

846 795

P.B.66

*Ekonomický
časopis
Journal
of Economics*

ISSN 0013-3035

2 ⁴⁵/₁₉₉₇

EKONOMICKÝ ÚSTAV SAV
INSTITUTE OF ECONOMICS SAS

PROGNOSTICKÝ ÚSTAV SAV
INSTITUTE OF FORECASTING SAS



HLAVNÝ REDAKTOR

Zdeno Jaura

REDAKTORKA

Katarína Rybanská

TAJOMNÍČKA REDAKCIE

Marta Korcová

REDAKČNÁ RADA

Ladislav Adamiš

Peter Baláž

Jana Černá

Rudolf Filkus

Vladislav Garaj

Egon Hlavatý

Felo Hutník

Ivan Jakúbek

Pavol Kárász

Elena Kohútiková

Zora Komínková

Mikuláš Luptáčik

Jozef Makúch

Jozef Markuš

Lubomír Michník

Eduard Mikelka

Viera Mokrášová

Jaroslav Němec

Valéria Nináčová

Juraj Renčko

Brigita Schmögnerová

Vincent Sniščák

Milan Šikula

Ladislav Unčovský

Viliam Vaškovič

Karol Vlachynský

POKYNY PRE AUTOROV

Rukopisy prijíma redakcia Ekonomického časopisu, 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, číslujú 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
vo februári 1997.

OBSAH

<i>Ivan OKÁLI</i> : Hospodársky rast Slovenska v medzinárodnej komparácii	83
<i>Herta GABRIELOVÁ</i> : Štruktúrne aspekty vonkajšej ekonomickej rovnováhy Slovenskej republiky	102
<i>Jozef ŠESTÁK</i> : Niektoré aspekty prílevu priamych zahraničných investícií na Slovensko vo vnútorných a v medzinárodných súvislostiach	121
<i>Ignác RENDEK</i> : Problémy vonkajšej ekonomickej rovnováhy Českej republiky, Poľska a Maďarska	140
<i>Zdeno JAURA</i> : K problematike verejných výdavkov v ekonomike Slovenskej republiky	155

CONTENTS

<i>Ivan OKÁLI</i> : Economic Growth of the Slovak Republic in the International Collaboration (in Slovak)	83
<i>Herta GABRIELOVÁ</i> : Structural Aspects of the External Economic Balance of the Slovak Republic (in Slovak)	102
<i>Jozef ŠESTÁK</i> : Some Aspects of the Influx of Direct Foreign Investments to Slovakia in Internal and International Context (in Slovak)	121
<i>Ignác RENDEK</i> : Problems of External Economic Balance of the Czech Republic, Poland and Hungary (in Slovak)	140
<i>Zdeno JAURA</i> : Problems of Public Expenses in the Economics of the Slovak Republic (in Slovak)	155

Hospodársky rast Slovenska v medzinárodnej komparácii

Ivan OKÁLI*

Prijatím Slovenska do Európskej únie vstúpi slovenské hospodárstvo do náročného prostredia, vnútri ktorého bude musieť odolávať tvrdším konkurenčným tlakom, než pokým bolo krajinou spojenou s EÚ iba asociačnou dohodou. V tejto súvislosti prichádza ekonómom i politikom uvažovať o tom, že v EÚ sa lepšie uplatní, jej výhody viac využije a aj jej prípadné nevýhody bude lepšie znášať krajina s vyspelejším hospodárstvom. Tak vznikajú úvahy, či a v akom rozsahu, resp. akým tempom by sa mala rozvíjať ekonomika Slovenskej republiky pred vstupom do EÚ a po ňom, na akej úrovni rozvoja by bolo vhodné jej prijatie do Európskej únie nielen z hľadiska Slovenska, ale aj z hľadiska členských štátov únie.

Pre uvažovanie o probléme hospodárskeho rastu Slovenska v súvislosti s jeho prípravou na prijatie do EÚ má východiskový význam porovnanie výkonnosti ekonomiky SR (a ďalších o vstup do EÚ sa usilujúcich stredo európskych tranzitívnych ekonomík) s výkonnosťou ekonomík krajín EÚ. Vďaka výsledkom prác na Európskom porovnávacom programe vykonávanom pod záštitou Štatistického úradu OSN (UNSTAT), za spolupráce národných štatistických inštitúcií (ich koordináciu zabezpečoval v stredo európskom regióne Štatistický úrad Rakúska), môžeme v tabuľke 1 uviesť výsledky uvedeného porovnania podľa oficiálneho menového kurzu i podľa parity kúpnej sily v príslušných krajinách.

Tabuľka 1

Porovnanie HDP vytvoreného na 1 obyvateľa v roku 1993

	Hodnotový index			Objemový index		
	Rakúsko	EÚ (15)	Grécko	Rakúsko	EÚ (15)	Grécko
Česká republika	13,3	15,6	42,3	44,1	47,2	0,75
Maďarsko	16,4	19,2	52,2	31,7	33,9	0,54
Poľsko	9,8	11,5	31,2	24,6	26,3	0,42
Slovensko	9,1	10,7	29,0	29,4	31,5	0,50
Slovinsko	27,9	32,7	88,8	48,3	51,7	0,82

Prameň: Spracované podľa [1; 2; 3; 4, s. 149].

* Ing. Ivan OKÁLI, DrSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

Informácie uvedené v tabuľke 1 majú značný orientačný význam pre hospodársku politiku v tranzitívnych krajinách. Poukazujú predovšetkým na veľmi veľký (dalo by sa dokonca povedať, že až priepastne veľký) rozdiel medzi úrovňou HDP na obyvateľa v krajinách EÚ a v stredoeurópskych tranzitívnych ekonomikách vtedy, ak tieto úrovne zistujeme a porovnávame na základe výmenných (dolárových) kurzov. Pomocou jednoduchých prepočtov sa tiež dá zistiť, že na odstránenie uvedených rozdielov by aj pri pomerne vysokých tempách hospodárskeho rastu v prípade SR nestačili ani 2 až 3 desaťročia.

Rozdiely v úrovni HDP na obyvateľa určené podľa parity kúpnej sily sa nachádzajú na oveľa prijateľnejšej úrovni. Aj keď budú západoeurópske krajiny dosahovať tempá rastu prognózované na najbližšie desaťročia, aj v tom prípade sa pri dosiahnutí približne 5% tempa rastu v slovenskom hospodárstve dostane rozdiel v HDP podľa paritného kurzu medzi SR a priemerom EÚ v roku 2010 na úroveň, aká je vnútri EÚ bežná v polovici 90. rokov. Za uvedených predpokladov by sa už v roku 2010 úroveň HDP (na obyv.) v SR približovala k úrovni, ktorú v tom čase dosiahnu koncové krajiny EÚ (Grécko, Portugalsko).

Z uvedených poznatkov o reláciách medzi úrovňou HDP na obyvateľa v SR a v krajinách EÚ (zistených podľa výmenných kurzov i podľa parity kúpnej sily) vyplývajú pre ďalšiu analýzu vytvárania predpokladov pre vstup SR do EÚ dva závery. Prvý vyúsťuje do úlohy zisťovať možnosti a predpoklady zvyšovania tempa rastu HDP v SR na úroveň zabezpečujúcu rýchlejšie priblíženie výkonnosti slovenského hospodárstva k jej úrovni dosahovanej vo vyspelých krajinách EÚ. Druhý záver vychádza zo zistenia vysokej hodnoty koeficientu ERDI (pomeru medzi menovým kurzom a kurzom kúpnej parity) v slovenskom hospodárstve. Je zrejmé, že jej znižovanie by mohlo výrazne urýchliť znižovanie rozdielov medzi výkonnosťou ekonomiky SR (i ďalších tranzitívnych ekonomik) a výkonnosťou dosahovanou vo vyspelých trhových ekonomikách.

Oba uvedené závery boli premietnuté do výskumu, ktorý sa v Ekonomickom ústave SAV uskutočnil v roku 1995 pri riešení výskumnej úlohy [5].

Predpoklady zrýchlenia tempa rastu HDP v SR sa v príspevku [6] skúmali na základe použitia ekonometrického modelu v časti *Variantná prognóza vývoja ekonomiky SR do roku 2005*. V modeli (jeho výsledky sú publikované v [6]) sa pracovalo s tromi variantmi hospodárskeho rastu. V prvom variante sa predpokladalo dosahovanie priemerných 3% prírastkov HDP bez výraznejších zásahov do makroekonomického vývoja, druhý variant ráta so 6% tempom hospodárskeho rastu na základe využitia vnútorných zdrojov hospodárskeho rastu a tretí chcel na základe kombinácie domácich zdrojov využitých v druhom variante a vonkajších zdrojov zrýchliť rast na 9% prírastok HDP za celé obdobie rokov 1996–2005. Ekonometrický model prezentoval teoretickú možnosť uskutočnenia uvedených rozvojových variantov, určil účinnosť jednotlivých vplyvov na požadovanú zmenu hospodárskej výkonnosti a určil aj hlavné makroekonomické parametre zabezpečujúce realizáciu uvažovaných temp rastu HDP.

Spomínaný modelový výskum viacerých variantov zrýchlenia hospodárskeho rastu v SR zistil predovšetkým celý rad makroekonomických a hospodárskopoli- tických súvislostí, v ktorých je možné zrýchlenie hospodárskeho rastu dosiahnuť. Kvantifikáciou jeho predpokladov vytvoril bázu pre zisťovanie zdrojov i obme- dzení jednotlivých variantov. Interpretáciou výsledkov modelových prepočtov sa ju tu pokúšame rozšíriť.

Trvalé dosahovanie vysokých temp hospodárskeho rastu predpokladá takú intenzívnu mobilizáciu vnútorných zdrojov, že by sa v dôsledku nej výrazne zmenili relácie vnútorného i celkového dopytu, resp. štruktúra použitia HDP. Základ uvažovaného procesu by spočíval v tom, že výsledky trvale zrýchleného rastu by sa využívali prednostne na zrýchlenie tempa rastu hrubých investícií. V 2. variante uvažovanej modelovej analýzy rátajúcej so 6,2% tempom rastu HDP by sa ročné tempá rastu rovnali pri hrubých investíciách 12,8 %, kým pri spotrebe domácností by dosahovali len 4,2 % a pri spotrebe štátu iba 0,55 %. V 3. variante modelového prepočtu orientovaného na 9,08% tempo rastu HDP by v rovnakom poradí uvedené tempá rastu súčastí použitia HDP dosahovali hodnoty 15,90 % a 2,95 %. Zmeny proporcií, ktoré by nastali v dôsledku uplatnenia uvedených variantov zrýchleného hospodárskeho rastu v štruktúre domáceho dopytu i v štruktúre použitia HDP, uvádzame v tabuľke 2.

T a b u ľ k a 2

Podiely súčastí dopytu (v %)

	V roku 1995 ¹		V roku 2005 na domácom dopyte			V roku 2005 na HDP		
	na domácom dopyte	na HDP	1. variant ²	2. variant ³	3. variant ⁴	1. variant ²	2. variant ³	3. variant ⁴
Spotreba domácností	50,2	48,6	52,6	38,9	40,6	49,8	40,3	43,0
Spotreba štátu	20,8	20,1	18,9	11,3	10,7	17,9	11,7	11,3
Hrubé investície ⁵	29,0	28,2	25,8	49,8	48,7	26,9	51,5	51,7
Čistý vývoz	-	3,1	-	-	-	5,4	-3,5	-6,0
Domáci dopyt	100,0	-	100,0	100,0	100,0	-	-	-
HDP	-	100,0	-	-	-	100,0	100,0	100,0

¹ Skutočnosť.² 3,00% tempo rastu HDP.³ 6,19% tempo rastu HDP.⁴ 9,08% tempo rastu HDP.⁵ Súčet investícií do fixného kapitálu a prírastku zásob (tvorba hrubého kapitálu).

Pre rámcové zhodnotenie "priechodnosti", resp. použiteľnosti jednotlivých variantov uvažovaného ekonometrického modelu je potrebné poznať aj nimi vyvolanú relatívnu zmenu súčastí HDP, o ktorej informuje tabuľka 3.

T a b u l k a 3

Indexy vývoja HDP a veličn určujúcich HDP podľa modelových prepočtov do roku 2005¹

	1995 = 100 ²			1990 = 100 ³		
	1. variant	2. variant	3. variant	1. variant	2. variant	3. variant
Spotreba domácností	137	151	211	94	103	144
Spotreba štátu	119	106	134	96	85	108
Celková spotreba	132	138	188	95	99	135
Hrubé investície	128	333	437	80	208	273
Vývoz tovarov a služieb	124	168	212	287	388	490
Dovoz tovaru a služieb	145	194	286	186	249	367
HDP	134	182	238	116	158	206

¹ Pozri poznámky k tabuľke 2.² Podľa [6].³ Vlastný prepočet podľa [6; 7].

Pre oba varianty zrýchleného hospodárskeho rastu (pre 2. a 3. variant) je charakteristická rozsiahla mobilizácia vnútorných rastových zdrojov. V 3. variante sa tak, pravda, deje v kombinácii s intenzívnym využívaním vonkajších kapitálových zdrojov. Univerzálnym vnútorným zdrojom zrýchlenia rastu sa stávajú zdroje vznikajúce zo spomalenia tempa rastu spotreby. Pritom nie je rozhodujúce, v akej proporcii sa príbrzdovanie rastu spotreby dotýka spotreby domácností, resp. spotreby štátu, rozhodujúci význam má pokles tempa rastu celkovej spotreby. Rozdiel medzi prírastkami celkovej spotreby, ktoré by boli úmerné rastu HDP, a jej zníženými prírastkami sa vo variantoch zrýchleného rastu kapitalizuje, resp. presúva do hrubých investícií. Tie potom rastú oveľa rýchlejšie než HDP.

Dôsledkom opísaného modelového vývoja HDP a jeho súčastí je výsledná úroveň spotreby zistená pre rok 2005. Podľa 1. variantu charakterizujúceho výsledky mierneho a nezrýchleného (3%) rastu sa v cieľovom roku modelových prepočtov nachádza spotreba obyvateľstva i celková spotreba ešte stále pod úrovňou dosiahnutou v predtransformačnom období. Práve tento azda aj trochu nečakaný výsledok potvrdzuje potrebu hľadať možnosti zrýchlenia hospodárskeho rastu z nového hľadiska; je ním taký vývoj životnej úrovne, ktorý zabezpečí udržanie transformačných zmien v spoločnosti.

Vplyv posilnenia rastovej dynamiky na vývoj celkovej spotreby (oboch jej súčastí) v uvažovanom desaťročnom období je ešte oveľa prekvapujúcejší než poznatok o vývoji spotreby v 1. variante. Údaje uvedené v 5. stĺpci prvých troch riadkov tabuľky 3 hovoria o tom, že aj pri 6% priemerných ročných tempách rastu HDP, ktoré by sa podľa 2. variantu dosiahli na základe rozšírenej tvorby vnútorných kapitálových zdrojov, v roku 2005 by úroveň spotreby dosiahla len 99 % jej úrovne z roku 1990. V 3. variante, sa, pravda, situácia v uvažovanom

smere radikálne mení. Rast celkovej spotreby a v rámci nej aj rast spotreby obyvateľstva i štátu sa pri 9% priemernom tempe rastu HDP dostáva v roku 2005 už na uspokojivú úroveň. Tento výsledok sa však v modelových prepočtoch dosiahol výlučne na základe rozšíreného využívania zahraničných kapitálových zdrojov.

Na základe uvedených informácií možno sformulovať tieto predbežné závery:

1. Zrýchlenie hospodárskeho rastu na základe intenzívnejšieho využívania vnútorných zdrojov je v perspektíve najbližšieho desaťročia z formálneho hľadiska možné. Dalo by sa to však dosiahnuť len na základe takého výrazného spomaľovania rastu spotreby, akým sa realizácia uvažovanej možnosti problematizuje. Značné zaostávanie tempa rastu spotreby (najmä spotreby domácností) za tempom rastu výkonnosti hospodárstva (HDP) sa pravdepodobne dostane do rozporu s očakávaniami obyvateľstva o čase dosiahnutia jej predreformnej úrovne. Takto sa predovšetkým zo sociálneho hľadiska stáva variant dynamizácie rastu na základe vnútorných zdrojov (2. variant) len ťažko "priechodným" riešením.

2. Zapojením vonkajších kapitálových zdrojov sa zrýchlenie hospodárskeho rastu môže už počas najbližších rokov zladieť nielen s udržiavaním a rozširovaním vlastných predpokladov, ale aj s dostatočne rýchlym zväčšovaním spotreby. Rozsah, v ktorom sa dá využiť toto riešenie, závisí, prirodzene, od faktorov povzbudzujúcich, alebo limitujúcich prílev zahraničného kapitálu.

Podľa zistení uvažovaného prognostického modelu si za iných nezmenených okolností 1% zväčšenie tempa rastu HDP v rokoch 1996–2005 vyžaduje zväčšiť priemerný prílev zahraničného kapitálu (používaného, samozrejme, vo sfére investičných aktivít) približne o 100 % oproti priemernej úrovni dosahovanej v rokoch 1990–1995. To napríklad znamená, že zvýšenie prílevu zahraničného kapitálu na úroveň, aká sa v priemere rokov 1990–1995 dosahovala na 1 obyvateľa v Maďarsku (pozri [7, s. 144]), umožnilo by (pri nemeňacej sa úrovni využitia domácich zdrojov) zvýšiť tempo rastu z 3 % (teda z úrovne primeranej súčasnej intenzite prílevu zahraničného kapitálu) na 5,5 %. Z toho vidieť, že zrýchlenie hospodárskeho rastu, resp. jeho dlhodobjšie udržiavanie na úrovni 4–6% ročného prírastku HDP je aj z hľadiska využívania vonkajších kapitálových zdrojov veľmi náročná úloha.

Hľadanie nejakých optimálnych, teda dostatočne vysokých, a pritom trvale udržateľných a realistických temp rastu sa môže oprieť o poznávanie proporcií, v ktorých sa z hľadiska skúseností z hospodárskeho vývoja rôznych krajín môže štruktúrovať celkový či vnútorný dopyt, a najmä konštituovať podiel investícií do fixného kapitálu z použitia HDP.

Pri riešení naznačenej úlohy svoj pohľad zameriavame na dlhšie časové obdobie, v ktorom možno vyčleniť niekoľko rozvojových etáp.

Široký teritoriálny záber komparácie uvedenej v tabuľke 4 vytvára zdanie, že sa v nej akcentuje demonštrovanie základných línií rastového procesu v medzi-

národnom rozmere. V skutočnosti tu však ide o funkčné rozšírenie informačnej bázy pre úvahu o možnostiach a spôsoboch dosiahnutia, resp. udržania vysokých temp hospodárskeho rastu v slovenskom hospodárstve. Od informácií o úrovni a zmenách tempa rastu v širokej variete národných ekonomík, o stave a vývoji s rastom spojených investičných zdrojov a ďalších historicko-ekonomických podmienok, o všeobecnejších tendenciách prejavujúcich sa vo vývoji uvažovaných procesov, ale aj o odchýlkach od opakujúcich sa trendov a o ich príčinách sa dá plynule prechádzať k hľadaniu analógií medzi hospodárskym rastom v Slovenskej republike a v iných krajinách, k rozmyšľaniu o type hospodárskeho rastu vhodného pre situáciu v slovenskej ekonomike a pod. Vzhľadom na tento osobitný účel medzinárodnej komparácie rastových parametrov nemôžeme jej výsledky jednoducho prevziať z početných zahraničných empirických výskumov tohto zamerania.

Na charakterizovanie všeobecnejších vývojových trendov rastového procesu a na ich odlíšenie od zvláštností jeho priebehu v jednotlivých krajinách (zistovaneho v tab. 4) je v tabuľke 5 zachytený vývoj rastových súvislostí vo veľkých regiónoch, za ktoré považujeme aj najväčšie trhové ekonomiky.

Informovanému čitateľovi údaje tabuliek 4 a 5 potvrdzujú aj kvantifikujú rozdiely, ktoré v hodnotách zisťovaných parametrov rastu existujú nielen medzi jednotlivými krajinami a regiónmi, ale aj medzi vývinovými etapami krajín a regiónov. Rozdiely medzi dosahovanými tempami rastu sú pritom zvyčajne oveľa väčšie než rozdiely medzi hodnotami podielu investícií z HDP. Pri pohľade na makroregióny je jedinou výnimkou komplex krajín juhovýchodnej Ázie, v ktorom sa pri pomerne stálom tempe rastu podiel investícií z HDP sústavne zvyšoval tak, že v rokoch 1991–1993 dosiahol takmer dvojnásobok svojej priemernej úrovne zo 60. rokov.

Na hodnotenie veľkosti a vývoja temp hospodárskeho rastu niet žiadnych absolútnych kritérií. Možno pri tom využiť iba účelové meradlo. Tým je v našej úvahe tempo rastu dostatočne vysoké na to, aby sa počas života jednej generácie (teda asi za 20–25 rokov) výkonnosť slovenského hospodárstva citeľne priblížila k úrovni dosahovanej v krajinách Európskej únie.

Ak vychádzame zo strednodobých prognóz hospodárskeho vývoja v krajinách EÚ, ktoré v polovici 90. rokov odhadli tempo ich rastu do roku 2000 na 2,0–2,5 % [11], a ak túto prognózu prolongujeme aj do nasledujúceho obdobia, tak sa vytýčená rastová úloha hospodárstva Slovenskej republiky môže splniť pri najmenej 5% tempách hospodárskeho rastu.

Pri splnení uvedených predpokladov v roku 2020 dosiahne HDP na obyvateľa (meraný podľa parity kúpnej sily) úroveň tohto ukazovateľa v menej vyvinutých krajinách Európskej únie a približne dve tretiny priemernej úrovne v EÚ. Z tohto dôvodu môžeme 5 a viacpercentné ročné prírastky HDP nazvať *dostačujúcim* tempom rastu.

T a b u l k a 4

Charakteristiky tempa hospodárskeho rastu, intenzity a efektívnosti investičnej činnosti vo vybraných krajinách

Krajina	Priemerný ročný prírastok HDP (v %)				Podiel investícií do fixného kapitálu z HDP (v %)			
	(A)				(B)			
	1961- 1970	1971- 1980	1981- 1990	1991- 1995	1961- 1970	1971- 1980	1981- 1990	1991- 1995
Anglicko	2,7	2,4	2,7	1,2	18	19	18	17
Belgicko	4,9	4,3	1,9	1,3	22	21	17	19
Dánsko	4,8	4,5	2,0	2,1	22	23	18	15
Fínsko	5,2	5,2	3,1	-0,7	25	27	25	17
Francúzsko	8,5	3,3	2,2	1,2	24	24	20	20
Grécko	7,8	6,4	1,5	1,3	22	24	19	18
Holandsko	5,4	2,6	2,0	1,9	25	22	20	20
Írsko	4,3	6,2	3,7	5,3	20	26	21	16
Luxembursko	3,5	3,1	3,5	1,7 ²	27	26	24	26 ²
Nemecko	4,9	3,6	2,2	2,1	25	22	20	23
Portugalsko	6,2	8,6	2,9	1,1	18	23	28	32
Rakúsko	4,7	3,8	2,1	2,1	26	28	23	26
Španielsko	7,5	5,6	3,0	1,4	22	25	21	22
Švédsko	8,5	3,2	2,0	0,1	24	21	20	17
Taliansko	5,6	3,2	2,2	1,2	21	24	21	18
Argentína	4,2	2,4	-0,9	7,8 ¹	19	23	19	17 ¹
Brazília	6,0	8,6	1,5	1,5 ¹	17	23	20	19 ¹
Chile	4,4	2,5	3,6	8,1 ¹	16	15	18	24 ¹
Kanada	5,2	4,2	2,9	0,3 ¹	22	23	21	22 ¹
Mexiko	7,0	6,6	1,7	2,3 ¹	18	21	20	24 ¹
Paraguaj	4,8	8,8	2,8	2,6 ¹	14	21	23	23 ¹
Uruguaj	0,2	3,0	-0,1	2,5 ¹	12	13	11	13 ¹
USA	4,0	2,9	2,7	1,9	17	19	19	16
Hongkong	7,3	8,4	6,7	5,0 ¹	23	25	26	28 ¹
India	3,8	3,8	5,8	2,7 ¹	16	17	21	21 ¹
Indonézia	3,5	12,8	5,6	6,5 ¹	9	19	24	29 ¹
Japonsko	10,8	4,8	4,1	1,2	33	33	30	30
Južná Kórea	8,7	7,0	9,0	6,6 ¹	19	26	30	37 ¹
Malajzia	9,5	10,4	6,0	8,3 ¹	15	24	31	37 ¹
Singapur	9,2	7,0	7,1	7,5 ¹	21	37	41	42 ¹
Thajsko	8,0	8,7	7,9	7,8 ¹	20	24	27	39 ¹
Slovensko 1	.	.	1,4 ²	.	.	.	30 ²	.
Slovensko 2	4,4 ³	5,83 ³	2,3 ³	.	34 ⁴	37 ⁴	32 ⁴	.

T a b u l k a 4 (pokračovanie)

Krajina	Efektívnosť investícií				Investičná náročnosť hospodárskeho rastu			
	(A/B)				(B/A)			
	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-1995	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-1995
Anglicko	0,15	0,13	0,15	0,07	6,7	7,9	6,7	13,7
Belgicko	0,22	0,20	0,11	0,07	4,5	4,9	8,9	14,7
Dánsko	0,22	0,20	0,11	0,14	4,6	5,1	9,0	7,2
Fínsko	0,21	0,19	0,12	-0,04	4,8	5,2	8,1	-23,5
Francúzsko	0,35	0,14	0,11	0,06	2,8	7,3	9,1	17,1
Grécko	0,35	0,27	0,08	0,07	2,8	3,8	12,7	14,1
Holandsko	0,22	0,12	0,10	0,10	4,6	8,5	10,0	10,4
Írsko	0,22	0,24	0,18	0,33	4,7	4,2	5,7	3,0
Luxembursko	0,13	0,12	0,15	0,07 ¹	7,7	8,4	6,9	15,1 ²
Nemecko	0,20	0,16	0,11	0,09	5,1	6,1	9,1	10,7
Portugalsko	0,34	0,37	0,10	0,03	2,9	2,7	9,7	29,3
Rakúsko	0,18	0,14	0,09	0,08	5,5	7,4	11,0	12,6
Španielsko	0,34	0,22	0,14	0,06	2,9	4,5	7,0	16,1
Švédsko	0,35	0,15	0,10	0,01	2,8	6,6	10,0	177,6
Taliansko	0,27	0,13	0,10	0,06	3,8	7,5	9,5	15,4
Argentína	0,22	0,10	-0,05	0,46 ¹	4,5	9,6	-21,1	2,2 ¹
Brazília	0,35	0,37	0,08	0,08 ¹	2,8	2,7	13,3	12,7 ¹
Chile	0,28	0,17	0,20	0,34 ¹	3,6	6,0	5,0	3,0 ¹
Kanada	0,24	0,18	0,14	0,01 ¹	4,2	5,5	7,2	68,5 ¹
Mexiko	0,39	0,31	0,09	0,10 ¹	2,6	3,2	11,8	10,3 ¹
Paraguaj	0,34	0,42	0,12	0,11 ¹	2,9	2,4	8,2	8,8 ¹
Uruguaj	0,02	0,23	-0,01	0,19 ¹	60,0	4,3	-110,0	5,2 ¹
USA	0,24	0,15	0,14	0,12	4,3	6,6	7,0	8,5
Hongkong	0,32	0,34	0,26	0,18 ¹	3,2	3,0	3,9	5,6 ¹
India	0,24	0,22	0,28	0,13 ¹	4,2	4,5	3,6	7,8 ¹
Indonézia	0,39	0,67	0,23	0,22 ¹	2,6	1,5	4,3	4,5 ¹
Japonsko	0,33	0,15	0,14	0,04	3,1	6,9	7,3	25,3
Južná Kórea	0,46	0,27	0,30	0,18 ¹	2,2	3,7	3,3	5,6 ¹
Malajzia	0,63	0,43	0,19	0,22 ¹	1,6	2,3	5,2	4,5 ¹
Singapur	0,44	0,19	0,17	0,18 ¹	2,3	5,3	5,8	5,6 ¹
Thajsko	0,40	0,36	0,29	0,20 ¹	2,5	2,8	3,4	5,0 ¹
Slovensko 1	.	.	0,05 ²	.	.	.	21,4 ²	.
Slovensko 2	0,13	0,15 ³	0,07 ³	.	7,7 ¹	6,4 ¹	13,9 ¹	.

¹ 1991-1993² 1986-1990³ Priemerný ročný prírastok btto národného dôchodku v % (btto ND = ND - fond akumulácie + btto investície do národného hospodárstva).⁴ Podiel btto investícií do národného hospodárstva z btto ND (v %).

Prameň: Spracované podľa [1; 8; 9; 10].

T a b u l k a 5

Charakteristiky hospodárskeho rastu a jeho investičných predpokladov v makroregiónoch¹

Makroregión	Priemerný ročný prírastok HDP (v %)				Podiel investícií do fixného kapitálu z HDP (v %)			
	(A)				(B)			
	1961- 1970	1971- 1980	1981- 1990	1991- 1995	1961- 1970	1971- 1980	1981- 1990	1991- 1995
Veľké krajiny EÚ ²	5,4	3,1	2,3	1,4	22	22	20	20
Malé krajiny EÚ ³	5,9	5,0	2,4	1,6	23	24	21	20
USA	4,0	2,9	2,7	1,9	17	19	19	16
Krajiny Latinskej Ameriky ⁴	4,5	5,2	1,6	3,6	17	20	19	20
Japonsko	10,8	4,8	4,1	1,2	33	33	30	30
Krajiny juhovýchodnej Ázie ⁵	7,7	9,0	7,0	7,0	18	26	30	35
Makroregión	Efektívnosť investícií (= A/B)				Investičná náročnosť hospodárskeho rastu (= B/A)			
Veľké krajiny EÚ ²	0,25	0,14	0,12	0,07	4,1	7,1	8,5	13,6
Malé krajiny EÚ ³	0,26	0,21	0,11	0,08	3,8	4,8	8,8	12,8
USA	0,24	0,15	0,14	0,12	4,3	6,6	7,0	8,5
Krajiny Latinskej Ameriky ⁴	0,37	0,26	0,09	0,18 ⁶	3,7	3,9	11,5	5,6 ⁶
Japonsko	0,33	0,15	0,14	0,04	3,1	6,9	7,3	25,3
Krajiny juhovýchodnej Ázie ⁵	0,43	0,35	0,24	0,20 ⁶	2,3	2,9	4,2	5,1 ⁶

¹ Priemery z hodnôt dosiahnutých v krajinách príslušného makroregiónu uvedených v tabuľke 4; pozri poznámky k tabuľke 4.² Anglicko, Francúzsko, Nemecko, Taliansko³ Belgicko, Dánsko, Fínsko, Grécko, Holandsko, Írsko, Portugalsko, Rakúsko, Španielsko, Švédsko⁴ Argentína, Brazília, Chile, Mexiko, Paraguaj, Uruguaj⁵ Hongkong, Indonézia, Južná Kórea, Malajzia, Singapur, Thajsko⁶ 1991-1993

Informácie sústredené v tabuľke 4 a 5 presvedčajú o tom, že dostačujúce tempo rastu (opakujeme, že prírastok "dostačujúci" sme v tejto úvahe zvolili z hľadiska žiaduceho rozvoja slovenského hospodárstva v najbližších desaťročiach) sa vyskytovalo a ešte stále vyskytuje v mnohých krajinách rôznych kontinentov. V 60. rokoch bolo v európskych krajinách s trhovou ekonomikou prevládajúcim štandardom; počas dvoch prvých zisťovaných desaťročí (60. a 70. roky) sa spomedzi európskych krajín udržalo vo Fínsku, v Grécku, v Portugalsku a v Španielsku. V zisťovaných krajinách Latinskej Ameriky sa síce vyskytuje skôr sporadicky, no aj tu bolo v 70. rokoch makroregionálnym priemerom. V Japonsku sa s ním stretávame síce (v akej však výraznej podobe) iba v 60. rokoch, no vo všetkých ďalších krajinách východnej a juhovýchodnej Ázie, uvádzaných v tabuľke 4, sa od 60. až do prvej polovice 90. rokov vrátane vôbec neobjavuje iné než dostačujúce tempo rastu. Vzorov ekonomického napredovania s dostačujúcim tempom rastu v rôznych historicko-teritoriálnych podmien-

kach je teda veľa. Z tohto hľadiska možno považovať dosahovanie *dostačujúceho* tempa rastu v SR za realistickú požiadavku.

Pozorovanie údajov o priemerných ročných prírastkoch HDP nás vedie k hypotéze, že vo vyspelých, resp. vo vyspelejších ekonomikách má tempo hospodárskeho rastu klesajúcu tendenciu. V rozvojových ekonomikách sa tempo rastu buď počas istých období prechodne zrýchľuje (s tým sa možno stretnúť takmer vo všetkých uvádzaných latinskoamerických krajinách, ale aj v Indii a v Indonézii), alebo ustavične (teda od 60. až do polovice 90. rokov) zotrúva na úrovni, ktorú sme nazvali dostačujúcou. Za hypotézu budeme uvedené tvrdenia považovať dovtedy, kým zistené zmeny v tempách rastu neporovnáme s vývojom úrovne hospodárskeho rozvoja na základe údajov o HDP na obyvateľa.

Pozrime sa teraz na súvislosť temp hospodárskeho rastu s rozsahom, resp. s intenzitou investičnej činnosti, ktorú v tabuľkách 4 a 5 charakterizujeme prostredníctvom podielu investícií do fixného kapitálu z HDP.

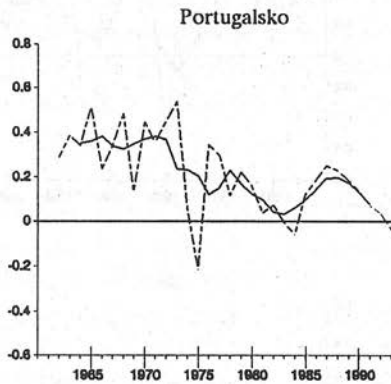
Našej pozornosti nemôže uniknúť, že vstup rozvojových krajín do etapy dostačujúcich temp rastu (na prekonávanie rozdielov medzi ich vlastnou úrovňou rozvoja a úrovňou hospodárstva vo vyspelých krajinách) je spravidla spojený s riešením akumuláčnej úlohy, teda so vzrastom – a zvyčajne so značným vzrastom – podielu investícií z HDP. Výrazne sa uvedená súvislosť prejavuje v hospodárskom vývoji Portugalska, Írska, Brazílie, Paraguaja a Indonézie v 70. rokoch, Indie v 80. rokoch a Chile v 80. a 90. rokoch. Ani v uvedených prípadoch sa však bez hlbšej analýzy nedá povedať, či má zistená súvzťažnosť kauzálnu povahu. Ešte dôraznejšie sa dá uvedený výrok uplatniť na prípady, v ktorých pokles tempa rastu koreluje s citeľným znížením podielu investícií z HDP (pozri napr. Fínsko, Švédsko, Taliansko a USA v prvej polovici 90. rokov).

Uvedené príklady navzájom zladeného vývoja tempa rastu a intenzity investičnej činnosti sa však nielen v našich tabuľkách, ale aj v nimi zobrazenom hospodárskom živote vyskytujú pomerne zriedkavo. Najčastejšie sa oba uvedené javy vyvíjajú rozdielne, no rozdielnosť vývoja má niekoľko podôb. V niektorých prípadoch (frekventovaných najmä v makroregióne juhovýchodnej Ázie) podiel investícií z HDP narastá, ale tempo rastu buď mierne klesá či stagnuje, alebo prinajmenej rastie pomalšie než intenzita investovania. Niekedy je zase podiel investícií z HDP viac-menej konštantný a tempo rastu sa znižuje. Poslednú skupinu tu tvoria prípady s klesajúcou intenzitou investovania a ešte výraznejším poklesom tempa rastu. Spoločná črta všetkých troch uvedených skupín rozdielného vývoja skúmaných javov sa prejavuje v jeho výsledku, ktorým je pokles efektívnosti investícií, resp. rast investičnej náročnosti hospodárskeho rastu. V rámci vybraného súboru krajín, aj vo vybraných makroregiónoch bola táto vývojová tendencia vo vzťahu skúmaných veličín veľmi rozšírená, ba dokonca prevládajúca. Druhá časť tabuliek 4 a 5 to dokazuje uvedením priemerných hodnôt zisťovaného vzťahu za desaťročné obdobia, v grafe 1 je jeho vývoj znázornený vo vybraných krajinách na základe ročných hodnôt.

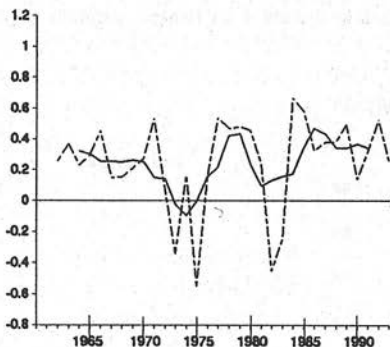
Graf 1

Vývoj pomeru medzi ročnými prírastkami HDP a podielom investícií do fixného kapitálu z HDP

[rast HDP] (t)/I(t-1)



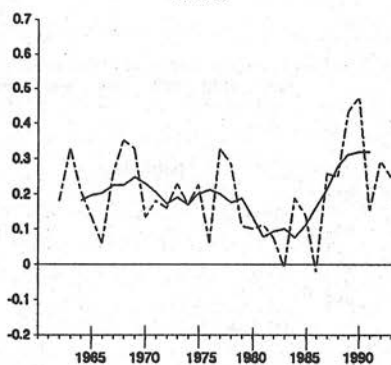
Chile



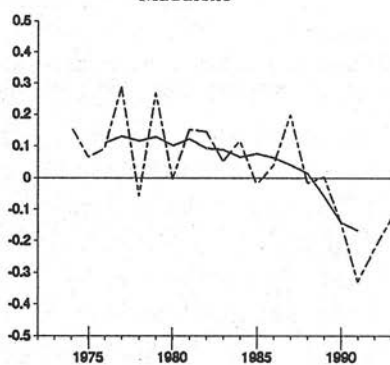
Francúzsko



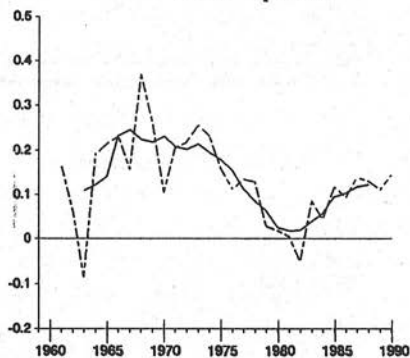
Írsko



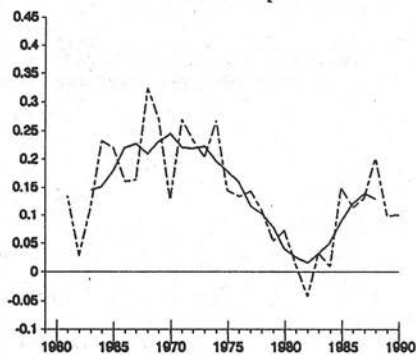
Maďarsko



Česká republika*



Slovenská republika*



- - - skutočný priebeh

— vyrovnaný priebeh

* Vývoj pomeru medzi ročnými prírastkami brutto ND a podielom brutto investícií z brutto ND.

Na začiatku porovnávacej analýzy rastových parametrov a súvislostí sa konštatovalo, že stredne i nízko rozvinuté krajiny môžu dosahovať tempá rastu dosť dosťujúce na dobiehanie úrovne rozvoja vyspelejších, ba aj najvyspelejších krajín. Po jej pokračovaní poznávame, že veľkosť tempa rastu, a teda aj dosahovanie jeho dostačujúcej úrovne od miery investovania síce závisí, ale aj to – čo je rovnako dôležité –, že tempo rastu nie je určené iba intenzitou investovania. Ďalším faktorom, ktorý naň pôsobí, sú klesajúce výnosy kapitálových vkladov ako objektívny vývojový trend, ktorý spôsobuje znižovanie efektívnosti investícií prítomné v dlhodobom (viac dekád zahŕňajúcom) vývoji všetkých zisťovaných krajín a regiónov.

Tradičná teória hospodárskeho rastu charakterizovaná Cobbovou-Douglasovou funkciou ($Y = AK^\alpha L^{(1-\alpha)}$) zahŕňala predpoklad klesajúcich kapitálových výnosov v podobe kapitálového koeficientu $\alpha < 1$. Nové rastové teórie formulované koncom 80. a na začiatku 90. rokov od predpokladu klesajúcich kapitálových výnosov často upúšťajú s odôvodnením, že stále významnejšou súčasťou kapitálových vkladov sa stávajú investície do ľudského kapitálu (pozri [12]). Empirické poznatky, ktoré nám poskytujú informácie z tabuliek 4 a 5, ako aj z grafu 1, sa však dajú zhrnúť do záveru, že investície do ľudského kapitálu pravdepodobne rozširujú efekty investovania a tým pokles kapitálových výnosov zrejme spomaľujú, no dosiaľ, teda na doterajšom stupni technologicko-ekonomického rozvoja, uvažovaný trend neodstránili.

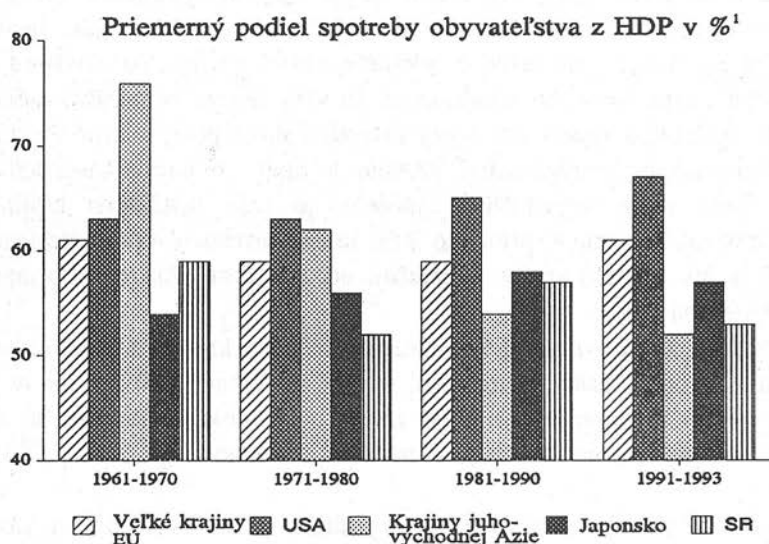
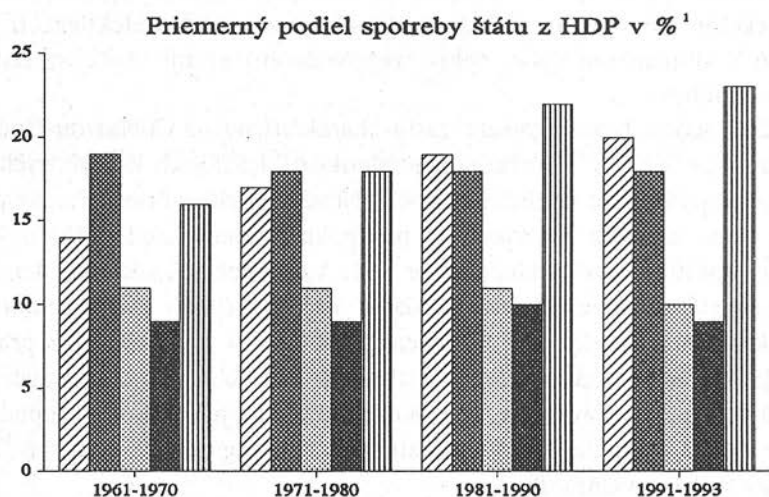
Sila, resp. dôsledky pôsobenia tendencie klesajúcich výnosov z dodatočných kapitálových vkladov sa zračia veľmi presvedčivo vo vývoji charakteristík hospodárskeho rastu dosahovaného v krajinách juhovýchodnej Ázie. V nich, aj v celom nimi vytváranom makroregióne sa prejavuje dlhodobé a dalo by sa povedať, že priam neochvejné úsilie o udržanie dostačujúceho, ba dokonca extradosťujúceho tempa rastu. Dosahuje sa to tu však len za cenu sústavného, a pritom stále výrazného zvyšovania miery investícií až (v prvej tretine 90. rokov) na takú priemernú makroregionálnu úroveň, k akej sa miera investícií v iných častiach sveta nikdy nepriblížila. Japonsko je zase príkladom krajiny, ktorá trvale udržiavala vysokú – približne 30% mieru investícií bez ohľadu na začiatku (v 70. a 80. rokoch) vcelku prijateľný, no začiatkom 90. rokov priam zlomový pokles tempa rastu.

Pri porovnávaní úrovne miery investícií v rôznych krajinách a makroregiónoch by nemalo uniknúť našej pozornosti, že jej extrémne hodnoty iba v jedinom prípade (pozri Singapur v 80. a na začiatku 90. rokov) dosiahli 40 %. Rovnakou absolútnou výnimkou bola v neázijských makroregiónoch jej 30% hodnota.

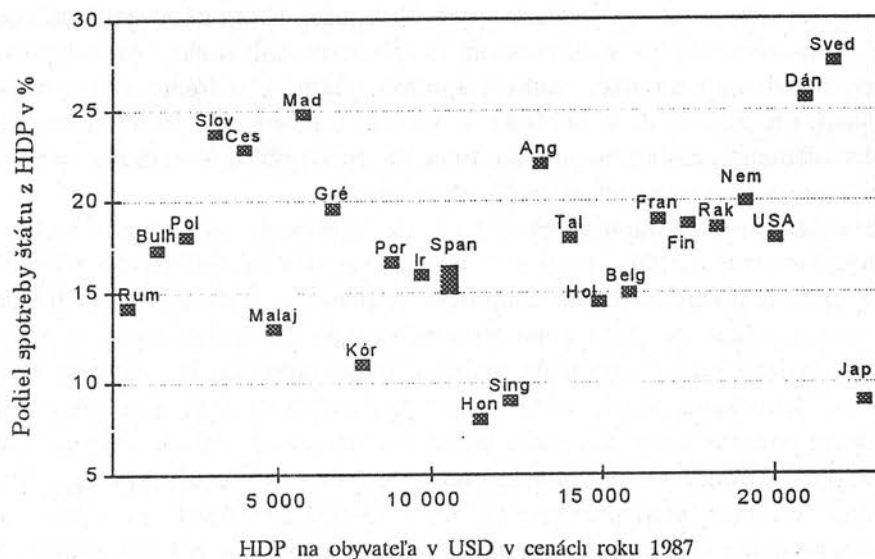
Pri posudzovaní možností zvyšovania podielu investícií z HDP v slovenskom hospodárstve na úroveň krajín usilujúcich sa o extrémnu mobilizáciu rastových zdrojov si treba všimnúť, že najvyššie podiely investícií z HDP sa dosahovali v krajinách s trvale nízkym podielom štátnej spotreby z HDP. Narastanie po-

dielu investícií z HDP sa pri nízkom podiele štátnej spotreby dosahovalo takým zmenšovaním podielu spotreby obyvateľstva, pri ktorom tento podiel klesol len o málo pod podiel spotreby obyvateľstva dosahovaný na Slovensku, čo znázorňuje graf 2.

Graf 2



Graf 2 ukazuje veľmi presvedčivo, že na Slovensku (podobne ako v iných transformujúcich sa ekonomikách) je podiel spotreby štátu (zahŕňajúci aj hmotnú spotrebu v odvetviach bezplatných služieb) vo svetovom meradle extrémne vysoký. Je to dôsledok predchádzajúceho vývoja, v ktorom hospodárska politika prioritizovala rast kolektívnej spotreby pred rastom individuálnej spotreby. V dôsledku toho podiel spotreby štátu (kolektívnej spotreby) v bývalých socialistických krajinách fakticky predbehol reálne možnosti vyplývajúce z úrovne rozvoja ich hospodárstva, čo dokumentuje aj graf 3.



Graf 3. Vzťah medzi úrovňou hospodárskeho rozvoja (meranou tvorbou HDP na obyvateľa) a podielom spotreby štátu z HDP v priemere rokov 1991-1993

Prameň: Spracované podľa [1; 8; 9; 10].

Z grafu 3 vyplýva, že dosiahnutá úroveň výkonnosti národného hospodárstva (HDP na obyv.) nie je jediným faktorom určujúcim podiel spotreby štátu z HDP. Relatívne - v pomere k HDP na obyvateľa - je veľmi vysoký podiel spotreby štátu v postsocialistických krajinách a to isté - aj keď v miernejšom vydaní - sa vzťahuje i na skupinu menej rozvinutých krajín EÚ (Grécko, Portugalsko, Írsko, Španielsko). Na druhej strane je v krajinách juhovýchodnej Ázie a v Japonsku podiel spotreby štátu z HDP veľmi nízky a nekorelujúci s veľkosťou HDP na obyvateľa. To vedie k hypotéze, že na podiel spotreby štátu z HDP vplývajú aj sociálno-politické a kultúrno-historické faktory.

Spotreba štátu je, prirodzene, veľmi heterogénny jav a jeho úroveň sa dá hodnotiť len pri reflektovaní jeho zložitej štruktúry, čo nie je funkciou tejto úvahy. Pre nás je dôležité, že absolútna väčšina občanov sa na tú časť spotreby štátu, ktorá zostáva po odrátaní výdavkov na správu a obranu, pozerá ako na súčasť materializovaného civilizačného pokroku, ktorá by sa v transformačnom

processe nemala zmenšovať. Z tohto hľadiska je možnosť zväčšovať podiel investícií z HDP na úkor zmenšovania podielu spotreby štátu krátko aj strednodobo dosť ohraničená. Zmenšovanie podielu spotreby obyvateľstva v prospech akumulácie kapitálových zdrojov by zase (toto tiež vidieť z grafu 3) podiel spotreby obyvateľstva v SR znižovalo pod extrémne nízku svetovú úroveň. Tak opätovne dochádzame k téze, že zabezpečovanie dostačujúceho tempa hospodárskeho rastu sa dlhodobu nebude môcť opierať prevažne o kapitál vyprodukovaný vnútri ekonomiky.

Na druhej strane sa na základe predchádzajúcej komparácie javí odôvodnenou požiadavka, aby sa v slovenskom hospodárstve dlhodobu zvyšoval podiel spotreby domácností na úkor podielu spotreby štátu. Rozšírenie priestoru individuálneho rozhodovania o spotrebe a súbežné obmedzenie štátnych zásahov do individuálneho rozhodovania o spotrebe sa tým priblíži k reláciám potrebným pre fungovanie vyspelých trhových ekonomík.

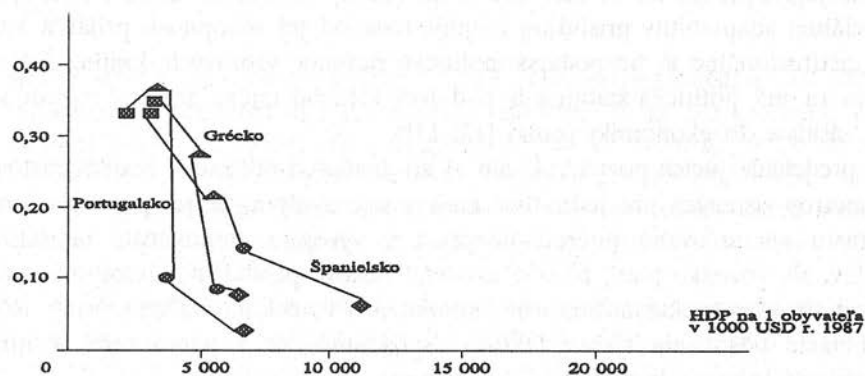
Z hľadiska predchádzajúcich zistení sa treba pozerať na údaje tabuľky 2 o podiele investícií z HDP, ktorý v 2. aj v 3. variante ekonomického prognostického modelu prekročil 50 %. Empirické poznatky o investičných predpokladoch rastu založené na pozorovaní dostatočne reprezentatívneho súboru krajín posúvajú uvedené varianty rastu do množiny veľmi ťažko realizovateľných možností. To, prirodzene, nie je nedostatok uvažovaného modelu. Ten nám totiž kvantifikuje početné väzby rastového procesu a na tomto základe pomáha hľadať rozvojový koridor s dostačujúcimi tempami rastu, ktoré sa dajú dosiahnuť pri splnení reálnych predpokladov. Tu sme povinní zopakovať, že z hľadiska uvažovaného modelu sa dosiahnutie *dostačujúcich* temp rastu zdá byť reálne len na základe takého zvyšovania intenzity investovania, ktoré využíva predovšetkým prílev zahraničného kapitálu.

Tendenciu znižovania výnosov dodatočných kapitálových vkladov a ich makroekonomickým dôsledkom na pokles efektívnosti investícií, resp. na rast investičnej náročnosti tempa rastu sa už venovala značná pozornosť v komparatívnej ekonómii (v ekonómii porovnávajúcej hospodársky vývoj rôznych krajín). Výsledky takto orientovanej komparatívnej analýzy sú formulované v teórii konvergenzie krajín s rozdielnou úrovňou hospodárskeho rozvoja (s rozdielnou výkonnosťou hospodárstva) na základe prekonávania technologickej medzery. Prekonávanie technologickej medzery je spojené s imitáciou technických vzorov, ktoré je investične menej náročné než hľadanie nových technických riešení. Dosahovanie dobrých konvergenčných výsledkov zmenšuje technologickú medzeru spojenú s možnosťou napodobňovať cudzie vzory a tým znižuje aj investičnú náročnosť jednotky dosahovaného tempa rastu (pozri napr. [13]).

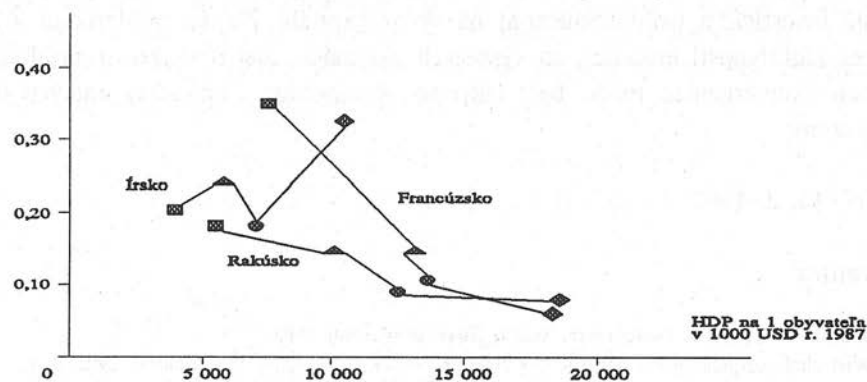
Konvergenca krajín s nerovnakou úrovňou hospodárskeho rozvoja sa prejavuje ako ich konvergenca v úrovni tvorby HDP na obyvateľa. Súvislosť medzi takto vyjadreným postupom konvergenzie a vývojom efektívnosti investícií je vo vybraných krajinách znázornená v grafe 4.

Graf 4. Vývoj relácie medzi efektívnosťou investícií a HDP na obyvateľa

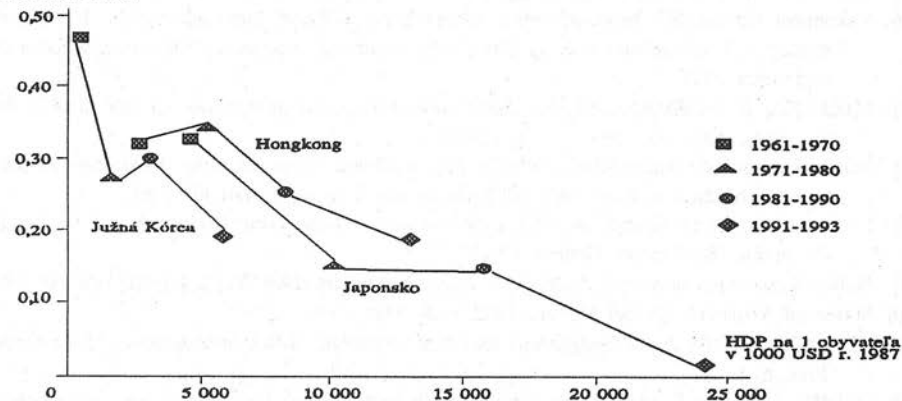
Δ HDP v % na 1 bod z podielu investícií z HDP



Δ HDP v % na 1 bod z podielu investícií z HDP



Δ HDP v % na 1 bod z podielu investícií z HDP



Dôležitým prvkom teórie konvergencie krajín s nerovnakou úrovňou hospodárskeho rozvoja je téza, že konvergencia nie je samospúšťajúci a automaticky sa rozvíjajúci proces. Či sa ako istá šanca naozaj využije, to závisí od schopnosti sociálnej adaptability príslušnej krajiny, teda od jej schopnosti prijať a využívať inštitucionálne a hospodárskopolitické riešenia vzorových krajín. Dôležité miesto tu má politická stabilita a pod istú kritickú mieru znížený rozsah štátnych zásahov do ekonomiky (pozri [12; 13]).

Z predchádzajúcich poznámok, ale aj zo značných odlišností hodnôt rastových parametrov zistených pre jednotlivé krajiny síce vyplýva, že tempá hospodárskeho rastu sú určované mierou investícií a vývojom efektívnosti kapitálových vkladov, ale rovnako platí, že oba uvedené rastovo-produkčné faktory sú ovplyvňované širokým spektrom faktorov ekonomickej i neekonomickej povahy. Rôzne kombinácie pôsobenia týchto faktorov spôsobujú, že v jednotlivých krajinách dosahuje efektívnosť investícií odlišné hodnoty.

Záveru získané z predchádzajúcej komparatívnej analýzy majú povahu predbežných hypotéz, ktoré treba overovať aj v ďalšej analýze rozlišujúcej hrubé a čisté investície a prihliadajúcej aj na vývoz kapitálu. Najmä predpoklad o klesajúcej efektívnosti investícií vo vyspelých krajinách, ale rovnako aj pohľad na priebeh konvergencie môže byť takýmto spresnením empirickej analýzy dost ovplyvnený.

Došlo 14. 2. 1997

Literatúra

- [1] World Tables 1995. Washington, World Bank Book, máj 1995.
- [2] Wirtschaftsvergleiche mit Österreichs Nachbarländer. Statistische Nachrichten, 1995, č. 9.
- [3] Európsky porovnávací program 1993. [Informatívna správa ŠÚ SR.] Bratislava, Štatistický úrad SR, 27. 10. 1995.
- [4] OECD. National Accounts, Main Aggregates. Zv. 1. Paris 1996, s. 149.
- [5] Výkonnosť slovenského hospodárstva a variantné prognózy jej budúceho vývoja. In.: Dlhodobá stratégia ekonomického rozvoja Slovenskej republiky. Bratislava, Ekonomický ústav SAV, september 1995.
- [6] MIKELKA, E. – ŠUJANOVÁ, M.: Experimental Forecast Simulations of the Slovak Economy. Ekon. Čas., 43, 1996, č. 2, s. 153–175.
- [7] Makroekonomické ukazovatele štvrtročných národných účtov za roky 1990–1995 a ročných národných účtov za roky 1985–1992. Bratislava, Štatistický úrad SR 1996.
- [8] Economic Survey of Europe in 1995, 1996. Geneva – New York, Secretariat of the Economic Commission for Europe. Geneva 1996.
- [9] National Accounts Statistics: Analysis of Main Aggregates. New York, United Nations 1987.
- [10] Statistical Yearbook United Nations 1992. New York 1994.
- [11] SCHULMEISTER, S.: Divergenzen im internationalen Wachstumsprozess. Monatsberichte, 1996, č. 3.
- [12] GUNDLACH, E.: Determinanten des Wirtschaftswachstums: Hypothesen und empirische Evidenz. Die Weltwirtschaft, 1995, č. 4.
- [13] SEIDEL, H.: Wirtschaftswachstum und Konvergenz. Monatsberichte, 1995, č. 1.

ECONOMIC GROWTH OF THE SLOVAK REPUBLIC IN THE INTERNATIONAL COLLABORATION

Ivan OKÁLI

In the first part the efficiency of the Slovak economy (measured as the GNP per one inhabitant) is compared with the economic efficiency in the EU countries, and on the basis of model calculations the convergence of the SR economy to the developed market economies is taken into consideration. The opinion exists that in the course of the life of one generation (20–25 years) this task could be solved at the permanent provision of 5–6% tempo of growth on the basis of the extensive utilisation of foreign capital resources.

In the second part, on the basis of the comparative analysis, in more than 30 countries of Europe, Asia, and America, from the beginning of 80-ties up to the half of 90-ties, the investment presumptions of the tempo of the economic growth are detected which would be sufficient for the solution of the expected convergence task. It is found out that the solution of this task has its historical precedence, but it is exceptionally difficult. Not only from the viewpoint of big extend of necessary savings, but also because of the fact, that to reach required rate of investment and maintenance of the required level of the efficiency of capital deposits depends on the wide spectrum of factors both, the economic and non-economic character.

Štruktúrne aspekty vonkajšej ekonomickej rovnováhy Slovenskej republiky

Herta GABRIELOVÁ*

Úvod

Nárast záporného salda obchodnej bilancie z 5,7 mld Sk v roku 1995 na 64,5 mld Sk v roku 1996 sústredilo pozornosť decíznej sféry i odbornej verejnosti na objasnenie príčin tohto nepriaznivého zlomu vo vývoji slovenskej ekonomiky a na hľadanie relatívnych hospodárskopolitických postupov na jeho prekonanie alebo zmiernenie. Vzniknutá situácia je bezpochyby výslednicou vzájomného pôsobenia širokého okruhu dopytových a ponukových faktorov generovaných tak vo vnútornej ekonomike, ako aj v jej vonkajšom prostredí. V prezentovanej štúdii si, prirodzene, nekladíme za cieľ identifikovať daný problém v jeho komplexnej podobe. Jej ciele sú podstatne skromnejšie. Na základe analýzy štruktúry dovozných a vývozných tokov a ich vzájomných relácií chceme poukázať na tie stránky zahraničnoobchodnej výmeny, ktoré samy osebe predstavujú latentné zdroje pre vznikanie vonkajšej ekonomickej nerovnováhy. A v mnohom determinujú aj možnosti a spôsoby jej prekonávania.

Úvodom treba konštatovať, že pre exaktné hodnotenie zahraničnoobchodných vzťahov SR a ich vývojových tendencií chýbajú v SR niektoré dôležité štatistické informácie.

Absentujú predovšetkým pravidelne zisťované indexy exportných a dovozných cien. Ich nahradzovanie odhadovanými deflátormi vývozu a dovozu tovarov a služieb pri kvantifikácii reálneho rastu hrubého domáceho produktu (HDP) môže viesť k značným diferenciam medzi skutočným a vykazovaným vývojom.

Indexy exportných a dovozných cien poskytujú ďalej nezastupiteľné základné informácie pre kvantifikáciu:

- výmenných relácií (*terms of trade*);
- vplyvu cenových zmien a zmien vo fyzickom objeme zahraničnoobchodnej výmeny na vývoj jej celkovej hodnoty;
- výhodnosti dovozu a vývozu v tovarovej i teritoriálnej štruktúre a zmeny uvedenej výhodnosti v dôsledku cenových zmien.

Všetky uvedené informácie sú významné nielen pre hospodárskopolitické rozhodovanie (napr. čo vo vývoze podporiť a čo nie), ale i pre široký okruh podnikateľských subjektov, ktoré vyrábajú exportné výrobky, vyvážajú ich, resp. zaobe-

* Ing. Herta GABRIELOVÁ, CSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 02 Bratislava

rajú sa dovoznou činnosťou. Veľmi dôležité informácie v danom smere poskytujú aj (v mnohých krajinách zisťované) kilogramové ceny v podrobnej komoditnej štruktúre dovozu a vývozu.

V analýze sme preto nútení opierať sa o tie štatistické informácie o zahraničnom obchode, ktoré sú oficiálne k dispozícii, t. j. o informácie o hodnotovom objeme vývozu a dovozu, ktoré charakterizujú tak vplyv vývoja fyzického objemu vývozu, ako i vplyv cenového vývoja. V záujme preklenutia chýbajúcich štatistických informácií o zahraničnom obchode využívame aj niektoré zahraničné pramene hodnotiace zahraničnoobchodné vzťahy Slovenska, ako aj niektoré prístupy poskytujúce aproximatívne výsledky.

V prvej časti príspevku analyzujeme štruktúru dovozných a vývozných tokov podľa vybraných kritérií, druhá časť predstavuje istý pokus o hodnotenie výkonnosti slovenskej ekonomiky na základe dovozno-vývozných relácií.

1. Vývojové tendencie v tovarovej štruktúre zahraničného obchodu Slovenska

Jednou z najzávažnejších úloh transformácie slovenskej ekonomiky, rovnako ako aj v ďalších tranzitívnych ekonomikách, je postupné formovanie racionálneho začlenenia ekonomiky do medzinárodnej del'by práce. Na rozdiel od zmien v teritoriálnej orientácii zahraničnoobchodných vzťahov, ktoré prebehli relatívne veľmi rýchlo, proces zmien v tovarovej štruktúre zahraničného obchodu prebieha podstatne pomalšie a, ako ukazujú výsledky obchodnej bilancie, v poslednom období aj so značnými problémami.

Profil zahraničnoobchodnej výmeny tovarov Slovenska možno serióznejšie posudzovať v podstate až od vzniku samostatnej slovenskej ekonomiky v roku 1993. V minulosti bola tovarová štruktúra zahraničného obchodu SR v značnej miere deformovaná a aj veľmi ťažko identifikovateľná, a to nielen pod vplyvom štátnej regulácie zahraničného obchodu, ale aj v dôsledku vysokej miery sprostredkovanosti zahraničnoobchodných vzťahov Slovenska českou ekonomikou (bližšie pozri [1]). Hospodárske vzťahy s českou ekonomikou sú, pravda, intenzívne aj v súčasnosti, uskutočňujú sa však na báze štandardných zahraničnoobchodných vzťahov. Ich intenzita sa v istej miere odráža vo vysokej miere vonkajšej otvorenosti tak slovenskej, ako i českej ekonomiky.

Tovarovú štruktúru zahraničného obchodu možno, ak sú k dispozícii informácie v potrebnej štruktúre, posudzovať z viacerých hľadísk. V našej analýze si budeme všimáť, ako sa vyvíja, resp. mení štruktúra vývozných a dovozných tokov z hľadiska ekonomického určenia tovarov, ako aj ich štruktúru z hľadiska náročnosti na výrobné faktory. Obe hľadiská môžu, podľa nás, prispieť k identifikácii príčin smerovania zahraničnoobchodnej bilancie k nerovnováhe.

Súhrnný prehľad o vývoji tovarovej štruktúry dovozu a vývozu v členení podľa ekonomického určenia tovarov uvádzame v tabuľke 1 a 2.

T a b u l k a 1

Vývoj dovozu v rokoch 1993–1996

Skupiny tovarov podľa ich ekonomického určenia	Podiel skupín na dovoze v %				Medziročný rast v %		
	1993	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Potraviny ¹	8,3	7,4	7,2	6,5	-1,3	18,9	13,4
Suroviny ²	5,5	5,6	6,2	5,3	11,8	37,1	6,2
Palivá ³	21,2	19,3	17,5	17,3	0,1	11,9	23,9
Medziprodukty ⁴	23,7	27,1	28,1	24,3	26,4	27,6	8,2
Stroje a zariadenia ⁵	23,6	23,6	23,8	24,1	9,9	24,1	26,8
v tom:							
investičné statky	20,2	20,2	20,0	20,3	9,7	22,3	27,3
časti a komponenty	3,4	3,4	3,8	3,7	10,9	34,6	24,0
Dopravné prostriedky ⁶	5,3	5,2	6,0	11,0	8,0	42,2	127,9
v tom:							
osobné autá	2,4	1,9	2,3	6,8	-11,9	50,8	265,2
iné dopravné prostriedky	2,0	2,4	2,6	2,9	26,1	35,5	40,7
časti a príslušenstvo	0,9	0,9	1,1	1,2	19,4	41,6	42,5
Spotrebný tovar ⁷	12,0	11,0	11,0	11,4	1,7	23,0	29,1
Iný dovoz ⁸	0,4	0,8	0,2	0,3	132,2	-63,4	41,5
Dovoz spolu ⁹	100,0	100,0	100,0	100,0	10,3	23,1	25,2

¹ SITC 0 a 1 po vylúčení krmív.² SITC 2 a 4.³ SITC 3.⁴ SITC 5 (po vylúčení liekov, kozmetických a čistiacich prípravkov, výbušnín a pyrotechnických výrobkov), SITC 6 (po vylúčení hotových výrobkov spotrebného charakteru) a niektoré medziprodukty zo SITC 8.⁵ SITC 7 (po vylúčení dopravných prostriedkov a strojov a prístrojov pre domácnosť) a SITC 87 – odborné, vedecké a riadiace prístroje a zariadenia.⁶ SITC 78 a 79.⁷ SITC 8 (po vylúčení SITC 87 a niektorých medziproduktov, zbraní a streliva), lieky a ďalšie spotrebné tovary zo skupiny SITC 5, 6 a 7.⁸ Nešpecifikované položky, výbušniny a pyrotechnické výrobky, zbrane a strelivo.⁹ Po vylúčení dovozu v rámci deblokácií (3 mld Sk v roku 1993 a 8,7 mld Sk v roku 1996).

Prameň: Vlastné prepočty na základe databázy zahraničného obchodu Štatistického úradu SR v trojmiestnom kóde SITC.

Na základe doteraz prezentovaných informácií je možné dospieť k viacerým záverom, ktoré z hľadiska analyzovanej problematiky považujeme za veľmi dôležité.

Predovšetkým možno konštatovať, že tak štruktúra dovozu, ako aj štruktúra vývozu sa v rokoch 1993–1995 vyvíjali v podstate bez výraznejších zmien. V roku 1996 prvýkrát došlo k podstatnejším štruktúrnym posunom, ktoré však, až na niektoré výnimky, nepriaznivo ovplyvnili celkový výsledok obchodnej bilancie. Ich charakteristike budeme venovať osobitnú pozornosť.

T a b u l k a 2

Vývoj vývozu v rokoch 1993–1996

Skupiny tovarov podľa ich ekonomického určenia	Podiel skupín na dovoze v %				Medziročný rast v %		
	1993	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Potraviny ¹	6,2	5,3	5,7	4,2	9,6	28,6	-21,9
Suroviny ²	5,0	5,2	5,2	4,6	32,2	18,6	-6,4
Palivá ³	4,9	4,6	4,2	4,9	20,5	8,4	23,5
Medziprodukty ⁴	47,7	49,3	50,9	47,9	31,7	22,7	0,0
Stroje a zariadenia ⁵	12,1	12,1	12,3	13,2	27,2	21,5	13,8
v tom:							
investičné statky	9,8	9,6	10,0	10,8	24,9	23,9	14,9
časti a komponenty	2,3	2,5	2,3	2,4	36,6	12,0	9,3
Dopravné prostriedky ⁶	6,7	6,6	6,3	9,7	24,8	12,9	64,2
v tom:							
osobné autá	0,6	1,0	0,8	3,1	109,6	-10,3	321,2
iné dopravné prostriedky	3,8	3,6	3,2	3,2	19,3	7,7	4,7
časti a príslušenstvo	2,3	2,0	2,3	3,4	10,7	33,8	59,5
Spotrebný tovar ⁷	16,3	15,9	14,6	14,7	24,3	9,5	6,5
Iný vývoz ⁸	1,1	1,0	0,8	0,8	24,5	-3,2	5,1
Vývoz spolu	100,0	100,0	100,0	100,0	27,5	19,0	6,1

Poznámky 1–8 pozri pod tabuľkou 1.

Prameň: Pozri tabuľku 1.

Členenie dovážaných a vyvázaných tovarov podľa ich ekonomického určenia v plnej miere potvrdilo, že našu zahraničnoobchodnú výmenu v rokoch 1993–1995 výrazne profiloval a akceleroval vývoz a dovoz surovín, palív a medziproduktov; podiel týchto skupín tovarov v uvedených rokoch dosahoval:

- na dovoze 50,4 %, 52,0 % a 51,8 %, na jeho prírastku 67,2 % a 51,2 %;
- na vývoze 57,6 %, 59,1 % a 60,3 %, na jeho prírastku 64,5 % a 66,2 %.

V roku 1996 sa pozícia uvedených skupín tovarov tak na strane vývozu (zhruba o 3 percentné body), ako aj na strane vývozu (zhruba o 5 percentných bodov) oslabil. Vplyv týchto zmien znamenal pre zahraničnoobchodnú bilanciu zvýšenie jej záporného salda oproti roku 1995 zhruba o 16 mld Sk; zatiaľ čo v rokoch 1994 a 1995 kladná bilancia v obchode s medziproduktmi prevyšovala záporné bilancie v obchode so surovinami a s palivami o 16,8 mld Sk, resp. o 18,7 mld Sk, v roku 1996 to boli iba 2,4 mld Sk. Uvedený výsledok možno jednoznačne považovať za dôsledok zmien vo vonkajšom prostredí, najmä stagnácie dopytu po priemyselne spracovaných medziproduktoch na zahraničných trhoch (ten rástol v predchádzajúcich dvoch rokoch ročne zhruba o 25 mld Sk; v roku 1996 sa nezvýšil) a zvýšenia cien primárnych energetických vstupov.

Za štyri roky samostatnej slovenskej ekonomiky sa nepodarilo, ako vidieť z prezentovaných údajov, zvýšiť mimoriadne nízky podiel vyvázaných strojov a zariadení na celkovom vývoze, ale ani podstatnejšie zvýšiť ich podiel na

dovoze. Záporné saldo v obchode so strojmi a zariadeniami dosiahlo v roku 1996 takmer 43 mld Sk a bolo o 12 mld Sk vyššie ako v roku 1995.

Dovoz moderných strojov a zariadení predstavuje azda najdôležitejší prvok zahraničnoobchodnej výmeny, bez ktorého sa nedá zabezpečiť rýchla obmena zastaraného strojového parku a jeho rozšírenie o nové výkonnejšie výrobné zariadenia a, prirodzene, ani dosiahnuť žiaducu zmenu v štruktúre vývozu. Treba si, pravda, položiť otázku, či daný objem strojov a zariadení, ktorý sa v súčasnosti dováža, postačuje pre potreby ekonomiky. Ak si zoberieme na pomoc údaje za krajiny EÚ, tak zistíme, že podiel dovozu strojov a zariadení investičného zamerania sa v týchto krajinách pohybuje v značne širokej škále (prakticky od 11–19 %), čo naznačuje, že na úroveň tohto podielu má vplyv viacero aj protichodných ekonomických faktorov. Na prvý pohľad sa zdá, že podiel investičného strojárskeho dovozu, ktorý sa dosahuje v slovenskej ekonomike (okolo 20 %), zodpovedá v podstate medzinárodným parametrom. Pravda, treba vidieť, že v porovnávaných krajinách ide spravidla o kontinuálny proces obnovovania a rozširovania výrobných zariadení. Úlohy, pred ktorými stojí SR, a aj všetky ostatné tranzitívne ekonomiky, majú iný charakter. Ide o zásadnú reštrukturalizáciu výrobných zariadení (nielen o obnovu techniky a morálne zastaraných zariadení, ale i zariadení, ktoré sa stali v zmenených ekonomických podmienkach nevyužiteľnými, ale predovšetkým o vytvorenie technických predpokladov na uskutočňovanie technologických a výrobových inovácií), ktorá sa v daných krajinách spravidla môže iba v malej miere (resp. vôbec nie) oprieť o výkonné domáce investičné strojárstvo. Pri zabezpečovaní svojich investičných potrieb v oblasti strojov a zariadení sa malé krajiny (a to naznačujú i rozdiely v podieloch medzi menšími a veľkými krajinami EÚ) objektívne viac musia orientovať na využívanie výhod plynúcich v danej oblasti z medzinárodnej delby práce. Napriek tomu, aj malé hospodársky vyspelé krajiny spravidla disponujú vysokorozvinutým investičným strojárstvom, úzko špecializovaným na tie segmenty výroby, ktoré vytvárajú špecializovaný profil danej krajiny. A to na Slovensku v podstate neexistuje. Inými slovami, v SR dosahované podiely investičného strojárskeho dovozu na celkovom dovoze nevytvárajú zatiaľ uspokojivé predpoklady na podstatné zvýšenie technickej úrovne výrobných základne a na jej zásadnú reštrukturalizáciu. Treba sa navyše obávať, že pri orientácii hospodárskej politiky štátu na realizáciu veľkých infraštruktúrnych a energetických projektov sa veľká časť štátnych záruk na zahraničné úvery, ale i značná časť domácich úverov sústreďí na dané projekty a problém reštrukturalizácie výrobných základne exportných odvetví priemyslu bude postupovať pomaly.¹

¹ Klesajúci podiel spracovateľského priemyslu na celkových investíciách SR túto tendenciu jednoznačne dokumentuje; zatiaľ čo v rokoch 1992 a 1993 dosahoval tento podiel 31,8 %, resp. 30,0 %, v roku 1994 a 1995 klesol na 20,6 %, resp. 21,3 % a v roku 1996 až na 14–16 % (odhadnuté podľa zatiaľ neúplných informácií).

Výrazný (podľa údajov za rok 1996) rozdiel existuje v podieli dovozu strojov a zariadení (vrátane častí a komponentov) medzi ČR a SR - vyše 10 percentných bodov (24,1 % v SR a 34,4 % v ČR). V absolútnom vyjadrení v prepočte na USD a na obyvateľa tvoril dovoz strojov a zariadení v SR iba 57 % úrovne ČR.² Pritom ani v ČR nemožno zatiaľ hovoriť o dostatočnej úrovni dovozu najmä špičkových výrobných technológií, ktoré by dokázali naštartovať vyššiu dynamiku vývozu. Veľmi intenzívne sa preto hľadajú hospodárskopolitické postupy na podporu tohto procesu. Podľa Ministerstva priemyslu a obchodu ČR [2, s. 33] je nevyhnutné vytvoriť priaznivejšie daňové a colné podmienky pre investície do moderných a perspektívnych technológií a zvýšiť progresívne odpisovanie nových moderných strojov, zariadení a technológií. Opatrenia podobného charakteru sú nanajvýš potrebné aj v slovenskej ekonomike. Môžu však byť účinné iba vtedy, ak príslušní investori budú môcť v plnej miere zodpovedať za ekonomickú úspešnosť uskutočnených investícií. (Aj investície do moderných technológií môžu byť neúspešné, ak nie sú zabezpečené podmienky ich komerčného zhodnotenia.) V tomto smere existuje na Slovensku viacero bariér. Patrí medzi ne najmä neukončená privatizácia vo významných priemyselných podnikoch, predovšetkým v strojárstve, pretrvávajúca vysoká majetková účasť štátu v mnohých privatizovaných podnikoch, málo ústretový postoj k potenciálnym zahraničným investorom a pod.

Vráťme sa však k analýze vývojových tendencií v štruktúre zahraničnoobchodných tokov.

Relatívne veľmi priaznivo sa vyvíja vývoz dopravných prostriedkov. Ide v podstate o jedinú skupinu tovarov, v ktorej sa dosiahlo viditeľné zlepšenie konkurenčnej schopnosti na zahraničných trhoch. Podiel vývozu dopravných prostriedkov na vývoze sa v roku 1996 podstatne zvýšil a, ak vylúčime mimoriadny dočasne zvýhodnený dovoz osobných vozidiel,³ v zahraničnom obchode s dopravnými prostriedkami sa dosiahol zhruba o 6 mld Sk vyšší prebytok ako v roku 1995. Okrem toho vznikol v danej skupine tovarov deficit vo výške 16 mld Sk, a to z titulu už spomínaného mimoriadneho dovozu osobných vozidiel.

Analýza štruktúry dovozu a vývozu v členení podľa ekonomického určenia tovarov nepotvrdila v širokej verejnosti značne rozšírený názor o vysokom podiele dovozu spotrebného tovaru. Naopak, ukázalo sa, že ten tvorí iba 11-12 % celkového dovozu, čo je podstatne menej ako v porovnateľných malých európskych krajinách (dosahuje v nich zhruba 20 %). Zahraničný obchod so spotrebným tovarom pritom patrí medzi tie skupiny, v ktorých sa v rokoch 1993-1996 permanentne dosahovala prebytková zahraničnoobchodná bilancia. Tempo rastu

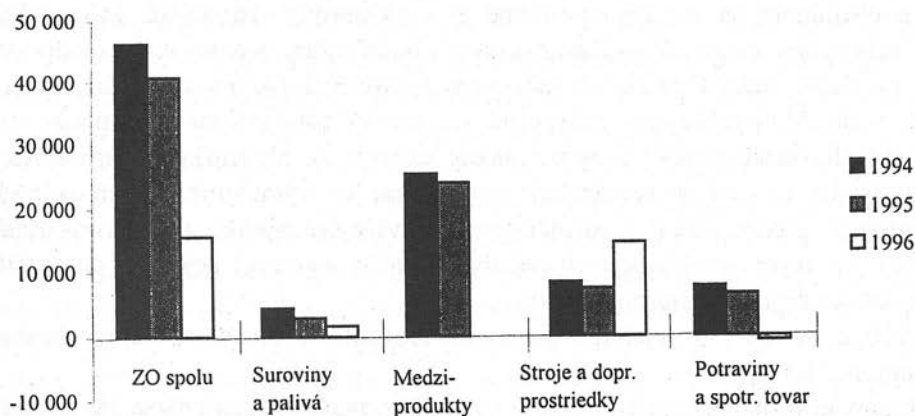
² V roku 1996 sa v SR doviezlo strojov a zariadení (vrátane častí a komponentov) za 2,5 mld USD, v ČR za 8,5 mld USD, t. j. 464 USD na obyvateľa SR a 819 USD na obyvateľa ČR.

³ Oproti roku 1995, ktorý bol už tiež čiastočne ovplyvnený uvedeným zvýhodnením, to predstavuje nárast zhruba o 16 mld Sk.

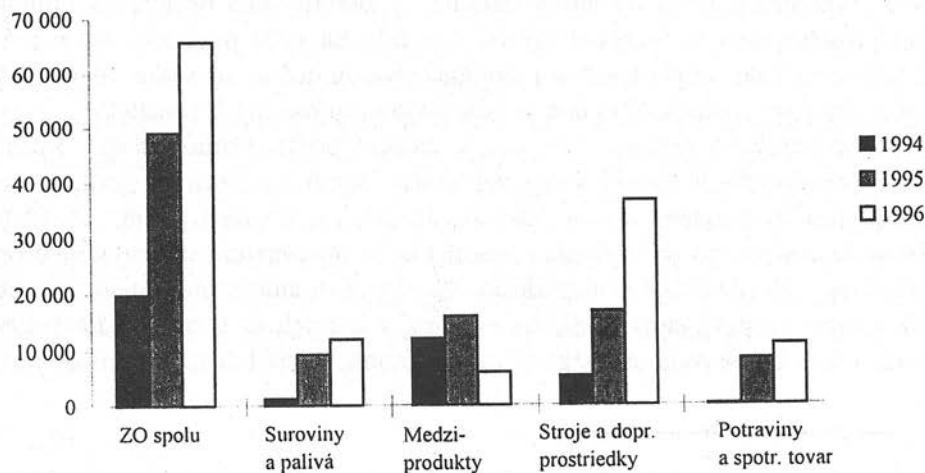
vývozu sa však v posledných dvoch rokoch značne spomalilo a rast dovozu pokračoval; celkový prebytok sa v dôsledku tohto vývoja v roku 1996 oproti roku 1995 znížil o 6 mld Sk.

Pozícia poľnohospodárskych a potravinárskych tovarov sa v štruktúre zahraničného obchodu Slovenska, ako vidieť z údajov v tabuľke 1 a 2, sústavne oslabuje. Napriek tomu sa aj v danej oblasti v roku 1996 podstatne zhoršili relácie medzi dovozom a vývozom a vznikol o 6 mld Sk vyšší deficit ako v predchádzajúcom roku.

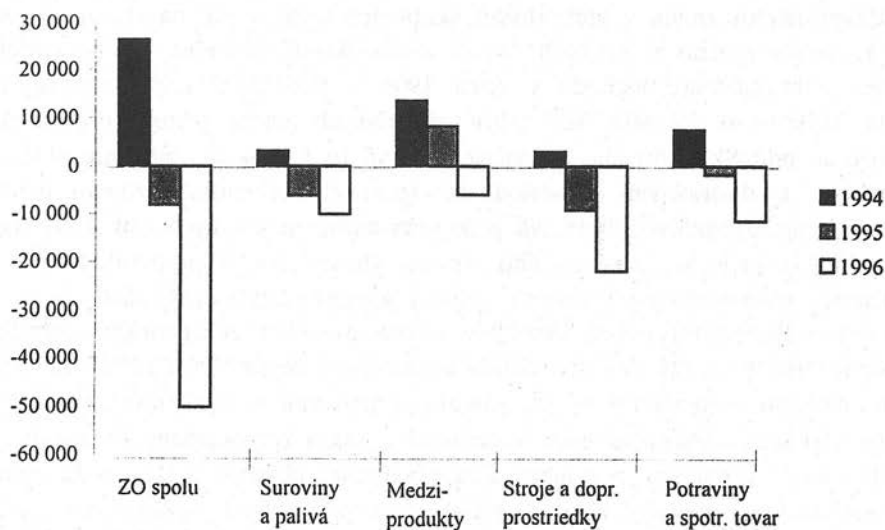
Celkový pohľad na priebeh zmien v jednotlivých tovarových skupinách v rokoch 1993-1996 poskytujú grafy 1-4.



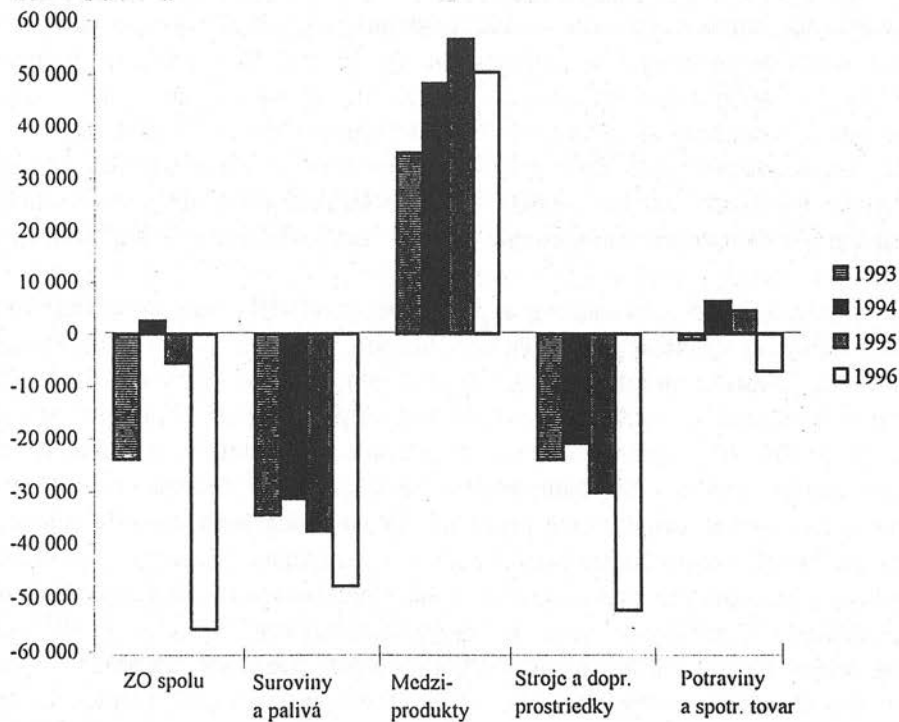
Graf 1. Medziročné zmeny vývozu v mil. Sk



Graf 2. Medziročné zmeny dovozu v mil. Sk



Graf 3. Medziročné zmeny bilancie v mil. Sk



Graf 4. Ročná bilancia v mil. Sk

Rekapituláciou zmien v jednotlivých skupinách tovarov tak na strane dovozu, ako i vývozu možno v hrubých črtách kvantifikovať základné smery zvýšenia deficitu zahraničného obchodu v roku 1996 v porovnaní s predchádzajúcim rokom celkovo o 50 mld Sk.⁴ Úhrn negatívnych zmien pritom predstavoval celkovo 56 mld Sk, ktoré iba čiastočne zmiernil (o 6 mld Sk) zvýšenie prebytku v obchode s dopravnými prostriedkami (po vylúčení mimoriadneho dovozu osobných motorových vozidiel). Na celkovom úhrne negatívnych zmien vo vývoji obchodnej bilancie sa, podľa nášho názoru, zhruba 30 % podieľali zmeny vo vonkajšom ekonomickom prostredí (pokles konjunktúry v krajinách, ktoré sú hlavnými odberateľmi našich výrobkov a zvýšenie cien energetických zdrojov). Uvedené zmeny sa mimoriadne citlivo dotkli najväčšieho bloku nášho zahraničného obchodu – obchodu so surovinami, s palivami a medziproduktmi – čo viedlo k zníženiu kladného salda v obchode s uvedenými tovarmi o 16 mld Sk. Ďalších 30 % zvýšenia pasívneho salda obchodnej bilancie možno jednoznačne pripísať na vrub opatrení vlády v oblasti dovozu osobných motorových vozidiel (zvýšenie pasívneho salda o ďalších 16 mld Sk). Posledná časť (zhruba 40 % – v absoľutnom vyjadrení 24 mld Sk) pozostáva z viacerých položiek zvyšujúcich pasívne saldo zahraničného obchodu predovšetkým v dôsledku rýchleho rastu domáceho dopytu a nedostatočnej schopnosti príslušných odvetví presadiť sa výraznejšie na zahraničných trhoch. Ide tu najmä o výrazné zvýšenie pasívneho salda v obchode so strojmi a zariadeniami (o 12 mld Sk), zníženie prebytku v obchode so spotrebným tovarom (o 6 mld Sk) a zvýšenie záporného salda v obchode s poľnohospodárskymi a potravinárskymi tovarmi (o 6 mld Sk).

Prv než uzavrieme prvú časť príspevku, všimnime si ešte, tak ako sme to naznačili v jej úvode, ako sa vyvíjala tovarová štruktúra zahraničného obchodu z hľadiska jej náročnosti na výrobné faktory. Celkový obraz o nej poskytuje tabuľka 3.

Prezentované údaje jednoznačne, a podstatne zreteľnejšie ako predchádzajúca analýza tovarovej štruktúry zahraničného obchodu v členení podľa ekonomického určenia tovarov, preukazujú, že profil zahraničného obchodu Slovenska determinuje výmena tovarov náročných na suroviny, ako aj na kapitálové zdroje. A to je profil, ktorý pre slovenskú ekonomiku, so zreteľom na obmedzené domáce zdroje surovín a kapitálu, zrejme nie je výhodný. Navyše, neumožňuje v plnej miere využiť disponibilné pracovné zdroje a ich kvalifikačný a intelektuálny potenciál. Prekonávanie zaostávania v technologickej i technickej úrovni produkcie a razantnejšie prenikanie do oblasti technologicky náročnejších výrob a profitovanie z takýchto výrob v zahraničnoobchodnej výmene predstavuje zrejme jediný možný spôsob formovania vhodnejšej štruktúry zahraničného obchodu pre slovenskú ekonomiku, ako aj eliminovania latentných zdrojov nerov-

⁴ Bez dovozu v rámci deblokácií zahraničných pohľadávok.

nováh spätych s jeho existujúcou štruktúrou. Ide, pravda, o proces mimoriadne náročný na dovoz špičkovej techniky a technológií, ktorý, podľa nášho názoru, nie je pri súčasnej štruktúre zahraničného obchodu priechodný.⁵

T a b u l k a 3

Štruktúra zahraničného obchodu podľa náročnosti na výrobné faktory

Tovary ¹	Podiel jednotlivých skupín (v %) na							
	dovoze ²				vývoze			
	1993	1994	1995	1996	1993	1994	1995	1996
pracovne náročné	9,1	9,2	8,8	8,9	15,8	15,3	14,6	14,9
náročne na suroviny a vecný kapitál	49,4	48,3	47,1	42,9	52,4	52,2	53,3	49,9
náročne na výskum ³	14,3	16,0	16,3	15,5	13,1	14,5	15,1	14,9
cestné a koľajové vozidlá	5,2	5,0	6,0	11,0	6,7	7,2	6,3	9,7
náročne na ľudský kapitál ⁴	22,0	21,5	21,8	21,8	12,0	10,8	10,7	10,7

¹ Začlenenie jednotlivých kapitol colného sadzovníka do skupín podľa práce [3, s. 286].

² Bez dovozu v rámci deblokácií.

³ Chemické výrobky (kap. 28, 29, 35, 37, 38 a 39) a elektrické stroje, prístroje a zariadenia (kap. 85); bez cestných a koľajových vozidiel, ktoré tiež patria do danej skupiny tovarov, uvádzame ich však osobitne.

⁴ Farmaceutické výrobky (kap. 30), stroje, prístroje a nástroje (kap. 84, 90, 91), lietadlá (kap. 88) a iné (kap. 30 - výbušniny a kap. 93 - zbrane).

Reálne zvládnutie nevyhnutného kvalitatívneho zlomu v štruktúre zahraničnoobchodnej výmeny, a vôbec v procese reštrukturalizácie našej ekonomiky, vidíme preto najmä vo využívaní všetkých tých možností, ktoré poskytuje zásobník svetového technického poznania a zdroje kapitálu sústredené v hospodársky vyspelých krajinách sveta. Všetky krajiny, ktoré úspešne zvládli proces prekonávania ich hospodárskeho a technického zaostávania za vyspelejšími krajinami, v podstate v určitej podobe tieto možnosti využili. To je vlastne jedinou výhodou zaostávajúcich krajín, ak ju nedokážu využiť, spravidla nie sú úspešní ani v konvergenčnom procese.

2. Výkonnosť slovenskej ekonomiky z hľadiska dovozno-vývozných relácií

Slovensko patrí medzi ekonomiky, ktorých výkonnosť je výrazne determinovaná prínosmi zo zahraničnoobchodnej výmeny tovarov. Svedčí o tom vysoká miera vonkajšej otvorenosti, ktorá v priemere za roky 1993-1996 dosahovala na

⁵ Znamenal by uhrádzať značný objem dovážaných strojov, zariadení, ale i technického a technologického know-how, rádovo vyšším fyzickým objemom vývozu málo spracovaných a podstatne nižšie ocenených výrobkov, ktorý navyše je náročný na dovoz primárnych zdrojov.

strane dovozu zhruba 52 % HDP a na strane vývozu okolo 47 %. Na porovnanie: v menších krajinách OECD dosahoval tento pomer v roku 1994 na strane vývozu 11,5–31,1 %, na strane dovozu 19,1–30,1 % (výnimku tvorí Belgicko-Luxembursko, Holandsko a Írsko).

Vysoká miera vonkajšej otvorenosti slovenskej ekonomiky sa vo všeobecnosti pokladá za jej komparatívnu výhodu. Menej sa však berie do úvahy, že vysoká miera vonkajšej otvorenosti znamená zároveň aj vysokú mieru citlivosti ekonomiky na konjunktúrne výkyvy vo vonkajšom ekonomickom prostredí. Navyše, vysoká miera otvorenosti nemusí v každom prípade viesť aj k primeraným efektom zo zahraničnoobchodnej výmeny. Pri nevhodnej štruktúre zahraničnoobchodných tokov môže dokonca viesť aj k stratám národnej práce.⁶

Precízna kvantifikácia prínosu zahraničnoobchodnej výmeny prakticky nie je možná bez poznania detailnejších informácií o zahraničnom obchode, tak ako sme na to upozornili už v úvode príspevku. Napriek tomu sme sa pokúsili o konštrukciu informácií, ktoré predstavujú isté priblíženie k identifikácii tohto prínosu.

Jedným zo spôsobov identifikácie prínosu zahraničného obchodu je výpočet *transformačného výkonu ekonomiky*, ktorý charakterizuje, ako sa dovážané suroviny a palivá zhodnocujú vo vyvážanej priemyselnej produkcii. Kvôli medzinárodnej porovnateľnosti sa daný ukazovateľ vyčísluje v USD a v prepočte na obyvateľa. Výsledky dosiahnuté v zahraničnoobchodnej výmene SR v rokoch 1993–1996 vyjadrené daným ukazovateľom uvádzame v tabuľke 4; údaje za vybrané krajiny OECD sú uvedené v tabuľke 5.

T a b u ľ k a 4
Transformačný výkon SR

Rok	Hodnota dovozu surovín ¹ na obyvateľa v USD	Hodnota vývozu priemyselných výrobkov ² na obyvateľa v USD	Transformačný efekt ³ na obyvateľa v USD
1993	321	855	534
1994	307	1 060	753
1995	382	1 360	978
1996	443	1 423	980

¹ SITC 2+3.

² SITC 5+6+7+8.

³ Rozdiel medzi hodnotou vývozu priemyselných výrobkov a hodnotou dovozu surovín na obyvateľa v USD.

Prameň: Vlastné prepočty na základe štatistiky zahraničného obchodu.

⁶ Veľmi pravdepodobný je vznik disefektov v prípade, ak sa ocenenie domácich výrobných faktorov značne odlišuje od ich ocenenia v zahraničí. Typickým príkladom v danom smere je export výrobkov na báze cenovej konkurencie, ktorý je pre výrobcu (vďaka nižšej cene práce, ale aj nižšiemu oceneniu spotrebovaného "dedeného" fixného kapitálu) síce krátkodobu výhodný, nevedie však k primeranej reprodukcii pracovnej sily a fixného kapitálu.

T a b u l k a 5

Transformačný výkon vybraných krajín OECD

Krajina	Hodnota dovozu surovín ¹ na obyvateľa v USD		Hodnota vývozu priemyselných výrobkov ² na obyvateľa v USD		Transformačný efekt ³ na obyvateľa v USD	
	1993	1994	1993	1994	1993	1994
	Belgicko - Luxembursko	1 328	1 494	9 529	10 995	8 201
Švajčiarsko	574	568	8 828	9 356	8 254	8 788
Švédsko	661	657	5 350	6 088	4 689	5 431
Holandsko	1 222	1 149	5 801	5 843	4 579	4 694
Rakúsko	563	594	4 619	5 086	4 056	4 492
Nemecko	506	528	4 054	4 638	3 548	4 110
Kanada	324	336	3 244	3 723	2 920	3 387
Francúzsko	440	446	2 961	3 256	2 521	2 810
Anglicko	329	298	2 618	2 870	2 289	2 572
Taliano	453	471	2 793	2 987	2 340	2 516
Japonsko	624	624	2 799	3 049	2 175	2 425
Nórsko	563	692	2 833	3 096	2 270	2 404
Priemer 6 malých krajín ⁴	819	859	6 161	6 744	5 342	5 885

¹ SITC 2+3.² SITC 5+6+7+8.³ Rozdiel medzi hodnotou vývozu priemyselných výrobkov a hodnotou dovozu surovín na obyvateľa v USD.⁴ Švajčiarsko, Belgicko - Luxembursko, Švédsko, Holandsko, Rakúsko, Nórsko.

Prameň: [4, s. 21].

Prezentované výsledky jednoznačne dokumentujú podstatne nižšiu mieru zhodnotenia dovážaných surovín v SR v porovnaní s malými európskymi krajinami.⁷ Zatiaľ čo v SR sa spracovaním ku každému USD vynaloženému na dovoz surovín pridáva zhruba 2 až 2,5 USD, v malých európskych krajinách je to takmer trikrát toľko (6-7 USD). Treba, pravda, brať do úvahy, že okrem surovín a palív sa pre potreby vývozu dováža aj značný objem medziproduktov a aj podstatná časť strojov a zariadení. Podľa nášho orientačného prepočtu je vzťah medzi dovozom surovín, palív a medziproduktov (neberieme do úvahy spotrebu dovážaného fixného kapitálu) na jednej strane a vyváženou priemyselnou produkciou (SITC 5 až 8) na strane druhej v skutočnosti podstatne nepriaznivejší ako ten, ktorý uvádzame v tabuľke 4. V danom prípade v rokoch 1994 až 1996 pripadalo na každý USD vynaložený na dovoz surovín, palív a medziproduktov iba 0,4 až 0,5 USD transformačného efektu.

⁷ Porovnanie s veľkými krajinami nepokladáme za vhodné, pretože vzhľadom na veľký vnútorný trh je veľká (alebo prinajmenšom podstatne väčšia) časť dovozu surovín určená priamo alebo nepriamo na vnútorný trh.

Nízky transformačný výkon slovenskej ekonomiky (podobná situácia je zrejme aj v ďalších tranzitívnych ekonomikách) predstavuje, podľa nášho názoru, základný faktor vznikania nerovnovážnych situácií v obchodnej bilancii a jej mimoriadnej citlivosti na zmeny vo vonkajšom dopyte, ako i vo výmenných reláciách ekonomiky.

Pri danej nízkej úrovni transformačnej výkonnosti je ekonomika, prirodzene, aj mimoriadne citlivá na zmeny vo vývoji vnútorného dopytu. Rýchly hospodársky rast založený na akcelerácii domáceho dopytu bez vytvorenia nevyhnutných predpokladov pre jeho absorbovanie domácou ponukou veľmi rýchlo vyúsťuje do zvýšenia dovozu a následne i do deficitu obchodnej bilancie. Nemožno, pravda, spochybníť potrebu zvýšeného dovozu nových strojov a zariadení, ich štruktúra však musí vytvárať predpoklady pre relatívne rýchle zvýšenie exportnej výkonnosti ekonomiky, t. j. prekonanie tých ohraničení, ktoré v medzinárodnej výmene vznikajú v dôsledku nízkej úrovne zhodnocovania dovážaných vstupov v exportnej produkcii.

Treba si, pravda, položiť otázku, v čom sú príčiny nízkej úrovne transformačnej výkonnosti slovenskej ekonomiky. Majú, prirodzene, svoj základ v celkovej štruktúre ekonomiky. Predovšetkým vo vysokom podiele výroby základných produktov na priemyselnej výrobe a v jej relatívne vysokej materiálovej náročnosti (bližšie pozri [5]).

Jej odrazom je i štruktúra dovozných a vývozných tokov, ktorú sme charakterizovali v predchádzajúcej časti príspevku. Z hľadiska identifikácie príčin nízkej transformačnej výkonnosti slovenskej ekonomiky poskytujú predtým uvádzané charakteristiky predsa len príliš všeobecný a hrubý pohľad na daný problém. O detailnejší pohľad sa usilujeme v ďalšej analýze.

Najzložitejším problémom slovenskej ekonomiky je bezpochyby *nízka miera spracovanosti vyvážených priemyselných výrobkov*. O úrovni miery spracovania v jednotlivých odvetviach relatívne spoľahlivo vypovedá miera pridanej hodnoty. Tá sa však, žiaľ, za skupinu vyvážených priemyselných výrobkov osobitne nezisťuje. Ako veľmi vhodné indikátory rozdielov v úrovni spracovania nielen rôznych skupín vyvážených, ale aj dovážaných tovarov prichádzajú do úvahy jednotkové hodnoty exportu alebo importu (v našom ponímaní kilogramové ceny), ktoré sa kvantifikujú ako pomer hodnoty exportu (importu) k jeho hmotnosti v naturálnych jednotkách (napr. v tonách). Také informácie nie sú však v Slovenskej republike k dispozícii. Napriek tomu sme sa pokúsili o odhad relácií medzi mierou spracovanosti vyvážených a dovážaných priemyselných tovarov pri použití jednotkových hodnôt exportu (JHE) v USD, ktoré dosahovalo Nemecko v roku 1992 pri vývoze do ostatných krajín EÚ (na základe údajov obsiahnutých v práci [6]).

Jednotkové hodnoty exportu sa spravidla využívajú na charakteristiku konkurenčnej schopnosti medzi rôznymi krajinami. V tomto smere by sme mohli uvažovať iba vtedy, ak by sme mali k dispozícii autentické údaje za SR.

Využívanie JHE dosahovaných v exporte inej krajiny (v Nemecku vo vzťahu k ďalším krajinám EÚ) na charakteristiku dovozných a vývozných tokov SR sa opiera o dva predpoklady:

a) Rozdiely v dosahovaných JHE medzi skupinami výrobkov (napr. medzi surovým železom, ocelovými rúrkami, textilnými strojmí, počítačmi a vedeckými prístrojmi) zodpovedajú vo všeobecnosti rozdielom v miere ich spracovanosti (zložitosti). Ponukové a dopytové faktory bezosporu ovplyvňujú konkrétnu výšku dosahovanej JHE, podľa nášho názoru, nie však v takej miere, aby podstatne zmenili základné relácie medzi menej a viac spracovanými výrobkami (pravda, s výnimkou mimoriadnych situácií).

Z tohto potom vyplýva, že priemerné (vážené) jednotkové hodnoty exportu za celú skupinu vyvážaných (dovážaných) priemyselných výrobkov a ich veľké skupiny, získané, samozrejme, na základe dostatočne podrobných vstupných informácií, môžu relatívne dobre charakterizovať štruktúru vývozu (dovozu) z hľadiska miery ich spracovanosti. Uvedené hodnoty budú vyššie, ak podiel viac spracovaných výrobkov vo vývoze (dovoze) je vysoký a naopak, nižšie, ak tento podiel je nízky.

b) Relácie jednotkových hodnôt exportu medzi tovarovými skupinami na rôznej úrovni spracovania, s ktorými sa obchoduje v európskom priestore, sa od seba príliš neodlišujú, t. j. nie sú ovplyvnené tým, či sa vyváža zo Slovenska alebo z Nemecka.

Opierajúc sa o uvedené predpoklady používame JHE, ktoré dosahovalo Nemecko v roku 1992 v exporte do ostatných krajín EÚ, ako určité technické koeficienty, ktoré nám umožňujú kvantifikovať priemernú mieru spracovanosti vyvážaných a dovážaných priemyselných výrobkov.

Základnú údajovú bázu tvorili skutočne dosahované hodnoty vývozu a dovozu SR v rokoch 1993 až 1995 vyjadrené v USD za 159 skupín priemyselných výrobkov a JHE v USD (za Nemecko) v rovnakom členení.

Prepočty sa vykonali za všetky podskupiny SITC 5 až 8 s výnimkou podskupiny: 525 - rádioaktívne a súvisiace materiály, 667 - perly, drahokamy a polodrahokamy, 681 - striebro, platina a iné kovy z danej skupiny, 885 - hodiny a hodinky, 896 - umelecké diela, zberateľské predmety a starožitnosti, 897 - šperky, zlatnícke a striebornícke a iné výrobky z drahokamov alebo polodrahokamov (pre dané skupiny neboli k dispozícii jednotkové hodnoty exportu), ako i podskupiny 792 - letúne a príslušné zariadenia, kozmické lode (vrátane družíc) a ich štartovacie nosiče a časti (dovoz v danej skupine, ktorý sa v SR realizuje len výnimočne, neprímerane ovplyvňoval celkové výsledky).

Pri kvantifikácii priemerných hodnôt miery spracovanosti priemyselných výrobkov sme postupovali tak, ako je to obvyklé pre kvantifikáciu JHE:

- za jednotlivé tovary alebo skupiny tovarov sa JHE vyčísľuje ako podiel hodnoty exportu a jeho hmotnosti v naturálnych jednotkách (napr. v tonách);
- priemerné JHE sú podielom celkovej hodnoty exportu a jeho celkovej hmotnosti za súbor tovarov, ktorých priemer sa vyčísľuje.

Náš postup sa od uvádzaného odlišuje iba v tom, že najprv bolo treba vyčíslit hmotnosť jednotlivých skupín tovarov, a to ako podiel hodnoty vývozu (dovozu) v USD a JHE v USD; na základe agregovaných údajov o hodnote a hmotnosti vývozu (dovozu) za jednotlivé skupiny SITC 5 až 8, ako aj spolu za všetky skupiny, sa potom ako podiel hodnoty a hmotnosti kvantifikovali priemerné miery spracovanosti v dovoze a vo vývoze priemyselných výrobkov. Treba ešte dodať, že vo všetkých rokoch sme tak pre vývoz, ako aj pre dovoz použili rovnaké JHE.

Podľa uvedených orientačných prepočtov možno zistiť, že priemerná miera spracovanosti vyvážaných priemyselných výrobkov dosahovala v rokoch 1993 až 1995 zhruba ich 40 % priemernej miery spracovanosti dovážaných priemyselných výrobkov (v zahraničnom obchode s krajinami EÚ to bolo iba 25 %, s ČR medzi 50–60 %). Vzhľadom na rozdielnu štruktúru dovozu a vývozu (väčší podiel strojov a prepravných zariadení v dovoze než vo vývoze) sa dalo, nepochybne, očakávať, že celkový výsledok za všetky skupiny priemyselne spracovaných tovarov bude negatívny, t. j. preukáže, že celkove vyvážame menej spracované a dovážame viac spracované tovary. Prekvapujúca je však úroveň zistených relácií, a predovšetkým skutočnosť, že rozdiely v úrovni spracovania vyvážaných a dovážaných tovarov sú výrazné vo všetkých štyroch skupinách priemyselne spracovaných tovarov. Podrobnejší prehľad poskytuje tabuľka 6.

T a b u ľ k a 6

Miera spracovanosti dovážaných a vyvážaných priemyselných výrobkov SR v rokoch 1993–1995

Skupiny SITC	Miera spracovanosti			Podiel skupín na úhrne ¹		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995
	Dovoz					
5 - chemikálie a príbuzné výrobky i. n.	1,15	1,15	1,29	18,2	19,9	20,0
6 - trhové výrobky triedené podľa materiálu	1,37	1,40	1,33	24,1	25,4	26,0
7 - stroje a prepravné zariadenia	17,28	17,47	16,93	43,8	41,3	42,5
8 - rôzne priemyselné výrobky	12,76	12,82	12,79	13,9	13,4	11,5
5-8 spolu	2,69	2,57	2,60	100,0	100,0	100,0
	Vývoz					
5 - chemikálie a príbuzné výrobky i. n.	0,71	0,63	0,64	14,4	15,3	15,7
6 - trhové výrobky triedené podľa materiálu	0,59	0,74	0,71	46,5	46,6	47,9
7 - stroje a prepravné zariadenia	10,29	10,61	10,31	23,2	22,4	22,3
8 - rôzne priemyselné výrobky	11,71	11,32	10,55	15,9	15,7	14,1
5-8 spolu	1,02	1,10	1,05	100,0	100,0	100,0

¹ Podľa hodnoty dovozu a vývozu v USD po vylúčení niektorých skupín tovarov, ktoré do prepočtu neboli zahrnuté.

Prameň: vlastné prepočty na základe databázy zahraničného obchodu v trojmiestnom členení SITC a údajov z práce [6].

Informácie v tabuľke 6 (aj s prihliadnutím na ich aproximatívnu) signalizujú niektoré závažné skutočnosti:

- rozdiely v miere spracovanosti sú podstatne menšie v skupine SITC 8, ktorá zahŕňa prevažne spotrebné tovary; vyvážené priemyselné tovary tejto skupiny dosahujú 80-90 % úrovne spracovanosti dovážaných tovarov;
- vo vývoze strojov a prepravných zariadení (SITC 7) dosahuje miera spracovanosti 60 % úrovne dovážaných strojov a prepravných zariadení;
- vo vývoze medziproduktov (taký charakter má väčšina výrobkov zahrnutých do skupiny SITC 5 a 6) dosahujú vyvážené produkty iba okolo 50 % priemernej miery spracovanosti dovozu.

Poznanky o nepriaznivých reláciách medzi vývozom a dovozom SR v plnej miere potvrdzujú výsledky analýzy zahraničných autorov [7]. Podľa nich sa v roku 1993 a 1994 vývoz priemyselných tovarov SR do krajín OECD realizoval za jednotkové ceny (v USD na kg), ktoré dosahovali iba 12 %, resp. 14 % jednotkových cien dovozu. V celom zahraničnom obchode s uvedenými krajinami bola táto relácia o niečo priaznivejšia (18 %, resp. 21 %). Podrobnejšie údaje za SR, ako aj za ďalšie krajiny CEFTA uvádzame v tabuľke 7.

T a b u ľ k a 7

Jednotkové zahraničnoobchodné ceny¹ dosahované v zahraničnom obchode medzi jednotlivými krajinami CEFTA a krajinami OECD a ich výmenné relácie

Tovary	Rok	Slovensko	Česko	Maďarsko	Poľsko	Slovinsko
Priemyselné tovary vývozné ceny	1993	0,52	0,77	1,97	0,76	2,37
	1994	0,58	0,84	2,56	0,68	3,55
dovozné ceny	1993	4,31	4,08	3,62	3,57	2,92
	1994	4,07	4,27	4,89	3,47	4,33
výmenné relácie	1993	0,12	0,19	0,54	0,21	0,81
	1994	0,14	0,20	0,52	0,19	0,82
Všetky tovary vývozné ceny	1993	0,37	0,35	0,92	0,25	1,81
	1994	0,55	0,46	1,78	0,24	3,39
dovozné ceny	1993	2,04	2,00	2,28	0,95	1,41
	1994	2,62	2,42	3,15	1,17	2,48
výmenné ceny	1993	0,18	0,17	0,40	0,26	1,28
	1994	0,21	0,19	0,56	0,21	1,37

¹ USD na kg hmotnosti.

Prameň: [7].

Uvádzané informácie o jednotkových zahraničnoobchodných cenách potvrdzujú aj ďalšie zahraničné analýzy. Podľa analýzy Európskej hospodárskej komisie OSN [8, s. 49], vykonanej za rok 1993 a 1994 v podrobnej (3-miestnej) komoditnej štruktúre zahraničného obchodu medzi vybranými východoeurópskymi krajinami a krajinami EÚ, Slovensko dosahovalo zhruba len pri jednej pätine

vývozu vyššie ceny než v dovoze. V podobnej situácii je i ČR; podiel exportu s vyššími vývoznými než dovoznými cenami dosahoval v roku 1994 dokonca iba necelých 18 %. V podstatne lepšej pozícii sa nachádzalo Maďarsko s takmer dvoma pätinami exportu v komoditách dosahujúcich vyššie exportné než importné ceny. V Poľsku dosahoval podobný podiel exportu zhruba jednu štvrtinu.

Pri daných nepriaznivých výmenných reláciách v zahraničnom obchode sa musí, prirodzene, rast "drahého" dovozu nevyhnutne kompenzovať enormným zvyšovaním fyzického objemu vývozu. Ak je však vývoz zároveň náročný na dovážané suroviny, palivá a medziprodukty, ekonomika sa dostáva do začarovaného kruhu, ktorý nevyhnutne musí vyústiť do zahraničnoobchodnej nerovnováhy. Ricšenie danej situácie úpravou kurzu meny môže síce krátkodobo zlepšiť vonkajšiu rovnováhu a vytvoriť aj istý priestor pre adaptačné procesy, nemôže však viesť k dlhodobému rovnovážnemu rastu.

Prekonanie nepriaznivých tendencií v zahraničnom obchode Slovenska je možné iba na základe takých zmien v štruktúre vývozu, ktoré umožnia dosiahnuť vyššie JHE. A tie sú vyššie predovšetkým pri viac spracovaných výrobkoch, ktoré sú schopné obstáť nielen v cenovej, ale i v kvalitatívnej konkurencii. Zvyšovanie JHE má pritom podstatný vplyv na celkové utváranie zahraničnoobchodných relácií. Mení predovšetkým relácie medzi vývojom fyzického objemu a hodnoty vývozu v prospech jeho hodnoty. Odľahčí zároveň štruktúru dovozu od nadmerného podielu primárnych vstupov a uvoľní priestor pre dovoz strojov, zariadení a technológií.

Možno predpokladať, že dané procesy vo svojom vzájomnom pozitívnom pôsobení upevnia pozíciu exportu v oblasti kvalitatívnej konkurencie, umožnia prekonať nerovnovážne tendencie a po určitom čase pristúpiť aj k spevňovaniu kurzu meny. Po dosiahnutí tohto stavu v ekonomike by sa pozitívne efekty tak v zahraničnom obchode, ako aj v domácej ekonomike mali výrazne zvýšiť. Zlacený dovoz na jednej strane a rast vývozných cien na strane druhej podstatne menia proporcie medzi medzispotrebou a pridanou hodnotou v štruktúre hodnoty vyváženej produkcie. Vytvára sa tak priestor pre nevyhnutný rast miezd a postupné približovanie domácej mzdovej úrovne k úrovni v krajinách EÚ. Multiplikačné efekty vznikajúce v exportnom sektore vytvárajú takto široký priestor pre rast domáceho dopytu a celkové zvýšenie hospodárskej úrovne.⁸ To je v podstate v zjednodušenej podobe načrtnutá dráha, po ktorej by sa mala ekonomika pohybovať vo svojom smerovaní k vyššej hospodárskej úrovni. Ide, pravda, o dlhodobý a zložitý proces, ktorý však práve preto treba naštartovať čo najskôr, a to vytvorením všetkých relevantných predpokladov na uskutočnenie štruktúrnych zmien, na základe ktorých bude možné postupne dosahovať vyššie jednotkové hodnoty exportu.

⁸ Podľa prepočtov K. Aigingera [7, s. 49] existuje priama súvislosť medzi úrovňou hospodárskeho rozvoja (HDP na obyvateľa) a úrovňou dosahovaných JHE.

Záver

Analýza dovozných a vývozných tokov a ich vzájomných relácií z rôznych aspektov v plnej miere potvrdila nevyhnutnosť zásadných kvalitatívnych zmien v ich štruktúre. Ukázala zároveň, že existujúca štruktúra zahraničného obchodu (jej nízka transformačná výkonnosť spätá s výmenou málo spracovaných výrobkov za viac spracované a technicky náročnejšie tovary) je mimoriadne citlivá tak na zmeny vo vonkajšom, ako i vo vnútornom ekonomickom prostredí. Existujúca štruktúra zahraničného obchodu vytvára veľmi úzky manévrovací priestor pre realizáciu kvalitatívnych zmien v štruktúre vývozu. Pri výraznejšej orientácii na dovoz moderných strojov a zariadení, ktorá je pre uskutočnenie týchto zmien nevyhnutná, budú sa uvedené relácie v najbližších rokoch dokonca ešte zhoršovať. Nepredpokladáme, že by bolo možné, a zrejme ani efektívne, objektívne vznikajúcu situáciu riešiť takou akceleráciou vývozu (tá pri danej náročnosti vývozu na dovážané suroviny, palivá a medziprodukty prinajmenšom v rovnakej miere akceleruje aj dovoz), ktorá umožní zachovať rovnováhu obchodnej bilancie. Problém je zrejme riešiteľný iba v rámci vzájomne kompatibilného vývoja bežného a kapitálového účtu platobnej bilancie, t. j. pri výraznejšom zapojení vonkajších finančných zdrojov do riešenia problémov súvisiacich s reštrukturalizáciou slovenskej ekonomiky vrátane jej zahraničnoobchodných tokov.

Rôznymi finančnými, príp. kurzovými opatreniami na podporu exportu, príp. tlmenie dovozu sa zrejme dá krátko- až strednodobo ovplyvniť vývoj obchodnej bilancie, a tak vytvoriť aj istý priestor pre adaptačné procesy. Bolo by však chybou, keby uvedené opatrenia zmierňovali ekonomický tlak na výrobcov a exportérov intenzívnejšie inovovať výrobnú štruktúru smerom k viac spracovaným, technicky dokonalejším a kvalitnejším výrobkom. To by nevedlo k riešeniu štruktúrnych problémov slovenskej ekonomiky, ale iba k jeho odsúvaní na neskoršie obdobia.

Došlo 20. 2. 1997

Literatúra

- [1] GABRIELOVÁ, H. - SCHMÖGNEROVÁ, B.: Skúmanie účasti SSR v zahranično-ekonomických vzťahoch ČSSR. Ekon. Čas., 34, 1986, č. 12, s. 1080-1099.
- [2] Nastartují dnešní dovozy zltřejší vývozy? [Výňatky z ucelenej štúdie MPO ČR spracované J. Dostálovou]. Ekonom, 1996, č. 23.
- [3] KLODT, H. - STEHN, J. et al.: Standort Deutschland: Strukturelle Herausforderungen im neuen Europa. Kiel, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel 1994.
- [4] TOUŠ, O.: Kolik hodnoty přidáme zpracováním? Ekonom, 1996, č. 22.
- [5] GABRIELOVÁ, H.: Vývojové tendencie v štruktúre slovenskej ekonomiky. Ekon. Čas., 44, 1996, č. 10, s. 780-800.

- [6] AIGINGER, K.: Evaluating the Competitiveness of Nations: Germany. [Berlin Workshop "Innovation and Industrial Strategy in Germany and in the New Europe".] Berlin, 8.-9. septembra 1995.
- [7] AIGINGER, K. - WOLFMAYR-SCHNITZER, Y.: The Competitiveness of Transition Countries - Indicators of Qualitative Competitiveness (Preliminary Version). Wien, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, april 1996.
- [8] Economic Bulletin for Europe, 1995, zv. 47.

STRUCTURAL ASPECTS OF THE EXTERNAL ECONOMIC BALANCE OF THE SLOVAK REPUBLIC

Herta GABRIELOVÁ

The paper is focused on the analysis of the goods structure of the foreign trade of the SR from several aspects. Its interest, above all, was to identify those sides of the foreign-trade exchange which create basis for the establishment of non-balanced situations in the trade balance of the SR.

The most complicated problem of the Slovak economy - with the immediate influence on the development of the external economic balance - is in the low rate of the processing of exported industrial products. According to the preliminary calculations this reaches only 40% of the average processing rate of imported industrial products. To create conditions for the inevitable qualitative changes in the structure of the SR export requires exceptionally important economic problem. It can be solved only at the significant involvement of external resources (financial, technical, and technological ones) into the solution of problems connected with the total restructuring of the Slovak economy.

Niektoré aspekty prílevu priamych zahraničných investícií na Slovensko vo vnútorných a v medzinárodných súvislostiach

Jozef ŠESTÁK*

Úvod

Predposledné a posledné desaťročie 20. storočia priniesli v poradí druhé a tretie obdobie expanzie globálneho rastu priamych zahraničných investícií (PZI) od skončenia druhej svetovej vojny.

Medzi hlavné príčiny tohto fenoménu môžeme zaradiť najmä: • *geopolitické zmeny spôsobené transformáciou ekonomík a politickými zmenami v krajinách strednej a východnej Európy (SVE), v dôsledku ktorých došlo k otvoreniu predtým uzavretých, izolovaných trhov s prísnu reguláciou akýchkoľvek zahraničných investičných tokov* • *všeobecný trend liberalizácie kapitálových tokov* • *otváranie trhov rozvojových krajín, nepriamo zapríčinené ukončením obdobia bipolárneho delenia sveta a priamo zapríčinené všeobecnou tendenciou vlád týchto krajín hľadať opatrenia vedúce k prekonaniu hospodárskej zaostalosti mnohých z týchto teritórií* • *podpísanie globálnych dokumentov o liberalizácii obchodu (GATT, vznik WTO – World Trade Organisation, završenie dohôd TRIMs – Trade-related Investment Measures a TRIPs – Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights)* • *nárast počtu bilaterálnych dohôd na ochranu investícií (v súčasnom období existuje viac než 500 takýchto dohôd).*

Rast priamych investičných tokov od polovice 80. rokov je oveľa výraznejší v celkovom objeme než rýchly rozvoj PZI v 50. a 60. rokoch. Globálne investičné toky zaznamenali obrovský rast najmä v druhej polovici 80. rokov v celkových objemoch prijatého i preinvestovaného kapitálu (inflows and outflows), vyvrcholili v rokoch 1989–1990 v dôsledku ekonomickej recesie, ale došlo k prudkému poklesu v rokoch 1991–1992. Pokles PZI dosiahol svoje minimum v roku 1993 a v ďalšom roku zaznamenal opäť všeobecný nárast. Krajiny OECD si naďalej zachovali pozície najväčšieho skupinového investora, keď ich podiel na celkovom objeme preinvestovaného kapitálu dosahoval na konci 80. a začiatku 90. rokov viac než 95 %. Zároveň sa však v týchto krajinách znížil objem prílevu PZI na hodnotu blízku 75 % v roku 1991 [1, s. 19].

Po krátkodobom poklese na začiatku 90. rokov sa vývojová sínusoida dostávala do pozitívnych hodnôt opäť v období 1993–1995. Priame zahraničné investície dosiahli v roku 1995 v rámci krajín OECD najvyššie hodnoty, keď prílev za-

hraničných investícií zaznamenal v tomto roku nárast 50 % a objem investícií (outflows) vzrástol o 38 %. K "tradičným" investorom, ako sú napríklad USA, Japonsko, Veľká Británia, pripojili sa aj také krajiny ako Švédsko, Kanada, Nemecko a niektoré ďalšie (pozri tab. 1 a 2).

T a b u ľ k a 1

Toky priamych zahraničných investícií (v mld USD)

Príjemca investícií	1981-1990	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
OECD spolu	794	37	65	109	128	159	159	111	89
z toho:									
Severná Amerika	377	18	37	63	62	71	52	18	8
EÚ 12	328	13	18	35	52	73	87	66	69
Ostatné OECD	80	4	8	9	10	14	19	17	12
Nečlenské štáty OECD	229	14	14	24	28	27	31	39	52
Latinská Amerika	83	6	5	9	9	6	9	15	18
Juhovýchodná Ázia	91	5	7	12	15	15	19	20	29
Svet spolu	1 023	54	81	133	158	195	205	161	157

Prameň: [2, s. 76].

T a b u ľ k a 2

Prehľad investorských krajín (v mld USD)

Krajina - zdroj, investície	1988	1989	1990	1991	1992	1993	% podiel krajiny z celkového svetového objemu v roku 1993
USA	14	34	24	33	33	50	25
Veľká Británia	37	35	19	16	16	26	13
Francúzsko	14	19	35	24	31	21	11
Nemecko	13	18	29	22	16	17	9
Japonsko	34	44	48	31	17	12	6
Spolu	112	150	155	126	113	126	64
Percentuálny podiel*	-	-	-	66	66	64	-

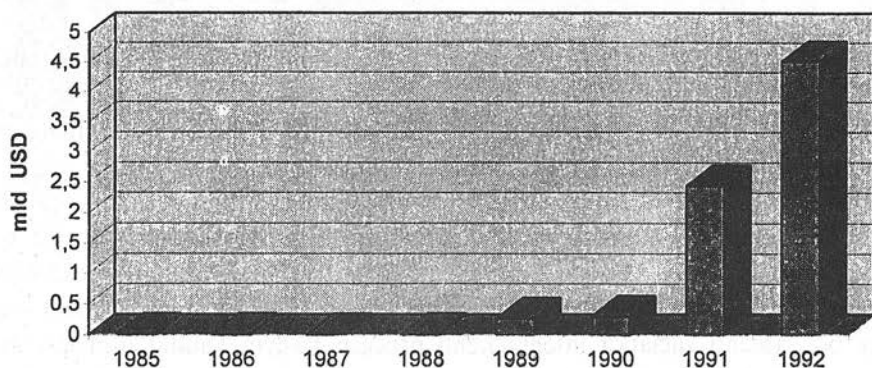
* Percentuálny podiel krajín uvedených v tabuľke z celkového svetového objemu PZI.

Prameň: [3].

1. Prílev priamych zahraničných investícií do krajín strednej a východnej Európy

Počas investičného boomu v krajinách OECD v 80. rokoch došlo k zmene teritoriálne smerovanie zahraničných investícií. Politické uvoľnenie spôsobilo, že mnohé krajiny rozvojového sveta (Latinská Amerika, niektoré krajiny Afriky, Juhovýchodná Ázia) videli možnosť voľnejšej spolupráce v oblasti zahraničných

investícií, ktorá bola dovtedy v mnohých krajinách tejto skupiny blokována z ideologických dôvodov. Rovnako aj investori vo vyspelých krajinách "objavili" nové potenciálne trhy. V krajinách SVE sa liberalizácia zahraničných investícií v plnej miere začala prejavovať až po roku 1989. Po prvých nesmelých krokoch v období 1989–1990 sa prílev PZI začal v rokoch 1991–1995 dynamizovať. Tento trend pokračoval aj v druhej polovici 90. rokov, hoci aj v rámci regiónu dochádzalo k zmene záujmu o jednotlivé teritória. Napriek určitému rastu predstavoval objem PZI do krajín SVE v roku 1992 len necelé 3 % z celosvetového objemu tokov PZI (graf 1).



Graf 1. Prílev priamych zahraničných investícií do krajín strednej a východnej Európy

Prameň: [3].

Medzi Českou republikou, Poľskom, Maďarskom, Slovenskou republikou a Slovinskom sa v priebehu transformácie vytvorilo prirodzené konkurečné prostredie, ktoré sa prejavovalo, niekedy až príliš hmatateľne, vo všetkých sférach – od všeobecno-politickej, cez bezpečnostnú, až po ekonomickú sféru. Je pochopiteľné, že všetky uvedené krajiny sa snažili o vytvorenie imidžu najlepšieho investičného cieľa v regióne.

Tabuľka 3

Kumulatívny rast priamych zahraničných investícií v krajinách CEFTA (v %)

Krajina	1993	1994	1995
Slovensko	0.366	0.6	0.775
Maďarsko	n/a	7.0	11.2
Poľsko	n/a	5.0	7.148
Česká republika	n/a	2.7	5.666
Slovinsko	n/a	n/a	0.501

Prameň: European Intelligence Unit. The Financial Times, 25. 3. 1996.

T a b u l k a 4

Investície na obyvateľa v krajinách CEFTA (v USD)

Krajina	1993	1994	1995
Maďarsko	227	n/a	682
Poľsko	44	n/a	130
Slovensko	68	109	138
Slovinsko	n/a	n/a	n/a
Česká republika	55	n/a	267

Prameň: Pracovné materiály OECD za príslušné roky.

Najväčšie úspechy v absolútnom objeme investícií sa dosiahli v Českej republike, v Maďarsku a v Poľsku. Slovinsko a Slovenská republika zaostávali za vedúcou trojicou regiónu v prvej polovici 90. rokov aj kvôli inej modalite (opatrnnejšej) politiky v oblasti liberalizácie kapitálových tokov.

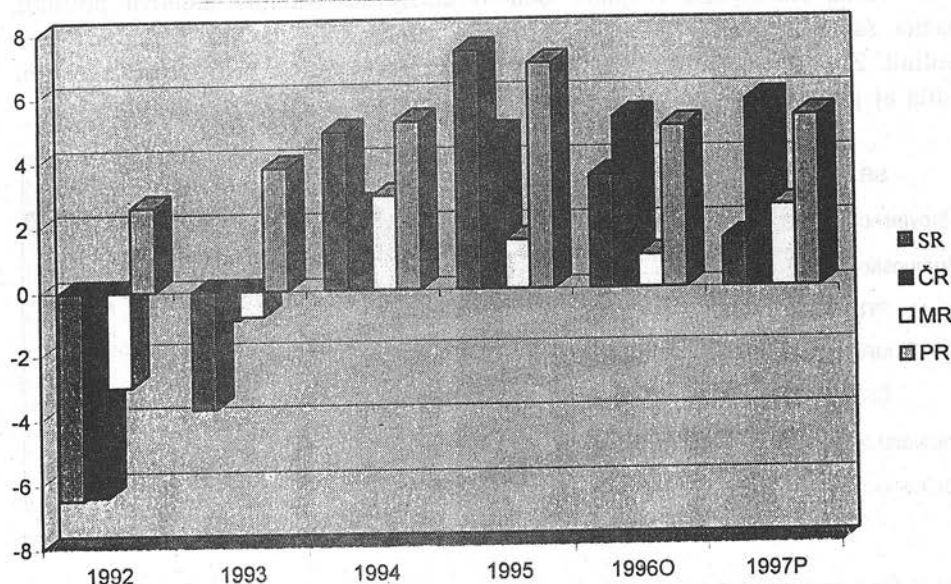
Z hľadiska objemu investícií na jedného obyvateľa (PZI/obyv.) bolo Slovensko plne kompatibilné s Poľskom, hoci dynamika a predpoklady rastu PZI boli v Poľsku oveľa vyššie. Okrem trhových faktorov (veľkosť trhu, poloha, dobré makroekonomické výsledky) to bolo dané, pravda, aj tým, že Poľsko bolo takmer od samého začiatku integračného procesu jasným kandidátom na vstup do transatlantických ekonomických a bezpečnostných štruktúr v prvej etape ich rozširovania. Okrem toho sa začiatkom júla 1996 stalo členom OECD rovnako ako tesne predtým aj Česká republika a Maďarsko.

Spomedzi krajín CEFTA malo z hľadiska absolútneho objemu zahraničného kapitálu na obyvateľa najnasýtenejší trh Maďarsko a istý nárast bol aj v Českej republike, ktorá sa ešte v roku 1993 v tomto ukazovateli radila za Slovensko.

2. Krajiny strednej a východnej Európy v perspektíve

Zmena spoločensko-politických podmienok a následná komplexná rekonštrukcia hospodárstva a jeho decentralizácia sa pochopiteľne prejavili na dynamike rastu hospodárstva všetkých transformujúcich sa krajín. Obdobie hospodárskej recesie trvalo 3–4 roky a v jednotlivých krajinách sa odlišovalo svojou hĺbkou a intenzitou. Konjunktúra nastala v rokoch 1993–1994 a pokračovala v ďalšom období, pričom Slovensko od roku 1994 patrilo v stredo európskom regióne medzi krajiny s najvyššou dynamikou rastu HDP.

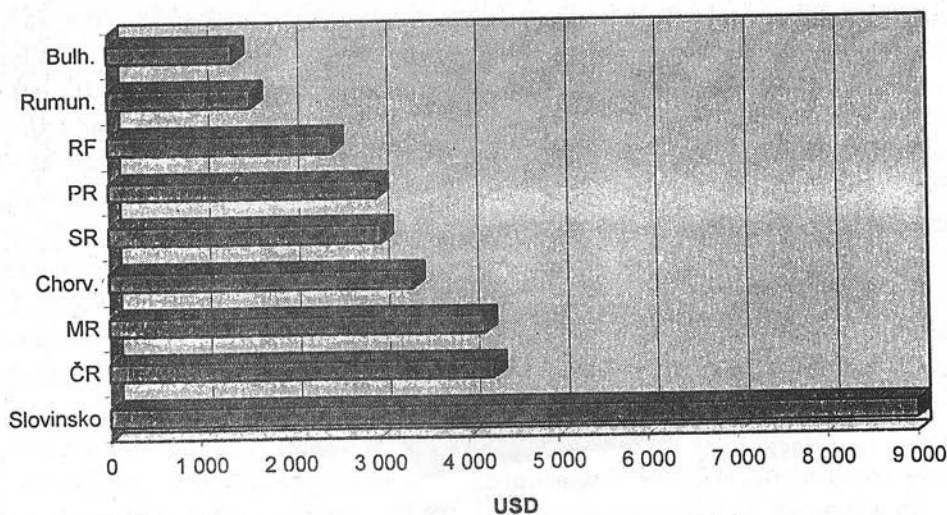
Potreba vytvoriť podmienky zabezpečujúce vyššie tempá rastu ako v ostatných krajinách SVE vyplývala aj zo skutočnosti, že na Slovensku došlo v rokoch 1992 a 1993 kumulovane k vyššiemu prepadu tvorby HDP ako v ostatných sledovaných krajinách. Vysokou dynamikou rastu HDP v rokoch 1994, 1995, a čiastočne aj v roku 1996 sa však tento handicap do určitej miery vyrovnal.



Graf 2. Rast tvorby HDP v krajinách SVE

Prameň: [4].

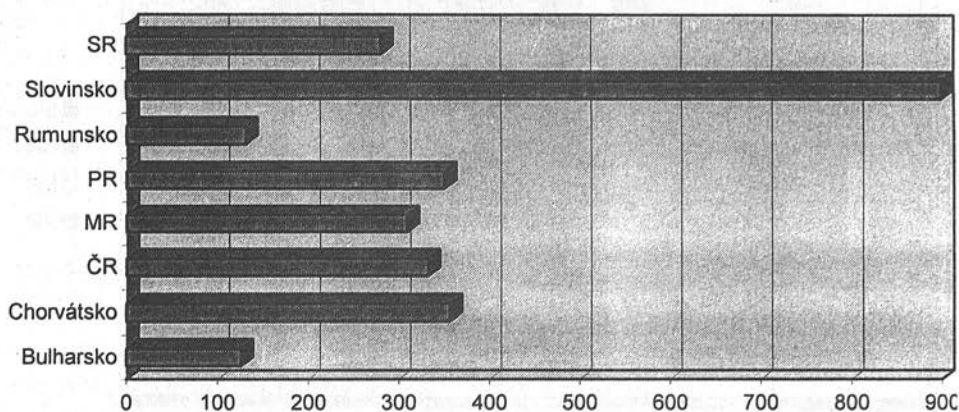
Pokiaľ ide o tvorbu HDP na obyvateľa, Slovensko sa radilo k lepšiemu priemeru krajín SVE (graf 3).



Graf 3. Tvorba hrubého domáceho produktu na obyvateľa v roku 1995

Prameň: [4].

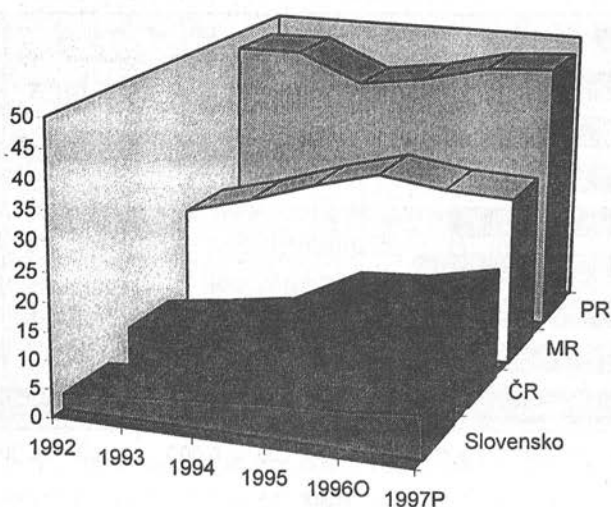
Slovenská ekonomika v tomto období udržiavala stabilnú menovú politiku snažila sa o vyváženú fiškálnu politiku a udržiavala relatívne nízku inflačnú hladinu. Z pohľadu zahraničného investora sa k uvedeným pozitívnym faktorom radila aj pomerne lacná, a pritom vysokokvalifikovaná pracovná sila (graf 4).



Graf 4. Priemerný mesačný príjem (v USD)

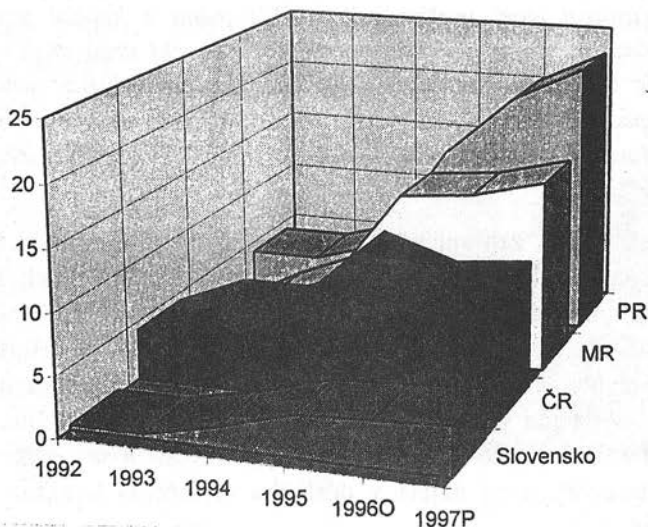
Prameň: [4].

Vývoj ďalších stabilizačných faktorov hospodárskeho vývoja na Slovensku, napríklad nízku celkovú zahraničnú zadlženosť a stabilný rast objemu devízových zásob bankového sektora ukazujeme na grafoch 5 a 6.



Graf 5. Zahraničná zadlženosť (v mld USD)

Prameň: [4].



Graf 6. Devízové rezervy (v mld USD)

Prameň: [4].

3. Zahraničný kapitál v ekonomike Slovenska

Po roku 1989 sa začali o Česko-Slovensko, rovnako ako o ostatné krajiny stredoeurópskeho regiónu, zaujímať zahraniční investori. Dôvody boli jednoduché – nový, nenasýtený trh, pomerne dobrá makroekonomická situácia v porovnaní s ostatnými krajinami regiónu, pomerne silný hospodársky potenciál, ale aj ďalšie faktory.

Ku koncu roka 1990 bolo v Česko-Slovensku zaregistrovaných 1 600 subjektov so zahraničnou kapitálovou účasťou. Ich počet sa ku koncu nasledujúceho roka viac než zdvojnásobil a celkový objem zahraničného kapitálu dosiahol 480 mil. USD. Rast počtu subjektov aj absolútneho objemu investícií pokračoval rovnako rýchlo aj v roku 1992.

Napríck tomu v porovnaní s vyspelými západnými krajinami či niektorými štátmi strednej a východnej Európy (Maďarsko, Poľsko, niektoré krajiny bývalej Juhoslávie) boli priame zahraničné investície v ekonomike Slovenskej republiky novým fenoménom [5].

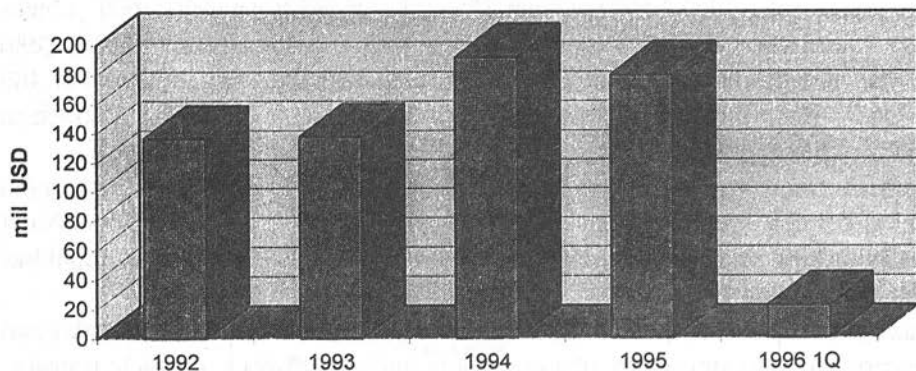
Názory na optimálny pomer domáceho a zahraničného kapitálu, rovnako ako aj názory na jeho optimálny objem v ekonomike v rôznych etapách transformácie sú rozličné. Možno však takmer s určitosťou povedať, že dynamika rastu PZI, rovnako ako ich objem nedosahovali v slovenskej ekonomike zďaleka optimálnu úroveň.

Štatistický úrad SR začal s vyhodnocovaním prílevu PZI až niekedy začiatkom roka 1993. V súčasnosti tvorí analýza prílevu PZI jednu z kapítol pravidelného štatistického vyhodnocovania vývoja hospodárstva. Štatistický úrad však vo svojich prehľadoch eviduje len priame zahraničné investície, pričom subjekty označuje ako "zahraničné" v prípade 100% kapitálovej účasti zahraničného investora (investorov) a v prípade zmiešaného vkladu slovenského a zahraničného kapitálu ich zaraďuje ako "medzinárodné".

Najdynamickejší nárast zahraničných investícií sa podľa údajov slovenskej štatistiky zaznamenal v rokoch 1993–1994. Medziročný rast v rokoch 1994/1993 predstavoval takmer 60 % a tento trend pokračoval aj v roku 1995. Koncom roka 1995 sa rast PZI do slovenskej ekonomiky spomalil, čo bolo podmienené aj niektorými faktormi vnútropolitického vývoja a faktormi legislatívno-technického charakteru súvisiacimi s formou a metódami privatizácie. Väčšina odborníkov sa prikláňa k názoru, že prílev zahraničných investícií sa môže v rokoch 1996–2000 zdynamizovať, a to najmä v dôsledku ukončenia štruktúrnych reforiem a privatizácie.

a) Ročný prírastok priamych zahraničných investícií

Z grafu 7 vyplýva, že celkový objem PZI do slovenského hospodárstva bol najvyšší v roku 1994 (192 mil. USD). V nasledujúcom roku došlo k miernemu poklesu, ktorý pokračoval aj v roku 1996 (len 22,5 mil. USD za prvý štvrtrok). Tento pokles, ako sme už uviedli, bol do určitej miery zapríčinený aj niektorými legislatívnymi zmenami a zmenou koncepcie tzv. veľkej privatizácie. Predpokladalo sa však, že prílev PZI sa po skončení privatizačného procesu opäť zdynamizuje. To sa potvrdilo aj v roku 1996, keď sa na Slovensku preinvestoval zahraničný kapitál v objeme 181 mil. USD.

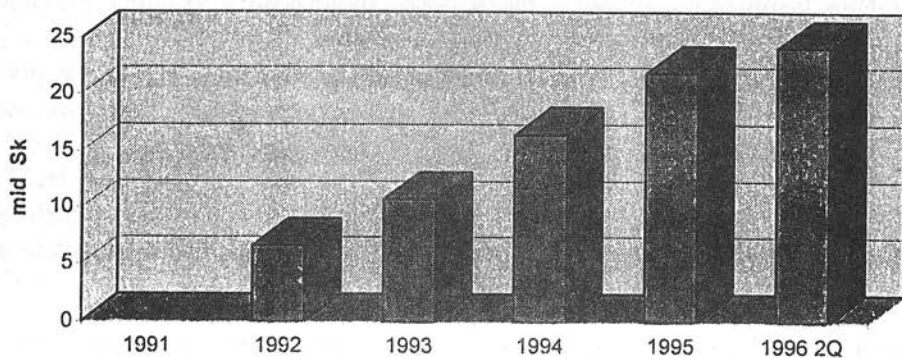


Graf 7. Ročný prílev priamych zahraničných investícií (celkový objem investícií v mil. USD za dané obdobie)

Prameň: [6].

b) Zahraničné investície v mld Sk

Na konci druhého štvrťroka 1996 bol v Slovenskej ekonomike investovaný zahraničný kapitál v ekvivalente 24,2 mld Sk. Od roku 1992 sa objem PZI zvýšil takmer 4-násobne a od roku 1993 vzrástol 2,5-krát.

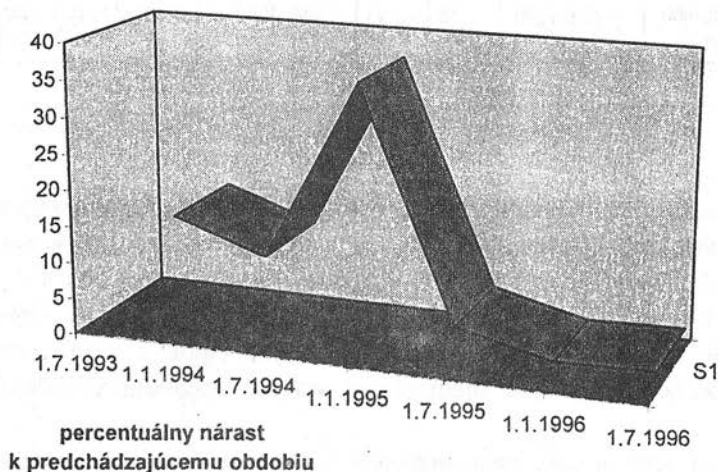


Graf 8. Priame zahraničné investície kumulovane ku koncu sledovaného obdobia (v mld Sk)

Prameň: [6].

c) Dynamika rastu priamych zahraničných investícií

Najvyšší percentuálny prírastok zahraničného kapitálu do slovenského hospodárstva sa zaznamenal na konci roka 1995 (v porovnaní s predchádzajúcim obdobím). Tento nárast predstavoval takmer 40 %. V nasledujúcom období sa prílev PZI znížil a pohyboval sa v rozpätí 2,7-6 % polročne.



Graf 9. Dynamika rastu priamych zahraničných investícií

Prameň: [5].

d) Zahraničný kapitál v organizáciách SR podľa výšky vkladu

Skutočnosť, že aj napriek prírastku zahraničného kapitálu v roku 1996 sa väčšina prostriedkov investovala do malých a stredných firiem, dokumentuje tabuľka 5. Skutočne veľké, strategické projekty zatiaľ čakali na ukončenie druhého kola privatizácie. Mierne vzrástol počet spoločností s vkladom zahraničného kapitálu v rozpätí 100–500 mil. Sk (3–16,5 mil. USD).

Absolútne najväčší počet organizácií s účasťou zahraničného kapitálu v prvej polovici roka 1996 vznikol v najnižšej investičnej kategórii (do 100 000 Sk, cca 3 000 USD).

Aj keď je táto skutočnosť priaznivá, keďže indikuje postupný rast malých podnikateľských subjektov, na druhej strane treba priznať, že viacero väčších investícií by potvrdilo proinvestičné prostredie v štáte a pozitívne by prispelo aj k zvýšeniu prestíže Slovenskej republiky.

T a b u ľ k a 5

Rozdelenie zahraničného kapitálu v závislosti od veľkosti vkladu

Intervaly základného vkladu zahraničného kapitálu (v tis. Sk)	Počet organizácií				Výška zahraničného kapitálu (v tis. Sk)			
	1993	1994	1995	1996	1993	1994	1995	1996 2Q
do 100	3 934	5 717	6 979	7 573	219 700	298 800	359 574	388 611
101–500	792	947	1 091	1 131	190 600	225 800	255 498	262 171
501–1 000	150	199	234	253	120 900	162 400	191 625	208 463
1 001–10 000	186	227	283	286	585 800	754 800	1 035 287	1 051 334
10 001–100 000	54	81	108	124	1 602 400	2 586 900	3 747 386	4 137 604
100 001–500 000	23	31	38	45	4 869 300	6 641 500	8 871 026	10 736 126
500 001 a viac	4	5	7	7	3 167 000	5 872 200	7 421 289	7 421 289

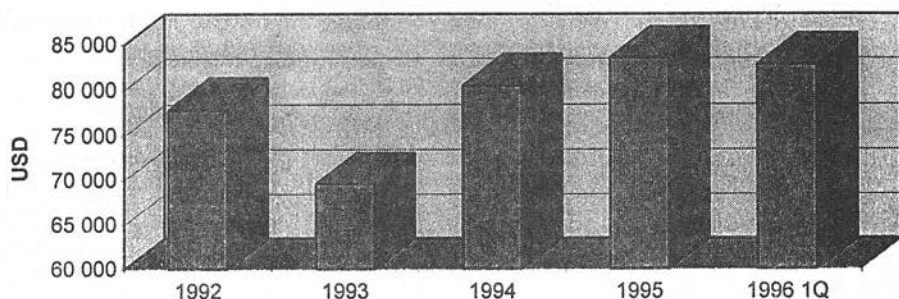
Prameň: [6].

Údaje tabuľky 5 ukazujú zrejmu prevahu vkladov zahraničného kapitálu do malých a stredných podnikov. Podľa empirickej analýzy asi 80 % tvoria podniky s menej ako 20 pracovníkmi a 15 % podnikov má menej ako 100 zamestnancov. Mnohé podniky majú len 1–2 zamestnancov. Najrozšírenejšou právnou formou sú spoločnosti s ručným obmedzeným (spol. s r.o.). Tretinu tvoria akciové spoločnosti (a.s.) a ojedinelé sú verejné obchodné či komanditné spoločnosti.

Početnosť spol. s r.o., resp. preferencia tejto formy je daná nízkou kapitálovou náročnosťou, malou administratívnou a prijateľnou časovou náročnosťou na jej vytvorenie.

e) Priemerná hodnota projektov

Priemerná hodnota projektu s účasťou zahraničného kapitálu v jednotlivých podnikoch sa pohybovala v rokoch 1995–1996 na úrovni 80–85 000 USD.



Graf 10. Priemerná hodnota projektov

Prameň: [6].

Objem zahraničných investícií nie je možné považovať za dostatočný v žiadnom odvetví slovenského hospodárstva. Od roku 1992 bola badateľná, podľa vtedajších prieskumov, snaha o uplatnenie malých investičných vkladov do oblasti obchodných, opravárenských činností a spracovateľského priemyslu, ktorý získal prioritu v zahraničných investíciách. Toto odvetvie priemyslu je po celé sledované obdobie jediným stabilne sa vyvíjajúcim odvetvím z hľadiska vstupu zahraničného kapitálu.

T a b u l k a 6

Podiel priamych zahraničných investícií podľa sektorov ekonomiky (v %)

Sektor	Obdobie		
	30. 9. 1995	31. 12. 1995	30. 6. 1996
priemyselná produkcia	42.6	43.4	42.9
obchod	30.8	32.4	32.1
financie a poisovníctvo	17.4	15.7	16.6
nehnuteľnosti, výskum	3.7	3.4	3.1
hotely, reštaurácie	2.7	2.4	2.2
verejné služby	1.2		
iné verejné služby	0.9	0.9	0.8
doprava a telekomunikácie	0.4	0.4	0.8
poľnohospodárstvo	0.2	0.2	
ťažba prírodných surovín	0.1	0.1	

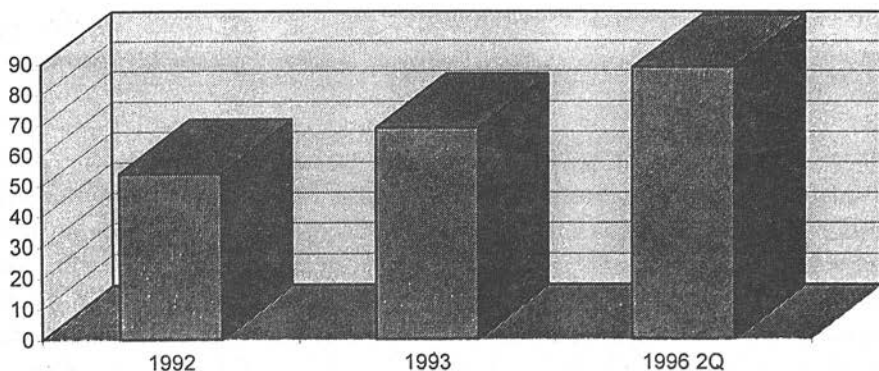
Prameň: [7].

Pozitívne je možné hodnotiť relatívne dobrú dynamiku rastu kapitálu vloženého do peňažníctva a poisťovníctva, ako aj služieb (pohostinstvo, ubytovanie). Po celé sledované obdobie stagnovali investície do poľnohospodárstva a stavebníctva, ba spomalil sa aj prílev PZI do obchodu.

Údaje analyzujúce detailnejšie smerovanie investícií hlbšie do štruktúry jednotlivých odvetví nie sú v SR k dispozícii. Navyše, kvalita dostupných informácií nepostačuje na uskutočnenie analýz vývoja a prípadné prognózovanie.

f) Počet krajín, ktoré sa podieľali na priamych zahraničných investíciách

V prvom polroku 1996 zahraničný kapitál pochádzal z 89 krajín. Podiel najvýznamnejších investorov – Rakúska, Nemecka, Českej republiky, USA, Veľkej Británie, Francúzska a Holandska – na celkovom objeme zahraničného kapitálu bol 84,8 %.



Graf 11. Počet krajín, ktoré sa podieľali na priamych zahraničných investíciách

Prameň: [7].

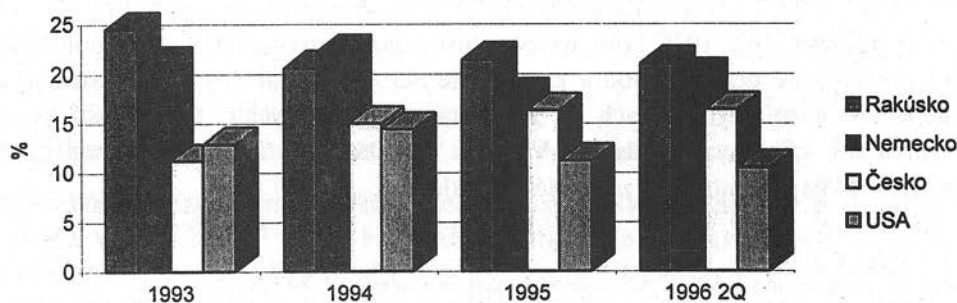
g) Podiel vybraných krajín na celkovom objeme priamych zahraničných investícií

Pravda, každý štát prijímajúci PZI by sa mal usilovať o pestré portfólio investorov z rôznych krajín. Cieľom týchto snáh by mala byť redukcia prípadnej závislosti od niekoľkých štátov. Najväčší svetoví investori (Japonsko, Veľká Británia, USA) zaujímajú k SR zatiaľ zdržanlivý postoj. Dôvodov môže byť viacero – vzdialenosť teritória, veľkosť trhu a pod. Prekvapujúcim faktorom je, že napriek dlhodobým skúsenostiam vo vzájomných vzťahoch slovenské podniky iba ojedinele vytvárajú spoločné podniky s materskými spoločnosťami krajín SVE (s výnimkou ČR). Dôvodom môže byť nielen nedostatok skúseností, ale napríklad aj moderných technológií, no predovšetkým voľného kapitálu.

Rakúsko a Nemecko zaujali na slovenskom investičnom poli najpevnejšie pozície. K tomuto postaveniu ich predurčovalo, rovnako ako Českú republiku,

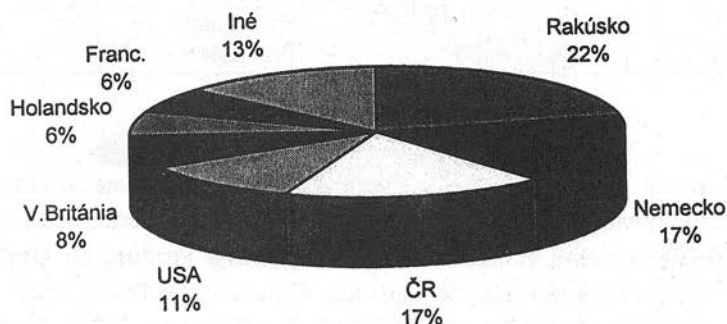
predovšetkým takmer dokonalé poznanie situácie, obchodných zvyklostí, potenciálu hospodárstva a jednotlivých podnikov, ale aj geografická blízkosť. Prekvapením je pomerne slabá pozícia USA v oblasti investícií do SR, kde však svoju úlohu zohrala zrejme nedôverčivosť slovenských recipientov, ale i podcenenie miestnych reálií zo strany USA. Určité náznaky zmien, zatiaľ len vo sfére syndikovaných úverov, prinieslo financovanie projektov Slovaft (Citibank) a Vodohospodárskej výstavby (J. P. Morgan).

V prvej etape existencie prúdili na Slovensko hlavné investičné toky najmä z Rakúska, Nemecka, Českej republiky, USA, Veľkej Británie a Francúzska. Nemecko, Rakúsko a Spojené štáty sa podieľali na PZI viac než 50 %, Česká republika prispela takmer 17 % z celkového objemu PZI na konci roka 1995. Poradie krajín na prvých siedmich miestach sa v období prvých troch rokov výraznejším spôsobom nemenilo, rovnako ako ich vyše 80% podiel na celkovom objeme investícií. Tieto isté krajiny figurujú na prvých miestach aj v prehľade najväčších individuálnych investorov, pričom veľký objem ich investícií smeroval do výroby a obchodu (graf 12, 13, 14).



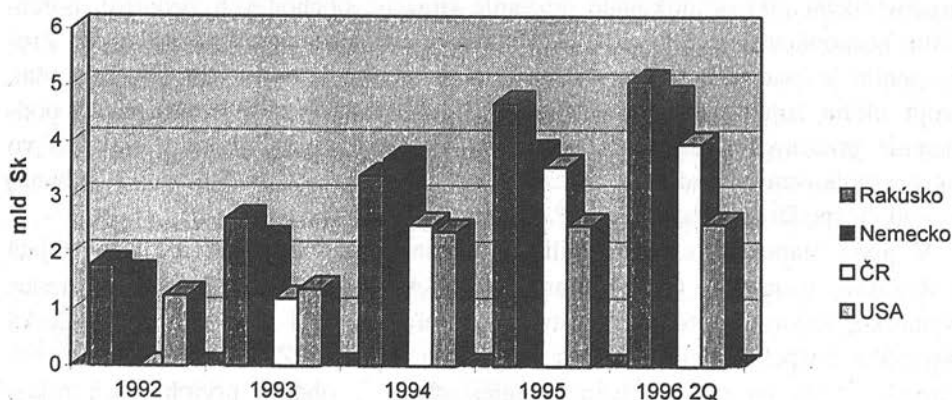
Graf 12. Podiel vybraných krajín z celkového objemu priamych zahraničných investícií

Prameň: [6].



Graf 13. Podiel vybraných krajín na priamych zahraničných investíciách (koniec roka 1995)

Prameň: [8].



Graf 14. Investície vybraných krajín v SR

Prameň: [6].

h) Počet spoločností so zahraničnou účasťou

V polovici roka 1996 bolo na Slovensku zaregistrovaných 9 419 spoločností so zahraničnou účasťou (podľa klasifikácie ŠÚ SR zahraničných aj medzinárodných). V absolútnych číslach to znamená, že počet týchto spoločností sa od vzniku SR takmer zdvojnásobil. V roku 1993 bolo na Slovensku zaregistrovaných 5 143 spoločností so zahraničným vkladom.

T a b u l k a 7

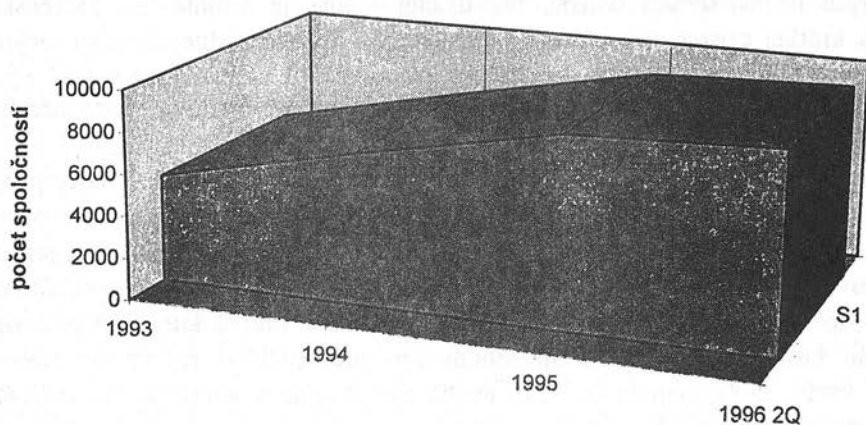
Kapitál v organizáciách SR so zahraničnou kapitálovou účasťou k 30. 6. 1996

Organizácie podľa druhu vlastníctva	Počet organizácií so zahraničnou kapitálovou účasťou	Kapitál (v mil. Sk)	
		zahraničný	domáci
Spolu	9 419	24.205	8.803
z toho:			
zahraničné	3 793	11.862	-
medzinárodné	5 626	12.343	8.803

Prameň: [6; 7].

V poradí počtu podnikov - či už zahraničných, alebo medzinárodných - v ktorých participoval zahraničný subjekt, patril primát Českej republike, na ďalších priečkach sa držali Rakúsko, Nemecko a USA. Poradie 10 krajín z hľadiska počtu zaregistrovaných spoločností bez ohľadu na celkovú výšku kapitálu bolo k 31. 3. 1996 nasledujúce: ČR (1 720), Rakúsko (1 393), Nemecko (1 129), Maďarsko (513), Taliansko (432), Švajčiarsko (233), Juhoslávia (220), USA (215), Poľsko (176), Ukrajina (153). Z poradia je zrejmé, že okrem

investorov z hľadiska celkového objemu kapitálu (Rakúsko, Nemecko, USA, ČR) sa veľmi dobre rozbiehala regionálna spolupráca najmä v oblasti malého a stredného podnikania s krajinami CEFTA (okrem Slovinska (35)), ďalej napríklad s Ukrajinou a Juhosláviou.

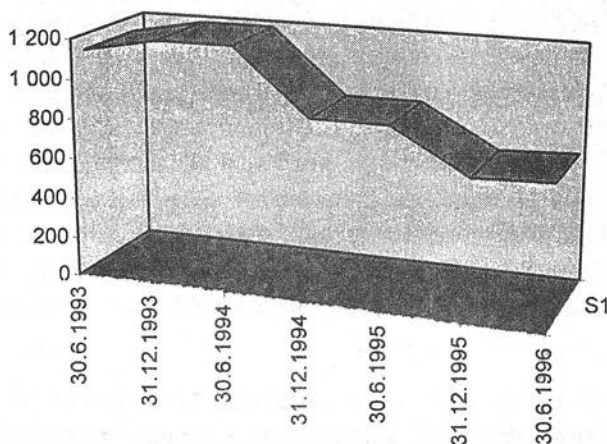


Graf 15. Počet spoločností so zahraničnou účasťou (zahraničné a medzinárodné)

Prameň: [6].

i) Dynamika prírastku počtu zahraničných a medzinárodných organizácií

Dynamika prírastku zahraničných subjektov v slovenskej ekonomike bola najvýraznejšia v rokoch 1993–1994, keď každý polrok pribudlo takmer 1 200 nových spoločností. V rokoch 1995–1996 sa tento trend spomalil a pohyboval sa v rozpätí 661–872 nových spoločností za každý polrok (graf 16).



Graf 16. Dynamika prírastku počtu zahraničných a medzinárodných organizácií

Prameň: [5].

4. Niekoľko postrehov na záver

Po analýze viacerých zdrojov možno povedať, že objektívnemu pozorovateľovi neujdu pri posudzovaní investičného prostredia v SR určité nuansy týkajúce sa niektorých nedoriešených otázok. Na druhej strane je zrejmé, že Slovensko, napriek krátkej existencii vo forme samostatného medzinárodnoprávneho subjektu, si nepočínalo zle. Naopak, v mnohých smeroch bol najmä ekonomický vývoj podstatne priaznivejší, než sa všeobecne očakávalo a v skupine tranzitívnych krajín sa Slovensko prepracovalo svojimi výsledkami na popredné miesto.

Dôležitým faktorom pre budúce postavenie Slovenska v skupine najvyspelejších štátov sveta (ak nie jedným z najdôležitejších) je pokračovanie procesu aproximácie práva k EÚ a postupný prechod na legislatívne normy regulácie kapitálových tokov prijatých krajinami OECD, už aj so zreteľom na náš záujem vstúpiť do tohto klubu najvyspelejších krajín sveta. Úsilie dokumentované konkrétnymi krokmi je najlepším spôsobom ako presvedčiť o našom smerovaní. Všetky kroky, aj tie najmenšie, však musia byť vhodne a viditeľne medializované. Napriek tomu, že Slovensko dosahuje skutočne dobré výsledky vo "výrobe" svojej produkcie, naďalej pretrvávajú jeho problémy v "predaji" tejto produkcie. Inými slovami, *public relations and communications* nie je jeho silnou stránkou.

Jednou z nedocenených foriem presadzovania záujmov Slovenska je cieľená a vhodne selektovaná marketingová kampaň. Z pohľadu mnohých inštitucionálnych a veľkých súkromných investorov vznikol po vytvorení SR v strednej Európe len "nový produkt", resp. nový trh. Tento produkt bol neznámy, nemal dostatočne dlhú kredibilitu a investičnú históriu. Nevedelo sa, akým spôsobom sa bude etablovať na svetových trhoch, aká bude jeho kvalita a trvanlivosť.

Základným predpokladom pre vytvorenie správneho imidžu SR v zahraničí – ako perspektívneho, a hlavne príťažlivého miesta na investovanie – je cieľavedomejšie budovanie obrazu SR v zahraničí. Znamená to aj potrebu zmeny určitých introvertných prístupov, trendov a atmosféry voči vyspelým krajinám na viac extrovertné a agresívnejšie (čo sa týka marketingu SR v zahraničí) v tom pozitívnom zmysle slova. Pokiaľ spolupráca krajín v rámci CEFTA je často rýdzo pragmatická – najmä pokiaľ ide o obchod a vytváranie určitého imidžu, cieľom ktorého je dokázať schopnosť koexistencie a spolupráce v EÚ – smerom navonok sa jednotliví členovia zoskupenia správajú niekedy viac než konkurenčne. V tejto situácii SR čelí viacerým nepriaznivým faktorom, ktoré majú priamy či nepriamy dopad na rast PZI a postavenie SR ako investičného cieľa.

a) Konkurečný faktor

V Slovenskej republike sa nevytvorilo dostatočne konkurenčné prostredie na prilákanie kapitálu, ktorý sa mohol a mal získať. Rozmer domáceho trhu pritom núti SR do proexportnej orientácie ekonomiky. Máme na mysli najmä odpútanie od pôvodných trhov, resp. radikálne rozšírenie trhov, vstup na nové, a to aj mimoeurópske trhy, vývoj nových výrobkov s vysokou pridanou hodno-

to, rozvoj malých a stredných podnikov. Základným predpokladom naplnenia tohto kroku je prilákanie investorov s proexportnou orientáciou výroby. Problémom je, že ide o kategóriu najnáročnejších investičných kruhov (najmä z pohľadu "prínosu" nových trhov). Na druhej strane pretrváva opatrnosť pri investovaní do odvetví metalurgie, ťažkého strojárstva, elektrotechnického priemyslu.

b) Faktor prezentácie

Významný je najmä spôsob našej vlastnej prezentácie v zahraničí. Prezentácia zahraničnej politiky "koalície i opozície" predstaviteľov MR, PR a ČR je zväčša zameraná na vytváranie pozitívneho obrazu o vývoji vo svojich krajinách.

Ide o vnútropolitické problémy, ktoré sú vlastné všetkým krajinám v transformácii, a nielen im, a riešia sa na domácej scéne. Je známe, že takmer vo všetkých krajinách SVE existujú osobné averzie, no predstavitelia oficiálnych delegácií sa spravidla vyhýbajú pertraktácii týchto problémov pred svojimi partnermi a už v žiadnom prípade z nich nerobia ústrednú tému diskusie tak, ako sa to bohužiaľ stáva v prípade niektorých slovenských predstaviteľov. Napokon zdôrazňovanie domácej nestability a problémov v zahraničí, aj s tými najlepšimi úmyslami tieto problémy odstrániť, je v konečnom dôsledku kontraproduktívne pre obe strany.

Do roku 1989 existoval v krajinách SVE totalitný komunistický režim. Vypelí kapitalistické štáty poznali jeho problémy a vedeli, že disidentské skupiny hájili vyššie občianske a humanitárne princípy. Napriek tomu bolo pole pre oficiálne kroky obmedzené. Dokonca aj dnes, po odstránení bipolarity sveta nie je jednoduché riešiť vnútorné problémy niektorých štátov.

Typickým príkladom je Kuba, ktorá sa v súčasnosti nachádza v období realizácie postupných reforiem "gorbačovského" typu. Unilaterálna akcia USA (Helmsov-Burtonov zákon) orientovaná najmä proti vládnemu režimu Kuby sa však nestretla s pochopením nielen Ruska, ale aj tradičných spojencov USA z čias bipolárneho delenia sveta - EÚ, Kanady a celého radu ďalších štátov. Ekonomický (investičný) záujem prekonal politickú bariéru.

c) Faktor "public relations"

Ďalším legálnym spôsobom ovplyvnenia mienkotvorných politikov a tlače vo vybraných cieľových teritóriách je rozumná investícia krajiny do firmy zaoberajúcej sa lobovaním a public relations, ktorá do určitej miery modeluje tvorbu žiadaného imidžu. Pre tento spôsob sa napríklad v USA rozhodli okrem iných krajín aj Slovinsko a Rumunsko. V relatívne krátkom časovom období sa začala posúvať rovina nazerania na tieto krajiny zo strany tak bežného pozorovateľa, ako aj možného investora (najmä zo skupiny malých a stredných podnikov). Veľmi markantne sa to prejavilo napríklad v prípade Rumunska.

d) Medzinárodné faktory

Medzi investormi naďalej prevláda názor, ktorý zaraďuje naše teritórium v určitej miere medzi rizikové. Slovensko je nový štát, ktorého negatívny zahraničný imidž, resp. jeho časť, sa vytvoril de facto ešte pred jeho vznikom. Poli-

tickí predstavitelia západných krajín sa často prikláňajú vo svojich verejných postojoch k názorom mienkotvorných médií, ktoré neraz prinášali negatívne informácie o SR bez toho, aby ich overovali a porovnávali so skutočnosťou, a tak ich objektivizovali. Z rozporuplnej vnútro politickej scény vznikol potom názor o politickej a inštitucionálnej nestabilite, pretože v zahraničí sa aj vďaka domácim zdrojom pertraktovala oveľa frekventovanejšie než napríklad analogické problémy, ktoré sa vyskytovali v PR, MR alebo v ČR. To zhoršilo obraz Slovenska a vytvorilo podmienky pre obavy zo zmien, hlavne v oblasti legislatívy, kde sa právne normy novelizujú v príliš krátkych časových intervaloch.

V tejto súvislosti len jedna malá poznámka na okraj – slovenské reálie v zahraničí poznajú len skutoční odborníci zaoberajúci sa vývojom v našej časti sveta a tí uznávajú, že skutočnosť je podstatne lepšia než vytváraný imidž. V ostatnom čase sa však rozširuje aj počet západných politikov, ktorí tento fakt začínajú rešpektovať a uplatňovať v politickom hodnotení SR. To je veľmi dôležité, keď si uvedomíme, akú významnú úlohu vo vytváraní priaznivého imidžu zohráva systém odporúčaní a precedensov.

Na margo tohto treba uviesť, že českí, poľskí a maďarskí predstavitelia sa vo väčšej miere snažili vyhýbať detailnému pertraktovaníu domácich problémov (aj keď sa všeobecne vedelo o ich existencii) – a to predovšetkým vtedy, keď bolo potrebné hájiť nadstranícky záujem štátu (vstup do NATO alebo do EÚ).

Faktorom hovoriacim v náš neprospech je aj existencia lepšie organizovanej, silnejšej a vplyvnejšej zahraničnej krajanskej lobby iných štátov (Poľsko, Maďarsko, do určitej miery Česká republika). Tento prvok, aj keď nie je rozhodujúci, môže v niektorých momentoch byť tým povestným jazýčkom na váhach. Určitým príkladom sú USA, kde krajanská lobby môže za predpokladu koordinácie vhodným spôsobom ovplyvňovať rozhodovanie členov Kongresu vo svojich volebných obvodoch. Problematika práce s touto lobby má dve špecifiká: a) slovenská komunita je mimoriadne názorovo členitá a ťažko sa zjednocuje; b) aj tí (ekonomicky a politicky) najsilnejší jedinci niekedy inklinujú k presadzovaniu individuálnych cieľov. Nepopierateľne nie je možné viniť našu relatívne chudobnú (v priemere) komunitu za nedostatok PZI. Jej vplyv na správnych miestach by však nepriamo mohol ovplyvniť aj smerovanie kapitálových tokov.

Došlo 16. 1. 1997

Literatúra

- [1] WITHERELL, W. H.: Towards an International Set of Rules for Investment. Paris, OECD 1996.
- [2] Foreign Direct Investment: OECD Countries and Dynamic Economies of Asia and Latin America. Paris, OECD 1995, s. 76.

- [3] UNCTAD, Division on Transnational Corporations and Investments. World Investment Report 1994; Foreign Direct Investment: OECD Countries and Dynamic Economies of Asia and Latin America. Paris, OECD 1995.
- [4] European Intelligence Unit, Bulletin ŠÚ SR 12/93, 12/94, 12/95, Situačná analýza o vývoji transformačných ekonomík v strednej a východnej Európe, Hospod. Nov. 18. 10. 1996.
- [5] FERENČÍKOVÁ, S.: Priame zahraničné investície ako forma vstupu na zahraničný trh. [Habilitačná práca.] Bratislava, Ekonomická univerzita, 1995. s. 99.
- [6] Bulletin ŠÚ SR, 12/93, 12/94, 12/95, 3/96.
- [7] Bulletin ŠÚ SR, 9/95, 12/95, 6/96.
- [8] Bulletin ŠÚ SR, 12/95.
- [9] Analýza vstupu zahraničných investícií do hospodárstva SR. Bratislava, MH SR 1995.

SOME ASPECTS OF THE INFLUX OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS TO SLOVAKIA IN INTERNAL AND INTERNATIONAL CONTEXT

Jozef ŠESTÁK

Up to the half of 80-ties the increase of direct world investment flow is more significant in its total volume as speedy development of direct foreign investment (DFI) in 50-ties and 60-ties. Global investment flows recorded an enormous increase, especially, in the second half of 80-ties in the total volume of accepted and invested capital.

In countries of Central and Eastern Europe the liberalisation of foreign investment started to be fully manifested after 1989. After the first diffident steps in 1989–1990 the influx of DFI started to be more dynamic in 1991–1995. The presented trend also continued in the second half of 90-ties, even though the change of interest in individual territories was observed in the region. In spite of certain growth, the DFI volume for the countries of Eastern and Central Europe in 1992 represented only 3% of the global volume of DFI flows.

Slovakia, in spite of the short existence in the form of the independent international-legal entity, reached good results in economic area, and even in many directions the economic development was, basically, more favourable than it was generally expected. In the group of the transforming countries the Slovakia reached forefront position by its results. The important factor for the future position of Slovakia in the group of the most developed countries of the world (if not the most important one) is to continue in the process of the law approximation to the EU, and the gradual transition to legislative standards for regulation of capital flows which were accepted by the OECD countries. The opinion outlasts among investors that our territory is risky one to certain extent. It is the new state the negative image of which was created already before its establishment. Recently, the number of western politicians was extended who start to respect the positive development tendencies, and to apply this knowledge in political assessment of the SR. It is important to realise how important task plays the system of recommendations and precedents in creation of the favourable image.

In order to improve the position of Slovakia in view of foreign investors, it is necessary to prepare and to realise more offensive marketing policy abroad which would present the complex view of the SR as an integral part of the European economic space and the prospective country with good industrial potential.

Problémy vonkajšej ekonomickej rovnováhy Českej republiky, Poľska a Maďarska

Ignác RENDEK*

Úvod

V tejto stati budeme vychádzať z pragmatického ponímania vonkajšej ekonomickej (ne)rovnováhy – ako stavu vyrovnanosti, resp. nevyrovnanosti (napätosti) platobnej bilancie. Nemôžeme sa totiž opierať o etalón teórie všeobecnej rovnováhy a v tom najmä dynamickej rovnováhy, lebo jej rozpracovanie je hádam najslabším miestom rodiacej sa teórie transformácie bývalých socialistických ekonomík. Predsa však niektoré elementy tejto rodiacej sa teórie sú operabilné už dnes, napríklad poznatky o vzájomnom vzťahu vonkajšej a vnútornej rovnováhy, o význame pohybov kurzov (cien) národných mien pre nastolovanie tejto vonkajšej rovnováhy, o dynamickom pohľade na zahraničnú zadlženosť v súčasnosti – ak bude vykompenzovaná v budúcnosti efektmi devízových prostriedkov preinvestovaných dnes a pod.

Z hľadiska vývoja platobnej bilancie možno v Českej republike, v Maďarsku a v Poľsku vyznačovať dve obdobia: prvé zahŕňa cca tri roky po štarte transformácie a druhé nasledujúce roky až po dnešok, keď sa prejavovali rôzne problémy vonkajšej ekonomickej rovnováhy. Týmto druhým problémovým obdobím sa bude zaoberať táto naša stať.

K prvému "bezproblémovému" obdobiu urobme na tomto mieste iba niekoľko poznámok. V tomto období bežný účet platobnej bilancie ani saldo zahraničného obchodu nevykazovali znepokojivé črty. Treba však súhlasiť s Pintom [7], že to boli iba zdanlivé pozitíva. V skutočnosti už vtedy pôsobili negatívne faktory (napr. slabosť podnikovej sféry), ktoré však boli prekryté opatreniami zo začiatku transformácie (napr. nadmernou devalváciou) podporujúcimi export. Negatívne faktory sa plne prejavili, keď liberalizačný šok už prestal pôsobiť; prekonať ich bolo treba hneď od začiatku transformácie, a nie až v nasledujúcom "problémovom" období.

Prvé roky po štarte transformácie vo sfére vonkajších ekonomických vzťahov neboli však žiadnou idylou aj preto, lebo bolo potrebné čeliť energujúcejmu problému: zabezpečiť platobnú schopnosť, nahromadiť devízové rezervy. Už len čisto z kvantitatívneho hľadiska predstavuje akumulácia devízových rezerv obrov-

* JUDr. Ignác RENDEK, CSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

skú záťaž pre transformujúce sa ekonomiky (pred transformáciou im stačili nepatrné rezervy devíz). Podmienky, za ktorých sa získavali devízové prostriedky od Medzinárodného menového fondu (MMF), boli natoľko tvrdé, že každá vláda využila prvú príležitosť, aby sa zbavila tejto závislosti. Česká vláda nielenže sa rozhodla neuchádzať sa o nové pôžičky od MMF, ale jednorazovo vyrovnala aj všetky minulé záväzky. Na začiatku transformácie niektoré medzinárodné organizácie (napr. Európska hospodárska komisia OSN v Ženeve) navrhovali, aby sa (aj) pri tvorbe devízových rezerv transformujúcim sa krajinám pomohlo určitou obdobou Marshallovoho plánu; tieto návrhy však neboli akceptované.

1. Bežný účet platobnej bilancie

Najzákladnejšie údaje o bežnom účte platobnej bilancie v "problémovom období" uvádzame v tabuľke 1.

K tejto tabuľke treba hneď pripojiť poznámku o problémoch so štatistickými údajmi o zahraničnom obchode, ktoré sťažujú analýzu a znižujú vierohodnosť jej záverov. Odhliadnuc od nevyhnutných nedostatkov spojených s prechodom na štatistický systém adekvátny trhovému mechanizmu, ako aj od toho, že údaje o zahraničnom obchode podľa colnej štatistiky a podľa platobnej bilancie vykazujú odlišnosti z metodických dôvodov a sú navzájom časovo posunuté – jestvujú problémy aj s prevodom údajov o vývoze a dovoze na "spoločného menovateľa". Za spoločného menovateľa sa spravidla volí americký dolár. Ale USD podlieha kurzovým výkyvom; z tohto dôvodu treba napríklad údaje o imponantnom raste poľského exportu v roku 1995 v dolárovom vyjadrení znížiť cca o 15 percentných bodov, a tak vyjadriť pokles kurzu dolára voči nemeckej marke (v ktorej sa realizuje značná časť poľských exportných operácií). Uvedme ešte aspoň problém prepojenia časových radov až po rok 1989. To komplikujú známe otázky okolo "správneho" prevodu prevoditeľných rubľov na doláre; preto nevieme napríklad zodpovedať otázku, či zahraničný obchod transformujúcich sa krajín po preorientovaní na Západ dosiahol už predtransformačnú úroveň a či teda dostatočne prispieva k prekonaniu transformačného degresu.

1.1 Vývoj bežného účtu platobnej bilancie

Nápadné je, že v každej porovnáwanej krajine po takmer troch rokoch od štartu transformácie nastali, ako ukazuje tabuľka 1, vážne komplikácie pri zabezpečovaní vonkajšej rovnováhy. V rámci tejto "trojročnice" Česká republika dokázala ešte zvládnuť aj takú zložitú operáciu, akou bolo aj pre ňu rozdelenie ČSFR; ale už v roku 1994 sa objavili prvé symptómy problémov v bežnom účte platobnej bilancie, ktoré v nasledujúcom roku viedli k jeho veľkému deficitu a ten sa v roku 1995 ešte zvýšil. V roku 1995 deficit bežného účtu platobnej bilancie dosahoval 4,8 % HDP.

T a b u l k a 1

Vývoj bežného účtu platobnej bilancie v rokoch 1993-1996 (v mil. USD)

	Česká republika				Poľsko				Maďarsko			
	1993	1994	1995	1996 ¹	1993	1994	1995	1996 ²	1993	1994	1995	1996 ¹
bežný účet	360,3	-15,9	-1 891,5	-1 705	-2 329	-944	-2 299	77	-3 455	-3 911	-2 480	-934
obchodná bilancia	-168,4	-864,9	-3 935,9	-1 541	-2 293	-836	-1 827	-2 222,9	-3 247	-3 635	-2 599	-686
vývoz	12 566,0	14 057,3	18 904,8	5 328	13 585	16 950	22 878	5 888,2	8 094	7 613	12 867	3 107
dovoz	12 734,4	14 922,2	20 840,0	6 869	15 878	17 786	24 705	8 111,1	11 340	11 248	15 466	3 792
bilancia služieb	1 067,6	765,8	1 556,7		369	57	150		-104	-55	167	
bilancia výnosov	-71,8	-42,9	-106,0		-3 524	-2 228	-747		-1 130	-1 286	-1 458	
jednostranné prevody	-467,1	126,1	593,0		3 840	2 941	-279		732	909	1 075	

Prameň: [1; 2; 3; 4]

¹ prvý polrok 1996² prvý štvrtrok 1996

V Maďarsku ešte prevládala optimistická klíma, že najhoršie roky má už maďarská spoločnosť za sebou, keď v roku 1993 úplne neočakávane nastal zlom: dostavil sa alarmujúci deficit bežného účtu, ktorý sa v nasledujúcom roku ešte zvýšil; začal sa znižovať až v rámci úsporného programu maďarskej vlády (pozri ďalej) spojeného s drastickými sociálnymi dopadmi. Aj poľská ekonomika vykazuje v posledných rokoch nemalé deficity v bežnom účte platobnej bilancie, i keď značná časť ekonomickej obce vysvetľuje tento jav vysokými, neregistrovanými devízovými príjmami z "turistického exportu".

Tento fenomén, že porovnávané ekonomiky – napriek odlišným východiskovým podmienkam transformácie, ako aj významným špecifikám v samotnom priebehu transformácie – čelia zhruba rovnakým problémom v oblasti vonkajšej ekonomickej rovnováhy, nevieme spoľahlivo vysvetliť. Jeho závažnosť je očividná, a to najmä z hľadiska vstupu do EÚ. Niektoré čiastkové príčiny sú nesporné, napríklad všeobecná slabosť, nekonsolidovanosť podnikovej sféry. Možno tiež postaviť hypotézu, že v rámci strategickej preorientácie porovnávaných krajín z Východu na Západ bola latka náročnosti postavená pre vývoz prívysoke a pre dovoz prínízko, že liberalizácia nezodpovedala reálnym pomerom a možnostiam. Možno tiež položiť otázku, či sa nezačína presadzovať jav, dávno pozorovaný v trhových ekonomikách, že totiž menej rozvinutý región, resp. národná ekonomika (a takými sú aj porovnávané krajiny) narážajú v rámci jednoliateho širšieho ekonomického priestoru na rozvojové ťažkosti.

Táto stať si, samozrejme, nemôže klásť za úlohu tento fenomén objasniť. V jej ďalších častiach budeme ašpirovať na prezentovanie názorov na rôzne čiastkové príčiny väčšej alebo menšej dôležitosti, ktoré môžu poslúžiť ako stavebné kamene pre celkové objasnenie tohto fenoménu a aj pre formovanie adekvátnej hospodárskej politiky. Už aj zbežný pohľad na tabuľku 1 ukazuje, že o (ne)rovnováhu bežného účtu sa rozhoduje predovšetkým vo sfére zahraničného obchodu. Prínos bilancie služieb je v Českej republike veľmi významný (služby odbúrali v roku 1995 temer 40 % deficitu obchodnej bilancie), v Poľsku a v Maďarsku je ich prínos podstatne menší. Z ostatných položiek bežného účtu platobnej bilancie mala v Maďarsku a v Poľsku veľkú váhu bilancia výnosov; v nej hlavnú úlohu hrajú úroky zo zahraničných dlhov. Tie v Maďarsku pohltili v roku 1995 cca 13 % exportných výnosov; v Poľsku sa toto bremeno výrazne znížilo v dôsledku dohôd s Parížskym a Londýnskym klubom. Povšimnutiahodná položka v poľskom bežnom účte platobnej bilancie, ktorá v rokoch 1993–1994 značne zmiernila jej napätosť, sú jednostranné transfery; určitú jej časť tvorili niektoré operácie spojené s dohodami s Parížskym a Londýnskym klubom, značnú jej časť tvorili dolárové depozitá poľských občanov (A účty) súvisiace s tzv. neviditeľným exportom.

Bilancia zahraničného obchodu v porovnávaných krajinách skončila v posledných štyroch rokoch s pasívnym saldóm. V Maďarsku a v Poľsku bolo toto pasívum takmer také veľké ako pasívum celého bežného účtu platobnej bilancie.

Pasívum obchodnej bilancie každoročne rastie a patrí dnes medzi najzávažnejšie problémy českej hospodárskej politiky. V Maďarsku sa pasívne saldo obchodnej bilancie znížilo a znižuje sa ďalej, čo sa označuje za pozitívum maďarského protikrizového programu.

Zahraničnoobchodný obrat každoročne rastie. Dovozy svojím objemom prevyšuje export. K charakteristike dovozu patrí, že rastie permanentne a pravidelne každý rok; tento vývoj nevedeli zmeniť ani devalvácie, ani iné antidovozné opatrenia. Medziročné výkyvy vývozu boli už výraznejšie, ba v Maďarsku v roku 1993 vývoz v dolárovom vyjadrení absolútne poklesol, čo v maďarských odborných kruhoch vyvolalo značné znepokojenie. Na tomto mieste sa znova zmieňme o tzv. turistickom exporte; ide o nákupy nemeckých, ba i ruských "turistov" na lacnom poľskom trhu, ale i neregistrovaný predaj rôznych tovarov v zahraničí drobnými exportérmi. Objem "turistického exportu" je značný, odhaduje sa na 4–8 mld USD ročne. Nedá sa síce zachytiť v oficiálnej štatistike exportu, ale značná časť takto získaných devízových prostriedkov sa dostáva do oficiálnej platobnej bilancie cez tzv. A účty a cez nákupy devíz od poľského obyvateľstva prostredníctvom "kontor" (zmenárni). Poľská vláda tento "turistický export" vcelku toleruje, lebo je daňovo výhodný.

Z teritoriálneho hľadiska po prekonaní strategickej a nákladnej preorientácie z Východu na Západ sú dnes týmto smerom orientované približne dve tretiny zahraničnoobchodného obratu. Export do krajín EÚ vzrástol približne 2,5-násobne a jeho podiel na dovoze (z nečlenských štátov EÚ) oproti roku 1989 sa zvýšil z 2,7 % na 4,4 % – je teda stále nevelký; z tohto uhla pohľadu by teda možnosti rozšírenia exportu porovnávaných krajín týmto smerom a možnosti zlepšenia obchodných bilancií mali byť značné. Novou črtou, ktorá sa už v roku 1995 prejavila dosť výrazne, je rast vzájomného obchodu medzi tranzitívnymi ekonomikami. To zrejme súvisí s ich oživovaním.

Napríklad v roku 1995 poľský export do krajín bývalej RVHP vzrástol v objemovom vyjadrení o 70 % a import vzrástol o 34 %. Maďarský export do stredoeurópskych krajín vzrástol o 39 %, pričom ale export do krajín bývalého ZSSR klesol o 9 %. Vzájomný obchod stredoeurópskych krajín tvorí v ich exporte cca 13 % a v importe cca 9,5 %.

V súvislosti s rozpadom trhov bývalej RVHP a strategickou preorientáciou na Západ došlo k hlbokým zmenám aj v komoditnej štruktúre. Ako je všeobecne známe, drasticky poklesol podiel strojov a prevládol vývoz surovín a medzi-výrobov.

Pokiaľ ide o export do krajín EÚ, po roku 1989 sa surovinovo-medziproduktový charakter tohto exportu v podstate nezmenil, i keď došlo k určitým posunom v komoditnej štruktúre. Medzi najvýznamnejšie posuny patrí, že sa znížil export ropných produktov (v dôsledku tlaku na zníženie reexportu) a znížil sa aj export maďarských a poľských poľnohospodárskych výrobkov. Z finálnych výrobkov sa značne zvýšil export odevov (práca vo mzde, ohrozená je však jej presúvaním do pobaltských štátov). Vzrástol význam exportu motorových vozi-

diel. Želateľné zmeny v komoditnej štruktúre naznačuje začínajúci rast exportu mechanických a elektrických strojov, farmaceutických výrobkov a pod.

Povšimnutiahodný je pohľad Economic Survey [5], podľa ktorého určitá "dualita" komoditnej štruktúry zahraničného obchodu stredoeurópskych krajín v predtransformačnom období bola všeobecne známym faktom. Tieto krajiny podľa mienky mnohých analytikov mali charakter priemyselne vyspelých ekonomík, pokiaľ ide o komoditnú skladbu exportu na Východ, zvlášť na sovietsky trh, a naproti tomu vo vývoze na Západ sa špecifikovali na surovinovo náročné výrobky s malým obsahom pridanej hodnoty. Potom autori kladú otázku: "Teda vo svetle vývoja po roku 1989 vzniká závažná otázka, či sa tento exportný profil stredoeurópskych krajín ďalej prehĺbil, alebo či sa rozvinula tendencia k prechodu na duálne štruktúry a ak áno - v ktorom smere" [5, s. 111].

2. Diskusia o príčinách a riešení problémov vonkajšej nerovnováhy

Je pochopiteľné, že vonkajšia nerovnováha vyvolala vo vládných aj v teoretických ekonomických kruhoch množstvo diskusií i analytických prác o jej príčinách a o možných opatreniach hospodárskej politiky.

Vcelku sa všeobecná názorová zhoda prejavila v tom, že pokles konjunktúry na Západe významne ovplyvnil zahraničný obchod krajín, o ktorých v tejto stati pojednávame; názorové odtienky sa týkali skôr iba významnosti, aká sa tomuto faktoru pripisuje. Na prvé miesto tento faktor stavajú napríklad analytické práce Poľskej národnej banky, ako aj Inštitútu pre svetovú ekonomiku pri Vysokej škole ekonomickej vo Varšave. Recessia na Západe nútila západné firmy k odbytovej expanzii aj na východné trhy, a zároveň sa zosilnil protekcionizmus, ktorý má na Západe dlhodobú tradíciu a ktorý postupne vyvinul najrôznejšie opatrenia na ochranu svojho trhu (clá tu nehrajú najdôležitejšiu úlohu).

Občas sa kriticky poukazuje aj na riziko príliš jednostrannej orientácie porovnávaných krajín na trhy EÚ, resp. na to, že tieto krajiny sa nedostatočne snažia diverzifikovať svoj zahraničný obchod a prenikať na tretie trhy.

Dost veľká názorová zhoda sa prejavuje aj v tom, že ekonomické oživenie v transformujúcich sa ekonomikách zosilňuje dovoz. Evidentne to platí o dovoze medzivýrobov. Nemožno však súhlasiť s názorom (ktorý sa často podsúva), ako by sa v štruktúre dovozu automaticky, bez ďalších opatrení, zabezpečoval dovoz modernej technológie, tak prepotrebnej pre reštrukturalizáciu tranzitívnych ekonomík, najmä priemyslu. Realita je iná. Absentujú dovozy väčších technologických celkov - až na výnimky, napríklad dodávky pre ropovod Ingolstadt. Profilujuúcimi položkami, ktoré zároveň vykazujú najväčšiu dynamiku, sú automobily (často majú povahu luxusnej spotreby), ďalej zariadenia pre automatizované spracovanie dát, telekomunikačné zariadenia a zariadenia pre záznam a reprodukciu zvuku; tu skôr než domáce potreby rozhoduje marketingová úspešnosť západných exportérov. Dovoz spotrebných tovarov je taktiež naďalej významný.

V mnohých súvislostiach sa stáva stále zrejmejším, že kardinálnym problémom je podnikateľská zdatnosť, v tom aj exportérska zdatnosť podnikov v transformujúcich sa krajinách. Podľa V. Kreidla [6, s. 705] českej ekonomike hrozí prudké zhoršenie obchodnej bilancie, ktorému by mohlo zabrániť iba razantné zvýšenie exportného výkonu novoprivatizovaných podnikov. Aj iné pramene ukazujú na to, že v tranzitívnych krajinách sú exportérmi noví, neskonsolidovaní, drobní, málo skúsení a málo priebojní podnikatelia, zatiaľ čo západnými exportérmi sú skúsení, kapitálovo dobre vybavení, a spravidla veľkí podnikatelia. Široká liberalizácia nevytvorila rovnaké šance pre obidve strany. Len nízkou podnikateľskou zdatnosťou možno objasniť taký fakt, že napríklad značná časť maďarského exportu do krajín Visegrádskej skupiny neprebícha priamo, ale realizuje sa prostredníctvom rakúskych a nemeckých obchodníkov. Veľavravný je aj iný fakt. Zahraničný obchod s poľnohospodárskymi produktmi uskutočňuje v Nemecku niekoľko málooligopolných firiem a aj tie môžu podnikáť iba na základe osobitnej licencie; takúto "výhodu" exportéri a importéri poľnohospodárskych produktov v transformujúcich sa krajinách nemajú.

V Maďarsku, ale i v Českej republike sa vyskytujú kritické hlasy poukazujúce na to, že výsledky (najmä) v dovoze by mohli byť priaznivejšie, keby západní privatizanti neuprednostňovali dovozy zo zahraničia, a to aj v tých prípadoch, keď domáca výroba poskytuje adekvátne možnosti. V dennej tlači sa kritizovala takáto prax subdodávok pre automobilku v Mladej Boleslavi, ale podobná a širšie zameraná kritika sa objavuje aj v oficiálnych publikáciách Českej národnej banky. Takáto skúsenosť ex post potvrdzuje, že zahraničnému kapitálu išlo v privatizácii predovšetkým o získanie nových trhov.

Vážnym handicapom transformujúcich sa krajín je, že nemajú dostatočne rozvinutú zahraničnoobchodnú infraštruktúru – informačnými službami začínajúc a sieťou obchodných zastúpení v zahraničí končiac. V tejto súvislosti stojí za zmienku, že privatizácia sa nevyužila na to, aby si krajiny Visegrádskeho zoskupenia medzi sebou vybudovali sieť obchodných zastúpení, a to relatívne rýchlo a s malými nákladmi.

Na obchodnú bilanciu vplyvajú aj náhodné a krátkodobé faktory, napríklad sucho. Maďarsko bolo značne postihnuté embargom na obchod s Juhosláviou.

Konkurencieschopnosť transformujúcich sa krajín je ovplyvňovaná devalváciami, resp. revalváciami národných mien. K tejto otázke sa ešte vrátíme v časti o zahraničnoobchodnej politike.

Vážnym faktorom môže byť prenášanie vnútornej nerovnováhy (ako primárneho zdroja) do vonkajšej nerovnováhy. Veľmi zjednodušene vyjadrené: len čo totiž domáce použitie HDP prevyšuje reálnu výkonnosť ekonomiky (buď priamo, alebo okľukou cez vývoz – dovoz), musí vzniknúť vnútorná nerovnováha a následne aj vonkajšia nerovnováha. Časť potenciálnych exportných kapacít sa orientuje na vnútorný trh (domáci dopyt "vytláča" export) alebo jednoducho exportných kapacít nemôže byť dostatok. A k tomu – pri antiinflačnej politike

alebo ak inflácia nie je dosť vysoká – musí byť nadmerným dovozom zaplnená medzera medzi reálnou výkonnosťou ekonomiky (agregátnou ponukou) a efektívnym agregátnym dopytom.

K takémuto stavu došlo v Maďarsku, čo si na začiatku roka 1995 vynútilo komplex drastických opatrení v rámci tzv. antikrizového programu. Maďarské vlády totiž viac rokov uskutočňovali dopytovo expanzívnu politiku. Pravdepodobne tu svoju úlohu zohrali predstavy, že k oživeniu ekonomiky treba hlavne oživiť agregátny dopyt. To platí pre rozvinuté trhové ekonomiky, kde na oživený dopyt reaguje agregátna ponuka (až do výšky potenciálneho outputu) "automaticky", no v transformujúcich sa ekonomikách tento predpoklad nie je splnený – neskonsolidované podniky nereagujú "automaticky" na rast agregátneho dopytu. Na raste agregátneho dopytu sa veľkou mierou podieľala vládna dôchodková politika. Antal-Bokrossova vláda, postrašená štrajkom taxikárov, si chcela ušetriť nepopulárne opatrenia, nepostavila sa proti nereálnym mzdovým tlakom. V Maďarsku sa tiež prejavil "politický cyklus". Hoci už napríklad bolo úplne nepochybné, že do ekonomiky sa musia urobiť tvrdé a nepopulárne zásahy, Antal-Bokrossova vláda tak neurobila – bolo pred voľbami. "Politický cyklus" sa prejavil okrem tradičných populistických opatrení v sociálnej sfére aj v tom, že v mesiacoch pred voľbami značne stúpili investície vo verejnom sektore – zámer: znížiť nezamestnanosť. K tomu, že Maďarsko žilo nad pomery, uveďme aspoň fakt, že v roku 1994 si Maďarsko na domáce použitie "požičalo" zo zahraničia vyše 10 % HDP formou deficitu bežného účtu platobnej bilancie.

Zmieňme sa ešte aspoň o pokusoch kvantifikovať pomocou ekonometrických metód význam (váhu) jednotlivých faktorov podieľajúcich sa na salde zahraničného obchodu.

Podľa I. Šujana [8] bolo zvýšenie pasívneho salda zahraničného obchodu ČR v roku 1995 oproti roku 1994 (o cca 76 mld Kč) spôsobené týmito vplyvmi:

- 10 mld zhoršenie cenových relácií oproti zahraničiu (osobitne vývozných cien oproti svetovým cenám),
- 14 mld zrýchlenie rastu cien dovozu,
- 26 mld vplyv zvýšenia prílevu zahraničného kapitálu,
- 24 mld zrýchlenie rastu HDP,
- +16 mld zrýchlenie rastu svetového obchodu,
- 22 mld ostatné vplyvy (obzvlášť vplyv rastu zásob).

Sekretariát OECD sa pokúsil kvantifikovať váhu jednotlivých faktorov na deficite maďarskej obchodnej bilancie za roky 1993–1994. Dospel k záveru, že rýchly rast domáceho dopytu sa podieľa 40–45 % na deficite obchodnej bilancie, zhodnotenie forntu predstavuje 20–30 %, recesia na Západe 10–20 % a problémy poľnohospodárstva tvoria zvyšok. Tieto závery sú však spochybnené výpočtami Maďarskej národnej banky, ktorá uvádza, že na deficite obchodnej bilancie sa podieľa recesia na Západe 45 % (nie iba 10–20 %), sucho a štruktúrne problémy poľnohospodárstva 25 % a 15–20 % oživenie domáceho dopytu.

3. Vonkajšia nerovnováha a hospodárska politika

V reagencii hospodárskej politiky na vonkajšiu nerovnováhu sa výrazne odlišujú pomerne mierne opatrenia v Českej republike a v Poľsku na jednej strane a radikálne opatrenia v Maďarsku na druhej strane.

Česká vláda robila klasickú liberalistickú politiku: v zásade sa spoliehala na to, že trhové sily zvládnu situáciu. Jej aktivity na podporu exportu nevybočili z rámca bežného v tradičných trhových ekonomikách. Vládna politika podpory exportu sa zamerala na formovanie siete informačných centier, a predovšetkým na založenie Českej exportnej banky, poskytujúcej exportné úvery so zvýhodneným zúročením a poskytujúcej aj záruky za exportné úvery; podľa niektorých autorov tieto opatrenia zatiaľ neprinesli očakávaný efekt. Keď sa obchodná bilancia začala zhoršovať, česká vláda nesiahla k takému konvenčnému opatreniu, akým je napríklad dovozná prirážka. Treba priznať, že česká vláda nesiahla k odvety opatreniam, keď slovenská hospodárska politika v záujme ochrany slovenskej platobnej bilancie prijala viacero opatrení, ktoré znevýhodňovali český export na Slovensko. Veľmi diskutovanou otázkou bolo a dodnes je, či by sa v záujme podpory exportu nemalo pristúpiť k devalvácii českej koruny; zložitost' je však v tom, že devalvácia by bola kontraproduktívna pri riešení druhého kardinálneho problému vonkajšej rovnováhy: nadmerného prílevu zahraničného kapitálu do českej ekonomiky.

Keďže doterajšie opatrenia na prekonanie pasívnej bilancie zahraničného obchodu neboli účinné, česká vláda pripravuje nový súbor energetickejších opatrení.

Poľská hospodárska politika pri prekonávaní vonkajšej nerovnováhy bola razantnejšia než česká politika, no zďaleka nie taká drastická ako maďarská politika: nemusela sa primárne koncentrovať na prekonanie vnútornej nerovnováhy, rátala s tým, že stačí obmedziť sa na opatrenia adresované prevažne do vonkajšej sféry ekonomiky. V prospech takejto miernejšej stratégie hovorilo zrejme aj to, že poľská vláda rátala s uľahčením, ktoré bežnému účtu platobnej bilancie prinesie zníženie bremena obsluhy zahraničných dlhov (rokovania s Parížskym a Londýnskym klubom) a možno vplývalo i to, že poľská vláda sa priklonila k názoru, že "turistický export" významne znižuje štatisticky vykazovaný deficit obchodnej bilancie.

Poľská vláda už v decembri 1992 zaviedla na prechodný čas (v súlade s pravidlami GATT -WTO) všeobecnú dovoznú prirážku vo výške 6 %; pri reexporte sa prirážka exportérovi vracala. Okrem toho na dovoz potravinárskych výrobkov boli zavedené osobitné prirážky, a to v takej výške, aby sa v zásade dovozné ceny zvýšili na úroveň poľských cien; je zrejme, že primárne tu išlo o ochranu poľského poľnohospodárstva, a nie o riešenie vonkajšej nerovnováhy. Proexportným opatrením je 50% zľava dane z podnikového dôchodku, ak 60 % z tohto dôchodku bolo generované exportnými aktivitami. Na podporu exportu bola zriadená Spoločnosť na poisťovanie exportných úverov.

V menovej oblasti nebol vývoj v Poľsku priaznivý pre nastoľovanie vonkajšej rovnováhy. Koficient ERDI (pomer medzi oficiálnym kurzom zlotého a paritou jeho kúpnej sily) mal v roku 1993 výšku 1,6 (po Maďarsku druhú najnižšiu medzi transformujúcimi sa ekonomikami). Keďže devalvácie zlotého zhruba iba kompenzovali vývoj inflácie, v menovej oblasti sa vytvárali pomerne tvrdé podmienky pre poľský export, neprítvrdovali sa podmienky pre poľský dovoz, čo vyrovnávaniu obchodnej bilancie nenapomáhalo.

Ako sme už v iných súvislostiach uvádzali, základnou príčinou vonkajšej nerovnováhy bola v Maďarsku *vnútorná nerovnováha*. Preto aj opatrenia *maďarskej hospodárskej politiky* - na rozdiel od Českej republiky a Poľska - boli povedľa opatrení voči vonkajšej sfére orientované predovšetkým dovnútra na prekonanie medzery medzi vyšším, doma použitým HDP a nižším doma vytvoreným HDP; je zrejmé, že riešenie nemohlo nebyť bolestivé.

Vytvorili sa dve skupiny názorov, neprihliadajúc na čiastkové názorové odmietanie, ako prekonať medzeru medzi vytvoreným a použitým HDP. Jedna skupina - nazvime ju *rozvojovo-stabilizačnou* - poukazuje na rozvojový potenciál vytvorený doterajšou transformáciou, akcentovala možnosť a nevyhnutnosť zaplniť túto medzeru predovšetkým tvorbou dodatočných zdrojov. Druhá skupina - nazvime ju *reštrikčnou* - sa orientovala predovšetkým (i keď nie výlučne) na krátenie použitia HDP; k tejto skupine sa priklonila i Hornova vláda.

Vládna koncepcia vcelku prevzala inštrumentárium reštrikčnej hospodárskej politiky zo začiatku transformačného obdobia. Ťažisko sa položilo na zníženie spotreby obyvateľstva, hlavne znížením reálnych miezd. V rozpočtovej oblasti sa nasadil úsporný kurz - predovšetkým sa mali znížiť sociálne výdavky; osobitne zložitá bola zníženie deficitov vo fondoch sociálneho poistenia. Aj úverová sféra bola poňatá silne reštrikčne; no menová oblasť mala prispieť len relatívne málo k prekonaniu vonkajšej nerovnováhy, keďže pomerne silná devalvácia mala iba vykompenzovať predpokladanú infláciu.

Okrem týchto opatrení zameraných primárne na prekonávanie vnútornej nerovnováhy bola na tlmenie dovozu zavedená dovozná prirážka vo výške 8 % (okrem dovozu energie a strojov). Na pokrytie deficitu bežného účtu platobnej bilancie sa uvažovalo použiť prebytky kapitálového účtu. Nerátalo sa však s čerpaním z devízových rezerv.

Ako ukázal skutočný vývoj, dopady antikrizového programu v sociálnej oblasti boli závažné, napríklad reálne mzdy sa v roku 1995 znížili o 12 % a v prvom polroku 1996 klesli o ďalších 7 %. No deficit bežného účtu platobnej bilancie sa z 3 911 mil. USD v roku 1994 znížil na 2 480 mil. USD v roku 1995 a za január-august 1996 predstavoval iba 1 100 mil. USD. Hrubý domáci produkt nielenže neklesol, ako to bolo na začiatku transformácie pod tlakom reštrikčnej politiky, ale v roku 1995 vzrástol o 1,5 % a jeho rast sa zrejme vykáže aj za rok 1996; takýto vývoj dáva ex post za pravdu skôr zástancom rozvojovo-stabilizačnej koncepcie antikrizového programu.

4. Kapitálový účet

Zahraničný kapitál môže hrať v národnej ekonomike rôznorodé úlohy. Predovšetkým môže byť zdrojom investičných prostriedkov a know-how pri rekonštrukcii národnej ekonomiky.

Vo vzťahu k vonkajšej rovnováhe je jeho významnou úlohou najmä vyrovnávať deficit bežného účtu platobnej bilancie (príp. prispievať k vytvoreniu devízových rezerv) a zabezpečovať tak celkovú rovnováhu (vyrovnanosť) platobnej bilancie. Zlá je ale obrátená nerovnovážna situácia: ak na kapitálovom účte vznikne deficit, ktorý by sa mal vyrovnávať prebytkom bežného účtu, najmä prebytkom obchodnej bilancie a prostriedkami z devízových rezerv; taká situácia môže napríklad nastať v období, keď treba splácať zahraničné úvery, ktoré boli v minulosti ľahkovážne zakontrahované a "prejedené". Takáto situácia však môže vzniknúť aj "umelo" – ak zahraničný kapitál, alokovaný v niektorej krajine, stratí dôveru v platobnú schopnosť danej krajiny (napr. pre veľké deficity zahraničného obchodu) a rozhodne sa v krátkom čase túto krajinu opustiť. Takéto nebezpečenstvo hrozí zo strany špekulačného a krátkodobého kapitálu. Masový odlev kapitálu môže mať katastrofálne dopady na celú ekonomiku danej krajiny, ako o tom svedčí prípad Mexika spred dvoch rokov. Obavy, že by sa mexický prípad mohol opakovať v Maďarsku, boli jedným z hlavných motívov, ktoré viedli maďarskú vládu k prijatiu drastického protikrizového programu.

Vonkajšia nerovnováha však môže vzniknúť nielen pri nedostatku kapitálu, ale aj pri nadmernom príleve zahraničného kapitálu. Negatívom v takomto prípade je, že vonkajšia nerovnováha sa môže prenášať do vnútornej nerovnováhy a vytvárať tlak na nadmerný rast peňažnej masy so všetkými jej zápornými dôsledkami: s inflačnými tlakmi, s devalvačnými tlakmi, vytláčaním domácich úverov a pod. Takéto situácie najnovšie vznikli v Českej republike a Poľsku.

4.1 Vývoj kapitálového účtu platobnej bilancie

Najzákladnejšie údaje o vývoji kapitálového účtu platobnej bilancie Českej republiky, Poľska a Maďarska zachytáva tabuľka 2. Tieto údaje ukazujú, že vznikla diametrálne odlišná situácia v ČR a v Poľsku na jednej strane a v Maďarsku na druhej strane. Česká republika a Poľsko zaznamenali v roku 1995 obrovský prílev zahraničného kapitálu, zatiaľ čo zdroje maďarského kapitálového účtu sotva stačili na vyrovnanie deficitu bežného účtu platobnej bilancie.

4.2 Vývoj kapitálového účtu Českej republiky

Prílev zahraničného kapitálu do českej ekonomiky sa v roku 1995 oproti roku 1994 – keď bol už aj tak mimoriadne vysoký – ešte ďalej zvýšil, a to dvaapokrát, čo predstavuje zvýšenie o 8 419,5 mil. USD. V štruktúre zahraničného kapitálu vstupujúceho do ČR došlo k rastu vo všetkých jeho druhoch.

T a b u l k a 2

Vývoj kapitálového účtu platobnej bilancie v rokoch 1993-1995 (v mil. USD)

	Česká republika			Poľsko			Maďarsko		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
Kapitálový účet	2 715,6	3 031,6	8 419,5	1 289	974	11 886	8 830	4 461	4 869
z toho:									
priame investície	1 087,0	748,9	2 525,6	580	542	1 134	1 146	1 237	580
portfóliové investície	1 062,0	854,6	1 362,0		-624	1 171			
ostatný dlhodobý kapitál	298,1	750,6	3 312,7	120	-1 136	2 466	5 632	2 295	2 302
ostatný krátkodobý kapitál	645,6	677,5	1 214,2	1 169	2 110	9 420	459	960	1 330
Zmeny devízových rezerv ²	-3 029,3	-2 371,6	-7 458,1	128	-1 043	132 ¹	-2 635	650	-1 412

Prameň: [1; 2; 3; 4]

¹ úvery

² - výšenie rezerv

+ níženie rezerv

Všeobecne sa predpokladá, že značná časť zahraničného kapitálu má povahu špekulačného a krátkodobého kapitálu, ktorý by v kritických chvíľach mohol českú ekonomiku razom opustiť a otriasť ňou; rôzni autori odhadujú jeho podiel najmenej na 40 %.

Pri priamych zahraničných investíciách je pozorovateľný vysoký prílev menovite do odvetvia dopravy a spojov, čo súvisí s úhradou 27 % akcií SPT Telecom, a.s. (vo výške 1 320 mil. USD) sprivatizovanej švajčiarskym a holandským kapitálom. Čistý prílev portfóliových investícií bol v porovnaní s rokom 1994 viac než trikrát vyšší, z toho polovica bola investovaná do akcií a polovica do dlhopisov. Rast ostatného dlhodobého kapitálu (na 4,5-násobok) bol vyvolaný tým, že pokračoval rast úverov čerpaných veľkými českými podnikmi v zahraničí, ako aj tým, že české banky (hlavne pobočky zahraničných bánk v ČR) vo zvýšenej miere čerpali zahraničné úverové zdroje. To bolo uľahčené aj tým, že na svetových kapitálových trhoch bol v súčasnosti týchto zdrojov nedostatok.

Prílev zahraničného kapitálu bol nevýhodný nielen preto, že bol nadmerný, a teda prekračoval absorpčnú schopnosť českej ekonomiky, ale bol nevýhodný aj preto, lebo viedol k zvýšeniu zahraničnej zadlženosti. Od začiatku roka 1994 vzrástol zahraničný dlh ČR o 6 mld USD a do konca prvého polroka 1996 dosiahol výšku 16,6 mld USD.

4.3 Opatrenia Českej národnej banky

Česká národná banka (ČNB) urobila už v roku 1994 určité opatrenia proti nadmernej likvidite v ekonomike súvisiacej s prílevom zahraničného kapitálu a v roku 1995 ich sprísnila. Napríklad v júni 1995 zvýšila o 1 % diskontnú a lombardnú sadzbu na 9,5 %, resp. 12,5 %. Ďalším opatrením bolo zjednotenie sadzieb povinných minimálnych rezerv na 8,5 % (pri terminovaných vkladoch bola dovtedy sadzba 3 %); zámerom bolo, aby sa prostredníctvom povinných rezerv odčerpalo z obehu cca 13 mld Kč. Oveľa razantnejším opatrením je emisia pokladničných poukážok ČNB; nimi sa má odčerpať z obehu cca 85 mld Kč. Česká národná banka nesiahla k devalvácii českej koruny, lebo tá by síce "uľavila" platobnej bilancii, ale skomplikovala by situáciu na kapitálovom úcte. Z opačných dôvodov nesiahla ani k revalvácii.

Všetky tieto opatrenia majú jasný protiinflačný charakter. Proti krátkodobému (prevažne špekulačnému) kapitálu sú zamerané najmä tri opatrenia. Po prvé, ČNB prešla na premenlivý kurz koruny - v rozsahu $\pm 7,5$ %; aj keď sa faktický kurz (po začiatočnom zakolísaní) od doterajšieho príliš neodlišuje, predsa len možnosť jeho zmeny pôsobí na špekulačný kapitál odstrašujúco. Po druhé, pasíva bánk voči cudzozemcom nemôžu viac ako o 30 % presiahnuť aktíva voči cudzozemcom; toto opatrenie sa dotýka najmä filiálok zahraničných bánk. Po tretie, poisťkou pre prípad náhleho "úteku" krátkodobého kapitálu z českej ekonomiky sú devízové rezervy; ich tvorba a udržiavanie sú síce mimoriadne nákladné, na druhej strane by však v prípade náhleho "úteku" krátkodobého

kapitálu umožnili situáciu zvládnuť, a to bez vážnych otrasov celej ekonomiky; oficiálne devízové rezervy počas roka 1995 vzrástli viac než dvojnásobne a dosiahli výšku 14 mld USD, v prvom polroku 1996 poklesli o 1,3 mld USD.

V priebehu roka 1995 sa prílev zahraničného kapitálu značne znížil, najmä sa znížil prílev krátkodobého kapitálu.

4.4 Poľský kapitálový účet

Podobne ako v ČR, aj v Poľsku sa už v priebehu roka 1994 začali objavovať prvé príznaky toho, že v kapitálovej oblasti vzniká nová situácia – prebytok kapitálu. V roku 1995 dosiahol prílev zahraničného kapitálu enormné rozmery. Prebytok na kapitálovom účte dosiahol takmer 12 mld USD. Aj v Poľsku zaznamenali rast všetky položky kapitálového účtu.

Špecifikom je mimoriadne veľký objem (9,5 mld USD) prírastku ostatného krátkodobého kapitálu. Sem patria, podobne ako v ČR a v Maďarsku, krátkodobé úvery, ktoré poľské podniky získavajú na zahraničných kapitálových trhoch; motívom je nižšia úroková miera v zahraničí než v Poľsku, ako aj relatívny nedostatok úverov tohto druhu. Okrem toho poľská metodika do krátkodobého zahraničného kapitálu zahŕňa nákup cudzích mien od poľských tuzemcov v tzv. kontorách: ide o významnú položku (3,2 mld USD), ktorá spolu s tzv. A účtami vysoko prekračovala oficiálne vykazovaný deficit bežného účtu platobnej bilancie. Portfóliové investície, ktoré sa v Poľsku vykazujú len od roku 1994, zameriavali sa predovšetkým na kúpu poľských štátnych cenných papierov; niektoré ich emisie boli veľmi atraktívne (napr. bola garantovaná 5% reálna úroková miera); zámerom bolo, aby ich kupovalo obyvateľstvo, výhodné však boli aj pre zahraničný kapitál.

Poľská národná banka robila podobnú politiku ako Česká národná banka, t. j. zamerala sa predovšetkým proti inflačným účinkom prílevu zahraničného kapitálu. Rozšírila flotačné pásmo na $\pm 7,5\%$, čo malo zvýšiť riziko pre špekulačný kapitál. Poľský zlotý bol plynule devalvovaný, zhruba úmerne k očakávanej inflácii. Devízové rezervy ku koncu roka 1995 dosiahli v poľskom bankovom systéme vyše 20 mld USD, z toho rezervy Poľskej národnej banky predstavovali takmer 15 mld USD a pokrývali 7-mesačný dovoz; v prvom štvrtroku 1996 oficiálne rezervy vzrástli o ďalších 2,5 mld USD – zrejme dôsledok pokračujúceho značného prílevu zahraničného kapitálu.

4.5 Maďarský kapitálový účet

Ako sme už uviedli, Maďarsko v rokoch 1993-1995 nielenže nemuselo "čeliť" veľkému prílevu zahraničného kapitálu, ale naopak – muselo vynaložiť veľa úsilia, aby vytvorilo prebytok na kapitálovom účte, aby vyrovnalo deficit bežného účtu platobnej bilancie, a tak vyrovnalo celkovú platobnú bilanciu. Maďarsko tu uplatňovalo podobnú politiku, akú uplatňovali aj iné tranzitívne krajiny v obdo-

biach napätosti platobnej bilancie. Konkrétne na kapitálovom účte sa Maďarsko usilovalo získať prostriedky z priamych zahraničných investícií a zo zahraničných úverov. Priame zahraničné investície sa mali zvýšiť tak, že zahraničným investorom sa ponúkne účasť na privatizácii strategických podnikov (energetiky, bánk a pod.); k účasti zahraničného kapitálu na privatizácii takýchto podnikov sa v iných transformujúcich sa krajinách pristupuje veľmi uvážlivo. Devízové príjmy z privatizácie týchto podnikov, ako sa v literatúre uvádza, boli značne vyššie, než sa očakávalo. Pokiaľ ide o získavanie zahraničných úverov, dôraz sa kladol na podnikové úvery, úvery Maďarskej národnej banky sa použili najmä na posilnenie devízových rezerv.

Oficiálne rezervy vzrástli v roku 1995 takmer na 12 mld USD a pokrývali 9-mesačný dovoz, v priebehu prvého polroka 1996 rezervy poklesli o 2 mld USD. Zahraničná zadlženosť je veľmi vysoká, v treťom štvrtroku 1995 dosiahla výšku 32,5 mld USD; odvtedy do konca júna 1996 klesla o 4 mld USD.

Došlo 17. 2. 1997

Literatúra

- [1] Čtvrtletní bulletin ČNB. Praha, Česká národní banka 1995, č. 1-9.
- [2] Information bulletin of NBP. Warszawa, Národní banka Polska, 1995, č. 12.
- [3] Monthly Report NBH. Budapest 1996, č. 2.
- [4] CESTAT. Statistical Bulletin, 1996, č. 2. Bratislava, Štatistický úrad Slovenskej republiky.
- [5] Economic Survey of Europe 1995-1996. Ženeva, Sekretariát ECE-OSN 1996.
- [6] KREIDL, V.: Analýza české importní a exportní politiky. Finance a úvěr, 1995, č. 12.
- [7] PINTO, B. - BELKA, M. - KRAJEWSKI, S.: Transforming State Enterprises in Poland. Washington, The World Bank, február 1993.
- [8] ŠUJAN, I. - ŠUJANOVÁ, M.: Makroekonomický vývoj České republiky. Praha, Český statistický úřad 1996.

PROBLEMS OF EXTERNAL ECONOMIC BALANCE OF THE CZECH REPUBLIC, POLAND AND HUNGARY

Ignác RENDEK

Roughly after three years from the start of the transformation each of analysed countries started to interfere with severe deficits in the common account of the balance-of-payment, especially, the trade balance. The paper analyses partial reasons of these deficits (recession in the West, revival of transit economics, non-consolidated status of the enterprise sector, etc.) and discusses about responses of the economic policy to it.

The author pays special attention to the extensive internal non-balance in Hungary, its relation to the external non-balance and characterises anti-crisis program of Hungarian Government. As far as capital account is concerned, the article analyses problems of the imbalance induced by big influx of foreign capital to the Czech Republic and to Poland and discusses measures of economic-political bodies to master them.

K problematike verejných výdavkov v ekonomike Slovenskej republiky

Zdeno JAURA*

1. Vymedzenie verejných výdavkov

Verejné výdavky sa označujú ako výdavky vládnych inštitúcií na miestnej i národnej úrovni. To sú v podstate výdavky štátnej správy.

Okrem toho existujú verejné výdavky aj vo sfére územnej samosprávy. Ide teda o výdavky samosprávnych celkov prvého stupňa (obecná samospráva), ako aj druhého stupňa (regionálna samospráva). Verejné výdavky územných samosprávnych celkov sa nie vždy špecifikujú ako osobitná štatistická, resp. finančná veličina. Často sa hovorí o "vládnej spotrebe", pričom nemusí ísť len o centrálnu vládu, ale napríklad o "miestne vlády", ktoré možno približne označiť ako samosprávne orgány.

Za protipól verejných výdavkov sa považujú výdavky súkromných jednotlivcov, organizácií a firiem.

V odbornej literatúre neexistuje jednotná definícia verejných výdavkov, pretože používané vymedzenia vychádzajú z momentálnej potreby, alebo analytického pohľadu jednotlivca, ktorý sa danou problematikou zaoberá.

Napriek tomu možno konštatovať, že v najširšom chápaní sa medzi verejné výdavky zahŕňajú:

1. výdavky vládnych a samosprávnych inštitúcií na statky a služby, a to realizované priamo alebo vo forme subvencií;
2. platby verejnej sociálnej starostlivosti a sociálneho zabezpečenia;
3. úroky z vládnych a samosprávnych dlhov;
4. dotácie a ďalšie položky charakterizované ako transferové platby;
5. kapitálové výdavky v štátnych podnikoch (doteraz nesprivatizovaných).

K uvedenej charakteristike verejných výdavkov by mohli vzniknúť námietky v tom zmysle, že len výdavky ad 1 by sa mali považovať za pravé verejné výdavky, pretože vyžadujú úroveň reálnych zdrojov používaných štátnou správou a samosprávami. Naproti tomu výdavky ad 2, 3 a 4 vedú len k určitému znovurozdeľovaniu zdrojov vnútri súkromného sektora. A napokon o výdavkoch ad 5 (kapitálové výdavky v štátnych podnikoch) možno tvrdiť, že sa neodlišujú od výdavkov súkromných firiem.

* Ing. Zdeno JAURA, CSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 100, 831 04 Bratislava

Keď si však položíme otázku tak, aké príjmy štátna správa (vláda) a samo-správy potrebujú, potom je nevyhnutné merať aj výdavky ad 1 až 4. Ďalej za predpokladu, že investície v štátnych podnikoch (doteraz nesprivatizovaných) môžu byť motivované politicky¹ aj komerčne, možno argumentovať, že aj výdavky majúce charakter kapitálových výdavkov v štátnych podnikoch (ad 5) by sa mali brať do úvahy, pretože vyjadrujú rozsah ekonomiky, ktorý predovšetkým vláda, prostredníctvom štátnej správy priamo ovplyvňuje. V primeranej miere to platí aj o obecných podnikoch riadených samosprávnymi celkami.

Z uvedených dôvodov majú všetky spomínané kategórie výdavkov svoju relevanciu.

2. Verejné výdavky a verejný sektor

Aký je vzťah medzi verejnými výdavkami a verejným sektorom? Je rozsah výdavkov na verejný sektor totožný s verejnými výdavkami? To sú otázky, ktoré majú svoje opodstatnenie.

Verejné výdavky nemožno bezvýhradne stotožňovať s výdavkami na verejný sektor. Dôvodom je skutočnosť, že časť našej ekonomiky je finančne podporovaná prostredníctvom verejných výdavkov, ale ide aj o sféry, ktoré nemožno považovať za súčasť verejného sektora. Máme na mysli napríklad doteraz nesprivatizované podniky, dotácie cien poľnohospodárskych výrobkov a pod.

Úroky z vládnych a samosprávnych dlhov vystupujú ako významná položka verejných výdavkov,² ale nemožno ich jednoznačne považovať za súčasť výdavkov na verejný sektor.

Napriek naznačeným problémom existuje veľmi tesná väzba medzi rozsahom verejného sektora a verejnými výdavkami. Všeobecne platí, že s rastúcim rozsahom verejného sektora sa zvyšujú aj verejné výdavky a naopak. Preto na posúdenie tendencií vo verejných výdavkoch uplatníme aj poznatky z trendov vývoja verejného sektora v ekonomicky vyspelých a demokratických krajinách s určitými väzbami na vývoj u nás.

3. Tendencie vo vývoji verejných výdavkov

Veľký nárast verejných výdavkov v predchádzajúcich dvoch až troch desaťročiach spôsobil rast veľkosti verejného sektora. Je charakteristické, že v priebehu 80. rokov dosiahli vyspelé krajiny tretinový až dvojtretinový podiel verejných výdavkov na hrubom domácom produkte (HDP), ktorý mnohé krajiny začali považovať za neúnosný. Tendencia rýchlejšieho rastu verejných výdavkov v po-

¹ V tomto prípade už neobstoí tvrdenie, že sa neodlišujú od výdavkov súkromných firiem.

² V roku 1993 bol podiel dlhovej služby na celkových výdavkoch štátneho rozpočtu SR 6,9 % a v roku 1994 až 23,4 %. (Vypočítané z údajov Štatistickej ročenky SR [1, s. 80].)

rovnání s rastom objemu HDP vytvorila tlak na systém verejných financií. S tým bol spätý nárast dlhovej služby, problémy zlyhania systémov výberu daní, rast rozsahu nelegálnej ekonomiky atď.

Výsledkom tohto procesu boli často radikálne zmeny politiky jednotlivých krajín v oblasti verejného sektora. Išlo predovšetkým o zníženie jeho relatívneho rozsahu. Tieto zmeny sa začali realizovať zhruba od polovice 80. rokov. O vývoji verejných výdavkov vo vybraných krajinách podáva obraz tabuľka 1.

T a b u ľ k a 1

Vývoj verejných výdavkov vo vybraných krajinách (% z HDP)

Krajina	1970	1982	1989	Poradie		
				1970	1982	1989
Austrália	26,8	37,1	34,3	13.	13.	13.
Rakúsko	39,2	50,9	49,4	4.	5.	5.
Belgicko	36,5	55,3	48,9	8.	7.	7.
Kanada	34,8	46,6	44,2	9.	9.	9.
Dánsko	40,2	61,2	59,5	3.	2.	2.
Fínsko	30,5	39,1	38,3	12.	12.	11.
Francúzsko	38,5	50,4	49,3	7.	6.	6.
Nemecko	38,6	49,4	45,1	6.	8.	8.
Taliansko	34,2	47,4	51,7	10.	4.	4.
Japonsko	19,4	33,7	32,9	14.	14.	14.
Holandsko	43,9	61,6	55,7	1.	3.	3.
Švédsko	43,6	66,3	60,6	2.	1.	1.
Veľká Británia	38,8	46,9	39,7	5.	11.	10.
USA	31,6	45,8	44,0	11.	10.	9.
Priemer uvedených krajín	35,5	49,4	46,7	-	-	-
Horná hranica	43,9	66,3	60,6	-	-	-
Spodná hranica	19,4	33,7	32,9	-	-	-

Prameň: Východiskové údaje z publikácie GEMMEL, N.: The Growth of the Public Sector. London, Edward Elgar 1992.

V období 1970–1982 vo všetkých uvádzaných krajinách – bez výnimky – bol zaznamenaný nárast podielu verejných výdavkov, a to z 35,5 % na 49,4 % ako percento z HDP.

Naopak, v rokoch 1982–1989 bola celková tendencia poklesu tohto podielu vo všetkých uvádzaných krajinách s výnimkou Talianska (nárast zo 47,4 % na 51,7 %). V priemere to predstavovalo pokles zo 49,4 % na 46,7 %.

Napriek tendencii poklesu verejných výdavkov ich podiel – ako percento z HDP – dosahoval vysoké hodnoty. Priemer uvedených krajín bol: 35,5 % v roku 1970; 49,4 % v roku 1982 a 46,7 % v roku 1989. Vo viacerých krajinách tento podiel v roku 1982 a 1989 prekročil polovicu hodnoty HDP a v niektorých ďalších sa k tejto hodnote približoval.

Aj keď sa presadzovali naznačené tendencie, predsa existovali pomerne veľké rozdiely medzi jednotlivými krajinami. To je odrazom diferencovanej hospodárskej politiky voči verejnému sektoru, čo sa odzrkadľuje aj vo výške verejných výdavkov (pozri tab. 2).

T a b u l k a 2

Diferenciácia verejných výdavkov v sledovaných krajinách v roku 1989

Krajina	Podiel (v %)
Japonsko	32,9
Austrália	34,3
Fínsko	38,3
Veľká Británia	39,7
USA	44,0
Kanada	44,2
Nemecko	45,1
Priemer uvedených 14 krajín	46,7
Belgicko	48,9
Francúzsko	49,3
Rakúsko	49,4
Taliansko	51,7
Holandsko	55,7
Dánsko	59,5
Švédsko	60,6

Poradie krajín s určitým podielom verejných výdavkov si zachovalo pomernú stabilitu. Výnimkou bolo najmä Taliansko, ktoré v poradí verejných výdavkov postúpilo z 10. miesta v roku 1970 na 4. miesto v rokoch 1982 a 1989.

Relatívna stabilita podielu verejných výdavkov – z hľadiska poradia jednotlivých krajín – potvrdzuje skúsenosť, že radikálne reformy sú pre väčšinu štátov politicky neprijateľné, pretože by to vyžadovalo značné zmeny redistribučných opatrení.³ Hoci relatívne vysoký podiel verejných výdavkov sa zachovával, predsa zmeny v 80. rokoch smerovali k "strate tempa" verejných výdavkov. Ale ani tento trend nebol úplne jednoznačný (pozri tab. 3).

Ako vidieť, priemerné medziročné zmeny verejných výdavkov sa v krajinách vtedajšieho EHS znížili z 3,2 % v rokoch 1973–1979 na 1,7 %, v krajinách OECD z 2,5 % na 2,4 %; v Japonsku výrazne zo 4,9 % na 2,6 %. V USA však boli priemerné medziročné zmeny vyššie v období 1980–1990 (2,6 %) v porovnaní s rokmi 1973–1979 (1,4 %).⁴

³ To potvrdzuje aj dlhodobý historický trend rastu verejných výdavkov. Napríklad v USA je štatisticky doložené, že podiel verejných výdavkov v obidvoch svetových vojnách prudko vzrástol, ale veľkosť týchto verejných výdavkov sa po skončení vojny nevrátila na predvojnovú úroveň.

⁴ Ako vidieť z tabuľky 1, v USA pokles verejných výdavkov ako percento z HDP v roku 1989 v porovnaní s rokom 1982 bol len 1,8 % (zo 45,8 na 44,0 %).

T a b u l k a 3

Reálne verejné výdavky (medziročné zmeny v %)

Priemer za roky	EHS	OECD	USA	Japonsko
1973-1979	3,2	2,5	1,4	4,9
1980-1990	1,7	2,4	2,6	2,6

Prameň: Vypočítané z [3, tab. 14].

Z hľadiska celkových tendencií možno konštatovať, že od začiatku 80. rokov sa zastavil nepretržitý rýchly rast verejných výdavkov v porovnaní s rastom HDP. Kvantitatívny rozvoj verejného sektora sa postupne zmierňuje, resp. prerušuje a nastoľujú sa požiadavky kvalitatívnych zmien – najmä z hľadiska efektívnosti vynakladaných prostriedkov.

V týchto súvislostiach si možno položiť otázku, či sa uplatňuje tzv. Wagnerov zákon. O čo ide? Nemecký ekonóm A. Wagner predložil v 80. rokoch minulého storočia svoj "zákon o rastúcich verejných výdavkoch". Pri predpokladanej tendencii, ktorá by sa mala presadiť za 50 až 100 rokov, neskôr anticipoval, že vývoj modernej spoločnosti vyvolá rastúci politický tlak a vyžiada si, aby sa pri riadení ekonomiky venovala zvýšená pozornosť sociálnym súvislostiam; v dôsledku toho možno očakávať neustálu expanziu verejného sektora a rast jeho podielu v hospodárstve. Možno konštatovať, že tento Wagnerov zákon potvrdzuje neskorší vývoj?

Podrobnú analýzu tohto problému urobil R. A. Musgrave a P. B. Musgraveová. Ich argumentácia a závery sú nasledujúce: Nie je prekvapením, že verejné výdavky v nominálnom vyjadrení nesmierne rastú. Tento spôsob nie je správny pri skúmaní rastu výdavkov. Veď ceny za rovnaké obdobie vzrástli mnohonásobne, taktiež počet obyvateľov vzrástol niekoľkokrát, preto celkový prírastok výdavkov v stálych cenách na jedného obyvateľa výrazne klesol [4].

Úpravy v dôsledku zmien cien a počtu obyvateľstva sú teda opodstatnené, ale nedostačujúce. Pozornosť by sa mala zamerať na podiel vládnych výdavkov na celkových výdavkoch a zákon rastúcich verejných výdavkov by sa mal definovať v zmysle rastúceho podielu verejného sektora. Konečný záver je: "Wagnerov zákon rastúceho podielu výdavkov sa potvrdil v prípade dlhého obdobia – i keď v klesajúcej miere – a jeho platnosť sa prerušila v posledných rokoch."⁵

Tento Wagnerov zákon sme uviedli v širších súvislostiach najmä preto, aby sme upozornili, že rast verejných výdavkov a celého verejného sektora nemá až také jednoznačné, ba až fatálne dôsledky (v zmysle neustáleho bujnenia verejného sektora a verejných výdavkov). Naopak. Ukazuje sa, že sa hľadajú nové, najmä kvalitatívne prístupy k verejnému sektoru.

⁵ Podľa citovanej práce [4, s. 106] zvýraznil Z. J.

4. Podmienenosť verejných výdavkov chápaním a uplatňovaním verejného sektora v našich podmienkach

Verejné výdavky ako konkrétna finančná veličina sú výsledkom rôznorodých procesov, ktoré vyúsťujú do konkrétnej hospodárskej politiky. Jedným z týchto procesov je aj chápanie verejného sektora.

V našich podmienkach sa prejavuje snaha o "vyčisťovanie", resp. obmedzovanie verejného sektora. To všetko prebieha za podmienok snáh o uplatnenie trhového mechanizmu ako dominujúceho prvku v ekonomike.

Aj požiadavky na splnenie konvergenčných kritérií, ktoré sa stanovili v Maastrichtskej zmluve, vytvárajú určitý tlak na prehodnotenie verejných výdavkov: "... v mnohých stredoeurópskych štátoch sa ešte priveľká časť rozpočtu venuje verejným výdavkom na energiu, dopravu, bývanie, zdravotníctvo, školstvo a iné sektory. Ešte stále sa dotuje priemysel. Veľká časť podnikov je naďalej v rukách štátu..."[5, s. 14].

Tieto procesy nadväzujú na našu situáciu v minulosti, keď bol odmietnutý trhový systém ako základný princíp fungovania ekonomiky a celá ekonomika mala akoby podobu "verejnej" ekonomiky.⁶

Pravda, nejde len o situáciu v minulosti. Aj v súčasnosti sa nachádza veľká časť ekonomiky (najmä podnikovej sféry) vo vlastníctve štátu a v tomto zmysle je súčasťou "verejnej" ekonomiky. A to nielen formálne, ale aj fakticky. Motivácia podnikového manažmentu je z veľkej časti zameraná na štát, od ktorého očakáva pomoc pri riešení základných ekonomických problémov. "Vyčistenie" verejného sektora od podnikovej sféry môže vyriešiť jedine privatizačný proces.

Aj po predpokladanom úspešnom zavŕšení procesu privatizácie časť podnikovej sféry zostane vo vlastníctve štátu v privatizovaných podnikoch. To je v ekonomicky vyspelých krajinách celkom bežný prípad. V takýchto podnikoch sa väčšinou plnohodnotne uplatňuje princíp trhovej ekonomiky. Z hľadiska ekonomickej podstaty takéto podniky nemajú charakter verejného sektora (netrhovej ekonomiky). Štátna vlastnícka forma nepredurčuje podniky pri ich začleňovaní do verejného sektora. Nanajvýš možno hovoriť o štátnej trhovej ekonomike.⁷

"Vyčisťovanie" verejného sektora sa prejavuje aj vo výdavkoch štátneho rozpočtu. Ukazujú to zmeny absolútnych čiastok i relatívnych výdavkov na investičné a neinvestičné dotácie podnikom a družstvám, mení sa postoj k dotáciám na bytovú výstavbu, dopravu atď.

⁶ S prekvapením zisťujeme, že aj v súčasných podmienkach sa "verejná" ekonomika v rôznych materiáloch a diskusiách prezentuje ako tzv. tradičný verejný sektor, t. j. štátna ekonomika.

⁷ Samozrejme, v praxi existujú podniky, resp. organizácie, kde dochádza ku kombinácii trhových a netrhových foriem. Systém národných účtov (SNÚ) definuje trhové činnosti väčšinovým podielom štátnych peňažných prostriedkov na ich financovaní. Za netrhové činnosti sa považujú podniky a organizácie, ktorých predaj kryje menej ako 50 % nákladov a ktorých schodok je financovaný zo štátnych prostriedkov.

Proces "vyčistovania" verejného sektora prebieha aj v rámci liberalizácie cien. Vychádza sa z toho, že ak rozdelíme statky na tzv. čisté trhové statky (cena je dojednaná na trhu, nie sú žiadne intervencie štátu) a čisté netrhopové statky (financované štátom), potom existujú aj tzv. nečisté trhové statky, resp. polotrhopové statky, pre ktoré platí, že sú určitým spôsobom pod kontrolou vlády, napríklad subvencované ceny, určenie cien výrobkov a pod.

Existencia nečistých trhových statkov je podmienená transfermi, ktoré sa realizujú prostredníctvom štátneho rozpočtu.⁸ Je známe, že subvencie v doterajšom vývoji mali v našej ekonomike neporovnateľne väčší význam ako v krajinách s prevládajúcou trhovou ekonomikou. Výrazne to dokumentujú údaje, ktoré uvádzame v tabuľke 4.

Tabuľka 4
Subvencie v % HDP

Rok	EHS	OECD	USA	Japonsko	ČSFR
1985	2,8	1,5	0,6	1,1	14,7
1986	2,7	1,5	0,7	1,1	15,2
1987	2,7	1,5	0,7	1,0	15,3
1988	2,6	1,4	0,6	0,9	15,5
1989	2,4	1,3	0,6	0,8	18,6
1990	2,3	1,3	0,5	0,7	14,8

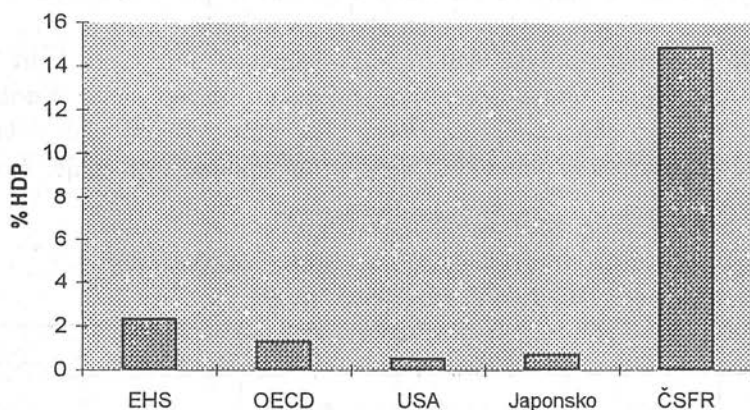
Prameň: [3, tab. 28]

Keď berieme za východisko rok 1990 (pozri rozdiely v grafe 1), potom je charakteristické, že v priebehu krátkeho obdobia liberalizácie cien sa objem štátom riadených cien výrazne zmenšil. Dnes je približne 95 % cien (merané z HDP) určovaných trhom, bez regulačných zásahov štátu.⁹ Regulácia cien sa naďalej uplatňuje najmä v týchto položkách: tuhé palivá, plyn, vybrané ropné produkty, elektrická energia, teplo (vrátane teplej úžitkovej vody), voda, pošta, telekomunikácie a rádiokomunikácie (vrátane rozhlasu a televízie), železničná, cestná, osobná doprava, nájomné z bytov a nebytových priestorov, zdravotníctvo, verejné investície, verejnoprospešné služby na úrovni obcí (mestská hromadná doprava, municipálne služby), nemovitosti, hutníctvo železa, štátne intervenčné nákupy poľnohospodárskych výrobkov.

⁸ Nemusí ísť len o formu priamych subvencií, ale aj o zvýhodnené úvery, úverové garancie, daňové úľavy atď.

⁹ Podľa [7, s. 20]. V štátoch OECD sa odhaduje, že priame subvencie predstavujú v priemere 1,5 % ich HDP. Pri zhrnutí rôznych nepriamych spôsobov subvencovania sa podiel subvencií do priemyslu na priemyselnej výrobe v krajinách Európskych spoločenstiev v polovici 80. rokov odhadoval na 8,6 %. Pozri [8, s. 413].

Vo veľkej časti z týchto položiek ide o verejné polotržobné služby (nečisté tržobné statky). Sú to odvetvia, ktoré samostatne hospodária s cieľom dosiahnuť zisk, ale zároveň slúžia verejnosti na základe všeobecne uznávaného princípu, preto sú v určitej miere regulované štátom alebo samosprávnou komunitou.



Graf 1. Dotácie ako percento HDP v roku 1990

Hlavným problémom súčasnej situácie uvedených verejných statkov je to, že v podmienkach prevládajúcej štátnej administratívy akoby splyvali do jedného celku ich jednotlivé zložky: legislatíva, organizačné otázky, záujmové sféry, technické problémy atď. Ide akoby o univerzálny "kolos". Typickým znakom je nepriehľadnosť, resp. "zahmlenosť" týchto vzťahov.

To sa prejavuje v regulácii cien, ktorá vychádza z už zastaraných princípov a trvá už celé desaťročia. Tieto ceny sú deformované.¹⁰

Sieťou priamych a nepriamych dotácií, ktoré sa anonymne rozpúšťajú do celých odvetví, samozrejme, bez väčšej možnosti kontrolovať účinnosť ich využitia. Znovurozdeľovanie prostredníctvom cien má rozdielne dopady ("výnosy" zo znovurozdeľovania) na jednotlivé skupiny obyvateľstva, ale aj na ostatnú, najmä podnikovú sféru (plyn, elektrina, zľavnené tarify v doprave atď.).

¹⁰ O deformácii cien v bývalej ČSFR v porovnaní s Nemeckom (ako krajiny s rozvinutou ekonomikou) ukazujú aj niektoré položky výdavkov domácností, ktoré majú charakter verejného sektora, v roku 1987 (v %)

Výdavky domácností zo súkromnej spotreby (100)	ČSFR	Nemecko
nájomné, kúrenie, elektrina	7,6	20,8
zdravie	0,8	4,9
doprava, spoje	10,4	16,2
rekreácia, kultúra	6,3	10,1

Rozhodujúca je však skutočnosť, že uvedené súvislosti znovurozdeľovania prostredníctvom cien sú dedičstvom ekonomického a sociálneho systému, kde procesy znovurozdeľovania so svojou neprehľadnosťou a "zahmlenosťou"¹¹ boli vlastné nielen pre určitú časť statkov (napr. tu spomínané nečisté trhové statky), ale v podstate pre celú ekonomiku. V tomto zmysle celá ekonomika vystupovala akoby "verejná" ekonomika.

Keď vychádzame z predpokladu, že – napriek predchádzajúcim výhradám – aj v nových podmienkach má zmysel uskutočňovať určitú reguláciu cien štátom, potom má význam hľadať spoločné vlastnosti cenovo regulovaných odvetví. A to nielen pre teoretické objasnenie problému, ale aj z čisto praktických dôvodov. Neustále sa objavujú odvetvové požiadavky na reguláciu cien. Vždy sa zvýrazňuje nevyhnutnosť regulovania odvetví a naliehavosť nárokov na pomoc štátu.

Z uvedeného vyplýva, že k problému treba pristupovať ako k ucelenému systému, a nie postupovať "od prípadu k prípadu".¹² Znamená to pokúsiť sa "odhmltiť" a sprehľadniť všeobecnejšie podmienky fungovania jednotlivých odvetví verejných statkov.

Skúsenosti vyspelých trhových ekonomík naznačujú, že východisko treba hľadať v rozpletení nasledujúcich vzťahov: deregulácia cien – konkurenčné prostredie – privatizácia. Ako primárny prvok tu vystupuje konkurenčné prostredie. Ukázalo sa, že čím je konkurencia väčšia, čím efektívnejšie fungujú odvetvia založené na princípe súkromného podnikania a trhu, tým menšia je potreba regulácie štátom.¹³ Pravda, fenomén súkromného vlastníctva nie je samoúčelný. Len zmena vlastníckej formy (zo štátnej na súkromnú) nemusí nič vyriešiť. Existujúce analytické štúdie, ktoré porovnávali ekonomickú efektívnosť vo verejnom a v súkromnom sektore, viedli často k rozdielnym záverom. Pozoruhodné je však to, že výsledky analýz sa zhodujú v tom, že všetky podniky (súkromné i v rámci verejného sektora) fungujú oveľa efektívnejšie tam, kde je prostredie konkurenčné a vývoj efektívnosti je horší tam, kde chýba konkurencia.

V našich podmienkach sa privatizácii – v rámci verejného sektora – stavajú viaceré prekážky. Predovšetkým sa presadzujú odvetvové záujmy lobbistického typu, ktoré vyúsťujú do argumentácie potreby zachovania doterajších tzv. tradič-

¹¹ Výraz "zahmlenosť" dobre vystihuje reálne procesy, ktoré sa dostali úplne aj do povedomia obyvateľstva. Bolo bežné, že sa hovorilo o "bezplatnej" zdravotníckej a školskej starostlivosti. Princíp solidarity sa chápal a vysvetľoval účelovo politicky. Poplatníci daní – tak občan, ako aj podniková sféra – nemali žiadnu reálnu možnosť sledovať toky vynakladaných finančných prostriedkov atď.

¹² Napríklad posledná úprava taríf železničnej osobnej dopravy nebola koordinovaná s úpravami taríf v autobusovej osobnej doprave a už vôbec nie s celkovou koncepciou dopravy. Také argumenty (vládneho predstaviteľa), že tarify v autobusovej doprave treba nechať nižšie ako v železničnej doprave preto, lebo "väčšina našich pracujúcich cestuje z dedín", netreba komentovať. Skôr pripomínajú "argumenty", ktoré zdôvodňovali niektoré ekonomické aktivity v Bratislave preto, lebo "je tu málo robotníckej triedy".

¹³ Pozri napríklad [10].

ných komplexov, často s výhradnou majetkovou účasťou štátu. Tým sa vlastne podlamuje možnosť deregulácie cien, ponechávajú sa podmienky pre negatívne vplyvy cenových regulácií na efektívnosť centralizovaných odvetví. Neodstraňuje sa "otvorená ruka" po dotáciách zo štátneho rozpočtu.

Privatizácia v rámci verejných statkov vyžaduje odmietnuť vžitú predstavu o tom, že odvetvia verejných statkov nie je možné privatizovať,¹⁴ demonopolizovať a ich činnosť podriadiť trhovým princípom.

Je však pravda, že dosiahnutiu konkurenčného prostredia bránia také činnosti, kde sa presadzuje prirodzený monopol (elektrina, plyn, voda atď.). To je závažnou prekážkou liberalizácie. Aj po prevedení takéhoto podniku do súkromného sektora je potrebná určitá regulácia zo strany vlády. To nemôže zostať bez vplyvu na celkovú ekonomickú činnosť podnikov.

Napriek tomu, celkový trend v oblasti verejných statkov smeruje k posunu od verejnej spotreby do spotreby súkromnej (platenej). Pokiaľ sa určité regulačné opatrenia a znovurozdeľovacie procesy ponechávajú v platnosti napríklad na určité obdobie, potom sa musí naznačiť program ich likvidácie alebo zdôvodniť "filozofia" ich trvalejšej platnosti. V každom prípade musíme poznať zmysel a dôvod, prečo je štátna regulácia potrebná. Odstránením štátnej regulácie, ale ponechaním problémov, ktoré sa reguláciou riešili, sa vytvárajú slabé predpoklady na efektívne riešenie. Cieľ by sa mal definovať ako odstránenie nedostatkov trhu pri minimalizácii štátnej regulácie.

Keď sa presadia naznačené tendencie, potom možno predpokladať, že aj väčšina súčasných rozpočtových organizácií prejde na systém príspevkového financovania, alebo sa úplne transformuje do trhovej ekonomiky.

Treba však poznamenať, že "vyčisťovanie" verejného sektora nemusí – aspoň v najbližšom období – viesť k zníženiu verejných výdavkov do danej oblasti. Napríklad štát prispieva na jedného žiaka súkromnej školy rovnakou výškou finančných prostriedkov, akú tvoria priemerné náklady na jedného žiaka vo verejnej škole. Je však možné, že dôjde k postupnému znižovaniu objemu týchto príspevkov. V dlhodobejšom časovom horizonte sa bude musieť aj štruktúra celkovej spotreby obyvateľstva upraviť, predovšetkým v súvislosti s cenou a kvalitou poskytovaných statkov. Pôjde najmä o prechod od štandardných tzv. bezplatných verejných statkov až po tzv. drahé statky, ktoré bude v plnej miere hradíť obyvateľstvo a na individuálnom základe ich bude poskytovať súkromný sektor.

¹⁴ "Medzi mnohými predstavami je u nás aj predstava, že pri celkovej transformácii národného hospodárstva na trhové hospodárstvo zostane energetika (jej vnútorná ekonomika) enklávou, kde bude zachovaná minulé ekonomika znovurozdeľovania, aj keď dôjde k formálnemu prechodu štátnych podnikov na akciové spoločnosti" [11]. Vo Veľkej Británii okrem predaja štátnych bytov do súkromného vlastníctva privatizácia pokračovala aj v telekomunikáciách, plynárňach, aerolíniách, elektrárňach a rozvodoch vody, ako aj vo vodnom hospodárstve. Vplyv privatizovaného sektora na veľkosť verejného sektora bol významný. Pozri [10, s. 2-3].

Napokon treba zdôrazniť, že proces "vyčisťovania" verejného sektora má svoje hranice. Určitá časť statkov objektívne zostáva vo verejnom sektore (napr. národná obrana, štátna administratíva, verejný poriadok, základný výskum, viaceré zložky školstva, zdravotníctva). Ide o tzv. čisté netrhové statky, v rámci ktorých sa riešia problémy externalít. Aj vnútri tejto sféry nie sú zanedbateľné racionalizačné opatrenia pri vynakladaní finančných prostriedkov.¹⁵ Naopak. Hľadanie racionalizačných mechanizmov v každej z týchto sfér verejného sektora je mimoriadne aktuálne a potrebné.¹⁶

5. Zdroje financovania verejných výdavkov

Všeobecne sa uznáva princíp, že zdrojom fungovania verejných výdavkov sú dane a daniam podobné finančné príjmy. Dane sa považujú za cenu verejných statkov.

Verejné rozpočty (štátny rozpočet a rozpočty samospráv) získavajú príjmy, z ktorých platia verejné statky, resp. programy znovurozdeľovania dôchodkov (transferové platby).

Pri daniach neplatí úzka, ani bezprostredná väzba medzi výdavkami a spotrebou, ako je to pri súkromných statkoch. Spotrebiteľ si kupuje určitý statok vtedy, keď ho potrebuje. Podiel na daniach – z ktorých sa financujú verejné statky – musí platiť aj vtedy, keď o tieto činnosti vôbec neprejavuje záujem.

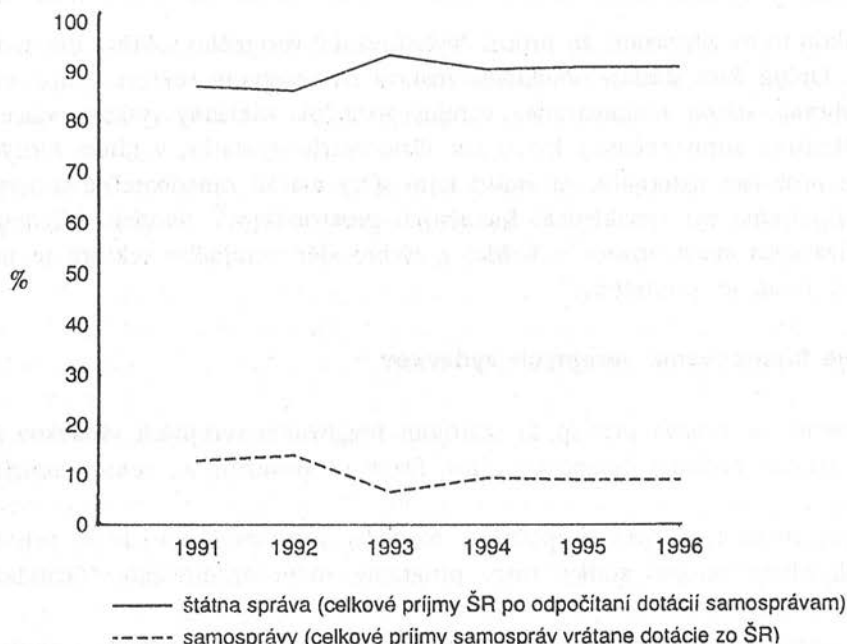
Teda preferencie spotrebiteľa pri súkromných statkoch sa uplatňujú bezprostredne. Preferencie občana pri verejných statkoch sa uplatňujú len nepriamo, najmä prostredníctvom parlamentu, resp. prostredníctvom samosprávnych orgánov. Preto fungovanie demokratického politického systému je dôležitým a rozhodujúcim predpokladom mnohých ekonomických rozhodnutí. To platí pre všetky konkrétne formy verejných výdavkov.

Zdroje financovania verejných výdavkov (dane a daniam podobné finančné príjmy) sa dostávajú do štátneho rozpočtu a samosprávnych rozpočtov. Štruktúrne rozdelenie týchto príjmov nie je zanedbateľné.

Zdroje financovania verejných výdavkov v členení na štátny rozpočet a samosprávne rozpočty ukazujú, že výdavky na verejnú správu (ako súhrn štátnej správy a samosprávy) sa v posledných rokoch na Slovensku zabezpečovali prevažne prostredníctvom štátnej správy s minimálnym priestorom pre samosprávy. Prehľadne to znázorňuje graf 2.

¹⁵ Presvedčať o tom v našich mnohých rozpočtových organizáciách by bolo "nosením dreva do lesa". Napriek tomu spomenieme, že prieskum Svetovej zdravotníckej organizácie a Medzinárodného menového fondu potvrdil, že až 40 % liekov na Slovensku sa minulo účelu. Pozri [13].

¹⁶ Takým mechanizmom by mala byť napríklad dobre fungujúca zdravotná poisťovňa, ktorá musí vo vlastnom záujme kvalifikovane kontrolovať oprávnenosť práceneschopnosti, preverovať sporné invalidity, predpisovanie liekov atď.



Graf 2. Finančné prostriedky na verejné výdavky k dispozícii štátnej správe a samosprávam v rokoch 1991–1996.

Prameň: Zostavené z údajov: Štatistické analýzy a informácie ŠÚ SR z roku 1995; Návrhy štátnych záverečných účtov za roky 1991–1994. Bratislava, Štatistický úrad SR 1995.

V priemere rokov 1991–1995 sa vynaložilo prostredníctvom štátnej správy 89,9 % finančných prostriedkov a len 10,1 % prostredníctvom samospráv. Aj celková tendencia smerovala a smeruje k vysokej centralizácii výdavkov na verejnú správu. To prebieha – až kuriózne – za podmienok, keď prakticky všetky politické sily (strany) verbálne podporujú decentralizačný proces smerom na samosprávy. Pomer medzi verejnými výdavkami financovanými zo štátneho rozpočtu a rozpočtov miestnych, resp. regionálnych samospráv závisí od prijatej koncepcie riadenia verejnej správy, teda možno povedať od "delenia kompetencií" medzi nimi.

Presun kompetencií na samosprávy znamená aj zmenu štruktúry verejných výdavkov v prospech samosprávnych rozpočtov. Tento presun sleduje dve základné hľadiská: a) uplatnenie, a najmä prehĺbenie demokracie; b) zohľadnenie prvkov efektívnosti pri vynakladaní verejných výdavkov.

Obidve hľadiská sú dôležité.¹⁷ Pritom trendy naznačujú, že decentralizácia sa neuskutočňuje len "v mene" demokracie, ale aj "v mene" efektívnosti pri vyna-

¹⁷ Aj napriek tomu, že i dnes (ako aj v minulosti) existujú príklady rýchleho ekonomického rozvoja vďaka trhovému systému (Južná Kórea) či zväčšovaniu rozsahu trhových prvkov (Čína) i bez rozvinutia plnej politickej demokracie, vo vyspelej euro-americkej oblasti je v posledných desaťročiach úzka vzájomná závislosť rozvoja trhovej ekonomiky a politickej demokracie všeobecne uznávaná.

kladaní verejných výdavkov. Teda nevzniká kvázi obetovanie efektívnosti za demokratické princípy. Zdá sa, že ide o zhodu trendov, ktoré je žiaduce v plnej miere využiť.¹⁸

6. Základné problémy rozpočtovania verejných výdavkov

Rozpočtovanie verejných výdavkov môžeme posudzovať z dvoch základných aspektov: *aspekt teoreticko-modelový* a *aspekt reálneho rozhodovacieho procesu*.

Teoreticko-modelovým aspektom rozumieme pokusy o kvantitatívne vyjadrenie a snahu o optimalizáciu jednotlivých druhov verejných výdavkov.

Z prác, ktoré sa uvedenou problematikou zaoberajú, uvedieme u nás dostupné najmä dielo J. Bénarda [11]. V uvedenej práci je aj rozsiahly zoznam literatúry k danej problematike. Pritom nezabúdajme, že tzv. verejná ekonomika je veľmi mladý vedný odbor. Trhová ekonomika čerpá teoretické zázemie v bohatej literatúre.

Podstatne horšie je to s netrhovou (verejnou) ekonomikou, ktorá sa intenzívnejšie rozvíja len v poslednom období. To platí aj o verejných výdavkoch, ktorým sa vo všeobecnej teórii, ale aj vo finančnej vede venuje len malá pozornosť. Dokonca v publikáciách a učebniciach o štátnom rozpočte sa len zriedka nájde osobitná kapitola zameraná na problematiku výdavkov.

Napriek nespornému prínosu teoreticko-modelových prístupov zostáva skutočnosťou, že o verejných výdavkoch sa nerozhoduje na základe týchto prístupov, ale sú výsledkom politických rozhodnutí (parlament). Práve táto skutočnosť bola hlavnou príčinou toho, že ekonomická veda sa k tejto sfére stavala macošsky.¹⁹

Skutočnosť, že východiskom rozhodovacieho procesu pri rozpočtovaní verejných výdavkov nie sú spomenuté teoreticko-modelové súvislosti, ale politické rozhodnutia, prináša mnohé problémy.

Každé politické zoskupenie (parlament) má "svoj" pohľad na štrukturalizáciu a kvantifikáciu verejných výdavkov. To preto, lebo ide o normatívnu stránku problému. Preto dnes už neplatí napríklad dlho presadzovaná téza o nepríslušnosti teórie spravodlivosti v ekonómii (resp. v tzv. čistej ekonómii). Pravda,

¹⁸ Ako je známe, bývalé socialistické krajiny vcelku obetovali efektívnosť centralistickému chápaniu nielen moci, ale aj ekonomiky. Žiadne argumenty sa nerešpektovali, resp. ich rešpektovanie sa len účelovo predstieralo.

¹⁹ Nie je náhoda, že tzv. mimoekonomické hľadiská pri rozhodovaní sa predsa len ako tak dostávajú do pozornosti aj vlastnej ekonomickej teórie. V ostatnom čase sa už aj u nás začína osvojevať teória verejnej voľby (public choice). Okrem toho je pozoruhodné, že jedna zo sfér - nazveme ju "nečistej" - ekonomickej teórie dostala v roku 1996 ocenenie v podobe Nobelovej ceny za ekonómiu. Obdržali ju J. A. Mirreles (Anglicko) a W. Vickrey (Kanadan pôsobiaci v USA) za ich zásadné príspevky v ekonomickej teórii stimulov v podmienkach asymetrických informácií. Mimochodom, aj spomínaná teória verejnej voľby bola ocenená Nobelovou cenou. To vlastne naznačuje, že je minulosťou obdobie podceňovania (alebo nezvládnutia?) tzv. neekonomických fenoménov vo vlastnej ekonomickej teórii.

problém je v tom, že každá politická strana, resp. hnutie, ale aj skupiny, formálne či neformálne, a rovnako i jednotlivci majú "svoju" predstavu o spravodlivom riešení problémov.

Samozrejme, nejde len o otázky súvisiace s problémami spravodlivosti. Môže ísť napríklad o otázky národnej obrany, ktorú možno zabezpečovať rôznym spôsobom: silná armáda, stredne silná armáda, slabá armáda. Dokonca v prípade politickej koncepcie neutrality²⁰ je možné uvažovať vôbec o existencii armády. V každom z týchto prípadov budú verejné výdavky na armádu výrazne odlišné.

Mohli by sme pokračovať v úvahách o školstve, zdravotníctve, ale aj o všetkých druhoch infraštruktúry, ktoré by mali tvoriť obsah verejných výdavkov.

Ako ďalší problém sa ukazuje požiadavka určitej cielavedome zameranej osvety v chápaní verejných výdavkov. A to nielen smerom k obyvateľstvu, ale aj smerom k politickým zoskupeniam. Máme na mysli napríklad problém podceňovania daňového zataženia (daň ako zdroj financovania verejných výdavkov). Často sa podporujú rozpočtové verejné výdavky bez toho, aby sa hlbšie zvažilo, že tieto výdavky sú spojené s nákladmi (daňami), resp. sa predpokladá, že náklady poniesie niekto iný. To sa prejavuje v prípadoch, keď ide o tzv. neviditeľné (nepriame) dane. V prípadoch dane z dôchodku alebo majetku je už opozícia proti daniam výraznejšia. Najmä v podmienkach osobitného financovania sa prejavuje tendencia podceňovať budúce náklady (napr. splácanie deficitu), resp. na rast verejných výdavkov sa pozerá ako na niečo, čo je prakticky zadarmo. V tomto zmysle môže napríklad deficitné financovanie vytvárať tendenciu k rastu verejných výdavkov.

Ďalší problém spočíva v tom, že politický mechanizmus (kde sa rozhoduje o verejných výdavkoch) nie je dokonalý a pomocou neho sa môžeme len priblížiť k tomu, čo by sme mohli označiť za optimálnu rozpočtovú voľbu (napr. na základe už spomenutých teoreticko-modelových prístupov). Napriek tomu politický mechanizmus je jedinou dostupnou technikou v demokratických krajinách, a preto ho nemožno nebrať do úvahy.

V každom prípade všeobecné tendencie, ktoré sa presadzujú vo vyspelých ekonomikách, vychádzajú tak zo zlyhania trhu, ako aj zo zlyhania vlády. Pritom sa však zachováva striktné poradie. Na prvom mieste sa uplatňujú trhové kritériá a len tam, kde sú neúspešné, zasahuje vláda. Teda nejde vôbec o dva rovnocenné prístupy, ale jeden z prístupov (trhový) má dominantné postavenie.

Pozoruhodná situácia však môže vzniknúť vtedy, keď sa presadí politická sila, ktorá presadzuje redistribúciu, čím sa dominujúcim stáva verejný sektor (s príslušným dopadom na verejné výdavky). Tým sa môže stať dominujúcim verejný sektor a trhový sektor zostáva akoby doplnkový.

²⁰ Tu nemáme na mysli úvahy typu, že neutralita "je lacnejšia" a pod.

Rozbujnený verejný sektor a s ním spojené vysoké verejné výdavky smerujú k ďalšej vlastnej sebareprodukci. Takáto cesta je neprijateľná. Napokon sa to ukázalo v bývalých socialistických krajinách, kde prakticky celá ekonomika bola kvázi verejným sektorom, kde verejné výdavky rozhodovali prakticky o všetkom podstatnom v ekonomike.

Napokon treba spomenúť situáciu, keď už je rozhodnuté o rozdelení verejných výdavkov. Potom nastupuje proces racionálneho použitia týchto prostriedkov. V každej sfére, kde sa verejné výdavky realizujú, mal by sa vytvoriť mechanizmus zabezpečujúci ich racionálne (efektívne) využitie.

O tom, že to tak nie je, svedčia mnohé skutočnosti. Napríklad v školstve v minulom roku boli pridelené "dodatočné" finančné prostriedky tesne pred koncom roka. Ich použitie strácalo predpoklady na racionálnosť (prostriedky bolo potrebné prefinancovať do konca roka).

Mechanizmus racionálneho použitia finančných prostriedkov sa musí hľadať v každej jednotlivéj sfére, kde sa vynakladajú verejné výdavky. Neexistuje jednotný systém pre školstvo, zdravotníctvo, armádu atď. Hoci ani všeobecne záväzné spoločné pravidlá (povinné výberové konanie a pod.) a ich striktné dodržiavanie nie je zanedbateľné.

Došlo 6. 2. 1997

Literatúra

- [1] Štatistická ročenka SR 1995. Bratislava, Štatistický úrad SR 1996.
- [2] GEMMEL, N.: The Growth of the Public Sector. London, Edward Elgar 1992.
- [3] Mezinárodní hospodářská statistika 1973-1971. Praha, Národní informační středisko České republiky 1992.
- [4] Veřejné finance v teorii a praxi. Finance a úvěr 1992-1993 (vyšlo na pokračovanie).
- [5] Európsky dialóg. Časopis pre európsku integráciu, 1995, č. 4.
- [6] ŠÍP, E. - FÜRSTOVÁ, J.: Deregulace: Iluze nebo nezbytnost? Ekonom, 1993, č. 12.
- [7] ČAPEK, A.: Subvence jako nástroj strukturální politiky. Polit. Ekon., 39, 1991, č. 5.
- [8] KODYMOVÁ, R.: Analýza rozvoje sektoru služeb v transformačním období. Praha, Ústředný ústav národohospodářského výskumu 1991.
- [9] FRONKOVÁ, V.: Privatizácia vo Veľkej Británii. [Informačná štúdia.] Bratislava, Ústredný ústav národohospodárskeho výskumu 1990.
- [10] ČÍŽÍK, F.: Privatizácia energetiky. Trend, 3. 3. 1993.
- [11] BÉNARD, J.: Veřejná ekonomika. [Materiály EÚ ČSAV.] Praha 1989 (v preklade Ekonomického ústavu ČSAV).
- [12] Šetríme na správnom mieste? Národná obroda, 4. 3. 1993.

PROBLEMS OF PUBLIC EXPENSES IN THE ECONOMICS OF THE SLOVAK REPUBLIC

Zdeno JAURA

No uniform definition of public expenses exists in professional literature. In spite of that the author indicates a possible limitation of public expenses. The relation is defined between public relations and the public sector. The public sector cannot be unconditionally unified with expenses for public sector. In spite of that the very narrow relation exists between the extent of the public sector and the public expenses. Big growth of public expenses in previous two up to three decades caused the growth of the public sector. The comparisons were presented in several countries where, comparatively, big differences appeared, while the order of countries with certain share of public expenses kept relative stability. This relative stability confirms the experience that, from the political viewpoint, radical reforms are non-acceptable for majority of countries, because they would require significant changes of redistribution measures.

It is said that so called Wagner Law on continuously growing share of public expenses was confirmed in the case of long period – even when it was in the decreasing share – and its validity was nearly interrupted in last years. It results from that the growth of public expenses and the whole public sector does not have such unambiguous even fatal consequences (in relation to continuous "vigorousness" of the public sector and public expenses). Vice versa. It is shown that there is an attempt to apply a new approach, which should be mainly qualitative approach to the public sector.

In the economy of Slovakia on one hand there is an effort to "clean", or to restrict the public sector, but on the other hand this process has many opponents. The process of the public sector "cleaning" has its own boundaries. Certain part of the property remains in the public sector. There is so called clean non-market property in the framework of which the problems of externals are solved. Also in the inner side of this sphere the rationalisation measures are not negligible in the use of finances.

In the conclusion the author analyses the resources of the financing of the public expenses in the economy of Slovakia. The resources for the public expense funding show, in their breaking down to the national budget and the self-government budgets, that the expenses for the public administration were provided in Slovakia in last years, prevailingly, through the state administration with the minimum space for the self-government. In average in 1991–1995, 90% of expenses were funded through the state administration and only 10% through the self-governments. Also the total tendency is directed to the high centralisation of expenses for the public administration. It is a little bit curious that it runs on conditions where, practically, all political forces (parties) verbally support the decentralisation process in direction to the self-government.

Vážení čitatelia,

v podnikoch, bankách, na vysokých školách, výskumných ústavoch a v ďalších organizáciách, osobitne privítame, ak sa rozhodnete vlastnými odbornými príspevkami spolupodieľať sa na tvorbe obsahového profilu nášho časopisu.

V snahe získať z dlhodobých i náhodných čitateľov čo najviac trvalých odberateľov bude sa vedenie časopisu v úzkej spolupráci s redakčnou radou usilovať publikovať príspevky v čo najširšej tematickej škále, aby uspokojili rozličné čitateľské záujmy.

Ekonomický časopis, ktorého spoluvydavateľmi sú Ekonomický ústav SAV a Prognostický ústav SAV, aj v roku 1997 vychádza 12-krát ročne, každé číslo v rozsahu 80 tlačových strán. Cena jedného výťažku je 19.- Sk, ročné predplatné je 228.- Sk.

Informácie o časopise
poskytne:

Redakcia Ekonomického časopisu
Šancová 100
831 04 Bratislava
tel.: 07/214 569

Rozširuje, objednávky
a predplatné prijíma:
SAP, spol. s r.o.
P.O.BOX 57
Námestie slobody 6
810 05 Bratislava

.....

O B J E D N Á V K A

SAP, spol. s r. o., P.O.BOX 57, Námestie slobody 6, 810 05 Bratislava

Závazne objednávam ... krát ročné predplatné

* *Ekonomický časopis* (228.- Sk)

ADRESA (čitateľne)

Meno/Inštitúcia:

Ulica/čp.

PSČ/Mesto: Podpis

Prosím o zaslanie zloženky.

Dear Readers

Universities, Research Institutes, Banks, in Firms and other organizations both at home and abroad, with your contributing articles you can take part in the creation of our Journal.

Ekonomický časopis, co-edited by the Institute of Economics and the Institute of Forecasting of the Slovak Academy of Sciences, is published 12 times a year, each issue of 80 print pages (No 7 and 8 as a double-issue). The annual subscription is offered for USD 133.- (DEM 221.-).

All information concerning the Journal

can be obtained from

Ekonomický časopis

Editor's Office

Šancová 100

831 04 Bratislava

Slovak Republic

Distribution and
subscription through

SAP Ltd., spol. s r.o.

P.O.BOX 57

Nám. slobody 6

810 05 Bratislava

Slovak Republic

.....
OFFER TO NEW SUBSCRIBERS

Please send this form to: SAP Ltd., spol. s r.o., P.O.BOX 57, Nám. slobody 6, 810 05 Bratislava, Slovak Republic

I wish to take out 1 year subscription to the *Ekonomický časopis* starting No 1/1997.

Name Mr/Mrs/Miss

Job Title

Institution

Adresse

Postcode

Z OBSAHU budoucího čísla
EKONOMICKÉHO ČASOPISU

*Ivan OKÁLI - Herta GABRIELOVÁ -
Egon HLAVATÝ - Richard OUSRATA:*
Economic Development of Slovakia in 1996

Menbere WORKIE TIRUNEH:
Factors Affecting the Balance of Payments of
Sub-Saharan Africa

EKONOMICKÝ ČASOPIS

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

Ekonomický časopis prináša state, diskusné príspevky a analytické štúdie z oblasti ekonomickej teórie, hospodárskej politiky, podnikového manažmentu, teórie a metodológie spoločenskej prognózy a výsledky prognostických prác, peňažnej teórie a menovej politiky, bankovníctva, teórie financií, cien, ekonometrie, matematickej ekonómie, ekonomickej štatistiky, ekonomiky priemyslu, poľnohospodárstva a ostatných prierezových a odvetvových ekonomík, ako aj sociálneho rozvoja. Venuje pozornosť otázkam svetovej ekonomiky a vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky. Zaoberá sa aj dejinami ekonomickeho 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 45, 1997, č. 2.

- Vydáva Slovak Academic Press, spol. s r. o.
- Sadzba: Ekonomický ústav 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 1997