,4	4,0	5,0
ČR	-1,2	-14,2	-6,4	-0,5	2,6	4,8
Maďarsko	-3,5	-11,9	-4,3	-2,3	2,5	3,0
Poľsko	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,0	5,0
SR	-2,5	-11,2	-7,0	-3,2	4,8	7,4
SET(8)	-7,5	-13,4	-12,4	-5,9	3,2	4,0
Albánsko	-10,0	-27,7	-9,7	11,0	9,4	6,0
Bulharsko	-9,1	-11,7	-5,7	-1,5	0,0	2,0
Chorvátsko	-8,5 <sup>3</sup>	-20,9	-9,7	-3,7	0,8	2,0
Juhoslávia	-8,4	-11,2	-26,2	-27,7	6,5	7,0
Rumunsko	-5,6	-12,9	-10,0	1,3	3,4	3,0
Slovinsko	-8,1	-8,1	-5,4	1,3	5,0	5,0
CIS	-3,1	-11,5	-17,8	-11,5	-16,0	.
Arménsko	-11,7	-8,8	-52,4	-14,8	5,0	5,0
Azerbajdžan	-5,5	-0,7	-22,6	-23,1	-22,0	-15,0
Bielorusko	-2,0	-1,2	-9,6	-9,5	-20,2	-10,0
Gruzínsko	-15,1	-20,1	-40,3	-39,4	-30,0	-5,0
Kazachstan	-1,0	-11,8	-13,0	-12,9	-25,0	-12,0
Kirgizsko	4,8	-4,2	-16,4	-16,4	-26,0	-5,0
Moldavsko	-1,4	-18,7	-28,3	-4,8	-30,0	-5,0
Ruská federácia	-3,0	-12,8	-19,2	-12,0	-15,0	-5,0
Tadžikistan	-2,0	-7,0	-29,0	-11,0	-21,0	-12,0
Turkmenistan	2,0	-5,0	-5,0	-10,0	-20,0	-5,0
Ukrajina	-3,6	-11,6	-13,7	-14,2	-19,0	-5,0
Uzbekistan	-0,7	-0,5	-11,1	-2,4	-3,0	-4,0
Baltské štáty	-4,1	-11,5	-32,5	-17,5	-3,7	.
Estónsko	-8,1	-10,0	-14,2	-8,6	6,0	6,0
Lotyšsko	-5,0	-13,0	-38,0	-24,9	2,0	5,0
Litva	3,0	-8,0	-35,0	-15,0	2,0	1,0

<sup>1</sup> Nepresnosti a rozdiely v štatistických údajoch sú v tejto skupine krajín, azda s výnimkou CET(4), oveľa väčšie ako v krajinách OECD.

<sup>2</sup> Odhad

<sup>3</sup> GMP - (Gross material product) - pridaná hodnota materiálnej sféry vrátane amortizácie

Prameň: [4; 5; 6; 8]

V skupine SET(8) sa HDP v rokoch 1989-1993 znížil o 33 %. Relatívne najmenší pokles (17,6 %) zaznamenala v rokoch 1989-1992 skupina CET(4), pričom prvou krajinou, ktorá prekonala transformačnú recesiu, bolo Poľsko.

Treba pripomenúť, že ekonomický vývoj socialistických, resp. centrálné plánovaných ekonomík (CPE) sa značne skomplikoval už začiatkom 80. rokov. Ekonomický rast sa v dôsledku viacerých vnútorných i vonkajších faktorov výrazne spomalil a v niektorých CPE došlo k predtým takmer neznámemu javu - k poklesu ekonomickej činnosti. Hlavným vonkajším faktorom pôsobiacim na

zhoršenie podmienok ekonomického rastu v CPE bola svetová recesia v rokoch 1980-1982. Nízke tempo rastu spolu s ďalšími negatívnymi tendenciami (pokles výkonnosti ekonomiky, skrytá inflácia, rast zahraničnej zadlženosti a pod.) sa prejavovalo v CPE až do konca 80. rokov.

V tejto súvislosti vzniká otázka, aký je vlastne vzťah tranzitívnych ekonomík k cyklickým výkyvom. Platia zákonitosti ekonomického cyklu, charakteristické pre vyspelé trhové ekonomiky, aj v krajinách uskutočňujúcich procesy ekonomických transformácií?<sup>2</sup>

V socialistických krajinách sa oficiálne nepripúšťala možnosť cyklických výkyvov centrálne plánovanej ekonomiky. Jednou z hlavných, oficiálne deklarovaných predností "socialistického hospodárstva" mal byť jeho bezkrízový vývoj. Pravda, nielen západní ekonómovia, ale aj viacerí realistickí ekonómovia z krajín s centrálne plánovanou ekonomikou (v ČSSR k nim patril napr. J. Goldmann) podobné zjednodušené názory odmietali a poukazovali na fakty svedčiace o tom, že aj v CPE sa presadzujú (hoci často v deformovanej podobe) cyklické sily (pohyby investícií do kapitálových statkov a zásob, skrytá inflácia, "neplánované" poklesy, resp. stagnácie HDP, niektoré sprievodné javy tieňovej ekonomiky a pod.). Na ekonomický vývoj CPE, prirodzene, čoraz viac pôsobili exogénne faktory, do ktorých zahŕňame predovšetkým vplyv svetovej konjunktúry. Nie náhodou sa napríklad ekonomické ťažkosti viacerých socialistických krajín (nie nepodobné recesii) objavili práve začiatkom 80. rokov, t. j. v období svetovej recesie, hoci CPE boli vtedy ešte relatívne málo otvorené. Vplyv svetovej konjunktúry (a v tom je práve hlavná osobitosť CPE) však nebol bezprostredný,<sup>3</sup> lebo "paternalistický" štát sa usiloval chrániť podnikovú sféru a pomocou štátneho rozpočtu neutralizoval výkyvy dovozných cien a menových kurzov. Na prvý pohľad sa zdá, že podobné opatrenia sú správne a logické. Všetky elementárne ekonomické poznatky však vedú k záveru, že práve takými "dobře myslenými" opatreniami sa deformujú hodnotové relácie a tým aj celý proces alokácie kapitálu. Skutočné účinky štátneho paternalizmu boli v tomto prípade dlhodobo negatívne, lebo oddialili nevyhnutnú adaptáciu podnikovej sféry na nové ekonomické podmienky diktované svetovým trhom.

Je prirodzené, že v tranzitívnych ekonomikách sa postupne rozširuje priestor na pôsobenie cyklických síl. V tomto smere pôsobí najmä liberalizácia a deregulácia ekonomiky, ktoré vytvárajú predpoklady na voľnú tvorbu cien. Pravda, liberalizácia a deregulácia sa uskutočňujú v stále ešte neštandardnom prostredí,

<sup>2</sup> V období povojnových hospodárskych "zázrakov" niektorí ekonómovia vyslovili hypotézu, že Japonsko a Nemecko sa definitívne zbavili recesných fáz ekonomického cyklu. Od 70. rokov je však zrejmé, že cyklický vývoj japonskej a nemeckej ekonomiky sa plne synchronizoval s cyklickým vývojom ostatných VTE. Platí to aj o svetovej recesii začiatkom 90. rokov.

<sup>3</sup> Tento zámer platí, iba pokiaľ ide o vplyv svetovej recesie na podnikovú sféru. Ekonomika ako celok, prirodzene, plne pocítovala dôsledky svetovej recesie (resp. v širšom zmysle dôsledky vývoja svetovej konjunktúry).



v ktorom ťažko predvídať správanie podnikov. Neštandardné správanie podnikov, ktoré úzko súvisí s procesom privatizácie, odzrkadľuje sa v investičnom rozhodovaní, v mzdovej a cenovej politike. Málo preskúmaným faktorom je privatizácia, ktorá dáva do pohybu astronomické sumy peňazí, mení pôvodné smery peňažných a kapitálových tokov, preferuje krátkodobý špekulačný zisk pred dlhodobými investíciami a modernizáciou, vytvára obrovský tlak na úverové zdroje bankovej sféry, zosilňuje efekt vytlačania, ovplyvňuje platobnú bilanciu a pod. To všetko vedie k tomu, že sa nedajú s potrebnou presnosťou odhadovať makroekonomické (a teda aj konjunktúrne) účinky privatizácie. Možno predpokladať, že v prvej etape ekonomickej transformácie [7] privatizácia brzdila investičnú činnosť, čím zároveň predlžovala transformačnú recesiu a spomaľovala oživenie. K oživeniu ekonomiky v mnohých postsocialistických krajinách zatiaľ veľmi neprispieva ani prílev zahraničného kapitálu, čo paradoxne platí aj o tých krajinách, do ktorých tento kapitál plynie vo veľkom rozsahu. Príčina spočíva v tom, že v zahraničnom kapitáli, ktorý plynie do tranzitívnych ekonomík, nadobúda často rozhodujúcu úlohu akvizitčný, krátkodobý a špekulačný kapitál, a nie priame investície. Pokiaľ ide o ČR, táto tendencia sa vysvetľuje súbehom vysokého ERDI<sup>4</sup> s nízkym kurzom kupónových účastín a s vysokým úrokovým diferenciaciou (pri fixnom kurze meny).

Je prirodzené, že pôsobenie vnútorných cyklických faktorov v TE sa znásobuje v dôsledku otvárania ekonomiky. Osobitne to platí o slovenskej a českej ekonomike, ktoré sa vyznačujú vysokým (spomedzi stredoeurópskych a juhoeurópskych TE azda najvyšším) stupňom otvorenosti. Ak vezmeme do úvahy všetky vnútorné a vonkajšie faktory ovplyvňujúce ekonomiku postsocialistických krajín, súbeh transformačnej recesie (a niektoré jej charakteristické črty) s recesiou svetového hospodárstva začiatkom 90. rokov bol celkom zákonitý. Svetová recesia sa okrem toho objavila s desaťročným odstupom od recesie v 80. rokoch (ovplyvnenej ropným šokom), čo je interval, ktorý sa vo svetovom hospodárstve (napriek rôznym výkyvom) vcelku pravidelne opakuje od 60. rokov.

Pokiaľ ide o postsocialistické krajiny (vrátane SR), možno predpokladať, že vnútorné cyklické sily v nich začnú plne pôsobiť až po skončení transformácie ich ekonomík. Ich cyklický vývoj sa bude synchronizovať s vývojom svetovej konjunktúry v tej miere, ako sa budú začleňovať do medzinárodných ekonomických štruktúr a ako sa bude ich ekonomika internacionalizovať.

Z poznatku, že slovenská ekonomika ako trhovú ekonomiku (navyše vysoko otvorená a začlenená do medzinárodných a európskych ekonomických štruktúr) bude plne podliehať cyklickým výkyvom (synchronizovaným zrejme predovšetkým s cyklickými výkyvmi EÚ), treba vyvodiť nevyhnutné závery na formovanie hospodárskej stratégie Slovenskej republiky. Nemožno podliehať ilúzii, že práve

<sup>4</sup> ERDI - Exchange Rate Deviation Index (index odchýlky menového kurzu od parity kúpnej sily meny).

slovenská ekonomika sa vyhne javu, ktorý sprevádza všetky trhové ekonomiky. Preto je potrebné s istým predstihom venovať pozornosť konjunktúrnym prognózam nielen slovenskej, ale aj svetovej ekonomiky a včas pripraviť účinnú koncepciu proticyklickej (resp. stabilizačnej) politiky.<sup>5</sup>

Vývoj ekonomiky východoeurópskych krajín t. j. CET(4) a SET(8) v roku 1994 možno hodnotiť ako začiatok oživenia, t. j. prekonania štruktúrneho alebo "transformačného" poklesu HDP. Spomínali sme, že oživenie sa začalo roku 1992 v Poľsku a odvtedy sa rozšírilo do väčšiny východoeurópskych krajín. Marginálny rast zaznamenalo roku 1994 Chorvátsko (0,8 %), ČR dosiahla prírastok 2,7 %, Slovensko 4,8 %, Poľsko a Slovinsko 5 %. Najväčšie prírastky dosiahlo Albánsko (9,4 %) a Juhoslávia (6,5 %), pravda, v týchto krajinách došlo po roku 1989 k najhlbšiemu poklesu HDP. V štúdiu Hospodárskej komisie OSN pre Európu *Economic Survey of Europe in 1994-1995* sa píše: "Teda prvýkrát odvtedy, ako pred piatimi rokmi začal transformačný proces, došlo k rastu agregátneho východoeurópskeho hrubého domáceho produktu" [4]. V súlade s prognózami sa tempo rastu v roku 1995 o niečo zrýchlilo.

Transformačná recesia vo východnej Európe bola veľmi hlboká, celkový HDP sa v rokoch 1990-1992 znížil o viac ako 20 %. Ak sa do konca 90. rokov udrží tempo rastu dosiahnuté v roku 1995, úroveň ekonomickej aktivity z roku 1989 sa dosiahne až na prelome storočí.<sup>6</sup> Výnimkou bude zrejme Poľsko a Slovinsko, kde HDP roku 1995 dosiahol 97 %, resp. 94 % úrovne z roku 1989. V Maďarsku dosiahol tento ukazovateľ 86 %, v ČR 85 % a v SR 84 %. S odstupom času sa ukazuje, že takmer vo všetkých východoeurópskych krajinách sa značne podcenila nielen hĺbka a zložitnosť transformačnej recesie, ale aj možnosti oživenia, ktoré začalo roku 1994. Pozitívne možno hodnotiť, že oživenie sa prejavilo aj vo sfére investícií do strojov a výrobných zariadení.

Napriek oživeniu celkovej ekonomickej činnosti sa však roku 1994 nezlepšila situácia na trhu práce. Vo väčšine krajín pokračoval, aj keď pomalším tempom, pokles celkovej zamestnanosti. Rýchlo rástla iba zamestnanosť v súkromnom sektore (osobitne v službách), čo však nemohlo absorbovať pokles zamestnanosti v štátnom sektore. Miera nezamestnanosti zostávala vysoká a na konci roka 1994 sa pohybovala medzi 10-19 % s výnimkou ČR. Ani po zrýchlení tempa rastu HDP roku 1995 sa miera nezamestnanosti podstatne neznižila. Výraznejšiemu zlepšeniu situácie na trhu práce, ktoré sa roku 1995 prejavilo aj v SR, bráni okrem iného trvajúca "sociálna" nadzamestnanosť a v niektorých prípadoch aj rôzne skryté dotácie, neštandardný systém úverovania podnikov a pod.

<sup>5</sup> Súčasťou tejto koncepcie by malo byť určenie tzv. vedúcich indikátorov cyklu, ktorých dynamika sa mení s určitým predstihom predtým, ako sa mení dynamika celkovej podnikateľskej činnosti vyjadrená napríklad pomocou ukazovateľa HDP.

<sup>6</sup> Podľa niektorých odhadov údaje o HDP v SR a ďalších tranzitívnych ekonomikách za rok 1989 boli do určitej miery nadhodnotené.

Tabuľka 3

Nezamestnanosť vo vybraných tranzitívnych ekonomikách (na konci obdobia)

	Nezamestnanosť (v tis.)					Miera nezamestnanosti (v %)				
	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>2</sup>	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>2</sup>
Albánsko	140	394	301	262		9,4	24,2	22,0	19,0	
Bulharsko	419	577	626	488		11,5	15,6	16,4	12,8	
Česká republika	222	135	185	167	156	4,1	2,6	3,5	3,2	3,0
Maďarsko	406	663	632	520	512	7,4	12,7	12,6	10,4	10,2
Poľsko	2 156	2 509	2 890	2 838	2 795	11,8	13,6	16,4	16,0	15,1
Rumunsko	338	929	1 165	1 224		3,1	8,2	10,4	10,9	
Slovenská republika	302	260	368	372	350	11,8	10,4	14,4	14,8	13,7
Slovinsko	91	118	137	124		10,1	13,4	15,5	14,3	
Juhoslávia <sup>1</sup>	707	749	718	751		20,5	22,8	24,0	23,9	
Východná Európa	5 228	6 769	7 442	7 190		9,5	12,5	14,1	13,6	
CET(4)	3 085	3 567	4 075	3 897		9,7	11,4	13,4	12,8	
SET(8)	2 143	3 202	3 368	3 293		9,3	14,0	15,1	14,7	
CIS		819	1 240	2 126			0,6	1,0	1,6	
Baltské štáty	7	67	158	175			1,5	4,1	4,8	

<sup>1</sup> Údaje nezahŕňajú samostatné zárobkovo činné osoby a súkromný sektor v poľnohospodárstve. Skutočná miera nezamestnanosti je preto o niečo nižšia (v roku 1993 asi 19 %).

<sup>2</sup> Odhad

Prameň: [7; 8; 9]

Zaujímavé, zákonitostiam trhovej ekonomiky odporujúce sú údaje o miere nezamestnanosti v skupine CIS (SNŠ), a čiastočne aj v baltských štátoch. Dynamika nezamestnanosti počas transformačnej recesie v týchto krajinách nie je totiž v žiadnej korelácii s dynamikou hrubého domáceho produktu. Vysvetľuje sa to: a) veľkými nedostatkami v štatistike registrovaných nezamestnaných vrátane komplikovaného systému registrácie; b) "netransformačnou" hospodárskou politikou, ktorá nevytvára podnety na prispôsobenie zamestnanosti vývoju hrubého domáceho produktu. Skutočná nezamestnanosť je ale aj tak podstatne vyššia. V Ruskej federácii bolo napríklad v decembri 1994 oficiálne registrovaných iba 1,6 mil. nezamestnaných (t. j. 2,1 %). Na základe definície Medzinárodnej organizácie práce to však bolo v skutočnosti 5,3 mil., resp. 7 %. Možno predpokladať, že podobné údaje zodpovedajú celej skupine CIS, kde koncom roka bolo asi 7 mil. nezamestnaných, t. j. 5 % pracovných síl. Z hľadiska "standardnej" makroekonómie je, prirodzene, ťažko vysvetliteľná aj situácia na trhu práce v Českej republike.

Inflácia v TE sa vyvíjala vcelku podľa pôvodných predpokladov, jej tempo v porovnaní s očakávaným tempom však bolo vyššie a v jednotlivých krajinách sa podstatne odlišovalo. Pritom nechýbali ani prípady hyperinflácie - Chorvátsko (1992-1993), Macedónsko (1992-1993), Arménsko (1992-1994), Azerbajdžan (1992-1994), Ruská federácia (1992-1994) a ďalšie štáty CIS.

Inflácia v centrálne plánovaných ekonomikách mala skrytý charakter, jej tempo sa však koncom 80. rokov zrýchľovalo. Na začiatku transformačnej recesie cenové indexy zaznamenali vo väčšine TE skutočnú explóziu, ktorá značne prekonalá úroveň očakávanú v stabilizačných programoch (tab. 4).

#### T a b u l k a 4

Vývoj spotrebiteľských cien vo vybraných tranzitívnych ekonomikách v rokoch 1991-1995 (percentuálne zmeny v porovnaní s rovnakým obdobím predchádzajúceho roka)

Krajiny	Roky				
	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>1</sup>
Bulharsko	254,3	79,4	72,9	96,0	62,0
Česká republika	56,7	11,1	20,8	10,0	9,1
Maďarsko	35,0	23,0	22,5	19,1	29,0
Poľsko	71,1	42,4	34,6	33,3	29,0
Rumunsko	165,5	210,9	256,0	136,9	34,0
Slovenská republika	61,2	10,0	23,2	13,4	9,9
Slovinsko	117,7	201,3	32,3	19,9	13,0
Ruská federácia	100,0	1 468,0	875,0	303,0	181,0

<sup>1</sup> Odhad

Cenová explózia v prvej fáze transformačnej recesie mala viaceré príčiny. K inflačným tlakom "odloženým" ešte z CPE (skrytá inflácia) pribudla liberalizácia cien uskutočňovaná v málo konkurenčnom prostredí, tlak na zvýšenie miezd, inflačné účinky privatizácie, devalvácie a ďalšie faktory (zmena daňového systému, zavedenie dovoznej prirážky a pod.). Z tabuľky 4 je zrejmé, že tempo inflácie v uvedených krajinách sa v ďalšom období výrazne spomaľovalo, pričom v najúspešnejších krajinách (ČR a SR) sa roku 1994 priblížilo dokonca jednomyseľnej úrovni a v roku 1995 kleslo až pod túto magickú hranicu.<sup>7</sup> Isté oslabenie inflácie možno pozorovať aj v baltských štátoch, v Poľsku, v Maďarsku (tu sa však situácia v minulom roku zhoršila), v Rumunsku, a najmä v Slovinsku, ktoré patrí k najúspešnejším tranzitívnym ekonomikám vôbec. Rast spotrebiteľských cien sa s výnimkou Turkménska spomalil dokonca aj v nástupníckych štátoch bývalého ZSSR. Pravda, v Rusku, na Ukrajine a v Bielorusku sa stále udržiava trojmiestna úroveň inflácie.

Rozdielny vývoj inflácie v jednotlivých postsocialistických krajinách v rokoch 1991-1995 súvisel predovšetkým s odlišnými východiskovými podmienkami (t. j. s ich ekonomickou úrovňou, konkurenčnou schopnosťou, štruktúrou ekonomiky, stupňom vnútornej a vonkajšej nerovnováhy) a s rozdielnym vývojom ekonomickej transformácie. Vysoké tempo inflácie sprevádzalo spravidla tie krajiny, ktoré neriešili transformačné problémy s dostatočnou rozhodnosťou a cieľavedomosťou. V týchto krajinách totiž dlhšie pôsobil vplyv takých inflačných faktorov, ktoré možno označiť ako transformačné<sup>8</sup> (napr. nadmerný dopyt neutlmený reštrikčnou politikou, rozpočtové deficity, rigidná produkčná štruktúra, nedostatočne rozvinuté konkurenčné prostredie a pod.).

Prechod k novej etape transformácie [7] sa prejavuje okrem iného v tom, že vývoj inflácie začínajú postupne určovať nové faktory - inertná inflácia (súvisiaca s vývojom inflačných očakávaní a s indexáciou miezd a dôchodkov), zmeny cien kľúčových komodít (najmä energie), vývoj produktivity práce a jednotkových nákladov práce, prispôbovanie menových kurzov a pod. Na dynamiku inflácie v TE, ktoré prekonal transformáciu recesiu, budú čoraz viac pôsobiť aj cyklické faktory spojené s oživením ekonomiky, čo bude vytvárať väčší tlak na rast cenovej hladiny. Znižovanie miery inflácie bude závisieť najmä od postupu mikroekonomickej adaptácie, od zdokonaľovania fungovania všetkých trhov [10], a nie na poslednom mieste od vonkajších podmienok (dynamika svetových cien, kolísanie menových kurzov). Každé percento zníženia inflácie bude v budúcnosti oveľa náročnejšie a komplikovanejšie ako v rokoch 1994-1995. Napriek tomu, že

<sup>7</sup> Podľa predbežných odhadov ešte lepšie výsledky dosiahlo v minulom roku Chorvátsko a Albánsko. Pravda, do roku 1993 bolo v Chorvátsku tempo inflácie na štvormiestnej (teda hyperinflačnej) úrovni.

<sup>8</sup> Autori prognózy vývoja ekonomiky Slovenska v roku 1996 ich označujú ako externé faktory súvisiace s transformačným procesom [10].

v najúspešnejších TE došlo k určitej "normalizácii" inflačných procesov, treba naďalej rátať s rôznymi neštandardnými faktormi.<sup>9</sup> Všetky tieto faktory budú aj v najbližších rokoch vytvárať neštandardné (resp. pološtandardné) ekonomické prostredie, v ktorom bude nevyhnutné kombinovať tradičné nástroje protiinflačnej a proticyklickej politiky s neštandardnými nástrojmi.

Počas transformačnej recesie začali v TE prebiehať niektoré štruktúrne zmeny. Menila sa odvetvová štruktúra tvorby HDP (pokles alebo stagnácia podielu priemyslu, poľnohospodárstva a stavebníctva a výrazný vzostup podielu služieb, ktorý napríklad v Maďarsku v roku 1993 dosiahol 62 %) a uskutočňovali sa mnohé zmeny v štruktúre jednotlivých sektorov, pravda, tieto zmeny neboli vždy v súlade s modernými trendmi prebiehajúcimi vo VTE. Osobitne to platí o priemysle, kde sa uchovával vysoký podiel materiálovo, energeticky a ekologicky náročných odvetví a nezvyšovala sa konkurenčná schopnosť kľúčových odvetví.

Dramatické zmeny zaznamenali TE v oblasti vonkajších ekonomických vzťahov. Vonkajšia pozícia TE sa po začiatočnom poklese ich zahraničnoobchodného obratu podstatne zlepšila v roku 1994. Východoeurópsky vývoz tovarov a služieb vzrástol v tomto roku o 18 %, čo bol zhruba dvojnásobok prírastku dovozu. Toto zlepšenie bolo hlavnou príčinou redukcie agregátneho deficitu bežného účtu platobnej bilancie z 8,3 mld USD v roku 1993 na 3,4 mld USD v roku 1994. Výnimkou bolo iba Maďarsko, ktorého deficit (3,9 mld USD) bol v tomto roku väčší ako deficit celej východnej Európy. Toto zlepšenie vonkajšej bilancie, osobitne rast vývozu, s ktorým sa začiatkom roka 1994 vôbec nerátalo, bolo jednou z hlavných príčin toho, že ekonomický rast vo východnej Európe bol oveľa rýchlejší, ako sa pôvodne prognózovalo.

Konjunktúrny vývoj postsocialistických krajín v roku 1995 sa značne odlišoval podľa ich príslušnosti k jednotlivým skupinám, resp. podskupinám, t. j. CEFTA (vrátane Slovinska), balkánsky región, CIS a baltské štáty. Vcelku sa očakáva, že rozdiely v dynamike konjunktúry, ktoré vznikli v rokoch 1992-1993 a prehĺbili sa v rokoch 1994-1995, uchovajú sa aj v roku 1996.

Priaznivejšie sú pritom vyhliadky skupiny CEFTA než vyhliadky skupiny balkánskych štátov. Pozitívne sa hodnotia perspektívy konjunktúry predovšetkým v SR, ČR, Poľsku a Slovinsku. V každej krajine sú však isté riziká. V Poľsku je to inflácia, v ČR vývoj obchodnej bilancie, veľký prílev krátkodobého kapitálu, reálne zhodnocovanie českej koruny erodujúce konkurenčnú schopnosť, v SR sú to riziká v oblasti vonkajších ekonomických vzťahov a mikroekonomickej adaptácie, v Maďarsku je to zasa inflácia a potreba reštrikčnej makroekonomickej politiky. Perspektívy konjunktúrneho vývoja v balkánskom regióne do značnej miery závisia od riešenia konfliktov v bývalej Juhoslávii. Zrýchlenie rastu sa

<sup>9</sup> Ako príklad možno uviesť rozsiahly prílev zahraničného kapitálu v ČR, ktorý ovplyvňuje ponuku peňazí a vytvára tlak na úpravu menového kurzu.

očakáva v Bulharsku a v Rumunsku. Relatívne vysoké tempo rastu sa pravdepodobne udrží v Albánsku.

Menej optimistické sú naproti tomu prognózy konjunktúrneho vývoja v skupine CIS. Makroekonomický vývoj Ruskej federácie, ktorá je v tejto skupine kľúčovou krajinou, stále závisí od mnohých "neznámych" - spôsobu financovania rozpočtového deficitu, menovej politiky, dohody s MMF, výsledku prezidentských volieb a vojny v Čečensku. Oficiálne politické kruhy v Rusku vyhlasovali, že rok 1995 bude dlho očakávaným "bodom obratu", čo sa však celkom nepotvrdilo. Zlepšenie konjunktúrneho vývoja v Rusku závisí od toho, či sa nezhorší rozpočtová a monetárna disciplína a či MMF uvoľní sľubovanú pôžičku. Napriek pôvodným očakávaniam v roku 1995 nedošlo k obratu vo vývoji konjunktúry na Ukrajine a v Bielorusku. V baltských štátoch bude však pokračovať oživenie ekonomiky, ktoré sa roku 1995 prejavilo najmä v Estónsku a v Lotyšsku.

Na záver stručného hodnotenia konjunktúrneho vývoja v skupine TE možno vysloviť hypotézu, že najmä v podskupine CEFTA a v niektorých krajinách balkánskeho regiónu bude pokračovať výrazné oživenie, ktoré sa môže stať východiskom k ďalšiemu zblížovaniu (synchronizácii) s cyklickým vývojom vo VTE, osobitne v EÚ. Perspektívy ďalšieho konjunktúrneho vývoja v nástupníckych štátoch bývalého Sovietskeho zväzu nie sú zatiaľ celkom jasné, no roku 1996 možno rátať s tým, že vo viacerých z nich začne oživenie ekonomiky.

## Vyspelé trhové ekonomiky

Vzhľadom na svoju váhu vo svetovom hospodárstve rozhodujúci vplyv na vývoj svetovej konjunktúry má skupina VTE (v podstate krajiny OECD), ktorej hlavné články postihla posledná recesia tak z časového hľadiska, ako aj z hľadiska hĺbky poklesu veľmi nerovnomerne. Celkový obraz charakterizuje tabuľka 5, ktorá zahŕňa aj údaje za predchádzajúce desaťročia.

Z tabuľky 5 je zrejmé, že tempo ekonomického rastu v krajinách OECD sa dlhodobo spomaľuje, čo sa prejavilo aj v prvej polovici 90. rokov. Priemerný prírastok HDP v rokoch 1990-1995 predstavuje v tejto skupine 2 %, z toho v USA 2,2 %, Kanade 1,3 %, Japonsku 1,8 % a v západnej Európe iba 1,8 % (z toho v EÚ 1,75 %). Prognózy na druhú polovicu 90. rokov nenaznačujú, že by sa tempo rastu VTE malo podstatnejšie zrýchliť. V porovnaní s predchádzajúcimi desaťročiami sa toto spomalenie prejavuje osobitne výrazne v západnej Európe a v Japonsku.

Z údajov v tabuľke 5 ďalej vidíme, že svetová recesia na začiatku 90. rokov sa neodzrkadlila v absolútnom poklese HDP krajín OECD. Hrubý domáci produkt tejto skupiny, na ktorú pripadá vyše 70 % svetového HDP, v rokoch 1991-1993 stagnoval a jeho prírastok sa pohyboval medzi 1,0-1,6 %. Uvedenú dynamiku HDP krajín OECD rozhodujúcim spôsobom ovplyvnil nerovnomerný vývoj recesie v jednotlivých krajinách.

T a b u l k a 5

Dynamika HDP (HNP) v krajinách OECD (prírastok, pokles HDP v %)

	1961- 1970	1971- 1980	1981- 1990	1990	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>1</sup>	1996 <sup>2</sup>
<b>OECD spolu</b>	4,9	3,3	2,9	2,6	1,0	1,6	1,1	2,8	1,8	1,5
USA	3,8	2,8	2,7	1,2	-0,6	2,3	3,1	4,1	2,0	1,5
Japonsko	9,9	4,5	4,2	4,8	4,3	1,1	-0,2	0,5	0,4	1,6
Kanada	5,2	4,6	2,9	-0,2	-1,8	0,6	2,2	4,6	2,2	2,0
Austrália	.	.	.	1,4	-1,5	2,0	3,8	4,3	4,3	4,0
Nový Zéland	.	.	.	0,1	-3,6	0,8	5,3	5,0	3,6	2,9
Západná Európa	.	3,0	2,3	3,2	1,5	1,2	-0,5	2,8	2,6	1,9
EÚ <sup>3</sup>	4,7	3,0	2,3	3,0	1,6	1,0	-0,5	2,8	2,5	1,9
z toho:										
Nemecko <sup>4</sup>	4,7	2,7	2,1	5,7	5,0	2,2	-1,1	2,9	1,9	0,8
Francúzsko	5,6	3,3	2,3	2,5	0,8	1,3	-1,5	2,9	2,4	1,2
Veľká Británia	2,9	2,0	2,7	0,4	-2,0	-0,5	2,3	3,8	2,6	1,7
Taliansko	5,7	3,8	2,3	2,1	1,2	0,7	-1,2	2,2	3,5	1,8
Belgicko	.	.	.	3,2	2,3	1,9	-1,7	2,2	1,9	1,5
Dánsko	.	.	.	1,4	1,3	0,8	1,4	4,7	2,5	1,5
Holandsko	.	.	.	4,1	2,3	1,3	1,5	4,5	2,4	1,5
EZVO	.	.	.	1,9	-0,7	-0,2	-0,8	2,6	2,8	2,8
z toho:										
Rakúsko	.	.	.	4,2	2,9	1,8	-0,1	3,0	2,0	1,5
Fínsko	.	.	.	0,0	-7,1	-3,6	-2,0	-1,6	4,0	3,0
Nórsko	.	.	.	1,7	1,6	3,4	2,4	5,1	4,0	3,0
Švédsko	.	.	.	1,4	-1,1	-1,4	-2,6	2,2	4,0	2,5
Švajčiarsko	.	.	.	2,3	-0,0	-0,3	-0,7	1,2	1,0	1,0

<sup>1</sup> Odhad (novšie údaje OECD tieto odhady korigujú - pre Japonsko sa napríklad uvádzajú na roky 1995 a 1996 vyššie prírastky HDP).<sup>2</sup> Prognóza<sup>3</sup> 12 krajín<sup>4</sup> Vráťane východného Nemecka

Prameň: [3; 4; 5; 11; 12; 13; 14; 15; 18]



Najskôr (t. j. v rokoch 1990-1991) recesia postihla skupinu anglosaských krajín - Kanadu, Nový Zéland, USA, Austráliu a Veľkú Britániu. Roku 1992 začalo v týchto krajinách mierne oživenie, pravda, s výnimkou Veľkej Británie, kde sa oživenie o rok oneskorilo. Roku 1991 vznikla recesia aj v niektorých krajinách EZVO. Poklesu HDP celej skupiny OECD v rokoch 1990-1991 bránil priaznivý vývoj konjunktúry v Japonsku, v Nemecku i v ďalších krajinách EÚ. V Japonsku napríklad prírastok HDP roku 1990 predstavoval 4,8 % a v roku 1991 bol 4,3 %. V ďalších rokoch sa obraz konjunktúry zmenil. V anglosaských krajinách (najmä v USA) nastúpilo oživenie, zatiaľ čo recesia postihla západoeurópske hospodárstvo a Japonsko. Výsledkom nerovnomerného vývoja konjunktúry v rámci OECD bola potom iba stagnácia (a nie pokles) HDP celej OECD. Vývoj HDP krajín OECD mal, prirodzene, rozhodujúci vplyv aj na dynamiku HDP sveta, ktorá sa v uvedených rokoch spomalila.

Recesia svetového hospodárstva na začiatku 90. rokov sa niekedy hodnotí ako najhlbšia od čias Veľkej depresie v 30. rokoch. Vznik tejto recesie však vcelku zapadá do obrazu cyklického vývoja v posledných desaťročiach. Možno povedať, že od 70. rokov sa recesie opakujú v intervaloch (1974-1975, 1980-1982, 1991-1993), ktoré naznačujú istú pravidelnosť. Svetová recesia, ktorá vznikla na začiatku 90. rokov, má však niektoré odlišné črty.

Obidve predchádzajúce svetové recesie sprevádzala najmä vysoká miera inflácie, ktorá vo väčšine VTE značne prekročila úroveň inflácie dosiahnutú v 60. rokoch. V ekonomickej literatúre sa objavil pojem "dvojmiestna inflácia", a najmä "stagflácia", na ktorú nevedeli reagovať tradičné formy proticyklickej a protiinflačnej politiky. V pozadí týchto nových ekonomických porúch boli ponukové (najmä ropné) šoky, ktoré viedli k posunu krivky agregátnej ponuky, čo viedlo k zvýšeniu cenovej hladiny a k poklesu HDP. Ponukové šoky pôsobili na všetky VTE súčasne a v rovnakom smere, čo viedlo, po prvé, k synchronizácii cyklického vývoja (aj k určitému zblíženiu tempa rastu) VTE a po druhé, k hľadaniu nových, netradičných foriem stabilizačnej politiky.<sup>10</sup>

V druhej polovici 80. rokov sa prejavoval vplyv nových faktorov. Jedným z nich bol priaznivý (obrátенý) ropný šok v roku 1986, ktorý prispel k udržaniu nízkeho tempa inflácie a relatívne vysokého tempa ekonomického rastu v rokoch 1987 a 1988.

Na rozdiel od recesií v 70. a 80. rokoch priebeh recesie v rokoch 1991-1993 neovplyvňovali ponukové šoky. Tým však zároveň odpadol faktor, ktorý do určitej miery "zjednocoval" cyklický vývoj hlavných priemyselne vyspelých krajín a vynucoval si podobné formy stabilizačnej politiky. Všetky tieto momenty vytvorili, prirodzene, priestor na spomínanú asynchronnosť cyklického vývoja,

<sup>10</sup> Ako málo účinné sa ukázali predovšetkým pokusy reagovať na cyklický vývoj reguláciou agregátneho dopytu. Nie náhodou v tomto období získali značnú popularitu konzervatívne koncepcie hospodárskej politiky, ktorých realizácia však nemala také zázračné účinky, ako ich stúpenci sľubovali.

a tým na nerovnomerný nástup recesie v anglosaských krajinách na jednej strane a v Japonsku, SRN a v ďalších krajinách EÚ na strane druhej.

Priaznivé účinky na ekonomický vývoj priemyselne vyspelých krajín mala relatívne nízka miera *inflácie* a stabilizácia svetových cien surovín. Väčšine krajín OECD sa v minulom roku darilo udržiavať mieru inflácie pod magickou 5% hranicou. Najnižšiu mieru inflácie (vyjadrenú pomocou indexu spotrebiteľských cien) zaznamenalo Japonsko, Kanada, Francúzsko, Belgicko a Švajčiarsko. Pod 5% hranicu sa nezmestilo Španielsko, Mexiko, Grécko a čiernou ovcou zostalo Turecko.

Svetové ceny komodít v rokoch 1991-1993 klesali a až roku 1994 sa mierne zvýšili, na čom sa podieľali ceny potravín, nápojov a priemyselných surovín. Obrat vo vývoji svetových cien komodít, ktoré - vyjadrené v reálnych výmenných reláciách - roku 1994 klesli na svoju najnižšiu úroveň od roku 1972, išiel hlavne na účet globálneho oživenia, ktoré stimulovalo dopyt po priemyselných surovinách a energii.

Pokiaľ ide o dlhodobejší vývoj miery inflácie vo VTE, jej trend je od začiatku 80. rokov klesajúci.<sup>11</sup> Túto tendenciu dočasne prerušili roky 1988 a 1990, ktoré boli v mnohých krajinách vrcholom predchádzajúceho cyklu. Potom sa však tempo inflácie znova spomalilo a roku 1994 kleslo pod 3 %. Na porovnanie možno uviesť, že v EÚ spotrebiteľské ceny rástli v rokoch 1974-1980 priemerným tempom 12,1 % a deflátor HDP priemerným tempom 12,2 %. V rokoch 1981-1985 tieto prírastky boli 8,9 a 8,5 %. Aj keď mnohí členovia EÚ nespĺňajú v súčasnosti maastrichtské inflačné kritérium,<sup>12</sup> existuje nesporne výrazné zblížovanie miery inflácie vo väčšine členských štátov EÚ. Celkový obraz vývoja inflácie v krajinách OECD poskytuje tabuľka 6.

Podrobnejší pohľad na dynamiku cien v priemyselne vyspelých krajinách poskytuje tabuľka 7.

Vážne obavy vo väčšine krajín OECD vzbudzuje vývoj *nezamestnanosti*, ktorá sa - najmä v západnej Európe - stáva sociálno-ekonomickým problémom číslo jeden. S výnimkou USA a Japonska miera nezamestnanosti vykazuje dlhodobu vzostupnú tendenciu, čo svedčí o tom, že je podmienená predovšetkým štruktúrnymi, a nie cyklickými (konjunktúrnymi) faktormi. Niektorí ekonómovia z toho vyvodzujú logický záver: "Nemožno konjunktúrne liečiť to, čo je zapríčinené štruktúrne." V Európskej únii si plne uvedomili nesmiernu závažnosť problematiky nezamestnanosti a Komisia EÚ pripravila osobitnú Bielu knihu *Rast, súťaživosť, zamestnanosť*.

<sup>11</sup> Významnejšia úloha sa pritom pripisuje reštrikčnej monetárnej politike, ktorá bola reakciou na inflačné tlaky spojené s druhým ropným šokom.

<sup>12</sup> Kritérium cenovej stability je splnené, ak miera inflácie v danom členskom štáte nebola v posledných troch rokoch vyššia o viac ako 1,5 percentuálneho bodu než nevážený priemer miery inflácie troch členských štátov s najnižšou mierou inflácie.

T a b u l k a 6

Vývoj miery inflácie v USA, EÚ a Japonsku (prírastok v %)

	1975- 1984	1985- 1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>1</sup>	1996 <sup>2</sup>
<b>Deflátor HDP</b>									
OECD <sup>3</sup>	8,6 <sup>4</sup>	6,0	5,1	4,6	3,5	2,7	2,1	2,8	3,0
USA	7,3	3,6	4,3	3,8	2,8	2,2	2,1	2,0	2,7
EÚ	10,8	4,9	5,3	5,5	4,5	3,7	2,7	2,9	2,9
Japonsko	4,3	1,1	2,2	2,0	1,5	0,8	0,1	-0,3	0,2
<b>Spotreb. ceny</b>									
OECD <sup>3</sup>	9,7 <sup>5</sup>	6,3	5,9	5,1	3,6	3,1	2,6	2,5	2,9
USA	7,7	3,6	5,4	4,2	3,0	3,0	2,6	3,4	3,7
EÚ	10,5	4,4	5,7	5,1	4,2	3,5	3,0	3,1	3,3
Japonsko	5,6	1,1	3,1	3,3	1,7	1,3	0,7	0,3	1,0

<sup>1</sup> Odhad<sup>2</sup> Prognóza<sup>3</sup> OECD bez Turecka<sup>4</sup> 1978-1984<sup>5</sup> 1976-1984

Prameň: [3; 4; 11; 12; 13; 15; 16]

V západnej Európe sa počas posledného ekonomického cyklu relatívne priaznivejšie vyvíja miera nezamestnanosti iba v Rakúsku, Nórsku, Portugalsku a vo Švajčiarsku (pozri tab. 8). Vcelku priaznivý vývoj miery nezamestnanosti v USA, ktorý sa prejavuje dlhodobejšie, pripisuje sa úspešnosti stratégie zameranej na väčšiu flexibilitu pracovných podmienok a na mzdovú zdržanlivosť. Posledné analýzy konjunktúry naznačujú, že rast miery nezamestnanosti sa v krajinách OECD v podstate zastavil, pričom sa očakáva jej mierny pokles.

Prechod k fáze oživenia umožnil v niektorých krajinách znížiť mieru nezamestnanosti. Podľa odhadov OECD hranicou miery rastu, ktorá postačuje na znižovanie miery nezamestnanosti, je 3,5% rast HDP. Medzi krajiny, ktoré túto hranicu v roku 1994 prekročili, patria USA, Veľká Británia, Kanada, Austrália, Dánsko, Írsko, Nový Zéland, Nórsko a Fínsko.

Napriek tomu, že oživenie v EÚ prebiehalo roku 1994 rýchlejšie, ako sa pôvodne očakávalo, situácia na trhu práce sa v podstate nezlepšovala, čo malo predovšetkým dlhodobé (štruktúrne) príčiny. Nečakane vysoký prírastok produktivity práce sa "pričinil" o to, že dynamika zamestnanosti zaostávala za rastom HDP. V podobnom smere pôsobili aj ďalšie faktory - racionalizácia, reštrukturalizácia, a najmä exportná expanzia, ktorá sa sústreďovala do odvetví s relatívne nízkou pracovnou náročnosťou. Očakáva sa, že roku 1996 bude v členských štátoch EÚ pokračovať vzostupný trend zamestnanosti, ktorý však (podobne ako roku 1995) nebude postačovať na podstatné obmedzenie nezamestnanosti. Aj v tom je stála aktuálnosť a potrebnosť spomínanej Bielej knihy.

T a b u l k a 7

Vývoj miery inflácie v priemyselne vyspelých krajinách (prírastok v %)

	1975- 1984	1985- 1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>2</sup>	1996 <sup>3</sup>
<b>Deflátor HDP</b>									
USA	7,3	3,6	4,3	3,8	2,8	2,2	2,1	2,0	2,7
Japonsko	4,3	1,1	2,2	2,0	1,5	0,8	0,1	-0,3	0,2
Nemecko <sup>1</sup>	4,0	2,3	3,2	3,9	5,5	3,9	2,2	2,1	2,3
Francúzsko	10,5	4,0	3,1	3,3	2,1	2,5	1,5	1,9	2,0
Taliansko	16,3	7,1	7,6	7,7	4,5	4,3	3,6	4,3	4,5
Veľká Británia	12,9	5,0	6,4	6,5	4,3	3,4	2,0	2,3	2,7
Kanada	7,9	3,8	3,1	2,7	1,4	1,1	0,6	2,1	2,2
Španielsko	15,5	7,4	7,3	7,1	6,7	4,4	4,1	4,0	4,0
Holandsko	5,5	0,8	2,3	2,7	2,6	1,6	1,9	1,8	1,8
Belgicko	6,3	3,5	3,1	2,7	3,4	4,4	2,2	2,2	2,2
Dánsko	9,0	4,2	2,7	2,2	2,0	1,1	1,9	2,4	2,8
Grécko	17,4	15,5	21,0	18,8	14,1	13,5	10,9	9,5	7,0
Portugalsko	20,8	15,6	13,0	15,5	13,5	7,4	5,0	4,5	4,4
Írsko	14,4	4,2	-1,7	1,1	1,3	3,6	1,7	2,5	3,0
Luxembursko	7,7	0,3	3,0	3,0	4,5	4,7	4,0	3,0	2,7
Švédsko	10,0	6,5	8,9	7,6	1,1	2,6	2,9	4,0	3,0
Švajčiarsko	3,8	3,2	5,7	6,1	2,3	2,1	1,7	1,6	2,0
Rakúsko	5,4	2,8	3,1	2,7	3,4	4,4	2,2	2,2	2,2
Fínsko	10,0	5,7	5,8	2,5	0,7	2,4	2,5	2,5	2,8
Nórsko	9,0	3,8	4,5	2,4	-1,0	2,0	0,3	2,5	2,6
Austrália	10,2	7,3	4,6	2,0	1,5	1,3	1,2	2,7	3,7
Nový Zéland	15,0	12,4	3,3	2,3	2,0	1,6	2,0	3,3	2,0
<b>Spotreb. ceny</b>									
USA	7,7	3,6	5,4	4,2	3,0	3,0	2,6	3,4	3,7
Japonsko	5,6	1,1	3,1	3,3	1,7	1,3	0,7	0,3	1,0
Nemecko <sup>1</sup>	4,3	2,2	2,7	3,5	4,0	4,7	3,0	2,2	2,8
Francúzsko	10,6	3,9	3,4	3,2	2,4	2,1	1,7	1,8	2,2
Taliansko	16,1	7,1	6,1	6,5	5,3	4,2	4,0	5,3	5,0
Veľká Británia	12,4	5,4	9,5	5,9	3,7	1,6	2,5	3,5	3,5
Kanada	8,4	3,8	4,8	5,6	1,5	1,8	0,2	2,4	3,0
Španielsko	16,2*	6,9	6,7	5,9	5,9	4,6	4,7	5,0	4,5
Holandsko	5,4*	0,7	2,5	3,2	3,2	2,6	2,8	2,5	2,5
Belgicko	6,9*	2,2	3,4	3,2	2,4	2,8	2,4	2,0	2,5
Dánsko	9,7*	4,3	2,6	2,4	2,1	1,3	2,0	2,5	3,0
Grécko	18,4*	17,8	20,4	19,5	15,9	14,4	10,9	9,5	8,0
Portugalsko	20,7*	12,6	13,4	11,4	8,9	6,5	5,2	4,0	4,5
Írsko	14,1*	3,7	3,4	3,2	3,1	1,4	2,3	3,0	3,5
Nový Zéland	13,2*	11,3	6,1	2,6	1,0	1,3	1,8	.	.
Luxembursko	6,9*	1,8	3,7	3,1	3,2	3,6	2,2	.	.
Švédsko	17,2*	4,3	10,5	9,3	2,3	4,6	2,2	.	.
Švajčiarsko	3,3*	2,8	5,4	5,8	4,0	3,2	0,8	2,0	2,0
Rakúsko	5,3*	2,2	3,3	3,3	4,0	3,6	3,0	2,5	2,5
Fínsko	10,1*	4,9	6,1	4,3	2,9	2,2	1,1	2,5	3,0
Nórsko	9,1*	6,6	4,1	3,4	2,3	2,2	1,4	3,0	3,0
Austrália	9,7*	7,7	7,3	3,2	1,0	1,8	1,9	.	.

<sup>1</sup> Údaje do roku 1990 sa týkajú iba západného Nemecka;<sup>2</sup> Odhad<sup>3</sup> Prognóza

\* 1976-1984

Prameň: [3; 4; 11; 12; 13; 15; 16]

T a b u ľ k a 8

Miera nezamestnanosti vo vybraných VTE (v %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>1</sup>	1996 <sup>2</sup>
OECD	6,2	6,9	7,6	8,0	8,1	7,8	7,6
USA	5,5	6,7	7,4	6,8	6,1	5,6	5,7
Kanada	8,1	10,4	11,3	11,2	10,4	9,4	9,1
Japonsko	2,1	2,1	2,2	2,5	2,9	3,1	3,1
Západná Európa	8,0	8,5	9,5	10,7	11,3	11,0	10,6
EÚ	8,2	8,8	10,0	11,1	11,5	11,1	10,6
Nemecko	6,2	6,7	7,7	8,9	9,6	9,2	8,7
Francúzsko	8,9	9,4	10,3	11,7	12,4	12,0	11,5
Veľká Británia	5,9	8,2	9,9	10,2	9,2	8,2	7,6
Taliansko	11,5	11,0	11,6	10,7	11,3	11,1	10,5
Rakúsko	3,2	3,5	3,6	4,2	4,4	4,3	4,2
Belgicko	8,7	9,3	10,3	11,9	12,6	12,4	11,8
Dánsko	9,6	10,5	11,2	12,2	12,1	10,6	9,7
Fínsko	3,5	7,6	13,1	17,9	18,4	16,4	14,9
Grécko	7,0	7,0	8,7	9,7	9,6	9,9	9,9
Írsko	13,3	14,7	15,5	15,8	14,8	13,9	13,6
Holandsko	6,0	5,5	5,4	6,5	7,5	7,5	7,4
Nórsko	5,2	5,5	5,9	6,0	5,5	4,9	4,5
Portugalsko	4,7	4,1	4,2	5,5	6,8	6,7	6,3
Španielsko	16,3	16,3	18,4	22,7	24,1	24,1	23,3
Švédsko	1,7	2,9	5,3	8,2	8,0	7,5	6,7
Švajčiarsko	0,5	1,1	2,5	4,5	4,7	4,1	3,6

<sup>1</sup> Odhad<sup>2</sup> Prognóza

Prameň: [12]

Ktoré faktory ovplyvnili v minulých rokoch rast reálneho HDP v priemyselne vyspelých krajinách? Základnú predstavu nám poskytujú údaje o príspevku hlavných zložiek agregátneho dopytu k ročnému prírastku reálneho HDP.

Vo viacerých západoeurópskych krajinách (v Taliansku, v Írsku, v Holandsku, v Španielsku, vo Švédsku) sa na oslabení recesie a prechode k oživeniu ekonomiky podieľalo kladné saldo zahraničnoobchodnej bilancie (čistý vývoz). Tento vonkajší impulz sa prenášal do vnútorného dopytu, ktorého zložky (súkromná a verejná spotreba, fixné investície) zaznamenali v rokoch 1994-1995 mierny vzostup. V ďalších západoeurópskych krajinách (vo Veľkej Británii, v Nemecku, vo Francúzsku, v Rakúsku, v Dánsku) mal pri stimulovaní konjunktúry významnejšiu úlohu vnútorný dopyt, predovšetkým fixné investície, ktorých dynamika sa v západnej Európe zrýchlila z 1,5 % roku 1994 na 5,6 % roku 1995. S výnimkou Luxemburska, Veľkej Británie a Španielska v ďalších členských štátoch EÚ prírastok fixných investícií roku 1995 prevyšoval 5 % (z toho v Holandsku dosiahol 6,9 %, v Írsku 8,5 %, vo Švédsku 9,8 % a vo Fínsku 14,7 %).

T a b u l k a 9

Prírastok hlavných zložiek agregátneho dopytu k ročnému prírastku reálneho HDP vo vybraných krajinách OECD (percentuálne zmeny oproti predchádzajúcemu obdobiu)

	1992	1993	1994	1995 <sup>1</sup>	1996 <sup>2</sup>
<b>USA</b>					
Konečný vnútorný dopyt	2,5	3,9	4,7	3,2	1,9
Súkromná spotreba	2,8	3,3	3,5	3,0	2,0
Verejná spotreba	-0,7	-0,8	-0,8	-0,5	-0,5
Súkromné fixné investície	5,5	11,3	12,3	10,0	5,0
Tvorba zásob	0,1	0,3	0,6	0,0	0,0
Čistý vývoz	-0,3	-0,9	-0,7	-0,1	0,1
HDP	2,3	3,1	4,6	3,1	2,0
<b>Japonsko</b>					
Konečný vnútorný dopyt	0,8	0,1	0,8	2,3	3,1
Súkromná spotreba	1,7	1,0	2,2	2,3	3,1
Verejná spotreba	2,7	1,7	2,8	3,3	2,4
Súkromné fixné investície	-1,1	-1,8	-2,3	1,9	3,2
Tvorba zásob	-0,5	-0,2	0,2	0,1	0,1
Čistý vývoz	0,8	-0,2	-0,4	-1,1	-0,8
HDP	1,1	-0,2	0,6	1,3	2,3
<b>Západná Európa</b>					
Konečný vnútorný dopyt	...	-0,7	1,3	2,4	3,0
Súkromná spotreba	1,6	0,2	1,4	1,8	2,8
Verejná spotreba	2,2	1,0	0,7	0,9	0,9
Hrubé fixné investície	-0,7	-4,7	1,5	5,6	5,8
Tvorba zásob	...	-0,4	0,4	0,2	0,0
Čistý vývoz	...	0,9	0,8	0,4	0,0
HDP	1,2	-0,2	2,4	3,0	3,0
<b>Nemecko</b>					
Konečný vnútorný dopyt	3,6	-1,0	2,0	2,4	3,4
Súkromná spotreba	3,0	0,5	1,3	1,0	3,0
Verejná spotreba	4,5	-1,2	1,2	1,8	1,3
Hrubé fixné investície	4,2	-4,5	4,3	6,5	5,9
Tvorba zásob	-0,6	-0,2	0,7	0,1	0
Čistý vývoz	-0,7	0	0,2	0,4	-0,6
HDP	2,2	-1,1	2,9	2,9	2,7
<b>Francúzsko</b>					
Konečný vnútorný dopyt	0,8	-0,5	1,3	2,7	3,4
Súkromná spotreba	1,4	0,2	1,5	2,2	3,4
Verejná spotreba	3,4	3,3	1,0	0,9	1,1
Hrubé fixné investície	-3,1	-5,8	1,1	5,8	5,8
Tvorba zásob	-0,4	-1,8	1,5	0,5	0,2
Čistý vývoz	1,0	0,8	-0,2	-0,2	-0,5
HDP	1,3	-1,5	2,7	3,0	3,2
<b>Taliansko</b>					
Konečný vnútorný dopyt	0,5	-4,2	1,0	2,2	2,8
Súkromná spotreba	1,1	-2,5	1,6	1,7	2,2
Verejná spotreba	1,0	0,7	-0,1	0,4	0,3
Hrubé fixné investície	-1,7	-13,1	0,8	5,4	7,1
Tvorba zásob	0,3	-1,4	0,3	0,3	-0,2
Čistý vývoz	-0,1	4,6	2,2	0,5	0,3
HDP	0,7	-1,2		3,0	2,9
<b>Veľká Británia</b>					
Konečný vnútorný dopyt	-0,2	1,9	2,5	2,5	2,8
Súkromná spotreba	0	2,7	2,6	2,4	2,8
Verejná spotreba	0	1,0	1,6	1,1	1,2
Hrubé fixné investície	-1,2	0,3	3,2	4,2	4,6
Tvorba zásob	0,5	0,3	0,5	0,3	0
Čistý vývoz	-0,9	0	0,6	0,6	0,1
HDP	-0,5	2,2	3,8	3,4	3,0

<sup>1</sup> Odhad; <sup>2</sup> Prognóza; <sup>3</sup> Údaje o dynamike HDP v tejto tabuľke sa čiastočne odlišujú od údajov v tabuľke 5. Podľa novších údajov tempo rastu HDP v Nemecku roku 1995 predstavovalo iba 1,9 % a roku 1996 sa očakáva jeho ďalší pokles. *Prameň:* [12]

Nejasný obraz poskytuje vývoj konjunktúry v rokoch 1992-1995 v Japonsku, kde sa na stagnácii HDP (roku 1993 sa HDP dokonca absolútne znížil) podieľal tak vnútorný dopyt (vrátane fixných investícií), ako aj (a najmä) pasívny čistý vývoz. Pozoruhodné je predovšetkým pasívne saldo zahraničnoobchodnej bilancie v rokoch 1993-1995, ktoré ostro kontrastuje s niekdajšou zahraničnoobchodnou expanziou Japonska. Dôležitým faktorom nepriaznivého vývoja zahraničnoobchodnej bilancie Japonska je vysoký kurz jenu, ktorý vedie k spomaleniu rastu vývozu a k zrýchleniu rastu dovozu.

Odlíšny priebeh má cyklický vývoj v USA, kde sa ekonomický rast v rokoch 1992-1995 opieral o akceleráciu vnútorného dopytu, ktorého zdrojom bol zasa priaznivý vývoj zamestnanosti a reálnych dôchodkov. Osobitnú pozornosť si zasluhuje mimoriadne vysoký prírastok fixných investícií, ktorý v roku 1993 predstavoval 11,3 %, v roku 1994 dosiahol 12,3 % a v roku 1995 bol 10 %.

Relatívne priaznivý rozvoj ekonomiky USA sa prejavil v tom, že USA (na rozdiel od Japonska a západnej Európy) dosiahli v rokoch 1994 a 1995 kladnú medzeru HDP (output gap), t. j. prebytok skutočného HDP nad potenciálnym HDP.

T a b u l k a 10

Medzery HDP (odchýlky skutočného HDP od potenciálneho HDP ako percento potenciálneho HDP)

	1993	1994	1995 <sup>1</sup>	1996 <sup>2</sup>
USA	-0,5	1,2	1,8	-1,4
Japonsko	0,5	-1,4	-2,9	-3,1
západná Európa	-3,2	-2,7	-2,0	-1,6
Nemecko	-1,2	-1,1	-0,9	-1,0
Francúzsko	-4,4	-3,6	-2,8	-1,9
Taliansko	-4,1	-4,0	-3,0	-2,1
Veľká Británia	-4,4	-3,1	-2,1	-1,6

<sup>1</sup> Odhad

<sup>2</sup> Prognóza

Prameň: [12]

Konjunktúrny vzostup, ktorý sa výrazne prejavil roku 1994 a v prvej polovici roka 1995, začal sa v druhej polovici roka 1995 spomaľovať a táto tendencia pretrváva aj roku 1996. V USA sa začína prejavovať stimulujúci vplyv zahraničného dopytu, zároveň sa však spomaľuje tempo rastu fixných investícií. Konjunktúru tlmí relatívne reštrikčná monetárna politika a stimulačne nepôsobí ani fiškálna politika, ktorá sa počas Clintonovej administratívy dôsledne zameriava na zmenšovanie rozpočtového deficitu.

Veľmi nestabilný je konjunktúrny vývoj japonskej ekonomiky, ktorého súčasťou fázu nemeckí experti charakterizujú ako "oživenie, ktoré na seba nechá čakať"

[3]. Pohľad na dynamiku súkromnej spotreby, fixných investícií a čistého vývozu svedčí o tom, že ani jeden endogénny faktor zatiaľ výraznejšie nestimuluje konjunktúrny vzostup japonskej ekonomiky. Pre Japonsko, ktoré sa dlho vyznačovalo rekordne nízkou nezamestnanosťou, začína byť znepokojujúci vzostup miery nezamestnanosti. Pritom nejde len o jej úroveň (3,2 %), ktorá je na japonské pomery vysoká, ale najmä o skutočnosť, že sa zhoršuje pomer voľných pracovných miest k počtu osôb hľadajúcich prácu. Je zrejme, že japonská ekonomika sa v súčasnosti musí vyrovnávať nielen s bežnými, cyklickými, ale najmä so štruktúrnymi problémami. Tak japonská vláda, ako aj ústredná banka sa usilujú stimulovať ekonomický rast viacerými opatreniami, ktoré odporujú novodobým konzervatívnym dogmám.<sup>13</sup> Nové konjunktúrne prognózy naznačujú, že (možno aj zásluhou týchto konjunktúrnych programov) v rokoch 1996 a 1997 sa tempo rastu HDP v Japonsku zrýchli.

Oslabenie konjunktúrneho vývoja v rokoch 1995-1996 sa prejavuje aj v západnej Európe, pričom pre západoeurópsku konjunktúru je osobitne znepokojivé značné spomalenie ekonomického rastu v Nemecku. Tento, vcelku neočakávaný obrat sa pripisuje hlavne slabej investičnej aktivite v druhej polovici roka 1995 a v roku 1996. Po zjednotení Nemecka sa investičná činnosť podstatne zlepšila, zvýšilo sa využitie výrobných kapacít a do východných častí Nemecka plynuli rozsiahle investičné dotácie. Financovanie transferových platieb do nových spolkových štátov si vynuovalo zvyšovanie daní a príspevkov na sociálne zabezpečenie. Okrem toho vo východných spolkových krajinách rýchlo rástli mzdy, v dôsledku čoho sa začínajú zhoršovať (predtým rastúce) výnosy z kapitálu (return on capital). Miera investícií sa v dôsledku týchto faktorov vrátila na úroveň pred zjednotením. Napriek očakávanému miernemu znehodnoteniu marky sa neráta ani s významnejším rastom vývozu. Výraznejšie konjunktúrne impulzy zrejme neprinesie ani určité uvoľnenie monetárnej a fiškálnej politiky v SRN.

Oslabenie konjunktúrneho vzostupu, ktoré sa prejavuje vo väčšine VTE,<sup>14</sup> odzrkadľuje sa, prirodzene, aj v najnovších prognózach.

Krátkodobé prognózy sa, pochopiteľne, neustále menia. Pre celkový konjunktúrny trend, ktorý trvá zhruba od polovice roka 1995, je však charakteristické, že takmer každá nová prognóza je pesimistickejšia ako minulé. Napriek tomu sa však nepredpokladá, že by VTE postihla v tomto roku recesia.

<sup>13</sup> Japonská ústredná banka napríklad viackrát znížila diskontnú sadzbu, v dôsledku čoho klesli úrokové sadzby, ktoré teraz dosahujú historicky najnižšiu úroveň. Expanzívny charakter má aj fiškálna politika. V rokoch 1991-1994 sa uskutočnili 3 konjunktúrne programy a ďalší rozsiahly konjunktúrny program bol schválený v septembri 1995. Na realizáciu tohto programu vláda určila 14 200 mld jenov (t. j. asi 3,5 % HDP), z čoho polovicu majú tvoriť dodatočné výdavky. Preto neprekvapuje, že najrýchlejšie rastúcou zložkou agregátneho dopytu je verejná spotreba.

<sup>14</sup> Je trocha paradoxné, že niektoré prognózy konjunktúry očakávajú konjunktúrne impulzy pre VTE od dynamicky sa rozvíjajúcich rozvojových krajín (najmä ázijských tigrov), a dokonca od post-socialistických krajín.



T a b u l k a 11

Vybrané konjunktúrne ukazovatele v krajinách OECD (percentuálna zmena prepočítaná na ročnú úroveň)

	HDP		Prognóza rastu HDP časopisu Economist		Priemyselná výroba	
	3 mes. <sup>1</sup>	1 rok	1996	1997	3 mes. <sup>1</sup>	1 rok
Rakúsko	12,8	0,3 Q4 <sup>2</sup>	1,4	2,3	-9,3	0,6 dec.
Belgicko	1,6	0,7 Q4	1,4	2,1	20,8	4,3 nov.
Veľká Británia	1,5	2,0 Q1	2,3	3,2	0,9	0,6 mar.
Dánsko	-0,2	1,4 Q4	1,8	2,4	..	-1,8 feb. <sup>2</sup>
Francúzsko	-1,7	0,3 Q4	1,3	2,7	5,7	-0,3 mar.
Nemecko	-1,6	1,0 Q4	0,8	2,5	-6,0	-3,0 mar.
Taliansko	-3,6	2,3 Q4	1,9	2,6	-10,0	-6,2 mar.
Holandsko	4,4	1,8 Q1	1,8	2,5	-1,3	-1,5 feb.
Švajčiarsko	-0,4	-0,2 Q4	0,8	1,9	-10,3	-1,8 Q4
USA	2,8	1,8 Q1	2,1	2,2	4,3	2,6 apr.
Japonsko	3,6	2,2 Q4	2,4	2,3	-0,1	0,9 apr.

<sup>1</sup> Priemer posledných troch mesiacov v porovnaní s predchádzajúcimi mesiacmi; prepočítané na ročnú úroveň

<sup>2</sup> Zahŕňa sezónne výkyvy

Prameň: [17, s. 108]

Konjunktúrny vývoj priemyselne rozvinutých krajín ovplyvňovali v prvej polovici 90. rokov aj niektoré dlhodobšie (štruktúrne) faktory - pokles vojenských výdavkov (konverzia) v USA, zjednotenie Nemecka, začlenenie východonemeckej ekonomiky do SRN a EÚ, formovanie jednotného vnútorného trhu EÚ, vstup nových členov do EÚ, dlhodobý pokles kurzu dolára, zhodnotenie jenu a zníženie konkurenčnej schopnosti japonskej ekonomiky. Úloha týchto faktorov sa postupne mení, konjunktúrny vplyv niektorých (napr. zjednotenia Nemecka) sa už vyčerpal, resp. oslabil, iné faktory (napr. oslabené postavenie Japonska) ešte pôsobia. V budúcnosti treba rátať s novými dlhodobými faktormi (vznik EMU).

### Meniaca sa úloha proticyklickej politiky vo vyspelých trhových ekonomikách

V porovnaní s predchádzajúcimi cyklami sa v súčasnom ekonomickom cykle čiastočne zmenšuje úloha proticyklickej politiky. Je to trochu paradoxné, lebo vlády priemyselne rozvinutých krajín nesporne disponujú oveľa dokonalejšími nástrojmi proticyklickej a stabilizačnej politiky, ako aj kvalitnejšími konjunktúrnymi prognózami. Teoretické poznatky i praktické hospodárskopolitické inštrumentárium sú však jedno a možnosť ich využitia je zasa druhé. Príčina nespočíva v tom, že by vlády apriórne odmietali aktívne formy stabilizačnej politiky.

Hlavný problém je v tom, že stav ekonomiky (najmä rast deficitu štátneho rozpočtu a rozsah štátneho dlhu) v mnohých priemyselne rozvinutých krajinách podstatne ohraňuje možnosti stimulovať agregátny dopyt pomocou štátnych výdavkov. Rozpočtové deficity v mnohých krajinách majú prevažne štruktúrne, a nie cyklický charakter, t. j. udržiavajú sa aj v podmienkach plnej zamestnanosti. V západnej Európe prakticky neexistuje krajina, v ktorej by bol širší priestor na expanzívnejšiu fiškálnu politiku.

T a b u ľ k a 12

Saldo štátneho rozpočtu a štátny dlh vo vybraných krajinách OECD (% z HDP)

	Rozpočtový deficit				Štátny dlh	
	celkový		štruktúrny <sup>1</sup>		1993	1994
	1993	1994	1993	1994		
<b>Západná Európa</b>	6,5	5,9	4,9	4,6	67,2	70,5
Nemecko	3,3	2,9	2,7	2,1	48,1	51,0
Francúzsko	5,9	5,6	3,8	3,7	45,8	50,4
Taliansko	9,5	9,6	8,7	8,9	118,6	123,7
Veľká Británia	7,8	6,3	5,0	4,7	48,3	50,4
Rakúsko	4,1	4,4	3,0	3,3	58,4	62,8
Belgicko	6,6	5,5	5,2	4,0	138,9	140,1
Dánsko	4,3	4,4	1,9	3,0	79,5	78,0
Fínsko	7,8	5,5	3,4	1,7	57,1	62,0
Grécko	13,3	13,1	12,5	11,8	115,2	121,3
Írsko	2,5	2,4	2,3	2,2	96,1	89,0
Holandsko	3,3	3,8	1,6	2,3	81,4	78,8
Nórsko	2,7	1,3	8,3	6,9	44,8	46,7
Portugalsko	7,2	6,2	6,9	5,2	66,9	70,4
Španielsko	7,5	6,7	5,5	4,7	59,8	62,7
Švédsko	13,3	11,7	9,9	8,5	83,5	93,8
Švajčiarsko	4,2	3,8	1,9	2,1	44,1	46,6
USA	3,3	2,3	3,2	2,3	64,3	64,6

<sup>1</sup> Štruktúrny deficit ako percento potenciálneho HDP

Prameň: [4]

Z údajov tabuľky 12 je zjavné, že väčšina členských štátov EÚ má vážne ťažkosti so splnením maastrichtských konvergenčných kritérií týkajúcich sa rozpočtového deficitu a štátneho dlhu. Podľa týchto kritérií deficit nesmie prekročiť 3 % HNP (túto podmienku dodržiavalo roku 1994 iba Nemecko, Luxembursko a Írsko) a štátny dlh nemá byť vyšší ako 60 % HDP. S touto podmienkou sa vcelku úspešne vyrovnáva iba Francúzsko, Nemecko a Veľká Británia, kým v najhoršom položení je Taliansko, Belgicko a Grécko. (V roku 1995 sa situácia s rozpočtovým deficitom a štátnym dlhom zhoršila aj v Nemecku.)

K lepšiemu plneniu týchto kritérií v ďalších členských štátoch Európskej únie by prispelo zrýchlenie tempa ekonomického rastu, ktoré je však roku 1996 málo pravdepodobné.

Pri ohraničených možnostiach rozpočtovej politiky by aktívnejšiu úlohu pri stimulovaní rastu mohla zohrať monetárna politika. Vzhľadom na dlhodobú prioritu cenovej stability (maastrichtské inflačné kritérium), ako aj na potrebu menovej stability však nemožno rátať s podstatnejšími zmenami ani v monetárnej politike.

\* \* \*

Pokiaľ ide o EÚ, je teda zrejmé, že maastrichtské kritériá podstatne ohraničujú možnosti proticyklickej politiky. To bude vnášať závažné zmeny do cyklického vývinu, ktoré budú zosilňovať s prechodom k tretiemu štádiu EMU.

Došlo 15. 3. 1996

## Literatúra

- [1] Trade and Development Report, 1995. United Nations Conference on Trade and Development. New York/Geneva 1995.
- [2] Unctad Statistical Pocket Book. New York/Geneva, United Nations 1994.
- [3] LAPP, S. - SCHATZ, K. W. - SCHEIDE, J. - SOLVEEN, R.: Industrieländer: Moderater Produktionsanstieg bei nur geringer Unterauslastung der Kapazitäten. Die Weltwirtschaft, 1995, č. 4.
- [4] Economic Survey of Europe in 1994-1995. Economic Commission for Europe. New York/Geneva 1995.
- [5] World Economic Outlook. International Monetary Fund. Washington, DC, október 1995.
- [6] Ekonom, 1995, č. 51.
- [7] IŠA, J.: Nová etapa transformácie ekonomiky postsocialistických krajín a modernizácia. Sociológia, 1996, č. 1.
- [8] Statistické prílohy. Praha, Český statistický úrad, 1996, č. 1.
- [9] Bulletin Štatistického úradu Slovenskej republiky, 1995, č. 11.
- [10] KÁRÁSZ, P. - RENČKO, J. - PAUHOFVÁ, I. - BAUEROVÁ, E. - LUBYOVÁ, M.: Základné makroekonomické proporcie vývoja ekonomiky Slovenska v roku 1996. Bratislava, Prognostický ústav SAV 1996.
- [11] Economic Bulletin for Europe. Zv. 46. United Nations, november 1994.
- [12] OECD. Economic Outlook, 57, jún 1995.
- [13] Main Economic Indicators, marec 1993, december 1993.
- [14] OECD. Economic Outlook, 54, december 1993.
- [15] OECD. Economic Outlook, 56, december 1994.
- [16] Statistische Übersichten, 1995, č. 3, WIFO, Österreichisches Zentralamt.
- [17] The Economist, 1.-7. júna 1996.
- [18] LAPP, S. - SCHATZ, K. W. - SCHEIDE, J. - SOLVEEN, R.: Vor einer Besserung der Konjunktur in den Industrieländern. Die Weltwirtschaft, 1996, č. 1.
- [19] ANDRÁŠIK, L.: Teória racionálnych očakávaní: kvalitatívny skok v súčasnej ekonomickej vede? (rukopis článku).

## PROJECTION OF WORLD ECONOMY IN 1990's

Jan IŠA

In the introduction of the article the author characterizes the fundamental tendencies in the development of world economy and its main components since 1960's. As far as the 1990's are concerned, the signal of change in the development of world economy was the recession, which in 1991, affected the Anglo-Saxon countries, and a year later, spread to other industrially-advanced nations.

In the first part an analysis is made about the recession in the group of transitional economies where the decline of the Gross Domestic Product already began in 1990, which, however, didn't lead to the recession of the world economy. The author comes to the conclusion that in the transitional economies during 1990's, occurs wider space for the activities of cyclical influences and for the syndrom with cyclical swings of world economy. Naturally, from the cyclical swings even Slovakia was not exempt (and even in the future will not be exempt), which should be taken into account in the formulation of economic strategy of the Slovak Republic. The development of economy in the Eastern European countries (especially members of CEFTA) from 1994 can be evaluated as a beginning of revival, i.e., the overcoming of structural or transformational decline. In the article are mentioned facts about the development of GDP, unemployment, inflation and external economic relations. Projected appraisal in transitional economies (individually in countries of CEFTA) are on the whole considered positive. What's unclear until now is the projected development in the Organization of Independent States.

The second part is devoted to the cyclical development in the industrially-advanced countries (OECD). The unequal growth of recession in these countries in 1990's didn't lead to the absolute decline of GDP. The Gross Domestic Product within this group during 1991-1993, only stagnated. The author also takes into account other indicators-prices, unemployment, and the main components of aggregate demand. In 1994, began in countries of OECD a renewal, which continued (certainly unequally) also in 1995.

In the conclusion of the article, the author points to some of the problems of pro-cyclical (stabilization) policy in the industrially-advanced countries.

## Teória racionálnych očakávaní: kvalitatívny skok v súčasnej ekonomickej vede?

Ladislav ANDRÁŠIK\*

*"For, to paraphrase George Orwell:  
All expectations are uncertain;  
but some are more uncertain than others."*

Alan Coddington<sup>1</sup>

### Úvod

Hoci Robert E. Lucas, Jr., nie je zakladateľom teórie racionálnych očakávaní,<sup>2</sup> jeho osobný prínos k rozvoju tejto kvalitatívne novej školy ekonomického myslenia je pozoruhodný. Preto sa už po niekoľko rokov v odborných kruhoch považoval za najhorúcejšieho kandidáta na udelenie Nobelovej ceny za ekonómiu. Napokon sa racionálne očakávania, ak použijeme túto metaforu, naplnili. Na jeseň roku 1995 totiž oznámila komisia Sveriges Riksbank - ktorá má hlavné slovo v odbornom posúdení vhodného kandidáta, ako aj vedeckej školy, ktorú reprezentuje, na udelenie Nobelovej ceny za ekonómiu - že cenou za rok 1995 bol poctený R. E. Lucas.

To opäť a znovu potvrdzuje významné postavenie chicagskej školy ekonomického myslenia v súčasnej ekonómii, ku ktorej patrí aj tento najčerstvejší laureát.<sup>3</sup>

\* prof. Ing. Ladislav ANDRÁŠIK, DrSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

<sup>1</sup> Vo zvolenom motte tohto príspevku: "Ak mám parafrázovať G. Orwella: Všetky očakávania sú neurčité; ale doktoré sú ešte neurčitejšie než iné" [2, s. 481], sú implicitne obsiahnuté narážky na mnohé nedorozumenia a komunikačné ťažkosti v spojitosti s celou problematikou pojmu neurčitost v ekonomickej vede.

<sup>2</sup> Jednou z prvých významných osobností, ktoré sa explicitne zaoberali očakávaniami v ekonomických súvislostiach, bol britský ekonóm G. L. S. Shackle. O danej problematike napísal dve monografie ešte pred druhou svetovou vojnou [27; 28]. Patrí medzi tých ekonómov, ktorí v spojitosti s problémom maximalizácie očakávanej užitočnosti tvrdili, že ľudia nekonajú vždy takým spôsobom, ktorý nevyhnutne vedie k maximalizácii funkcie očakávanej užitočnosti. V tomto zmysle patrí medzi prvých kritikov optimalizačného správania založeného na racionálnych očakávaníach.

<sup>3</sup> Nielen terajší laureát, ale od začiatku 90. rokov ďalší štyria ocenení boli z uvedenej univerzity. Robert E. Lucas, Jr., je teda už piatym vyznamenaným chicaganom po páde Berlínskeho múru.

## Teória racionálnych očakávaní a tzv. nová klasická škola, resp. ekonómia

Akiste by nebolo správne, keby sme všetky zásluhy o rozvoj tejto školy chceli pripísať len Lucasovi, aj keď viditeľne vyčnieva z pomedzi ostatných teoretikov. Najmä v začiatočnom období rozmachu novej teórie mal viacerých rovnocenných partnerov.

Teória racionálnych očakávaní sa sformovala v prácach R. E. Lucasa, T. J. Sargenta, N. Wallaca, R. J. Barra a ďalších autorov na prelome 60. a 70. rokov. Títo ekonómovia vyšli z prvotnej podoby hypotézy racionálnych očakávaní vytvorenej začiatkom 60. rokov menej známym americkým ekonómom J. F. Muthom. V 80. rokoch sa k nim pridali ďalší, väčšinou ich najnadanejší žiaci, ako je napríklad P. Romer<sup>4</sup> [25; 26]. Konceptia racionálnych očakávaní veľmi hlboko ovplyvnila makroekonomické myslenie nielen v USA, ale vlastne vo všetkých priemyselne vyspelých krajinách sveta. O tom svedčí aj to, že v ostatných rokoch sa stala samozrejmom časťou výučby ekonómie na ekonomických univerzitách a je zapracovaná do učebníc a skript. Dnes si výklad problematiky spotreby, úspor, investícií, priemyselného cyklu, správania cien a pod., ale aj problematiky makroekonomickej politiky, resp. parciálnych politík, nemôžeme predstaviť bez akceptovania tejto koncepcie o racionálnych očakávaní ekonomických subjektov.

Teória racionálnych očakávaní, predovšetkým v spojení s menom R. Lucasa a T. Sargenta sa veľmi často označuje aj ako nová klasická ekonómia (makroekonómia), resp. ako nová klasická škola. Tento nový názov má zdôrazniť odlišnosť tak od neoklasickej ekonómie, ako aj od rozličných podôb keynesovstva (napr. od postkeynesovstva, neokeynesovstva, nového keynesovstva<sup>5</sup> a pod.). Nová klasická škola, podobne ako keynesovstvo, kladie dosť veľký dôraz na stabilitu agregátneho dopytu. Na druhej strane, podobne ako klasickí ekonómovia, aj "noví klasici" veria na rýchle prispôbenie cien a na racionalitu subjektov. Navyše, v makroekonomickej politike odporúčajú kľasť dôraz, podobne ako keynesovci, na ustálený rast peňazí.

<sup>4</sup> Mám tu na mysli najmä príspevok k teórii hospodárskeho rastu v podobe tzv. endogénneho rastu. Skúma sa mechanizmus, ktorým sa miery rastu endogénne určujú prostredníctvom technologických parametrov, intertemporálnych preferencií, trhových štruktúr, zahraničného obchodu, hospodárskej politiky štátu a pod.

<sup>5</sup> Nová keynesovská škola pokračuje v tradíciách Keynesa, a to najmä v tvrdení, že ceny a mzdy vzájomne úzko súvisia. Nekladú však taký dôraz na mikroekonomické základy tohto vzťahu, ako sa to robí v novej klasickej ekonómii. Na druhej strane však neraz používajú rovnaké predpoklady o očakávaníach. Z ekonómov, ktorí sú známejší aj u nás, hlási sa k tejto škole napríklad E. Phelps. N. G. Mankiw a D. Romer zorganizovali najvýznamnejších ekonómov tohto zamerania a vydali spolu dvojdielnu kolektívnu monografiu práve pod názvom *Nová keynesovská ekonómia*. O obsahu tejto knihy mám, bohužiaľ, len sprostredkované poznatky.

Teória racionálnych očakávaní je dominantnou časťou Lucasovej vedeckej aktivity prinajmenšom v ostatných dvadsiatich rokoch. Najvýznamnejší predstavitelia súčasnej ekonomickej vedy to sorne hodnotia práve takto. Napriek tomu si k uvedenému hodnoteniu dovoľm dodať svoj, isteže značne subjektívny názor. Hlavným a podstatným prínosom R. E. Lucasa do svetovej ekonomickej vedy je to, že sa rozhodujúcim spôsobom zaslúžil o jej novú orientáciu predovšetkým dôslednejším vyzdvihnutím človeka - ako nezameniteľného subjektu - do centra všetkého ekonomického diania.<sup>6</sup> Rehabilitoval koncepciu ekonomického človeka v kvalitatívne novej podobe, vo vysokej miere, ak nie úplne zodpovedajúcej vymoženostiam súčasnej svetovej vedy. V uvedenom zmysle je teória racionálnych očakávaní len jednou z konkrétnych podôb, v ktorej sa presadila táto nová filozoficko-metodologická a teoretická koncepcia ekonomickej vedy. Ešte predtým, než sa pokúsim o predstavenie metodologických a teoretických prínosov R. Lucasa a snád' aj o ich zhodnotenie, bude vhodné uviesť niekoľko údajov o jeho osobe.

### **Robert E. Lucas, Jr. - významná vedecká osobnosť novej klasickej ekonómie, súčasnej ekonometrie a celého tzv. hlavného prúdu ekonómie**

R. E. Lucas, Jr., sa narodil v roku 1937 v Yakime v štáte Washington, USA. Po skončení univerzitného štúdia a získaní titulu BA v odbore história bol krátky čas v praxi a potom prešiel do univerzitného výskumu. Práve toto jeho pôvodné zameranie na históriu budí niekedy údiv medzi ekonómami. Sám Lucas občas, keď je v dobrom rozmare, položartovne - polovážne o tom hovorí v tom zmysle, že vždy ho zaujímali spoločenskovedné problémy a aj preto rád myslel v spoločenskovedných kategóriách. Patrí to vraj akosi do ich rodiny, v ktorej sa často viedli diskusie o politike a sociálnych otázkach.

Na priblíženie spoločenskej atmosféry, v ktorej sa Lucas uvoľní k zhovorčivosti, uvediem nasledovné príklady jeho bonmotov v priamej reči: "Napriek tomu, že som študoval širšiu históriu, rýchlo som pochopil," hovorí Lucas, "že ekonomické sily a vzťahy majú veľký význam, a preto som im začal venovať primeranú pozornosť. V angličtine som však nevedel nájsť knihu, ktorej by som dobre rozumel. Napríklad nepochopiteľná bola pre mňa Keynesova Všeobecná teória. Jednoducho som jej nevedel prísť na chuť. Pripadal som si ako amatér. Tak som sa dal na profesionálnu dráhu ekonóma a získal vedeckú hodnosť PhD v roku 1964 na Chicagskej univerzite."

Rozhodujúca časť Lucasovej vedeckej a profesorskej kariéry sa spája so svetoznámu Chicagskou univerzitou. Prišiel sem definitívne, po pôsobení na nie-

<sup>6</sup> V tejto súvislosti možno spomenúť dávnejšie práce jedného z vôbec najvýznamnejších vedcov, ktorí sa zaoberali po druhej svetovej vojne ekonomickým človekom (homo oeconomicus), ako veľmi zložitým subjektom. Ide o práce H. Simona, osobitne o jeho fundamentálnu knihu o modeloch človeka [29; 30; 31].

koľkých školách, už ako významný ekonóm v roku 1974, najprv ako Ford Foundation Visiting Research Prof. a po roku sa stal riadnym stálym profesorom. Od roku 1980 je v postavení John Dewey Distinguished Service Prof. na tej istej univerzite.<sup>7</sup> Stojí za pozornosť, že od začiatku udeľovania Nobelových cien za ekonómiu, ocenený vedec R. E. Lucas, Jr., je už ôsmym laureátom, ktorý pochádza z chicagskej univerzity.

R. E. Lucas, Jr., nesporne patrí nielen medzi najinvenčnejších ekonómov súčasnosti, ale jeho aktivity zasahujú do viacerých parciálnych prúdov v tvoriacej sa novej paradigme hlavného prúdu (main stream economics)<sup>8</sup> ekonomickej vedy. Jeho rozsiahle aktivity a dosiaľ vytvorené dielo nemožno výstižne, a najmä nie vyčerpávajúco charakterizovať iba vecnými a systémovými invenciami, ktoré priniesol do teórie racionálnych očakávaní, ekonometrie atď., ale treba mať na zreteli aj jeho prínosy do metodológie a všeobecnej ekonomickej teórie. V tomto zmysle nasledovný výber z jeho publikácií slúži, samozrejme, len na ilustráciu a nenárokuje si úplne charakterizovať jeho vedeckú činnosť.<sup>9</sup>

Medzi Lucasove základné diela patria knihy: *Rational Expectation and Economic Practice*, ktorú napísal spolu s ďalším významným ekonómom T. J. Sargentom (dva diely, Universita Minnesota Press) a *Studies of Business-Cycle Theory* (MIT Press 1981). Lucas je autorom mnohých článkov a príspevkov v ekonomických časopisoch a v najrozličnejších druhoch vedeckej literatúry: ekonomické štúdie o substitúcii kapitál - práca a variácie vo využití kapacít, teória investovania a technologické zmeny na rôznych úrovniach hospodárstva (napr. vo firme a na úrovni príslušného odvetvia), teoretické a ekonometrické<sup>10</sup> práce o ponuke práce, teória hospodárskych cyklov a teória kapitálu, ktorá je motivovaná koncepciou racionálnych očakávaní.<sup>11</sup> Znova zdôrazňujem, že dnes je už uvedená teoretická škola racionálnych očakávaní, ktorá sa predovšetkým spája

<sup>7</sup> Nášmu čitateľovi tieto tituly veľa nehovoria, ale v úzkej komunite univerzít a ich odborných a vedeckých ústavov majú pre ich členov osobitný význam. Je to často otázka nielen osobnej prestíže, ale aj zvláštne vyjadrenie vysokej vedeckej a odbornej erudície nositeľa.

<sup>8</sup> Tento pojem je však naďalej dosť vágny. Zostáva to v platnosti aj po inauguračnej prednáške V. Klauša, ktorú mal v rámci profesorského konania v lete roku 1995. Jeho spresnenie by zabralo príliš veľký priestor. Azda postačí, keď zdôrazním, že ide o synonymum štandardnej (resp. klasickej) ekonomickej paradigmy.

<sup>9</sup> Ďalšie vedecké state, ktoré hlbšie charakterizujú vedeckú osobnosť Lucasa, nájde čitateľ v literatúre tejto state.

<sup>10</sup> Prínosy R. Lucasa do ekonometrie sú mnohorakejšie, než vyplýva z naznačených súvislostí. Osobitne by som vyzdvihol jeho zásluhy na rozvoji ekonometrickej mutácie teórie racionálnych očakávaní. Jeho state, pokiaľ ide o zmysel tejto poznámky a ktoré uvádzam v literatúre, však zvyčajne najmä vecné súvislosti rovnováhy hospodárskeho cyklu, problematiky trhu práce, tvorby cien na trhu atď. Pripúšťam však, že konvenčný názor čitateľa na ekonometriu nemusí byť v súlade s týmto mojim názorom.

<sup>11</sup> V tomto príspevku, prirodzene, nemožno vymenovať ani len tie najdôležitejšie vedecké práce terajšieho laureáta. V literatúre uvádzam len tie, ktoré sa bezprostredne vzťahujú na môj terajší výklad [17-19].



najmä s jeho menom, natoľko známa, že je vysvetlená v každej lepšej učebnici ekonómie, ba niekedy aj v skriptách. Napriek tomu sa nazdávam, že bude užitočné zopakovať, aspoň torzovite, jej metodologické a teoretické zdroje, predchodcov, ako aj hlavné znaky tejto teórie v súčasnej podobe. Referat nobelovských úspechov chicagskej univerzity nezačal nikto iný než preslávený zakladateľ moderného (konzervatívneho) monetarizmu Milton Friedman.<sup>12</sup>

*Zdroje a predchodcovia teórie racionálnych očakávaní: teórie racionálneho a iného než racionálneho správania (invencie J. F. Mutha v tejto oblasti ekonómie)*

*Súčasná ekonomická veda disponuje široko rozpracovanou teóriou správania ekonomických subjektov. Prevažujúce prístupy vychádzajú z koncepcie tzv. racionálneho správania, alebo sa o ňu opierajú. Len v ostatných rokoch sa začína venovať zvýšená pozornosť iným než racionálnym spôsobom, resp. modusom (modom) správania ekonomických subjektov.*

*V súvislosti s dielom terajšieho laureáta je dôležité pripomenúť existenciu dvoch podtried prístupov k problematike racionálneho správania, a to správania v podmienkach: a) určitosti a b) neurčitosti.<sup>13</sup> Uvedené poradie je aj z hľadiska historického vývoja názorov výstižné. Intenzívnejšie skúmanie racionálneho správania v podmienkach neurčitosti sa začalo podstatne neskôr, ale potom sa už veľmi rýchle ukázalo, že ide jednoznačne o všeobecnejší prípad správania, než je správanie v podmienkach určitosti. Inými slovami, racionálne správanie ekonomického subjektu v podmienkach určitosti je len úzkym špeciálnym prípadom ekonomického správania.*

*Pre teóriu racionálnych očakávaní má väčší význam súvislosť s koncepciou racionálneho správania v podmienkach neurčitosti. Zároveň zdôrazňujem podstatný význam prítomnosti alebo neprítomnosti predpokladu neurčitosti v rozhodovacej úlohe ekonomického subjektu.<sup>14</sup> Racionálne správanie totiž vyžaduje ocenenie*

<sup>12</sup> Aj keď M. Friedman odišiel z tejto univerzity, naposledy, ako je známe, pracoval na Hooverovom inštitúte Stanfordskej univerzity; smerovanie tejto školy za svojho dlhodobého pôsobenia na jej hlboko ovplyvnil.

<sup>13</sup> Samozrejme je zbytočné upozorňovať na nepreberné množstvo rozličných prístupov k problematike racionálneho správania, ale otázka určitosti a neurčitosti je v danej súvislosti veľmi dôležitá. Nehovoriac o značnej vágnosti pojmu neurčitosti, a to aj vo veľmi presne vymedzených oblastiach jeho použitia. Napríklad teória hier a štatistická teória informácie z hľadiska ekonomických problémov rozhodovania majú k sebe dosť blízko. Napriek tomu, pokiaľ ide o definíciu neurčitosti, existujú medzi nimi principiálne rozdiely.

<sup>14</sup> Rozhodovanie ekonomického subjektu je samo osebe semeniskom pre vznik obrovského množstva rozličných nedorozumení už od samého začiatku vzniku ekonómie ako vedy. V tomto príspevku si preto nemôžem dovoliť sa k nim vyjadriť. Chcem zaujať stanovisko len k tým nedorozumeniam, ktoré sa týkajú mňa osobne, ako autora článkov v Ekonomickom časopise. Mój dlhoročný komunikačný problém v danej oblasti väzí v tom, že kým konvenčná ekonomická veda chápe teóriu rozhodovania abstraktne, t. j. rozhodovanie je v nich dielom abstraktného človeka v abstraktnej

možných variácií vo výslednosti jednotlivých zvolených akcií či rozhodnutí subjektu. Je teda zrejme, že také správanie sa musí opierať o systematické monitorovanie výsledkov rozhodnutí v podmienkach meniacej sa "hladiny" neurčitosti, ako aj o spôsob vyrovnávania sa s rozličnými podmienkami neurčitosti. K tejto problematike vyslovím svoj vlastný názor.

Ak konfrontujem svoje doterajšie prístupy k riešeniu úloh o správaní ekonomických subjektov<sup>15</sup> s existujúcimi teóriami v rámci ekonomickej vedy, teda aj vrátane teórie racionálnych očakávaní, pripadá mi dôležité zdôrazniť, že nepoznám efektívnejší spôsob zdoľávania neurčitosti než ten, ktorý vyvinula univerzálna evolúcia, resp. biologická evolúcia, a to metódu investigatívneho učenia, t. j. učenia sa na základe skúšania (preskúšavania) možností, teda porovnávania vhodnosti výsledkov jednotlivých pokusov. Oveľa zložitejším spôsobom je sociálne učenie, resp. jeho základné prvky (ako je napr. prípad vikariózneho<sup>16</sup> učenia).

Uvedený záver sa netýka len učenia jednotlivca, ale aj učenia na úrovni druhu. Rád by som sa vyhol možným nedorozumeniam súvisiacim s tým, že pojem učenie v rozsiahlej ekonomickej literatúre dneška je pomerne vágny, resp. existuje viacero od seba sa dosť odlišujúcich vymedzení. V spojitosti s teóriou racionálnych očakávaní by som upozornil najmä na vymedzenie pojmu učenie v ekonometrických implikáciách tejto teórie. O tomto predmete existuje dnes veľmi rozsiahla a vysokovedecky sofistikovaná teória. Možno ju vo všeobecnosti rozdeliť na dve školy:

- v prvej ide o "racionálne učenie", keď je model korektne vymedzený a subjekty formujú racionálne očakávania podľa daných poznatkov o modeli a odhadujú jeho parametre [3; 5];
- druhá sa zaoberá tzv. problémom obmedzenej racionality, ktorej podstatu vysvetlil H. Simon [31].

V danom prípade subjekty sa učia formovať racionálne očakávania, kým mne ide o to, že subjekty sa učia reálne správať v reálnom živote, t. j. bez predsudku akejkoľvek ekonomickej teórie, jednoducho bez ohľadu na to, či jej autor je, alebo nie je nositeľom Nobelovej ceny. Ľudia jednoducho nevolia (nevyberajú zo svojho "zásobníka", repertoáru a pod.), resp. nemenia modusy (mody) svojho

situácii, môj prístup zdôrazňuje význam autentického subjektu rozhodovania. To je však z hľadiska výsledku rozhodovania fundamentálny rozdiel.

<sup>15</sup> Dovoľujem si upozorniť čitateľa, že som už dávnejšie zaviedol pre javy a procesy, ktoré sa dajú súhrnne označiť ako správanie ekonomických subjektov, pojem *etológia správania ekonomických subjektov*; mám tým na mysli napríklad *etológiu spotrebiteľa*, *etológiu investora* atď. Inými slovami, išlo mi o teóriu správania človeka v rozličných hospodárskych rolách a o odlišenie svojho výkladu od behavioristických koncepcií.

<sup>16</sup> Tento druh učenia sa patrí do širšej koncepcie tzv. teórie sociálneho učenia, ktorú rozpracoval psychológ A. Bandura zo Stanfordskej univerzity. Model vikariózneho učenia vysvetľuje, ako si ľudia osvojujú nový modus (mod) správania pomocou napodobňovania správania iných jedincov v sociálnom prostredí. Bandura tvrdí, že tak ľudia, ako aj ich prostredie sa recipročne navzájom determinujú.

správania podľa toho, čo im predpisuje tá-ktorá ekonomická škola či laureát Nobelovej ceny. Konajú buď svojvoľne (podľa vlastného uváženia), alebo podliehajú mimetickej nákaze, čo nie je vôbec zriedkavý jav, ako by sa azda mohlo zdať na prvý pohľad. Napokon, nebyť mimetickej nákazy, sotva by mohla vzniknúť nová paradigma osnovaná na teórii racionálnych očakávaní, a vlastne akákoľvek paradigma či dokonca spoločenské vedomie.

Rozdiel, na ktorý tu chcem upozorniť, je len v tom, že kým v prípade menovitého jedinca sa výsledok (úspech - neúspech) náhodného pokusu ukladá do informačného zásobníka jedinca (t. j. do jeho pamäte), v prípade celej populácie daného druhu sa stáva súčasťou jej genofondu prostredníctvom každého svojho nositeľa, t. j. každej danej osoby populácie. K tomu na vysvetlenie treba vari dodať, že v prípade jedinca je technológia zapisovania z pokusu získanej informácie v zásade dvojaká v tom zmysle, že vo fenotypovej podobe funguje v operačnej pamäti jednotlivca, pričom táto informácia nie je v biologickom zmysle generácie prenosná a v genotypovej podobe je istá časť prenosná v dominantných znakoch fenotypového jedinca. Naproti tomu v prípade celej populácie je pokusom (vrhom mincou či kockou) sám menovitý fenotypový jedinec.

Opakovane neúspešných, generácie za sebou, t. j. vo vertikálnej prenosovej linke nasledujúcich jedincov evolúcia druhu eliminuje práve na základe boja s neurčitou prostredia. V rámci širokej teórie racionálneho správania existuje totiž zvláštny smer, ktorý sa tiež zakladá na princípe prírodného výberu, avšak trochu iným spôsobom, ako k tomu pristupujem ja.

Daná škola sa zakladá na predstave, že jedincov, ktorí nevedia optimalizovať svoje správanie, prírodný výber eliminuje. Už M. Friedman [6] na začiatku 50. rokov prišiel k záveru, že len firmy, ktoré maximalizujú zisk, môžu prežiť. V ostatných desiatich rokoch analógiu s prírodným výberom v biológii za najlegálnejší prístup pokladajú: R. Dawkins [4], D. Helm [7], R. C. O. Matthews [20], J. Maynard Smith [21], a to v rámci tohto tzv. nepriameho oprávnenia tvrdenia o optimalizácii ľudského bytia.

Podotýkam však, že kvalitatívnym skokom v prípade hominidov, a najmä moderného človeka je "vynájdenie" nebiologického informačného zásobníka univerzálnou evolúciou, ktorý funguje na základe a pomocou javu mimézy, t. j. napodobňovania správania iných jedincov, a to či už priamo, alebo na základe zapísaného správania iných jedincov. Práve na základe mimézy a mimetickej nákazy môže prebiehať vyučovanie, t. j. učenie prostredníctvom učiteľa.

Aby lepšie vynikli niektoré paralely či príbuznosť môjho prístupu s prístupmi v rámci celkovej evolúcie modernej ekonomickej vedy, považujem za účelné odvolať sa tu na prínos niekoľkých dominantných osobností všeobecnej ekonómie, resp. politickej ekonómie (prípadne, ako je to dnes v móde, tzv. main stream economics). Z priestorových dôvodov je to však možné urobiť len v náznakoch.

Napríklad v prípade racionálneho správania v podmienkach určitosti by sa dalo vrátiť späť až k samému A. Smithovi (ale aj k inému preslávenému Škótovi

D. Humeovi), zakladateľovi politickej ekonómie ako vedy. Potom by sa dala menovať celá plejáda raných neoklasických ekonómov, počnúc W. S. Jevansom a končiac takým syntetizátorom tejto školy, ako bol A. Marshall. Tento smer by sa dal charakterizovať ako "hedonisticko-sebecká" škola racionálneho správania v podmienkach určitosti. Na rozdiel od nej vznikla vetva, ktorá netrvá na požiadavke sebeckosti. Ide o školu, ktorá kladie dôraz na tzv. vnútornú konzistentnosť: pripomenul by som najmä výsledky z ostatných štyridsiatic rokov, počnúc takými autormi, ako bol H. S. Houthakker, H. Uzawa a pod. Už z tohto torza vidieť obrovskú pestrosť evolúcie k súčasnej teórii racionálnych očakávaní.

Ako som už naznačil, teória, ktorej základný kameň položil ešte začiatkom 60. rokov J. F. Muth, je dnes mimoriadne košatá a svojimi rozličnými konármi a vetvičkami v rastá do celej štruktúry súčasnej ekonomickej vedy.<sup>17</sup> Podľa Mutha hospodárske subjekty tvoria svoje očakávania racionálnym spôsobom, to znamená, že sa snažia čo najlepšie využiť všetky dostupné informácie. V explicitnejšom vyjadrení Muthova hypotéza spočívala v tom, že priemerné očakávania firiem, čo sa týka v predmetnej súvislosti najmä cien, sa rovnajú predikciám, resp. očakávaniam na základe použitia relevantnej ekonomickej teórie. Všeobecnú konzistentnosť svojej hypotézy Muth aj štatisticky, resp. ekonometricky testoval. To je dosť veľký rozdiel oproti napríklad adaptívnym a/alebo mimetickým očakávaniam, v ktorých má veľký význam krátkodobá, a zvlášť dlhodobá spätná väzba s výsledkami prejdenej cesty. Prekvapivé však vo všeobecnosti je, že do týchto čias (v rámci "meinstrímovej ekonómie") racionálne očakávania neboli explicitne chápané ako racionálne, aj keď sa racionalita všeobecne a dosť prirodzene, ak nie samozrejme, predpokladá (t. j. implicitne) vo všetkých ostatných aspektoch hospodárskeho života. Aj preto je proces generovania racionálnych očakávaní, ktorý tak inovačne poňal v tom čase Muth, vážnym metodologickým krokom v evolúcii ekonomickej vedy. Je pritom zaujímavé, že nazeral na svoje hypotézy mimo rozvoja procesov, v ktorých každý ekonomický činiteľ, napríklad firma, tvorí svoje očakávania či predikcie o menovitých hodnotách daktorých ekonomických premenných [3, s. 522]. Bohužiaľ sa niekedy zabúda na to, že Muth mal zmysel pre sebakritickosť a na svoje zistenia a závery sa pozeral dosť realisticky. Uvedomoval si, že ani jedno očakávanie nie je dokonalé, resp. presné, a takisto, že nie je očakávanie ako očakávanie (t. j. každé je iné). Inými slovami, bol si dobre vedomý, čo to znamená, keď sa v daktorej menovitej situácii prijme predpoklad, a uvedomoval si aj to, že závery platia len v rámci pôvodných predpokladov. Vzťahuje sa to aj na hypotézu, že vážený aritmetický priemer spomínaných očakávaní je rovný predikcii, ktorá vyplýva z relevantného ekonomického modelu, t. j. všeobecne vzaté, rovnovážnej hodnote modelu.

<sup>17</sup> Presnejšie povedané, hypotézu racionálnych očakávaní sformuloval J. F. Muth v článku *Racionálne očakávania a teória pohybu cien* [24], ktorý sa dnes považuje za "klasický zdroj" tzv. novej klasickej makroekonómie, a jeho zárodky ešte o rok predtým v článku [23].

V ekonomickej literatúre sa dosť často akosi ad hoc tvrdí, že Muth vychádza z predpokladu, že hospodárske subjekty sa pri zhromažďovaní a spracovaní informácií správajú cielavedome.<sup>18</sup> Z tohto vyplýva, že súhrnné očakávania možno za istých okolností vyjadriť ako matematický vzorec, ktorý je podmienený informáciami dostupnými v danom okamihu. Podobne sa v predmetnej súvislosti tvrdí, že Muthovi patrí autorstvo tézy, že trhová ekonomika s informáciami neplytvá, a preto očakávania závisia od štruktúry celého systému. Časom sa tiež ukázalo, že modelov, v ktorých endogénne premenné sú pod vplyvom budúcich hodnôt tých premenných, ktoré predstavujú správanie subjektov vystupujúcich v danom modeli, možno skonštruovať viacero. Na základe tejto variantnosti vznikla neskôr bohatá literatúra tak v užšom ekonometrickom rámci, ako aj v širšej ekonomickej teórii, resp. v rámci tzv. novej klasickej (politckej) ekonómie.

V článkoch [23] a [24], zo začiatku 60. rokov, chcel Muth okrem iného, aj ako ekonometer, ozrejmiť rozložené oneskorenia v rámci ekonomických parametrov. Na tento účel vo svojom výskume použil stochastické dynamické modely v explicitnej podobe. Opieral sa pritom o vtedajšiu, medzi ekonometrami a matematickými ekonómami pomerne rozšírenú, klasickú lineárnu teóriu predikcie. V roku 1963 P. Whittle uverejnil knihu [34], v ktorej vhodným spôsobom zhŕňa uvedení klasickú teóriu, ktorú použil Muth, pričom sa postaral o to, aby bola pre ekonómov prijateľnejšia než v pôvodnej podobe. V spojitosti s Lucasom je tento moment zaujímavý preto, lebo Lucas svojou kritikou, napísanou v roku 1973 a uverejnenou o tri roky neskôr [15], vlastne definitívne a rozhodným spôsobom vstúpil do rozvoja teórie racionálnych očakávaní. Prvým vážnym krokom v tomto smere bol však jeho článok [12], ktorý napísal spoločne s E. C. Prescottom v roku 1971. Samozrejme, týmito subjektívne selektovanými pohľadmi do Muthovej teórie nie je možné obsiahnuť ani šírku, ani hĺbku jeho vplyvu na dlhodobu sa tvoriacu teóriu racionálnych očakávaní. Spomínam to najmä preto, lebo opONENTI tohto príspevku ma upozornili na mnohé dôležité súvislosti predmetnej teórie, ktoré som vynechal. Som si vedomý toho, že som postupoval dosť subjektivisticky. Akceptujem napr. pripomienku, že som nevenoval dosť pozornosti teórii učenia, a osobitne jej "muthovskej pavučinovej ilustrácii", ktorá je obsiahnutá v jeho vedeckom prínose. Čo však robiť, keď na to nestačí vymedzený priestor.

Na iných miestach tohto príspevku sa zmieňujem o niektorých otázkach, ktoré súvisia s veľmi vágnym pochopením rozličných teórií učenia.<sup>19</sup> Muth vo svojej

<sup>18</sup> O tejto cielavedomosti a racionálnosti správania, t. j. v zmysle neoklasického človeka - homo oeconomicus - maximalizujúceho svoj celkový úžitok, som už písal a netreba to azda podrobnejšie rozvádzať, resp. vlastne ani nemožno, najmä z priestorových dôvodov. Tým však nemá byť zároveň povedané, že by o tom nebolo treba diskutovať a polemizovať na iných miestach a v inom čase.

<sup>19</sup> Vo svojom výskume v ostatných rokoch som venoval veľa pozornosti problematike učenia z hľadiska jeho vplyvu na dynamiku a kvalitu rozvoja hospodárstva. Metaforicky som výsledky tohto výskumu nazval v rukopisnej štúdií dosť vyzývavo *Učenie evolúciou - evolúcia učení*. Niektoré časti z tohto rukopisu som už publikoval v Ekonomickom časopise napríklad v č. 3/1995 a č. 9/1995.

pôvodnej koncepcii, ak sa mám vrátiť k tejto otázke, rátať s nezávislými šokmi vnútri svojho modelu.

Predpokladal, ako ukazujú vo svojej stati Cyert a DeGroot [3, s. 522-523], že podmienky výskytu chýb sú náhodne rozložené tak, že nie sú prítomné žiadne sériové korelácie. Takto jeho pôvodný model vždy vedie k triviálnemu záveru, že priemerné očakávanie sa rovná rovnovážnej hodnote. Teda v Muthovom zmysle je existencia pavučiny<sup>20</sup> anti-etická a v jeho pôvodnej stati sa argumentuje, že pavučinový model nie je vhodným opisom údajov. Aby som to skrátil: Muth prišiel na to, že model predpokladajúci racionálne očakávania sa neprispôsobuje dynamickému procesu ukazujúcemu cestu k rovnováhe. Na riešenie tohto problému použil iné predstavy.

### Podnety z reálneho ekonomického života v priemyselne vyspelých štátoch a podnety z vnútorného vývoja ekonómie vplyvajúce na rozvoj teórie racionálnych očakávaní

V priebehu 70. rokov pod vplyvom narastajúcej nerovnováhy a nestability vyspelých trhových ekonomík, stagflácie, zvýšenia významu inflačných očakávaní a taktiež spochybnením keynesovskej ekonomickej teórie a hospodárskej politiky dochádza k upevnieniu monetarizmu. V tomto čase sa začala v USA rozvíjať nová teoretická koncepcia založená na základe friedmanovského monetarizmu - označovaná aj ako *škola racionálnych očakávaní*. Ujal sa však navyše aj názov nová klasická *makroekonómia* alebo *monetarizmus II*.

Nová klasická (makro)ekonómia chce byť jednou z profilujúcich teoretických koncepcií súčasnej konzervatívnej ekonómie alebo aj celej main stream economics. Na rozdiel od ostatných smerov, priniesla do ekonómie výrazne nový prvok v podobe hypotézy racionálnych očakávaní ekonomických agentov ako suverénnych autonómnych subjektov. Práve táto sústredenosť na nezameniteľnú, so sebou stotožnenú osobnosť je významnou črtou novej školy.

Na druhej strane s ňou súvisia však aj určité nedorozumenia, ktoré majú svoj pôvod v nedbalom narábaní s predpokladmi, čo je dosť charakteristická črta aj iných ekonómov. Mnohé nedorozumenia a deformácie vznikajú aj pri neodborných a nedôsledných prekladoch náročných odborných textov, medzi ktoré teória racionálnych očakávaní rozhodne patrí. Svojoľné interpretácie najmä publicistov, ktorí chcú byť úspešní za každú cenu, a preto musia byť vtípní a úderní, neraz majú za následok takú mieru falzifikácie, až sa pôvodná výpoveď úplne zdeformuje.

<sup>20</sup> Čitateľ by nemal pustiť zo zreteľa, že autori teórií, ktoré sú predmetom tohto príspevku, boli väčšinou ekonometri. Takže keď sa hovorí o učení, samozrejme sa tým myslí tzv. bayesovské učenie.

*Zabúdanie na pôvodné predpoklady alebo ich zámerné zamlčovanie:  
chronický nedostatok v komunikácii ekonómov*

*Ekonomická veda už od svojho vzniku trpí na veľkú nedisciplinovanosť svojich predstaviteľov pri vzájomnej komunikácii. Tento kurz, ktorý nasadil už A. Smith v Bohatstve národov, pretrval dodnes. V našich podmienkach viacdesaťročného, avšak iba púheho deklaratívneho osnovania ekonómie na Marxovom a Lenínovom diele, resp. na ich teoretickom a metodologickom odkaze, máme s touto manierou svoje bohaté skúsenosti, s ktorými sa akiste nehodno príliš vystatovať. Bohužiaľ, tak ako vtedy patrilo k dobrým mravom oháňať sa uvedenými menami a názvami základných diel ich nositeľov, aj dnes je situácia takmer rovnaká, ibaže sa zmenili mesiáši a apoštoli, a rituál veľk oháňať sa inými menami. Tak ako predtým, i teraz sa oným oháňaním veľakrát aj všetko skončí. Pretrvanie tejto manieri a trendu až príliš dobre ilustrujú udalosti okolo nositeľov Nobelovej ceny a ich diela v ostatných rokoch. Týka sa to samozrejme aj Lucasa.*

*Teória racionálnych očakávaní, ako bohato rozvetvená a vysokosofistikovaná teória poskytuje široký priestor na subjektivistické zjednodušenia a svojvoľné vykladanie. Udelenie Nobelovej ceny Lucasovi je na takúto činnosť dozaista vhodným spúšťacím impulzom. Samozrejme, všetko sa začína seriózne: zdôvodnením a oznámením Švédskej kráľovskej akadémie vied. Tá označila Lucasa za "ekonóma, ktorý mal najväčší vplyv" za ostatných dvadsaťpäť rokov. Potom však dostali už slovo štandardní i menej štandardní publicisti. Časom príde určite aj na hlbšie odborné rozbery. Dôležitým medzníkom v tomto informačnom procese je sebareflexia každého laureáta vložená do jeho Nobelovskej prednášky.<sup>21</sup> Vráťme sa ale k publicistom, pretože prostredníctvom nich možno ilustrovať uvedené tvrdenia.*

*Jeden z vážnejších ekonomických publicistov M. Hirsh, napísal svoj článok v Newsweeku Keynesobijca Lucas (... dostal Nobelovu cenu za zdôraznenie zastretého miesta v teórii veľikána, ale Keynesov tieň i tak ostáva) [8, s. 31]. Tento článok, resp. jeho časti boli prevzaté aj niektorými českými novinármi či už priamo, alebo z druhej či tretej ruky. Potom to od nich prevzali aj niektoré slovenské denníky či týždenníky. Aj keď uznávam, že novinár sa musí priblížiť k svojmu čitateľovi čo najviac, mala by existovať miera, ktorá by sa nemala prekročiť, lebo hrozí deformácia, ak nie úplná strata informácie. Niečo také sa stalo v ostatných rokoch viackrát. Spomeniem dvojicu North-Fogel pred dvoma rokmi a trojicu Harsányi-Nash-Selten pred rokom. O vedeckom prínose týchto laureátov a významne ich diela dostal náš občan veľmi skreslené informácie. A to bol vlastne dôvod, prečo som na takéto "informovanie" verejnosti reagoval v denníkoch a týždenníkoch ironicky až sarkasticky. S odstupom času sa ukazuje, že ironizovanie v našich podmienkach sotva splní svoj zamýšľaný pôvodný účel. Nielen obyčajný*

<sup>21</sup> V čase písania tohto príspevku som ešte nemal k dispozícii autorizovaný text Lucasovej prednášky pri preberaní Nobelovej ceny.

občan, ale väčšinou ani šíritelia skreslenia nepochopia, že ide o nastavovanie krivého zrkadla nositeľom takýchto postupov. Dopadlo to podobne ako nastavovanie krivého zrkadla všetkým tým "naslovovzatým" odborníkom a "najlepším" ekonómom, ktorí sa vyrojili po roku 1989.

Vrátim sa ešte k spomínaným nedorozumeniam spojeným s nepresnými vymedzeniami vzťahu medzi mikro- a makroekonomiou. Ide o súvislosť najmä v tom zmysle, že objekt pozornosti, teda autonómny subjekt ako malá stavebná jednotka hospodárstva sa nesprávne stotožňuje s mikroekonomickým objektom, čiže s firmou, domácnosťou, organizáciu a pod. Malá organizácia sa môže navonok prejavovať ako so sebou stotožnený subjekt, ale aj nemusí. Skrátka, magnitúdna vlastnosť dajakej entity nemusí byť bezpodmienečne spojená so subjektivitou. Preto, okrem iného, aj pomerne veľký ekonomický objekt môže byť so sebou identifikovaným subjektom a celkom malý objekt takým byť nemusí. Lenže kvalita podnikavého správania podniku závisí práve od stupňa sebaidentifikácie subjektu.

Osobitosť problému spočíva v tom, že v danej súvislosti nejde o subjekt, ktorý reprezentuje malosť hospodárskeho subjektu, prípadne nižšiu úroveň v hierarchickej štruktúre hospodárstva, ale o subjekt, ktorý si predovšetkým uvedomuje svoju svojbytnosť a nedelegovateľnú zodpovednosť za následky svojho rozhodovania. V tomto zmysle treba chápať moje formulácie, pričom však nemôžem ignorovať skutočnosť, že v súčasnej ekonomickej literatúre prevláda synonymizácia pojmu *mikroekonomika* v tom zmysle, ako som to vysvetlil, teda s podtextom malosti a nízkej hierarchickej úrovne. V uvedenom zmysle sa teda zväčša stretávame s tvrdením, že hypotéza racionálnych očakávaní má svoje teoretické a metodologické základy v mikroekonomike, v koncepcii racionálneho ekonomického človeka a podobne, čo samo osebe už nie je celkom to isté.

K lepšiemu pochopeniu tohto problému azda prispeje, keď aspoň približne zopakujem chápanie mikro- a makroekonómie "meinštrímistov". Podľa nich je mikroekonómia tým odvetvím ekonómie, ktoré študuje správanie jednotlivých agentov, napríklad spotrebiteľov, sporiteľov, investorov, firiem, trhov atď. Existujú vraj dva spôsoby odlíšenia mikroekonómie od makroekonómie, a to podľa toho, z ktorej pozície to vysvetľujeme:

- z *pozície mikroekonómie* - mikroekonómia sa viac zaoberá tým, ako sa jeden trh odlišuje od iných trhov, než tým, ako ekonomika funguje vo svojom celku, ako rastie, resp. kolíše okolo priemerného rastového trendu;

- z *pozície makroekonómie* - makroekonómia vysvetľuje, ako hospodárstvo funguje vo svojom celku (celostne, integrálné).

V uvedenej zjednodušenej, ba až skreslenej interpretácii hypotéza o racionálne očakávajúcom subjekte predpokladá, že hospodárske subjekty, ako mikroekonomické subjekty, sa správajú cieľavedome pri zhromažďovaní, spracúvaní a využívaní informácií v rozhodovacích procesoch. Človek je racionálny v tom zmysle, že robí všetko najlepšie ako vie. Ako spotrebiteľ, ako pracujúci i ako



investor registruje všetky signály trhu a snaží sa ich využívať k vlastnému prospechu. Lenže človek v mnohých ďalších rolách sa nespráva o nič menej racionálne ako v práve vymenovaných rolách.

Ak by sme teda aj prijali do všetkých dôsledkov koncepciu a presvedčenie o racionalite očakávaní, mali by sme trvať na tom, že neplatia len v mikrosfére. Lenže naozajstné životné situácie, v ktorých sa ocitajú ekonomické subjekty, ukazujú, že s údajnou racionalitou očakávaní to predsa bude zrejme zložitejšie, než to vyplýva z tejto teórie. To napokon tuší aj Lucas. Totiž spolu s ním aj niektorí ďalší vyznávači tejto koncepcie nesmelo pripúšťajú, že jednotlivé hospodárske subjekty môžu mať aj chybné očakávania, napriek spracovaniu všetkých dostupných informácií. Tvrdia však, že agregátne očakávania budú predsa len v zásade správne alebo aspoň také dobré ako predpoved' ekonomickej teórie.

Individuálne očakávania sa môžu vzájomne odlišovať vďaka používaniu rôznych informácií alebo iným pohľadom na fungovanie hospodárstva. Zavedenie hypotézy racionálnych očakávaní by podľa predpokladov tejto teórie malo viesť k zrealneniu modelov fungovania trhovej ekonomiky, založených na teórii celkovej rovnováhy, a to zavedením prvku neurčitosti, rizika, neistoty a neúplných informácií, s dôrazom na úlohu očakávania v rozhodovacích procesoch. Východiskom je však predstava, že trhová ekonomika je vnútorne neprotirečivá.

Je aj niekoľko ďalších predpokladov v teórii racionálnych očakávaní, ktoré by nemali uniknúť našej pozornosti. Táto teória sa napríklad zjednodušene vníma tak, ako keby celá teoretická koncepcia novej klasickej makroekonómie metodologicky vychádzala z konvenčnej teórie celkovej ekonomickej rovnováhy. Okrem hypotézy racionálnych očakávaní je táto teória založená na predpoklade dokonale pružných cien, ktoré ustavične obnovujú rovnováhu dopytu a ponuky. Podľa toho je vraj trhová ekonomika v chápaní autorov teórie racionálnych očakávaní úplne v rovnováhe a nerovnováha vzniká len ako dôsledok vonkajších zásahov. Preto údajne prívrženci tohto smeru odmietajú štátne zásahy.

V jednom vývinovom období novej klasickej makroekonómie sa teoretické koncepcie zameriavali prevažne na skúmanie priemyselného cyklu, nezamestnanosti, inflácie a dôsledkov opatrení hospodárskej politiky vlády. Práve s týmito oblasťami výskumu je osobne spojený Lucas, ako nový nositeľ Nobelovej ceny, a jeho osobný prínos pre rozvoj teórie racionálnych očakávaní.

S Lucasovou vedeckou činnosťou sú spojené najmä viaceré problémy na hranici medzi konvenčnou matematickou ekonómiou a súčasnou ekonometriou, a predovšetkým výslovne ekonometrické problémy. Z hľadiska vecného obsahu jednou z významných oblastí aplikácie týchto modelov je problematika trhu práce a nezamestnanosti. Výklad nezamestnanosti je tu spätý s novou interpretáciou Phillipsovej krivky a hypotézou o prirodzenej miere nezamestnanosti. Podľa predstáv R. E. Lucasa je takmer všetka nezamestnanosť dobrovoľná a význam nedobrovoľnej nezamestnanosti sa preceňuje. R. E. Lucas je presvedčený, že nezamestnanosť možno vyjadriť iba analýzou substitúcie práce a voľného času

v prípade pracovníkov, ktorí sa správajú ako typická neoklasická odroda ekonomického človeka. Napríklad pri nízkych reálnych mzdách budú v súlade s ním dávať prednosť voľnému času. Pritom budú vychádzať z racionálneho očakávania, že v budúcnosti si nájdu zamestnanie s vyššou reálnou mzdou, ako je súčasná. Výklad nezamestnanosti je podľa Lucasa založený na predstave, že pri tvorbe racionálnych očakávaní bude hospodárstvo vytvárať dlhodobu prirodzenú mieru nezamestnanosti. K vzniku vyššej alebo nižšej miery nezamestnanosti môže prísť len vtedy, keď sa u pracovníkov vytvoria nesprávne (chybné) agregátne očakávania. Táto zmena môže nastať napríklad neočakávanou zmenou množstva peňazí v obehu (ide o notorickú fixnú ideu friedmanovcov).

Obdobný mechanizmus, ktorý vedie na trhu práce k Phillipsovej krivke, používa sa v novej makroekonómii aj na výklad hospodárskeho cyklu. Ekonomické subjekty, podľa tejto teórie, nie sú schopné - ani pri aplikácii hypotézy racionálnych očakávaní a za podmienok neúplných informácií a dokonalej pružnosti cien a miezd - rozlíšiť pri nečakanej zmene množstva peňazí v obehu medzi zmenami hladiny cien a zmenami cenových relácií. Pri neočakávanom zvýšení ponuky peňazí v podmienkach neutrality peňazí (fiat money) dôjde k zvýšeniu hladiny cien. To si však hospodárske subjekty vysvetľujú ako zmenu relácií vo svoj prospech. V dôsledku chybného očakávania nastane zvýšená ponuka statkov (tovarov a služieb) na strane podnikateľov, a na druhej strane dôjde k podobným zmenám, čo sa týka práce v prípade pracovníkov. Tým vznikne v hospodárstve prevaha ponuky nad dopytom.

Podľa R. E. Lucasa toto je začiatok cyklických výkyvov reálneho spoločenského produktu a ďalších makroekonomických agregátov okolo rastového trendu. Podľa jeho názoru hospodárske subjekty sú si vedomé nebezpečenstva cyklického vývoja, ale nie sú ochotní riskovať stratu investičných príležitostí (podnikateľia) a prírastok reálnej mzdy (robotníci).

V spojitosti s problematikou peňazí, ktorej sme sa dotkli pri vysvetľovaní Lucasových názorov na zamestnanosť, úrok a peniaze, by sme mohli veľmi dobre ilustrovať Lucasovu príslušnosť k neomonetarizmu. Pritom by sa zviditeľnila aj jeho vysoká erudícia ekonometra. Napríklad v stati [17] ukazuje dva kľúčové dôsledky kvantitatívnej teórie peňazí práve pomocou empirických postupov. Menovite ide o to, že daná zmena v miere rastu peňazí vyvoláva jednak rovnakú zmenu v miere rastu cenovej inflácie, jednak rovnakú zmenu v nominálnych úrokových mierach.

Novinka, ktorú zaviedol Lucas, spočíva podľa T. C. Millsa [22] v tom, že interpretuje kvantitatívnu teóriu peňazí ako výpoveď o charakteristikách "dlhodobého priemeru" v správaní hospodárstva. Lucas empiricky preveroval vlastnosti teórie na vzorke údajov z amerického hospodárstva za obdobie 1953-1977 (porovnával dvojstranové kľzavé priemery troch spomínaných premenných, t. j. časové rady rastu peňazí, úrokovej miery a inflácie).<sup>22</sup>

<sup>22</sup> Lucasovu procedúru podrobnejšie opisuje spomínaný T. C. Mills [22, s. 1163-1164].

Azda týchto zopár uvedených selektívnych prípadov prispeje k ilustrácii toho, nakoľko široká a rozmanitá je celá problematika, ktorej čelný predstaviteľ bol pociený Nobelovou cenou za ekonómiu v roku 1995. A pritom o explicitných ekonomických implikáciách teórie racionálnych očakávaní som sa len letmo zmienil.

Záverom by som vari mohol veľmi zjednodušene konštatovať, že v prípade teórie racionálnych očakávaní v terajšej podobe už naozaj ide o novú, rodiaucu sa, ale časom možno fundamentálnu paradigmu ekonomickej vedy. Nemali by nás pomýliť rozličné a ambivalentné hodnotenia, ani všetko to, čo sa pripisuje či už samým predstaviteľom, alebo ich predchodcom. Aj terajšia Nobelova cena, ktorá ovenčila túto modernú a veľmi dynamickú časť súčasnej svetovej ekonomickej vedy, nabáda k tomu, aby sme aj v našej slovenskej realite venovali väčšiu pozornosť významným pohybom v tom najširšom ekonomickom myslení v priemyselne vyspelých krajinách. Trvanie na stereotypoch, na predsudkoch, ale aj naivná viera k dnes už zastaraným koncepciám, ktorá vznikla na prelome 80. a 90. rokov, by nemusela mať neblahé dôsledky len v teoretickej a metodologickej oblasti kabinetnej vedy. Záver, že to môže mať aj záporné dôsledky v hospodárskej praxi a celom živote spoločnosti, je určite oprávnený. Ako vidieť z tohto, aj keď naozaj len selektívneho prehľadu, bezprecedentné problémy prechodovej ekonomiky nie sme odsúdení riešiť len na základe intuícií a "ad hocerstva" či v zajatí starých stereotypov, alebo na základe skratkovitej adopcie starších teórií pochádzajúcich zo Západu. Pravda, ani súčasné teórie nie sú panaceom. To v plnej miere platí aj o teórii racionálnych očakávaní. Jej kritické a hlboké štúdium však môže pomôcť k zvýšeniu dynamiky pohybov nielen vo vede, ale aj v hospodárskopolitickej operacionalistike a v makroekonomickej riadiacej praxi.

Došlo 9. 1. 1996

## Literatúra

- [1] AKERLOF, G. A. - DICKENS, W. T.: The Economic Consequences of Cognitive Dissonance. *The American Economic Review*, zv. 72, č. 3, jún 1982, s. 307-319.
- [2] CODDINGTON, A.: Deficient Foresight: A Troublesome Theme in Keynesian Economics. *The American Economic Review*, zv. 72, č. 3, jún 1982, s. 480-487.
- [3] CYERT, R. M. - DeGROOTH, M. H.: Rational Expectations and Bayesian Analysis. *Journal of Political Economy*, zv. 82, 1974, s. 521-536.
- [4] DAWKINS, R.: *The Extended Phenotype*. Oxford, Clarendon Press 1982.
- [5] DeGROOTH, M. H.: *Optimal Statistical Decisions*. New York, McGraw-Hill 1970.
- [6] FRIEDMAN, M.: *Essays in Positive Economics*. Chicago, Chicago University Press 1953.

- [7] HELM, D.: Predictions and Causes: a Comparison of Friedman and Hicks on Method. Oxford Economic Papers, zv. 36, Supplement, november 1984, s. 118-134.
- [8] HIRSH, M.: Lucas the Keynes - Killer. Newsweek, október 1995.
- [9] HIRSHLEIFER, J.: Economics from a Biological Viewpoint. Journal of Law and Economics, zv. 20(1), apríl 1977, s. 1-52.
- [10] HOUTHAKKER, H. S.: On the Logic of Preference and Choice. In: Contributions to Logic and Methodology in Honour of J. J. Bochenski. Ed. A. Tymieniecka, Amsterdam, North Holland 1956.
- [11] LUCAS, R. E., Jr.: Adjustment Costs and Theory of Supply. Journal of Political Economy, zv. 75, 1967, s. 321-334.
- [12] LUCAS, R. E., Jr. - PRESCOTT, E. C.: Investment under Uncertainty. Econometrica, 39(5), 1971, s. 659-681.
- [13] LUCAS, R. E., Jr.: Econometric Testing of the Natural Rate Hypothesis. In: Econometrics of Prices Determination Conference. Ed. O. Eckstein, Washington, DC, Board of Governors of the Federal Reserve System 1972.
- [14] LUCAS, R. E., Jr.: An Equilibrium Model of Business Cycle. Journal of Political Economy, zv. 83, 1975, s. 1113-1144.
- [15] LUCAS, R. E., Jr.: Econometric Policy Evaluation: a Critique. In: The Phillips Curve and the Labor Market. Ed. K. Brunner and A. Meltzer. Zv. 1 of Carnegie - Rochester Conference on Public Policy, a Supplementary Series to the Journal of Monetary Economics. Amsterdam, North Holland 1976.
- [16] LUCAS, R. E., Jr.: Assets Prices in an Exchange Economy. Econometrica, zv. 46(6), 1978, s. 429-495.
- [17] LUCAS, R. E., Jr.: Two Illustrations of the Quantity Theory of Money. The American Economic Review, zv. 7, december 1980, s. 1002-1014.
- [18] LUCAS, R. E., Jr. - SARGENT, T. J.: Rational Expectation and Econometric Practice. London, Allen & Unwin 1982.
- [19] LUCAS, R. E., Jr. - STOKEY, N.: Optimal Fiskal and Monetary Policy in an Economy without Capital. Journal of Monetary Economics, zv. 12(1), júl 1983, s. 55-93.
- [20] MATTHEWS, R. C. O.: Darwinism and Economic Change. Oxford Economic Papers, zv. 36, Supplement, november 1984, s. 91-117.
- [21] MAYNARD SMITH, J.: Evolution and the Theory of Games. Cambridge, Cambridge University Press 1982.
- [22] MILLS, T. C.: Signal Extractions and Two Illustrations of the Quantity Theory of Money. The American Economic Review, december 1982, zv. 72, s. 1162-1168.
- [23] MUTH, J. F.: Optimal Properties of Exponentially Weighted Forecasts. Journal of the American Statistical Association, zv. 55(290), 1960, s. 299-306.
- [24] MUTH, J. F.: Rational Expectation and the Theory of Price Movements. Econometrica, zv. 29, júl 1961, s. 315-335.
- [25] ROMER, P. M.: Increasing Returns and Long-Run Growth. Journal of Political Economy, zv. 94, 1986, č. 5, s. 1002-1037.
- [26] ROMER, P. M.: Endogenous Technological Change. Journal of Political Economy, zv. 98, 1990, č. 5, časť 2, s. 71-102.
- [27] SHACKLE, G. L. S.: Expectations, Investment and Income. Cambridge, Cambridge University Press 1938.
- [28] SHACKLE, G. L. S.: Expectations in Economics. Cambridge, Cambridge University Press 1952.
- [29] SIMON, H. A.: Models of Man. New York, Wiley 1957.
- [30] SIMON, H. A.: Models of Thought. New Haven, Yale University Press 1979.
- [31] SIMON, H. A.: Models of Bounded Rationality. Cambridge, Massachusetts, MIT Press 1982.

- [32] TOWNSEND, R. M.: Currency and Credit in a Private Information Economy. *Journal of Political Economy*, zv. 97, 1989, č. 6, s. 1323-1344.
- [33] TOWNSEND, R. M.: Models of Money with Spatially Separated Agents. In: *Models of Monetary Economics*. Ed. J. H. Kareken and N. Wallace, Minneapolis, Federal Reserve Bank 1980, s. 265-305.
- [34] WHITTLE, P.: *Prediction and Regulation by Linear Least - Square Methods*. 2. ed. Minneapolis University of Minnesota Press 1983.

## THEORY OF RATIONAL EXPECTATIONS: QUALITATIVE LEAP IN CURRENT ECONOMIC SCIENCE?

Ladislav ANDRÁŠIK

In the article are overlapping three levels of author's views pertaining to the current, so-called new classical economics (macroeconomics).

At the first level, author's aim is to provide for the wider reading audience an account of the 1995 Nobel Prize winner, Robert E. Lucas, Jr., the acquaintance of his scholarly personality and author's overall characteristic of his work, especially his personal contribution to the development of the paradigm of rational expectation.

At the second level, the author tries respectively to come closer to the inner beginning of the theory of rational expectations. He shows that foundations can be derived already from the classical conception of Adam Smith concerning homo economicus. The development continues in the realm of neoclassical economics, later in an understanding of rational choice under the conditions of certainty, risk and indefiniteness, but especially through broad analysis concerning the understanding of an authentic rational expectations whose foundations gave J. F. Muth.

At the third level, the author calls into question the validity the hypothetical conduct of the firm according to the "prescription" of the theory of rational expectation. He relies both on the work of H. Simon's, and later on the results of current cognitive sciences, the theory of artificial intelligence, and especially on his own understanding of evolutionary cognitive economics. The author shows through several examples that the authentically economic subject acts and decides on the basis of other than rational expectations hence not in sense of new classical economics. Statistically, the average firm, however, needs not to be in conflict with the above-stated theory.

## Zdroje hospodárskeho rastu poľnohospodárstva na Slovensku

Felo HUTNÍK\*

### Úvod

Na základe analýzy stavu trhovej výkonnosti, krytia nákladov cenami a tvorby zdrojov reprodukcie hmotného investičného majetku (HIM) sme sa pokúsili posúdiť adekvátnosť tvorby cien poľnohospodárskych surovín, ako aj potrebu jej zmien v rámci sústavy cien v agropotravinárstve.

Námety na riešenie majú charakter parciálneho príspevku k zlepšeniu ekonomických parametrov slovenského poľnohospodárstva a ekonomiky poľnohospodárskych podnikov.

### 1. Trhová a výrobná výkonnosť poľnohospodárstva na Slovensku

Sústredíme sa len na poľnohospodársku činnosť, presnejšie, na predaj surovín, hoci je známe, že poľnohospodárske podniky majú a budú mať príjmy aj z iných hospodárskych činností, ktoré môžu ich ekonomiku priaznivo ovplyvniť, a to v diferencovaných regiónoch v rozličnej miere.

Zaujímajú nás teda trhové výkony nášho poľnohospodárstva. Totiž iba trhová produkcia vstupuje do hry medzi ponukou a dopytom a tým aj do tvorby cien na trhu surovín a následne na trhu finálnych potravín a v obchode.<sup>1</sup>

Tržby za predaj poľnohospodárskych produktov (vrátane osív a sadív) boli v roku 1995 oproti predchádzajúcemu roku nominálne vyššie o 2,2 % (tržby za rastlinné produkty boli nižšie o 3 % a za živočíšne vyššie o 3,8 %), ale keď sme prihliadli na rastúce ceny, tak poklesli o 1 % [2]. To znamená, že trhová produkcia poľnohospodárskych podnikov sa v skutočnosti ešte nestabilizovala.

\* prof. Ing. Felo HUTNÍK, DrSc., Prognostický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

<sup>1</sup> Pripomínáme, že na objem spotreby potravín z domácej produkcie, a teda na objem ponuky poľnohospodárskej produkcie malo rozhodujúci vplyv veľké zníženie kúpyschopného dopytu obyvateľstva po potravinách a dovoz potravín v prvých rokoch reformy.

Upozorňujeme aj na trvale rastúci podiel súkromne hospodáriacich roľníkov, vrátane "záhumienkárov" (s malými výmerami poľnohospodárskej pôdy (p. p.) a minimálnym počtom hospodárskych zvierat), ktorých produkcia sa orientuje prevažne na samozásobovanie ich rodín. Táto produkcia sa teda z väčšej časti nezúčastňuje na trhových vzťahoch, resp. je predmetom obchodovania na lokálnych trhoch. Najvyšší podiel mala v roku 1994 na výrobe ovocia (78,28 %), zeleniny (75,02 %) a zemiakov (65,57 %) a v živočíšnej výrobe na produkcii vajec (54,88 %); v tomto sektore sa chovalo 47,03 % oviec, 19,63 % ošípaných a 12,80 % kráv [1, tab. 10].

Presvedča nás o tom predaj hlavných druhov živočíšnych produktov vyjadrený vo fyzických jednotkách. Zvolili sme živočíšne produkty, pretože tie sa vo veľkovýrobných podmienkach (ktoré u nás prevládajú) vyrábajú predovšetkým na predaj. Rastlinné produkty sú z veľkej časti medziproduktom. Prirodzene, že v rozlične špecializovaných produktoch sa zdroje tržieb veľmi diferencujú.

V porovnaní s rokom 1994 sa index ich predaja a index priemerných realizačných hodnôt upravil takto (tab. 1).

T a b u l k a 1

Produkt	Index predaja	Index priemerných realizačných hodnôt
Jatočné zvieratá spolu	94,3	-
hovädzí dobytok	88,8	116,8
teľce	64,4	120,2
ošípané	98,4	107,2
ovce a kozy	88,9	116,5
Jatočná hydina	114,4	89,7
Mlieko	98,2	105,4
Konzumné vajcia	99,8	95,3

Prameň: [2]

Pokiaľ ide o množstvo predaných živočíšnych produktov, zaznamenali sme teda určité zníženie pri všetkých druhoch s výnimkou jatočnej hydiny. Situácia sa však môže v nastávajúcom období zmeniť a množstvo predaja zvýšiť, pretože koncom minulého roka sa chovalo napríklad o 1,4 % viac hovädzieho dobytku a o 1,9 % viac ošípaných. Stav hydiny boli naproti tomu nižšie o 6,1 %. Bude záležať na dostupnosti krmiva a na dôslednejšom uplatňovaní chovateľských zásad.

Keby sme mali výstižne vyjadriť podstatu rozoberaných veličín, potom s veľkou pravdepodobnosťou platí, že v priemere za Slovensko prírastok trhovej produkcie hospodárskych zvierat v súčasnosti takmer výhradne určuje početnosť chovov a len v nepatrnej miere rast ich úžitkovosti. Tým sme identifikovali hlavnú príčinu neúmerne vysokých jednotkových nákladov živočíšnych produktov. V úžitkovosti hospodárskych zvierat sa urobili po veľkom prepade iba nepatrné krôčiky vpred. O tom svedčia aj nasledovné údaje.

Dojivosť kráv dosiahla najnižšiu úroveň v roku 1992, a to 2 888 l a do roku 1995 sa zvýšila na 3 292 l, čo však oproti úrovni v roku 1989 bolo iba 90 %. Pokles odchovu teliat na 100 kráv sa v roku 1992 zastavil taktiež na úrovni 79,5 ks, ale v roku 1995 vzrástol iba na 87 ks, čo je iba 88 % úrovne z roku 1989. Odchov prasiat na 1 prasnica klesal až do roku 1993 (na 13,1 ks) a v roku 1995 dosiahol iba úroveň 14,6 ks, čo je v porovnaní s rokom 1989 len 86 %. Rovnako sa vyvíjala situácia v prírastku vo výkrme hovädzieho dobytku, ošípaných i v znáške vajec. Prepád úžitkových parametrov bol u nás podstatne hlbší než v ČR a dynamika ich rastu od roku 1993 zase oveľa pomalšia.

V ČR už takmer vo všetkých ukazovateľoch úžitkovosti prekročili úroveň z roku 1989. Neobyčajne sa zväčšila diferenciácia parametrov úžitkovosti medzi západným, stredným a východným Slovenskom (v prospech západného Slovenska) a medzi okresmi. V okresoch zase medzi podnikmi. Len na ilustráciu: v roku 1994 bol v okrese Humenné podnik s 5 834 l dojivnosťou, ale i s dojivnosťou 1 297 l na kravu. Aj v pomerne výhodnom ekonomickom prostredí, aké má okres Bratislava-vidiek, bol podnik, ktorý v roku 1994 dosiahol iba 0,184 kg prírastok v predvýkrme a výkrme ošpaných, zatiaľ čo najlepší podnik dosiahol 0,623 kg prírastku [2; 3; 4; 5].

Rast produktivity pôdy a úžitkovosti hospodárskych zvierat je alfou a omegou vzostupu nášho poľnohospodárstva, a to nielen pokiaľ ide o množstvo predaných rastlinných výrobkov, mäsa, mlieka a vajec, ale aj ekonomickú efektívnosť ich výroby. Na tomto úseku sa skrýva stále najväčšia rezerva poklesu nákladov a zvyšovania ich rentability. Likvidácia takejto, najmä v relácii k západoeurópskym parametrom až nedôstojnej rezervy je neoddiskutovateľnou prioritou doslova všetkých našich podnikov, ktoré nechcú zbankrotovať.

Európska únia ako celok, nehovoriac už o poľnohospodárstve v najvyspelejších krajinách, sa nám po roku 1990 neobyčajne vzdialila v hektárových úrodách a v úžitkovosti všetkých hospodárskych zvierat.<sup>2</sup>

Chov hospodárskych zvierat s nízkou úžitkovosťou zaťažuje výrobu vysokými fixnými nákladmi, pokiaľ ide o ustajnenie a technológiu, o záchovné dávky krmív, počet ošetrovateľov a množstvo ostatných vstupov, ktorých cena sa u nás výrazne zvýšila.

Pravdou je však aj to, že pri týchto produktoch, kde sme v roku 1995 oproti predchádzajúcemu roku zaznamenali najväčší pokles predaja (teľce, hovädzí dobytok a ovce), poľnohospodári realizovali v porovnaní s rokom 1994 aj najväčší prírastok cien. A naopak, pri hydine, ktorej predaj objemovo vzrástol, priemerne realizovaná jednotková hodnota poklesla.

V nijakom prípade však neodporúčame, aby sa poľnohospodári spoliehali na vzťah vytvorený na trhu v minulom roku. Predať menej aj v tomto a v ďalších rokoch by znamenalo nakoniec uvoľniť cestu dovozu, čo by mohlo vážne podlomiť perspektívnu existenciu našich prvovýrobcov, ich konkurencieschopnosť. Najmä preto, lebo v tomto roku očakávame nielen minimálny 5% prírastok

<sup>2</sup> Napríklad priemerná hektárová úroda pšenice sa v rokoch 1992-1994 pohybovala medzi 5,07 t až 5,32 t (v Holandsku však medzi 8,01 t až 8,77 t a v Belgicku medzi 6,62 t až 7,18 t; vo Francúzsku medzi 6,40 t až 6,68 t a v Rakúsku medzi 4,23 t až 5,32 t); úroda kukurice medzi 7,79 t až 8,01; zemiakov medzi 33,4 t až 33,0 t a pod. Pokiaľ ide o dojivosť kráv, tá sa pohybovala za EÚ (12 čl. štátov) medzi 4 865 kg až 5 143 kg (v Dánsku medzi 6 193 kg až 6 583 kg; v Holandsku medzi 5 795 kg až 6 145 kg a aj v Portugalsku medzi 3 748 kg až 3 939 kg) [6].

Je možné, že rast produktivity pôdy a úžitkovosti hospodárskych zvierat pôsobí protichodne, keď vieme, že krajinám EÚ sa nedarí dostatočne tlmieť prebytkovosť výroby, ktorá si potom vynucuje dotovaný export. Pokračujúci rast charakterizovaných parametrov si vysvetľujeme ekonomickou výhodnosťou optimalizácie relatívne lacných vstupov do rastlinnej a živočíšnej výroby. Je však otázne, či sa tento trend bude presadzovať aj naďalej.



HDP, ale aj zvýšený podiel obyvateľstva na vytvorených dôchodkoch (zo 75,3 % na 78 %). Ráta sa so zvýšením konečnej verejnej i osobnej spotreby o 6-8 %. To oživuje aj nádeje agropotravínárov, že sa zvýši dopyt obyvateľov po potravinách [7].

Na druhej strane však jednostranne netvrdíme, že iba množstvom predaných produktov si môže ten-ktorý podnik zlepšiť hospodársku situáciu. Za kvalitnejšiu surovinu zaplatí spracovateľ všade na svete viac, lebo ju lepšie zhodnotí vo finálnej produkcii. Rozbory už dávno dokázali, že to, čo musí prvovýrobca vynaložiť navyše na kvalitnejší výrobok, to sa mu viacnásobne vráti vo vyššej cene. V tom je podstata tzv. manažmentu kvality. Keď však výrobca (ako mu to odporúčame) zvýši predaj na základe vyššej výťažnosti pôdy a hospodárskych zvierat - spravidla rast trhovej výroby spojí aj s vyššou kvalitou produktov.

O tom, ako priemerné realizačné ceny bez dotácií pokrývajú priemerné jednotkové náklady, máme iba obmedzené informácie. Oprieť sa môžeme jedine o údaje, ktoré zistil Výskumný ústav ekonomiky poľnohospodárstva a potravinárstva v roku 1994 v 61 poľnohospodárskych družstvách a štátnych majetkoch. Za vzorku podnikov treba považovať tie podniky, ktoré reprezentujú skôr lepšie ako priemerne hospodáriace subjekty.

Najvyššie krytie bolo pri vajciach (150 %), pšenici (136 %) a jačmeni (126 %), nasledovala cukrová repa a kukurica na zrno (105 %, resp. 107 %) a s najnižším krytím sa prezentovali hrozno (71 %), výkrm hovädzieho dobytká (73 %) a skoré zemiaky (78 %). Náklady viacerých produktov sa dostali do pásma krytia cenou okolo 90 % [8].

Prirodzene, že v rozdielnych výrobnoklimatických podmienkach je charakterizované krytie diferencované, pretože sú rozdiely nielen v cenách, ale ešte väčšie v nákladoch. Všeobecne však môžeme uzavrieť, že doterajšie ceny poľnohospodárskych výrobcov nie sú schopné plniť alokačnú funkciu, resp. nepôsobí ako vážny faktor reštrukturalizácie poľnohospodárskej výroby.

## 2. Zdroje hospodárskeho rastu

Od roku 1992 sa v poľnohospodárstve Slovenska ako celku znižuje účtovne vykazovaná strata.

Bezpochyby je to prejav kladných hospodárskych zmien. Nedajme sa ním však uniesť a uspokojiť, že sme už pevne vykročili z najhoršieho. Ekonomika je veľmi komplikovaná spleť vzťahov. Niektoré jej javové formy zvädzajú k predčasnému optimizmu. Pritom je takmer zradná, keď sa nezorientujeme v jej hlbinných a rozhodujúcich prameňoch - zdrojoch. V našom prípade ide o poznanie zdrojov ekonomického rastu, jednoduchej a rozšírenej reprodukcie.

Pozrime sa teda na základný zdroj zvratu a reštrukturalizácie ekonomiky podnikov i celého poľnohospodárstva, na *investície*.

Veličina investícií do hmotného majetku prepočítaná na 1 ha poľnohospodárskej pôdy (p. p.) dosahovala od roku 1988 do roku 1994 tieto hodnoty (tab. 2).

T a b u l k a 2

Rok	Investície na 1 ha p. p.	%	Rok	Investície na 1 ha p. p.	%
	v cenách k 1. 1. 1992			v bežných cenách	
1988	5 617	100	1992	1 970	100
1989	5 136	91	1993	2 031	103
1990	4 819	85	1994	2 291	116
1991	2 372	42			
1992	1 970	35			

Prameň: [3; 4]

Podľa čiastkových údajov Ministerstva pôdohospodárstva SR sa v roku 1995 oproti predchádzajúcemu roku zvýšili investície do hmotného majetku poľnohospodárskych podnikov o 20,1 %. Ani to však nestačilo na zastavenie rastu opotrebovanosti investičného majetku, ktorá sa zvýšila v priemere o 3,5 %.

Prepad investícií do hmotného majetku bol oveľa väčší než pokles celej poľnohospodárskej produkcie, zníženie stavov hospodárskych zvierat i pokles zamestnanosti. V roku 1992 sa preinvestovalo iba niečo viac ako bola jedna tretina investícií v roku 1988. Odzrkadlilo sa to na zastarávaní fixného kapitálu a na prehĺbení technicko-technologického zaostávania slovenského poľnohospodárstva voči západnému svetu. To je na tom azda to najzávažnejšie vo vzťahu ku konkurencii schopností našich poľnohospodárskych podnikov.

Faktom je, že v rokoch 1993 a 1994 nastalo oživenie v investíciách. Žiaľ, zatiaľ máme k dispozícii iba údaje v bežných cenách (teda vrátane vplyvu inflácie, ktorá globálne v roku 1993 vystúpila až na 25,1 % a v roku 1994 sa ustálila na 11,7 %). V ďalšom však porovnávame tieto čísla s inými veličinami tiež v bežných cenách.

Na doterajšom dlhodobom vývine investícií je racionálne to, že od roku 1992 sa začínajú koncentrovať do strojov a zariadenia, čo je úplne protichodné ako v predchádzajúcich rokoch. Táto tendencia je správna. Veď opotrebovanosť strojov dosiahla v roku 1994 až 69 % [1]. Je potešujúce, že celkový motorový výkon traktorov v tisícoch kW, ktorý sa v rokoch 1990-1993 znižoval (zo 100 % na 86 %), v roku 1994 už mierne vzrástol (o 5 %) [4]. Očakávame, že tieto trendy sa v ďalších rokoch zvýrazia. V opačnom prípade nebudeme schopní zmierniť naše dychavičné zaostávanie v produktivite práce, ktorej úroveň je rozhodujúca pre výrazný pokrok v ekonomickej efektívnosti.

Čísla, ktoré sme uviedli, by stratili akúkoľvek poznávaciu dimenziu, keby sme ich neporovnali s potrebou investovania aj z iných hľadísk. Pokúsime sa však iba o prvý krok. Porovnáme investície s inou príslušnou veličinou, aby sme sa dopátrali, ako je to s tzv. jednoduchou reprodukciou fixného kapitálu; či už dochádza k jeho obnove, alebo ešte nie.

Túto otázku nám z určitej stránky (prirodzene, že nie vyčerpávajúco) objasní porovnanie vykazovaných odpisov (ktorými sa znižuje bilančná hodnota hmotného investičného majetku, a to bez započítavania rastu cien) s hmotnými investíciami, ktoré sa uvádzajú v obstarávacích, teda v bežných cenách. Obe veličiny sme prepočítali na 1 ha p. p. (tab. 3).

T a b u l k a 3

Rok	Investície v Sk	Odpisy v Sk
1992	1 970	2 002
1993	2 031	2 494
1994	2 291	2 412

Prameň: [1; 3; 4]

Čiastkové údaje Ministerstva pôdohospodárstva SR hovoria o tom, že v roku 1995 sa preinvestovalo 5 969 mil. Sk a odpisy predstavovali 5 087 mil. Sk. Podľa toho došlo k zmene predmetných relácií. Napriek tomu sa hodnota hmotného investičného majetku znížila zo 67 844 mil. Sk na 66 349,9 mil. Sk.

Už mechanické porovnanie nás nemôže uspokojiť. Veď investície nedosahujú úroveň odpisov. Rozsahom sú to však neporovnateľné veličiny pre rozdielne ceny pri ich výpočte.

Podľa kvalifikovaného odhadu, keď prihlíadneme na vývin cien stavebného materiálu, strojov, zariadení, zvierat základného stáda a i., v súčasnosti treba rátať, že na jednoduchú reprodukciu by sa mali v poľnohospodárskych podnikoch tvoriť zdroje, ktoré 2,5 až 3-krát prevyšujú súčasne vykazované odpisy. To aj napriek tomu, že podniky odpisujú a tým do nákladov jednotlivých produktov kalkulujú aj nevyužívané, najmä ustajňovacie kapacity. Súčasný odpisy predstavujú iba 8 až 9 % celkových nákladov.<sup>3</sup>

Reálne veličiny reprodukčného procesu sú teda v rozpore s vykazovanými odpismi, ako aj, resp. práve preto aj s vykazovaným hospodárskym výsledkom podnikov. Objektívne sa tvorí väčšia strata v stratových a menší zisk v ziskových podnikoch. Na základe toho možno uzavrieť, že jednoduchú reprodukciu hmotného investičného majetku nie je možné zabezpečiť z odpisov, ale už na ňu (keď sa chceme spoliehať iba na vlastné zdroje podnikov) musíme tvoriť zisk. Na obstarávaní investícií v roku 1994 bol podiel vlastných finančných zdrojov podnikov až 8 %, dotácií zo štátneho rozpočtu 11 % a úverov 5,5 %. Zanedbateľný je zahraničný kapitál.

<sup>3</sup> Pri týchto záveroch sa opierame o indexy cien priemyselných výrobcov, keď základom sú ceny k 1. 1. 1989, resp. k 1. 1. 1990 v porovnaní s rokom 1995 [2].

Na odpisy ako zdroj reprodukcie má vplyv neprecenenie investičného majetku v súvislosti s devalváciami a infláciou. Tento problém si vyžaduje komplexné riešenie.

Slovensko nie je veľká krajina, ale diferenciácia poľnohospodárskych podnikov je neobyčajne veľká. Analyzovali sme región Bratislava (mesto a vidiek spolu) za rok 1994 tak, že sme ho rozdelili na štyri subregióny. Odpisy a investície v prepočte na 1 ha p. p. boli v takomto vzťahu (tab. 4).

T a b u l k a 4

Región/Subregión	Odpisy v Sk	Investície v Sk
Bratislava	3 529	2 782
Bratislava-mesto	6 318	6 742
Záhorie	2 905	1 747
Malokarpatský	3 161	2 405
Podunajský	2 911	1 940

Prameň: CD VÚEPP Bratislava

Za celý región je vzťah medzi odpismi a investíciami do hmotného investičného majetku horší než v priemere za Slovensko. Na obstarávanie hmotných investícií sa použilo 70 % odpisov. Iba subregión Bratislava-mesto mal v tomto smere aktívnu bilanciu - preinvestoval nominálne viac ako tvorili odpisy.

Na základe porovnania veličiny odpisov a obstaraných hmotných investícií a s prihliadnutím na vývin cien investičných statkov získavame pomerne kvalifikovanú odpoveď na otázku, či poľnohospodárstvo prekonalo fázu úpadku, stagnácie a či prestúpilo do obdobia oživenia, resp. do rastovej fázy.

Porovnávané veličiny oveľa presnejšie vypovedajú o stave príslušnej ekonomiky než účtovné údaje o stratovosti, resp. ziskovosti. Ide o lepší indikátor. Vystihuje, kde podnikový manažment skutočne dômyselne a aktívne zasahuje do výrobného procesu tým, že investuje do nových technológií a techniky. Odhaľuje, kde sa pri zlepšovaní hospodárskeho výsledku nespoliehajú iba na znižovanie spotreby drahých variabilných vstupov (hnojív, krmív, chemických ochranných prostriedkov) a na zbavovanie sa stratovej výroby. Tam, kde sa zvyšujú investície do hmotného majetku, je záruka, že podnik nesleduje iba stratégiu pasívneho prežitia transformačnej víchrice, ale už stratégiu rozvoja. Prirodzene, že takýto podnik ráta aj s dostupnými úverovými zdrojmi a s podporou štátu.

Pesimizmus pri zaobstarávaní hmotného investičného majetku zmierňuje niektoré priaznivé očakávania. Väčšina novoobstaraných hmotných investičných prostriedkov svojim výkonnostným potenciálom prekračuje prah obnovy tým, že zvyšuje výkonnosť ľudí, plodín i hospodárskych zvierat. Každá takáto investícia je zárodokom rozšírenej reprodukcie, najmä keď je spojená s reštrukturalizáciou a špecializáciou výroby. Tým chceme naznačiť, ako zodpovedné, a veru aj rizikové je rozhodnutie manažmentu v nestabilizovanom trhovom prostredí obstarat a do života uviesť takýto produkčný potenciál.

Prognózy na rok 1996 predvídaajú, že úverové zdroje zlacnejú v dôsledku zníženia priemernej úrokovej miery. To s veľkou pravdepodobnosťou spomalí

aj rast cien priemyselných výrobcov, a teda aj priemyselne vyrábaných hmotných investičných i obežných statkov pre poľnohospodárov. Keby sa tak stalo, potom by si naše podniky mohli relatívne lacnejšie zaobstarať stroje, zariadenia, ako aj variabilné vstupy.

Charakterizovaná prognóza však úzko súvisí s vývinom cien poľnohospodárskych výrobcov. Predvídame, že tieto ceny budú v najbližšom období rásť o niečo rýchlejšie než ceny produktov, o ktorých sme dosiaľ hovorili. V takomto prípade by sa čiastočne riešila disparita vývinu cien vstupov a výstupov poľnohospodárskych výrobcov, ktorá po roku 1990 nadobudla hrozivé rozmery.

### 3. Relácie cien na potravinovej vertikále

V trhovom hospodárstve sa poľnohospodárstvo pohybuje v celej sieti cien rozmanitých trhov, ktoré ho spájajú od spotrebiteľa potravín, cez spracovateľa, až s dodávateľom nepretržite sa rozširujúceho sortimentu vstupov. Aj keď prvovýrobcu najviac a najsilnejšie ovplyvňuje vzťah so spracovateľom na jednej strane a vzťah s dodávateľom vstupov na strane druhej, nie je a nemôže byť nevšimavý ani voči konečnému konzumentovi potravín a nápojov.

Cenový vývin v celej potravinovej vertikále od roku 1989 do roku 1995 je našim poľnohospodárom vcelku známy ako veľmi rozporuplný. Kým rast cien poľnohospodárskych výrobcov vyjadruje index 146,3, index cien výrobcov potravín a nápojov nadobudol hodnotu 256,9; index spotrebiteľských cien potravín a nápojov 275,9 a index cien dodávateľov priemyselných výrobkov, ktoré zásobujú aj poľnohospodárov, sa vyšplhal pri jednotlivých komoditách do výšky 249-318 [2]. Keď sa sústredíme iba na vzťah prvovýrobcov a dodávateľov vstupov, záver je jednoznačný: dlhodobá disparita cien, za ktoré poľnohospodári predávajú svoje výrobky a za ktoré nakupujú vstupy, je neobyčajne veľká. Jej riešenie je ťaživým bremenom ekonomiky poľnohospodárstva a našich podnikov, s ktorým sa zatiaľ ich veľká časť nevedela racionálne vyrovnáť. Pristúpila napríklad k drastickému zníženiu spotreby priemyselných hnojív, chemických ochranných prostriedkov, k obmedzeniu opráv, k umŕtveniu investičnej činnosti a pod.<sup>4</sup>

V rámci takýchto reštrikcií najracionálnejšou sa ukázala likvidácia skrytej nezamestnanosti, hoci aj pri znižovaní zamestnanosti sa vo viacerých podnikoch narušil ich produkčný potenciál (odišli aj potrební kvalifikovaní odborníci).

<sup>4</sup> V hospodárskom roku 1989/1990 sa na Slovensku na každý ha p. p. spotrebovalo 239,4 kg čistých živín (č. ž.) priemyselných hnojív a v roku 1992/1993 iba 41,6 kg č. ž. V nasledujúcom roku sa spotreba priemyselných hnojív zvýšila zhruba o 2 kg č. ž. [4].

Nebudeme rekriminovať minulosť, ale liberalizácia cien výrobcov v potravinovom reťazci v rokoch 1990-1991 zabránila rastu cien poľnohospodárskych výrobcov (drastický pokles dopytu obyvateľov po potravinách), ale dala voľný priestor pre rast cien všetkých vstupov. To spôsobilo chaotické správanie manažmentu v absolútnej väčšine poľnohospodárskych podnikov, ktoré navyše stáli pred transformáciou.

Keď sa má zvyšovať intenzita využitia pôdy a následne úžitkovosť hospodárskych zvierat (čo sme už označili za rozhodujúce pre oživenie poľnohospodárstva), potom musíme rátať s rastom objemu vstupov tak charakteru obežného, ako aj investičného. Vstupy však predurčujú disponibilné zdroje.

Tento problém nebudeme detailne riešiť. Všimnime si však, čo priniesol do predmetných cenových relácií posledný rok, či tieto zmeny prispeli k väčšej tvorbe zdrojov reprodukcie. Indexné čísla, ktoré vyjadrujú, o koľko sa za rok 1995 zvýšili ceny, sú uvedené v tabuľke 5.

T a b u ľ k a 5

Označenie ceny	Druh ceny	Cenový index
A	Spotrebiteľské ceny potravín a nápojov	111,9
	ceny verejného stravovania	111,6
B	Ceny výrobcov potravín a nápojov	110,7
C	Ceny dodávok do poľnohospodárstva spolu	107,9
	ceny z dodávok priemyslu a dovozu	104,9
	v tom: prevádzkové odbory	102,2
	investičné odbory	146,2
	ceny dodávok zo stavebníctva	113,7
	ceny dodávok z poľnohospodárstva (osivá, sadby, semená)	117,3
	ceny služieb pre poľnohospodárstvo	119,2
D	Ceny poľnohospodárskych výrobcov	103,3
	ceny rastlinných výrobkov	101,9
	ceny živočíšnych výrobkov	104,3

Prameň: [2; 9]

- Rok 1995 nepriniesol nijakú podstatnejšiu zmenu do cenových relácií predchádzajúcich rokov a tým ani do tvorby disponibilných podnikových zdrojov.

- Cenové nožnice medzi cenami C a D sa naďalej roztvárajú.

- Ceny poľnohospodárskych výrobcov (C) ako celok (103,3) sa teda pohybovali pomerne hlboko pod mieru inflácie (avšak to, že niektoré ceny živočíšnych produktov reagovali v minulom roku na množstvo ponuky a na dopyt zo strany spracovateľov - pozri údaje v tab. 1 - svedčí o tom, že kontakt trhových komponentov pri tvorbe ceny nie je úplne prerušený).

- Ceny vstupov do poľnohospodárstva (C) ako celok kopírovali infláciu (107,2).

- Súhrnný index rastu cien dodávok z priemyslu a z dovozu bol pre prvovýrobcov vcelku priaznivý (104,9), najmä pokiaľ ide o prevádzkové odbory (102,2). Index cien investičných odborov však výrazne poskočil (146,2), rovnako vysoký bol prírastok cien dodávok zo stavebníctva (113,7). To znamená, že sa pritvrdili podmienky na reprodukciu fixného kapitálu, že sa zosilňuje tlak na tvorbu zdrojov investícií, ako aj na rozhodovanie podnikových manažmentov o spôsobe nadobúdania i využívania drahých priemyselných výrobných prostriedkov.

- Pozornosť si zasluhujú aj cenové indexy dodávok z poľnohospodárstva (117,3). Medzi nimi sa index cien osív a sadby okopaním zvýšil (až na 157). Ceny biologického materiálu sa teda vyvíjali v neprospech prvovýrobcov, čo môže zabrzdiť intenzifikáciu v najzraniteľnejšom mieste.

- Ceny A a B boli zreteľne nad mierou inflácie. Z tohto hľadiska všetky štyri cenové hladiny sa vyvíjajú akoby autonómne, pod vplyvom špecifických faktorov a rozhodnutí a preto, že medzi nimi nejstávajú silnejšie, resp. rozhodujúce korelačné väzby.

#### 4. Spôsoby zvýšenia tvorby zdrojov

Tento stav a jeho prolongovanie nie je koherentné s trhovým mechanizmom. Hlavnou príčinou je, že tvorbu cien poľnohospodárskych výrobcov ovplyvňujú aj rozmanité netrhové faktory, ktoré sú spojené so systémom rozvetvenej a na určitých segmentoch ťažko kontrolovateľnej dotačnej politiky, ako aj s reguláciou trhovej rovnováhy poľnohospodársko-potravinárskych produktov (intervenčné nákupy, exporty). Pre pochopenie veci je podstatné, že ceny poľnohospodárskych výrobcov dopĺňajú dotácie (najmä tzv. systémové). Preto ceny a tieto dotácie treba zahrnúť do porovnávania s cenami vstupov. Ceny vstupov sú taktiež zmäkčované, pretože sa zvyšujú dotáciami. Takto netrhovými nástrojmi by sa mala zmiernovať najmä disparita cenových hladín C a D. Ide o úlohu nanajvýš komplikovanú, ktorú sa kompetentným orgánom zatiaľ nepodarilo zvládnuť, najmä k spokojnosti prvovýrobcov.

Pritom je kontroverzné, či to zapríčiňuje nedostatočný objem dotácií, resp. chyby v ich alokácii na vymedzené účely a regióny, alebo nízke ceny.

Podľa metodiky OECD dotácie do vstupov znížili v roku 1995 náklady o viac ako 2,7 mld Sk a priame platby (dotácie) zvýšili príjmy našich prvovýrobcov o 4,4 mld Sk.<sup>5</sup> Pri relatívne malej váhe dotácií prekvapuje, že zo strany záujmových organizácií zväzov výrobcov a chovateľov sa silnejšie presadzuje rast subvencií než trhovo koherentný rast cien, ktoré aj v súčasnosti významnejšie ovplyvňujú hospodárske výsledky priemerného prvovýrobcu. Pripomeňme, že v SR má silné pozície skupina prvovýrobcov, pre ktorých sa podiel systémových dotácií na tržbách z poľnohospodárskej činnosti pohybuje od 30 % do 60 %.

Keby doterajší vývin cenových hladín a objem i spôsob subvencovania pokračoval, hlavnou úlohou manažmentu podnikov reálne sa usilujúcich o konkurencieschopnosť by bola racionalizácia nákladov (využívanie relatívne drahých

<sup>5</sup> Podľa triedenia, ktoré sa zaužívalo u nás, v roku 1994 sme na každý ha p. p. poskytli 1 736 Sk systémových dotácií (diferencujú sa podľa úradnej ceny pôdy); tie spolu s inými, určenými do prevádzky, predstavovali 2 285 Sk neinvestičných dotácií. Okrem nich sa v priemere na 1 ha p. p. poskytli investičné dotácie v hodnote 295 Sk. Systémové dotácie sa podieľali na tržbách z poľnohospodárskej činnosti 12,12 % a investičné dotácie na obstaraním hmotných investícií 11,40 % [1].

vstupov i pracovnej sily) spojená s intenzifikáciou výroby a s aplikáciou základných agrotechnických a zootecnických pravidiel. Treba celkom jednoznačne povedať, že v určitej, a nie nevýznamnej časti poľnohospodárskych podnikov sú také možnosti rastu výnosovosti pôdy a úžitkovosti hospodárskych zvierat, ktoré sú dostupné obnovou pracovnej a technologickej disciplíny pracovníkov, ako aj príslušného vlastníckeho vzťahu (v poľnohospodárskych družstvách). Straty, resp. ušlé zisky (tržby) spôsobené prepadom hektárových úrod takmer všetkých plodín a poklesom úžitkovosti všetkých druhov a kategórií hospodárskych zvierat spôsobujú rast jednotkových nákladov vo väčšej miere než rast cien vstupov [10].

Túto základnú funkciu manažmentu za nijakých okolností neslobodno oslabiť. Nemal by ju oslabovať ani nedostatok zdrojov intenzifikácie a investícií v podnikoch, ktoré sú životaschopné i konkurencieschopné. To, čo povieme ďalej o subvenciách, nemalo by odvrátiť pozornosť manažmentu poľnohospodárskych podnikov od racionalizácie, skôr naopak. To na jednej strane.

Na strane druhej nerátame, že sa u nás (ale ani v EÚ) v dohľadnom čase pristúpi k zásadnejšej či k úplnej liberalizácii cien poľnohospodárskych výrobcov. Liberalizácia domáceho a svetového trhu neprekročí dohody dosiahnuté v uruguajskom kole GATT. Subvencie budú tvoriť doplnok, najmä pre lepši a lacnejši prístup prvovýrobcov k intenzifikačným faktorom a k zdrojom obnovy a rozšírenej reprodukcie hmotného investičného majetku. Pre nás v súčasnosti platí: keď synergia ceny D a subvencií u prvovýrobcov, ktorí sú rozhodujúci pre zásobovanie spracovateľov, a následne trh potravín (povedzme, že rátame so životaschopnými podnikmi a s 90 % sebestačnosťou), nie je schopná vyvolať príslušnú intenzifikáciu, ako aj rast investícií, treba prijať dva zásadné postupy:

a) Kriticky vyhodnotiť účelové zameranie daného objemu subvencií a nájsť spôsoby ich kontrolovaného poskytovania konkurencieschopným prvovýrobcom. (Sústred'ujeme sa na subvencie, ktoré podporujú produkčné funkcie podnikov. Pragmaticky je možné, ale je to aj účelné, oddeliť poľnohospodárske podniky pracujúce takmer výhradne na rýdzo komerčnej báze od podnikov pôsobiacich v regiónoch, kde má veľkú váhu krajinotvorba, udržanie osídlenia a pod. Na tieto účely by sa mala subvenčná politika koncipovať na iných základoch.)

b) Keďže objem priamych subvencií sa vzhľadom na očakávaný vývin výdavkov a príjmy štátneho rozpočtu v najbližších rokoch s veľkou pravdepodobnosťou nezmení, treba prikrčiť k zásadným zmenám tvorby cien poľnohospodárskych surovín, ktoré by viedli k diferencovanému pohybu cien jednotlivých komodít. Tieto zmeny však treba postaviť zásadne na dlhodobých zmluvných vzťahoch medzi prvovýrobcami a spracovateľmi a do ich riešenia zaangažovať špecializované komerčné banky, najmä na zladenie finančných a tovarových tokov. Takto by sa presadzovala cena ako rozhodujúci dôchodkotvorný faktor.

Obe úlohy sú vysokoaktuálne. Prihovárame sa za to, aby cena poľnohospodárskych výrobcov spolu s dotáciami neplnila v rozhodujúcej miere uhradzovaciu funkciu (ktorá vedie k rovnostárstvu a k zachovaniu jestvujúceho stavu), ale



prevažne funkciu *alokačnú* (ktorá by selektovala prvovýrobcov, viedla ku koncentrácii a špecializácii výroby v priamej väzbe na spracovateľov).

V tomto období je pre spotrebiteľov potravín a pre prvovýrobcov, ale aj spracovateľov racionálne uplatňovať garantované minimálne ceny poľnohospodárskych výrobcov (nie pevnú cenu spojenú s kvotáciou) na ich základné produkty, ktoré sú určené na spracovanie. Prostredníctvom nich sa v istej miere presadí ochrana prvovýrobcov a stabilizácia podnikateľského prostredia všetkých, ktorí sú zreťazení na potravinovej vertikále. To znamená, že v súčasnosti ide aj o významný, hoci dočasný regulačný prvok trhového hospodárstva.

Nezabúdame ani na riziko, ktoré je spojené s určením minimálnej ceny. Pri jej určovaní a schvaľovaní sa presadzujú rozmanité záujmy. Preto sa môže stať, že cena, ktorá by mala stabilizovať, zmení sa na element, ktorý ochraňuje (v tom zmysle, že konzervuje cenovo-nákladové relácie a tým aj nevyhovujúcu štruktúru výroby). S takým rizikom musíme rátať, ale ho aj eliminovať. Stabilizácia v zmysle zrovnomenovania ponuky a dopytu má rozličné úrovne. Ideálne by bolo (a k tomu musí vývin smerovať), aby sa na nej podieľali prvovýrobcovia (ide najmä o zásoby krmív na preklenutie medziročných výkyvov), spracovatelia (analogické zásoby skladovateľných surovín, resp. hotových potravín) a štát.

Na podklade garantovaných minimálnych cien by sa však mal vytvoriť priestor na uplatnenie trhových síl, a to prostredníctvom zmluvných cien. Tie by sa tvorili dohodou medzi prvovýrobcom a príslušným spracovateľom. Zmluvná cena by reagovala na predpokladaný vývin ponuky a dopytu (budovali by na určitej predikcii budúceho vývoja), a preto by mohla plniť aj alokačnú funkciu. Spracovateľ by presadil selekciu dodávateľov surovín. Prvývýrobca by sa v rámci racionálneho striedania plodín a štruktúry chovu hospodárskych zvierat rozhodol pre určitú špecializáciu výroby, ktorá by viedla k poklesu jednotkových nákladov.

## Záver

Naše námety nie sú iba teoretickou fikciou. Náznaky takéhoto postupu už prinášajú ovocie, napríklad na vertikále výrobcovia olejnatých plodín - sklady - spracovateľ, ale aj na vertikále výroby cukru a inde.

Vlastné zdroje poľnohospodárskych podnikov boli aj dosiaľ rozhodujúce pre investície do hmotného investičného majetku. V najbližšom období ich - vzhľadom na potrebu intenzifikovať a racionalizovať poľnohospodársku výrobu - bude stále málo. Preto je potrebné popri komerčných úveroch (ktoré sú vzhľadom na úroky dostupné len obmedzenému počtu podnikov) ďalej rozsahom i účelovým zameraním rozšíriť pôsobenie Štátneho podporného fondu pôdohospodárstva a potravinárstva. Týmto smerom pôsobiaca dotačná politika azda v najmenšej miere "poškodzuje" liberalizáciu trhov celej potravinovej vertikály.

## Literatúra

- [1] Správa o poľnohospodárstve a potravinárstve v Slovenskej republike 1995. Bratislava, MP SR 1995.
- [2] Bulletin, 1995, č. 12. Bratislava, Štatistický úrad SR.
- [3] Štatistická ročenka SR 1994. Bratislava, Štatistický úrad SR.
- [4] Štatistická ročenka SR 1995. Bratislava, Štatistický úrad SR.
- [5] MURGAŠ, J. a kol.: Manažment a marketing v chove dobytka na Slovensku. Nitra, Vysoká škola poľnohospodárska 1995.
- [6] Statistisches Jahrbuch über Ernährung. Landwirtschaft und Forsten 1995. Münster-Hiltrup 1995.
- [7] KÁRÁSZ, P. a kol.: Základné makroekonomické proporcie vývoja ekonomiky Slovenska v roku 1996. Bratislava, Prognostický ústav SAV 1996.
- [8] KUBANKOVÁ, M. a kol.: Vlastné náklady a výsledky hospodárenia PD a ŠM v SR za rok 1994. Bratislava, VÚEPP 1995.
- [9] Štatistické čísla a grafy, rad ceny, poradové číslo 251/96-04. Bratislava, Štatistický úrad SR 1996.
- [10] IŽÁKOVÁ, V.: Konkurencieschopnosť poľnohospodárskych výrobkov na trhoch v zahraničí. Rofn. Nov., 1. 12. 1995.

## THE RESOURCES OF ECONOMIC GROWTH OF AGRICULTURE IN SLOVAKIA

Felo HUTNÍK

On the basis of the analysis concerning the state of market effectiveness, covering expenditures by price and creation of reproductive resources of material investment ownership, we have evaluated the adequacy of price creation of agricultural raw materials as well as the need of change in the framework of the price formation in agro food production. The market production of agricultural firms has not been stabilized even in 1995. The increase of market live production only in insignificant measure determines the increase in gain of farm animals. This is also the main reason for high expenses of animal products. On the average the actual prices of agricultural producers cover the expenses of firms from 71 % up to 150 %, and are not capable to fulfill the allocation function thus do not act as the determining actor for the reconstructing of agricultural production.

For the economic turn round the reproductive resources are decisive. The investments from 1993, in current prices, are increasing but the depreciation of material investment ownership continues to increase. From this perspective, Slovak agriculture still has not overcome the threshold of growth phase. It is expected that the prices of agricultural producers will in the near future increase faster than the prices of investment assets. This will narrow the gap of price scissors between input and output, with which a large part of firms until now has not been able to come to terms.

There is a need to give subsidy support to the more competitive firms. Presently, we are recommending that in order to face fundamental changes in the price creation of agricultural raw inputs, these prices must also play allocation function. They must be constituted on the basis of agreed prices between the producers and consumers, and in important commodities, in such a way so as to guarantee the minimum price.

The proposals presented in the article are of limited nature for the solution and the improvement of economic parameters of agricultural firms in the near future.

## D i s k u s i a

### Stratégia zásobovania ako funkčná zložka podnikovej stratégie

Štefan MAJTÁN\*

#### Úvod

Podniková stratégia zásobovania, ako jedna z funkčných stratégií, vychádza predovšetkým z podnikovej stratégie odbytu. Odbyt výrobkov, odvodený z poznatkov o konečných potrebách, rozhodujúcou mierou vplyva na tvorbu výrobného programu, od ktorého sa odvodzuje potreba materiálu.

Okrem poznatkov o výrobkoch a ich stratégii odbytu vychádza stratégia zásobovania z poznatkov o podmienkach výroby a o dostupnosti materiálových zdrojov na obstarávacích trhoch. V súvislosti s poznatkami o dostupnosti materiálov na trhu (domácom i zahraničnom) sú dôležité aj informácie o podmienkach ich získavania (cena, doprava a pod.)

Stratégia zásobovania aktívne ovplyvňuje aj rozhodovanie o budúcom materiálovom variante výrobku (voľba materiálu). Na základe poznatkov o situácii na obstarávacích trhoch navrhuje prípadnú substitúciu (zámenu) materiálov, ktoré sa používajú vo výrobe. V tejto oblasti stratégia zásobovania priamo ovplyvňuje technickú, konštrukčnú a technologickú prípravu výroby.

Stratégia zásobovania môže ovplyvniť aj rozhodovanie o uplatnení rôznych úsporných (bezodpadových, recirkulačných a pod.) technológií s cieľom zabezpečiť čo najefektívnejšie komplexné využitie materiálových zdrojov.

V stratégii zásobovania sa zohľadňujú aj možnosti štandardizácie, simplifikácie a pod., ako cesty zefektívňovania materiálového sortimentu.

Podnik v trhovej ekonomike by mal venovať veľkú pozornosť prieskumu trhu. V súvislosti so stratégiou zásobovania ide o prieskum zdrojov materiálu, pri ktorom sa získavajú najmä informácie:

- o počte zdrojov jednotlivých materiálov, ich kvalite a rozmiestnení;
- o podmienkach získavania materiálov z jednotlivých zdrojov (cena, colné obmedzenie, doprava, dodávkové cykly a objemy zásielok a pod.).

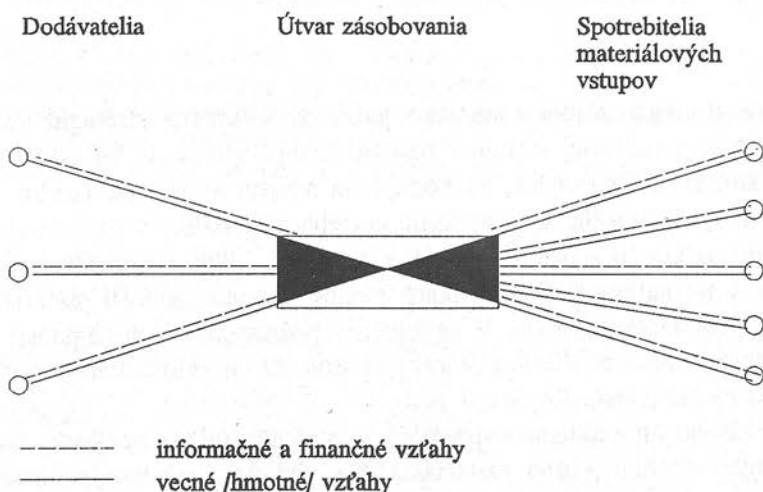
Snahou je získať informácie o obstarávacom trhu, ktoré by umožnili variantné posúdenie možností zabezpečenia podnikových potrieb materiálom.

---

\* doc. Ing. Štefan MAJTÁN, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Odbojárov 10, 832 20 Bratislava

## 1. Východiská základných vzťahov v stratégii zásobovania

Stratégia zásobovania vychádza z podstaty vzťahov v základnom modeli, ktorý tvoria tri prvky (subjekty): a) *spotrebitelia materiálových vstupov* (výrobné pracoviská v podniku), b)  *dodávateľia materiálových vstupov*, c)  *útvar zásobovania v podniku*.



Obr. 1. Základný model zásobovania

Každý z týchto subjektov pôsobí ako relatívne samostatné *rozhodovacie centrum*, t. j. do tvorby stratégie zásobovania zasahuje vlastnými cieľmi.

Za spotrebiteľov materiálových vstupov označujeme v podniku všetky miesta, ktoré spotrebúvajú suroviny, materiály, náhradné súčiastky a pod. Vo výrobnom podniku sú takýmito miestami najmä výrobné pracoviská. V obchodných podnikoch majú *materiálové vstupy* prevažne podobu obchodných tovarov, ktoré sa samozrejme nespotrebovávajú v podniku, ale prichádzajú na obchodné (predajné miesta), ktoré potom považujeme za *spotrebiteľov materiálových vstupov*.

Útvar zásobovania v podniku predstavuje inštitucionálnu organizačnú jednotku, ktorá zabezpečuje obstaranie materiálových vstupov.

Útvar zásobovania a spotrebitelia materiálových vstupov tvoria v základnom modeli stratégie zásobovania spoločné centrum rozhodovania, ktoré nazývame *odberateľ*. Oproti nemu stoja ako osobitné záujmové skupiny *dodávateľia*. Dodávateľia môžu byť výrobcami alebo obchodníkmi.

Medzi uvedenými prvkami modelu zásobovania vznikajú vzťahy jednak vecnej povahy, jednak finančnej povahy, ako aj informačnej povahy.

*Vecnými (naturálnymi) vzťahmi* rozumieme najmä dodávky od dodávateľov k odberateľovi. Tu rozlišujeme priamy a nepriamy (cez medzisklady) variant dodávky. Medzi naturálne vzťahy patrí aj vrátenie materiálu z dôvodu reklamácií, ako aj vrátenie pomocných prepravných prostriedkov (palieta a pod.) a vráteného obalového materiálu, prípadne iných znovupoužiteľných materiálov (prostriedkov) v rámci recyklácie materiálov.

*Finančné (monetárne) vzťahy* majú vždy opačné smerovanie ako vecné vzťahy. Zdôrazňujú komplexnosť tovarovo-peňažných vzťahov vo všetkých oblastiach činnosti podniku (za dodávky musíme zaplatiť).

*Informačné vzťahy* vždy vychádzajú zo vzťahov vecnej alebo finančnej povahy.

Útvár zásobovania predstavuje v uvedenom modeli relatívne samostatný systém, ktorý sa nachádza medzi dodávateľmi a tzv. miestami spotreby a jeho úlohou je riešiť uvedené vzťahy. Pri spracúvaní stratégie zásobovania v podniku má vychádzať z povahy a charakteristiky týchto vzťahov.

## 2. Funkcie a dimenzie stratégie zásobovania v podniku

Za najdôležitejšie funkcie stratégie zásobovania považujeme:

- cieľovú a kontrolnú funkciu,
- harmonizačnú funkciu,
- informačnú funkciu,
- motivačnú a aktivizačnú funkciu.

Stratégia zásobovania vytvára strednodobý a dlhodobý rámec orientácie obchodu v materiálovom hospodárstve. Preto má obsahovať základné ciele podniku v tejto oblasti, ako aj spôsoby kontroly ich plnenia. Základným cieľom môže byť napríklad dosiahnutie efektu zníženia nákladov v procese zásobovania a nástrojom kontroly plnenia tohto cieľa môže byť kalkulácia nákladov procesu zásobovania.

Harmonizačná funkcia stratégie zásobovania sa prejavuje v zosúladovaní divergentných cieľov. Napríklad záujmom výroby je maximálny stupeň istoty zabezpečenia surovinami, kým záujmom finančného hospodárenia je naopak znižovanie zásob (znižovanie finančných prostriedkov viazaných v zásobách). Tieto špecifické ciele stratégie zásobovania zosúladuje.

Informačná funkcia stratégie zásobovania vychádza predovšetkým zo vzťahov k dodávateľom a k miestam spotreby v podniku. Stratégia zásobovania uvažuje s obojsmernými informačnými tokmi k týmto subjektom. V stratégii zásobovania napríklad neprijímame iba informácie od dodávateľov, ale im ich aj poskytujeme a robíme vo vzťahu k nim tzv. obstarávací marketing.

Stratégia zásobovania má pôsobiť aktívne i na podnikový manažment v iných oblastiach činnosti podniku (napríklad v oblasti vývoja nových výrobkov pri hľadaní substitučných materiálov). Inak povedané, nemôže iba pasívne prijímať predstavy a ciele podnikového manažmentu, ale musí vyvolať v podnikovom

manažmente diskusie o týchto cieľoch a predstavách ako ich naplniť. Stratégia zásobovania má pred podnikový manažment predkladať motivačné predstavy, ktoré ho budú aktivizovať v hľadaní optimálnych cieľov a prostriedkov na ich dosiahnutie. Táto motivačná a aktivizačná funkcia stratégie zásobovania sa niekedy označuje ako *manažérska funkcia*.

Každá stratégia zásobovania sa pohybuje v určitých dimenziách, ktoré predstavujú ohraničenia dané vybranými charakteristikami jej rôznych variantov. Tieto dimenzie sa väčšinou určujú nasledovnými charakteristikami:

- cieľové skupiny (dodávatelia, miesta spotreby, útvary zásobovania);
- obchodné roviny (monetárna, vecná);
- stupeň rozvoja;
- scenár aplikácie (uplatnenia).

Podľa základného modelu stratégie zásobovania máme tri cieľové skupiny: dodávatelia, miesta spotreby a útvary zásobovania (niekedy sa hovorí, že cieľovou skupinou je celá oblasť materiálového hospodárstva podniku, ktorej je útvary zásobovania súčasťou). Podľa toho, ktorá z týchto cieľových skupín je prioritná pri tvorbe stratégie zásobovania, odlišný je aj jej obsah. Ak je cieľovou skupinou sama zásobovacia činnosť (útvary zásobovania), potom sa stratégia zásobovania zameriava prioritne napríklad na opatrenia v racionalizácii skladovania. Ak sú prioritnou cieľovou skupinou miesta spotreby, pozornosť treba venovať napríklad unifikácii materiálového sortimentu. Ak sú cieľovou skupinou dodávatelia zameriame sa napríklad na korigovanie ich "mylných" (nám nevyhovujúcich) predstáv o vývoji materiálov, ktoré od nich kupujeme.

Ak sa stratégia zásobovania zameria dominantne na niektorú z uvedených cieľových skupín, hovoríme o *selektívnej* stratégii zásobovania. Ak sa rovnomerne sústreďuje na všetky cieľové skupiny, potom hovoríme o *celkovej* (globálnej) stratégii zásobovania.

V základnom modeli stratégie zásobovania sú jednotlivé prvky (rozhodovacie centrá) navzájom prepojené monetárnymi a vecnými vzťahmi. Stratégia zásobovania v rovine monetárnej znamená orientáciu na sledovanie peňažných tokov medzi odberateľom a dodávateľmi v prepojení na vnútropodnikové peňažné toky. Sem patrí najmä dohodovanie ceny s dodávateľmi. Pri sústredení na odberateľa v monetárnej obchodnej rovine dominujú náklady (napríklad na personál a na vecné vybavenie útvaru zásobovania, prípadne tzv. relevantné náklady zabezpečenia "istoty" pre miesta spotreby) a kapitálové zabezpečenie (krytie) zásob.

Stratégia zásobovania v rovine vecnej znamená prioritnú orientáciu na tok materiálov (surovín) od dodávateľov k miestam spotreby v podniku, najmä na sortiment materiálu (druh, kvalita), množstvo a časové momenty materiálového toku (čas objednávky, dodací čas, prepravný čas, skladovací čas a pod.).

V obchodných rovinách platí podobne ako pri cieľových skupinách možnosť selektívneho alebo globálneho prístupu.

Aj úroveň zásobovania v podniku má stupeň svojho rozvoja. Pri tvorbe stratégie zásobovania teda musíme vychádzať z daného stavu v podniku. Stupeň rozvoja zásobovania v podniku väčšinou odvodzujeme od toho, aká je úroveň uplatnenia dvoch predchádzajúcich charakteristík. Za najnižší stupeň rozvoja zásobovania (najnižší stupeň stratégie zásobovania) považujeme situáciu, ak sa stratégia zásobovania orientuje iba na cieľovú skupinu *útvár zásobovania* a iba na monetárnu obchodnú rovinu v ňom. Naopak, za najvyšší stupeň rozvoja považujeme obsiahnutie všetkých cieľových skupín v stratégii zásobovania, a to v monetárnej aj vecnej obchodnej rovine.

Dôležitou zložkou hodnotenia úrovne zásobovania v podniku je skúsenosť a kvalifikácia personálu útvaru zásobovania. Tento ľudský faktor môže byť nakoniec rozhodujúcou dimenziou stratégie zásobovania. Pri dnešnej zložitosti tejto problematiky sa od nákupcov (zásobovačov) žiadajú nielen znalosti tovarové, organizačné, komerčné, právne, jazykové a pod., ale aj osobné schopnosti komunikácie s ľuďmi.

Jednotlivé varianty stratégie zásobovania majú rôzne profily spôsobilosti. Preto je potrebné pred rozhodnutím o určitom variante najskôr vybrať scenár aplikácie. Pritom rozlišujeme dva prípady:

- a) prispôbenie stratégie zásobovania danej situácii v podniku,
- b) vytváranie podmienok na uplatnenie určitej konkrétnej želanej stratégie zásobovania, bez ohľadu na momentálnu situáciu v podniku.

Druhý prípad je samozrejme náročnejší nielen na akčný potenciál útvaru zásobovania, ale aj na angažovanosť vedenia podniku. Na rozhodovanie pre niektorý z týchto postupov vplyva niekoľko konkrétnych situačných znakov, napríklad materiálová štruktúra (napr. podľa skupín ABC); konkurencia dodávateľov a prepravcov; akčný potenciál útvaru zásobovania (ako je vybudovaný personálne i materiálne); požadovaný stupeň istoty zabezpečenia materiálmi; skladovateľnosť materiálov; disponibilné kapacity skladov; finančné obmedzenia a pod.

### 3. Prvky podnikovej stratégie zásobovania

Podniková stratégia zásobovania je široký pojem a v konkrétnych podmienkach sa realizuje prostredníctvom jej jednotlivých prvkov. Prvky stratégie zásobovania určujú konkrétny postup podniku pri realizácii nákupu materiálu (zásobovaní materiálom).

Prvky stratégie zásobovania podniku môžeme rozdeliť do troch skupín:

- a) prvky súvisiace s predmetom nákupu - politika množstva, politika kvality, cenová politika;
- b) prvky súvisiace so zdrojmi nákupu - spôsob dodania, počet dodávateľov, priestorové rozloženie dodávateľov;
- c) prvky spojené s tvorbou podmienok nákupu - vytváranie dodávateľských vzťahov, nákupná reklama, nákupné orgány, kooperácia pri nákupe.

Rozdelenie prvkov stratégie zásobovania je iba relatívne. V skutočnosti sa tieto prvky vzájomne ovplyvňujú a iba ako celok (súbor prvkov) tvoria účinný systém (systém stratégie zásobovania).

Prvky súvisiace s predmetom nákupu umožňujú rozhodovať o tom, či sa celkový požadovaný objem (množstvo) materiálu realizuje ako jedna dodávka (jednorazový nákup), alebo či sa tento objem rozčlení na viaceré dodávky - politika množstva.

Do tejto skupiny prvkov patrí aj rozhodovanie, či podnik uplatní aktívnu alebo pasívnu politiku v oblasti kvality. Podstatou aktívnej politiky kvality je, že kupujúci podnik si sám stanovuje kvalitatívne parametre nakupovaného materiálu. Samozrejme, nestačí iba stanoviť požiadavky na kvalitu, ale požadovať a zabezpečiť ju aj u dodávateľa - zainteresovať dodávateľa na kvalite, resp. iným spôsobom (napr. podmienkami v zmluve) túto kvalitu zaručiť.

Pasívna politika kvality pri nákupe je typická pre prípad, keď sa predpokladá približne rovnaká kvalita nakupovaných materiálov u všetkých potenciálnych dodávateľov.

Podobný postup je pri aktívnej alebo pasívnej cenovej politike. Prakticky v každom prípade, ak nie sú na trhu vopred fixované ceny nakupovaného materiálu, podnik sa usiluje o aktívnu cenovú politiku, teda snaží sa nakúpiť materiál cenovo najvýhodnejší.

Prvky súvisiace so zdrojmi nákupu sa zameriavajú na výber dodávateľov, resp. rozhodovanie o spôsobe dodania materiálu. Spôsob dodania je diferencovaný napríklad z pohľadu, či nakupujeme materiál priamo od výrobcu, alebo od obchodného sprostredkovateľa - je to v podstate rozhodovanie o voľbe priameho alebo nepriameho (sprostredkovaného) nákupu.

Rozdielna pozícia pri nákupe je daná aj počtom dodávateľov - je to otázka konkurencie na strane ponuky. S počtom dodávateľov súvisí štruktúra obstarávacieho trhu, ktorá determinuje obstarávacie riziko. Čím väčší je počet potenciálnych dodávateľov, tým je obstarávacie riziko menšie. Miera tohto rizika navyše súvisí aj s existenciou alebo neexistenciou substitučných materiálov. Existencia substitučných materiálov prakticky zvyšuje počet potenciálnych dodávateľov. Priestorové rozloženie dodávateľov vplýva najmä na cieľ minimalizácie prepravných nákladov. Je zrejmé, že z dvoch rovnocenných dodávateľov si podnik vyberie toho, ktorý sa nachádza v bližšom okolí.

Voľba dodávateľa súvisí s hodnotením jeho trhovej pozície a dodacích podmienok. Pri rozhodovaní o nákupe materiálu zohráva dôležitú úlohu poznanie podmienok a možností obstarávacích trhov. V tejto súvislosti sa využíva tzv. obstarávací marketing, ktorý je založený na hodnotení trhovej pozície jednotlivých dodávateľov a na posudzovaní dodacích podmienok (kondícii), ktoré možno s jednotlivými dodávateľmi dohodnúť.

Základnými dodacími podmienkami, ktoré nakupujúci podnik zohľadňuje, je predovšetkým cena, množstvo a kvalita obstaraného materiálu.



Samozrejme, do úvahy sa berú aj ďalšie podmienky, ktoré najlepšie vyhovujú zvolenému spôsobu obstarávania (takého, ktorý je pre obstarávajúci podnik nákladovo optimálny).

Hodnotenie dodávateľov je založené predovšetkým na analýze obstarávacích nákladov. Ako nástroj porovnávania rôznych ponúk (od rôznych dodávateľov) slúži obstarávacia kalkulácia - prepočet obstarávacích nákladov pri jednotlivých dodávateľoch. Hľadá sa nákladovo optimálna alternatíva obstarávania. Pritom sa zvažujú aj vedľajšie podmienky dodávok - záruky poskytované jednotlivými dodávateľmi, dopravné riziká a pod.

Pri voľbe dodávateľov rešpektujeme všeobecné znaky:

- riziko nákupu sa zmenší, ak sa materiál nakúpi od viacerých dodávateľov;
- malé množstvá materiálu je výhodnejšie nakupovať vo veľkoobchode než priamo u výrobcu.

Pri hodnotení dodávateľov často hrajú určitú úlohu aj *emociálne vzťahy* nakupujúceho podniku k jednotlivým dodávateľom, ktoré vychádzajú hlavne zo skúseností z minulého obdobia (najmä vzťah k stálym dodávateľom). Možno povedať, že ak nový potenciálny dodávateľ poskytuje ponuku iba na úrovni stáleho dodávateľa, nakupujúci podnik na túto ponuku prakticky nereaguje.

Trhová pozícia dodávateľov závisí v podstatnej miere od ich *počtu*. Rôzny počet možných dodávateľov a odberateľov vedie k rôznym formám trhu - od monopolu až po dokonalú konkurenciu.

Z praxe je známe, že objednávku na nákup materiálu získava väčšinou ten dodávateľ, ktorý je najlacnejší. Najlacnejšieho dodávateľa možno posudzovať z dvoch hľadísk: buď sa vychádza iba z ceny ponúkaného materiálu, alebo sa zohľadňujú aj náklady spojené s dodaním materiálu (napr. dopravné náklady, poštové poplatky, clo).

Tak sa stáva, že dodávateľ, ktorý stanoví najnižšiu cenu materiálu, nemusí byť pre odberateľa materiálu najlacnejším. Náklady spojené s dodaním materiálu od tohto dodávateľa môžu spôsobiť, že celková nákupná cena bude pre odberateľa vyššia ako u iného dodávateľa, ktorý síce požaduje za materiál vyššiu cenu, ale v dôsledku nižších dodacích nákladov je celkovo lacnejší.

Ani takéto hodnotenie dodávateľov však ešte nemusí určiť skutočne najlacnejšieho dodávateľa. Dodávateľ, ktorý ponúka materiál za najnižšiu cenu (vrátane dodacích nákladov), nemusí byť v skutočnosti vždy najlacnejší. Najnižšia cena je často dôsledkom zlej kvality materiálu a potom v dôsledku nepodarkov, opráv a inej dodatočnej práce spôsobuje vyššie náklady ako materiál síce o niečo drahší, ale lepšej kvality. Pri posudzovaní takýchto súvislostí ide o určovanie najlacnejšieho dodávateľa zo vzťahu:

$$\begin{array}{rcl} \text{cena materiálu} & - & \text{výkon (produkcia) u odberateľa} \\ \text{(resp. vstupná cena)} & & \text{(resp. predajná cena)} \end{array}$$

Najlepším dodávateľom je ten, ktorý zabezpečí najlepšiu reláciu tohto vzťahu.

V uvedenej relácii vzťahu cena - výkon sa už premietajú aj dodacie podmienky. Najdôležitejšie sú tu tri skupiny dodacích podmienok:

- skupina podmienok týkajúcich sa spôsobu platby za dodávku materiálu (jednotliví dodávatelia môžu mať rozdielne požiadavky na úhradu za dodávku - okamžitá platba, dodávateľský úver, platba akreditívom a pod.);
- podmienky súvisiace s úhradou dodacích nákladov (či idú celé na farchu nakupujúceho podniku, alebo časť z nich hradí dodávateľ);
- podmienky súvisiace so zosúladením objemových a časových požiadaviek na dodávku od odberateľa s možnosťami dodávateľa (tým sa prakticky ovplyvňuje výška nákladov na skladovanie na jednej i druhej strane).

Prvky stratégie zásobovania, ktoré sú spojené s tvorbou podmienok nákupu, hovoria o tom:

- či sa rozhodneme pre dlhodobé alebo krátkodobé vzťahy s jednotlivými dodávateľmi;
- či nákup materiálu je viazaný na určité podmienky zo strany dodávateľa (často sa napr. viaže dodanie požadovaného materiálu na odkúpenie ďalšieho tovaru - tzv. viazané alebo väzbové obchody);
- či svojou aktívnou reklamou komunikujeme s potenciálnymi dodávateľmi (hovorí sa tomu upevňovanie bonity kupujúceho v mienke dodávateľov) alebo iba reagujeme na ich ponuku;
- či si vytvoríme vlastné orgány, ktoré budú nákup realizovať, alebo použijeme služby cudzích nákupných organizácií;
- či sa prípadne združíme s inými nákupcami v určitej konkrétnej podobe kooperácie pri nákupe (napr. vytvorenie nákupných syndikátov) a pod.

Častokrát sú podmienky nákupu podstatnou mierou ovplyvnené tým, či nákupca vystupuje ako samostatný obchodný partner, alebo v spojení (kooperácii) s inými nákupcami. V kooperácii má silnejšie postavenie na trhu a môže si skôr určovať obchodné podmienky. Preto sa najmä malí a strední podnikatelia združujú do rôznych nákupných spoločností (napr. družstiev, syndikátov). Vznik takýchto nákupných organizácií sa v niektorých prípadoch (ak získajú príliš veľké postavenie na trhu) považuje za obmedzovanie konkurencie na trhu, a preto ho protimonopolné orgány prísne sledujú (to je typické najmä pri nákupných syndikátoch).

Podmienky transakcií na trhu sa nedojednávajú len medzi dodávateľmi a odberateľmi, ale často závisia od vstupu iných organizácií do obstarávacieho procesu (prepravcov, obchodných zástupcov, komisionárov, sprostredkovateľov).

#### 4. Tvorba podnikovej stratégie zásobovania

Pri tvorbe konkrétnej stratégie zásobovania ide v podstate o rozhodovanie o kombinácii jej nástrojov (prvkov), o ktorých sme hovorili v predchádzajúcej časti. Jednotlivé skupiny materiálov môžu rôznym spôsobom ovplyvniť náklady

a výnosy konkrétneho podniku a v konečnom dôsledku jeho prosperitu. Stratégie zásobovania sa vytvárajú predovšetkým pre tie skupiny materiálov, ktoré majú podstatný vplyv na uvedené charakteristiky podnikovej činnosti. Ako metóda odvodenia takýchto modelových stratégií zásobovania sa čoraz častejšie používa *portfoliová analýza*.

Prvým krokom portfoliovej analýzy pri tvorbe stratégie zásobovania je určenie relatívne homogénnych skupín materiálov, ktoré majú strategicky značný význam z hľadiska prosperity podniku (vplyvu na náklady a výkony). Ako vymedzujúce kritériá na určenie takýchto skupín materiálov možno použiť predovšetkým vlastnosti obstarávacieho (zásobovacieho) trhu a vlastnosti nakupovaných materiálov. Tieto vymedzujúce kritériá sa označujú ako *strategické faktory podnikovej prosperity*, ktoré súvisia s jednotlivými homogénnymi skupinami nakupovaných materiálov. Keďže v rámci portfoliovej analýzy ide o dvojrozmerné zobrazenie, znamená to, že treba vybrať dva takéto strategické faktory. Jeden z faktorov by sa mal vzťahovať na okolie podniku (podnikateľské prostredie) a druhý na sám podnik.

Ako príklady vhodných faktorov z okolia podniku možno uviesť: • silu dodávateľského trhu (postavenie dodávateľov) • riziko zásobovania • vývoj nákladov obstarania atď.

Podnikovými strategickými faktormi môžu byť: • relatívna sila podniku (jeho postavenie na trhu) • flexibilita podnikových potrieb (odolnosť voči poruchám v zásobovaní) a podobne.

Druhým krokom portfoliovej analýzy je určenie dimenzií (rozmerov) faktorov. Dimenzie zobrazenia faktorov v portfoliovej matici bývajú väčšinou dvojstupňové alebo trojstupňové, t. j. portfoliová matica je štvorpoľová alebo deväťpoľová.

Tretím krokom portfoliovej analýzy je zobrazenie portfoliovej matice:

	veľké	$S_1$	$I_1$	$I_2$
Riziko	stredné	$O_1$	$S_2$	$I_3$
obstarávacieho	malé	$I_2$	$I_3$	$S_3$
trhu			veľká	stredná
				malá
			Flexibilita potrieb	

Obr. 2. Schéma portfoliovej matice na odvodenie zásobovacej stratégie

Z obrázku 2 vidieť, že ide o trojdimenzionálne založenie portfoliovej analýzy na dvoch strategických faktoroch: riziku obstarávacieho trhu (faktor z okolia podniku) a flexibilitu potrieb (podnikový faktor).

Veľkou flexibilitou potrieb rozumieme situáciu, keď pri poruchách zásobovania nedochádza k podstatnému ovplyvňovaniu podnikových nákladov a výkonov.

Naopak, o malej flexibilitě potrieb hovoríme vtedy, ak nedostatok materiálu je spojený so značným negatívnym dopadom na podnikové náklady a výkony. Indikátormi flexibility potrieb sú možnosti ich znižovania zmenou výrobného programu, substitučné možnosti materiálov bez podstatného dopadu na podnikové náklady a výkony, možnosti vlastnej výroby doteraz dovážaných materiálov a pod.

Riziko obstarávacieho trhu vyjadruje pravdepodobnosť porúch v zásobovaní z hľadiska množstva, kvality a času. K najdôležitejším indikátorom rizika obstarávacieho trhu patrí *konkurencia* (resp. monopol) na strane dodávateľov materiálov, *kapacita* (pohotová) dodávok, *vývoj dopytu* na obstarávacom trhu a pod.

Porovnávaním flexibility potrieb a trhového rizika vznikne *portfoliová matica*, ako základ skúmania (resp. zostavovania) stratégií zásobovania pre jednotlivé materiálové skupiny. Jednotlivým poliam portfoliovej matice sa priradia modelové (štandardné) stratégie, ktoré majú podobu všeobecne mienených strategických odporúčaní. Pre znázornenú portfoliovú maticu na obrázku 2 sa považujú za vhodné modelové stratégie:

*O* - *stratégia odčerpávania* (zdrojovo nenáročná, až úsporná stratégia zásobovania),

*I* - *stratégia investovania* (zdrojovo náročná stratégia zásobovania vyžadujúca ďalšie investovanie prostriedkov),

*S* - *selektívna stratégia zásobovania*.

Modelové stratégie poskytujú priestor na odvodenie konkrétnejších (detailnejších) individuálnych stratégií zásobovania. V ďalšom texte naznačíme možné väzby modelových a individuálnych stratégií zásobovania.

V situáciách, keď je pri zásobovaní malé riziko na trhu a vysoká flexibilita potrieb materiálov, dominujú stratégie odčerpávania ( $O_1$ ,  $O_2$ ,  $O_3$ ). Pokiaľ ide o dopad stratégie odčerpávania na podnikové náklady, je tu možnosť optimalizovať objednávanie množstva materiálu a tým aj podnikové náklady obstarávania. Tento typ stratégie zásobovania často využíva aktívnu cenovú politiku a aktívnu politiku kvality - pokiaľ to pripúšťa vlastné postavenie podniku na trhu. Zároveň sa v tomto type upúšťa od väčšieho rozptylu okruhu dodávateľov, pričom sa dodávatelia vyberajú predovšetkým z hľadiska nákladov. Pre stratégie odčerpávania je ďalej charakteristické, že nástroje formovania podmienok na uzatvorenie obchodu sú viac zamerané na dosiahnutie výhod v nákladoch než na zabezpečenie istoty zásobovania (dodávok). Termíny objednávok si podnik určuje podľa vlastných predstáv, klesá naliehavosť vytvárania trvalejších dodávateľských vzťahov, ako aj rozsah protislužieb, ktoré sa na dodávky materiálov viažu. Do úzadia ustupuje význam opatrení týkajúcich sa kooperácie pri nákupe, ako aj aktívnej komunikácie na obstarávacom trhu.

Pre situáciu s vysokým rizikom obstarania na trhu a malou flexibilitou potrieb sú nevyhnutné investičné stratégie ( $I_1$ ,  $I_2$ ,  $I_3$ ). Pri týchto typoch stratégie zásobovania sa zdôrazňuje zabezpečovanie istoty zásobovania, a preto sa ráta so značnou potrebou prostriedkov (ich investovaním do procesu zásobovania) na

zlepšenie vlastnej pozície na trhu. Zvýšením rezervných (pohotovostných) zásob a rozšírením skladových kapacít sa vytvárajú predpoklady na väčšie objednávacie množstvá. Znamená to, že podnik kladie dôraz na zabezpečenie realizácie programu zásobovania, pričom upúšťa od nákladovej optimalizácie viažúcej sa na optimálne rozdelenie objednávaného množstva na jednotlivé dodávky v prospech vyššieho stavu zásob. Z tohto dôvodu klesá aj význam aktívnej cenovej politiky a aktívnej politiky kvality. Zásobovanie sa spravidla zabezpečuje rozšírením okruhu dodávateľov, predovšetkým v tom prípade, ak sa nedarí zlepšiť vlastnú pozíciu na trhu. Úsilie o posilnenie vlastného postavenia na trhu sa prejavuje aj pri formovaní podmienok vyjednávania o dodávkach. Je tu snaha dosiahnuť trvalejšie dodávateľské vzťahy jednak uzatvorením dlhodobých kúpnych zmlúv, prípadne súhlasom s rozsiahlejšími protislužbami viažúcimi sa na dodávky materiálu.

Je logické, že v takej situácii má podnik malú možnosť určovať si termíny dodávok, a preto spravidla vychádza z momentálnej situácie na trhu - z tzv. *dodávateľskej pohotovosti*. Zároveň vzrastá význam opatrení v oblasti kooperácie obstarávania, ako aj aktívnej komunikácie na zásobovacom trhu.

Investičné stratégie v zásobovaní sú často spojené s úvahami o zvyšovaní flexibility potrieb. Týkajú sa rozširovania vlastnej výroby, vyhľadávania substitučných materiálov a pod.

Selektívne stratégie zásobovania ( $S_1$ ,  $S_2$ ,  $S_3$ ) sa používajú v situáciách, keď riziko na obstarávacom trhu a flexibilita potrieb sú na rovnakej úrovni (veľké riziko a veľká flexibilita, malé riziko a malá flexibilita). Voľba nástrojov stratégie zásobovania vychádza zo zvažovania cieľov obstarávania a rentability obstarávacích nákladov. Pri veľkom riziku obstarávacieho trhu a veľkej flexibilitate potrieb sa opatrenia na znižovanie zdrojov použitých na nákup (odčerpávanie), ako úsilie o minimalizáciu nákladov, javia účelné vtedy, ak očakávané nákladové efekty, ktoré vyplynú z upustenia od realizácie opatrení na zníženie obstarávacieho rizika, prevýšia možné straty spojené s nevyhnutnými zmenami potrieb v dôsledku vyššieho rizika na obstarávacom trhu. Naopak, pri malej flexibilitate potrieb a malom riziku sa zvažuje nákladová opodstatnenosť výdavkov na posilnenie vlastnej pozície na trhu, resp. na zvýšenie flexibility potrieb (investovanie) vo vzťahu k malému riziku možného vzniku porúch v zásobovaní.

V poslednom pracovnom kroku portfóliovej analýzy sa skúma skutočné portfólio - aktuálne situácie v jednotlivých relatívne homogénnych skupinách materiálov. V podstate sa vytvárajú konkrétne stratégie zásobovania pre uvedené skupiny materiálov, ktoré vychádzajú z modelových stratégií odporúčaných portfóliovou maticou. Portfóliová analýza teda vedie k odvodeniu konkrétnej stratégie zásobovania pre jednotlivé skupiny materiálov.

Samozrejmom snahou každého podniku je dostať väčšinu materiálov do "políčka"  $O$  - aby ušetril náklady na obstarávanie (nemusel aktivizovať nástroje stratégie zásobovania).

## Slovo na záver

Zásobovanie predstavuje funkčnú činnosť podniku, ktorou sa začína transformačný proces v ňom prebiehajúci. Inak povedané, bez zásobovania by sa nemohla realizovať podniková činnosť.

Napriek tejto skutočnosti býva zásobovanie často podceňovanou činnosťou podnikov. Je to predovšetkým z toho dôvodu, že manažéri podnikov, ale ani ich vlastníci, si neuvedomujú mnohé z nasledovných skutočností:

- len komplexné riadenie podniku môže priniesť maximálny efekt, t. j. nemožno z neho vynechať riadenie zásobovania, ktoré súvisí s jednou zo základných fáz podnikovej činnosti;
- zásoby sú zložkou podnikového majetku, v ktorej je často "umŕtvená" veľká čiastka finančných zdrojov, ktoré by bolo možné využiť oveľa efektívnejšie;
- so zásobovacou činnosťou sa často spája až tretina nákladov podnikovej činnosti, čo samo osebe naznačuje, že v tejto oblasti sa oplatí hľadať spôsoby (formy) znižovania podnikovej nákladovosti;
- keďže zásobovanie má, podobne ako predaj, priamy vzťah k trhu, musí aj proces jeho riadenia obsahovať viaceré trhové charakteristiky, ktoré obvykle považujeme za samozrejmé pri riadení predaja, ale pri riadení zásob na ne zabúdame (marketing zásobovania, stratégia zásobovania rozpracovaná do jej jednotlivých nástrojov a pod.).

Došlo 20. 3. 1996

## Literatúra

- [1] ARNOLD, V.: Strategische Beschaffungspolitik. Frankfurt/M. 1982.
- [2] ARNOLDS, H. - HEEGE, F. - TUSSING, W.: Materialwirtschaft und Einkauf. 4. Wiesbaden 1985.
- [3] BERG, C. C.: Beschaffungsmarketing. Würzburg/Wien 1981.
- [4] BICHLER, K.: Beschaffungs- und Lagerwirtschaft. Wiesbaden, Gabler 1981.
- [5] GROCHLA, E. - SCHONBOHM, P.: Beschaffung in der Unternehmung. Stuttgart 1980.
- [6] KOŠTURIÁK, J. - GREGOR, M.: Podnik v roce 2001. Revoluce v podnikové kultuře. Praha, Grada 1993.
- [7] MAJTÁN, Š.: Materiálové a odbytové hospodárstvo firmy. Bratislava, ELITA 1992.
- [8] MAJTÁN, Š.: Nákup a riadenie zásob. Bratislava, Ústav ďalšieho vzdelávania ekonómov a manažérov Ekonomickej univerzity 1993.
- [9] SCHEUCH, F.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Wien, Service-Fachverl. 1990.
- [10] SEDLÁK, M. a kol.: Podniková ekonomika. Bratislava, ELITA 1995.
- [11] SCHNEEWEISS, H.: Modellierung industrieller Lagerhaltungssysteme. Berlin, Einführung und Fallstudien 1981.
- [12] SCHWEITZER, M.: Industriebetriebslehre. Das Wirtschaften in Industrieunternehmen. München, Verlag Franz Vahlen 1990.

---

## SUPPLY STRATEGY AS A FUNCTIONAL ELEMENT OF CORPORATE STRATEGY

Štefan MAJTÁN

The supply strategy results from the basic relations among the three following subjects: material input consumers, suppliers and corporate supply department. Each of the above mentioned subjects has his particular goals which influence the supply strategy. Between them are relations of material, financial and informative character. The supply strategy has its own functions and dimensions. When applying it, we can either adjust the strategy to the actual situation in the company or we can create suitable conditions for specific model of strategy. Supply strategy is realized by means of its specific elements which can be grouped as follows: those concerned with the matters of purchase; those concerned with resources and elements related to the creation of purchase conditions. By combining these above mentioned elements (instruments), a specific supply strategy is created. The supply strategy is created only for those material groupings which have a substantial influence on corporate costs and revenues. Portfolio analysis is a very suitable method for deriving supply strategy models. We should keep in mind that supplying is one of the company's basic functional activities and for this reason cannot be missing in corporate strategy.

## K o n z u l t á c i a

### Príspevok k teórii obchodných činností

Miroslav MARIŠ\*

Matematizácia obchodných činností je jedno z východísk ako po zovšeobecnení a štandardizovaní realizovať integráciu výpočtovej techniky do obchodnej činnosti. Exaktnosť matematického prístupu vytvára predpoklady na algoritimizovateľnosť obchodných činností a vedie k ich nožnej racionalizácii a optimalizovateľnosti.

Trend oddeľovania informačných tokov od tokov hmotných a nominálnych vytvára priestor pre rozvoj nových foriem obchodovania. Počet predajov a obrat dosiahnutý predajom prostredníctvom verejných dátových sietí prudko rastie. Predpokladom na informačné zabezpečenie uvedených procesov je aplikovanie matematického aparátu v parciálnej časti ekonomickej vedy, ktorá sa zaoberá obchodnými činnosťami.

Otázka použitia bežných a základných pojmov algebry, teórie algebry a algebraických štruktúr v prostredí obchodných činností dáva podnet na diskusiu o možnostiach aplikovania exaktnej matematickej vedy pri vývoji informačných produktov, konkrétne na realizáciu obchodných činností prostredníctvom výpočtovej techniky. Vytvára sa tým priestor na inováciu vybraných pojmov obchodnovedných disciplín.

#### 1. Teoretické východiská

Informatika je v súčasnosti veľmi populárny pojem. Mnohí autori týmto pojmom chápu všetko, čo sa akýmkoľvek spôsobom dotýka problematiky použitia počítačov v ľubovoľnej činnosti človeka. Všeobecne sa konštatuje, že ide o vedu o počítačoch a spôsoboch ich použitia.

Podľa I. Plandera možno túto vednú disciplínu definovať nasledovne: "Informatika skúma zákonitosti a princípy tvorby informačných procesov a spôsoby realizácie informačných systémov. Zaoberá sa vlastnosťami informačných procesov a ich algoritmickej realizáciou pomocou prostriedkov výpočtovej techniky, ako i spôsobom vytvárania, vývojom a využívaním automatizovaných systémov spracovania informácií" [9].

---

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



P. Rechenberg [10, s. 293] konštatuje, že je veľa uhlov pohľadu na informatiku a z každého z nich možno vytvoriť jej definíciu. Z pohľadu využitia informatiky v obchodných činnostiach treba dať prednosť názorom o komerčne používateľsky orientovanej informatike - vedy o strojom spracovaní údajov, ktoré akýmkoľvek spôsobom súvisia s realizáciou obchodných činností.

Metodológiu informatiky charakterizuje predovšetkým nevyhnutnosť algoritmického prístupu; technické princípy vytvorené spôsobom prístupu k vstupu, spracovaniu a prezentácii výsledkov, ako aj potreba formalizovania, tvorba a používanie špeciálnych jazykov, resp. jazykových systémov (semiotika).

P. G. Keen navrhuje informačnú technológiu definovať ako "... zhromažďovanie, zapamätávanie, spracovanie a proces komunikácie informácií realizovaný na mikroelektronickej báze kombináciou využitia počítača a telekomunikácií. To je základom konvergencie spracovania údajov a telekomunikačnej techniky, čo umožňuje spracovať a zapamätáť si informácie a neskôr ich využiť v komunikácii" [7]. Informačné technológie veľmi úzko súvisia s komunikačnými technológiami, ktoré dramaticky pretvárajú mnohé aspekty obchodných procesov. Pôsobia na pracovné metódy a vzťahy, organizáciu firiem a komunikáciu medzi ľuďmi. Tieto zmeny vyúsťujú do prínosov v produktivite a v kvalite a výkone služieb. Vzniká informačná spoločnosť, v ktorej služby poskytované informačnými a komunikačnými technológiami podporujú ľudské aktivity a riadenie.

*Obchodné činnosti* M. Andris definuje ako "... rozsiahly súbor pracovných procesov, ktoré sa dotýkajú realizácie tovarovo-peňažnej výmeny spotrebných predmetov alebo výrobných prostriedkov; zahŕňajú v sebe početné zložky tradične nazývané obchodné operácie. Ide prevažne o funkčne členené obchodné operácie - operácie spojené s nákupom, so skladovaním, s dopravou, s úpravou a s predajom" [1, s. 64].

Rozširovanie priestoru, v ktorom sa obchodné činnosti vykonávajú, vedie k vzniku *globálneho trhu*. R. Heller [6] celkom jednoznačne predpokladá v obchodných činnostiach víťazstvo globálneho trhu. Z tohto pohľadu zdôrazňuje, že najdôležitejšími elementmi stratégie rozvoja obchodovania je čo najskôr sa pripraviť na toto víťazstvo a potrebu nových produktov. Bude to výsledok uplatnenia systémov na spracovanie informácií v obchodných činnostiach.

Jedným z najvýznamnejších racionalizačných opatrení, ktoré vytvára možnosti uplatnenia globálneho trhu, je náhrada papierových dokladov elektronickým prenosom dát podľa medzinárodnej normy ISO 9735 EDIFACT (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport). Pretože ide o aktivitu OSN, používa sa aj označenie UN/EDIFACT. Je to súbor pravidiel a zborníkov, prostredníctvom ktorých si firmy vymieňajú dáta medzi svojimi počítačmi, "spoločná gramatika a spoločná reč" pre počítače sveta.

A. W. Scheer [11] je toho názoru, že operatívne požiadavky obchodovania, tak ako aj plánovanie odbytového a výrobného procesu, sú štruktúrované. To znamená, okrem iného, že k procesom obchodovania možno pristupovať hro-

madne, rovnakými alebo rôznymi formami. Dátové štruktúry a predpokladané procedurálne spracovanie môžu byť teda vopred pripravené, naprogramované a štandardizované.

Rozhodujúca entita - čas - vnáša do systému obchodných činností zvláštne funkcie, prostredníctvom ktorých sa určuje poradie vykonávania jednotlivých činností.

Dátová štruktúra zasa umožňuje ich paralelné i sériové vykonávanie. Prepojenie hmotných a nominálnych tokov je možné dosiahnuť použitím jednoznačného identifikátora tovaru - najčastejšie realizovaného vo forme *čiarového kódu*.

## 2. Teória počítačovej integrácie obchodných činností

V každej firme možno vyčleniť obchodné činnosti ako špecifickú oblasť činností pre sprostredkovanie vzťahov transferu produktu vhodnému zákazníkovi. Obchodná činnosť je jednou z činností, ktoré musí vykonávať podnikateľský subjekt. Od veľkosti, množstva a frekvencie vykonávania obchodných činností závisí, či hovoríme o obchodnej, alebo inej firme.

Vlastnosti a vzťahy prvkov systému možno zobrazíť matematickými pojmami (množina, vektor, matica), symbolmi (číselné a abecedné znaky) a operáciami.

Z pohľadu výkonu obchodných činností možno za rozhodujúce prvky systému obchodných činností považovať: dodávateľa, tovar, odberateľa, vonkajšie vplyvy (peňažné ústavy, poisťovne, colnice, kurzový lístok atď.) a vnútorné vplyvy (účtovná osnova, pracovníci, rozdelenie nákladových stredísk atď.).

Ak berieme do úvahy určitý časový úsek, môžeme vytvoriť model obchodných činností ako realizáciu diskretných hodnôt jednotlivých prvkov a vzťahov medzi nimi. Pretože viaceré prvky majú možnosť v čase meniť svoje hodnoty, nezávisle od prebiehajúceho procesu obchodovania, treba jednoznačne určiť, že model obchodných činností zodpovedá vlastnostiam prvkov a ich vzťahom v presne určenom čase.

Model obchodných činností (model obchodovania) musí byť teda dynamickým modelom, v ktorom treba brať do úvahy frekvenciu zmien hodnoty určitého údaja (zmena ceny tovaru v čase akcií, ale aj priebežné zmeny v cenách komodít na burze). T. Šalát modelom nazýva "množinu so systémom operácií a so systémom relácií (multioperácií)" [13, s. 476].

V ďalších úvahách o modeli obchodných činností budem brať do úvahy krátky časový interval, keď sú všetky hodnoty prvkov a ich vzťahov stabilné. Tak je možné jednoduchšie vyčleniť podstatné vlastnosti prvkov systému.

### 2.1 Model tovaru

Model tovaru možno definovať ako súbor vybraných, v čase konštantných informácií o tovare. Obsahuje všeobecné vlastnosti tovaru, ktoré zostávajú počas všetkých činností rovnaké. Ich zoskupením možno získať  $n$ -ticu, ktorá obsahuje

vlastnosti tovaru, vytvára jeho model. Teória algebry používa pre zoskupenia  $n$ -tíc pojem vektor. T. Šalát vo svojej publikácii uvádza: " $n$ -členným alebo  $n$ -rozmerným vektorom nazývame usporiadanú skupinu (konečnú postupnosť)  $[a_1, a_2, \dots, a_n]$   $n$  čísel, ktoré nazývame zložkami vektora" [13, s. 465]. Pojem vektora je východiskom mnohých úvah v oblastiach pracujúcich s algebraickými štruktúrami. Model tovaru sa tak skladá z vektorov tovaru. Vektor tovaru ako usporiadaná  $n$ -tica potom umožňuje, aby sa dali uskutočňovať matematické operácie s jednotlivými prvkami vektora. Tie je možné usporiadať do štandardných procedúr a tak umožniť vykonanie operácie nad ľubovoľným tovarom.

Operácie na množine vektorov  $A$  majú dve dôležité vlastnosti. Prvá z nich je uzavretosť operácií; to značí, že kompozícia vždy leží opäť v množine  $A$ . Druhou vlastnosťou je jednoznačnosť operácie; to znamená, že kompozíciu daných prvkov tieto prvky a ich poradie jednoznačne určujú" [13, s. 473]. Pritom "množina  $A$  spolu s jednou alebo s viacerými operáciami definovanými na množine  $A$  sa nazýva algebraickou štruktúrou (na množine  $A$ )" [13, s. 476]. Algebraické štruktúry sa nerozlišujú podľa toho, z akých prvkov sa skladá ich obor (napr. či sú to čísla, matice, funkcie), ale podľa počtu a vlastností ich operácií. "Nie je dôležité, aké sú prvky, ale aké sú vzťahy medzi nimi" (pozri [13, s. 476]).

Operáciu transformácie tovaru obchodnou činnosťou možno zapísať slovami:

*východiskový stav tovaru*  $\cap$  *operátor obchodnej činnosti* = *konečný stav tovaru*

kde  $\cap$  je znak logického súčinu.

Základné druhy informácií o tovare, ktoré by mal model tovaru obsahovať, možno rozdeliť na "vedecko-technické, ekonomické a technologické" [12, s. 44]. Typickými príkladmi konštantných informácií, ktoré obsahuje model tovaru, sú predovšetkým identifikátory tovaru:

- *číselné* - tieto identifikátory majú rozhodujúci význam pre činnosť informačných systémov, pretože umožňujú zaviesť do spracovania princípy relačnej algebry a tak matematizovať vzťahy v obchodných činnostiach; číselný identifikátor tovaru musí byť jedným z prvkov modelu tovaru, je to povinný údaj;

- *alfanumerické* - rôzne názvy, označenia, katalógové čísla, údaje o rozmeroch, hmotnosti a ďalšie, ktoré v konkrétnych situáciách umožňujú rýchlejšiu, prakticky orientovanú identifikáciu tovaru, predovšetkým z hľadiska zákazníka.

Okrem konštantných informácií o tovare v obchodných činnostiach vznikajú špecifické informácie o tovare, viazané na konkrétnu situáciu, v ktorej sa tovar v danom okamihu nachádza.

Matematický model tovaru potom možno tiež vyjadriť ako  $n$ -tícu vlastností nezávislých a závislých od času.

$$(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n, y_1, y_2, y_3, \dots, y_n)$$

kde

$x_i$  -  $i$ -tá vlastnosť tovaru nezávislá od času,

$y_i$  -  $i$ -tá vlastnosť tovaru závislá od času.

Ak parciálne  $n$ -tice označíme

$$\bar{X} = (x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$$

ako  $n$ -ticu vlastností tovaru nezávislých od času a

$$\bar{Y} = (y_1, y_2, y_3, \dots, y_n)$$

ako  $n$ -ticu vlastností tovaru závislých od času, potom model tovaru možno vyjadriť aj zjednotením

$$\bar{X} \cup \bar{Y}$$

Jednoduchý 5-prvkový vektor vyjadrujúci časť modelu  $\bar{X}$  môže byť napríklad:

**(TICĎ, N, SN, DPH, MINSK)**

kde

*TICĎ* - tovarové identifikačné číslo,

*N* - názov tovaru,

*SN* - skráteneý názov tovaru,

*DPH* - skupina DPH,

*MINSK* - minimálna skladová zásoba.

Jednoduchý 6-prvkový vektor vyjadrujúci časť modelu  $\bar{Y}$  môže byť napríklad:

**(CP, SKM, DS, IREZ, REZ, TREZ)**

kde

*CP* - cena predajná,

*SKM* - skladové množstvo,

*DS* - dátum spotreby,

*IREZ* - identifikátor, pre koho je tovar rezervovaný,

*REZ* - množstvo rezervovaného tovaru,

*TREZ* - čas, dokedy je tovar rezervovaný.

V určitom čase možno jednoduchým 11-prvkovým modelom vyjadriť určité vlastnosti tovaru. Závisí od úrovne práce obchodníka, s ktorými vlastnosťami pracuje, ktoré chce využívať a od možností softvéru a hardvéru, aké spôsoby spracovania údajov dovoľujú. Softvérový produkt ORFERT môže pracovať napríklad s viac ako 100 vlastnosťami tovaru. Prezentovaný model je iba výberom, na ktorom chcem dokumentovať možnosti matematického vyjadrenia niektorých vlastností prvkov informačného systému obchodných činností.

Vzhľadom na realizáciu modelu v určitom časovom okamihu považujem za podstatné dva špecifické modely vlastností tovaru:

### *Model vlastností nakupovaného tovaru*

Z hľadiska obchodných činností je výhodné vytvoriť predstavu o tom, v akom stave, s akými vlastnosťami má byť vybavený tovar v čase nákupu do obchodnej jednotky. Ide vlastne o definovanie istých vlastností vopred, na ktoré sú viazané dodávky, napríklad balenie s vyznačeným čiarovým kódom.

### *Model vlastností predávaného tovaru*

Vopred určené vlastnosti tovaru predávaného zákazníkovi vyjadrujú, k akým zmenám na tovare došlo realizovaním činností danej obchodnej jednotky. Môže to byť napríklad úprava určitých vlastností tovaru v sklade hotových výrobkov určených rôznym druhom odberateľov - iné vlastnosti tovaru pre maloobderateľa, iné pre veľkoodberateľa.

Oba modely sú viazané na transformačné činnosti obchodu s tovarom.

## 2.2 Model obchodných činností

Obchodným procesom možno chápať usporiadané množstvo činností, ktoré sú potrebné na to, aby sa produkt vytvorený alebo získaný nákupom zmenil na produkt predaný zákazníkovi či spotrebiteľovi. Zahŕňa jednotlivé základné technológie obchodných procesov a pomocné procesy nevyhnutné na realizáciu prípravy predaja, manipulácie s tovarom i procesy spojené s činnosťou technickej i netechnickej infraštruktúry obchodnej prevádzky.

Technologický proces je časťou obchodného procesu, ktorá bezprostredne súvisí so zmenou niektorého prvku tovaru. Je to súbor činností, ktorými zmeníme východiskové vlastnosti produktu tak, aby sme dostali produkt s vlastnosťami požadovanými pri predaji. Podľa B. Slobodníka sú "tri skupiny základných obchodných technologických postupov zameraných na:

- procesy pohybu tovaru (príprava, preloženie, uskladnenie, skladovanie, ošetrovanie, skontrolovanie, zhromažďovanie, rozdeľovanie atď.);
- procesy predaja tovaru spotrebiteľovi (ponúkanie, inkasovanie, registrovanie atď.);
- procesy dohotovenia (dokončenie, príprava, opracovanie, kompletovanie a balenia tovaru" [12, s. 36].

Technologický postup možno z rôznych dôvodov rozdeliť na operácie. Operácia je ukončená časť technologického procesu realizovaná na jednom pracovisku. V obchodných činnostiach je operácia charakterizovaná ako "samostatná súvislá činnosť, pri ktorej sa akýmkoľvek spôsobom menia fyzické, polohové, tvarové a iné vlastnosti tovaru" [12, s. 27].

### a) *Elementárna operácia*

Elementárnou operáciou môžeme chápať časť operácie, ktorá sa uskutočňuje v konkrétnych podmienkach. Je to krok technologického postupu, ktorým dosiahneme jednotkovú čiastkovú zmenu vlastností tovaru. Toto chápanie zodpove-

dá matematickému vyjadreniu elementárnej zmeny. "Ak v pôvodnej báze priestoru (pri splnení podmienky, že jeden prvok zmeny je rôzny od nuly) vymeníme jeden vektor za iný, potom túto zmenu nazývame elementárnou" [3, s. 56].

Matematickým zobrazením elementárnej operácie je riadok kompozičného alebo maticového zápisu obchodného postupu. Kompozičný model elementárnej operácie by bol

$$t_{j-1} \cap (d, o, \text{vonvp}, \text{vnuvp})_j = t_j$$

kým vektorový model je

$$(t, d, o, \text{vonvp}, \text{vnuvp})$$

Elementárnu operáciu možno chápať ako najmenší prvok obchodného procesu, pri ktorom dochádza k zmene jednej vlastnosti tovaru.

#### b) Operátor transformácie

Operátor transformácie možno charakterizovať ako prostriedok zmeny jednotlivých prvkov vektora tovaru vykonaním určitej obchodnej činnosti alebo jej elementu. Operátory sú transformačné prostriedky vstupných údajov. Sú viazané na uskutočnenie určitého procesu. Obsahujú procedurálne algoritmy zmeny prvkov vektora tovaru, môžu do vektora tovaru buď vniesť nové prvky, alebo z neho eliminovať určité prvky.

Operátor transformácie môže byť v troch variantoch:

- *parametrizovateľný* - transformácia všeobecných údajov na číselníky používané vo firemnom prostredí;
- *všeobecný* - tie transformácie, ktoré sú určené národnou či medzinárodnou legislatívou;
- *firemný* - tie procesy, ktoré sú charakteristické pre vlastné firemné spracovanie, firemný know-how.

Podstatnou vlastnosťou týchto operátorov je ich väzba na čas. Parameter času ovplyvňuje hodnoty viacerých prvkov vektora tovaru.

Obsah operátorov možno jednoducho dokumentovať na operátore nákupu. Jeho obsahom sú:

- procesy relačných vzťahov dátových prvkov dodávateľa, tovarovej položky (konštantné a variabilné údaje vo vzťahu na dodávateľa), ako aj charakteristiky všetkých druhov dokladov, ktoré realizáciou operátora vzniknú;
- programy, procedúry, ktoré treba vykonať nad vektorom tovaru v určenom reálnom čase.

Výsledkom realizácie operátora nákupu nad vektorom tovaru je nový obsah vektora tovaru. Jeho prvky majú tvar zmenený na nové hodnoty, v ktorých sa prejavuje pôsobenie operátora nákupu. Zmení sa napríklad celkové množstvo tovaru na sklade alebo priemerná skladová cena tovaru atď.

Pôsobenie operátorov môže principiálne ovplyvňovať tri parciálne časti procesov:

- vstup konkrétnych údajov,
- transformačnú činnosť určitej časti obchodnej činnosti,
- formu výstupov uskutočnenej operácie nad tovarom.

Operátor transformácie možno vyjadriť aj ako prienik pôsobenia čiastkových operátorov transformácie

$$\Phi = \Phi_1 \cap \Phi_2 \cap \Phi_3$$

kde

- $\Phi_1$  - operátor transformácie pracovnou silou,
- $\Phi_2$  - operátor transformácie pracovnými prostriedkami,
- $\Phi_3$  - operátor transformácie pracovnými predmetmi.

Iným spôsobom možno obchodný proces vyjadriť vzťahom

$$P_j = t_j \cap (t_j \cap \Phi_j P)$$

kde

- $P_j$  - hodnota vektora predávaného tovaru,
- $t_j$  - vektor tovaru,
- $\Phi_j P$  - operátor transformácie predaja.

Interpretácia uvedeného výrazu je nasledovná. Hodnota vektora tovaru  $t_j$  v stave, keď je pripravený na predaj, v sklade alebo na predajnom mieste, zmení sa o hodnoty, ktoré tovar získa operáciou predaja tovaru, vyjadrené pôsobením operátora transformácie predaja nad vektorom tovaru ( $t_j \cap \Phi_j P$ ). Tým pôvodná hodnota vektora tovaru  $t_j$  nadobudne novú hodnotu  $P_j$ , hodnotu vektora predávaného tovaru. Celá transakcia v aktuálnom čase má priradené vlastné interné číslo - *identifikátor vektora tovaru*.

Využitím prostriedkov relačnej algebry možno získať výsledok - všeobecné vyjadrenie celkovej informácie o tovare  $T_j$  vzťahom:

$$T_j = t_j \cap (\Phi_j V \cup \Phi_j S \cup \Phi_j D \cup \Phi_j N \cup \Phi_j P \cup \Phi_j E)$$

kde

- $T_j$  - hodnota vektora tovaru,
- $t_j$  - vektor tovaru,
- $\Phi_j V$  - operátor transformácie vyrábaného tovaru,
- $\Phi_j S$  - operátor transformácie skladovaného tovaru,
- $\Phi_j D$  - operátor transformácie distribuovaného tovaru,
- $\Phi_j N$  - operátor transformácie nakupovaného tovaru,
- $\Phi_j P$  - operátor transformácie predávaného tovaru,
- $\Phi_j E$  - operátor transformácie ekonomicko-štatistického spracovania.

Uvedený vzťah možno redukovať podľa činností, ktoré sa vo firme vykonávajú. Na základe týchto redukcí môžu vznikať dátové prvky čiastkových informačných systémov jednotlivých činností obchodovania.

Proces obchodnej činnosti môžeme modelovať tak, že zachytíme stav systému z hľadiska skúmaného javu vo význačných časových okamihoch. Obchodovanie ako proces môže byť definované tovarom, dodávateľom, odberateľom, vonkajšími a vnútornými vplyvmi na obchodnú činnosť. Ak na tovar pôsobíme určitou kombináciou dodávateľa, odberateľa, vonkajších a vnútorných vplyvov, získame niektoré iné vlastnosti tovaru.

Všetky racionálne kombinácie  $(d, o, vonvp, vnuvp)$  budú prvkami množiny technologických operátorov obchodných činností  $TOOČ$

$$(d, o, vonvp, vnuvp) \in TOOČ$$

Ak predpokladáme, že žiadanú zmenu vlastností východiskového tovaru dostaneme v  $k$  krokoch, potom obchodný proces je daný zápisom

$$\begin{aligned} t_0 \cap (d, o, vonvp, vnuvp)_1 &= t_1 \\ t_1 \cap (d, o, vonvp, vnuvp)_2 &= t_2 \\ &\vdots \\ t_{j-1} \cap (d, o, vonvp, vnuvp)_j &= t_j \\ &\vdots \\ t_{k-1} \cap (d, o, vonvp, vnuvp)_k &= t_k \end{aligned}$$

kde

$t_0$  - nakupovaný alebo vyrobený produkt,

$t_1$  až  $t_k$  - stavy spracúvaného tovaru po elementárnych operáciách, pričom  $t_k$  je stav predaného tovaru,

$(d, o, vonvp, vnuvp)_1$  až  $(d, o, vonvp, vnuvp)_k$

- použité operátory obchodných činností v elementárnych operáciách.

Jednotlivé riadky takéhoto zápisu obchodného procesu sú kompozície. Preto model môžeme nazvať *kompozičným modelom obchodného procesu*.

Kompozičný model obchodného procesu je redundantný, tovary v stavoch  $t_1$  až  $t_k$  sa vyskytujú na pravých i ľavých stranách kompozície. Následkom redundancie by sme mohli riadky zápisu obchodného procesu uviesť v ľubovoľnom poradí, a pritom by nestrácali platnosť.

Ak prijmeme dohodu, že poradie riadkov bude pevné a nemenné, potom na zápis obchodného procesu stačí systém  $n$ -tíc  $(d, o, vonvp, vnuvp)$  pre  $j = 1$  až  $k$ . Zobrazením obchodného procesu sú potom množiny:

$$t_0, [(d, o, vonvp, vnuvp)_j] \quad \text{pre } j = 1 \text{ až } k$$



Pretože druhá časť tohto výrazu po formálnej stránke spĺňa podmienky byt maticou, celé zobrazenie obchodného procesu možno nazvať aj *maticovým modelom obchodného procesu*. V maticovom modeli obchodného procesu už poradie jednotlivých riadkov nie je ľubovoľne meniteľné.

Týmto matematickým vyjadrením možno opísať všetky procesy, ktoré súvisia s realizáciou obchodných procesov.

### 3. Počítačová integrácia obchodných činností

Rozpracovanie matematických modelov obchodných činností, chápaných z pohľadu najnovších trendov tvorby informačných systémov vedie k niektorým úvahám. Obchodné procesy možno determinovať a rozkladať (rozložiť) na elementárne prvky obchodných procesov a ich vzájomným zlučovaním, kombináciou vytvárať okamžitý prvok obchodných činností. Štandardným zoskupením elementárnych prvkov obchodných činností sa dajú získať štandardné prvky obchodných činností. Tým možno dosiahnuť vykonanie štandardných obchodných činností jednoduchým spôsobom, ktorý je rovnaký vo všetkých vonkajších podmienkach, a dospieť až k parametrizovateľnosti týchto štandardných prvkov obchodných činností. Objednávka alebo faktúra môže byť charakterizovaná napríklad číslom z číselníka štandardných prvkov obchodných činností a parametrami, ktoré naplnia jednotlivé elementárne prvky tohto štandardu.

Ak v ktoromkoľvek momente pripustíme, že do oblasti obchodných činností vstupuje človek, musíme brať do úvahy možnosť jeho neracionálneho správania. Neracionálne správať sa môže nielen jednotlivý zákazník, ale neracionálne konať dokážu i veľké firmy.

Neracionalitu možno obmedziť uplatnením a realizovaním prvkov pravdepodobnostného správania, aplikáciou štatistických výpočtov, uplatnením variantnosti elementárnych prvkov obchodných činností a ich optimalizácie, využitím metód ocenenia rizika. Tieto a ďalšie metódy by mali v konečnom výsledku, napríklad na základe minimalizácie nákladov, viesť k určeniu dodávateľa. Znamená to, že operátor nákupu obsahuje elementárne prvky jednak racionálne sa správajúcich programov, jednak prvky umožňujúce minimalizovať neracionalitu správania zákazníka. V tomto prípade možno navrhnúť potenciálnu skupinu najvýhodnejších dodávateľov, a to porovnávaním a analýzou predchádzajúcich kontraktov, určením cieľovej funkcie optimalizácie v reálnom čase, charakterizujúcom okamžitú situáciu dodávateľov, ale možno tu prejaví i subjektivismus rozhodovacieho prvku. Vstupom je hodnotenie vo všetkých troch rovinách realizácie obchodnej činnosti - v *hmotnej*, *nominálnej* a *informačnej* úrovni.

Ak označíme

*IT* - informačné toky obchodných činností,

*HT* - hmotné toky obchodných činností,

*NT* - nominálne toky obchodných činností,

tak ich vzájomné pôsobenie v rámci počítačovej podpory obchodných činností možno matematicky vyjadriť pôsobením:

- jednozložkovej časti -  $IT$
- dvojjložkových častí -  $IT \cap HT, IT \cap NT$
- trojjložkovej časti -  $IT \cap HT \cap NT$

Celkove počítačovú podporu obchodných činností možno matematicky charakterizovať ako prieniky pôsobenia jednotlivých prvkov tokov:

$$CIB = IT \cup (IT \cap HT) \cup (IT \cap NT) \cup (IT \cap HT \cap NT)$$

Tento vzťah platí všeobecne pre činnosť informačných systémov. Aby sme mohli hovoriť o *informačných systémoch obchodných činností*, jedným z elementárnych dátových prvkov musí byť tovar - ako obsahovo ucelený prvok, konštantá, nemenný produkt, entita. Možno síce meniť všetky prvky jeho okolia, ale z pohľadu informačného spracovania jeho vektor, t. j. elementárny vektor tovaru, musí zostať vždy konštantný. Ak je vektor tovaru konštantou, potom všetky ostatné spojené s obchodnými činnosťami sú prvky elementárnych operácií nad ním.

## Záver

Prostriedkom inovácie obchodných činností je využitie moderných metód tvorby a realizovania informačných systémov obchodných činností, ich previazanosť do systémov počítačovej integrácie obchodných činností. Automatizovanie informačného toku obchodných činností sa prejavuje v racionalizácii organizácie práce, v dôslednom využití hmotného a nominálneho toku pre efektívnejšie vykonávanie činností firiem. V spojení s počítačovou integráciou výroby umožňujú zabezpečiť rozhodujúcu podmienku trhovej ekonomie - rýchlejšie plniť želania zákazníkov. Principiálne je riešenie otázky, ako ďaleko sa informačný tok obsahujúci želania zákazníkov - v akej kvantite a kvalite, čase a priestore - dostane k miestu zrodu, k invencii inšpirátora návrhu a k realizácii produktu. Preto považujem za nevyhnutné čo najskôr uplatňovať počítačovú integráciu obchodných činností.

Došlo 12. 1. 1996

## Literatúra

- [1] ANDRIS, M. - JANEČEK, M. - SLOBODA, Š. - SLOBODNÍK, B.: Organizácia a riadenie obchodnej činnosti. Bratislava, SPN 1979.
- [2] BÉKÉS, J.: Inžinierska technológia obrábania kovov. Bratislava, ALFA 1981.
- [3] BENKO, E. - HUŤKA, V. - MOJŽIŠOVÁ, E. - PELLER, F.: Matematika pre ekonómov 2. Bratislava, ALFA 1986.

- [4] ČIMO, J.: Moderná technika a organizovanie práce v obchode. Technická práca, 1990, č. 4.
- [5] ČIMO, J. - MARIAŠ, M.: Inovačná stratégia firmy. Bratislava, ELITA 1993.
- [6] HELLER, R.: The Complete Guide to Modern Management. London, Mercury Books. Sterling Publications Ltd. 1992.
- [7] KEEN, P. G.: Every Manager's Guide to Information Technology. Boston, Harvard Business School Press 1991.
- [8] KOCHAN, A. - COWAN, D: Implementing CIM. Bedford, IFS Ltd. 1986.
- [9] PLANDER, I.: Vplyv informatiky a umelej inteligencie na rozvoj spoločnosti. In: Poslanie vedeckej a technickej inteligencie v modernej spoločnosti. [Zborník z medzinárodnej konferencie.] Bratislava, DT 1994.
- [10] RECHENBERG, P.: Was ist Informatik. München, Carl Hanser Verlag 1994.
- [11] SCHEER, A. W.: Wirtschaftsinformatik. Berlin/Heidelberg, Springer Verlag 1990.
- [12] SLOBODNÍK, B. a kol.: Obchodná technológia. Bratislava, Edičné stredisko VŠE 1990.
- [13] ŠALÁT, T.: Malá encyklopédia matematiky III. Bratislava, Obzor 1981.
- [14] ŠEŠERA, L. - MIČOVSKÝ, A.: Objektovo-orientovaná tvorba systémov a jazyk C++. Bratislava, Perfekt 1994.

## THE THEORIES OF BUSINESS ACTIVITIES

Miroslav MARIAŠ

The information technology gradually changes also those traditional branches known as business activities. The author uses basic precepts of algebra and informatics. Through their application he is able to achieve algorism of business activities and to create preconditions for the establishment of applied software products. For accenting of individual influences he creates a model of products and a model of business activities. He characterizes and mathematically expresses new views of vector products, elementary operation of business activities and an operator of transformation by business activity. The business process is able to be mathematically expressed through composition entry. The findings of the research through mathematical mechanism are beneficial for the integration of business activities.

## P r e h l a d y

### Spolupráca francúzskych a slovenských podnikov

Jaroslav KITA\*

#### Úvod

V podmienkach intenzívnej medzinárodnej kooperácie a integrácie sa spolupráca medzi francúzskymi a slovenskými podnikmi stáva predmetom výskumu medzinárodných vedeckých tímov. Katedra marketingu Ekonomickej univerzity v Bratislave a vedecké pracovisko pre výskum a štúdie riadenia podnikov - GREG Univerzity Pierre Mendès-France v Grenobli uskutočňujú pravidelný výskum, týkajúci sa spolupráce francúzskych a slovenských podnikov, z výsledkov ktorého vychádza téma príspevku.

#### 1. Súčasný stav francúzskych investícií na Slovensku

Proces transformácie ekonomiky, ktorý na Slovensku prebieha od začiatku 90. rokov, vytvára základňu hospodárskej spolupráce medzi podnikmi rôznych krajín. Deväťdesiate roky sú zároveň rokmi zvyšovania počtu zahraničných podnikov na našom území, v porovnaní s nulovým stavom v predchádzajúcom období. Objem zahraničných investícií k 30. 6. 1995 dosiahol hodnotu 17,5 mld Sk (585,1 mil. USD) a počet podnikov so zahraničnou kapitálovou účasťou vzrástol na 8 079.

Napriek dlhodobej neprítomnosti francúzskych podnikov na našom území v poslednom období však možno badať citeľný pokrok vo vzťahoch s Francúzskom. Rast investovaného francúzskeho kapitálu do ekonomiky Slovenska pokračuje už niekoľko rokov nasledujúcim spôsobom: v roku 1992 to predstavovalo 42 515 000 Sk, v roku 1993 už 1 132 914 000 Sk a v roku 1994 investície vzrástli na 1 153 915 000 Sk.

Uvedené údaje jasne dokumentujú rast francúzskych investícií v rokoch 1992-1993. Určitá stagnácia nastala v roku 1994. Francúzsky kapitál sa obáva niektorých problémov, ktoré môžu byť zdrojom obáv z investovania. Pokiaľ počet podnikov v roku 1994 a počas prvých troch mesiacov 1995 sa zvýšil zo 65 na 83, investovaný kapitál sa zvýšil len o 1,85 %. Výškou investovaného kapitálu na Slovensku sa Francúzska republika zaraďuje na piate miesto za Rakúskom, Nemeckom, USA a Českou republikou.

---

\* doc. Ing. Jaroslav KITA, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

## 2. Obchodné vzťahy s Francúzskom

Slovenské podniky v minulosti mali pomerne málo priamych kontaktov s francúzskymi podnikmi. Pokiaľ určité vzťahy existovali, týkali sa najmä výrobnjej sféry. Hospodárske vzťahy s Francúzskom v minulosti mali najmä podobu exportu a importu, ktoré realizovali československé podniky zahraničného obchodu. Táto skutočnosť vysvetľuje nepostačujúce marketingové aktivity Slovenska smerom k francúzskemu trhu a nedostatočnú úroveň jeho poznania.

Aplikácia pravidiel trhu v ekonomike Slovenska hlboko zmenila štruktúru zahraničnoobchodnej výmeny. Celkový objem výmeny s krajinami EÚ a so Slovenskom v roku 1994 predstavoval 29,19 % z celkového exportu a 26,24 % celkového importu. Francúzsko sa stalo ôsmym obchodným partnerom Slovenska po Českej republike, Nemecku, Rusku, Rakúsku, Taliansku, Maďarsku a Poľsku. Vývoj obchodných vzťahov s Francúzskom charakterizuje tabuľka 1.

Tabuľka 1

Vývoj postavenia Francúzska v zahraničnom obchode Československa a Slovenska

	Rok	Podiel Francúzska (v %)	
		na vývoze	na dovoze
Československo	1937	3,8	5,3
Československo	1955	0,6	0,7
Československo	1988	0,9	1,0
Slovensko	1994	1,8	2,5

Prameň: Štatistické ročenky za príslušné roky.

Pokiaľ ide o export Slovenska do Francúzska, 74,76 % predstavujú spotrebné predmety a produkty na ďalšie spracovanie (tab. 2). Naopak, dovozy z Francúzska sa týkajú strojov a moderných zariadení, chemických produktov a priemyselných výrobkov, ktoré slovenský priemysel nevyrába (tab. 3). Odhaduje sa, že dovoz zariadení a technológií v rámci investícií na Slovensko bude rásť rýchlejšie ako export.

Obchodný obrat je stále relatívne nízky, hoci za prvý polrok 1995 sa obchod s Francúzskom zvýšil takmer o 50 %, čo je aj výsledkom činnosti takých inštitúcií, ako je Francúzsko-slovenská obchodná komora.

## 3. Výsledky výskumu

Do spolupráce medzi obidvoma krajinami sa zapájajú aj univerzity. Výsledky výskumu vedeckovýskumnej skupiny GREG Univerzity Pierre Mendès-France v Grenobli a Katedry marketingu Ekonomickej univerzity v Bratislave spresňujú štatistické údaje, ktoré sú často globálne a podceňujú niektoré aspekty:

- nezohľadňovanie rozdielu medzi investičným rozhodnutím, skutočným transferom kapitálu a jeho štatistickým vyjadrením;
- mnoho investorov používa transfer v nepeňažnej forme, v podobe výrobného zariadenia, licencií a podobne;
- reinvestovanie ziskov dosiahnutých miestnymi podnikmi so zahraničnou kapitálovou účasťou;
- utajovanie skutočných investícií zo strany zahraničných spoločností v dôsledku konkurencie na trhu;
- rozdiel medzi zapísaním podnikov v podnikovom registri a jeho skutočným fungovaním.

T a b u l k a 2

Štruktúra vývozu zo Slovenska do Francúzska v roku 1994

Skupina výrobkov	Hodnota (v mil. Sk)	Štruktúra (v %)
Celkový vývoz	3 624	100,00
1. Potraviny	29	0,80
2. Nápoje	1	0,02
3. Surové materiály	175	4,83
4. Nerastné palivá	0	0,00
5. Oleje a tuky	0	0,00
6. Chemikálie	277	7,65
7. Spotrebné predmety	1 845	50,92
8. Stroje a zariadenia	432	11,93
9. Priemyselné výrobky	864	23,84
10. Ostatné	0	0,01

Prameň: Zahraničný obchod SR. Bratislava, Slovenský štatistický úrad SR 1995.

T a b u l k a 3

Štruktúra dovozu z Francúzska na Slovensko v roku 1994

Skupina výrobkov	Hodnota (v mil. Sk)	Štruktúra (v %)
Celkový dovoz	4 741	100,00
1. Potraviny	322	6,80
2. Nápoje	56	1,18
3. Surové materiály	121	2,55
4. Nerastné palivá	7	0,14
5. Oleje a tuky	2	0,04
6. Chemikálie	900	18,98
7. Spotrebné predmety	475	10,02
8. Stroje a zariadenia	2 305	48,62
9. Priemyselné výrobky	543	11,45
10. Ostatné	10	0,22

Prameň: Zahraničný obchod SR. Bratislava, Slovenský štatistický úrad SR 1995.

Výsledky výskumu realizovaného v rokoch 1994 a 1995 umožňujú podrobnejšiu analýzu problémov riadenia týchto podnikov, pokiaľ ide o ich identifikáciu a problémy spojené s podnikovou kultúrou. Vzorka výskumu v roku 1995 reprezentovala 30 podnikov, z celkového počtu podnikov spojených s francúzskym kapitálom pôsobiacich na Slovensku, ktoré reálne vykazovali svoju činnosť. V jej rámci sú uvedené najdôležitejšie podniky z hľadiska výšky investovaného kapitálu (Chemlon-Rhône Poulenc, Humenné; Credit Lyonnais Bank Slovakia, Bratislava; BC Torsion-Brezová pod Bradlom atď.).

#### 4. Typy podnikov

Výskum ukázal, že podniky, ktoré vznikli v rokoch 1988-1993, tvoria jadro podnikov reálne pôsobiacich na území Slovenska. Ostatné podniky sa nachádzajú v štádiu tvorby ich organizačnej štruktúry, iné sú len zapísané v príslušnom registri. Hlavnými formami podnikov v roku 1995 boli:

- spoločnosť s ručením obmedzeným	22
- akciová spoločnosť	3
- obchodné zastupiteľstvo	4
- asociácia	1

Podniky, ktoré sú predmetom výskumu, možno rozdeliť do dvoch kategórií: *podniky obchodu a služieb* (16 podnikov) a *výrobné podniky* (9 podnikov). V prvom prípade ide o podniky, ktoré disponujú malou samostatnosťou, a zvyčajne sú súčasťou distribučných kanálov francúzskeho partnera. Stratégia ich rozvoja je limitovaná. Pôsobia v rámci určitého územia a ich vplyv na prostredie je pomerne nízky.

Pokiaľ ide o výrobné podniky, tie sú charakterizované väčšou samostatnosťou než predchádzajúci typ podniku a ich vplyv na prostredie môže byť veľmi dôležitý. Využívanie pracovnej sily je spojené s jej ďalším vzdelávaním a delegovaním zodpovednosti. Ďalej môže ísť o montážne jednotky, ktorých potenciál vplyvu na prostredie je dnes ťažko merať. Tento typ je spojený s daňovými a mzdovými výhodami.

Spomedzi uvedených 16 podnikov obchodu a služieb, 9 predstavuje obchodné spoločnosti, ktoré sa zaoberajú predajom spotrebných predmetov a produktov na ďalšie spracovanie. Tento typ podnikov distribuuje statky, ktorých produkcia v západoeurópskych krajinách vyžaduje vysokokvalifikovanú pracovnú silu a ktorých využívanie má dôležitý vplyv na činnosť riadiacich pracovníkov (elektronika, informačné systémy, telekomunikácie atď.). Do tejto skupiny patrí 7 podnikov služieb: ide o služby v oblasti informatiky, hoteliérstva, reštaurácií, marketingu, vydavateľskej činnosti, bánk a pod. K týmto podnikom je potrebné pripojiť služby spojené s predajom a so servisom po odpredaji automobilov.

Z výrobných podnikov sa 9 zameriava na produkciu pružín, plechoviek, syntetických vlákien, na potravinárske produkty, baliarensku techniku a pod.

Z hľadiska počtu zamestnancov podniky zamestnávajú 1 až 3 500 pracovníkov. Rozhodujúcu úlohu z hľadiska veľkosti podnikov majú mikropodniky, ktoré majú 1-10 zamestnancov.

Väčšina podnikov, ktoré sú spojené s francúzskym kapitálom, je charakterizovaná podielom zahraničného kapitálu, ktorý je vyšší než 50 %. Obrat realizovaný v týchto podnikoch sa pohyboval v rozmedzí 1,2 až 4 249 mil. Sk. Pokiaľ ide o spôsob integrácie s materskou spoločnosťou, podniky patria k rôznym skupinám, napríklad: Coface, BDA/Deloitte & Touche, Ressorts Vanel France, Dirickx S.A., Gaz de France, Soletanche Paris a pod.

## 5. Dôvody investovania na Slovensku a rozvoj kultúrnych vzťahov

Výskumy, ktoré sa uskutočnili medzi významnými európskymi podnikmi, investujúcimi v krajinách východnej Európy, charakterizujú motívy vstupu zahraničného kapitálu na územie východoeurópskych štátov merané stupnicou s rozptátím 0 až 3:<sup>1</sup>

- preniknúť na nové trhy	2,03
- rozšíriť trh pre vlastné výrobky	1,25
- nadobudnúť skúsenosť na východoeurópskych trhoch	0,87
- vstúpiť do tejto oblasti	0,78
- získať dominantné postavenie na týchto trhoch	0,52
- profitovať z nízkych mzdových nákladov a z technických znalostí	0,35
- obdržať okamžitý zisk	0,22
- profitovať z výhodných daní	0,19
- importovať výrobky	0,16
- získať príležitosti, ktoré ponúkajú východoeurópske štáty	0,09

Pre francúzske podniky ide v podstate o prvý významnejší vstup na slovenský trh (predaj a výroba výrobkov a služieb) a rozšírenie trhu smerom na Východ (niektoré slovenské podniky spolupracujúce s francúzskymi podnikmi sa chcú stať lídrom v oblasti strednej Európy). Motívy vzájomných kooperačných francúzsko-slovenských vzťahov sú často výsledkom osobných kontaktov, iniciatív Ministerstva hospodárstva SR, francúzskych poradenských inštitúcií, filiálok veľkých podnikov ako sprostredkovateľov hospodárskej spolupráce. Z tohto hľadiska rozvoj kultúrnych vzťahov s Francúzskom môže mať dôležitú úlohu aj pre ekonomickú spoluprácu medzi slovenskými a francúzskymi podnikmi.

V roku 1989 boli na Slovensku založené 4 bilingválne lýceá s vyučovacím jazykom francúzskym. V školskom roku 1994/1995, ukončili bilingválne lýceum

<sup>1</sup> Podrobnejšie pozri [2]. Výskum sa uskutočnil na vzorke 34 podnikov, ktoré zamestnávajú 500-10 000 zamestnancov (11 talianskych, 10 francúzskych, 7 nemeckých, 6 britských spoločností).



prví absolventi. V roku 1995/1996 ukončí 60 absolventov a v nasledujúcich rokoch to bude 150 absolventov ročne, nerátajúc stredoškólkov, ktorí sa učia francúzsky jazyk na vyše 100 lýceách a stredných školách na Slovensku. Je teda dôležité vytvoriť podmienky na slovenských univerzitách, aby študenti mohli pokračovať v štúdiu odborných predmetov vo francúzskom jazyku. Na tento účel sa vytvárajú programy čiastočne frankofónneho štúdia pri niektorých univerzitách, napríklad Ekonomickej univerzite v Bratislave a podobne, ktoré vytvárajú atraktívnu ponuku pre novú generáciu riadiacich pracovníkov slovenských podnikov. Tieto aktivity napomáhajú rozvoj francúzsko-slovenskej súťaživosti v ekonomickom prostredí a dynamizovanie obchodných a výrobných aktivít na slovenskom trhu.

Je potrebné uviesť, že existencia joint ventures, francúzskych lýceí na Slovensku, aktivity Francúzskeho inštitútu na Slovensku, Centra jazykovej spolupráce a vzdelávania Francúzskeho veľvyslanectva v Bratislave, vzdelávanie pre riadiacich pracovníkov slovenských podnikov organizované Štátnou nadáciou vzdelávania v oblasti riadenia podnikov - FNEGE a Ústavom ďalšieho vzdelávania ekonómov a manažérov pri Ekonomickej univerzite v Bratislave, vytvárajú možnosti nadviazania nových obchodných kontaktov medzi podnikateľskými subjektmi oboch krajín. Sú prejavom špecifického francúzskeho prístupu v podnikaní, s ktorým sa spája hospodárska iniciatíva s kultúrno-vzdelávacím aspektom zahraničných investícií.

## 6. Pozitívne aspekty spolupráce

K výhodám spolupráce s Francúzskom uvidíme niekoľko skupín odpovedí podľa poradia dôležitosti, aké im pripisovali podniky v našom výskume:

### 1. skupina

- priateľské vzťahy s francúzskymi partnermi • využívanie novej technológie, ktorá umožňuje zvyšovať objem výroby nových produktov a úroveň kvality;

### 2. skupina

- v období prechodu k trhovej ekonomike spolupráca uľahčuje podniku prispôbiť sa prípadným zmenám a aplikovať systém riadenia adekvátny trhovej ekonomike;

### 3. skupina

- modernizácia sortimentu produktov • možnosť vstupu do dodávateľskej siete francúzskeho partnera, čím sa uľahčuje riešenie problémov nepravidelnosti dodávok a kvality surovín • zvyšovanie úrovne kvalifikácie a odbornej výchovy
- vytváranie pracovných príležitostí;

### 4. skupina

- zmena strojového vybavenia • modernizácia systému organizácie riadenia
- možnosti predaja výrobkov na zahraničných trhoch.

*Výhody, ktoré môžu poskytnúť slovenské podniky francúzskym partnerom:*

- výrobky, ktoré francúzske podniky nevyrábajú;
- kvalifikovanú pracovnú silu;
- výhodné ceny výrobkov;
- dobrú znalosť slovenského trhu a trhov v strednej Európe;
- možnosť nákupu niektorých surovín;
- výmena know-how;
- dobrú úroveň odbornej prípravy na Slovensku.

Medzi pozitívne aspekty, ktoré zdôrazňujú slovenskí riadiaci pracovníci, patrí organizácia práce, ktorá korešponduje s trhovou ekonomikou a s modernizáciou výroby. Spolupráca s francúzskymi partnermi vyžaduje permanentne sa prispôbovať požiadavkám zákazníkov.

## 7. Problémy vo vzájomných vzťahoch

Prílev zahraničných investícií podmieňujú tri prvky: *efektívnosť*, *stabilita* a *životaschopnosť*, t. j. dôkladnosť a logická súvislosť štruktúrnych reforiem, makroekonomická stabilita, sociálna a politická prepojenosť. V prípade, že tieto tri základné prvky sa neprejavujú dostatočne, zahraniční investori sa stávajú zdržanlivými, pokiaľ ide o potrebnú výšku investícií v ekonomike. Zo stavu zahraničných investícií vyplýva, že žiadne zo spomínaných kritérií nebolo pre Slovensko v predchádzajúcom období také pozitívne, aby náležite motivovalo investorov na investovanie u nás.

*K najdôležitejším problémom francúzskych investorov podľa výsledkov výskumu patria:*

- ťažkosti spojené s celkovou ekonomickou situáciou slovenskej ekonomiky;
- časté legislatívne zmeny;
- byrokracia;
- neistota týkajúca sa privatizácie;
- finančné otázky, súvisiace s realizáciou projektov (tak na slovenskej, ako aj francúzskej strane).

Špecifickú skupinu problémov predstavujú problémy týkajúce sa mentality a jazykovej bariéry. Tieto skutočnosti však len do istej miery sťažujú kontakty s francúzskymi podnikmi.

V priebehu posledných rokov podniky zreorganizovali svoje marketingové útvary a vytvorili nové pracovné miesta pre špecialistov. Predsa však chýba konkrétna znalosť francúzskeho trhu. Vzdelávanie riadiacich pracovníkov vytvára širšie možnosti nadväzovania nových obchodných kontaktov. Podniky sú presvedčené, že v budúcnosti sa neistota spojená s neinformovanosťou bude eliminovať a francúzsko-slovenská spolupráca nadobudne nové rozmery.

*Dynamizácia obchodnej činnosti vyžaduje podľa výsledkov výskumu dve kategórie informácií:*

- a) o celkovej sociálno-ekonomickej situácii vo Francúzsku:
  - vývoj cenových indexov,
  - informácie z oblasti peňažníctva,
  - legislatíva,
  - iné informácie, napríklad o účasti štátu v súkromnom sektore;
- b) o francúzskych podnikoch a sektoroch ekonomiky:
  - podniky by si želali disponovať štúdiami o francúzskom trhu,
  - chceli by prístup k banke údajov o priemyselnej štruktúre francúzskeho hospodárstva,
  - majú záujem o štúdie o výrobných kapacitách francúzskych podnikov.

## 8. Podniková kultúra

Podniky spojené s francúzskym kapitálom pôsobia v 90. rokoch v meniacom sa prostredí. Ich kultúra je charakterizovaná kombináciou početných faktorov. Kvôli upresneniu môžeme z nich uviesť najdôležitejšie:

- pozitívne hodnotenie znalostí a postojov slovenských riadiacich pracovníkov, inžinierov technikov a ekonómov;
- rešpektovanie pravidiel francúzskeho partnera;
- možnosť získať vyššiu mzdu a disponovať vyšším stupňom voľnosti pri organizovaní svojej práce;
- systematickejší spôsob účtovníctva;
- vzdelávanie technického personálu;
- intenzívny rozvoj štúdia francúzskeho jazyka.

Medzi negatívne tendencie patria:

- fluktuácia personálu,
- napätie v práci v dôsledku nejistej budúcnosti.

Všeobecne možno povedať, že podniková kultúra je charakterizovaná slabým hierarchickým rozpätím (ako ukazujú výsledky výskumu, priateľské vzťahy partnerov sú rozhodujúcim motívom spolupráce) a vysokým stupňom kontroly činnosti (rešpektovanie pravidiel francúzskeho partnera, systematickejší spôsob účtovníctva atď.). Riadenie podnikov spočíva v tvorbe silnej organizačnej subkultúry založenej skôr na profesii a odbore podnikania než na národnej identite.

Programy adaptácie nových pracovníkov v rámci danej podnikovej klímy sa menia od podniku k podniku. Vedúci pracovníci sú vyberaní na základe iných kritérií, než je vek. Po explózii jazykových znalostí začiatkom 90. rokov (preferovali sa absolventi škôl) v niektorých podnikoch začínajú preferovať odbornosť. Zvýšenie úlohy a postavenia riadiacich pracovníkov je rozhodujúce pre 13 % podnikov, v ktorých sa pociťuje silný stupeň závislosti od rozhodnutí vedúceho pracovníka. Naopak, 23 % preferuje vyšší stupeň samostatnosti v rozhodovaní.

## Záver

Zatiaľ je skoro, jasne definovať tendencie francúzskeho vplyvu na Slovensku, napriek celkovo pozitívnemu posudzovaniu výsledkov doterajšej spolupráce, pretože veľa podnikov vytvára ešte len svoju organizačnú štruktúru. Pre mnohé podniky je naopak spolupráca so Slovenskom rozhodujúca. Niektoré podniky na začiatku spolupráce s francúzskymi partnermi boli v nepriaznivom ekonomickom a technickom stave. Rady zo strany francúzskych partnerov im pomohli v oblasti nákupu zariadení aj v oblasti predaja ich produkcie.

Zároveň je potrebné zdôrazniť, že rovnako problematické je charakterizovať súbor podmienok pre úspešný rozvoj spolupráce medzi podnikmi a rentabilnú oblasť spolupráce, pretože každý podnik predstavuje jedinečný organizmus. V súčasnosti možno len predpokladať rozvoj niektorých aktivít, ktoré sa objavujú na trhoch strednej Európy a sú späté s činnosťou francúzsko-slovenských podnikov: zabezpečovanie spoločných aktivít pre Ukrajinu, Rusko, Maďarsko atď., nový typ výmeny (export a import medzi SR a ČR, medzi SR a Francúzskom atď.) alebo subdodávateľstvo (integrácia do európskej a svetovej siete francúzskeho partnera). Napriek problémom, ktoré sa - ako ukázal výskum - ešte vyskytujú, podniky majú záujem spoluprácu nielen udržať, ale naďalej rozvíjať. Vo väčšine prípadov produkcia výrobkov určených na zahraničné trhy a na slovenský trh je prvoradým cieľom. Intenzifikácia exportu do Francúzska alebo importu z Francúzska bude dôležitá pre obchodné podniky.

Napriek tomu, že ide o otvorenú metodiku výskumu, sledovanie vývoja uvedenej spolupráce bude vyžadovať pravidelné vypracúvanie štúdií doplnené metódou interview s vybranými subjektmi, napríklad s Francúzsko-slovenskou obchodnou komorou, s cieľom hodnotiť jej napredovanie, aby podniky ako rozhodujúce faktory ekonomiky disponovali informáciami, ktoré im umožnia lepšie usmerňovať ich činnosť zo strednodobého i z dlhodobého hľadiska.

Došlo 18. 12. 1995

## Literatúra

- [1] BAFOIL, F: Les strategies allemandes à l'Est. Pologne, République Tchèque, espaces frontaliers Kaliningrad. Berlin, D.A.T.A.R., december 1993.
- [2] CENCO, P. - TAURELLI, S. - VIEZZOLI, C.: Private Investment in Central and Eastern Europe. EBRD, Working Papers, č. 7, júl 1993.
- [3] KITA, J.: La coopération entre les entreprises françaises et slovaques. Grenoble, Cahiers franco-polonais, č. 11-12, jún-december 1994.
- [4] MARTIN, C.: Typologie des entreprises françaises coopérant avec des entreprises polonaises. Uniwersytet Lodzki, 21.-22. septembra 1993.
- [5] Zahraničný obchod SR. Bratislava, Štatistický úrad SR 1995.
- [6] Statistiques du commerce extérieur de la France. Importations, exportations. Paris, Ministère de l'Économie et des Finances 1993.

---

## THE COOPERATION OF FRENCH AND SLOVAK FIRMS

Jaroslav KITA

The process of restructuring of the economy, which began in Slovakia from the beginning of 1990's, is creating advantageous base for economic cooperation between French and Slovak firms. This process of cooperation involves mostly research and scientific French and Slovak university establishments. The article presents the research results pertaining to the cooperation between French and Slovak firms, which is regularly accomplished between the Department of Marketing at the University of Economics in Bratislava and scientific establishment for research and study of management of firms at the GREG University Pierre Mendès-France in Grenoble.

Besides the evaluation of current degree of French investments in Slovakia, the article analyzes the business relations between Slovakia and France, especially types of firms, reasons for investing in Slovakia, development of cultural relations, positive aspects of the cooperation, and problems in mutual relations and firm's cultures.

The results of the research findings demonstrate that the overall consequences of cooperation between the French and Slovak firms are positive.

Simultaneously, it is necessary to emphasize that it is very problematic to characterize the complex conditions for its successful development and the area of economic return of the cooperation because each firm is represented as a unique entity. An examination of the development of the above-mentioned cooperation will require an ongoing studies and their improvement.

---

Z OBSAHU budúceho čísla  
EKONOMICKÉHO ČASOPISU

*Vilma JURÍČKOVÁ:*

Doterajší priebeh transformácie podnikovej sféry  
a jej výsledky

*Daneš BRZICA:*

Empirická analýza vybraných problémov správy  
korporácie v Slovenskej republike

*Rudolf KOSTOLANSKÝ:*

Faktory ovplyvňujúce vstup transnacionálnych  
korporácií do národných ekonomík

*Lubica AZUDOVÁ:*

Motivácia malopodnikateľského sektora vo svetle  
empirických prieskumov

*Borislav PETRÍK:*

Trendy malého podnikania v slovenskej eko-  
nomike

*Mária KAČÍRKOVÁ:*

Formovanie organizačnej štruktúry malopodnika-  
teľského sektora na Slovensku

## EKONOMICKÝ ČASOPIS

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

Ekonomický časopis prináša state, diskusné príspevky a analytické štúdié 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 44, 1996, č. 4.

- 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.

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 1996