

13 666

*Ekonomický
časopis
Journal
of Economics*

ISSN 0013-3035

8-9 $\frac{45}{1997}$



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

Štefan Zajac

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 článku prosíme priložiť resumé v anglickom jazyku (resp. k anglickému textu slovenské) v rozsahu 3–4 strán. 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 542 45 69

Číslo bolo redakčne spracované
v septembri–októbri 1997.

OBSAH

<i>Zlatica IVANIČOVÁ</i> : Analýza vývoja kurzu slovenskej koruny	603
<i>Iveta PAUHOFVÁ – Edit BAUEROVÁ</i> : Dôchodková situácia a formovanie spotrebiteľských zvyklostí obyvateľstva v Slovenskej republike.	621
<i>Monika ŠESTÁKOVÁ</i> : Reinžiniering a teória manažmentu	641
<i>Ladislav ANDRÁŠIK</i> : Učelivá ekonomika	666
<i>Peter BALÁŽ – Elena TRENČIANSKÁ</i> : Joining the European Union – Economic Inevitability or Political Ambition for the Slovak Republic?	685
<i>Božena CHOVANCOVÁ</i> : Riziko pri obligáciách a potreba jeho kvantifikácie	704
<i>Kornélia RICHTEROVÁ</i> : Nákupné správanie obchodných organizácií a jeho výskum v maloobchode	717
 Recenzie	
SEDLÁK, M.: Manažment – <i>E. Thomasová</i>	735
 Správy	
Medzinárodné kolokvium NATO – <i>E. Hlavatý</i>	738
Životné jubileum profesora Rudolfa Filkusa	740
Životné jubileum profesora Antona Klasa	742

CONTENTS

<i>Zlatica IVANIČOVÁ</i> : Analysis of Slovak Crown Exchange Rate (in Slovak)	603
<i>Iveta PAUHOFOVÁ – Edit BAUEROVÁ</i> : Income Situation and Formation of Consumption Patterns of Inhabitans in the Slovak Republic (in Slovak)	621
<i>Monika ŠESTÁKOVÁ</i> : Re-engineering and Management Theory (in Slovak)	641
<i>Ladislav ANDRÁŠIK</i> : Docile Economy (in Slovak)	666
<i>Peter BALÁŽ – Elena TRENČIANSKÁ</i> : Joining the European Union – Economic Inevitability or Political Ambition for the Slovak Republic? (in English)	685
<i>Božena CHOVANCOVÁ</i> : Risk of Bonds and Need for their Quantification (in Slovak)	704
<i>Kornélia RICHTEROVÁ</i> : Consumer Behaviour of Business Organizations and its Research in the Retail Trade (in Slovak)	717
Book Reviews	
SEDLÁK, M.: Management – <i>E. Thomasová</i>	735
Reports	
International Colloquium of NATO – <i>E. Hlavatý</i>	738
Anniversary of Professor Rudolf Filkus	740
Anniversary of Professor Anton Klas ..	742

Analýza vývoja kurzu slovenskej koruny

Zlatica IVANIČOVÁ*

Úvod

Postupná liberalizácia devízového režimu je spojená s jeho kvalitatívnou zmenou, ktorá sa začala v roku 1996 a pokračuje v roku 1997. Od roku 1994 bola slovenská koruna (SKK) napojená na kôš dvoch mien, a to na nemeckú marku (DEM) a americký dolár (USD) v pomere 60 : 40. Stav devízových inkás a platieb počas štvorročného obdobia potvrdzuje správnosť určenia menového koša [1].

Zároveň s určením menového koša viazaného na DEM a USD bola definovaná umelá jednotka menového koša IDX, ktorá vychádza zo zvolených jednotiek 1 SKK = 1/20,227 DEM a 1 SKK = 1/31,204 USD, pričom 1 IDX = 0,029663 DEM + 0,012817 USD. Pri dokonalom pevnom fixovaní platí 1 IDX = 1 SKK. Od 1. 1. 1997 je hodnota rozpätia ($1-\Delta$, $1+\Delta$), pričom $\Delta = \pm 7\%$. Pravidlo správania kurzu vnútri kurzového rozpätia určuje Národná banka Slovenska.

V práci [1] sú uvedené dve základné metódy určenia algoritmu aktívneho usmernenia kurzu v rámci fluktuálneho rozpätia. Je to aplikácia tzv. náhodnej prechádzky a metóda, ktorá rešpektuje výlučne ponuku a dopyt na devízovom fixingu. V predkladanom príspevku chceme predovšetkým zhodnotiť *pohyb reálneho výmenného kurzu* a poukázať aj na iné možné prístupy vhodné na *vyhodnocovanie pohybu kurzu*, známe v ekonomickej literatúre pod názvom parita kúpnej sily (purchasing power parity – PPP), parity úrokovej miery (interest rate parity – IRP) a Fisherov koeficient. V závere príspevku uvádzame *kvantifikáciu vývoja kurzov SKK/DEM a SKK/USD do roku 2000 podľa parity kúpnej sily*.

1. Analýza skutočného vývoja kurzov SKK/DEM a SKK/USD od obdobia vzniku samostatnej Slovenskej republiky

Vo výskumných prácach určených pre Ministerstvo financií SR [7] sme poukázali na možný vývoj SKK vzhľadom na USD, ak by sa v roku 1990 nebola zrealizovala 100% devalvácia Kčs. Devalvácia SKK, ktorá sa uskutočnila v júni 1993, nemala až taký výrazný vplyv na znehodnotenie hmotného a nehmotného

* doc. Ing. Zlatica IVANIČOVÁ, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

majetku krajiny. Ukázali sme, že táto devalvácia síce spočiatku podporila vývoz, no za veľmi krátke obdobie sa tento pozitívny vplyv stratil a nožnice medzi vývozom a dovozom sa začali otvárať, žiaľ, v neprospech pozitívnej obchodnej bilancie. Devalvácia vyvolala zvýšenie cien výrobkov a zrýchlenie inflácie. Možno teda konštatovať, že pozitívne saldo obchodnej bilancie vyvolala predovšetkým obchodná prírážka na dovoz a povinnosť predkladania certifikátov o kvalite výrobkov, a nie devalvácia slovenskej koruny.

Skutočný vývoj kurzov SKK/DEM a SKK/USD ukazujeme v tabuľke 1. Zároveň uvádzame percentuálne odchýlky medzi vývojom priemernej mesačnej hodnoty kurzov vypočítanej na základe vzťahu

$$\% \text{ zmena kurzu } (t + 1) = \frac{\text{kurz } (t + 1) - \text{kurz } (t)}{\text{kurz } (t)} \quad (1)$$

Tabuľka 1
Vývoj priemernej mesačnej hodnoty kurzov

Rok	Kvartál	Kurz SKK/DEM	Zmena kurzu	Kurz SKK/USD	Zmena kurzu
1993	Q1	17.797		29.090	
	Q2	17.887	0.005057	28.903	- 0.006428
	Q3	19.290	0.078497	32.387	0.120541
	Q4	19.460	0.008813	32.697	0.009574
1994	Q1	19.241	- 0.011254	33.160	0.014160
	Q2	19.538	0.015436	32.453	- 0.021321
	Q3	20.101	0.028815	31.397	- 0.032539
	Q4	20.163	0.003084	31.137	- 0.008281
1995	Q1	20.490	0.016218	30.297	- 0.024344
	Q2	20.999	0.024841	29.338	- 0.034267
	Q3	20.802	- 0.009381	29.744	0.013839
	Q4	20.760	- 0.002019	29,542	- 0.006791
1996	Q1	20.436	- 0.015607	29.995	0.015334
	Q2	20.233	- 0.009933	30.783	0.026271
	Q3	20.446	0.010527	31.608	- 0.005685
	Q4	20.421	- 0.001223	31.226	0.020191
1997	Q1	19.786	- 0.031095	32.726	0.048037

Prameň: Rok 1993 [11]; z mesačných devízových kurzov – stred sme vypočítali štvrtročné kurzy jednoduchým priemerom; roky 1994–1997 [10].

Z tabuľky vidieť, že percentuálne kurzové odchýlky SKK/DEM a SKK/USD sa v období 1994–1997 pohybovali v intervale $\pm 5\%$. V roku 1993, keď sa uskutočnila 10% devalvácia SKK, došlo do konca roka k vyše 14% znehodnoteniu SKK voči USD – hoci hneď v prvom kvartáli 1994 došlo približne k 2% znehodnoteniu SKK voči USD – a k 9,4 % znehodnoteniu SKK voči DEM – pričom hneď v prvom kvartáli 1994 došlo k 1,5 % znehodnoteniu. Počas ostatných kvartálov bol pokles hodnoty dolára kompenzovaný rastom marky, až na jeden kvartál, a to Q4 1995.

Na základe takto vypočítaných percentuálnych kurzových odchýlok sa nedá exaktne povedať, či dochádza k znehodnoteniu SKK počas rokov 1994–1996. Z uvedeného dôvodu sme vykonali ďalšie výpočty, no iba za roky 1996 a 1997, keďže v týchto rokoch dochádza k silnému rastu deficitu obchodnej bilancie. Ako sme spomenuli v úvode nášho príspevku, podiel rastu, resp. poklesu kurzu DEM na pohybe menového koša predstavuje 60% a podiel rastu, resp. poklesu kurzu USD dosahuje 40%. Potom percentuálna zmena hodnoty meny (vzhľadom na menový kôš) za danú časovú jednotku je (zmenu hodnoty meny označme % Δ SKK) nasledujúca:

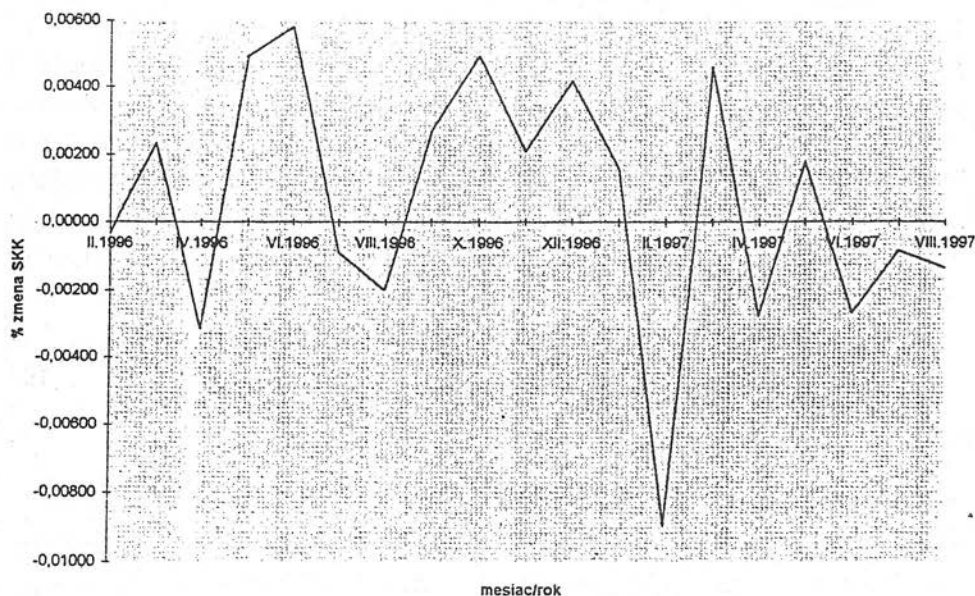
$$\% \Delta \text{SKK} = 0,60 * \% \Delta \text{SKK/DEM} + 0,40 * \% \Delta \text{SKK/USD} \quad (2)$$

Tabuľka 2
Vývoj kurzov a meny

Meciac/rok	SKK/DEM	% Δ 1	SKK/USD	% Δ 2	% Δ SKK
I.1996	20.496		29.896		
II.1996	20.439	-0.00278	29.995	0.00331	-0.000346
III.1996	20.471	0.00157	30.099	0.00347	0.002327
IV.1996	20.228	-0.01187	30.397	0.00990	-0.003160
V.1996	20.167	-0.00302	30.909	0.01684	0.004927
VI.1996	20.312	0.00709	31.029	0.00388	0.005803
VII.1996	20.411	0.00487	30.735	-0.00947	-0.000870
VIII.1996	20.495	0.00411	30.372	-0.01181	-0.002000
IX.1996	20.434	-0.00298	30.711	0.01116	0.002675
X.1996	20.396	-0.00186	31.175	0.01511	0.004923
XI.1996	20.502	0.00520	30.948	-0.00728	0.002074
XII.1996	20.365	-0.00668	31.579	0.02039	0.004145
I.1997	20.134	-0.01130	32.239	0.02090	0.001550
II.1997	19.615	-0.02578	32.764	0.01628	-0.008956
III.1997	19.580	-0.00178	33.226	0.01410	0.004570
IV.1997	19.476	-0.00531	33.263	0.00105	-0.002769
V.1997	19.543	0.00298	33.261	-0.00005	0.001766
VI.1997	19.367	-0.00901	33.488	0.00682	-0.002678
VII.1997	19.233	-0.00692	33.766	0.00830	-0.000832
VIII.1997	18.700	-0.02771	35.055	0.03817	-0.001358

Prameň: Rok 1996 až máj 1997 [10]; júl–august 1997 – Trend. Týždenník o hospodárstve a podnikaní; kurzy sú k dátumu uvedenému v týždenníkoch 18. 6., 16. 7., 13. 8. 1997.

Tabuľka 2 dokumentuje výpočet percentuálnych kurzových odchýlok. Prírastky, resp. úbytky sú vypočítané podľa vzťahu (1). Z tabuľky vidieť, že pri zmene kurzov SKK/DEM a SKK/USD, ale predovšetkým zmenou hodnoty meny (ktorú definujeme vzťahom % Δ SKK) nedochádza k úplnej kompenzácii v rámci protichodného pohybu SKK/DEM a SKK/USD, no hodnota slovenskej koruny pozvoľne klesá. Tento pokles je definovaný znamienkom (+) pri dosiahnutých hodnotách % Δ SKK (pozri graf 1).



Graf 1. Vývoj zmeny kurzu SKK vzhľadom na menový kôš

V roku 1996 iba počas štyroch mesiacov – február, apríl, júl a august – došlo k zhodnoteniu, t. j. k zvýšeniu hodnoty slovenskej koruny. Z toho možno usudzovať, že na vývoj obchodnej bilancie negatívne vplyva nielen nárast dovozu surovín, energie a iného tovaru, ale zrejme aj pozvoľný pokles hodnoty slovenskej koruny, ktorý zvyšuje ceny dovozu, má teda určitý podiel na súčasnom negatívnom salde obchodnej bilancie.

V mesiacoch január–august 1997 platí zatiaľ opačný vývoj ako v roku 1996. Počas piatich mesiacov dochádza k pozitívnemu zhodnoteniu hodnoty SKK napriek tomu, že jej hodnota voči USD klesá. Či to bude mať korigujúci dôsledok na negatívne saldo obchodnej bilancie, bude možné zhodnotiť až v roku 1998.

2. Matematický prístup k hodnoteniu vývoja meny

Zväčša negatívny postoj ekonómov ku kvantitatívnym analýzám ekonomických procesov a ukazovateľov má za následok často neadekvátne rozhodnutia, ktorých korekcia stojí našu spoločnosť či podniky nemálo peňazí. Z uvedených dôvodov považujeme analýzy podporené rôznymi variantmi výpočtov za užitočné. O potrebe variantnosti výpočtov, hovoríme preto, lebo každý matematický prístup k analýze ekonomických procesov je podmienený splnením niekoľkých zjednodušujúcich predpokladov.

2.1 Teória parity kúpnej sily

Teória parity kúpnej sily, ktorá sa zaoberá súvislosťou medzi infláciou a výmenným kurzom, sa začala vyvíjať v 17. storočí (merkantilisti). Svoje pevné miesto v medzinárodnej ekonomike a vo finančnej analýze získala až v roku 1900, keď bola publikovaná práca Gustava Cassela *Súčasná situácia v zahraničných kurzoch* [3]. Pri existencii pevného výmenného kurzu má táto teória široké uplatnenie v určovaní novej hodnoty kurzu, ak existujúci kurz nezodpovedá danej ekonomickej situácii.

V literatúre je definovaná *absolútna parita kúpnej sily* a *relatívna parita kúpnej sily*. Z praktického hľadiska má väčšie využitie relatívna parita kúpnej sily. Matematický vzťah bol odvodený na základe cien spotrebného koša pre dve porovnávané krajiny so zohľadnením mier inflácie v danom období.

Označme

$k_1(m_1/m_2)$ – kurz meny m_1 vzhľadom na menu m_2 v čase $t = 1$

$k_0(m_1/m_2)$ – kurz meny m_1 vzhľadom na menu m_2 v čase $t = 0$

i_{m1} – miera inflácie v krajine s menou m_1

i_{m2} – miera inflácie v krajine s menou m_2

potom relatívna parita kúpnej sily sa definuje ako pomer mier inflácie

$$\frac{k_1(m_1/m_2)}{k_0(m_1/m_2)} = \frac{1+i_{m1}}{1+i_{m2}} \quad (3)$$

Relatívnu paritu kúpnej sily môžeme vyjadriť aj ako percentuálnu zmenu výmenného kurzu ak od obidvoch strán rovnice (3) odpočítame 1, potom

$$\frac{k_1(m_1/m_2) - k_0(m_1/m_2)}{k_0(m_1/m_2)} = \frac{i_{m1} - i_{m2}}{1 + i_{m2}} \quad (4)$$

resp.

$$e(i)_{m1/m2} = \frac{i_{m1} - i_{m2}}{1 + i_{m2}} \quad (5)$$

kde $e(i)_{m1/m2}$ definuje percentuálnu zmenu výmenného kurzu vzhľadom na mieru inflácie.

Použitie relatívnej parity kúpnej sily je podmienené splnením určitých podmienok, a to existencie dokonalého finančného trhu a trhu tovarov a služieb, jednoduchej štruktúry spotreby a rovnakej štruktúry spotrebného koša s rovnakými cenami tovarov. Ďalším slabým miestom daného ukazovateľa je jednostranný opis vývoja kurzu, bez zohľadnenia dopytu a ponuky po cudzej a domácej mene, bez zohľadnenia zmien cenových relácií atď. Napriek uvedeným nedostatkom je parita kúpnej sily často používaným nástrojom na analýzu vývoja kurzov (pozri [5]).

Treba zdôrazniť, že na praktické výpočty sa často používa modifikovaný tvar vzťahu (3) v tom zmysle, že kurz meny $k_1(m_1/m_2)$ sa definuje ako očakávaný kurz meny a označuje sa $k_1^*(m_1/m_2)$; i_{m1}^* je očakávaná miera inflácie v krajine s menou m_1 a i_{m2}^* je očakávaná miera inflácie v krajine s menou m_2 , t. j.

$$\frac{k_1^*(m_1/m_2)}{k_0(m_1/m_2)} = \frac{1+i_{m1}^*}{1+i_{m2}^*} \quad (3a)$$

2.2 Teória parity úrokovej miery

Parita úrokovej miery patrí medzi najdôležitejšie ukazovatele dnešných medzinárodných finančných transakcií.

Teóriu parity úrokovej miery vyvinul J. M. Keynes v roku 1930 [8]. Tak ako parita kúpnej sily, ktorá predpokladá existenciu rovnakých cien tovarov a služieb spotrebného koša v porovnávaných krajinách, aj parita úrokovej miery predpokladá rovnaké ceny na trhu cenných papierov v porovnávaných krajinách a existenciu dokonalého finančného trhu.

Označme

r_{m1} – úrokovú mieru meny m_1 (krajina A)

r_{m2} – úrokovú mieru meny m_2 (krajina B)

$f_1(m_1/m_2)$ – terminovaný kurz meny m_1 vzhľadom na menu m_2 {označme pojem terminovaného kurzu (forward exchange rate) pomocou časovej jednotky, t. j. v čase $t = 1$ }

$f_0(m_1/m_2)$ – aktuálny kurz meny m_1 vzhľadom na menu m_2 {označme pojem aktuálneho kurzu (spot exchange rate) pomocou časovej jednotky, t. j. v čase $t = 0$ }.

Jedna jednotka meny m_1 investovaná v krajine A prinesie na konci investičného obdobia hodnotu $(1 + r_{m1})$ jednotiek. Jedna jednotka meny m_1 presunutá do krajiny B umožňuje v tejto krajine investovať $1/f_0(m_1/m_2)$ jednotiek meny m_2 , pričom tie prinesú zisk na konci investičného obdobia $(1 + r_{m1}) / f_0(m_1/m_2)$ jednotiek meny m_2 . S terminovaným prevodom meny m_1 budú investície

$$\frac{(1+r_{m1})f_1(m_1/m_2)}{f_0(m_1/m_2)} \quad (6)$$

Aby sa zamedzilo úrokovej arbitráži, musí sa do krajiny A zaplatiť $(1 + r_{m1})$ jednotiek meny m_1 . Na základe uvedeného je možné definovať paritu úrokovej miery vzťahom

$$\frac{f_1(m_1/m_2)}{f_0(m_1/m_2)} = \frac{1+r_{m1}}{1+r_{m2}} \quad (7)$$

Odpočítaním 1 od obidvoch strán vzťahu dostaneme

$$\frac{f_1(m_1/m_2) - s_0(m_1/m_2)}{s_0(m_1/m_2)} = \frac{r_{m1} - r_{m2}}{1 + r_{m2}} \quad (8)$$

Parita úrokovej miery definuje, že na dokonalom peňažnom trhu je terminovaný diskont, resp. prémia na zahraničnom výmennom trhu rovná rozdielu medzi dvoma úrokovými mierami. A hodnota r_{m2} je veľmi malá (ide o lineárnu aproximáciu vzťahu)

$$\frac{f_1(m_1/m_2) - s_0(m_1/m_2)}{s_0(m_1/m_2)} = r_{m1} - r_{m2} \quad (9)$$

Skrátený zápis

$$e(r)_{m1/m2} = \frac{r_{m1} - r_{m2}}{1 + r_{m2}} \quad (10)$$

kdže $e(r)_{m1/m2}$ definuje percentuálnu zmenu kurzu vzhľadom na úrokovú mieru.

Ak je hodnota záporná, mala by byť hodnota terminovaného výmenného kurzu menšia ako aktuálny výmenný kurz o dané percento a opačne.

2.3 Medzinárodná Fisherova relácia

Pri výpočte parity úrokovej miery sa použila nominálna úroková miera. To znamená, že úroková miera r_{m_1} na depozity v mene m_1 na začiatku roka a na konci roka je rovnaká, a takisto úroková miera r_{m_2} na depozity v mene m_2 na začiatku roka a na konci roka je rovnaká. Pre úplnosť uvedenia najznámejších medzinárodných ukazovateľov parity sa zmienime aj o *Fisherovej relácii*.

V dôsledku inflácie a tým zmeny ceny peňazí sa mení aj úroková miera. Preto je pre investorov zaujímavá *reálna úroková miera*. Z uvedeného dôvodu definoval Irving Fisher [4] nominálnu úrokovú mieru pomocou dvoch premenných – *reálnej úrokovej miery* a *očakávanej miery inflácie*. Reálnu úrokovú mieru definoval ako reálnu mieru návratu investovaných (požičaných) prostriedkov ρ a očakávanú mieru inflácie i^* , t. j.

$$(1 + r) = (1 + \rho)(1 + i^*) \quad (11)$$

Na analýzu dvoch mien sa odvodil nasledujúci vzťah:

$$\frac{1 + r_{m_1}}{1 + r_{m_2}} = \frac{(1 + \rho_{m_1})(1 + i^*_{m_1})}{(1 + \rho_{m_2})(1 + i^*_{m_2})} \quad (12)$$

Tento vzťah je definovaný v literatúre ako medzinárodná *Fisherova relácia* a platí pre otvorenú ekonomiku. Opisuje pomer nominálnej hodnoty investícií pomocou reálnej úrokovej miery a očakávanej inflácie medzi dvoma krajinami.

Poznamenajme, že tento vzťah nie je trhovou arbitrážnou podmienkou ako parita kúpnej sily a parita úrokovej miery. Je všeobecnou podmienkou rovnováhy.

Podmienky arbitráže umožňujú definovať iný tvar Fisherovej relácie, ktorá tak ako parita kúpnej sily a parita úrokovej miery umožňuje určiť percentuálnu zmenu kurzu.

Ak očakávaný reálny úrok na rovnaké investície je vyšší v jednej krajine ako v druhej krajine, arbitráž môže spôsobiť presun investícií z krajiny s nižším reálnym úrokom do krajiny s vyšším reálnym úrokom. Za predpokladu existencie dokonalého trhu arbitráž pokračuje, pokiaľ sa reálne úroky nevyrovnajú. V tom prípade rovnica (13) nadobudne tvar

$$\frac{1 + r_{m_1}}{1 + r_{m_2}} = \frac{(1 + i^*_{m_1})}{(1 + i^*_{m_2})} \quad (13)$$

Pravá strana vzťahu (13) je zhodná s pravou stranou vzťahu (3a), t. j. platí

$$\frac{k^*_1(m_1 / m_2)}{k_0(m_1 / m_2)} = \frac{1 + r_{m1}}{1 + r_{m2}}$$

Po odpočítaní 1 od obidvoch strán rovnice dostaneme vzťah

$$\frac{k^*_1(m_1 / m_2) - k_0(m_1 / m_2)}{k_0(m_1 / m_2)} = \frac{r_{m1} - r_{m2}}{1 + r_{m2}}$$

ktorý definuje očakávanú percentuálnu zmenu výmenného kurzu pomocou relatívnej úrokovej miery.

3. Vplyv inflácie na vývoj kurzu slovenskej koruny

Devalvácia SKK v roku 1993 priniesla pre slovenskú ekonomiku dočasné zlepšenie obchodnej bilancie, no v dôsledku silnej závislosti slovenskej ekonomiky od dovozu, ktorého cena sa znížením hodnoty meny zvýšila, narastali ceny domácej výroby a zvýšila sa aj inflácia.

Ako sme už spomenuli, pohyb SKK je usmerňovaný na základe umelej jednotky menového koša IDX, a teda nie je zřejmé, či je v pohybe kurzu zohľadnená aj inflácia. V našom príspevku chceme analyzovať kurz slovenskej koruny z pohľadu vývoja inflácie na Slovensku a v štátoch, na ktoré je mena SKK napažená – v Nemecku a USA. Údaje o vývoji inflácie v spomenutých troch krajinách uvádza tabuľka 3.

Tabuľka 3
Vývoj inflácie

Rok	Inflácia v krajinách			Vážená inflácia – pomer 60 DEM : 40 USD
	SR	SRN	USA	
1994	11.7	2.7	2.6	2.66
1995	7.2	2.0	2.8	2.32
1996	5.4	1.5	2.9	2.06
1997	6.1	2.0	3.0	2.40
1998	6.3	2.5	2.9	2.66

Prameň: [6]; vážená inflácia je vypočítaná podľa zloženia menového koša.

Pri výpočte pohybu kurzu používame vzťah (4), zvlášť pre DEM, ako aj USD a potom kombináciu týchto dvoch mien. Výsledky sú uvedené v tabuľke 4.

Tabuľka 4
 Percentuálny rast kurzov

Rok	% zmena kurzu vypočítaná pomocou parity kúpnej sily		
	DEM	USD	DEM, USD
1994	0.0876	0.0887	0.0881
1995	0.0510	0.0428	0.0477
1996	0.0384	0.0243	0.0327
1997	0.0402	0.0301	0.0361
1998	0.0371	0.0330	0.0350

Prameň: Vlastné výpočty.

Porovnaním percentuálneho rastu hodnoty kurzov SKK/DEM a SKK/USD možno konštatovať, že rozdiel vo výške inflácie v jednotlivých krajinách má značný vplyv na vývoj hodnoty meny. Veľký rozdiel v úrovni domácej a zahraničnej inflácie (domáca inflácia je vyššia ako zahraničná) znehodnocuje domácu menu, vytvára potrebu devalvácie domácej meny, vyvoláva rast cien dovážaných surovín, zvyšuje cenu domácich výrobkov a roztáča ešte väčšiu infláciu. Je to vlastne začarovaný kruh, z ktorého je možné vystúpiť pomocou hľadania vnútorných zdrojov ekonomiky, v reštrukturalizácii výroby, v zefektívňovaní výroby, v znížení náročnosti domácej výroby a jej závislosti od dovozu surovín, vo zvyšovaní produktivity výroby, v zlacňovaní domácej produkcie a vo zvyšovaní jej konkurencieschopnosti atď.

Menový kôš, pomocou ktorého je určená hodnota SKK voči DEM a USD, iba čiastočne modifikuje znehodnotenie hodnoty SKK. Percentuálny pokles hodnoty SKK sa podľa menového koša 60% DEM a 40% USD pohybuje medzi percentuálnym poklesom hodnoty meny voči DEM a voči USD. Z toho vidieť, že v rokoch 1994–1998 by malo dochádzať k postupnému poklesu hodnoty koruny. Tabuľka 5 dokumentuje vývoj hodnoty kurzov SKK/DEM a SKK/USD do roku 1998, ak by sa zohľadnil vplyv inflácie v SR, SRN a USA.

Tabuľka 5
 Vývoj kurzov

Rok	Vývoj kurzov	
	SKK/DEM	SKK/USD
1993	18.6100	30.7700
1994	20.2402	33.4993
1995	21.2725	34.9331
1996	22.0894	35.7819
1997	22.9773	36.8590
1998	23.8298	38.0753

Prameň: Vlastný výpočet.

Ako vidieť z tabuľky 5, kurz dolára po zohľadnení mier inflácie by mal v roku 1998 nadobudnúť hodnotu 38,07 SKK a kurz nemeckej marky 23,83 SKK.

Podobne sme vykonali výpočty vývoja hodnoty kurzov SKK/DEM a SKK/USD, ak za základ vezmeme kurz DEM a USD pred devalváciou (tab. 6).

Tabuľka 6
Vývoj kurzov

Rok	Vývoj kurzov	
	SKK/DEM	SKK/USD
1993*	17.7200	28.7600
1994	19.2723	31.3110
1995	20.2552	32.6511
1996	21.0330	33.4445
1997	21.9785	34.4512
1998	22.6902	35.5881

* V roku 1993 sú uvedené kurzy pred devalváciou.

Prameň: Vlastný výpočet.

Porovnaním dosiahnutých výsledkov dostávame na rok 1997 približne rovnaký kurz SKK/USD, aký existuje v skutočnosti. Odlišnú hodnotu však dostávame pre kurz DEM. Preto uvádzame ešte jeden výpočet, a to vývoj oboch mien do roku 2000 vypočítaný na základe nedevalvovaných kurzov a váženej inflácie podľa menového koša určujúceho hodnotu SKK (tab. 7). V roku 1997 sa hodnota vypočítaného kurzu SKK/USD približuje k jeho skutočnej hodnote. Naopak, terajší (skutočný) kurz SKK voči DEM sa javí ako nadhodnotený.

Tabuľka 7
Vývoj kurzov

Rok	Vývoj kurzov	
	SKK/DEM	SKK/USD
1993*	17.7200	28.7600
1994	19.2811	31.2938
1995	20.2008	32.7865
1996	20.8614	33.8586
1997	21.6145	35.0809
1998	22.3818	36.3262
1999	23.0533	37.4160
2000	23.7449	38.5385

* V roku 1993 sú uvedené kurzy pred devalváciou.

Prameň: Vlastný výpočet.

Samozrejme, treba poznamenať, že dosiahnuté výsledky sú podmienené získanými údajmi o inflácii. Napríklad v časopise *European Economy* [Supplement C, Economic Reform Monitor, No 2, June 1997, Office for Official Publications, The European Communities, L- 2885 Luxembourg] sú uvedené odlišné miery inflácie v SR (1995 – 9,7 %, 1996 – 5,8 %, 1997 – 6,0 % a 1997 – 5,5 %). Na základe analýzy týchto údajov by sme dostali iné hodnoty vývoja výmenného kuru SKK/DEM a SKK/USD.

Uvedenými výpočtami a úvahami nechceme zamietat' politiku Národnej banky Slovenska udržať kurz SKK bez väčších otrasov (ako sme už uviedli, hodnota SKK pozvoľne klesá, pozri graf 1), naopak, túto politiku považujeme za predpoklad rastu slovenskej ekonomiky. Naším cieľom bolo kvantifikovať vplyv devalvácie zahraničných mien na slovenskú korunu, konkrétne mien, na ktoré je slovenská koruna naviazaná.

Považujeme ale za potrebné zdôrazniť, že dosiahnuté výsledky, ktoré hovoria v prospech poklesu hodnoty slovenskej koruny, nie sú také drastické, ako sú uvedené v článku publikovanom v Národnej obrode (30. júna 1997): „Podľa Deutsche Bank Research by sa mala postupne znižovať hodnota slovenskej koruny voči voľne zameniteľným menám.“ V článku však nie je uvedený spôsob analýzy vývoja hodnoty SKK.

V podstate môžeme konštatovať:

- Ako sme uviedli v prvej časti, hodnota SKK pozvoľne klesá, ale nie tak intenzívne, ako to naznačujú výpočty pohybu SKK podľa parity úrokovej miery.
- Inflácia v domácej krajine a inflácia v krajine, odkiaľ sa dováža tovar, silne ovplyvňujú hodnotu domácej meny. V prípade, že inflácia sa pri určovaní hodnoty meny neberie do úvahy, vzniká tlak na devalváciu.
- V roku 1990 stopercentná devalvácia Kčs silne znehodnotila slovenskú korunu, a zrejme nie je v silách slovenskej ekonomiky efekty tejto devalvácie absorbovať.
- Pre malú otvorenú ekonomiku, silne závislú od dovozu surovín (pozri tab. 8) sa nejaví devalvácia ako nástroj na zlepšenie ekonomickej situácie krajiny.

Tabuľka 8

Štruktúra dovozu podľa tovarových skupín SITC

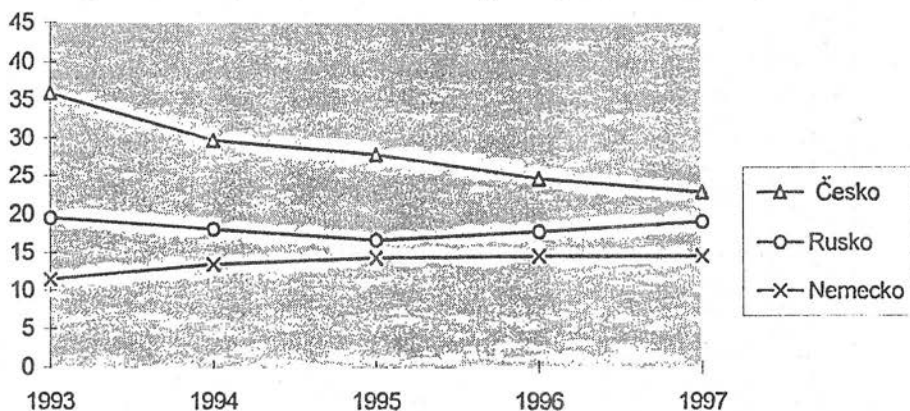
Tovarové skupiny	1994	1995	1996	I.1997
Potraviny a živé zvieratá, nápoje a tabak	7.6	8.0	7.1	8.0
Suroviny nevyužívateľné, bez palív	5.3	6.0	4.9	4.8
Nerastné palivá, mazivá a príbuzné materiály	19.2	17.5	16.9	18.9
Živočíšne a rastlinné oleje, tuky a vosky	0.3	0.2	0.2	0.2
Chemikálie a príbuzné výrobky	13.2	13.6	11.5	12.2
Trhové výrobky triedené hlavne podľa materiálu	16.9	17.8	15.4	15.0
Stroje a prepravné zariadenia	27.7	28.9	35.1	32.2
Rôzne priemyselné výrobky	9.1	8.0	8.9	8.6

Prameň: CESTAT Statistical Bulletin; Odbor súborných analytických prác, Bratislava, ŠÚ SR 1997-1.

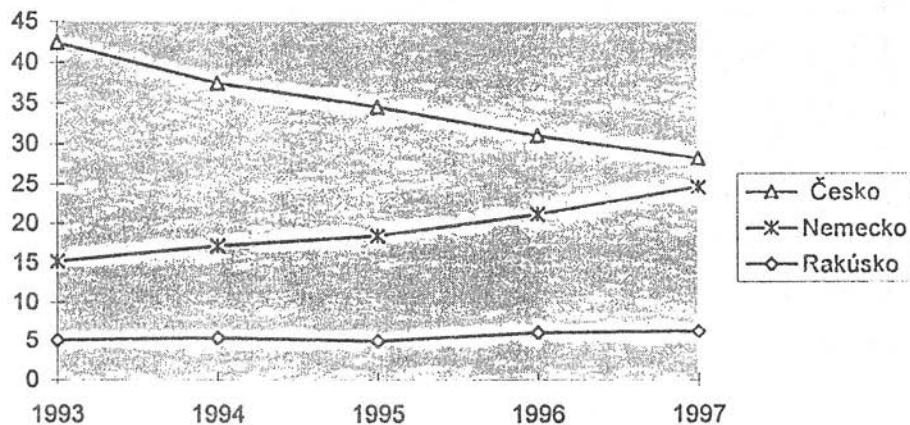
Z tabuľky 8 vidieť, že dovoz nerastných palív, mazív a príbuzných materiálov, trhových výrobkov triedených hlavne podľa materiálu, a strojov a zariadení tvorí cca 60% z celkového dovozu. Zrejme sú to komodity, na ktorých je založená výroba v slovenských podnikoch.

Devalvácia hodnoty SKK v roku 1993 (takéto analýzy sú uvedené v práci [7]) iba na krátky čas znížila negatívne saldo obchodnej bilancie, a zrejme aj súčasná devalvácia by mala podobný vplyv na makroukazovatele. Pozitívny, krátkodobý jav devalvácie v roku 1993 spôsobil následné zvýšenie inflácie a nožnice medzi dovozom a vývozom sa opäť značne otvorili. Devalvácia by znamenala zvýšenie cien dovážaných surovín, a teda ceny vyvážených tovarov, resp. surovín by sa taktiež zvýšili.

K danej úvahe ešte uvedieme ďalší problém, ktorý negatívne vplyva na vývoj obchodnej bilancie a vytvára tlak na devalváciu hodnoty SKK. Štruktúra dovozu a vývozu zachováva rovnováhu iba pre dve krajiny: Českú republiku, ktorá je v dovoze aj vo vývoze ako obchodný partner na prvom mieste, a Spolkovú republiku Nemecko, ktorá je v dovoze na treťom a vo vývoze na druhom mieste, pričom vývoz rastie rýchlejšie ako dovoz (pozri grafy 2 a 3, ako aj tab. 9 a 10).



Graf 2. Vývoj dovozu do SR od najdôležitejších partnerov (v %)



Graf 3. Vývoj vývozu podľa najdôležitejších partnerov (v %)

Tabuľka 9

Hlavní partneri v % z celkového dovozu

Rok	1. partner		2. partner		3. partner		4. partner		5. partner		Ostatní
	krajina	%	krajina	%	krajina	%	krajina	%	krajina	%	
1993	CZ	35.9	RUS	19.5	DEU	11.4	AUT	6.2	ITA	3.0	24.0
1994	CZ	29.6	RUS	18.0	DEU	13.4	AUT	5.8	ITA	4.4	28.8
1995	CZ	27.7	RUS	16.6	DEU	14.3	AUT	5.1	ITA	4.6	31.6
1996	CZ	24.5	RUS	17.7	DEU	14.5	ITA	5.9	AUT	4.7	32.6
I.1997	CZ	22.8	RUS	19.0	DEU	14.5	ITA	5.3	AUT	4.5	34.0

Prameň: CESTAT Statistical Bulletin; Odbor súborných analytických prác, Bratislava, ŠÚ SR 1997-1.

Tabuľka 10

Hlavní partneri v % z celkového vývozu

Rok	1. partner		2. partner		3. partner		4. partner		5. partner		Ostatní
	krajina	%	krajina	%	krajina	%	krajina	%	krajina	%	
1993	CZ	42.4	DEU	15.2	AUT	5.0	RUS	4.7	MAD	4.5	28.2
1994	CZ	37.4	DEU	17.1	AUT	5.3	ITA	4.3	RUS	4.1	31.8
1995	CZ	34.5	DEU	18.4	AUT	4.9	ITA	4.7	PL	4.3	33.3
1996	CZ	31.0	DEU	21.2	AUT	6.0	ITA	4.9	PL	4.6	32.0
I.1997	CZ	28.2	DEU	24.6	AUT	6.2	PL	5.7	ITA	5.4	30.0

Prameň: CESTAT Statistical Bulletin; Odbor súborných analytických prác, Bratislava, ŠÚ SR 1997-1.

Celkom odlišná situácia je v obchode s Ruskom, kde dovoz tovaru, a to predovšetkým surovín potrebných pre existenciu väčšiny slovenských podnikov, tvorí takmer 20%, pričom vývoz je viac–menej zanedbateľný. Zrejme tento obchod je evidovaný v USD, čo bezpochyby veľmi ovplyvňuje saldo obchodnej bilancie a vyvoláva tlak na devalváciu hodnoty SKK.

Ako sme však uviedli, devalvácia hodnoty SKK znamená zdraženie dovozu a tým aj výroby. Na udržanie pozitívneho ekonomického vývoja a na zlepšenie obchodnej bilancie je zrejme potrebné dosahovať úspory v rámci dovážaných surovín, ich efektívne zhmotnenie a hľadať rezervy jednak v znižovaní nákladov výroby, a teda aj ceny výrobkov a zamerať sa na výrobu takých výrobkov, ktorých kvalita zabezpečí ich odbyt.

Došlo 24. 5. 1997

Literatúra

- [1] BORIŠČÁKOVÁ, E.: Devízový režim a platobná bilancia SR. Biatec, 1997, č. 4.
- [2] CASSEL, G.: The Present Situation in the Foreign Exchanges. *Economic Journal*, 1916; Abnormal Deviation in International Exchanges. *Economic Journal*, 1918.
- [3] CLARK, E. – LEVASSEUR, G. – ROUSSEAU, P.: *International Finance*. Chapman & Hall, London 1993.
- [4] FISHER, I.: *The Theory of Interest*. New York, Macmillan 1930.
- [5] GANFOLDO, G.: *International Economics II. International Monetary Theory and Open-Economy*. Macroeconomics. Berlin, Springer Verlag 1987.
- [6] *International Risk & Payment Review*. London, Dun & Bradstreet Limited, jún 1997.
- [7] IVANIČOVÁ, Z.: Analýza pohybu slovenskej koruny vzhľadom na paritu kúpnej sily. [Stála konferencia slovenskej inteligencie.] Časť-Papiernička, Slovakia plus 1995.
- [8] KEYNES, J. M.: *A Treatise on Money*. London, Macmillan 1930.
- [9] KRUGMAN, P. R. – OBSTFELD, M.: *International Economics. Theory and Policy*. Second Edition. New York, Harper Collins Publishers 1991.
- [10] Štatistické informácie NBS. Odbor štatistiky, Oddelenie všeobecnej štatistiky. Bratislava, NBS, december 1995, 1996, máj 1997.
- [11] Štatistická ročenka Slovenskej republiky. Bratislava, Štatistický úrad Slovenskej republiky 1994, 1995, 1996.
- [12] *World Economic Outlook. Globalization. Opportunities and Challenges*. Washington, DC, IMF, máj 1997.

ANALYSIS OF SLOVAK CROWN EXCHANGE RATE

Zlatica IVANIČOVÁ

Gradual liberalisation of the foreign currency mode is associated with its qualitative change, which started in the year 1996 and continues in the year 1997. Since 1994 the Slovak crown (SKK) has been linked to a currency cocktail of two currencies: the German Mark (DEM) and the American dollar (USD) at a ratio of 60 : 40. The situation of currency encashments and currency payments during the four-year period confirms that the currency blend was set up correctly [1].

Along with the currency cocktail specified by DEM and USD, an artificial cocktail unit IDX was defined. IDX starts from selected units $1 \text{ SKK} = (1/20.227) \text{ DEM}$ and $1 \text{ SKK} = (1/31.204) \text{ USD}$, while $1 \text{ IDX} = 0.029633 \text{ DEM} + 0.012817 \text{ USD}$. At ideally firm fixing the relation $1 \text{ SKK} = 1 \text{ IDX}$ holds true. Since 1st January 1997 is the value of the currency band $(1-D, 1+D)$, where $D = \pm 7\%$. The rules for the currency exchange rate inside the currency band are set by the National Bank of Slovakia (NBS).

This paper evaluates real exchange rate movement and three approaches suitable for the evaluation of exchange rate movement, well known from the economic literature, are presented. These are purchasing power parity (PPP), interest rate parity (IRP) and Fisher's relation. At the end of the paper, quantification of SKK/DEM and SKK/USD exchange rates development up to the year 2000 according to purchasing power parity, is presented.

1. Analysis of real SKK/DEM and SKK/USD currency exchange development after the independent Slovak Republic came into being

During the time span 1994–1997 the percentual exchange rate deviations SKK/DEM and SKK/USD fluctuated within the range of $\pm 5\%$. In 1993 when 10% devaluation of the SKK took place, towards the end of that year SKK depreciated against USD by 14% and by 9.4% against DEM. However, in the first quarter of 1994, SKK recovered against USD by about 2% and by about 1.5% against DEM. During all the other year quarters (with the exception of the fourth quarter of 1995) the decline of USD was compensated by the rise of DEM.

As the value of SKK is defined by the currency cocktail, further calculation of the SKK development was made respecting this cocktail for the years 1996 and 1997, when a strong increase of the trade balance deficit has taken place. In spite of the opposite tendency of DEM and USD currency value development, complete compensation of this currency movement within the currency exchange rate value is not occurring and the value of SKK is slowly declining. There were only four months – February, April, July and August of 1996 when a positive appreciation of SKK, i. e. its value increase, occurred.

One can therefore deduce that not only does the import increase of raw materials, energy and other commodities influences negatively the trade balance development, but the slow decrease of SKK value, which increases import prices, also plays a certain part in the current negative balance of the trade balance.

Throughout the period January to August 1997, compared to the year 1996 reverse development has taken place. During these five months positive appreciation of SKK value occurred, in spite of the fact that the SKK value against USD decreased. Eventual positive influence on the negative trade balance will be evaluated no sooner than 1998.

2. Mathematical approach to the evaluation of currency development

The mostly negative approaches of economists towards quantitative analyses of economic processes and indices often result in inadequate decisions. To remedy these is expensive for the community as well as for enterprises. Therefore we consider analyses supported by various calculation alternatives as beneficial.

The paper presents theoretical ways of calculating the currency exchange rate by means of • purchasing power parity • interest rate parity • Fisher's relation. Due to accessible information, the analysis of the currency exchange rate for SKK was made only by purchasing power parity.

3. The influence of inflation on SKK currency exchange rate development

Devaluation of the SKK in 1993 brought for the Slovak economy a temporary improvement of the trade balance; however, since the Slovak economy strongly depends on imports, the price of which increased alongside the decrease of the currency value, prices of domestic production kept rising, and inflation increased.

As already mentioned, SKK movements are regulated on the basis of an artificial currency unit IDX. It is not thus clear if in currency exchange rate movements inflation is considered too. The SKK exchange rate is analysed in the paper from the point of view of inflation in Slovakia and in the countries whose currencies influence SKK exchange rate, e.g. Germany and the USA.

When comparing percentual increase of the exchange rate value of SKK/DEM and SKK/USD one can see that the difference between the inflation rate in individual countries markedly influences currency value development. The big difference between domestic and foreign levels of inflation rates (domestic rate of inflation is higher than foreign one) causes currency depreciation, creates the need for domestic currency devaluation, activates a price increase of imported raw materials, increases prices of domestic products and provokes even higher inflation. This is a vicious circle that can be broken by means of seeking internal resources of economy: production restructuring, making production more effective, decreasing local dependence on raw material imports, in-

creasing productivity, price reduction of domestic production, an increase of competitiveness etc.

The currency cocktail, which defines the value of SKK against DEM and USD, modifies value depreciation of SKK only partially. Percentual decrease of SKK value according to the currency cocktail 60% DEM and 40% USD fluctuates between percentual decrease of the currency value against DEM and against USD. This means that in the years 1994–1998 a gradual SKK devaluation should have taken place. Table 5 presents currency rate SKK/DEM and SKK/USD development up to 1998, taking into account the influence of inflation in Slovakia, Germany and the USA.

One can see from the table that, considering the rate of inflation, the USD exchange rate should reach the value of 38.07 SKK and the DEM exchange rate 23.83 SKK. We have made similar calculations of SKK/DEM and SKK/USD exchange rate development, taking exchange rates of DEM and USD before devaluation (Table 6). Comparing results obtained, we get for 1997 approximately the same exchange rate SKK/USD as really exists at present. However, a different value is obtained for the DEM exchange rate.

One can thus draw the following conclusions:

- As started in the first part, the SKK value decreases slowly, however not so intensely as the calculations of SKK movement based on purchasing power parity suggest.
- Inflation at home and inflation in the country from which commodities are imported strongly influence the value of domestic currency. If the inflation factor's influence on currency value is ignored, pressure to devalue arises.
- 100% devaluation of the Czechoslovak crown (CSK) in 1990 strongly depreciated the Slovak crown, and obviously the Slovak economy is not strong enough to absorb the effects of this devaluation.
- For a small open economy strongly dependent on raw material imports (see Table 8), devaluation does not seem to be a suitable tool for improvement of the economic situation.

Dôchodková situácia a formovanie spotrebiteľských zvyklostí obyvateľstva v Slovenskej republike

Iveta PAUHOFVÁ* – Edit BAUEROVÁ**

Úvod

Prispôsobovanie meniacim sa ekonomickým podmienkam v transformačnom procese je na strane obyvateľstva poznačené výraznejšou diferenciaciou v príjmovej i výdavkovej oblasti. V určitých skupinách obyvateľstva sa prejavuje rastúcim saturovaním potrieb na úrovni tovarov a služieb bez ohľadu na cenový vývoj. Formuje sa však i skupina obyvateľstva, ktorá reálne prezentuje dôsledok materiálnej a sociálnej núdze – chudobných. Táto skupina redukuje uspokojovanie svojich potrieb aj v takých základných oblastiach, ako je výživa. Uvedená polarizácia má svoje dôsledky aj v oblasti využívania zdravotníckych služieb a vzdelávania.

Z krátkodobého pohľadu je spotrebiteľské správanie obyvateľstva ovplyvňované cenovou liberalizáciou v oblasti výdavkov za tovary a služby dennej potreby. Z dlhodobého pohľadu je jeho správanie determinované aj demografickým vývojom.¹ Spotrebiteľské zvyklosti ako súčasť spotrebiteľského správania sú charakteristické relatívnou nepružnosťou v dlhšom časovom období. Menia sa postupne, v závislosti od sociálno-ekonomických podmienok a kultúrneho smerovania (vzorov).

Zámerom state je zmapovanie vývoja v oblasti spotrebiteľského správania obyvateľstva v Slovenskej republike v transformačnom období. Na úrovni tvorby a použitia dôchodkov v sektore domácností (národné účty), ako aj na úrovni výdavkov za domácnosti podľa spoločenských skupín (rodinné účty) je ambíciou zodpovedanie otázky, aký je manévrovací priestor pre možné zmeny v spotrebiteľskom správaní. V práci využívame oficiálne publikované údaje (mesačné, štvrťročné a ročné časové rady), ako aj informácie, ktoré reprezentujú mäkké dáta.

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

** Ing. Edit BAUEROVÁ, CSc., Prognostický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

¹ V dôsledku rastu počtu obyvateľstva v poproduktívnom veku a v nižších vekových skupinách produktívneho veku možno očakávať ďalšiu príjmovú diferenciaciu.

2. Peňažné príjmy a výdavky obyvateľstva

Konečná spotreba domácností je výsledným prejavom spotrebiteľského správania. Je vyvolaná výdavkami obyvateľstva na spotrebiteľskom trhu v závislosti od objemu príjmov, ktorými obyvateľstvo disponuje pri vstupe na tento trh. Závisia od rastu HDP a cenového vývoja.² Ich vývoj v kontexte so základnými makroekonomickými ukazovateľmi uvádza tabuľka 1 (ukazovatele sú vymedzené metodikou národných účtov podľa tvorby dôchodkov v sektore domácností).

Tabuľka 1

Vývoj bežných príjmov obyvateľstva, HDP a inflácie

	Skutočnosť				Prognóza 1997 ¹
	1993	1994	1995	1996	
Nominálne bežné príjmy (v mld Sk)	296.1	343.4	403.9	466.5	508.8–520.0
Nominálny HDP % (v mld Sk)	369.9	441.3	515.1	581.3	635.8–646.3
Miera inflácie	25.2	11.7	7.2	5.4	5.2–6.1

¹ Údaje prevzaté z [1].

Prameň: [10].

Vývoj HDP a cien viedol k takému formovaniu dôchodkotvorných procesov v ekonomike, ktoré znamenali rozdelenie nominálneho HDP obyvateľstvu vo výške 80,0% v roku 1993, 77,8% v 1994, 77,9% v 1995 a 79,2% v roku 1996. V roku 1997 možno očakávať, že tento podiel sa zvýši nad 80,0% [1]. Rast podielu obyvateľstva na dôchodkoch vytvorených v ekonomike v rokoch 1992 a 1993 súvisel s postupným stabilizovaním ekonomiky. Išlo o zložité vyrovnanie s cenovou liberalizáciou z roku 1991 tak na úrovni domácností, ako aj podnikov. Transformačná recesia v uvedenom období zapríčinila výrazný prepád v dôchodkovej situácii obyvateľstva. Rast podielu obyvateľstva na dôchodkoch vytvorených v ekonomike v roku 1993 súvisel aj s dosiahnutou infláciou nad úrovňou 25,0%. Pokles podielu dôchodkov obyvateľstva na nominálnom HDP v roku 1994 výraznejšie ovplyvnil pokles miery inflácie a umožnil stabilizovaný cenový vývoj v nasledujúcich dvoch rokoch. Z tohto dôvodu sa mohla dôchodková situácia obyvateľstva začať zlepšovať. Výraznejšie zlepšenie dôchodkovej situácie domácností však nenastalo aj z dôvodov, ktoré sú spojené s neadekvátnym fungovaním kapitálového trhu a s uskutočňovaným spôsobom privatizácie. Tento vývoj sa premietol nielen v celkovom objeme dôchodkov obyvateľstva, ale aj v ich štruktúre, ktorú uvádzame v tabuľke 2.

² Závisí aj od demografickej štruktúry, kultúrnych vzorov a stereotypov, životného štýlu.

Tabuľka 2
Štruktúra bežných príjmov obyvateľstva (v %)

	1993	1994	1995	1996
Bežné príjmy spolu	100.0	100.0	100.0	100.0
Odmeny zamestnancov	56.1	58.3	57.0	58.8
Hrubý prevádzkový prebytok	16.8	15.8	18.0	16.6
Dôchodky z vlastníctva a podnikania	4.2	4.4	4.9	4.6
Transakcie príhodového poistenia	1.3	1.2	1.0	1.0
Jednostranné bežné transfery príjmové	21.6	20.3	19.1	19.0

Prameň: Vlastné prepočty podľa [4; 10; 16; 17].

V sledovanom období nemožno registrovať významnejšie zmeny v štruktúre bežných príjmov obyvateľstva. Hlbšia analýza štruktúry dôchodkov obyvateľstva, zohľadňujúca aj východiskovú úroveň a štruktúru z roku 1989, naznačuje, že v oblasti pracovných príjmov (daných hrubými mzdami a platmi, ktoré sú súčasťou odmien zamestnancov) ich podiel na peňažných príjmoch obyvateľstva za obdobie 1993–1995 dosahoval 44,0%, v roku 1996 bol 45,2%. V porovnaní s rokom 1989 ide o významný pokles (o 16,1 bodu), zapríčinený najmä vývojom v oblasti nezamestnanosti. Na druhej strane pokles podielu pracovných príjmov v štruktúre dôchodkov bol dôsledkom naštartovania dôchodkovtvočných procesov generovaných aj kapitalizáciou dôchodkov, čo sa premietlo aj v miernom náraste podielu dôchodkov z vlastníctva a podnikania. V roku 1997 je možné očakávať pokles podielu pracovných príjmov na peňažných príjmoch obyvateľstva na úroveň približne 44,2%.

Podiel pracovných príjmov (hrubé mzdy a platy) na konečnej spotrebe domácností v roku 1994 predstavoval 68%, v roku 1995 bol 70% a v roku 1996 dosahoval 73,7% (v bežných cenách). Významnou charakteristikou pracovných príjmov je ich výrazná regionálna diferenciacia. Pracovné príjmy sa koncentrujú do niekoľkých regiónov, kde Bratislava, Košice, Banská Bystrica, Trnava a Žilina sústreďujú 50% mzdových príjmov v ekonomike. Ďalšou charakteristickou črtou pracovných príjmov je ich koncentrácia do nízkych príjmových pásiem. Vyše 50% pracovníkov poberá priemernú mzdu nižšiu ako dvojnásobok minimálnej mzdy.³

Vývoj v oblasti sociálnych príjmov (sociálne dávky ako súčasť jednorazových bežných príjmových transferov) možno charakterizovať podielom sociál-

³ Minimálna mzda od roku 1996 bola stanovená zákonom NR SR č.90/1996 Zb. vo výške 2 700 Sk. S inštitútom minimálnej mzdy je spojená nevyhnutnosť ďalšej úpravy jej výšky. Vyplýva to z malého rozdielu medzi výškou stanoveného životného minima (2 180 Sk) a minimálnej mzdy. Za súčasných podmienok úroveň minimálnej mzdy neplní dostatočne funkciu spodnej hranice pracovného dôchodku a javí sa značne demotivačnou. Bez riešenia v tejto oblasti nemožno očakávať výraznejšie zmeny v poklese nezamestnanosti. Prijatá novela Zákona o životnom minime, resp. novela Zákona o minimálnej mzde, ktorá je t. č. v legislatívnom pokračovaní, v zásade daný pomer zachováva.

nych príjmov na dôchodkoch obyvateľstva. V roku 1993 predstavoval 23,1% a následne sa permanentne znižoval. Uvedený vývoj je dôsledkom zmien v sociálnom zákonodarstve (predovšetkým v oblasti rodinných prídavkov a podpory v nezamestnanosti), ale aj dôsledkom nižšieho počtu narodených detí. Na druhej strane priamo súvisí s pokračovaním hospodárskeho rastu, ktorý je sprevádzaný poklesom miery nezamestnanosti. Uskutočňované zmeny v mechanizme sociálnych príjmov boli nasmerované aj na ovplyvňovanie správania nezamestnaných (motivácia získať pracovné miesto). Tieto zmeny však nemôžu bez zásadných posunov v štruktúre ponuky pracovných miest, vo väzbe na potreby ekonomiky v regionálnom priemete, významne ovplyvniť vývoj nezamestnanosti.⁴

Obyvateľstvo realizuje svoje peňažné výdavky v troch základných rovinách.⁵ Prvou sú bežné výdavky, ktoré predstavujú obligatórne finančné platby určené zákonnými úpravami a zmluvnými podmienkami. Druhou rovinou je konečná spotreba domácností a je výsledkom spotrebiteľských rozhodnutí. Treťou rovinou sú hrubé úspory obyvateľstva.

Hrubý disponibilný dôchodok, s ktorým obyvateľstvo vstupuje na trh a rozhoduje sa pre rôzne účely jeho použitia, závisí nielen od výšky obdržaných príjmov, ale aj od objemu a štruktúry bežných výdavkov, ktorú ukazuje tabuľka 3.

Tabuľka 3
Štruktúra bežných výdavkov obyvateľstva (v %)

	1994	1995	1996
Dôchodky z vlastníctva a podnikania	2.7	4.7	4.2
Transakcie príhodového poistenia	5.7	4.8	4.4
Jednostranné bežné transfery – výdavkové	91.5	90.5	91.4
z toho:			
daň z príjmov fyzických osôb do ŠR na výdavkových transferoch	15.3	16.9	15.6
Bežné výdavky	100.0	100.0	100.0

Prameň: Vlastné prepočty podľa [4; 10; 16; 17].

Signifikantnú časť bežných výdavkov obyvateľstva (obligatórných finančných platieb) predstavujú jednostranné bežné transfery výdavkové, v ktorých sú okrem daní z príjmov fyzických osôb zahrnuté aj sociálne príspevky platené obyvateľstvom prostredníctvom svojho zamestnávateľa, sociálne príspevky platené zamestnávateľom, samostatne zárobkovo činnými osobami, nerezidentmi a ostatnými platiteľmi. V roku 1994 obyvateľstvo vynaložilo na dane z príjmov fyzických osôb 3,3% zo svojich bežných príjmov, v roku 1995 to bolo 3,9% a v roku 1996 už 4,4% z bežných príjmov (v bežných cenách). Ďalšiu významnú

⁴ Počet nezamestnaných na jedno voľné pracovné miesto je stabilizovaný v priemere na úrovni okolo 20, no s veľkými regionálnymi rozdielmi.

⁵ Podľa metodiky Systému národných účtov.

časť finančných platieb realizovalo obyvateľstvo zo svojich bežných príjmov do systému sociálneho zabezpečenia a Fondu zamestnanosti SR.⁶ Vývoj na úrovni príjmov, štruktúry a úrovni výdavkov obyvateľstva naznačuje, že možnosti ďalšieho zvyšovania daní z príjmov sú už v podstate vyčerpané. Možno hovoriť o istej deformovanosti štruktúry existujúceho daňového systému, ktorý nadmerne zaťažuje tak domácnosti, ako aj podnikateľské subjekty.⁷

Hrubý disponibilný dôchodok ako výsledok znížených peňažných príjmov obyvateľstva o obligatórne finančné platby predstavuje objem prostriedkov, s ktorým obyvateľstvo vstupuje na spotrebiteľský trh. Rozhodnutie o proporcii jeho použitia na konečnú spotrebu a úspory závisí aj od rozsahu ponuky a sortimentu spotrebiteľského trhu (s dostatkom alebo absenciou trhových komoditných a cenových substitútov), od celkového cenového vývoja a ponuky produktov finančného trhu. Za obdobie 1992–1996 bolo možné registrovať vyššie priemerné ročné tempo rastu hrubého disponibilného dôchodku (17,4%) ako priemerného ročného tempa rastu konečnej spotreby domácností (16,0%). Vývoj na úrovni hrubých úspor bol poznačený významnejším rastom od roku 1993, ktorý predstavoval viac ako 2-násobok objemu z roku 1992. Takýto vývoj súvisel s prudkým posunom dôchodkov obyvateľstva na hranicu únosnosti po roku 1991, keď obyvateľstvo realizovalo svoje výdavky podstatným čerpaním úspor. Situácia sa viditeľnejšie zlepšila už v roku 1993 a vzhľadom na postupné stabilizovanie ekonomiky v ďalšom období boli vytvorené predpoklady aj na stabilizáciu úrovne hrubých úspor obyvateľstva.

Sklon obyvateľstva k úsporám odráža miera úspor. Charakterizuje správanie obyvateľstva na finančnom trhu. Ide o podiel hrubých úspor na bežných príjmoch obyvateľstva, ktorý poukazuje na jeho schopnosť sporiť v závislosti od vývoja peňažných príjmov, finančných platieb a cenového vývoja. Z tohto pohľadu miera úspor (v bežných cenách) od roku 1993 mierne klesala a dosahovala 15,8%. V roku 1997 možno rátať s tým, že sa bude pohybovať v intervale od 10,0% do 10,5%. Kým miera úspor počítaná ako podiel hrubých úspor na bežných príjmoch obyvateľstva odráža závislosť úspor od formovania dôchodkotvorných procesov v ekonomike, a teda od úrovne peňažných príjmov obyvateľstva (s výraznou váhou pracovných príjmov), miera úspor počítaná ako podiel hrubých úspor na hrubom disponibilnom dôchodku obyvateľstva odráža

⁶ Vzhľadom na nerozlišovanie výdavkových transferov na sociálne príspevky zo strany zamestnávateľa a zamestnanca, nie je možné vyčíslit' podiel výdavkov obyvateľstva na sociálne príspevky z bežných príjmov priamo.

⁷ Vysoká finančná zaťaženosť domácností, ktorá znamená znižovanie kúpnej sily obyvateľstva s vplyvom na konečnú spotrebu domácností a ich životnú úroveň, nie je len dôsledkom priamych daní a odvodov do sociálnych fondov. Významnou mierou sa na zložitej situácii domácností podieľajú aj nepriame dane, ktoré obyvateľstvo platí v spotrebiteľskej cene tovarov a služieb.

mieru možných rozhodnutí pred vstupom na spotrebiteľský trh po zohľadnení objemov finančných platieb a konečnej spotreby. Vývoj tejto miery úspor znamenal v roku 1992 úroveň 11,5%, nasledoval výrazný nárast na 19,3% ako dôsledok mierneho zlepšenia dôchodkovej situácie domácnosti a očakávaní pozitívnych hospodárskych výsledkov prvého roku samostatnej existencie SR zo strany značnej časti obyvateľstva.⁸ Mierny pokles na úroveň 15,7% v roku 1994 a 16,0% v roku 1995 bol výsledkom stabilizovania cenového vývoja. V roku 1996 predstavoval podiel hrubých úspor na hrubom disponibilnom dôchodku 14,7%.⁹

Aj keď vývoj jednotlivých ukazovateľov, determinujúcich správanie obyvateľstva na trhu tovarov a služieb a na finančnom trhu, naznačuje pozitívne smerovanie, výrazný prepád v dôchodkovej situácii, ktorý nastal po roku 1989, ešte stále nie je vyrovnaný. Možno očakávať, že reálny hrubý disponibilný dôchodok obyvateľstva sa v roku 1997 bude pohybovať na úrovni zhruba 80% predtransformačného obdobia, t. j. roku 1989.

Peňažné príjmy a výdavky obyvateľstva je možné sledovať dvoma základnými spôsobmi. Jedným je sledovanie príjmov a výdavkov v systéme národných účtov, druhým je sledovanie podľa rodinných účtov. Prvý uvedený spôsob zahŕňa sledovanie údajov za všetkých obyvateľov. Má vysokú vypovedaciu schopnosť o všeobecnej úrovni a štruktúre príjmov a výdavkov obyvateľstva krajiny vo väzbe na tvorbu a použitie dôchodku v ekonomike. Druhý spôsob sleduje príjmy a výdavky na základe reprezentatívneho výberu obyvateľov a umožňuje vytvorenie obrazu o úrovni a štruktúre príjmov a výdavkov v jednotlivých spoločenských a sociálnych skupinách obyvateľstva. Jeho vypovedacia schopnosť závisí od metodiky výberu respondentov a údaje nereprezentujú všetkých obyvateľov krajiny.

Charakteristiku vývoja peňažných príjmov a výdavkov na podklade údajov z národných účtov prepočítaných na jedného obyvateľa poskytuje tabuľka 4.

Údaje tabuľky 4 charakterizujú príjmy a výdavky na jedného univerzálného obyvateľa Slovenska. Priemerné ročné tempo rastu takto prepočítaných príjmov za uvedené obdobie bolo 16,7%. Hrubý disponibilný dôchodok, ktorý je východiskový pre rozhodovanie na spotrebiteľskom trhu, rástol v priemere ročne o 15,5%. Znamená to, že vývoj v oblasti napríklad daňového zaťaženia obyvateľstva i vývoj na úrovni bežných príjmov vo všeobecnosti viedli k nárastu spotreby obyvateľa a k vytvoreniu priestoru aj pre úspory.

⁸ Na druhej strane možno hovoriť aj o väčšej snahe obyvateľstva vytvárať rezervu ako určitú poistku pre prípad náhlych zmien sociálno-ekonomickej situácie rodiny.

⁹ Mierny pokles môže znamenať isté narastanie obáv na strane obyvateľstva v oblasti budúceho vývoja ekonomiky, a to aj napriek výrazným úspechom na makroúrovni.

Tabuľka 4

Vývoj peňažných príjmov a výdavkov na jedného obyvateľa (v Sk, v bežných cenách)

	1992	1993	1994	1995	1996
Bežné príjmy	46 781	61 202	64 113	75 245	86 721
z toho:					
hrubé mzdy a platy	x	x	28 248	33 086	39 224
Bežné výdavky	11 799	15 647	14 955	19 207	24 370
z toho:					
daň z príjmov fyzických osôb	4 347	2 380	2 091	2 943	3 793
Hrubý disponibilný dôchodok	34 982	45 555	49 158	56 038	62 351
Konečná spotreba	30 974	36 766	41 429	47 058	53 189
Hrubé úspory	4 008	8 789	7 729	8 980	9 162

x – údaje nie sú k dispozícii.

Prameň: Vlastné prepočty podľa [4; 10; 16; 17].

Priemerné ročné tempo rastu konečnej spotreby bolo za sledované obdobie nižšie o 1 bod ako priemerné ročné tempo rastu hrubého disponibilného dôchodku a vysoké priemerné ročné tempo rastu hrubých úspor na jedného univerzálného obyvateľa (približne 23 %).

3. Spotrebiteľské zvyklosti

Detailnejšie charakterizovanie spotrebiteľského správania obyvateľstva – zmien v štruktúre spotreby podľa spoločenských skupín – umožňuje skúmanie vývoja úrovne a štruktúry čistých výdavkov a spotrebných výdavkov domácností.¹⁰

Najvýraznejšou charakteristikou vývoja spotrebiteľského správania bolo, že zabezpečenie tej istej úrovne reálnej spotreby vyžadovalo rádovo vyššie objemy nominálnych výdavkov obyvateľstva. Keďže životné náklady jednotlivých spoločenských skupín rástli rýchlejšie ako nominálne čisté príjmy, nominálne výdavky a kúpyschopnosť sa vyvíjali odlišným spôsobom. Tieto odlišnosti dokumentujú údaje v tabuľke 5. Na jednej strane dochádza k dynamickému narastaniu nominálnych výdavkov, na druhej strane – po zohľadnení rastu životných nákladov – k stále výraznému zaostávaniu za už raz dosiahnutou úrovňou reálnych výdavkov a spotreby domácností. V nominálnom vyjadrení najrýchlejšie rástli výdavky dôchodcov. V porovnaní s rokom 1989 dosiahli v roku 1996 index rastu 223,1. Najmenej dynamicky rástli nominálne výdavky roľníkov. Súvisí to s krízovými javmi v poľnohospodárstve ako celku a s vyššou nezamestnanosťou v regiónoch, kde malo poľnohospodárstvo tradične výraznú váhu

¹⁰ Vývoj reálnej spotreby domácností a spotrebiteľského správania za uplynulé obdobie je určený vývojom v dlhšom časovom období. Sledovanie krátkodobého vývoja môže viesť k dezinterpretácii trendov.

v štruktúre zamestnanosti. Aj relatívny prepád v úrovni čistých výdavkov je najhlbší v roľníckych domácnostiach. Čisté výdavky v reálnej hodnote roku 1989 dosahovali v roku 1996 len 55,2%.¹¹

Tabuľka 5

Vývoj čistých výdavkov na člena domácnosti podľa spoločenských skupín (v %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Nominálne výdavky (index 1989 = 100) v domácnostiach:							
• robotníkov	109.2	117.2	128.1	154.4	165.1	182.6	x
• zamestnancov	110.6	115.2	134.0	154.9	156.0	177.5	188.5
• roľníkov	109.3	108.7	116.7	128.9	141.0	156.1	174.7
• dôchodcov	109.3	108.7	116.7	128.9	141.0	156.1	174.7
Reálne výdavky (index 1989 = 100) v domácnostiach:							
• robotníkov	99.4	66.7	67.1	61.9	61.8	62.4	x
• zamestnancov	100.7	66.8	67.7	66.0	58.5	60.7	60.9
• roľníkov	99.4	61.3	59.2	53.5	51.6	52.3	55.2
• dôchodcov	100.2	83.7	88.7	79.8	80.4	82.6	90.1

Prameň: Výpočet podľa [4; 7; 11; 14]

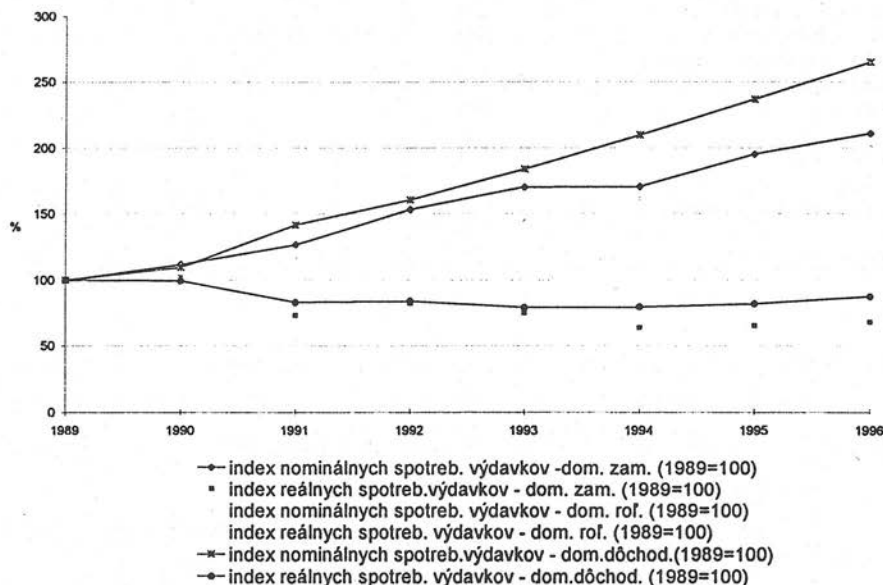
Spotrebné výdavky domácností tvorili jednu z najdynamickejších zložiek čistých výdavkov. Svedčí o tom ich rýchlejšia rast vo všetkých typoch domácností.¹² Ich viac ako dvojnásobný rast nepostačoval na to, aby sa udržalo tempo s rastom spotrebiteľských cien a životných nákladov.¹³ Vývoj reálnych spotrebných výdavkov naznačuje, že najmenší prepád bol v domácnostiach dôchodcov, najmä v dôsledku každoročnej valorizácie dôchodkov. Hodnota indexu reálnych spotrebných výdavkov v domácnostiach roľníkov svedčí o tom, že spotreba vo svojom fyzickom objeme v týchto domácnostiach nedosahovala v roku 1996 ani dve tretiny úrovne v roku 1989. Celková úroveň výdavkov naznačuje, že dôchodkovo najhoršie vybavenou skupinou pravdepodobne nie sú domácnosti dôchodcov. Úroveň čistých výdavkov, podobne ako aj čistých príjmov dokazuje, že v súčasnosti sa na formovaní celkového dopytu na trhu spotrebných statkov svojimi dôchodkami najmenej podieľajú roľnícke domácnosti. Úroveň ich čís-

¹¹ Skupinu domácností samostatne činných osôb štatistika rodinných účtov sleduje od roku 1994. Preto údaje za túto skupinu domácností sú ťažko porovnateľné. Ich čisté výdavky mierne zaostávajú za výdavkami zamestnaneckých domácností a vykazujú podobný trend.

¹² Je potrebné uviesť, že začiatkom 90. rokov bola pre spotrebiteľské správanie určujúca realizácia odložených nákupov, najmä predmetov dlhodobej spotreby. Dopyt bol orientovaný predovšetkým na dovtedy ťažko dostupné spotrebné statky zahraničnej proveniencie. Tento krátkodobý jav bol v roku 1991 prerušený a prevážený liberalizáciou cien, ktorá podstatným spôsobom určila ďalší vývoj rozsahu a štruktúry spotreby.

¹³ Ekonomická téza, že obyvateľstvo Slovenska žije nad svoje pomery, sa premietla do „zreálnenia“ možností, ktoré rámujú ekonomicke potenciál krajiny.

tých príjmov na hlavu bola v roku 1996 takmer o 8% nižšia ako u dôchodcov. V úrovni čistých výdavkov predstavuje tento rozdiel viac ako 7%. Uvedené charakteristiky v oblasti nominálnych a reálnych spotrebných výdavkov v domácnostiach zamestnancov, roľníkov a dôchodcov znázorňuje graf 1.



Graf 1. Nominálne a reálne spotrebné výdavky na osobu a rok v domácnostiach dôchodcov, zamestnancov a roľníkov

Za uvedených okolností by bolo možné predpokladať, že takýto vývoj vyvolal zásadné zmeny v štruktúre spotreby. Štruktúra spotrebných výdavkov v bežných cenách však takéto podstatné zmeny nevykazuje. V zamestnaneckých a roľníckych domácnostiach podiel výdavkov za potraviny mierne vzrástol (z 36–37% v roku 1989 na 39–40% v roku 1995, v roku 1996 nastal veľmi mierny pokles). V dôchodcovských domácnostiach je tento podiel podstatne vyšší, takmer stabilne sa udržiava na úrovni okolo 50% (v roku 1989 to bolo 52,3%, v roku 1996 poklesol na 49,6%).

Problém vysokého podielu výdavkov za potraviny, nápoje a verejné stravovanie v domácnostiach spolu, aj podľa spoločenských skupín, pretrváva. Je to dôsledok dôchodkového obmedzenia – čím je tvrdsie, tým je spotrebiteľské správanie citlivejšie na cenové zmeny. Veľká časť domácností preto pri výraznejších cenových zmenách redukuje spotrebu potravín vo fyzických jednotkách. Štruktúru výdavkov obyvateľstva na potraviny, nápoje a verejné stravovanie uvádza tabuľka 6.

Tabuľka 6

Štruktúra výdavkov za potraviny, nápoje a verejné stravovanie na člena domácnosti

	1993	1994	1995	1996
Mäso a mäsové výrobky	21.9	22.3	21.6	22.4
Ryby a rybacie výrobky	2.0	2.2	1.9	2.0
Tuky	5.9	5.2	5.0	4.9
Vajcia a vaječné výrobky	2.5	2.7	2.1	2.3
Mlieko a mliečne výrobky	12.0	12.2	12.6	12.1
Mlynárske a pekárenské výrobky	11.9	12.3	12.4	12.7
Zemiaky a výrobky z nich	1.2	1.4	1.7	1.2
Zelenina	2.7	2.9	3.1	2.7
Ovocie	5.5	6.5	6.7	7.1
Cukor a výrobky z cukru	5.9	6.9	7.0	7.2
Ostatné potraviny a pochutiny	8.8	5.5	6.2	6.1
Výdavky za potraviny spolu	80.2	80.2	80.3	80.8
Nápoje	10.1	9.2	8.6	8.8
Verejné stravovanie	9.7	10.6	11.0	10.3

Prameň: Vypočítané podľa [15].

Z tabuľky 6 vyplýva, že v uvedenom období nastali významnejšie zmeny najmä:

- v raste podielu výdavkov za mäso a mäsové výrobky, mlynárske a pekárenské výrobky, ovocie, cukor a výrobky z cukru, v miernom raste podielu verejného stravovania a výdavkov za mlieko a mliečne výrobky;
- v poklese podielu výdavkov za tuky, vajcia a vaječné výrobky, zemiaky a výrobky z nich, zeleninu, ostatné potraviny, pochutiny a nápoje.

Podiel výdavkov za potraviny, nápoje a verejné stravovanie je v domácnostiach podľa spoločenských skupín diferencovaný najmä v takých potravinových skupinách, ako je mäso, tuky, mlynárske a pekárenské výrobky a verejné stravovanie. Najnižší podiel výdavkov za potraviny v štruktúre výdavkov za potraviny, verejné stravovanie a nápoje vykazujú domácnosti zamestnancov a domácnosti samostatne činných. Uvedené zmeny v štruktúre výdavkov sú predovšetkým dôsledkom vývoja cien jednotlivých druhov potravinárskych tovarov a verejného stravovania. Týmto zmenám zodpovedala i redukcia v spotrebe potravín vo fyzických jednotkách, ktorá v roku 1996¹⁴ v porovnaní s rokom 1993 zaznamenala pokles na obyvateľa v spotrebe mäsa a mäsových výrobkov cca o 0,5 kg,¹⁵ v spotrebe tukov rast cca o 1,6 kg,¹⁶ v spotrebe cukru a výrobkov z cukru pokles cca o 1,5 kg,¹⁷ v spotrebe zemiakov pokles cca o 14,6 kg,¹⁸ v spotrebe mlieka

¹⁴ Expertný odhad.

¹⁵ V štruktúre spotreby mäsa naďalej pretrvávajú z pohľadu zdravotne odporúčaných dávok vysoká spotreba bravčového mäsa, ktorá má tendenciu ďalej mierne rásť. Spolu s rastom spotreby hydinového mäsa ide o miernu substitúciu permanentne klesajúcej spotreby hovädzieho mäsa vplyvom vývoja a úrovne jeho ceny.

¹⁶ Ide o výraznú substitúciu spotreby masla rastlinnými tukmi a olejmi, čo bolo ovplyvnené cenovým vývojom mlieka a následne i masla. Toto substituovanie sa odkláňa od vývoja, ktorý by konvergoval k spotrebe podľa zdravotne odporúčaných dávok.

¹⁷ Napriek zníženiu spotreby je jej úroveň ešte stále vysoko nad zdravotne odporúčanou dávkou.

a mliečnych výrobkov bol zaznamenaný pokles cca o 10,5 kg.¹⁹ Nárast spotreby obilnín v hodnote múky predstavoval cca 3,2 kg, ovocia cca 4 kg. Vzhľadom na nie dlhý časový úsek, za ktorý boli sledované zmeny v spotrebe potravín vo fyzických jednotkách, a porovnaním týchto zmien v súvislosti so zdravotne odporúčanou spotrebou konštatujeme výrazný prepád v spotrebe potravín u obyvateľstva, ktorý je len v malej miere pozitívne zhodnotený v smerovaní k racionálnej výžive. Ďalší vývoj v oblasti fyzického objemu spotreby za jednotlivé potravinové skupiny závisí od ich cenového vývoja a od vývoja dôchodkovej situácie obyvateľstva. Rast alebo pokles ich spotreby môže, ale nie vždy musí byť v súlade s vývojom zaznamenaným v oblasti štruktúry výdavkov za potraviny. V jednotlivých spoločenských skupinách je diferencovaný. V roľníckych domácnostiach vzhľadom na relatívne nižšiu úroveň dôchodkov je pri zabezpečovaní výživy významné samozásobenie, čo sa premieťa v nižšom podiele napríklad výdavkov za zemiaky a zeleninu v porovnaní s ostatnými domácnosťami.

Nepotravinársky tovar v štruktúre spotreby stratil svoje relatívne dominantné postavenie aj v domácnostiach na čele s ekonomicky aktívnou osobou. Relatívne najnižší pokles a postupné vyrovnanie v oblasti výdavkov za služby sú spôsobené predovšetkým relatívne vysokou váhou a výrazným rastom výdavkov spojených s bývaním. Rozdiely v štruktúre spotrebných výdavkov očistených od vplyvu rastu spotrebiteľských cien tovarov sú viac polarizované: váha výživy a služieb je vyššia, nepotravinárskeho tovaru ešte nižšia. Uvedené súvislosti umožňuje bližšie charakterizovať tabuľka 7.

Celková úroveň spotrebných výdavkov v zamestnaneckých domácnostiach dosahuje 68,2% reálnej úrovne roku 1989. Najvýraznejší prepád nastal v spotrebe nepotravinárskeho tovaru, čo dokumentuje úroveň roku 1996 (len 55,6% reálnej spotreby). V roľníckych domácnostiach údaje svedčia o hlbšom poklese vo výdavkoch za potraviny, nápoje a verejné stravovanie ako v zamestnaneckých domácnostiach. Za všetky sledované spotrebné skupiny je však zaznamenaný najvýraznejší prepád vo výdavkoch na nepotravinársky tovar. V roku 1996 dosahovali tieto výdavky iba 46,8% úrovne výdavkov v roku 1989. Uvedené skutočnosti v kontexte vývoja spotrebných výdavkov za potraviny, nápoje, verejné stravovanie, nepotravinársky tovar a služby podľa spoločenských skupín znázorňuje graf 2.

¹⁸ V roku 1993 sa síce podarilo dosiahnuť zdravotne odporúčanú úroveň spotreby, ale vývoj ponuky tejto komodity na trhu viedol k takému rastu jej ceny, ktorá spôsobila v ďalšom období pokles spotreby a jej miernu stagnáciu.

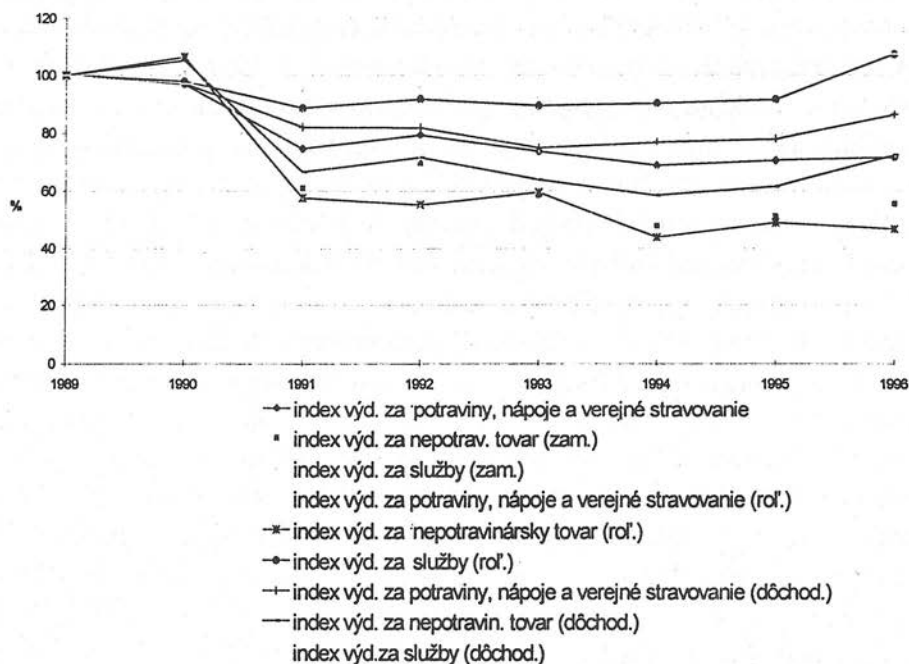
¹⁹ Súčasná úroveň spotreby mlieka a mliečnych výrobkov predstavuje len cca 73% odporúčanej spotreby. Pretrváva reálne nebezpečenstvo nedostatočného príjmu vápnika a vitamínu B2 s nemalým rizikom nielen pre mladú generáciu, ale aj ďalšie skupiny obyvateľstva.

Tabuľka 7

Štruktúra spotrebných výdavkov na osobu a rok (v %)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Domácnosti zamestnancov								
Výdavky spolu	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
z toho:								
potraviny, nápoje a verejné stravovanie	35.8	34.5	27.1	35.0	35.8	39.0	39.1	38.0
nepotravinársky tovar	43.9	46.2	40.4	42.0	38.6	35.6	36.2	38.7
služby	20.3	19.3	22.5	23.0	25.6	25.4	24.7	23.3
Domácnosti roľníkov								
Výdavky spolu	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
z toho:								
potraviny, nápoje a verejné stravovanie	36.4	34.8	37.8	37.4	36.9	39.8	39.8	37.8
nepotravinársky tovar	47.9	50.4	45.1	43.2	42.0	39.4	39.5	39.5
služby	15.7	14.8	17.0	19.4	21.1	20.8	20.7	22.7
Domácnosti dôchodkov								
Výdavky spolu	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
z toho:								
potraviny, nápoje a verejné stravovanie	52.3	52.5	52.2	49.7	47.5	50.1	50.1	49.6
nepotravinársky tovar	23.5	25.3	22.7	24.0	22.5	20.8	21.1	24.0
služby	24.2	22.2	25.1	26.3	30.0	29.1	28.8	26.4

Poznámky: Prepočty podľa [16].



Graf 2. Vývoj reálnych spotrebných výdavkov za potraviny, nápoje, verejné stravovanie, nepotravinársky tovar a služby podľa spoločenských skupín

Pre spotrebiteľské správanie dôchodcov sú charakteristické určité špecifiká. Dlhodobo je poznačené obmedzovaním spotreby nepotravinárskych tovarov a vyššími výdavkami za potraviny. Tie boli v roku 1996 v prepočte na jedného člena domácnosti dôchodcov o 27% vyššie ako výdavky v zamestnaneckých domácnostiach a o viac ako 44% vyššie ako v domácnostiach roľníkov. K objektívnym faktorom, ktoré takéto spotrebiteľské správanie podmieňujú, patrí napríklad vyšší výskyt chorôb, ktoré vyžadujú rôzne typy diétného stravovania (spojené s vyššími výdavkami na stravovanie) a vyššie výdavky pri menšom počte členov domácností. K subjektívnym faktorom sa radí (bez nároku na úplnosť výpočtu) určitá rezignácia v investovaní do predmetov dlhodobej spotreby, náročnejšieho odievania, ale aj nepriama podpora detí, resp. ich rodín. Relatívne vysoký podiel výdavkov za služby je v domácnostiach dôchodcov zapríčinený vysokými nákladmi na bývanie a nadväzujúce služby v prepočte na jednu osobu.

Štruktúra spotrebných výdavkov, ako aj jej vnútorné presuny naznačujú, že jedným z hlavných determinantov súčasného spotrebiteľského správania je všeobecne nízka úroveň dôchodkového zabezpečenia podstatnej časti domácností.

Pri absencii spoľahlivých údajov o diferenciácii príjmov²⁰ možno usudzovať, že distribúcia príjmov je výrazne asymetrická, pričom podstatná časť domácností je koncentrovaná v intervaloch pod priemerom, resp. blízko priemeru. Z údajov štatistiky rodinných účtov vyplýva, že celková úroveň príjmov i výdavkov vytvára výrazne napätú bilanciu príjmov a výdavkov v domácnostiach v priemere a v jednotlivých, najmä nižších príjmových intervaloch. Vysoký podiel výdavkov za potraviny predurčuje napätosť v štruktúre spotrebných výdavkov.

Ak vezmeme za základ najnižší sociálny dôchodok odvodený zo životného minima dospelého jednotlivca²¹ ako definovanú hranicu chudoby, potom priemerné čisté príjmy v jednotlivých sociálnych skupinách sa pohybujú od 1,49 (domácnosti roľníkov) do 1,7 (domácnosti zamestnancov) násobku tohto minimálneho príjmu. Ak vychádzame zo skutočnosti, že kritériom reprezentatívnosti výberu domácností na účely zostavovania štatistiky rodinných účtov je príjem domácností, potom možno predpokladať, že chyba výberu zrejme nie je takej povahy, aby skreslila reprezentatívnosť vzorky. Za tohto predpokladu potom treba považovať všeobecne nízku úroveň príjmov, obmedzujúcu stupeň voľnosti rozhodovania spotrebiteľa na trhu spotrebných tovarov a služieb, za rozhodujúci determinant spotrebiteľského správania. Štruktúru spotrebných výdavkov domácností podľa účelu použitia dokumentuje tabuľka 8.

T a b u ľ k a 8

Štruktúra spotrebných výdavkov domácností podľa účelu použitia (v %)

	Domácnosti zamestnancov		Domácnosti roľníkov		Domácnosti samostatne činných		Domácnosti dôchodcov	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Potraviny a nápoje	39.1	29.6	39.8	30.2	36.9	29.8	50.1	48.4
Odievanie a obuv	13.0	11.1	13.4	11.3	13.2	12.2	5.8	7.1
Nájomné, palivá, energia	10.6	11.4	11.3	13.5	9.8	12.1	17.9	19.3
Vybavenie bytu, prevádzka domácnosti	10.2	5.9	10.3	6.2	11.7	6	9.5	6.1
Liečivá a liečebná starostlivosť	0.9	0.8	0.7	0.8	0.8	1.0	1.5	1.7
Doprava a spoje	11.6	10.4	11.6	7.9	12.1	10.8	6.7	3.7
Rekreácia, kultúra, vzdelanie	8.9	8.3	6.7	9.1	9.9	9.6	3.1	7.2
Kozmetika a ostatné služby	3.5	x	3.1	x	3.1	x	2.9	x
Hotely, kaviarne, reštaurácie	x	4.4	x	3.1	x	4.4	x	0.6
Ostatný tovar a služby	2.4	18.0	2.9	18.0	2.5	14.0	2.5	5.8

Prameň: [6; 14].

²⁰ Spoľahlivé údaje budú k dispozícii až na základe mikrocenzu podľa očakávania najskôr v druhom polroku 1997.

²¹ Výška životného minima bola poslednýkrát stanovená zákonom NR SR 133/1995 Z.z., odvtedy – napriek tomu, že sa naplnili zákonom stanovené kritériá, za ktorých by sa mali stanovené sumy neodkladne valorizovať – neboli zvyšované.

Poznámka: 1. Rozdiely v štruktúre výdavkov v roku 1995 a 1996 sú spôsobené predovšetkým zmenou metodiky sledovania a triedenia údajov. Započítanie povinných platieb do poisťných fondov (zo zákona) do spotrebných výdavkov v položke *ostatný tovar a služby* znamená napríklad zníženie váhy potravín a nápojov v zamestnaneckých domácnostiach o 5 bodov. Tieto povinné platby sa do roku 1995 sledovali v položke *ostatné platby* a netvorili súčasť čistých, ani spotrebných výdavkov. V roku 1995 sa do výdavkov za potraviny započítavali výdavky na verejné stravovanie, v roku 1996 sa sledovali pod položkou *hotely, kaviarne, reštaurácie*. V roku 1996 sa na rozdiel od roku 1995 sledovali pod položkou *potraviny i tabak*. Zmena metodiky sledovania súvisí s prechodom na medzinárodnú klasifikáciu spotrebných cien COICOP. 2. Obligátorne výdavky = Potraviny a nápoje (bez alkoholických nápojov), odievanie a obuv, nájomné, palivá a energia, liečivá a liečebná starostlivosť.

Z tabuľky 8 vyplýva, že podiel výdavkov, ktoré patria do kategórie takzvaných obligatórných výdavkov, odčerpá rozhodujúcu časť spotrebných výdavkov. Záťaž, s akou sa tieto výdavky objavujú v spotrebiteľskom rozhodovaní v dôsledku svojej vysokej miery obligatórnosti a nízkeho stupňa voľnosti výberu, výrazne zužuje možnosti výberu ohraničovaním rozsahu takzvaných diskrecionárnych príjmov. Výdavky obligatórnej povahy odčerpávajú prevažujúcu časť čistých príjmov vo všetkých sociálnych skupinách. Ich podiel sa pohybuje od 52,7% (domácnosti roľníkov) až po 64,9% (v domácnostiach dôchodcov).

Záver

Zámerom práce bolo zmapovanie vývoja spotrebiteľského správania obyvateľstva v doterajšej etape transformačného obdobia. Dôraz sa kládol na zistenie veľkosti manévrovacieho priestoru pre spotrebu obyvateľa a súvislostí so zmenami v jeho spotrebiteľských zvyklostiach v oblasti spotreby potravín, nepotravinárskeho tovaru a služieb.

Konečná spotreba domácností, ktorá je výsledným prejavom spotrebiteľského správania, si spomedzi zložiek použitia zachovala najväčší podiel na HDP, aj keď jej dynamika v porovnaní s ostatnými zložkami nie je taká výrazná. Súvisí s úrovňou dôchodkovtovných procesov, ktoré v roku 1992 a 1993 zaznamenali len mierny rast podielu obyvateľstva na dôchodkoch vytvorených v ekonomike. Išlo o zložitý proces vyrovnávania sa domácností s cenovou liberalizáciou a s dôsledkami transformačnej recesie, čo zapríčinilo výrazný prepád v dôchodkovej situácii signifikantnej časti obyvateľstva. Podiel hrubých miezd a plátov na konečnej spotrebe domácností v roku 1994 bol 68%, v roku 1995 sa zvýšil na 70% a v roku 1996 dosahoval 73,7%. Napriek zaznamenanému rastu pracov-

ných príjmov, ktoré sú výrazne regionálne diferencované, ich vývoj v sledovanom období nepôsobil ako inflačný faktor v ekonomike.

Dôchodkovú situáciu domácností je možné za obdobie 1992 až 1996 na úrovni tvorby HDP charakterizovať rýchlejším tempom rastu hrubého disponibilného dôchodku obyvateľstva než tempa rastu jeho konečnej spotreby (o 1,4 bodu v bežných cenách). Vývoj na úrovni hrubých úspor bol poznačený významnejším rastom od roku 1993, ktorý predstavoval viac ako 2-násobok objemu z roku 1992. Predikovaný nárast bežných príjmov a vývoj miery inflácie v roku 1997 podľa [1], ktorý bude znamenať ďalšie zvýšenie podielu dôchodkov rozdelených obyvateľstvu, a stabilizovaný vývoj na úrovni jednostranných výdavkových transferov (najmä daní z príjmov fyzických osôb) umožňuje rátať s miernym nárastom hrubých úspor a vývojom miery úspor v intervale 10–10,5%.

Napriek pozitívnemu vývoju jednotlivých ukazovateľov determinujúcich správanie obyvateľstva na trhu tovarov a služieb i na finančnom trhu, výrazný prepád v dôchodkovej situácii obyvateľstva, ktorý nastal po roku 1989, ešte stále nie je vyrovnaný. Podľa [2] možno očakávať, že reálny hrubý disponibilný dôchodok obyvateľstva sa bude v roku 1997 pohybovať na úrovni cca 80% predtransformačného obdobia. Z pohľadu spotrebiteľských zvyklostí to znamená, že napriek istým pozitívnym kvalitatívnym zmenám v porovnaní s obdobím pred rokom 1989 v oblasti spotreby (okrem výživy a bývania) nemožno vzhľadom na pretrvávajúcu nízku úroveň dôchodkov očakávať výrazné zmeny ani v štruktúre spotreby, ani v oblasti úspor. Zvyšovanie dôchodkov je len veľmi mierne a u väčšiny obyvateľov sa premietne v realizovaní výdavkov na tovary dennej spotreby.

Takto ohraničený a vymedzený manévrovací priestor obyvateľstva znamená zabezpečovanie tej istej reálnej spotreby pri rádo vo vyšších objemoch nominálnych výdavkov. Tvrdé rozpočtové obmedzenia domácností sa ukazujú byť určujúcimi pri akýchkoľvek zmenách spotrebiteľských zvyklostí. Pretrváva výrazný pokles reálnej spotreby v dôsledku rýchlejšieho rastu životných nákladov v porovnaní s nominálnymi príjmami. Vývoj vnútornej štruktúry spotrebných výdavkov ukazuje, že spotrebiteľské zvyklosti sa postupne konzervujú pri nižšej úrovni príjmov v derivovanej forme. Vnútoraná napätosť v spotrebných výdavkoch, o čom svedčí i vysoký podiel tzv. obligatórnych výdavkov (52,7–64,9%), je podľa výsledkov analýz určujúcou charakteristikou rozpočtov domácností. Pretrvávajúci vysoký podiel výdavkov na potraviny a verejné stravovanie, čo má za následok i stratu dominantného postavenia nepotravinárskych tovarov vo výdavkových štruktúrach všetkých typov domácností, v reálnych procesoch spotreby nesúvisí s kvalitatívnymi zmenami smerujúcimi k zdravšej výžive.

Takýto vývoj dokazuje aj spotreba potravín vo fyzických objemoch. Relatívne najmenší prepad a postupné vyrovnávanie v oblasti výdavkov za služby tiež nesúvisí s pozitívnym kvalitatívnym posunom v spotrebiteľských zvyklostiach. Keďže ich dominantnou zložkou sú výdavky spojené s bývaním, je zrejmé, že ide o obligatórnu spotrebu pri praktickej absencii substitútov. Bariérou, ohraničujúcou stupeň voľnosti rozhodovania spotrebiteľa na trhu spotrebných statkov, je predovšetkým všeobecne nízka úroveň disponibilných dôchodkov (v priemere na úrovni 1,49 až 1,7-násobku životného minima dospelého občana). Znamená to, že ani pokračujúci pozitívny vývoj v dôchodkovej situácii obyvateľstva nebol v posledných troch rokoch schopný prekryť prepad v úrovni reálnej spotreby zo začiatku 90. rokov. Jeho dôsledky zanechané na spotrebiteľských zvyklostiach sú dlhodobé a spočívajú predovšetkým :

- v pretrvávajúcom vysokom podiele výdavkov obyvateľstva za potraviny, nápoje a verejné stravovanie pri pokračujúcej redukcii fyzického objemu tých skupín potravín, ktoré sú nevyhnutné z pohľadu zabezpečenia zdravej výživy, čo ohrozuje zdravý vývoj najmä predproduktívnej populácie;

- v raste podielu výdavkov na bývanie vrátane výdavkov na obstaranie bytu, ktorý vedie k výraznej napätosti rodinných rozpočtov s následkom vytvárania silných bariér pre zakladanie domácností mladých rodín a pre plánovanie určitého počtu detí;

- v takom raste podielu výdavkov za služby, ktorý pri pretrvávajúcej nízkej úrovni dôchodkov a zužovaní sortimentu poskytovaných služieb znamená postupný návrat k vykonávaniu niektorých prác v rámci domácnosti, t. j. samoobslužne a vedie vo všeobecnosti k nadmernej fyzickej zaťažnosti žien a k rastu napätia medzi rôznymi civilizačnými úrovňami jednotlivých sfér života;

- k relatívnemu znižovaniu výdavkov na kultúru a vzdelávanie, ako dôsledku derivácie spotrebiteľských vzorov, čo sa premieta vo formovaní budúcej civilizácie, kultúrnej a vzdelanostnej úrovne a životných šancí mladej generácie v jednotlivých sociálnych skupinách.

Došlo 18. 6. 1997

Literatúra

- [1] KÁRÁSZ, P. – RENČKO, J.: Základné makroekonomické proporcie vývoja ekonomiky Slovenska v roku 1997. [Prognózy.] Bratislava, Prognostický ústav SAV, február 1997. 32 s.
- [2] KÁRÁSZ, P. – RENČKO, J.: Zamestnanosť a základné tendencie na trhu práce v ekonomike Slovenska v roku 1997. [Štúdiá.] Bratislava, Nadácia Friedricha Eberta a Prognostický ústav SAV, marec 1997. 41 s.
- [3] Labour Market and Social Policies in the Slovak Republic. Paris, OECD 1996.

- [4] Makroekonomické ukazovatele štvrtročných národných účtov za 1.–4. štvrťrok 1996. Bratislava, Bulletin ŠÚ SR, Štatistický úrad SR 1997.
- [5] Príjmy a výdavky domácností v rokoch 1989–1993. Štatistické analýzy a informácie. Bratislava, SŠÚ 1994.
- [6] Príjmy, výdavky a spotreba domácností za rok 1995. Slovenská štatistika. Bratislava, Štatistický úrad SR 1996.
- [7] Sociálna štatistika 1996. Bratislava, Štatistický úrad SR 1996.
- [8] Spotreba potravín a vybraných druhov priemyselného tovaru v SR v roku 1995. Slovenská štatistika. Bratislava, Štatistický úrad SR 1996.
- [9] Spotreba potravín v SR v roku 1995 (definitívne údaje). Slovenská štatistika. Bratislava, Štatistický úrad SR 1997.
- [10] Súbor účtov za sektor domácností, metodika národných účtov. Bratislava, Štatistická ročenka SR 1995.
- [11] Štatistická ročenka 1991. Praha, Bratislava, FSÚ, ČSÚ, SŠÚ 1991.
- [12] Štatistická ročenka SR 1996. Bratislava, Štatistický úrad SR 1996.
- [13] Štatistická ročenka z oblasti práce, sociálnych vecí a rodiny 1995. Bratislava, Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR 1996.
- [14] Štruktúra, príjmy a výdavky domácností SR za rok 1996. Slovenská štatistika. Bratislava, Štatistický úrad SR 1997.
- [15] Štruktúra, príjmy a výdavky domácností SR, 1993, 1994, 1995, 1996. Štatistické čísla a grafy. Bratislava, Štatistický úrad SR.
- [16] Tvorba a použitie dôchodkov v sektore domácností. Bratislava, Štatistický úrad SR 1996.
- [17] Tvorba a použitie dôchodkov v sektore domácností SR za rok 1996. Bratislava, Štatistický úrad SR 1997.

INCOME SITUATION AND FORMATION OF CONSUMPTION PATTERNS OF INHABITANTS IN THE SLOVAK REPUBLIC

Iveta PAUHOFOVÁ – Edit BAUEROVÁ

This paper aims at a mapping of the development of consumer behaviour at the present stage of the transformation process. It has identified the amount of manoeuvring space for the public's consumption and investigates changes in their habits as regards grocery and non-grocery goods and services.

A household's final consumption, the tracked indicator of consumer behaviour, remained the highest share of GDP among elements used. Its dynamic is however not marked, compared to other markers. It is connected with the level of income received, which in 1992 and 1993 showed only a slight rise in the share of the revenue generated in the economy. This refers to a complicated process of households dealing with price liberalisation and the transformation recession. This meant a significant drop in incomes for a significant part of the population. The share of household spending in gross salaries in 1994 was 68%, in 1995, 70% and in 1996 it rose to 73.7%. Despite a marked rise in work income, albeit regionally differentiated, their development was not an inflationary factor in the observed period.

The household income situation from 1992 to 1996 was characterised by a faster rise in gross disposable income than the growth tempo of final consumption. Gross savings have shown a sharp increase since 1993. The predicted growth in usual earnings and inflation levels in 1997 will show a further increase in the income share distributed among the public. Stability in the level of one-sided expense transfers (mostly taxes on the incomes of individuals) will enable a small growth of gross savings.

Despite the positive development of individual indicators determining the public's behaviour on the goods and services market, as well as on financial markets, the sharp fall in the income situation following 1989 has still not been remedied. It is predicted that the 1997 gross disposable income will stand at 80% of the pre-transformation period. As regards consumer habits this means that despite certain positive changes in quality as compared to the pre-1989 times with respect to consumption (besides foodstuffs and housing), the continuing low earnings level will prevent any marked increases either in consumption patterns or savings. Income rises are only very gradual, and for most consumers is reflected in spending on goods of daily consumption. Such limited manoeuvring space means the acquiring of the same real consumable at many times higher nominal expenses. Strong household budgetary restrictions have been shown to be determined during any change to consumer patterns. A sharp fall in real consumption prevails as a result of the more rapid growth of living expenses compared to nominal earnings. The development of the internal structure of consumer prices shows that consumer patterns are progressively conserved in a derivatory way at lower pay levels. The internal tension in consumption expenses, shown by the large share of so-called obligatory outlays, is a determining characteristic of household budgets. The continuing large-scale grocery and public eating expenses have as their result the loss of the first-place standing of non-grocery goods in the cost structure of all types of household. However, this development in the real process of consumption is not connected with qualitative changes leading to healthier diets. This is also illustrated by grocery consumption trends in physical amounts consumed. Neither are the relative smaller fall and gradual approximation of service costs connected to a move to more positive quality in consumer patterns. Since their primary elements are tied to living, it is clear that, due to the absence of substitutes, this is a matter of obligatory consumption. The barrier threatening the degree of free consumer choice on the market of consumable items is that primarily of a general low level of disposable income (on average, 1.49 to 1.7 times the minimum living level of an adult). This means that not even the continuing positive income situation has, in the last three years, been able to cover the fall in real consumption from the beginning of the 1990s. Its results on consumer patterns are long term and lie in:

- a continuing high share of consumer expenses for groceries, beverages and public meals along with a continuing reduction of the physical amounts of these grocery groups indispensable for healthy nutrition, mostly in pre-pubescent children;

- the rising share of living expenses including accommodation maintenance expenses, the leader in the markedly increased demands on family budgets, creating as a result serious barriers for young couples and for planning a family;
- such a rise in the share of expenses for services which, in combination with the continuing low level of earnings and narrowing range of services provided, means a gradual return to performing domestic upkeep oneself and leading generally to the overburdening of women and to an increase in tension between the different civilization levels of individual spheres of life;
- a relative reduction in outlays on culture and training as a result of the derivation of consumer resources, which impacts on the formation of future civilization, culture and education levels and life opportunities for the young generation in specific social groups.

Reinžiniering a teória manažmentu

Monika ŠESTÁKOVÁ*

Pojem reinžiniering sa stal v deväťdesiatych rokoch veľmi populárnym pojmom v teórii a praxi manažmentu. Viaceré firmy v USA a v západnej Európe úspešne uskutočnili reinžiniering podnikových procesov a podarilo sa im takto zvýšiť svoju konkurenčnú schopnosť. No mnohé pokusy o reinžiniering (podľa odhadu asi 70% z nich [20, s. 1]) nie sú úspešné. Je príčinou tohto neúspechu nesprávny prístup manažmentu podnikov, nedostatočná radikálnosť zmien, odpor voči zmenám zo strany zamestnancov podniku alebo technika reinžinieringu nie je vhodná pre všetky podniky? Rozliční autori odpovedajú rozdielne na tieto otázky.

Koncepcia reinžinieringu zatiaľ ešte nie je jednoznačne definovaná a všeobecne prijímaná v teórii a praxi manažmentu. Podľa väčšiny autorov ešte nedosiahla štádium novej paradigmy. No ambície vytvoriť novú paradigmu v manažmente sú zrejmé z prác hlavných predstaviteľov tejto koncepcie. Je jasné, že tu ide o jednu z reakcií na novú situáciu v podnikateľskom prostredí na konci druhého tisícročia a v tomto zmysle koncepcia reinžinieringu patrí do skupiny teórií, ktoré by chceli byť teoretickým východiskom manažmentu podnikov v 21. storočí.

Názory teoretikov i praktikov na podstatu reinžinieringu, charakter uskutočňovaných zmien a spôsob ich implementácie, ako aj na vzťah koncepcie reinžinieringu k jednotlivým súčastiam (disciplínam) v rámci teórie manažmentu, sa rôznia. Kým jedni vidia v reinžinieringu všeliek na zvýšenie výkonnosti a konkurenčnej schopnosti podnikov, iní ho pokladajú iba za čiastkovú techniku zvýšenia konkurenčnej schopnosti, ktorá je vhodná len v určitých situáciách. Kým „klasickí“ predstavitelia koncepcie reinžinieringu zdôrazňujú skokový charakter zmien, budovanie niečoho úplne nového v porovnaní s doterajšími prístupmi, iní autori dokazujú (vychádzajúc pritom z praktických príkladov úspešnej reštrukturalizácie podnikových procesov), že požadované zmeny sa môžu uskutočňovať aj postupne, až napokon séria postupných zmien prerastie v novú kvalitu. Podľa toho, či ide o zástancov radikálneho skoku alebo o obhajcov postupných zmien (inkrementalizmus), rozdielne sa hodnotí aj príbuznosť alebo odlišnosť koncepcie reinžinieringu v porovnaní s tradičnými školami v manažmente.

* doc. PhDr. Monika ŠESTÁKOVÁ, DrSc., Katedra výrobných systémov, Strojnícka fakulta STU, Námestie slobody 17, 812 31 Bratislava

Cieľom nášho príspevku je stručne charakterizovať hlavné prístupy k pojmu reinžiniering, ktoré sa vyskytujú v teórii manažmentu, analyzovať vzťah reinžinieringu k niektorým disciplínam v manažmente, upozorniť na určité „biele miesta“ tejto koncepcie, a napokon odvodiť z toho aj poučenie pre reinžiniering v podnikoch na Slovensku.

1. „Klasická“ koncepcia reinžinieringu

Hlavnými predstaviteľmi koncepcie reinžinieringu sú americkí autori Michael Hammer a James Champy, ktorí svojej práci *Re-engineering the Corporation* dali podtitul *Manifest revolúcie v podnikaní*. Práca vyšla aj v českom preklade [10]. Na túto dnes už klasickú prácu o reinžinieringu nadviazal M. Hammer (v spoluautorstve so S. A. Stantonom) v ďalšej knihe *The Re-engineering Revolution*, ktorá vyšla v roku 1995 a ešte viac zdôrazňuje revolučný charakter zmien uskutočňovaných reinžinieringom [9].

V prvej zo spomenutých prác sa reinžiniering definuje ako zásadné prehodnotenie a radikálna rekonštrukcia (redesign) podnikových procesov tak, aby sa dosiahlo dramatické zdokonalenie z hľadiska kritických meradiel výkonnosti, ako sú náklady, kvalita, služby a rýchlosť.

Potreba radikálnej rekonštrukcie vyplýva zo zásadných zmien v podnikateľskom prostredí, ktorých zdroje autori charakterizujú tromi C. Zásadne sa zmenili zákazníci (Customers). Sú náročnejší, vyžadujú zväčša výrobky „šité na mieru“, ich požiadavky sa často menia. Zákazníci nie sú sústredení iba v jednej krajine, ale sú rozptýlení po celom svete. Globalizácia trhu sa spája s požiadavkou individuálneho prístupu k jednotlivým skupinám zákazníkov. Hromadnú výrobu nahrádza hromadná kastomizácia výrobkov. Podniky, ktoré si zvykli na podmienky hromadného trhu, sa v tejto situácii ťažko orientujú. Zásadne sa zmenili aj konkurenti (Competitors). Jednak na trh vstúpili noví konkurenti z iných krajín, jednak sa zmenila paleta foriem konkurencie. Pri predaji toho istého tovaru sa na rozličných trhoch využívajú rozdielne formy konkurencie: niekde je to cenová konkurencia, inde široká diferenciácia výrobkov, vysoká kvalita, popredajné služby ap. Ak firma nestačí tempu konkurentov, čoskoro pre ňu nebude na trhu miesto. Zmeny v nárokoch zákazníkov a v charaktere konkurencie sú iba niektorými príkladmi zmien v podnikateľskom prostredí. Podľa Hammera a jeho stúpencov má však zásadný význam povaha zmeny samej (Change). Prudko sa zvýšila rýchlosť zmien, zmeny sa prakticky stali permanentnými. Zrýchľuje sa životný cyklus výrobkov i technológií, rýchlosť v reagovaní na meniace sa nároky a podmienky sa stáva kľúčovým faktorom konkurenčnej schopnosti podniku.

Michael Hammer a jeho stúpenci pri rozličných príležitostiach zdôrazňujú, že na zlepšenie výkonnosti podniku v týchto nových podmienkach nestačia iba zdokonalenia existujúcich postupov a procesov. Je nevyhnutná zásadná zmena, ktorá nerešpektuje existujúce štruktúry a postup, ale vytvára nové postupy, ktoré zodpovedajú tomu, čo by malo byť. Ak má byť zmena účinná, musí byť zároveň dostatočne komplexná. Radikálne sa musia zmeniť rozličné stránky činnosti podniku. Práve táto filozofia „všetko alebo nič“ vyvoláva značné polemiky v manažérskej teórii i praxi. Je napríklad v rozpore s osvedčenými metódami postupného zdokonaľovania kvality, ktoré v praxi často viedli k výraznému zlepšeniu konkurenčnej schopnosti firiem.

Ak sa zdôrazňuje skokový charakter zmien a ich radikálnosť, vzniká otázka, *ako často by sa v budúcnosti (v manažmente, ktorý by zodpovedal podmienkam 21. storočia) mali uskutočňovať takéto radikálne zmeny.* Zrejme ani M. Hammer a jeho stúpenci nechápu reinžiniering ako permanentný proces. Ako však určiť optimálny čas ukončenia reinžinieringu (alebo jednej vlny reinžinieringu), ak sú zmeny v podnikateľskom prostredí permanentné? Sami klasici reinžinieringu na túto otázku neodpovedajú, ale určité námety na riešenie možno nájsť v teórii *manažmentu zmien.*

Kľúčovým pojmom v koncepcii reinžinieringu je *proces*. Proces sa chápe ako akýkoľvek operatívny alebo administratívny systém, ktorý transformuje vstupy (inputy) na výsledok (output) prinášajúci hodnotu zákazníkovi. Kľúčovú úlohu tu zohráva *orientácia na zákazníka*, zvýšenie hodnoty, ktorú mu poskytujeme. Proces sa môže týkať tak výrobných činností podniku, ako aj zásobovania, distribúcie, popredajných služieb, informačného systému v podniku ap. O procesoch možno hovoriť tak vo výrobnom podniku, ako aj v podnikoch služieb, vo finančných inštitúciách atď. Všetky tieto podniky sa stretávajú so zásadnými zmenami v podnikateľskom prostredí a musia na ne reagovať radikálnou rekonštrukciou svojich procesov. Uvádza sa veľa príkladov úspešného reinžinieringu vo finančných organizáciách.

Cieľom reinžinieringu podnikových procesov je zvýšiť hodnotu poskytovanú zákazníkovi, zrýchliť dodávku tovaru alebo služby, znížiť režijné náklady. Proces, ktorý si vyžaduje radikálnu rekonštrukciu, býva charakterizovaný týmito znakmi:

- v procese sú zahrnuté aktivity, ktoré nevytvárajú hodnotu, sú zbytočné;
- „mŕtve časy“ predlžujú proces;
- proces skôr vyvoláva problémy, než ich rieši;
- nie je jasný subjekt, ktorý je zodpovedný za proces (v koncepcii reinžinieringu sa v tejto súvislosti hovorí o „vlastníkovi“ procesu);
- príliš komplikované riadenie robí proces neprehľadným;
- potrebné informácie sa nezískavajú pri zdrojoch procesu.

Ak sa vyskytujú iba niektoré z týchto znakov, nemusí ísť o radikálnu rekonštrukciu procesu, ale iba o jeho zdokonalenie. Zároveň podnik môže vytvárať celkom nové procesy (budovať na „zelenej lúke“). Práve takýto prístup pokladá Hammer a jeho stúpenci za podstatu reinžinieringu. Potom ani nie je nevyhnutná dôkladná analýza existujúcich procesov. Reinžiniering môže vychádzať z „vízie“ o tom, ako by ideálne procesy mali vyzeráť. Podľa toho, či v reinžinieringu ide o budovanie úplne nových procesov, alebo o radikálnu rekonštrukciu doterajších procesov, prípadne o zdokonalenie existujúcich procesov, možno rozlišovať rozličné typy reinžinieringu (pričom posledný typ zmien by Hammer a jeho stúpenci nepokladali za reinžiniering) a využívajú sa aj rozdielne nástroje.

Pojmy *proces* a *radikálna rekonštrukcia procesov* sú pre koncepciu reinžinieringu natoľko kľúčové, že napríklad T. Davenport stotožňuje reinžiniering s inováciou procesov [7]. V jeho chápaní, pravda, ide o inováciu procesov (podobne široko chápaných, ako sme už uviedli) na základe využitia najnovšej informačnej technológie. Davenport pritom uprednostňuje pojem *redesign* (rekonštrukcia) podnikových procesov.

Spoločným poznatkom (alebo východiskom) všetkých prác z oblasti reinžinieringu však je, že *proces prekračuje hranice tradičných funkčných útvarov v podniku*. A práve tento poznatok má kľúčový význam pre navrhované zmeny v oblasti organizačnej štruktúry podnikov, systému komunikácie, motivácie, tvorbu reinžinieringových tímov ap. Dôležité je, aby sa pri riešení organizačných otázok rešpektoval prirodzený sled krokov procesu, ktorý zodpovedá prirodzenej potrebe. Namiesto umelej lineárnosti procesu je možné uskutočňovať viac prác súbežne. Tým sa proces zrýchli, zvýši sa možnosť pružného reagovania na potreby zákazníka.

Klasici reinžinieringu pripisujú veľký význam zmenám v deľbe práce v porovnaní s tradičným taylorovsko-fordovským prístupom. Mnohé veľké podniky sú ešte dodnes založené na pôvodnej Smithovej myšlienke o úzkej špecializácii práce a z toho vyplývajúcej fragmentácii pracovného procesu. Tieto myšlienky ďalej rozvinuli a v praxi uplatnili F. Taylor a H. Ford. Čím väčšia je organizácia, tým užšie špecializovaní sú robotníci a tým viac sú oddelené kroky, do ktorých je rozložený pracovný proces. To si zároveň vyžaduje centrálnu „programovanie“ činnosti osôb, ktoré je spojené so značnou byrokraciou a demotivacným účinkom na pracovníkov. V koncepcii reinžinieringu sa zdôrazňuje význam široko profesne orientovaných pracovníkov, ktorí sú schopní vykonávať viaceré činnosti, nepostupujú iba na základe inštrukcií, ale majú možnosť sami sa rozhodovať a tvorivo riešiť problémy. V týchto otázkach je koncepcia reinžinieringu v súlade s modernými prístupmi v personálnom manažmente.

2. Hlavné teoretické zdroje koncepcie reinžinieringu

Michael Hammer vo svojich prácach zdôrazňuje, že jeho koncepcia je založená na praktických skúsenostiach podnikov, z ktorých sa snaží odvodiť určité všeobecne platné myšlienky o podmienkach a postupoch úspešného reinžinieringu. Vo vzťahu k predchádzajúcim teóriám zdôrazňuje skôr diskontinuitu než nadväznosť. V skutočnosti však jeho koncepcia nadväzuje na mnohé myšlienky, ktoré boli v teórii manažmentu formulované v minulosti, prípadne sú dnes podstatnou súčasťou iných myšlienkových prúdov v modernom manažmente.

Je paradoxné, že viacerí autori vidia určitú spojitosť koncepcie reinžinieringu s Taylorovými myšlienkami. Upozorňujú, že už Taylor zdôrazňoval význam dôkladnej analýzy procesov, aby sa zistili najlepšie formy vykonávania pracovných procesov. Podľa týchto autorov predstavitelia reinžinieringu podobne ako F. Taylor veria, že *existuje jedna najlepšia forma realizácie určitých procesov*.

Predstava o integrácii pracovných funkcií nadväzuje na koncepcie „job enrichment“ [14; 23], ktoré sú veľmi populárne v modernom personálnom manažmente. Podobne aj myšlienka tímovej práce, delegovania rozhodovania priamo na pracovné kolektívy ap. nie je originálnym prínosom koncepcie reinžinieringu. Ako uvidíme neskôr, participatívne riadenie je vlastne v prácach M. Hammera a jeho stúpencov menej výrazné (a často iba deklarované) než v iných koncepciách v súčasnom manažmente.

V literatúre sa pomerne často diskutuje o otázke, v čom sú príbuzné a v čom odlišné črty reinžinieringu (alebo redesignu) podnikových procesov a totálneho manažmentu kvality (TQM). Výrazné zvýšenie kvality je nepochybne dôležitým nástrojom zvýšenia konkurenčnej schopnosti podniku, a zároveň aj reakciou na nové podmienky v podnikateľskom prostredí. Obidva prístupy sa sústreďujú na proces ako na základnú jednotku analýzy [6; 13]. Keďže koncepcia TQM vznikla skôr, bolo by možné považovať ju za jeden z myšlienkových zdrojov koncepcie reinžinieringu. Rozdielny je však vzťah oboch techník k rozličným funkčným útvarom v podniku (kto je za ne predovšetkým zodpovedný). Za systém TQM sú zvyčajne zodpovední manažéri z oblasti výroby a kontroly kvality, za reinžiniering podnikových procesov zas odborníci z oblasti informačných technológií. Najvýznamnejší rozdiel je však v tom, že TQM využíva japonskú filozofiu Kaizenu, založenú na postupnom, nepretržitom zdokonaľovaní, kým reinžiniering zdôrazňuje radikálnu, skokovú zmenu.¹ Podľa niektorých autorov však

¹ Systém Kaizen a koncepcia reinžinieringu sú si podobné vo viacerých aspektoch. Oba prístupy sa sústreďujú na zdokonaľovanie, zlepšenie procesov a uvedomujú si, že aj zlepšenie niektorého čiastkového procesu v konečnom dôsledku vedie k zlepšeniu celkovej produkcie firmy a k zvýšeniu jej konkurenčnej schopnosti. Preto zdôrazňujú potrebu koordinácie činnosti všetkých útvarov v podniku. Spoločnou črtou oboch prístupov je aj orientácia na zákazníka, snaha zapojiť za-

aj reinžiniering možno uskutočňovať sériou postupných zmien, ktoré nakoniec prerastú v novú kvalitu.

O vzťahu koncepcie reinžinieringu k niektorým ďalším prístupom v manažmente (napr. strategický manažment, manažment zmien) sa ešte zmienime neskôr. Mnoho spoločných myšlienok má koncepcia reinžinieringu aj s hodnotovou analýzou, koncepciou hodnotového reťazca a hodnotovým inžinierstvom [15; 17; 19], ako aj s mnohými ďalšími technikami v súčasnom manažmente (napríklad lean production, fraktálová spoločnosť, projektový manažment² ap.), no aj s celkovými novými koncepciami riadenia korporácií v deväťdesiatych rokoch [16].

Chceli by sme však upozorniť, že inšpiráciou teoretikov reinžinieringu boli aj iné teoretické disciplíny, okrem samého manažmentu. Napríklad predstava o samoorganizačných schopnostiach podniku ako organizácie, ktorá je dôležitou súčasťou manažmentu zmien (bez ktorého sa reinžiniering nemôže prakticky uskutočniť), vychádza aj z biológie, kvantovej fyziky a teórie chaosu [24]. Práve tieto teórie kladú dôraz na *vzťahové otázky v organizácii*, ktoré sú samy osebe (bez vonkajšieho zásahu či príkazu „zhora“) schopné zabezpečiť permanentnú adaptáciu organizácie na neustále zmeny v prostredí.

3. Reinžiniering a podniková stratégia

Súvislosť medzi stratégiou podniku a reinžinieringom je zrejmá prakticky všetkým autorom, ktorí sa zaoberajú touto novou koncepciou. Napokon aj samo rozhodnutie uskutočniť reinžiniering je strategickým rozhodnutím. Reinžiniering možno vlastne považovať za jeden typ podnikovej stratégie [2]. Ak stratégiu chápeme širšie a reinžiniering je len jednou z jej súčastí (čiastková stratégia), *reinžiniering podnikových procesov musí byť v súlade so strategickými cieľmi podniku*.

Koncepcie, ktoré tvoria základ teórie strategického manažmentu, sú dôležitým teoretickým východiskom koncepcie reinžinieringu. Spomenuli sme už nadväznosť reinžinieringu podnikových procesov na koncepciu „hodnotového reťazca“, ktorú M. Porter [19] využíva ako dôležitý nástroj analýzy konkurenčnej schopnosti podniku. Koncepcia reinžinieringu nadväzuje aj na myšlienky Petera a Watermana o atribútoch, ktoré robia podnik vynikajúcim [18]. Zároveň sa

mestnancov do procesu zdokonaľovania, využívanie tímovej práce ap. Základný rozdiel je v tom, že Kaizen sa usiluje o dlhodobý, a nie o okamžitý dramatický efekt, kladie dôraz na neustále zlepšovanie pomalými, ale sústavnými krokmi.

² Projektový manažment sa stal integrálnou súčasťou koncepcií reinžinieringu. Realizácia reinžinieringových projektov sa má uskutočňovať formou projektových tímov. Pravda, projektový manažment je širší pojem a týka sa aj projektov, ktoré nemožno pokladať za reinžiniering.

v novších prácach z oblasti strategického manažmentu presunulo ťažisko do analýzy vnútorných charakteristík firmy, čo pripravilo pôdu pre analýzu vnútorných „podnikových procesov“, ktoré sú kľúčové v koncepcii reinžinieringu.

Podobne ako pri stanovení podnikovej stratégie, aj vypracovaniu projektu reinžinieringu by mala predchádzať analýza silných a slabých stránok podniku, rozhodnutie o tom, ktoré základné aktivity si chce podnik ponechať a ktorých sa chce zbaviť. Zároveň by sa malo určiť, aký je želaný stav tých aktivít, ktoré si podnik ponechá, no je pri nich nevyhnutná zásadná rekonštrukcia.

Jedným zo základných predpokladov úspešnosti reinžinieringu je, aby podnik mal „víziu“, ktorú všeobecne prijímajú členovia organizácie a aby ciele reinžinieringových projektov boli v súlade s touto víziou. Keďže vízia firmy by mala byť svojou podstatou dlhodobá, je dôležité, aby sa aj ciele reinžinieringových projektov orientovali na dlhodobú prosperitu firmy. Môže sa napríklad stať, že reinžiniering niektorých podnikových procesov síce povedie k zvýšeniu krátkodobej rentability podniku, no môže viesť k oslabeniu dlhodobej konkurenčnej schopnosti napríklad tým, že sa nebuduje (alebo dokonca sa odbúra) výskumný potenciál podniku. Alebo sa môže stať, že podnik je natoľko posadnutý rekonštrukciou svojich vnútorných procesov, že nestačí sledovať konkurentov, a tí ho predbehnú v niektorých dôležitých aspektoch. Podľa klasickej koncepcie reinžinieringu by sa to vlastne nemalo stať, ale v praxi sa takéto prípady vyskytujú.

Aj samo sústredenie sa na procesy ako na základnú jednotku analýzy môže byť problémom pri zosúladení reinžinieringu s podnikovou stratégiou. Problémy by nevznikli vtedy, keby sa podnik sústreďoval iba na jeden základný druh aktivity a kľúčové procesy by sa dali ľahko identifikovať. Zároveň „kritické faktory úspechu“³ [12] reinžinieringových zámerov všetkých procesov by neboli vo vzájomnom konflikte, keďže tieto procesy sú zamerané na jeden spoločný efekt. Ako však uskutočňovať reinžiniering vo vysokodiverzifikovanom podniku, kde radikálna rekonštrukcia niektorých procesov môže síce viesť k zvýšeniu výkonnosti týchto procesov samých, no môže mať nepriaznivý vplyv na iné procesy a iné útvary (napr. divízie) v podniku? Napokon vysokodiverzifikované firmy v praxi uskutočňujú reinžiniering svojich procesov po častiach, používajú sa pri

³ Za kritické faktory úspechu sa v literatúre o reinžinieringu zvyčajne považujú:

- určenie strategických cieľov reinžinieringu
- definovanie podnikových procesov a stanovenie cieľov výkonnosti
- zmena podnikovej kultúry a implementácia manažmentu zmien
- tvorba reinžinieringových tímov a využitie projektového manažmentu
- využitie moderných informačných technológií
- správne načasovanie reinžinieringu a určenie jednotlivých krokov jeho realizácie
- určenie ďalších oblastí, kde je potrebné zlepšenie. Pozri [8].

Fakticky ide o jednotlivé etapy tvorby a realizácie reinžinieringovej stratégie. Konkrétny obsah týchto etáp môže byť, samozrejme, pri rozličných procesoch rozdielny.

tom rozdielne prístupy, často aj služby rozdielnych konzultačných firiem. To znamená, že podnik sa rozloží na určitý počet samostatných jednotiek, ignorujú sa vzájomné väzby medzi nimi alebo sa predpokladá, že ich koordináciu a prípadné dosiahnutie synergického efektu zabezpečí „zhora“ vrcholový manažment. Táto koordinácia však prebieha mimo samých reinžinieringových projektov.

Ešte väčšie problémy vznikajú, ak si uvedomíme, že formovanie a realizácia stratégie sa dnes často neobmedzuje na rámec jednej firmy, ale berie sa do úvahy celá sieť kooperujúcich podnikov. Reinžiniering prakticky neposkytuje techniky na optimalizáciu väzieb medzi podnikmi. Ak sa reinžiniering sústreďí iba na vnútorné procesy v podniku, môže sa stať, že vplyv na celkovú trhovú výkonnosť podniku bude nízky. Preto niektorí autori odporúčajú reinžiniering siete podnikov“ (business network re-engineering) [4; 13].

Základným problémom pri tvorbe reinžinieringovej stratégie však je, *kto má určiť túto stratégiu* (jej zameranie, obsah a nástroje realizácie). Spravidla sa na tvorbu reinžinieringových projektov využívajú služby externých konzultačných firiem. Ukázalo sa však, že externí odborníci sami nemôžu vhodne identifikovať podnikové procesy a určiť zameranie reinžinieringových projektov. Preto sa väčšinou vytvárajú reinžinieringové tímy, kde externí konzultanti iba pomáhajú (plnia akúsi funkciu moderátorov) a podstatnú časť členov tímu tvoria manažéri podniku (vyššej, prípadne strednej úrovne), ktorí podnikové procesy z praxe dobre poznajú. Reinžinieringový tím má plniť podľa popredných predstaviteľov tejto koncepcie nasledujúce hlavné úlohy:

- sústreďiť sa na zákazníka a zistiť, čo skutočne potrebuje, či je spokojný s doterajším výrobkom (službou);
- dôkladne pochopiť proces, ako sa práca doteraz uskutočňuje, aké sú skutočné náklady a jednotlivé kroky;
- analyzovať, ako zamestnanci trávia pracovný čas;
- kvantifikovať náklady a iné údaje o procese, dokázať, že je potrebná zmena procesu;
- identifikovať problémy, kde je proces neefektívny, aké sú príčiny tejto neefektívnosti;
- vytvoriť množstvo perspektívnych myšlienok, ako by sa proces dal zlepšiť;
- navrhnúť rekonštrukciu procesu – v tejto súvislosti by sa mali navrhnúť aj nové parametre výkonnosti;
- určiť priority jednotlivých opatrení na zlepšenie – radikálna rekonštrukcia často vyžaduje aj zmenu organizačnej štruktúry podniku, podnikovej kultúry ap.
- odhadnúť možné úspory, ktoré sa dosiahnu rekonštrukciou;
- viesť členov tímu k tomu, aby boli objektívni a aby sa sústreďili na výsledky, ktoré sa majú dosiahnuť.

Reinžinieringový zámer musí schváliť vrcholový manažment podniku a získať pre jeho realizáciu zamestnancov. Po schválení zámeru sa vypracuje konkrétny reinžinieringový projekt, ktorý sa realizuje metódou projektového riadenia.

Aj keď „klasici“ reinžinieringu vyhlasujú, že je veľmi dôležité získať zamestnancov pre reinžinieringový zámer, o skutočnej participácii zamestnancov na príprave reinžinieringových zámerov sa vlastne nehovorí. Na analýze a spracovaní reinžinieringového zámeru sa aktívne zúčastňuje iba malá skupina manažérov. Od radových zamestnancov sa požaduje, aby sa nadchli pre projekt, realizovali jednotlivé jeho kroky s plným nasadením a po rekonštrukcii procesu plnili nové úlohy (zvyčajne širšie chápané než doteraz). Práve odpor zamestnancov voči reinžinieringovým projektom, ktoré často vedú k rozsiahlemu prepúšťaniu a väčšej intenzite práce, sa pokladá za hlavnú príčinu neúspechu mnohých reinžinieringových zámerov. Odporcovia reinžinieringu vyčítajú tomuto prístupu predovšetkým nedostatočnú (alebo nijakú) participáciu zamestnancov a ignorovanie ľudského faktora v procese zmien. Často sa cituje Hammerov výrok, že pri realizácii reinžinieringu treba „pozberať ranených a prepustiť odpadlíkov“ (Forbes, 13. 9. 1993).

Medzi popredných kritikov tohto prístupu M. Hammera patrí P. A. Strassmann [22], ktorý klasickej koncepcii reinžinieringu vyčíta, že vnáša násilie do podnikov a fakticky vytvára občiansku vojnu vnútri podniku medzi tými, ktorí presadzujú reinžinieringové zámery, a tými, ktorí sa obávajú, že budú realizáciou týchto projektov poškodení. Čím zásadnejšia zmena sa má v podniku uskutočniť, tým intenzívnejší môže byť tento konflikt. Ak ide o M. Hammerom odporúčané „budovanie na zelenej lúke“, vôbec sa nevyužívajú skúsenosti doterajších zamestnancov a tí sú nevyhnutne pasívni, ťažko sa stotožnia s reinžinieringovým zámerom. Podnik vlastne nevyužíva najcennejší kapitál, ktorý má skúsenosti a vedomosti svojho „ľudského kapitálu“. Podnik sa viac spolieha na vedomosti externých konzultantov než na skúsenosti vlastných zamestnancov, ktorých pokladá za príliš zaťažených doterajšími praktikami.

Ak ide o reinžiniering v širšom chápaní, zahŕňajúci aj postupné zdokonaľovanie doterajších procesov, námety a skúsenosti zamestnancov sa často využívajú a je pravdepodobné, že ľudia, ktorí sami určité zmeny navrhnu, budú sa ochotne podieľať aj na ich realizácii. Je teda väčšia pravdepodobnosť úspechu reinžinieringových projektov. V takomto prípade je vlastne reinžiniering zlučiteľný s *učením sa organizácie*. Podnik sa učí z vlastných skúseností a využíva tieto skúsenosti na zdokonaľovanie procesov.

Problémy spojené s participáciou (či neparticipáciou) zamestnancov na tvorbe stratégie sú v skutočnosti vlastné strategickému manažmentu aj v širšom

zmysle, netýkajú sa len reinžinieringovej stratégii. Väčšinou sa predpokladá, že tvorba stratégie je záležitosťou vrcholového manažmentu. Manažéri na nižšej úrovni a radoví zamestnanci sa pokladajú iba za realizátorov schválenej stratégie a hľadajú sa nástroje, ako ich zainteresovať na efektívnej realizácii prijatých strategických zámerov. Preto tu vlastne ide o širší problém, a nie iba o problém nastolený koncepciou reinžinieringu. Podľa toho, ako sa reinžiniering chápe (či zahŕňa len radikálnu rekonštrukciu, alebo aj postupné zdokonaľovanie procesu), vystupuje tento problém viac či menej do popredia. V súvislosti s tým sa zvyšuje aj význam manažmentu zmien a adaptácie podnikovej kultúry.

4. Reinžiniering a manažment zmien

Reinžiniering vždy znamená zmenu vo fungovaní podniku, v jeho štruktúre, v úlohách jednotlivých zamestnancov, kladie nové nároky na štýl riadenia ap. Čím zásadnejšie zmeny sa majú uskutočniť, tým dôležitejšie je uskutočňovať efektívny manažment zmien, ktorý ľudí získa pre realizáciu navrhovaných zmien.

Sám M. Hammer nepovažuje získanie ľudí za príliš zložitý problém. Myslí si, že stačí ľuďom ukázať, že bez radikálnej zmeny by podnik nebol konkurenčne schopný a skôr či neskôr by zanikol. Všetci zamestnanci by takto prišli o pracovné miesta. Praktické výsledky podnikového reinžinieringu však svedčia o tom, že väčšinou dochádza k výraznému zníženiu pracovných miest.⁴ Pritom nik zo zamestnancov vopred nevie, či po radikálnej rekonštrukcii ostane v podniku, alebo bude medzi prepustenými. Navyše sa ľudia obávajú, že nebudú môcť využiť svoju doterajšiu špecializáciu, že sa im zvýši intenzita práce ap. Práve bariéry na strane ľudského faktora sa zvyčajne považujú za hlavnú príčinu zlyhania viacerých reinžinieringových projektov.

Jeden z popredných teoretikov manažmentu zmien Michael Beer [3] tvrdí, že ochota členov organizácie prijať a realizovať zmenu závisí od nákladov na zmenu z hľadiska jednotlivých členov organizácie. Zmena nastane iba vtedy, ak sú tieto náklady nižšie než motivácia členov organizácie na zmene. Náklady na zmenu sú spojené s prekonaním všetkých foriem odporu voči zmenám, ktoré sa v organizácii vyskytujú [11]. Práve tu zohráva dôležitú úlohu *zmena organizačnej kultúry*, pričom nejde len o formovanie novej organizačnej kultúry, zodpovedajúcej novej vízii podniku, ale aj o to, aby si ľudia odvykli od starej organizačnej kultúry (v podnikoch, ktoré už existujú dlhší čas).

⁴ Uvádza sa napríklad, že v podnikoch USA, ktoré uskutočnili reinžiniering, bolo v priemere zrušených 21% pracovných miest [22, s. 3].

Známy teoretik organizačnej kultúry E. H. Schein [21] rozlišuje *dva typy učenia sa organizácie*, ktorým zodpovedajú aj rozdielne požiadavky na zmenu podnikovej kultúry a manažment zmien.

Prvým typom je tzv. *adaptívne učenie*, ktoré je najviac rozšírené a pomerne jednoduché. Identifikuje sa problém alebo vzdialenosť, ktorá nás delí od toho, kam by sme sa chceli dostať a snažíme sa tento problém prekonať. V tomto procese získavame skúsenosti, ktoré využívame pri ďalšom riešení problémov. Tento typ učenia ľudia väčšinou chápu ako niečo prirodzené a sú radi, že môžu svoje skúsenosti využiť.

Druhým typom je tzv. *tvorivé učenie*, pri ktorom sa vlastne učíme, ako sa učiť. Tvorivé učenie prichádza do úvahy vtedy, keď zistíme, že sama identifikácia problému je možná iba vtedy, ak sa naučíme novým spôsobom vnímať veci a rozmyšľať o problémoch, zmeniť doterajšiu rutinu. Klasickej koncepcii reengineeringu zodpovedá tento druhý typ učenia sa, kým prvý typ je spojený skôr s metódou postupných zmien.

Práve druhý typ učenia sa, ktorý si vyžaduje zásadnú zmenu spôsobu myslenia, návykov, vzťahov s inými ľuďmi ap., naráža na odpor členov organizácie, ktorý treba prekonávať v procese manažmentu zmien. V tejto súvislosti treba podľa E. H. Scheina prekonávať dva druhy obáv jednotlivcov a skupín v organizácii. Obava č. 1 je spojená s odporom učiť sa niečo nové. Adaptívne učenie viedlo k stabilite, budúci vývoj sa dal na základe skúseností predvídať. Nestabilita, ktorá si vynucuje potrebu tvorivého učenia, je niečím nepohodlným, vyvoláva strach z neznámeho. Nie je isté, že ak sa niečo nové naučíme, bude to platiť po dlhší čas. Môže vzniknúť potreba nepretržitého učenia sa, a to je nepohodlné. S tým súvisí obava č. 2, ktorá je typická v situácii neustálych zmien v ekonomickom, politickom, technickom a sociálno-kultúrnom prostredí. Človek zisťuje, že ak sa sám nezmení a nenaučí sa, ako sa učiť, neobstojí v turbulentnom prostredí. Obava č. 2 je spojená so strachom, že sa budeme musieť neustále meniť a neustále sa učiť.

Prekonanie týchto obáv je kľúčovou úlohou, ak chceme získať ľudí pre reengineering. Základnou zásadou, ktorú v tejto súvislosti odporúča E. H. Schein, je dosiahnuť, aby obava č. 2 bola väčšia než obava č. 1. To znamená dosiahnuť taký psychologický stav členov organizácie, že obava z dôsledkov toho, že sa nebudú učiť, je väčšia než obava z nového a nepredvídateľného vývoja. To sa dá dosiahnuť zvýšením obavy č. 2 alebo znížením obavy č. 1.

Pri prvej metóde (zvýšenie obavy č. 2) možno alebo uplatniť určité sankcie voči tým, ktorí sa odmietajú zmeniť, alebo využiť také silné stimuly učenia sa, že obava z nevyužitia týchto stimulov je veľmi vysoká – vyššia než obava z potreby učiť sa a zmeniť svoje návyky. Pravda, rozliční jednotlivci môžu na

tieto stimuly reagovať rozdielne, pretože aj ich strach z nového a nepredvídateľného, ako aj z potreby učiť sa, je rozdielny. Pri druhej metóde sa snažíme znížiť obavu č. 1 napríklad tým, že urobíme proces učenia sa atraktívnym, ľudia budú radi skúšať nové veci, odhaľovať neznáme. Táto cesta sa zdá byť prirodzenejšia, pretože obava č. 2 je už aj tak dosť vysoká.

Pri uplatnení druhej metódy však treba rešpektovať určité pravidlá:

1. Pre členov organizácie (zamestnancov) treba vytvoriť pocit psychologickú bezpečnosť. Mali by si uvedomovať, že učiť sa niečo nové nebude pre nich znamenať stratu identity alebo kompetencie.
2. Namiesto stratégie zastrasovania negatívnymi scenármi vývoja je lepšie získať ľudí víziou lepšej budúcnosti, na ktorej dosiahnutie sa oplatí vynaložiť určité úsilie. Pozitívna motivácia by teda mala prevažovať nad negatívnou motiváciou.
3. V podniku by sa mala vytvoriť atmosféra, v ktorej je normálne robiť chyby a učiť sa z nich. Ľudia by mali mať dostatok času na to, aby zmenili svoje návyky (to je niekedy v rozpore s požiadavkou koncepcie reinžinieringu na potrebu rýchlych zmien) a mali by mať určitý priestor na experimentovanie.
4. Vedenie podniku by malo zamestnancov oboznámiť so smerom zmien. Dôležité je, aby ľudia vedeli, kam sa chce organizácia dostať.
5. Lepšie je, ak proces učenia prebieha v tímoch a ľudia cítia, že nie sú sami v zložitej situácii.
6. V procese riadenia (usmerňovania) zmeny je dobré neustále získavať spätnú väzbu od zamestnancov.
7. Aj malé úspechy v učení treba odmeňovať, aby ľudia mali pocit, že ich úsilie je oceňované. Účinnejšie je odmeňovať za správne kroky než uplatňovať sankcie za chyby.
8. Veľmi dôležité je vytvoriť atmosféru, v ktorej sa pripúšťa právo na omyl a učenie sa z chýb.

To sú niektoré všeobecné zásady, ktoré by sa mali uplatňovať v manažmente zmien a sú veľmi dôležité aj z hľadiska motivácie ľudí na realizácii reinžinieringových projektov.

V situácii takmer permanentných zmien je však zaujímavý časový horizont učenia sa a platnosti poznatkov, ktoré sa učením získali. To je dôležité aj z hľadiska motivácie ľudí. Ako dlho budú môcť využívať výsledky svojho doterajšieho učenia sa a ako dlho to potrvá, kým si osvoja novú problematiku na požadovanej úrovni a budú môcť prejsť do ďalšej etapy učenia sa? Pre manažment podniku tu vzniká problém, či je vôbec možné vytvoriť taký systém motivácie

a takú podnikovú kultúru, ktorá by ľudí viedla k permanentnému učeniu sa (a tým aj prijímaniu zmien a aktívnej účasti na realizácii zmien). Novú podnikovú kultúru nemožno jednoducho prikázať zhora a očakávať, že sa okamžite uplatní v praxi. Formovanie určitej podnikovej kultúry je dlhodobý proces, založený na spoločnej skúsenosti ľudí v organizácii, na tom, že v praxi sa osvedčili nové spôsoby myslenia a vnímania vecí, nové hodnoty. V tempe i osvedčených formách vytvárania novej podnikovej kultúry môže byť každý podnik unikátny, nedá sa tu odporúčať jeden všeobecne platný model. Napriek tomu však možno uviesť niektoré všeobecnejšie a praxou úspešných podnikov overené zásady. Uvádza ich E. H. Schein [20, s. 6–7]. Ide o nasledujúce zásady:

1. Pre podniky, ktoré sa úspešne adaptovali a boli po dlhší čas inovatívne, je charakteristický skutočný záujem o ľudí, s ktorými prichádzajú do styku – o zamestnancov, zákazníkov, dodávateľov, akcionárov a podobne. Manažment sa nenechal dominantne ovplyvniť jednou z týchto skupín, ale usiloval sa o vyvážený prístup.

2. Mnohé vysokoinovatívne podniky vychádzajú z predpokladu, že učenie sa bude pre ľudí *hodnotou* samou osebe. Zdá sa to byť príliš idealizujúce chápanie ľudskej povahy, no vo viacerých podnikoch s vysokokvalifikovanými a flexibilnými zamestnancami sa ukázalo oprávneným.

3. Podniková kultúra, ktorá by mala stimulovať učenie sa a záujem o zmeny, musí byť založená na presvedčení ľudí v organizácii, že vonkajšie i vnútorné prostredie možno ovplyvniť, musí to byť *proaktívna kultúra*. Ak ľudia na základe vlastných opakovaných skúseností získajú dojem, že ich úsilie bolo márne, že sa im nepodarilo ovplyvniť prostredie, stanú sa pasívnymi.

4. Praktické skúsenosti viacerých podnikov svedčia o tom, že ak je podnik príliš zaujatý operatívnymi problémami a neustále doháňa zameškané, nie je priestor a čas na *tvorivé učenie*. Takéto učenie sa vyžaduje nielen čas, ale aj možnosť vytvárania viacerých alternatív.

5. Veľmi dôležitou črtou takejto podnikovej kultúry je *pružná komunikácia*. Musia sa vytvoriť vhodné komunikačné kanály a „jazyk“ zrozumiteľný pre všetkých. V tejto súvislosti je nevyhnutné odbúrať bariéry medzi jednotlivými organizačnými útvarmi v podniku.

6. Vzhľadom na dynamiku zmien v prostredí rastie význam koordinácie a spolupráce, čo si vyžaduje širšie využívať *tímovú prácu*.

7. Nevyhnutný je *systémový prístup* k procesu učenia sa. Treba brať do úvahy množstvo faktorov pôsobiacich na tento proces, dlhodobé a krátkodobé dôsledky, rozličné spätné väzby ap.

V západných trhových ekonomikách existujú viaceré aspekty podnikovej kultúry, ktoré bránia vytvoreniu takéhoto prostredia. Možno spomenúť napríklad všeobecné prijímanie hierarchického modelu riadenia, predstavu manažérov, že musia všetko úplne kontrolovať a ovládať, prílišný individualizmus, ktorý prekáža uplatneniu tímovej práce, snahu manažérov udržať si pre seba čo najviac informácií, aby tak zvýšili svoju moc, nedostatočnú pozornosť venovanú ľudskému faktoru ap. Mnohé z týchto prekážok platia aj pre naše podniky. Navyše k nim pristupuje nevyhnutnosť odučiť sa starej kultúre, späť s centrálnou plánovanou ekonomikou a osvojiť si základné aspekty kultúry typickej pre podnikanie v trhovej ekonomike. Manažment zmien v našich podnikoch takto prichádza do úvahy nielen z hľadiska reagovania na novú dynamiku vonkajšieho prostredia na rozhraní dvoch tisícročí (v podmienkach informačnej spoločnosti), ale aj z hľadiska adaptácie na podmienky trhovej ekonomiky.

Dôležitou zmenou, ktorú vyžaduje reinžiniering podnikových procesov, je *zmena organizačnej štruktúry podnikov*. V súvislosti s analýzou a rekonštrukciou procesov sa kladie dôraz na *horizontálne vzťahy v organizácii* a na ústup od tradičnej funkčnej a hierarchickej organizačnej štruktúry, jej nahradenie viac plochou organizačnou štruktúrou. Táto myšlienka je spoločná pre viaceré nové prístupy v súčasnom manažmente. Koncepcia reinžinieringu nedáva všeobecne platnú odpoveď na riešenie týchto problémov. Je to aj pochopiteľné, pretože procesy, typické pre rozličné podniky, sú rozdielne a rozdielne je aj strategické rozhodnutie o tom, ktoré procesy treba radikálne rekonštruovať. Preto sú rozdielne aj nároky na organizačnú reštrukturalizáciu.

Zrušiť funkčnú štruktúru vo veľkých firmách je často veľmi ťažké. Nielen preto, lebo takáto zásadná zmena naráža na odpor manažérov (niekedy aj vrcholových). Dôležité je aj to, že doterajšie funkčné útvary sú rezervoárom skúseností a odborných vedomostí v príslušnej oblasti, ktorých sa korporácia nechce zbaviť. Napríklad skúsenosti v oblasti riadenia ľudských zdrojov, výskumu a vývoja ap. sa nedajú vždy ľahko preniesť do interdisciplinárnych tímov. Preto si mnohé firmy aj pri reinžinieringu ponechávajú funkčné útvary, pravda, v značne redukovanej veľkosti, a ľudia z týchto útvarov využívajú ako expertov, ktorí môžu pomôcť interdisciplinárnym tímom.

Príkladom reinžinieringu pri zachovaní funkčnej organizačnej štruktúry bol projekt v divízii Oldsmobile korporácie General Motors. Na realizáciu reinžinieringového projektu sa tu nepoužil jeden autonómny tím, ale skupina navzájom sa prekrývajúcich malých tímov, ktoré boli spojené s jednotlivými funkčnými útvarmi [1, kap. 16].

Prakticky všetci autori zdôrazňujú význam počítačových sietí pre horizontálnu komunikáciu medzi rozličnými útvarmi v podniku. Zároveň však poukazujú na vzájomnú závislosť medzi organizačnou štruktúrou a informačnou technikou.

Ak sa táto technika použije pri zachovaní tradičnej hierarchickej štruktúry, slúži ako nástroj na ďalšie upevnenie centralizácie a byrokracie. No informačná technika môže aj pomáhať vytvárať šťihlejšiu, viac plochú a pružnejšiu organizačnú štruktúru.

Ďalšou všeobecne uznávanou požiadavkou je, že organizačná štruktúra by mala umožniť, aby podnik pružne reagoval na požiadavky zákazníkov, a to tak z hľadiska kvality a požadovaných nových vlastností výrobkov a služieb, ako aj z hľadiska rýchlosti (času) reagovania. To bude vyžadovať určitú decentralizáciu, odbúravanie byrokracie, využívanie interdisciplinárnych tímov, projektového riadenia ap. Organizačná štruktúra by mala vytvárať podmienky pre rozvoj tvorivosti a iniciatívy zamestnancov, pre ich systematické učenie sa. Ako by sa to v praxi malo riešiť, na to bude možné odpovedať až po širšom zovšeobecnení (na základe empirického výskumu) skúseností firiem v uvedenej oblasti.

5. Na ceste k novej syntéze ?

Koncepcia reinžinieringu reaguje na také dôležité zmeny v podnikateľskom prostredí v 90. rokoch, že ju ťažko možno pokladať iba za jednu z módnych vln, ktorej popularita časom opadne. Problémy, na ktoré reaguje, sú dlhodobé a z toho vyplýva, že aj koncepcia reinžinieringu (aj keď možno pod iným názvom) sa zrejme udrží dlhší čas.

Na mnohé problémy, ktoré sú v centre pozornosti teoretikov reinžinieringu, poukazujú aj iné prístupy v súčasnom manažmente. Možno spomenúť napríklad koncepciu „šťihlej výroby“ (lean production), totálneho manažmentu kvality, post-fordizmu, zdôrazňovanie rastúceho významu manažmentu zmien atď. Vo všetkých týchto koncepciách sa zdôrazňuje význam ľudského faktora na zvýšenie výkonnosti a konkurenčnej schopnosti podniku. Kládne sa dôraz na využívanie participatívnych foriem riadenia, na širšiu, viacprofesnú orientáciu zamestnancov, na tímovú prácu, na nový štýl vedenia a motivovania ľudí. Klasická koncepcia reinžinieringu síce priznáva význam týchto faktorov, ale v skutočnosti im nevenuje takú pozornosť ako spomínané koncepcie. Je preto veľmi pravdepodobné, že ďalší vývoj koncepcií reinžinieringu (alebo redesignu) podnikových procesov sa bude uberať práve v smere integrovania týchto pohľadov, vytvárania syntézy s inými koncepciami v manažmente, ktoré reagujú na tie isté problémy v podnikateľskom prostredí.

Práve s aktivizáciou ľudského faktora v podniku môže súvisieť aj to, že v budúcnosti pravdepodobne prevládne širšie chápanie reinžinieringu, ktoré nezahŕňa iba skokové, veľmi radikálne zmeny a vytváranie úplne nových proce-

sov, ale aj postupné zdokonaľovanie existujúcich procesov pri využití skúseností zamestnancov a učení sa organizácie z doterajších skúseností.

Syntézu s inými teoretickými prístupmi predpokladá aj ďalšia interpretácia požadovaných zmien v organizačnej štruktúre firiem. V podstate pre všetky nové koncepcie v manažmente je charakteristické, že zdôrazňujú význam horizontálnych vzťahov v organizácii a kritizujú tradičnú funkčnú a hierarchickú štruktúru. Ani jedna zo spomínaných koncepcií nerieši tento problém komplexne. Rozličné prístupy stavajú do popredia rozličné stránky tohto problému a syntéza týchto pohľadov by mohla prispieť k vypracovaniu všeobecnejšej teórie. Pokiaľ sa koncepcia reinžinieringu zaoberá potrebou organizačných zmien, má na mysli predovšetkým zmeny vo formálnej organizačnej štruktúre. Veľmi dôležité však sú aj zmeny v neformálnej organizácii, v organizačnej kultúre, ktorými sme sa zaoberali v predchádzajúcej časti. V súvislosti s aktivizáciou ľudského faktora sa stáva aktuálnou potreba integrácie niektorých poznatkov o organizačnej kultúre do koncepcií reinžinieringu.

Organizačné problémy vystupujú do popredia nielen z hľadiska vnútornej organizačnej štruktúry podniku, ale aj z hľadiska vzťahov s kooperujúcimi partnermi, v rámci siete kooperujúcich firiem. V tejto súvislosti koncepcie reinžinieringu (alebo ináč nazvaní nasledovníci týchto koncepcií) budú musieť nadviazať na poznatky iných myšlienkových prúdov, ktoré sa zaoberajú novými vzťahmi s dodávateľmi (napr. v rámci nových koncepcií logistiky), tvorbou strategických partnerstiev a podobne.

Ako sme už spomenuli, koncepcia reinžinieringu nadväzuje na najnovší vývoj teórií strategického manažmentu vo viacerých smeroch. Spoločný je tu dôraz na vnútorné procesy v podniku, zdôrazňovanie vzťahu medzi organizačnou štruktúrou firmy a jej stratégiou. No kým v strategickom manažmente sa zdôrazňuje význam organizačnej štruktúry nielen pre realizáciu stratégie, ale aj pre tvorbu stratégie, v koncepciách reinžinieringu sa v podstate prihliada iba na význam organizačnej štruktúry pre realizáciu reinžinieringových projektov a sama tvorba reinžinieringovej stratégie prebieha mimo formálnej organizačnej štruktúry (zapojení sú do nej iba niektorí manažéri). Práve tu je možnosť integrovania niektorých poznatkov strategického manažmentu do koncepcií reinžinieringu.

Veľmi dôležitou črtou všetkých koncepcií reinžinieringu je *dôraz na využitie najnovších informačných technológií*. Vo svojej práci [10] Hammer a Champy venujú tejto otázke osobitnú kapitolu. Teoretici reinžinieringu zdôrazňujú, že informačné technológie môžu byť nielen nástrojom vrcholového manažmentu na lepšie poznanie všetkých procesov v podniku a na ich ovládnutie, ale môžu byť aj nástrojom lepšieho informovania zamestnancov o tom, čo v podniku fakticky prebieha, umožňujú im získať prehľad o celkovej činnosti organizácie [5, s. 5].

Vzťah medzi informačnými technológiami a reinžinieringom vidia predstavitelia týchto koncepcií z dvoch hlavných hľadísk:

- informačné technológie sa chápu ako nástroj, ktorý umožňuje mapovanie, analýzu a modelovanie podnikových procesov;
- informačné technológie slúžia ako komunikačná infraštruktúra na uľahčenie integrácie a automatizácie reštrukturalizovaných procesov.

So skutočnosťou, že podnikové procesy prekračujú hranice tradičných funkčných útvarov v podniku a nemajú inštitucionalizovaného „vlastníka“ (osobu, ktorá by za príslušný proces v podniku bola zodpovedná), súvisia aj problémy s doterajšou architektúrou informačných systémov vo väčšine podnikov a jej vzťahom k reinžinieringu. Táto architektúra prakticky kopíruje doterajšie organizačné usporiadanie v podniku (funkčnú štruktúru). Výnimkou sú výrobné procesy v priemyselných firmách, kde architektúra informačných systémov zodpovedá príslušným procesom. Práve v závislosti existujúcich informačných systémov od doterajšej organizačnej štruktúry podnikov je jedna z hlavných bariér využitia informačných technológií v reinžinieringu podnikových procesov, prekračujúcich hranice jednotlivých funkčných útvarov.

Vo viacerých firmách sa reinžiniering podnikových procesov pôvodne chápal ako synonymum aplikácie informačných technológií (IT). Preto sa aj zodpovednosť za realizáciu týchto projektov zverila útvaru IT. Tieto útvary (oddelenia) však nemajú dostatočný prehľad o šírke podnikových procesov a o celkovej vízii organizácie, ktorá sa má realizovať aj prostredníctvom reinžinieringových projektov. Ak boli reinžinieringové tímy zložené iba z odborníkov na IT, nemali dostatočné skúsenosti a kompetencie na efektívnu realizáciu týchto projektov. Ak do týchto tímov pribrali aj pracovníkov jednotlivých funkčných útvarov (výroby, marketingu ap.), títo pracovníci zas nemali dostatočné vedomosti o možnostiach najnovších informačných technológií a neboli schopní ich aplikovať na špeciálne podnikové procesy. Takúto skúsenosť mala napríklad spoločnosť Texas Instruments, ktorej prvé reinžinieringové projekty neboli úspešné.

Jedným z kľúčových problémov pri využití IT v reinžinieringu podnikových procesov je vývoj takého softvéru a hardvéru, ktorý by umožňoval postihnúť podnikové procesy, prekračujúce hranice tradičných funkčných útvarov. Za posledné roky sa na Západe rozrástla literatúra o metodológii reinžinieringu (pričom rozvoj IT sa považuje za dôležitú súčasť tejto metodológie), do ktorej prispeli dve hlavné skupiny odborníkov:

- pracovníci veľkých konzultačných firiem, ktorí prispôbovali svoje produkty požiadavkám reinžinieringu podnikových procesov;
- akademickí pracovníci, softvéroví inžinieri ap., ktorí skúmali nové možnosti aplikácie a ďalšieho zdokonalenia IT.

Externí odborníci však nepoznajú dosť dôverne vnútorné procesy v podniku a z toho vyplývajú aj hranice účinnosti nástrojov, ktoré navrhujú. Vcelku sa ukázalo, že doterajšie IT sú účinné najmä vo fáze identifikácie a mapovania podnikových procesov. Za slabú stránku existujúcich IT sa považuje ohraničená možnosť dynamickej simulácie a integrácie jednotlivých nástrojov. Často sa ukazuje, že inovatívne myslenie a ochota preskúmať nové cesty fungovania procesov (a aj firmy ako takej) sú dôležitejšie než precízne modely.

Aj modely vyvinuté softvérovými inžiniermi mimo podniku vychádzajú väčšinou z predpokladu danej organizačnej štruktúry firmy (založenej na funkčných útvaroch, s dôrazom na vertikálne vzťahy). Nie je v ich kompetencii kritizovať túto organizačnú štruktúru a navrhovať zmeny – tak ako by si to vyžadovala analýza informačných tokov o horizontálnych podnikových procesoch. Vzniká tu potreba zosúladiť dimenzie procesov v softvérovom inžinierstve a v koncepciách reinžinieringu.

Problémom pri tvorbe úplne nových informačných systémov, prispôbených požiadavkám reinžinieringu, nie sú iba vysoké náklady, ale aj nebezpečenstvo, že sa stratí „skrytá inteligencia“ podniku [4, s. 49], zakódovaná v doterajšom systéme. Preto si mnohé podniky ponechávajú doterajšie informačné systémy, a zároveň zavádzajú nové aplikácie.

Využitie IT pri tvorbe a realizácii reinžinieringových projektov si taktiež vyžaduje určitú syntézu: ide predovšetkým o potrebu spojiť poznatky a skúsenosti z oblasti organizačnej štruktúry a praktického fungovania podnikových procesov s analytickými technikami IT.

Dôležitým faktorom zvýšenia konkurenčnej schopnosti podniku (o ktorú sa usiluje reinžiniering) je *inovačná aktivita firmy*. Predstavitelia reinžinieringu si, samozrejme, túto skutočnosť uvedomujú a kladú dôraz aj na rýchlosť, s akou sa nový výrobok dostane na trh.

V koncepciách reinžinieringu sa však málo využívajú poznatky teórie a praxe manažmentu inovácií, výsledky prác z oblasti transferu technológií a podobne. Vývoj nového výrobku, samozrejme, možno chápať ako jeden z procesov a ako taký ho racionalizovať. No inovačný proces má hlboký vplyv na celkovú výkonnosť a fungovanie podniku, vyžaduje si významné zmeny v rozličných stránkach činnosti podniku, ako aj v jeho vzťahoch s vonkajším prostredím. Inovačný proces je nevyhnutne spojený so systematickým získavaním vedomostí a s ich využívaním, s rozvíjaním vedomostného potenciálu podniku. Zdá sa, že túto stránku predstavitelia klasického reinžinieringu nedoceňujú. Integrovanie poznatkov z teórie a manažmentu inovácií by mohlo prispieť k posilneniu účinnosti reinžinieringu ako nástroja zvyšovania konkurenčnej schopnosti podniku.

Stúpenci reinžinieringu vidia vo svojej koncepcii základ novej paradigmy v manažmente. Je možné, že takáto paradigma skutočne vznikne (zatiaľ koncepcie reinžinieringu ešte nedosiahli toto štádium) a že sa do nej budú integrovať poznatky z iných prúdov v manažmente, ktoré majú čo povedať k rekonštrukcii podnikových procesov a k zvyšovaniu konkurenčnej schopnosti podnikov. Táto integrácia však môže viesť k viacerým protirečeniam v rámci samej teórie, ktoré budú komplikovať vytvorenie teoretickej paradigmy. Kľúčový význam pre ďalší vývoj koncepcií reinžinieringu (či inak nazvaných koncepcií rekonštrukcie podnikových procesov) však budú mať praktické skúsenosti firiem, ktoré túto rekonštrukciu uskutočňujú a zovšeobecnenie týchto skúseností na základe empirického výskumu. Zatiaľ je pomerne málo publikovaných informácií o úspešnom reinžinieringu procesov v samej výrobe. Oveľa častejšie sa spomínajú prípady úspešného reinžinieringu vo finančných organizáciách, v službách ap.

6. Reinžiniering v podnikoch na Slovensku ?

Mnohé podniky na Slovensku sa nachádzajú v situácii, ktorá si skutočne vyžaduje reinžiniering v Hammerovom chápaní ako *radikálnu rekonštrukciu podnikových procesov*. Vyplýva to jednak z radikálnej zmeny vo vonkajšom prostredí podnikov, spojených s prechodom od centrálne riadenej ekonomiky k trhovému hospodárstvu a s rozpadom tradičných trhov, jednak z rozličných (vonkajších i vnútorných) príčin krízy podnikov, ktoré sú podobné ako v západných krajinách.

Viaceré podniky na Slovensku už fakticky pristúpili k reinžinieringu podnikových procesov, aj keď tento názov nepoužívajú. Radikálne zmenili nielen výrobné zariadenia a technológie, ale aj organizáciu práce, celkový systém personálnej práce, organizačnú štruktúru podniku, vzťahy s dodávateľmi a zákazníkmi ap. Zvlášť výrazné sú tieto zmeny v podnikoch so zahraničnou kapitálovou účasťou, kde zahraničný vlastník (alebo spoluvlastník) presadzuje radikálne zmeny v súlade so svojou celkovou stratégiou a pri využití skúseností z materskej firmy. No aj viaceré čisto slovenské firmy uskutočňujú radikálnu rekonštrukciu mnohých svojich procesov. Často pri tom využívajú služby konzultačných firiem a tvoria reinžinieringové tímy, zložené z pracovníkov podniku a zástupcu konzultačnej firmy, ktorý tu vystupuje ako moderátor a koordinátor.

Zatiaľ nie je možné zovšeobecniť skúsenosti a problémy tých slovenských podnikov, ktoré sa už pokúšajú uskutočňovať reinžiniering. Je to ešte príliš čerstvá skúsenosť, ktorej dlhodobé dôsledky sa ukážu až neskôr. Navyše ide o prípady, ktoré sú z pochopiteľných príčin utajované.

Je však jasné, že mnohé z tých problémov pri realizácii reinžinieringových projektov a „bielych miest“ tejto koncepcie, o ktorých sme sa zmienili v predchádzajúcich častiach, budú aktuálne aj pre slovenské podniky. Napríklad aj slovenské podniky budú musieť voliť medzi metódou postupného zdokonaľovania existujúcich procesov a zavádzaním úplne nových procesov. V závislosti od konkrétnych podmienok môže prevládať tá či oná stratégia. Vzhľadom na problémy s nedostatkom kapitálu však pravdepodobne bude prevládať metóda postupných zdokonalení. Aj uplatnenie tejto metódy však musí vychádzať z dlhodobej vízie podniku.

Veľmi aktuálne pre slovenské podniky bude využitie poznatkov z rozličných disciplín manažmentu a ich syntéza pri tvorbe a realizácii reštrukturalizačných zámerov. Poučiť sa možno aj zo západných skúseností o vzájomnej závislosti organizačnej štruktúry podniku a informačných systémov. Množstvo aktuálnych námetov pre slovenské podniky obsahuje aj teória manažmentu zmien a učenia sa organizácií.⁵

Osobitne by sme však chceli zdôrazniť aktuálnosť myšlienok o *význame ľudského faktora pri reinžinieringu podnikových procesov*. Ľudský kapitál, skúsenosti a iniciatíva ľudí sú to najcennejšie, o čo sa slovenské podniky môžu oprieť. Preto by sa reinžiniering nemal chápať ako niečo „uložené zhora“ a vypracované za predpokladu pasivity zamestnancov. Nielen vrcholový manažment, ale aj manažéri na strednej úrovni a aj radoví zamestnanci môžu prispieť námetmi na zdokonalenie (a prípadne aj radikálnu zmenu) podnikových procesov. Nie je možné ignorovať ich skúsenosti a poznatky. Preto by sa mali podieľať nielen na realizácii, ale aj na tvorbe reinžinieringových projektov. Tým by sa zároveň vyriešila aj ich motivácia na uskutočňovaných zmenách.

Došlo 4. 8. 1997

Literatúra

- [1] ANDRÁŠIK, L.: Animated Selfcreative Economics. Ekon. Čas., 45, 1997, č. 1, s. 3–26.
- [2] ARUNACHALAM, V. S. – SUBRAMANIAN, E.: Business Process Analysis – A Letter from America. [Nepublikovaný materiál The Robotics Institute Carnegie Mellon University.] Pittsburgh 1996.
- [3] BEER, M.: Organization Change and Development. Santa Monica, Goodyear 1980.
- [4] BROWNE, J. – O' SULLIVAN, D. (eds.): Re-engineering the Enterprise. London, Chapman & Hall 1995.

⁵ Zaujímavým prístupom, ktorý by sa dal využiť na počítačovú verifikáciu záverov predstaviťov reinžinieringu, najmä pokiaľ ide o učenie sa podnikov, je simulačný model L. Andrášika [1]. Výsledok takýchto experimentov by mohol byť užitočný aj pre zovšeobecnenia o reinžinieringu.

- [5] COOMBS, R. – HULL, R.: The Wider Research Context of Business Process Analysis. [Nepublikovaná výskumná správa, CROMTEC (Centre for Research on Organisations, Management, and Technical Change).] Manchester, Manchester School of Management UMIST 1996.
- [6] DAVENPORT, T. H.: Need Radical Innovation and Continuous Improvement? Integrated Process – Re-engineering and TQM. *Planning Review*, máj–jún 1993, s. 7– 12.
- [7] DAVENPORT, T. H.: Process Innovation: Re-engineering Work through IT. Harvard Business School Press 1993.
- [8] DORGE, M. M.: Re-engineering Team Communication. [Nepublikovaný materiál spoločnosti management, Command and Control.] 1996.
- [9] HAMMER, M. - STANTON, S.: The Re-engineering Revolution. New York, Handbook, Harper Collins 1995.
- [10] HAMMER, M. – CHAMPY, J. : Re-engineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. Harper Collins. New York 1993. Český preklad: Recengineering – radikální proměna firmy. Manifest revoluce v podnikání. Praha, Management Press 1995.
- [11] HEIFETZ, M. – HALLE, S.: Tools for Managing Change: The Change Formula. [Nepublikovaný materiál APICS (American Production and Inventory Control Society).] Atlanta 1992.
- [12] HUI, E.: Re-engineering: The Critical Success Factors. [Nepublikovaná správa Business Intelligence Co. UK.] 1996.
- [13] MacINTOSH, R.– FRANCIS, A.: The Market, Technological and Industry Contexts of Business Process – Re-engineering . [Nepublikovaný materiál ESCR Business Processes Resource Centre.] University of Warwick, december 1996.
- [14] MCGREGOR, D. : The Human Side of Enterprise. New York, McGraw-Hill 1960.
- [15] MILES, L. D. : Technique of Value Analysis and Engineering. New York, McGraw-Hill 1961.
- [16] MORTON, M. S.: The Corporation of the 1990s. Oxford, Oxford University Press 1991.
- [17] OUGHTON, F.: Value Analysis and Value Engineering. London, Pitman & Sons 1969.
- [18] PETERS, T. J.– WATERMAN, R. H.: In Search of Excellence: America's Best Run Companies. New York Harper & Row 1982.
- [19] PORTER, M. E. : Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York, The Free Press 1985.
- [20] REID, R: Re-engineering: Why it so Often Fails. [Nepublikovaná štúdia Organizational Universe System.] 1995.
- [21] SCHEIN, E. H.: Organizational and Managerial Culture as a Facilitator or Inhibitor Organizational Learning. [Nepublikovaný materiál MIT Sloan School of Management.] 1994.
- [22] STRASSMANN, P. A.: Hocus-Pocus of Re-engineering. Across the Board, jún 1994.
- [23] WALTON, R. E.: Work Innovation in the United States. Harvard Business Review, júl–august 1979, s. 88–98.
- [24] WHEATLEY, M.: Leadership and the New Science. San José 1992.
- [25] WOULDHUYSEN, J.: Engineers of a Fresh Approach. Marketing, jún 1993.

RE-ENGINEERING AND MANAGEMENT THEORY

Monika ŠESTÁKOVÁ

The concept of business process re-engineering (BPR) has become very popular in both the management literature and practice of the 1990s. It challenges long-accepted models of how enterprises should be managed and claims to offer radical improvements in competitiveness. However, there doesn't exist a generally accepted definition of the content of re-engineering and its relation to different concepts within management literature (past and recent). Some authors regard re-engineering as a new paradigm, a revolution in management theory and practice (which is a response to radical changes in consumer tastes, the character of competition, and the intensity of changes in the present business environment). Others regard re-engineering as merely another passing management fad.

This paper analyses different views of business process re-engineering and the relation of the re-engineering concept to other, more established management approaches. In the concluding part of the paper, some ideas about the future of the re-engineering concept and its relevance to firms in Slovak Republic are outlined.

In the first part of the paper, the „classical“ concept of re-engineering (as defined by Michael Hammer) is characterized. According to this approach, re-engineering is defined as the „fundamental rethinking and radical redesign of business processes to achieve dramatic improvements in critical measures of performance, such as cost, quality, service and speed“. In Hammer's view, business re-engineering means starting all over, starting from scratch, and forgetting how work was done re-engineering can't be carried out in small and cautious steps, as a series of evolutionary changes.

The opponents of M. Hammer criticize this „revolutionary“ treatment of business process reconstruction and point out that evolutionary, continuous changes can lead to a significant improvement in performance and competitiveness. In this case it is possible to make use of the experience and know-how of those who know the business – employees and middle-level managers. They will probably support improvement initiatives – if conditions are created inspiring them to find innovative ways to deal with new challenges. Such a „business process improvement“ (Harrington, Strassmann) is compatible with total quality management (TQM) system and organizational learning.

In the author's opinion, the literature on business process re-engineering can be regarded as a continuum of approaches – from Hammers radical approach, overthrowing the status quo, to emphasizing the importance of incremental improvements within existing processes. A common feature of all these approaches is the concentration on business processes as the main unit of analysis. A business process is usually understood as a series of tasks which produce an output that means a higher value for the customer. For each enterprise a set of specific processes can be defined. Business processes cut across

traditional functional boundaries and therefore the proponents of business process re-engineering (or business process redesign) emphasize the importance of the horizontal features of an organization. The traditional functional organizational structure of enterprises can be a barrier to business processes redesign (re-engineering). A radical change in the organization structure is inevitable.

The second part of the paper outlines some more established approaches in management literature which potentiated the shift towards the business process re-engineering concept. Among these approaches are the concepts of „job enrichment“ in modern human resources management, TQM system (which also concentrates on business processes but differs from Hammer's re-engineering concept by emphasizing the importance of continuous, incremental changes), Porter's concept of the value chain, all approaches emphasizing the importance of the horizontal aspects of an organization and criticizing the old hierarchical management system, new approaches to relationships with suppliers, etc. Of special importance for the BPR concept, and especially for the practical implementation of re-engineering projects, are the new developments in information technology.

Special attention is paid to the relation between re-engineering and strategic management (third part of the paper). Re-engineering can be regarded as one type of business strategy. Some ideas from strategic management literature have been incorporated into the business process re-engineering concept. The common feature of strategic management and the BPR concept is also emphasis on the linkage between strategy and organizational structure. The strategy literature sees the links between strategy and organizational structure in two ways. Firstly, it suggests that strategies actually „emerge“ from the structure of the organization and the process of strategy formulation is analyzed. Secondly, the importance of an adequate organizational structure for strategy implementation is emphasized. Re-engineering literature, on the other hand, acknowledges the importance of an organizational structure for BPR strategy implementation, but a formulation of a BPR strategy occurs somehow independently of the existing organization structure. Business process re-engineering strategy is actually prepared by a re-engineering team (where only a few managers take an active part) and then approved by the top management. Business process re-engineering is usually viewed as a top-down solution imposed by top management and implemented through the use of a BPR project team. The new processes developed through BPR typically require far fewer staff and that's the reason why employees and many managers are not motivated to implement the designed changes.

Insufficient motivation of employees, lack of their commitment to BPR, is very often regarded as the main barrier to the effective implementation of BPR projects. The fourth part of the paper emphasizes the importance of a human factor for successful re-engineering and tries to find some inspiration to solving these problems in the literature

on the management of change. It is important to form an organisational culture supportive to planned changes and organisational learning.

In principle, there can be two main ways to motivate employees and achieve their commitment to BPR implementation. First, it is possible to make use of the employees' dissatisfaction with the status quo and show them that without radical changes implemented through BPR they will lose their jobs. Second, it is possible to make a change attractive (financial motivation, creating conditions stimulating employees' imaginative co-operation and self-realization, etc.) The second way seems to be more effective.

The concept of re-engineering is a response to such important changes in the business environment that it can't be regarded as merely another passing management fad. In the author's opinion, this concept will survive (maybe under a different term) for a relatively long time. Most probably, the future of re-engineering will be in incorporating and synthesizing results of other management approaches that respond to the same challenging environment (TQM, lean production, post-fordism, new approaches in human resources management, etc.). Many inspiring ideas can be found in the literature on strategic management and the interrelation between strategy and structure. The role of the human factor in the analysis of business processes and implementation of re-engineering projects will be of crucial importance for the future of this concept and the practice of re-engineering in enterprises. However, to activate the initiative of employees and make use of their experience is usually easier when we regard re-engineering not only as a radical change, connected with forming new processes, but include into this concept also incremental changes of existing processes which can lead (although not immediately) to radical improvements.

The need for a more adequate integration comes to the fore also regarding the interrelation between re-engineering and information technology. The new developments in information technology have been a very important factor for the mapping business processes and practical implementing of the re-engineering projects. Very often, information technology departments were responsible for re-engineering projects. However, the architecture of information systems in many enterprises corresponds to the traditional, functional organization structure that is not adequate for identifying and improving trans-functional business processes. Information technology experts (both internal and external) are not familiar enough with business processes that are to be restructured, and sometimes they are not appropriately informed about the strategic objectives of the firm. On the other hand, people who know the business processes very well from their practical experience, are not aware of all application possibilities of the most recent developments in information technology that can be valuable for the re-engineering of specific business processes. A need for synthesis of the know-how and experience of managers from different functions of the organization and the most recent techniques of information technology comes to the fore.

However, the most important source of the future improvement and perhaps be modification of the re-engineering concept will be practical experience of enterprises implementing re-engineering projects. Until now, there has not been sufficient experience with a successful re-engineering of manufacturing processes (or if such cases exist, information on them has been published very scarcely). Probably, in the next years more information from this field will be available.

The last part of the paper tries to answer the question of whether we can expect re-engineering approaches in Slovak enterprises. Many firms in Slovakia are in a situation when a radical reconstruction of business processes is badly needed. This is partly due to dramatic changes in their environment, connected with the transformation of the economy, partly called out by similar factors as in western countries. Many enterprises have radically changed their technology, organization structure, relationships with suppliers, the whole system of human resources management, etc. Although they do not use the word re-engineering, they have actually implemented changes that mean a radical redesign of business processes. Some Slovak enterprises even explicitly speak about re-engineering, form re-engineering teams and with the help of consulting firms try to radically improve their performance and competitiveness.

These re-engineering projects are just starting and it is too early to assess their results. Moreover, firms are not willing to provide information about their most recent initiatives – which is natural. However, even from these first attempts at re-engineering it is clear that some similar problems as in western firms can appear. Especially important will be the role of the human factor, which can be a facilitator or inhibitor of designed radical changes. To form an environment supportive of desirable changes and organizational learning, a radical change in organization culture is inevitable.

Taking into account the lack of financial resources in Slovak enterprises, it is probable that the incremental, step by step approach will be the prevailing method of business process restructuring in Slovakia. A more dramatic redesign of business processes has been implemented mainly in firms which are owned (or where exists majority control) by foreign capital.

Učelivá ekonomika

Ladislav ANDRÁŠIK*

Úvod

Koncepcie znalostne alebo poznatkovo osnovaného hospodárstva, prípadne ekonomiky, ktorá žije v podmienkach informačnej spoločnosti, patria v súčasnosti k veľmi frekventovaným témam medzi ekonómami v krajinách OECD. Vzhľadom na to, že aj Slovenská republika sa usiluje o členstvo v tejto prestížnej organizácii priemyselne najvyspelejších štátov sveta, môže byť užitočné preveriť a prediskutovať niektoré základné predstavy o fungovaní takých ekonomík. Osobitne dôležité sa to javí v porovnaní dvoch rozdielnych procesov prechodu k týmto novým formám hospodárskeho rozvoja. Na jednej strane ide o prechod od klasických trhových ekonomík k ich novým formám (napr. takým, ako je informačná ekonomika) a na druhej strane o prechod k takýmto formám od procesov, ktoré teraz prekonávajú bývalé socialistické ekonomiky sovietskeho typu, tzv. tranzitívne ekonomiky.

Cieľom tejto state je ukázať na niektoré nedorozumenia vyplývajúce z rozdielnej teoretickej a metodologickej kultúry ekonómov danej ich vývojom v rozdielnych filozofických a ideologických podmienkach. Zdá sa mi samozrejmé včleniť tieto ich vlastnosti do celkovej ekonomickej kultúry¹ menovitých krajín. Zároveň však treba brať do úvahy aj rozdielne možnosti komunikácie, ako aj hardvérové a softvérové vybavenie ekonómov z krajín OECD na jednej strane a z tranzitívnych krajín na strane druhej. Uvedené a mnohé ďalšie prekážky v dorozumievaní rozličných prúdov a škôl ekonomickeho myslenia sa len veľmi pozvoľna darí odstraňovať nielen medzi tzv. západnými a východnými ekonómami, ale aj vnútri týchto dvoch veľkých „zemepisných“ skupín. To je dôvod, prečo v *prvej časti* state venujem zvýšenú pozornosť otázkam, ktoré s nimi rozličným spôsobom súvisia. Pozornosť v nej venujem najmä geneticko-kauzálnej tradícii v modernej ekonomickej vede, pričom osobitný dôraz kladím

* prof. Ing. Ladislav ANDRÁŠIK, DrSc., Katedra ekonómie a manažmentu, Elektrotechnická fakulta STU, Ilkovičova 3, 812 19 Bratislava

¹ Uvedomujem si, že kultúra je veľmi mnohoznačné slovo. V tejto stati ho používam v kontexte najnovšieho vývoja takých nových vedných odborov, ako je memetika, veda o komplexných evolučných systémoch atď. Predpokladám, že čitateľ Ekonomickeho časopisu je oboznámený s týmito novými výbojmi svetovej vedy a preto nepovažujem za potrebné vysvetľovať ďalšie súvislosti danej problematiky do väčších hĺbok.

na tri okolnosti, ktoré podmieňujú intersubjektívitu danej problematiky. Sú to:

- *otázky účelovosti evolúcie*
- *otázky príčinnej zameranosti činnosti individuálnych agentov v trhovom prostredí*
- *zdôraznenie genetickej a memetickej povahy prírodných vzťahov a súvislostí procesu ekonomickej evolúcie.*

V *druhej časti* state rozoberám premenlivé významy znalostí, poznatkov a učenia (sa) pre evolučnú kvalitu hospodárstva. Kládne sa v nej veľký dôraz na rozlíšenie vplyvu informácií v evolúcii hospodárstva v extrasomatickej forme a v podobe autentického osvojenia informácií menovitými agentmi. Považujem za rovnako dôležité rozlíšiť pojem *učenie (sa)*, ako náhodný proces, a pojem *učelivosť*, ako špecifickú vlastnosť menovitej ekonomickej jednotky (či už je ňou osoba, alebo skupina osôb). Z toho odvodzujem zvláštne spojenia a väzby medzi kognitívnosťou na úrovni sebauvedomelého subjektu a kognitívnosť na nadosobnej úrovni. Na základe toho nastoľujem otázku potreby rozvoja akejsi „kognitívnej ekonómie“.

V *tretej časti* naznačujem niektoré možnosti simulácie a počítačového experimentovania s modelom virtuálnej ekonomiky, pričom za teoretický základ vyberám z metodologických, didaktických, ale aj čisto pragmatických dôvodov neoklasickú koncepciu všeobecnej ekonomickej rovnováhy. V tejto súvislosti zavádzam koncepciu tzv. *skrytej neoklasickej ekonomiky*. Spojením dvoch simulačných modelov, t. j. modelu všeobecnej ekonomickej rovnováhy a modelu kognitívnej komunity agentov dostávam tzv. učiacu (sa) ekonomiku s pozoruhodnými vlastnosťami, ktoré sú veľmi blízke vlastnostiam pozorovaným v reálnom ekonomickom živote.

Vo *štvrtej časti* uvádzam príklad *kognitívnej adaptácie* vnútri izolovanej enklávy skrytej neoklasickej ekonomiky, ktorá ako celok sa správa konvenčne. Existencia učiaceho (sa) „novotvaru“, uzavretého v izolovanej enkláve, dodáva v priebehu evolúcie pôvodne konvenčnej ekonomike celkom nové vlastnosti aj za predpokladu, že nepripustíme v procese simulácie genetickej a memetickej nákazy za „membránou“ enklávy (metaforicky povedané, „novotvar“ nemôže metastázovať mimo svojho obalu). Z priestorových dôvodov je naznačené len torzo možností modelovania tohto zaujímavého príbehu.

V *piatej časti* ďalej konkretizujem a rozvíjam koncepciu fázového prechodu z prikazovacej ekonomiky na neprikazovacu (môžbyť snáď aj trhovú) ekonomiku pomocou simulačného modelu, keď do pôvodne prikazovacej ekonomiky som „ponoril“ akési kondenzačné jadro hospodárstva X , ako subsystém s čiastkovými trhovými mechanizmami. Len pre priestorové obmedzenie state neuvádzam úplný opis simulačného modelu, ale iba jeho všeobecné črty.

Šiesta časť state obsahuje zovšeobecnenia z doterajšieho výskumu predmetnej problematiky, ako aj z počítačových experimentov, ktoré som robil s jed-

notlivými simulačnými modelmi umelého učenívého hospodárstva. Odvolávam sa (ale iba veľmi selektívne) na súčasný svetový výskum v predmetnej oblasti svetovej vedy. Aspoň v náznakoch sa pokúšam čitateľovi načrtnúť možnú polemiku s jednotlivými školami, ktoré sa postupne rozvíjajú v niektorých významnejších výskumných centrách v zahraničí. Ako príklad som vybral zeme- pisne k nám najbližšie stredisko: IIASA v Laxenburgu. V záverečnej pasáži poslednej časti state naznačujem možné zovšeobecnenia z doterajšieho výskumu tak pre ďalší rozvoj teórie a metodológie, ako aj pre prípadné použitie v hospodárskopolitickej realite či priamo v parciálnych hospodárskych politikách.

1. Základné teoretické, metodologické a dorozumievacie problémy v predmetnej oblasti teórie a simulačného modelovania učenívého hospodárstva

Nemožno len tak ľahko zanedbať skutočnosť, že ekonómovia z východného bloku ešte pred niekoľkými rokmi nemali možnosť intenzívne využívať osobnú výpočtovú techniku na rutinné simulačné experimenty a treba si vlastne priznať, že väčšina z nich nemá tieto možnosti ani v dnešných dňoch. Bez tejto možnosti a bez prirodzeného používania Internetu a podobných sietí však nemožno dosiahnuť nielen potrebnú úroveň interpersonálnej komunikácie, ale ani základné porozumenie jadra problémov, ktoré sú spojené s problematikou *informačnej spoločnosti, učenívého hospodárstva* a podobne.

Netreba zaiste zdôrazňovať, že tu existuje ešte veľké množstvo aj iných a veľmi závažných teoretických a metodologických problémov, ktoré sťažujú alebo dokonca znemožňujú komunikáciu. Dokonca je ich tak veľa, že v jednej stati ich nemožno všetky ani vymenovať, nieto obsiahnuť a už vôbec nie sa ich pokúsiť riešiť. Často i jednotlivý – na prvý pohľad ani nie veľmi zložitý – problém z tohto balíka presahuje rozsahové možnosti jednej časopiseckej state. Medzi také problémy patrí aj predmet mojej pozornosti v predkladanom príspevku. Ide v ňom o rozdiskutovanie problému takého vyjadrenia výsledkov teoretizovania na súčasnej úrovni rozvoja svetovej vedy a umenia využívať ich, ktorá zodpovedá aj súčasným technologickým možnostiam vedy a výskumu.

Stručne povedané, súčasný ekonóm ešte stále nevie alebo nemôže byť aj experimentálnym vedcom. Ale taký zoológ alebo botanik ešte v preddarwinovských časoch takéto možnosti mal. Vyplyvali totiž zo samej prirodzenosti objektu, na ktorom biológovia vymedzovali svoj predmet skúmania. Ekonóm je ešte aj dnes odsúdený na vytváranie verbálnych konštrukcií alebo na ich pretransformované matematické formalizmy, ale nemôže ani len to, čo mohol povedzme Gregor Mendel, keď križil červený hrach s bielym a sledoval, ako na to bude reagovať živá podstata.

Vo svojom príspevku by som chcel čitateľovi predstaviť možnosť podobného experimentovania. Nebude to síce experiment na naozajstnom živom tele v biologickom zmysle, ale pôjde o *umelý život* v počítačovom hardvéri a softvéri. Aby bol prechod od klasického ekonomického teoretizovania menej bolestný, použil som na vytvorenie niektorých organizmov a orgánov umelej ekonomiky subsystémy prevzaté z neoklasickej ekonómie. Preto je tento simulačný model vlastne hybridom, ktorý v sebe obsahuje na jednej strane bunky, pletivá, orgány a organizmy umelých (elektronických) tvorov, a na druhej strane formalizmy neoklasickej ekonómie prevedené do digitálneho počítačového jazyka. Tým sa vlastne vytvára možnosť jednak ich verifikácie, jednak falzifikácie.

Uvedomujem si, že daktori z čitateľov by mohli vzniesť námietku asi v tom zmysle, prečo práve z neoklasickej ekonómie, a prečo nie aj príklady z inštitucionálnej a evolucionistickej ekonómie. Nuž preto, lebo počítačová simulácia prirodzene vedie práve k podobným koncepciám a nepovažujem za vhodné pliesť dohromady konvenčnú evolucionistiku s evolucionistikou, ktorá sa opiera o podporné prostriedky genetického programovania, teórie neurónových sietí a podobne.

Vieme, že geneticko-kauzálna tradícia v modernej ekonomickej vede, ale aj z hľadiska svojej histórie, kladie dôraz prinajmenšom na tri okolnosti, ktoré by bolo potrebné objasniť, keby sme sa azda predsa len podujali paralelne diskutovať o problémoch načrtnutých v príspevku. Zaiste nemusím zdôrazňovať, že sú veľmi dôležité.

Prvá okolnosť súvisí s otázkou *účelovosti*. Geneticko-kauzálna tradícia chápe ekonomického agenta ako účelovo konajúceho jedinca, vedomého si tejto účelovosti. Je teda cieľavedomý: kladie si ciele i hľadá prostriedky a metódy na ich dosiahnutie. Umelý počítačový agent sa takto nespráva: ten sprvu nevie nič, a preto ani len netuší, že jeho konanie vedie k dajakému cieľu.²

Konanie jednotlivých agentov je spontánne, tak ako pohyb molekúl z jednej strany zohrievanej tekutiny v Benárdovom pokuse. Príčinou ich pohybu je prívod tepla. V prípade reálneho ekonomického agenta „racionálneho typu“ príčinou jeho aktivity sú psychologicky vysvetliteľné potreby, očakávania a želania. V teórii autoorganiky J. Zapletala je tou príčinou *princíp prežitia*, t. j. *princíp zachovania života ako seba samého*. Pravda, aj *synergetika* má na túto otázku svoju vlastnú odpoveď: je to okrem iného tzv. *princíp zotročenia*. Keďže som už začiatkom 80. rokov dost' obsérne informoval o týchto otázkach, nebudem sa

² Rád by som upozornil čitateľa na to, že tento problém nie je vôbec taký nevinný, ako vyzerá na prvý pohľad. Hoci sa nám dnes, na našej úrovni rozvoja, zdá byť úplne samozrejmé, že konanie „koruny tvorstva“ je inherentne cieľavedomé, predsa ľahko podliehame pokušeniu pozabudnúť na to, že jeho cieľavedomosť je výsledkom dlhého evolučného procesu kultivácie tejto jeho špecifickej vlastnosti.

na tomto mieste k nim vracat' [2; 3; 4; 5; 6]. Úplne inou otázkou však je, keď sa o túto koordinačnú úlohu postará socialistický štát v podobe direktívneho riadenia subjektov.

Druhou okolnosťou je, že činnosti individuálnych agentov nadobúdajú podobu *príčinných vzťahov* v rámci výsledkov celkového trhu. Kým jednotlivci nemusia vždy docieľiť splnenie svojich potrieb a túžob, interakcie medzi ich činnosťami a činnosťami ostatných agentov spoluvytvárajú tieto výsledky. Hospodárstvo ako celok môže prežiť napriek tomu, že jednotlivci zaniknú (napríklad zbankrotujú). Ba práve preto, že môžu zaniknúť, t. j. že trvajú v diskrétnych intervaloch, umožňujú hospodárstvu ako celku učiť sa, adaptovať sa na zmenené podmienky, a tak prežiť. Ak by nemohli neprispôsobiví jedinci vymiznúť, museli by napokon zahynúť všetci. Jednotlivec totiž skôr alebo neskôr narazí na hranicu svojich individuálnych možností zdokonaľovania. V danom prípade sa črtá riešenie v tom, že na jeho miesto nastúpi jedinec, ktorý má schopnosť ďalej sa zdokonaľovať.

Tretou okolnosťou je zdôraznenie *genetickej* povahy príčinných vzťahov a súvislostí. V rámci tohto pohľadu príčina nie je jednoducho dačo také, čo vždy predchádza svojim dôsledkom. Príčina vytvára jednosmerný proces, na konci ktorého je dôsledok. V danom prípade, vo vzťahu ku konaniu agenta, je príčina apriórna: či už ide o pud sebazáchovy, alebo o snahu uvedomele dosiahnuť cieľ, príčina konania je vopred daná.

2. Rozdielny význam poznatkov, znalostí a učenia pre evolučnú kvalitu hospodárstva

V ekonomickej literatúre je bežné, že o hospodárstvach krajín OECD sa hovorí a píše ako o poznatkovo a informačne osnovaných. Tvrdí sa, že tie najvyššie z nich sú v rastúcej miere práve takto založené, a to ich odlišuje od iných, menej rozvinutých ekonomík. Poznatky sa teraz považujú za hlavnú hnačiu silu produktivity, efektívnosti, hospodárskeho rastu, alebo ešte presnejšie, hospodárskeho rozvoja. Stredobodom záujmu je úloha rýchlo sa množiacich (najmä extrasomatických) informácií, nových technológií, najmä ITT (informačné a telekomunikačné technológie) a učenia (sa) vzhľadom na ekonomickú výkonnosť. Pritom však intersubjektivita takto používaných pojmov a kategórií zostáva stále na relatívne veľmi nízkej úrovni a je vlastne natoľko vágna, že bráni komunikácii, alebo ju aspoň v značnej miere komplikuje.³

³ Rozsah state nedovoľuje riešiť uvedené problémy nedostatočnej intersubjektivity používaných pojmov. Nezostáva mi, než sa spoliehať na to, že čitateľ Ekonomického časopisu pozorne sleduje vývoj vo svctovej vede a vie o týchto problémoch. Aspoň na ilustráciu toho, že aj vedecké

Z hľadiska evolučnej kvality a výkonnosti hospodárstva, spoločenstva hospodárstiev a podobných vyšších štruktúr, považujem za veľmi dôležité odlišiť od seba učenie sa ako proces a učiteľnosť ako špecifickú vlastnosť daktorej ekonomickej entity. Napríklad si možno postaviť takúto otázku: vie sa podnik efektívne učiť? Alebo otázku: vie sa hospodárstvo ako celok učiť?

Podnik, aspoň teda pri jeho založení a v začiatočnom období jeho života, je výtvor človeka. Hospodárstvo je v tomto zmysle už viac výtvorom dlhšieho evolučného procesu. Na druhej strane, paradoxne, sám človek ako zakladateľ je výtvorom veľmi dlhého evolučného procesu. Už z týchto jednoduchých vyjadrení je zrejmé, že pri teoretizovaní o nastolených problémoch treba byť nanajvýš opatrný pri formuláciách a pri používaní pojmov s nižšou mierou intersubjektivitu, resp. nie dosť dôsledne explikovaných.

Pokúsím sa to ilustrovať na príklade pojmu *kognitívnosť*. Už aj intuitívne je zrejmé, že tu môžu vzniknúť synonymicko-homonymické problémy v celom okruhu tejto problematiky.

Zdá sa, že je všeobecne prijateľný prístup hovoriť o kognitívnom procese v prípade ekonomickeho agenta, napríklad podnikateľa. Ale už predpoklad kognitívnosti vo vzťahu k podniku vyvoláva u konvenčného ekonóma rozpaky. Tie sa ešte posilnia, keď sa tieto predpoklady prenesú na úroveň celej ekonomiky. Pritom medzi prírodovedcami sa uznáva právo na život tzv. *kognitívnej biológie*. A čo tak prejsť na predstavu ekonomickej vedy ako kognitívnej, t. j. pokúsiť sa rozvíjať *kognitívnu ekonomiu*?

Už slávny Škót *Adam Smith* svojou teóriou neviditeľnej ruky položil, zdá sa, základný kameň prechodu k takej ekonomii. Ale ak už spomínam klasikov, nemali by sme zabudnúť na Alfreda Marshalla, ktorý vyslovil zaujímavý bonmot o tom, že Mekkou moderných ekonómov bude biológia. Sotva mohol v tých časoch predvídať, že nie biológia živých organizmov, ale kognitívna „biológia“ umelých softvérových „bytostí“, ktorú práve v tomto príspevku chcem priblížiť čitateľovi.

Súčasná počítačová technológia, vymoženosti programovacej vedy a umenia, napríklad veda o neuorónových sieťach či širšia teória umelej inteligencie nám ponúkajú určité možnosti vytvoriť umelé (elektronické) subjekty, ktoré by sa mohli vedieť samostatne učiť, adaptovať sa na meniace sa podmienky atď. Ba čo viac, také umelé subjekty (animáty) by mohli za vhodných podmienok vytvoriť aj podnik, ak nie celú ekonomiku. Vo svojom doterajšom výskume som z takých animátov vytvoril nielen fungujúcu, ale v približnom zmysle uvedeného pojmu *učiteľnosť* aj umelú ekonomiku, t. j. *umelé učiteľné hospodárstvo*.

3. Simulácie v modeli virtuálnej (skrytej neoklasickej) ekonomiky

Umelo vytvorený počítačový agent môže zastávať v ekonomike rozličné úlohy. Môže byť napríklad v role investora, spotrebiteľa, sporiteľa, kupujúceho alebo predávajúceho na trhu a podobne. Keď napríklad kupuje spotrebné statky na trhu pre svoju konečnú spotrebu, je v úplne inej situácii, ako keď kupuje niečo na účely budúceho výnosu. Práve toto je okolnosť, ktorá sa zväčša považuje za úplnú samozrejmosť, ale pritom sa v praktických súvislostiach zvykne zabudnúť na to, že tu už ide o kontakt s intertemporálnou neurčitou, ktorá v konečnom dôsledku pôsobí na budúci výnos.

Trh kapitálu je nedokonalý a neurčitý aj v podmienkach civilizovanej ekonomiky. Ešte neurčitejší je v podmienkach tranzitívnej ekonomiky, pretože v nej ešte nie je vytvorený *stabilný právny a inštitucionálny poriadok*, ktorý pre toho, kto kupuje *budúci výsledok* (ľudovo povedané *mačku vo vreci*), zabezpečuje stabilitu pravidiel hry. Nemožno preto zamieňať trhové správanie spotrebiteľa na jemu známom trhu a agenta na kapitálovom, investičnom a pod. trhu. Keby sme chceli ťažiť z analógií trhu predmetov a služieb konečnej spotreby, mohli by sme sa ľahko ocitnúť v takom parodoxe, ako je napríklad Ponzioho hra (financovanie splácania dlhu z novo požičaných prostriedkov).

Čítankovým príkladom je agent žijúci v socialistickej ekonomike. V takej ekonomike agent nemôže mať inú rolu než zamestnanca a spotrebiteľa. A priori teda nemôže byť vlastníkom kapitálu. Jeho jediným zdrojom príjmov je mzda zamestnanca štátneho (národného) podniku.

Pracovná zmluva sa uzatvára v podmienkach určitosti (právo na prácu) a istoty, že mzdové sadzby sú stabilné. Ale agent aj ako kupujúci na trhu, aj ako spotrebiteľ žije v podmienkach určitosti: plánované ceny spotrebných predmetov sú stanovené vopred, na jasnej úrovni a sú stabilné v čase.

Na druhej strane však štát (zastúpený zas len agentom–zamestnancom) ako zamestnávateľ musí fungovať v podmienkach neurčitosti, pretože nie je možné vopred zaistiť, že zamestnanec v požadovanej kvalite a kvantite splní kúpno-predajnú zmluvu. Inými slovami, štát ako zamestnávateľ kupuje v pracovnej sile zamestnanca vlastne „mačku vo vreci“. (Ešte presnejšie to vystihuje slovná hračka z tých čias: „Vy sa tvárite, že nás platíte a my predstierame, že robíme.“) Ide totiž o to, že pokuta za nesplnenie predmetu pracovnej zmluvy nie je taká odstrašujúca, aby sa jej agent musel snažiť vystríhať. Ešte jasnejšia je však v tejto súvislosti situácia dlžníka a veriteľa v kapitálovo-peňažnom vzťahu.

Okolnosti možného nesplnenia záväzku budú vstupovať do úvah tak veriteľov, ako aj dlžníkov už pri uzatváraní dohody alebo zmluvy. Keď dlžníkove budúce vyhliadky sú neurčité a je tu pravdepodobnosť neplnenia záväzku, veriteľ je zainteresovaný na tom, v akej miere môže zabrániť hrozbe bankrotu dlžní-

ka. Vidíme teda, že tu existuje základná asymetria medzi veriteľom a dlžníkom. Ešte výstižnejšie implikácie sú v prípade uzavierania zmluvy o prenájme (napríklad medzi majiteľom pôdy a nájomcom). Všetky uvedené prípady možno simulovať pomocou modelu umelej ekonomiky. Kvôli jednoduchosti a lepšej zrozumiteľnosti začnem prípadom, keď agent (resp. domácnosť) je v role zamestnanca a spotrebiteľa.

Portfólio domácností má jediné aktívum: spôsobilosť pracovať. Práca je zároveň jediným zdrojom obživy. V danom prípade agent plní tri strategické úlohy: 1. *hľadá si čo najlepšiu prácu*; 2. *v pracovnom vzťahu sa správa čo najšetrnejšie k svojej pracovnej sile*; 3. *ako spotrebiteľ sa správa „racionálne“ v neoklasickom zmysle slova*.

4. Príklad adaptácie vnútri izolovanej enklávy skrytej neoklasickej ekonomiky

Na ilustráciu toho, ako funguje *skrytá neoklasická ekonomika*, vyberieme z nej jeden segment. Tento segment budeme považovať za úplne izolovaný trh v tom zmysle, že na rozhraní s ostatnou ekonomikou neprechádzajú – ani dnu, ani von – žiadne trhovo významné signály. Možná je len imigrácia a emigrácia domácností s ich portfóliom.

Portfólio domácností sa môže skladať len z troch faktorov, a to: *pôdy, pracovnej sily a kapitálu*. Keďže pri imigrácii môže domácnosť so sebou „priniest“ aj pôdu, resp. pri emigrácii si ju so sebou „odnieť“, tento predpoklad znamená, že sme pripustili zmeny vo veľkosti fyzického ekonomického prostredia, na úkor ostatnej časti skrytej ekonomiky.

Vo vzťahu k domácnostiam je migrácia dôležitým metodologickým predpokladom z toho dôvodu, že umožňuje oddeliť od seba dve strategicky významné aktivity hospodárskych subjektov, a to: a) *poznávaciu činnosť* – ako proces získavania informácií, znalostí, skúseností, zručností a poznatkov, čiže to, čo podmienečne nazývam učenlivosť; b) *ponuku, resp. pri existencii dopytu predaj či prenájom svojho portfólia a jeho využitie vo firmách, ktoré ich kúpia*. Predpokladám teda, že imigrant prináša so sebou výsledky prvej strategickkej aktivity skryté, takpovediac vo svojej telesnosti. Predpokladám tiež, že v izolovanom segmente táto jeho informovanosť už zostáva *konštantná*.

Podobne, emigrant uvedenú informovanosť „odniesie“ so sebou ako súčasť svojho ja. Týmto metodologickým trikom sme sa zbavili potreby paralelného vysvetľovania dvoch veľmi spleťitých dejov už v prvom kroku výkladu. Samozrejme, že súbežné vysvetlenie oboch má kľúčový význam pre pochopenie celej teórie učenlivej ekonomiky v podobe, akej som ju rozpracoval. Ešte predtým

však bude treba vysvetliť simuláciu života učenlivého agenta a učenlivej populácie, ktorú vytvárajú tým, že sa reprodukovujú v softvéri počítača.

Rovnako ako v skrytej ekonomike, aj v jej izolovanom segmente – v záujme jednoduchšieho výkladu – fungujú len tri sektory, resp. odvetvia. Ako som už uviedol, sú len tri výrobné faktory. Na základe toho možno definovať výrobnú časť ekonomiky, napríklad pomocou trojsektorovej a trojfaktorovej výrobnjej funkcie Cobbovho-Douglasovho typu, ktoré sú známe z bežných učebníc, preto ich tu, rovnako ako funkcie užitočnosti spotreby tovarov, služieb a voľného času, nebudem uvádzať.

Na začiatku žijú v izolovanej enkláve skrytej neoklasickej ekonomiky len tri domácnosti, pričom jedna z nich má vo svojom portfóliu len pracovnú silu, a ďalšie dve aj kapitál a pracovnú silu. Predpokladajme, že po každom hospodárskom roku imigruje do enklávy jedna domácnosť tretieho typu, t. j. bez pôdy a kapitálu: len s pracovnou silou. Dopyt po pracovnej sile v sektoroch však nebude rásť zodpovedajúco úrovni ponuky rastúceho v dôsledku imigrácie pracovnej sily.

V dôsledku použitia neoklasických predpokladov o všeobecnej ekonomickej rovnováhe sa bude adaptačný proces cien faktorov v izolovanej enkláve skrytej ekonomiky vyvíjať tak, že cena kapitálu a pôdy bude rásť v súlade s rastom ponuky práce (podľa konvencie cena práce, t. j. mzda je numéraire (=1)). Ceny sa teda prispôsobujú rastúcej ponuke práce (mzdy klesajú, zisky a renta rastú), čo výrazne diferencuje príjmy jednotlivých druhov domácností. Experimenty s modelom ukazujú veľmi plasticky, že situácie, ktoré sa objavili vo väčšine postsocialistických krajín, sa dali pomerne presne predpovedať.

Stagnácia alebo priamo klesanie miezd, neprirodzený rast nezamestnanosti, nedostatok prevádzkového kapitálu a ďalšie teraz už známe tendencie sú na entropickej vetve evolučného procesu. Je tu teda tendencia k ustavičnému prehĺbovaniu úpadku. Tento proces nie je možné výrazne zlepšiť ani po otvorení enklávy. Počítačovým experimentovaním sa teda dalo už na začiatku transformačného procesu vopred ukázať a dokázať, čo sa bude diať, keď sa legislatívne, inštitucionálne prostredie a celková politická a ekonomická kultúra neupraví tak, aby bolo možné korektne podnikáť. Namiesto toho sa scenáre postavili na subjektivistických predpokladoch a krátkych spojeniach s tvrdeniami v učebniciach, ktoré boli napísané na použitie pre celkom iné podmienky. Výsledky takýchto postupov sú na škodu nás všetkých veľmi neradostné tým viac, že sa im dalo a malo predísť.⁴

⁴ Na tomto mieste výklad o simulačnom modeli uzavieram. Podľa odporúčania lektora state a na základe rozhodnutia redakčnej rady Ekonomického časopisu som explicitný opis simulačného modelu a experimentálne výsledky musel z dôvodov nadmerného rozsahu vypustiť. Zainteresova-

5. Kondenzačné jadro trhového hospodárstva X (ponorené do prikazovacej ekonomiky)

Alternatívny príklad učnivej ekonomickej jednotky (kondenzačné jadro učnivej ekonomiky v dajakej existujúcej ekonomike netrhového typu) som simuloval na počítači – pomocou učnivých agentov a skrytej ekonomiky neoklasického typu – podľa učebnicových matematických vzťahov. Agenti modelu si záväzne, v súlade so zákonom o zachovaní života [Zapletal, 1996, s. 50–55] musia dopĺňať svoj zásobník vitálnou energiou (ďalej *VE*) tak, že vyvíjajú stereotypné ekonomické aktivity v skrytej ekonomike. Ich druhá aktivita, t. j. investigatívne náhodné učenie sa, je sama náhodným procesom. V tejto druhej aktivite teda môžu byť, samozrejme, ak sú ešte živí, v aktívnom alebo hybernizovanom režime, v závislosti od generátora náhodných čísel.

Učnivými sa agenti stanú až v priebehu simulácie, a to náhodným spôsobom. Na začiatku simulovania umiestni experimentátor do kondenzačného jadra zvolený počet agentov a vybaví ich začiatočnou *VE*, koeficientom prirodzeného rozpadu *VE* (ďalej *kpr*) a ďalšími náležitosťami, ktoré som už vysvetlil. Ďalší agenti prichádzajú do kondenzačného jadra náhodne.

V tejto stati som použil simuláciu s tromi agentmi, ktorých môžeme pre širšiu zrozumiteľnosť nazvať domácnosťami. Domácnosti sú vybavené rovnakou zásobou vitálnej energie 120 jednotiek ($VE = 120$) a $kpr = 0,1$ (resp. 10%) per annum. To znamená, že aj pri úplnej nečinnosti (úplnej hybernizácii) budú mať na konci obdobia už len 108 jednotiek *VE*. Na druhej strane, ich učnivá aktivita ich stojí 1 jednotku *VR* za jeden krok učenia sa. Keďže o tom, kedy a ktorý agent sa začne správať učnivo, rozhoduje náhoda, náklady na učenie sa môžu byť medzi jednotlivými agentmi veľmi rozdielne. Rozdielnosť je ešte zvýšená tým, že samo učenie (resp. hľadanie nového riešenia) je náhodným procesom. Nie je teda vylúčené, že agent už v jednom období vyčerpá svoju pôvodnú *VE*.

Doplňovanie *VE* sa deje na základe rutinnej ekonomickej aktivity agenta v skrytej ekonomike. Rutinnou ekonomickou aktivitou agenta rozumieme to, že dáva (ponúka) na trh primárnych faktorov skrytej ekonomiky svoje portfólio. Inými slovami, v tomto druhom režime aktivít ho úplne podrobujem neoklasickej doktríne, nedávam mu teda možnosť byť učnivým agentom. Týmto spôsobom sme „zošili“ dve čisté línie ekonomickej teórie: *konvenčnú neoklasickú ekonómiu a teóriu učnivej ekonomiky*, pričom už sama možnosť, aby sa jed-

ný čitateľ nájde pôvodný rukopis v redakcii Ekonomického časopisu tak na papierci, ako aj na diskete. Sú v ňom tabuľky a grafy vytlačené z výsledkov počítačového experimentovania. Týmto poskytujem svoj súhlas k rozmnožovaniu pôvodného rukopisu na akomkoľvek médiu, ak s tým bude súhlasiť aj vydavateľ a redakčná rada Ekonomického časopisu. Prípadným záujemcom predvediem na katedre ekonómie a manažmentu FEI STU simulácie „in vivo“ na počítači PENTIUM.

notlivý agent stal učenílivým, mení tento „zošitý“ celok na učenílivý (agent „nakazí“, učenílvosťou aj skrytú ekonomiku).

Aby sa vylúčili akékoľvek subjektívne predsudky experimentátora, aj príchod ďalších agentov z pôvodnej ekonomiky je podriadený náhode. Podobne aj prvotné „nastavenie“ parametrov a premenných skrytej ekonomiky je náhodné. Takto vlastne experimentátor rozhodol len o tom, že agent má začiatkové vybavenie *VE* a *kpr* a o tom, s koľkými agentmi začína simuláciu. Ostatné je vecou náhody a úspešnosti procesu slepého (v teórii umelej inteligencie: BVSR⁵) alebo krátkozrakého učenia sa.

V tomto prípade, aby sme mohli lepšie kontrolovať priebeh dejov v skrytej ekonomike, ako experimentátor som udržiaval hodnotu HDP a daňových a tarifných výnosov na konštantnej úrovni prvého riešenia. Právo experimentátora spočíva v tom, že môže meniť veličiny, ktoré majú charakter sadzieb typu colné tarify, dane a podobne. Experimentátor sa teda ocitol v role akéhosi ministra financií. Vstupuje do dvojstranovej hry, kde na jednej strane je on ako splnomocnenec štátu a na druhej strane je to, čo som nazval „zošitá“ *učenílivá ekonomika*. Ekonomika reaguje na opatrenia ministra financií jednak ako typická neoklasická ekonomika, jednak podľa toho, ako sa vyvíja náhodný proces učenia sa jednotlivých agentov (ontogenetické učenie) a ich populácie ako celku (fylogenetické učenie). Individuálny úžitok agentov, ktorý získali zo svojho aktívneho zapojenia do skrytej ekonomiky, prejde na konci hospodárskeho obdobia do ich zásobníka *VE*. Výsledky v prvom období sú poznačené tým, že ani jeden agent sa neučil, čiže dej je upravený len „neviditeľnou rukou“ zabudovanou do neoklasického modelu ekonomiky.

V dôsledku toho, že do kondenzačného jadra postupne náhodným spôsobom prichádzajú ďalší agenti, ale aj preto, lebo celok sa postupne zapája do učenia, rozvíja sa v počítači selektívny evolučný proces, ktorý je veľmi podobný prirodzenému vývoju trhovej ekonomiky. Nastávajú v ňom typické situácie, napríklad také, že (v súlade s použitou neoklasickou doktrínou) výrobcovia reagujú na zmenené ceny snahou zvýšiť výrobu tých produktov, ktoré majú na trhu finančnej produkcie vyššiu cenu. To sa udeje tak, že dôjde k prelievaniu prvotných faktorov medzi priemyselnými odvetviami. Počítačové experimentovanie so

⁵ Ak sa na to pozrieme retrospektívne, všetky znalosti sa môžu redukovať na induktívne možnosti založené na slepej variácii a ich selektívnom (výberovom) uchovávaní a/alebo pozdržaní (Blind Variation and Selective Retention /BVSR/) v zásobníku znalostí (ZZ) na skoršom (predchádzajúcom) stupni. Dokonca aj dokonale deterministické dynamické systémy možno nazvať slepými v zmysle, že keď je systém dostatočne zložitý, nemožno predpovedať, či systém dosiahne dajaký partikulárny atraktor (či vyberie stabilnú konfiguráciu stavov) bez explicitného vytýčenia ich postupnosti stavových prechodov (variácií) (Heylighen, 1991). Ide o to, že na väčšine fundamentálnych úrovni variačných procesov v celkovej evolúcii „sa (vopred) nevic“, ktoré z variantov nimi produkovaných sa má vyselektovať.

simulačným modelom učnivej ekonomiky umožňuje nielen bežnú interakciu experimentátora s modelom, ale aj retrospektívnu analýzu toho, čo sa vlastne odohralo. Takže skončený experimentálny príbeh môže byť podrobený napríklad ekonometrickej analýze.

6. Problémy so znázornením koordinácie v počítačovej a reálnej ekonomike

V spojitosti s problematikou informačnej spoločnosti, podobne ako s poznatkovo osnovanou ekonomikou, učnivou ekonomikou atď., narážame na množstvo nedorozumení v dôsledku nedostatočnej explikácie novo zavádzaných pojmov. Už na prvom mieste treba upozorniť na to, že sám pojem *informácia* nie je jednoznačný. Jeden z našich problémov spočíva v tom, že v spojitosti s problematikou informačnej spoločnosti sa chceme prihovoriť obyčajným ľuďom, ktorých sa informačná spoločnosť bude časom stále viac a viac dotýkať. Použiť slovo „informácia“ v bežnom zmysle slova môže na druhej strane viesť k nedorozumeniam medzi odborníkmi, pretože teoretici informatiky mu dávajú oveľa širší zmysel v snahe vyvarovať sa sémantickej úrovni, t. j. každej otázke o obsahu informácie a partikulárne každej relevancie, ktorú môže mať pre biologické prežitie organizmu. Takto v terminológii teórie informácie nemôžeme hovoriť tak, ako to prirodzene robíme v každodenných rozhovoroch o „informácii, ktorá sa týka niečoho a je o niečom“. Bežný rozhovor však má dve jasné slová pre tento druh získavania a poskytovania informácií: porozumenie dačomu a rozpoznanie niečoho či znalosť o niečom.

Nedorozumenia s teoretikmi informácie v spojitostiach chápania spoločenskej a ekonomickej dôležitosti napojenia sa na proces smerovania do informačnej spoločnosti by sa nemali zľahčovať a podceňovať. To isté platí o problematike sebaučnivej spoločnosti alebo sebaučniveho hospodárstva najmä vtedy, keď takýto proces chceme simulovať modelmi blízkymi teórii umelej inteligencie alebo teórii neurónových sietí, prípadne počítačového experimentovania s umelou ekonomikou autoorganizačného typu. V tomto prípade sme bližšie k dorozumeniu s kognitívnou biológiou a etológiou než s predstaviteľmi teórie informácie, umelej inteligencie a pod. Napríklad keď svetoznámy etológ Konrad Lorenz hovorí o informácii, tak má na mysli informáciu, ktorá je koreňom všetkých procesov adaptácie. Inými slovami, používa slovo informácia v jeho každodennom význame na označenie niečoho, čo dačo znamená, čo má význam a účel pre kohokoľvek, kto informáciu poskytuje alebo prijíma.

Aj v spojitosti s koncepciou učnivej ekonomiky treba zdôrazniť význam informácie ako prostriedku na adaptáciu, sukcesiu a v konečnom dôsledku na

prežitie živej entity vôbec. V užšom chápaní však na účely experimentálnej simulácie s modelmi umelého hospodárstva nemožno zabúdať na nevyhnutnosť nájdenia spoločného jazyka s predstaviteľmi umelej inteligencie, teórie genetického programovania, neurónových sietí a podobne. Takže ak si máme lepšie rozumieť s predstaviteľmi teórie informácie v oblasti adaptácie, musíme im vyjsť v ústrety, hoci aj nie „na pol cesty“. Týmto spôsobom môžeme prijať Lorenzovu formuláciu, keď píše, že „adaptácia je prírastok v transinformácii medzi organizmom a jeho prostredím“. Tento prírastok ...“zapričínajú procesy vnútri organizmu, bez akejkoľvek zmeny v prostredí“. „Terminológia teórie informácie sa sotva hodí na opis procesov života“, tvrdí Lorenz.

Vo svojom modeli umelej (elektronickej) ekonomiky som sa snažil využiť prírodné princípy. Podobne ako živý organizmus, aj umelý (elektronický) agent získava znalosti na základe náhodných pokusov a učí sa z ich výsledkov. Nejde tu však jednoducho o pokus a omyl, ako sa to nepresne interpretuje v starších teóriách odvodených od teórie Turingovho stroja. Rozhodujúce učenie prebieha na fylogenetickú úroveň. Tu sú totiž náhodnými pokusmi (alebo hypotézami) samotní agenti.

Rozhodujúce informácie sú zapísané v genofonde populácie agentov–animátov. Ich nositeľmi sú teda vlastné telá fenotypových jedincov. Rozliční jedinci sa generačne prekrývajú, a to umožňuje prenášať do budúcnosti nielen „genetické“, ale memetické (t. j. etologické) informácie. „Odtlačok“ informácie o vonkajšom prostredí v informačnom zásobníku je digitálny – je to struna (postupnosť) binárnych hodnôt. Na ilustráciu, že existujú aj iné prístupy k predmetnej problematike, uvádzam prístupy, ktoré vznikli v IIASE v Laxenburgu i na Univerzite v Ríme (profesor Dossi) a v Trente (kde majú domovské pracovisko výskumníci, ktorí na problematike pracujú, napr. M. Egidi).

Koordinácia, ktorá sa uskutočňuje prostredníctvom súťaže, má mať podľa Massima Egidiho tri dôležité vlastnosti:

1. rozličné plány od seba sa odlišujúcich jednotlivcov, načrtnuté nezávisle a racionálne, stávajú sa vzájomne kompatibilnými;
2. ekonomický systém objavuje (rozpoznáva) správne hodnoty parametrov, t. j. rovnovážne ceny, ktoré umožňujú, aby nastala koordinácia;
3. rozpoznávací proces je jeden z takých procesov, v ktorom agenti nie sú si vedomí svojej účasti v ňom.

Teda, tvrdí Egidi, hoci aj len v embryonickej podobe, koordináciu možno definovať ako *procedúru učenia sa* prostredníctvom konkurencie. To je presne to, čo tvrdím aj ja vo svojej teórii umelej ekonomiky žijúcej v programe osobného počítača (alebo žijúcej, ak by som mal tú možnosť, aj v programe superpočítača). Dokazujem to vo svojom modeli, ktorý simuluje umelú *učennivú ekonomiku*

s agentmi–animátmi. Animáty začínajú svoj život ako nevedomé embryá, nevedia nič o svete, v ktorom majú žiť, pohybovať sa, vykonávať určité ekonomické činnosti v tzv. *skrytej ekonomike*, ktorú pre lepšie dorozumenie s konvenčne mysliacimi ekonómami znázorňujem pomocou neoklasických výrazových prostriedkov, t. j. pomocou matematických a kybernetických formalizmov.

Vzhľadom na to, že sa uvedomele snažím vo svojich modeloch minimalizovať svoju subjektívnu predpojatosť, a preto minimalizujem predpoklady vkladané do tela a vlastností agentov–animátov, sú to subjekty spočiatku v podobe primitívnych embryí. Len postupne sa učia rozpoznávať neurčitý a pre nich neznámy svet, v ktorom žijú. Rovnako tak sa učia adaptovať sa na podmienky skrytej ekonomiky, ktorá sa sústavne mení aj v dôsledku ich činností. Lenže jednotlivý agent nevie rozpoznať potrebu koordinácie s ostatnými agentmi a jeho význam pre prežitie celej populácie agentov a tým aj celého hospodárstva.

Na to, aby sa uskutočnila koordinácia, musí prísť k slovu popri ontogenetickom učení aj učenie fylogenetické. Toto však nevie nielen Egidi, ale nevedia to až doteraz vlastne všetci predstavitelia tzv. hlavného prúdu súčasnej ekonómie. O tom napríklad svedčí okrem iného to, že nevedia vyriešiť problém nekompatibilnosti medzi mikro- a makroekonómiou. Na prekonanie tejto medzery v poznaní treba vedieť, že kognitívny proces sa skladá z dvoch parciálnych procesov, ktoré navyše prebiehajú na dvoch úrovniach, a to na úrovni jednotlivcov – ide o ontogenézu neanonymných jednotlivcov a ich individuálny kognitívny proces, a zároveň (súbežne) ide o kognitívny proces na úrovni celej populácie agentov, teda ide o ich fylogénzu.

Súhra, čiže zložitejšia podoba kooperácie jednotlivých agentov sa dosahuje tak, že agenti nevhodní na koordináciu sa vo fylogenetickom procese eliminujú. Vidíme teda, že sa učia jednak jednotliví agenti, ale zároveň sa učí aj vyšší celok: spoločnosť (populácia), ktorú tvoria. Medzi uvedenými dvoma procesmi učenia sa nie sú logické a činnostné protirečenia, podobné tým, aké sú medzi makro- a mikroekonómiou súčasného hlavného prúdu ekonómie. Naopak, tieto dva druhy kognitívnych procesov nielenže prirodzene zapadajú do seba, ale populácia (spoločnosť) ako celok, a zároveň každý jeden autentický člen, ktorý ju tvorí, nemôže žiť a prežiť bez vzájomnej súhry týchto dvoch do seba votkaných kognitívnych procesov. Aby sme si lepšie uvedomili ekonomicko-právne súvislosti týchto dvoch podôb a dvoch rovín učenia sa, ukážme si na príklade transformujúcej sa ekonomiky, prečo sa nevie učiť, podobne, ako sa nevedela učiť centrálna byrokraticky riadená ekonomika.

Prekážkou individuálneho kognitívneho procesu môže byť napríklad nevhodne navrhnutá obchodnopodnikateľská právna sústava alebo ešte jednoduchšie, príliš vysoká úroveň daňových a ďalších odvodových sadzieb. V dôsledku

príliš veľkých odvodov totiž subjekt, ktorý má zodpovedne rozhodovať o svojich vkladoch (preddavkoch) zo svojho portfólia alebo o preddavkovaní požičkových prostriedkov, nevie v čase rozhodovania o preddavkovaní presne zistiť, čo nastane v intervale medzi týmto bodom času a bodom času v budúcnosti, keď sa vlastne vyhodnotí efektívnosť rozhodnutia o preddavkovaní. V kultúrnej trhovej ekonomike totiž spravidla funguje len prirodzená podoba trhovej neurčitosti, kým v transformujúcich sa krajinách jednak ešte neexistuje kultúrna forma trhu, ale navyše je tu sekundárna a vymanipulovaná neurčitosť v podobe falzifikácie trhového prostredia jednak nestabilitou zákonodarstva, či dokonca retroaktivitou novelizovaných zákonov voči minulým podnikateľským rozhodnutiam. Ak by som použil trochu za vlasy pritiahnutú metaforu, agent je vrhnutý do podobnej situácie, v akej by bol strelec, ktorému by po výstrele niekto zlomyselne vymenil terč s jeho zásahom a nastrčil by mu iný, so zásahom na inom mieste.

Keby proces výmeny terčov bol náhodný a náhodné by boli aj miesta priestrelov, potom by strelec nemohol zdokonaľovať svoju strelbu a ocitol by sa v situácii, ktorú možno pokusne nazvať idiosynkratickou, t. j. strelec by sa začal odlišovať svojím správaním od ostatných strelcov, ktorí zlepšujú svoje výsledky strelby na základe porovnávania výsledkov so zamierením. Ak by strelec rozpoznal, ako sa s ním zahráva subjekt pri terčoch, možno by zvolil dajaký náhodný systém cielenia. Oveľa pravdepodobnejšie však je, že by rezignoval. Prípadným nútením k bezúčelnej činnosti by mohla vzniknúť až chorobná nechúť vykonávať danú činnosť, a to sa vlastne deje v niektorých transformujúcich sa krajinách s podnikateľmi, ktorí sú podnikateľmi tzv. selfmademanovského typu. Dostávajú sa do stavov až klinického obrazu psychózy v podobe *idiosynkrázie*, v danom prípade ako neprekonateľného odporu k vykonávaniu ekonomickej podnikateľskej činnosti.

Pokiaľ ide o rovinu fylogenetického učenia sa, resp. o kognitívny proces na úrovni celej populácie agentov, prekážkou tohto procesu môže byť také prostredie, ktoré na jednej strane ubíja už opísaným spôsobom podnikateľov-selfmademanov, a na druhej strane vytvára podmienky pre dlhodobé prežívanie bývalých socialistických podnikov, ktoré rozličnými spôsobmi môžu parazitovať na ekonomike ako celku, pretože neexistujú efektívne nástroje na ukončenie ich existencie. Takto podniky, ktoré by mali vnútornú schopnosť sa učiť, zaniakajú, pretože ich nivočí vonkajšia sekundárna neurčitosť, a na druhej strane podniky, ktoré sa nevedia učiť, pretože nemajú takú vnútornú štruktúru, ktorá by im to umožnila, existujúca vonkajšia štruktúra, t. j. neexistencia efektívneho zákona o bankrote a jeho inštitucionálneho zabezpečenia im dovoľuje žiť, a tak parazitovať na výsledkoch ekonomiky ako celku.

* * *

Úplne na záver state si uvedomujem potrebu vyjadriť sa k problematike v širšom zornom uhle svetovej ekonomickej vedy na súčasnej úrovni jej rozvoja. Z najnovších knižných monografií, z mnohých statí a článkov z viacerých odborných ekonomických časopisov, ale aj časopisov vedeckopopulárneho charakteru sa jasne začína črtat' formovanie úplne nového smeru v ekonomickej vede, metodologicky založenej predovšetkým na možnostiach simulovania ekonomických príbehov na osobných počítačoch rádu Pentium, ako aj na väčších počítačoch. Toto by zrejme nebolo možné bez rozvoja umelej inteligencie, kognitívnych vied, vznikajúcej vedy o umelej spoločnosti a ekonomike, a osobitne bez toho aparátu, ktorý vedcom ponúkajú špeciálne nástroje, ako je genetický algoritmus, genetické programovanie, neurónové siete, vyššie typy programovacích jazykov, ktoré sú konformné k užívateľom bez špeciálneho vzdelania v oblasti programovania. Celkom osobitné miesto v tomto smere patrí informačnej mohutnosti, ktorú dnes ekonómom ponúka Internet.

Došlo 5. 5. 1997

Literatúra

Literatúra má dve časti:

a) konvenčná časť

- [1] ANDRÁŠIK, L.: Príspevok k analýze regulovaného procesu ekonomického vyrovnávania. Ekon. Čas., 22, 1974, č. 3, s. 211–226.
- [2] ANDRÁŠIK, L.: Bifurkačné teórie a úsilie o „dialektizáciu“ pozitivisticko-scientistickej ekonómie. Ekon. Čas., 29, 1981, č. 4, s. 317–335.
- [3] ANDRÁŠIK, L.: Zrýchlenie rastu synergizmu súčasného kapitalizmu a nároky na metódy jeho skúmania I. Základné pojmy a východiská skúmania. Ekon. Čas., 30, 1982, č. 5, s. 391–409.
- [4] ANDRÁŠIK, L.: Zrýchlenie rastu synergizmu súčasného kapitalizmu a nároky na metódy jeho skúmania II. Matematické modelovacie prostriedky a ich aplikácia na skúmanie chaotických ekonomických systémov. Ekon. Čas., 30, 1982, č. 6, s. 475–494.
- [5] ANDRÁŠIK, L.: Synergia zložitých ekonomických systémov. Ekon. Čas., 32, 1984, č. 5, s. 426–436.
- [6] ANDRÁŠIK, L.: Kritické poznámky k niektorým novším prístupom k analýze a modelovaniu synergic zložitých ekonomických systémov. Ekon. Čas., 32, 1984, č. 7, s. 643–657.
- [7] ANDRÁŠIK, L.: Dynamika transformácie (Prvotný pokus o zarámovanie dynamiky transformácie ako evolučnej entity). Ekon. Čas., 43, 1995, č. 3, s. 205–223.
- [8] ANDRÁŠIK, L.: Kvalita transformácie (Prvotný pokus o zarámovanie dynamiky transformácie ako evolučnej entity). Ekon. Čas., 43, 1995, č. 9, s. 683–698.

b) internetová časť - adresy webovských stránok

- [1] <http://pespmc1.vub.ac.be/memgen.html>
<http://pespmc1.vub.ac.be/.....>(ako aj iné tituly na tejto kmeňovej adrese)
- [2] <http://www.livelinks.com/sumeria/politics/memetics.html>
(aj iné tituly na tejto kmeňovej adrese)
- [3] <http://www.csu.edu.au/ci>
(aj iné tituly na tejto kmeňovej adrese)
- [4] <http://www.iiasa.ac.at/cgi-bin/>
(aj iné tituly na tejto kmeňovej adrese)

DOCILE ECONOMY

Ladislav ANDRÁŠIK

Aim of the author of this unconventional paper is to point out certain misunderstandings resulting from the diverse theoretical and methodic cultures of economists. This diversity is a result of their evolution within different philosophic and ideological conditions of economic development which arose after the disintegration of the bipolar world system. He incorporates their different characteristics and features into the overall economic culture of the so-called post-socialist countries. The author, however, tries to consider different communication facilities, including hardware and software equipment, of economists coming from the OECD countries on the one side, and economists from the countries in transition on the other side. These differences prevent unobstructed communication between western and eastern economists.

The paper demonstrates, that success comes only slowly in eliminating these and many other communication obstacles among various streams and schools of economic thought, not only among so-called western and eastern economists, but even inside these big „geographical“ groups as well. That is the reason why, in the first part of the paper, the author addresses so much attention to the problems linked with these „geographical“ groups by language, concepts and methods. The author pays particular attention to problems of genetic and causal tradition in modern economic science, while particular stress is put on the three circumstances that condition the intersubjectiveness of this problem. These are: • problems of the docility of evolution • problems of causal orientation of the activities of individual agents in the market environment, and lastly • emphasis on the genetic and memetic character of causal relations and connections in the process of economic evolution.

In the second part of the paper the author analyses the variable meanings of knowledge, information and learning for the evolutionary quality of the economy. Great emphasis is put on the differentiating information influence in the evolution of economy in the extrasomatic form and in the form of authentic acquirement of information by particular

agents. The author considers equally important to differentiate between the phenomenon and processes of *learning* as a random process and *docility* as the specific property of a particular economic unit (a person or a group of persons). From this he deduces particular links and bonds between cognizance of the self realizing subject and cognizance on the superpersonal level. Based on that, the problem of the need for the development of a sort of „cognitive economy“ is raised.

In the third part the author suggests some possibilities for simulation and computer experimentation on the model of virtual economics. Here, for methodic, didactic and purely pragmatic reasons the neo-classical concept of general economy equilibrium is taken as a theoretical base. In connection with this the author introduces the concept of the so-called hidden neo-classical economics. By the coupling of the two simulation models, e.g. model of general economic equilibrium and the model of cognitive community of agents, he gets the so-called learner economics with remarkable characteristics that are very near to the features observed in the world of real economy.

In the fourth part of the paper the author presents an example of cognitive adaptation inside the isolated enclave of hidden neo-classical economics which, as a whole, behaves conventionally. The existence of learning „carcinoma“ closed inside an isolated enclave supplies during the evolution to the originally conventional economics wholly new qualities. That is true even when we suppose that during the process of simulation the genetic and memetic infection behind the „membrane“ of the enclave is not admitted (metaphorically speaking, „carcinoma“ cannot expand beyond its envelope). Due to the limited space only a fragment of the possibilities of simulating this interesting evolution story is outlined.

In the fifth part the author further concretizes and evolves the concept of the phase transition from command economics into the non-command (and perhaps even market) economics by means of a simulation model, when he into the originally command economics „immersed“ certain condensing nucleus of the economy X , as a subsystem with partial market mechanisms. The author explains that due to the limited space only the general characteristics, instead of a full description of the simulation model, is presented.

The sixth part contains generalization of the research carried out so far, as well as the computer experiments, that the author performed on individual simulation models of the artificial docile economy. He refers (very selectively, though) to current research in this relevant sphere of world science. In hints the author tries to lay out a possible argument with individual schools of thought that are gradually developing in significant research centres abroad. IIASA Centre in Laxenburg, Austria was chosen by the author as an example that is nearest geographically to the Slovak Republic. In the closing portion of the last part of the paper, the author suggests possible generalizations of current research to enhance further development of the theory and methodology, and to eventually implement it in the economic and political reality or directly in partial economic policies.

The author's approach to the treatment of the subject explains that because of lack of space he could not cover the discussion of the current state of development in the relevant sphere, which is being transmitted via Internet. However, he explicitly mentioned the need to summarise the results from Internet discussion, and to inform readers of the Journal of Economics on these results in an acceptably „accessible“ form.

Joining the European Union – Economic Inevitability or Political Ambition for the Slovak Republic?

Peter BALÁŽ* – Elena TRENČIANSKÁ**

Introduction

Faster and sustained economic growth is the only way to reach the level of economic position of most advanced industrialized nations as rapidly as possible. This must be among the most important tasks of overall development policy of the transition economies, including the Slovak Republic.

Success, however, will depend on many fundamental economic and political conditions. Among the crucial ones will be an appropriate development strategy for the benefit of the entire nation, making constructive use of the various changes taking place in our economy. Above all, it relates to the formation of a new environment which will positively influence increasing the productivity and adaptation of significant productive factors, especially labour and manufacturing capacities, to bring them to levels currently dominant in the most advanced economies. In the final analysis the pace and the quality of this process, of the consequent reconstruction of the economy itself, and of the requisite fundamental changes in national economic policy, will determine how and when limit and economic requirements which will enable the European Union to seriously consider Slovakia's entry into the Union.

The virtual breakdown of EFTA, which could have served as an intermediate instrument for moving the Central and Eastern European countries closer to the most developed and integrated EU, ended with the moves the three original members to the EU. Furthermore the negative effect of instability and disruption in the former countries of the Soviet Union are being felt in the entire political development of Europe. Both these factors underline the need to accelerate the decision concerning Slovakia's own direction.

The question is what alternatives are available to Slovakia, would membership of existing economic, political, and military alliances help to create certain margin of security, would the anticipated economic aid assure adequate guaran-

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

** Ing. Elena TRENČIANSKÁ, CSc., Petrimex, a. s., ul. Dr. Vladimira Clementisa, 826 02 Bratislava

tees for economic and socio-political emancipation, maintenance of national identity, the competitive priorities with which Slovakia is concerned today.

The full geo-political intentions in the framework of unifying Europe have not yet been identified and that may change under the impact of changes on the world political scene. Therefore, it is evident that the integration of the European Union with the Central and Eastern European countries could have substantial influence on Eastern Europe's acceptability on a wider international scale, and positively influence its economic development.

The building of a new political image by joining NATO, in the final analysis, can be a key condition of membership of the EU, and enhanced protection under the „militarily-secure umbrella“ could provide other additional benefits for linkages and long-term stability in mutual political and economic ties.

This evolutionary process is understood by both sides. Unanimously they are trying to influence the entire area in their political and strategic ambitions to own certain „political capital“ and to sell their own potential to their greatest advantage.

This view may appear optimistic, given the stresses on the EU from the outside (NAFTA, APEC, and others), continuing Russian interference in the economic and political development of Central and Eastern Europe, or the internal stresses from its own agenda (completion of Maastricht talks, threatening positions concerning whether countries or groups should be supported or preferred to enter into the EU, internal economic difficulties, etc.). In other words, will the European Union under these circumstances seek opportunities to enable the entrance of the Slovak Republic or other countries without fulfilling certain conditions which were publicly already formulated in the political and economic area?

Motivation for Entrance into the European Union

Given the declared positions of the most important representatives of the Union concerning possible entrance of the first group of Central and Eastern European nations, the so-called CEFTA countries (Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia), it can be concluded that they had sought to maintain the benefit of the previous forty years of building complementary and supplementary mutual cooperative and specific ties within the framework of Council for Mutual Economic Assistance and the political-military linkage of the Warsaw Pact. For this reason, when considering membership into the European Union, they preferred the entrance „en bloc“ rather than an appraisal of the state of preparedness of other nations.

There has been a gradual change of views, especially at the end of 1996, reflecting increased internal tensions within and outside the framework of European Union. The reality of the transformation process in Central and Eastern European countries is throwing off substantial differences, with consequences in the economic sphere which are very directly interwoven into the change of political climate. This has brought mixed reactions and concerns in the formulation of fundamental positions toward the candidates. Previously the formulation had been more or less expressed within the boundaries of the so-called acquits communautaire, i.e. positive push in transplanting democracy and economic reforms. In the documents presented at the summits held in Amsterdam during June 1997, which assumed decline of future expansion of European Union (PECO), these approaches however are no longer unambiguous [2].

The Maastricht Summit produced two different philosophies in regard to entrance. The first one consists in beginning the incorporation process within one-half year after the Intergovernmental Conference, i.e. sometime toward the end of 1997. In this case the countries would be informed beforehand with regard to conditions, adaptation and harmonization steps, so as not to disturb the current mutual agricultural and structural policy of the European Union.

The second approach extends from an analysis of the current architecture of the European house originally designed on „six levels“, which will be faced with great difficulties unless it substantially increases its membership.

As the first important step, the EU is considering the reform of its own institutional structure. This is important before new members are admitted. The reconstruction of its character and the functions of its governing institutions, and of the procedures which the various organizations use, is unavoidable. New formulations for common defence and the doctrine of national security are considered indispensable. The changes are expected both in the European Union as a whole and in the relations between members, and will affect the legislative and financial mechanisms of cooperation.

It is constantly emphasized that the return of the East to Europe will have its price for the Union. There is a need to lay out objectively the positive and negative aspects of membership of individual countries or groups, and their importance in relation to the global economy. Only after establishing this foundation should the ratification process for entry begin, and without other additional conditions.

The most controversial issue in the European Union undoubtedly is the area of agricultural policy. Even today it is fairly clear that none of the countries interested in joining the Union will be able to contribute fully to the structural funds, as was the case of the three most recent members. On the contrary, and

assuming that fundamental reform of agricultural policy will not occur, the admittance of the four Central and Eastern European countries will entail an estimated cost in the common budget of 36 milliard ECU. Other estimates of direct expenditures which the expansion of membership to the six associated countries would involve will be more than 13 milliard ECU, and for the other countries of Central and Eastern Europe and the Union of Independent States 86 billion ECU. The decision of the EU is bound to be greatly influenced by these realities. In addition, even in the case of voluntary contributions, expenditures are limited by certain rules related to the evolution of Gross Domestic Product, and it might not be possible to adjust these conventions.

Frequently one sees optimistic evaluation and predictions about relatively fast economic transformation in these countries, a basic requirement of membership and a means for lowering the financial burden of the European Union. But developments so far do not signal adequate progress, domestic maturity and future preconditions for a successful entry, perhaps with the exception of the Czech Republic and Slovenia.

This reality is understood to a certain degree by both sides. The attempts to strengthen cooperation between CEFTA countries, who presently stand closest to the entrance gate of the European Union, is but one aspect and the smooth process in approving European agreements with the Czech, Slovak, Polish and Hungarian Republics is another. This demonstrates that the motives for both sides to unite common attempts and gradually to incorporate additional countries into European economic structures may require real effort, but most likely will occur gradually and later than predicted.

Whence emerge many questions and institutional, technical, legislative, organizational and other problems resulting from differences in political and economic development, and the different motives which both sides possess for this serious and long-term strategic decision. While the motivation of EU countries has been mainly macroeconomic, for example, of a geopolitical character, for the countries of CEFTA, including Slovakia, these justifications are considerably more pragmatic and more concrete, even if the degree of awareness about the inevitability of harmonization of interior functional systems and consequent complications have not been sufficiently appraised.

By taking into account both alternatives, the individual sides are seeking new space for the solution to potential problems connected with the process of strengthening the integration. This is taking place both in regard to their internal development and in relation to the real economic dangers of competition between great powers (USA, Japan, European Union).

A significant water-shed was reached with the establishment of a single market within the European Union. Its success has obviously been chiefly of a global character insofar as it binds the EU to individual countries and economic groupings with different approaches and intensity. The relations between the European Union and the Slovak Republic are rooted in the acceptance of a common platform which recognizes principles of highest values. Nevertheless, concrete experiences demonstrates a sharpening of the competitive struggle between centres of power, and these have legitimate repercussions which influences business and political relations toward other countries. Because of this, the route from relatively little influence on events and imbalance in power structures to the process of adaptation will require greater flexibility and individual approaches of the Slovak Republic.

There has not been an immediate positive economic impact from membership on the newly-accepted member countries of the European Union (Finland, Austria and Sweden). Now it is thought likely that in the near future economic growth will be higher than the anticipated average growth of the EU. These developments are affecting attitudes on the political scene in these countries and find their echo in a certain cooling off in CEFTA countries. From their side, it seems that the entry into the European Union of Greece, Portugal and Spain has not been evaluated, standard recipes applied to countries with low comparative economic development in 1986 inspired certain optimism only after 1990. However, in regard to new candidates the starting position has been shaped in completely different global conditions, as it is today and most likely will be at the turn of the century, when the possible entry of additional members is expected.

For this reason it is most likely that the conditions for the next applicants will be even more complicated. The newly-conceived avenues assume that the additional candidates will have to especially adapt even before their entrance into the European Union in such a way so as to lower the financial burden of the EU. Likewise these countries will be able to implement without interruption their domestic integration procedures. Current „insight“ on what kind of barriers must be overcome by the interested countries in order to enter the EU gives unreliable results. However it is impossible to expect that entry alone will solve our domestic economic problems or materially aid planned development.

On this account, the Slovak Republic during the interim period must use its strategies and preparation for the entrance in the most serious, effective, and complete manner. What is needed in particular is to make full use of the advantages which our economy provides. For example, the use of automobile limiting agreements. Even if they theoretically narrow down the area for the increase in

production and business, they can protect us from the growing stress of competition. Gradual elimination of these agreements will mean more open markets of EU than presently exist.

The differing interpretations of key EU representatives concerning the prior evaluation of Cyprus, entry conditions for the Czech Republic and Slovenia for entry show that even after fulfilling the proposed economic and political parameters entry will be difficult. Individual interested groups of nations within the EU analyze in great detail specific sectors and what advantages and disadvantages they might face with increased membership.

Besides this, there are remaining factors which can weigh heavily on the decision-making process, perhaps even over-riding the broad political considerations. The differences in comparative priorities of individual countries lead each to build its own narrow view of the implications of enlargement. This will make it politically very complicated for the remaining unsuccessful countries at a later stage.

In this conjunction, the basis question in the feasibility of other potential options for the division of so-called structural funds which support accelerating economic growth in those EU countries where living standards have not reached the necessary level. These funds, in the framework of a mutual coordinated policy, amounted to 15 billion ECU for the group of more advanced countries in 1994. Hence, from this it can be concluded that essentially all members have an interest especially in admitting the economically successful countries. For this reason, the poor ones provided that other competitors are not included, will be able to subdivide their burden with the others.

In particular, there are emotional stresses which are influencing the resources of the so-called „cohesion“ fund which is being distributed by the most advanced EU nations as an instrument designed for specific programs in the less developed countries where their success influences the whole society (infrastructure, highways, social and educational programs, development of technologies, and others).¹ The fund presently is being allocated essentially to Spain, Portugal, Greece and Ireland. From this it can be concluded that these countries do not have any noticeable economic motive through their own means to support our intentions. The fairly easy process of accepting three countries of EFTA to the European Union from December 1, 1995, and cautious responses to other subscribers for entrance to the European club further substantiate the

¹ The applicants are countries whose GDP per population is smaller than 90% of the average level of the Union and those who have worked out expansionary programs which guarantee conditions and demands to the process of convergence of member economies. The projects are oriented mainly to the areas or transportation infrastructure related to the building of transportation networks, etc.

strategy and the power of developmental philosophy of its present members. Besides these, on behalf of the support for development also act a great number of additional institutions, especially the European Investment Bank, which only in 1993, under customary commercial conditions, invested for development in the EU framework more than one billion ECU.

Another but less important factor is the internal resistance expressed to change in the joint agricultural policy of the EU. The EU agrarian lobby is able only with great difficulty to maintain its authority and the keeping of cooperative provisions and incidental rise of imports of cheaper goods from the East would make our own situation more difficult, and this without potentially positive effects in other areas. The space created by the associated agreements make liberalization of mutual business relations and the elimination of existing steps for the benefit of the EU deceiving. For example, in 1994, about 6.4 milliard ECU became only weak plaster for the unbalanced development of main macroeconomic indicators and potential risks derived from the increased and difficult to control influx of competitive goods from the countries of Central and Eastern Europe.

The countries of Central and Eastern Europe are greatly dependent on the consequences of their linkage to the international division of labour and are aware that the Association Agreements transplant expanding and liberalized business policy only in a limited way. In the case of the Slovak Republic, where the stimulating benefit of devaluation is gradually weakening, greater and greater pressure is developing on the direct selective support of export and on the appraisal of successful export firms as a precondition for creating more effective industrial structures and acceleration of economic development. This, however, in several respects deviates from the corridor specified in associate agreements.

The third barrier is the present interests of Central and Eastern European industry. The long-lasting crisis, slowing of economic growth and high unemployment which lasted until the end of 1993, in contrast with the successful export of raw materials supported by low production expenditures and sold for dumping prices, evoked resentment from most European lobbyists, including labour unions, especially in the steel and building industries. It is only a question of time to what degree will be adequate the argument about the need to accept in pure form concluded European agreements. An agreement pertaining to fibres, steel and other obligations, at the expense of high domestic unemployment, stagnation of domestic production and ongoing dangers from the rise of inflation, illustrates the seriousness of the problem.

One should not underestimate the importance of the politicians in this area. The power of the labour unions and the dependence of the entire political spectrum depend on their success in fulfilling their promises (lowering of unemployment and inflation, increase in wages and salaries, and the like). This leads to greater use of the successfully-tested model of fabricated overestimation of the „danger from the East“, the consequences of which could be a change in approaches toward the entrance of Central and Eastern European countries into the European Union. The discussion about this and conditions for entering the EU, supported by certain European politicians who perceive this new slogan as helpful for their political position, can perhaps be exchanged with discussions about the price, meaning and need of this step to EU, and the temporary association with the „Western wing“ of unified Europe, etc.

The entrance of other countries also calls for solutions to many other problems. As previously mentioned, these are especially institutional problems, inasmuch as the EU is not prepared to admit new members without fundamental internal reconstruction into its organization and governing structures. For this reason our strategy must respect the other factors which can satisfy the ambitions of the Slovak Republic and bring it closer to the entrance gate of the EU.

Conditions for Admittance to the European Union

The systematic and material fulfilment of conditions for entrance into the EU assumes that the Slovak Republic and other countries will be accepted only as legally and equally sovereign partners, those who are appropriately prepared for this step both in their interior and exterior relations. This readiness means securing harmony, adaptation and mainly taking basic internal economic steps which enable accelerated development of the economy. These will have to be of such a degree that growth and reconstructing processes lead to the higher standards stipulated within the framework of the European Union.

Even though at the Intergovernmental Conference of the European Union in 1996 was elaborated and recommended clear conditions and „the rules of the game“ for entry into the European integrated union, it is already possible to predict what will be discussed in the following economic areas:

1. Above all is emphasized the importance of the growth of the Gross Domestic Product (GDP), which should not only increase but especially reach a more investment-oriented structure. The experiences of the transition countries shows the need for prioritizing growth of investment expenditures to raise it to 25–30 per cent of GDP, to a certain measure at the expense of private

consumption, and for high levels of expenditures for science, research and education.

2. The whole interior structure of the economy must undergo fundamental change. This process will be complicated, and for this reason the EU recommends that the first stage of adaptation should consist mainly of adjustments in the existing manufacturing factors and capacities. Good use of domestic resources should together with constantly sensitive application and effects of exchange into adjustments, provide significant space for development and for making available the resources necessary for more costly restructuring changes.

3. Comparative analysis demonstrates that the greatest reserves of the economies of Central and Eastern Europe lie in the potential for efficiency improvement. Yet the production and export of products with low added value is not capable of generating the needed capital and financial resources. Nor does it attract sufficient foreign capital which could make a substantial contribution to the development of the Slovak economy.

4. The ability to use existing comparative advantages will lead to strengthening joint financial and international cooperation, cooperative and specialized relations and alike. The relevant indicators mentioned above are summarised in the Table 1 below.

Table 1
Output and Exports of Goods and Services for Selected Countries in 1994

Country	GDP in %	GDP/per cap.	Export ¹	Export/per cap.	Export/GDP in USD
Canada	543.7	20 475	161.4	5 518	29.5
USA	6 649.9	25 617	647.8	2 485	10.3
Japan	4 582.4	20 754	397.9	3 184	9.5
Austria	190.0	19 781	69.1	8 604	38.0
Belgium	226.8	20 434	144.8	14 303	68.8
Denmark	145.7	20 333	46.2	8 875	34.3
Finland	97.3	16 443	27.9	5 484	33.2
France	1 327.4	19 498	282.8	4 534	22.6
Germany	2 040.8	19 289	412.5	5 067	21.6
Italy	1 025.4	18 518	232.2	4 060	23.4
Luxembourg	13.6	30 112	10.7	27 020	85.6
Netherlands	328.8	18 267	156.5	10 174	50.8
Norway	109.3	20 332	44.6	10 284	43.3
Portugal	87.1	12 206	21.9	2 212	25.8
Spain	482.5	13 836	92.6	2 365	19.3
Sweden	196.0	17 443	60.8	6 924	32.6
Switzerland	259.7	23 948	84.6	12 096	36.4
UK	1 015.7	18 094	236.3	4 048	25.3

¹ Data for export in 1994 per number of inhabitants.

A further and difficult question is the time period relevant to our need to enter this integrated society. In addition to the already mentioned socio-economic arguments, it seems that the most serious question is the widening of markets and the actual space for our production, which has certain comparative advantages relative to some member countries. Timing will depend not only on the ability to fulfil the conditions stipulated by the EU, harmonization and approximation in difficult areas, but also on the period required for the completion of an effective industrial structure and establishing a pattern of accelerating economic orientation toward placing our products and services on international markets.

Higher and better oriented growth suggests that for an economy of our size the goal for export per capita should be a minimum of USD 6,000–8,000 in comparison with the current amount of USD 1,243 (1994). A multiple export increase will demand radical internal direction, but especially a strategic invasion of the more lucrative and dependable markets [1; 10].

From this perspective the concern of a number of countries is related to the great concentration in CEFTA on the use of structural funds, especially the Cohesion Fund.

For this reason the most attractive option seems to be the diversified internal EU market without significant business barriers. Long-term success in this area is the highest level of opportunity for the majority of manufacturers and traders from all represented nations. The absorption capacity of this market, which is capable of reaching at the turn of the millennium up to 400 million creditworthy consumers, will very soon give greater support to growth opportunities on both sides.

Experience with the European Agreement demonstrates that there are few noticeable barriers to this process of mutual convergence. This pertains especially to the need to overcome difference between economic mechanisms of the EU and Slovakia, as well as additional countries of CEFTA. The attempt to fulfil the expectation in the quickest possible manner and to restructure our economy so it can respond to the market system within the framework of society can bring partial successes in the future. However, these successes will be, as it were, a tax for the previously deformed system. From this will result further and further problems and the need to search for qualitative new approaches.

The potential solution of these problems will be possible but only gradually, and on the precondition of direct responsibility of the state's establishing interior preconditions, and development of an environment that takes into account the strategy for our economy.

This axiom is clear if we take into account the evolution of the territorial and productive structure of our international business: relative to real GDP it corresponds to the European standard, but the per capita amount in the EU is many times higher. Consequently, among our ambitions must be the securing of business growth, as well as establishing legally binding relationships suitable to both sides.

Other calculations prove that in 1984 the amount of international business in the European Union amounted to a total of 50,6%. In 1996 the share of business should exceed 65%, with a dynamic growing economy. This kind of performance should the countries of EU should also permit in our international relations, without placing barriers to the territorial and product diversification of our export. Further data is documented in Table 2 below.

Table 2

The Share of Internal Trade between the Countries of EU as a Percentage of the Total Trade of Member Countries

Country	Export ¹			Import ¹		
	1984	1994	difference	1984	1994	difference
	1	2	3	1	2	3
Belgium/Luxembourg	66.1	74.7	8.6	65.2	74.7	9.5
Denmark	45.7	69.6	23.9	44.8	64.5	19.7
France	51.0	63.4	12.4	49.9	62.7	12.8
Greece	49.2	60.1	10.9	49.7	68.6	18.9
Netherlands	62.0	76.2	14.2	64.3	60.5	- 3.8
Ireland	69.2	72.2	3.0	69.9	58.1	- 11.6
Germany	48.2	57.8	9.6	49.9	55.5	5.6
Portugal	44.9	79.9	35.0	45.6	73.4	27.8
Spain	41.8	59.3	17.5	40.8	63.8	23.0
Italy	44.0	57.2	13.2	42.6	60.4	17.8
UK	43.5	57.2	13.7	41.7	55.8	14.1

¹ Difference: 2. column - 1. column.

Source: Main Economic Indicators. Paris, OECD Statistics, Monthly Statistics of Foreign Trade, XII/1985 and XI/1995.

Table 2 demonstrates the continued larger internal interdependence of member countries in an integrated economic structure. It confirms high mutual dependence; however, one that projects also to a great degree competitive ability, capital building and successful coordination in removing interior obstacles to economic development. And even though the horizon for establishing Monetary Union has been delayed until 1999, nevertheless noticeable progress in this area will enable additional growth of the dynamic economy of the EU as a whole. The case of economic growth of, for example, Spain, undoubtedly declares success in this direction, which perhaps could become also for us one

of the most advantageous solutions for securing the long-term prosperity of our economy.

It is clear that the process of gradual adaptation of the Slovak Republic toward the internal economic conditions of the EU will be formulated in several stages. The restructuring of the economy, whose goal is to change its proportions for the prospect of production of manufactured products with high degree of added value and a hope of success also on international markets, will help to diversify our almost mono-cultural dependence on Russian imports of raw materials. This will thereby overcome difficulties resulting from the break-down of The Council for Mutual Economic Assistance and the division of the former Czecho-Slovak Federated Republic, as well as adapting to the conditions functioning in European Union. Other factors will emerge from the level of success achieved through the process of association and in conjunction with positive changes present in the external economic environment.

The process of reconstruction of business relations of the Slovak Republic with the former members of the Council for Mutual Economic Assistance are associated with the breakdown of the former common political orientation of these countries, which brought to an end opposition to the markets of the European Union. While our trade with the former Council for Mutual Economical Assistance in 1984 amounted to 75%, and with the Russian Soviet Socialist Republic 45%, by 1991 the share of trade with the advanced countries had increased from 16 to 55%, of which with the EU was 30%.

From this experience, it can be concluded that the most important motives for fastest entry to the EU lie in the area of international trade. If we are to join the process of international division of labour, if it is to bring noticeable positive effects, we must move towards the much higher levels of international trade found in the more advanced economies.

Exports need to grow much faster than output in general. By the beginning of the next decade they should exceed 60% of GDP. The target needs to be reached in a context of rapid growth of GDP; the export growth requirements are indeed substantial. While by 1994 the export/GDP ratio had reached an apparently satisfactory 52%, the figures require careful interpretation. In 1994 the GDP per head was in Austria USD 19,785; Switzerland USD 23,948; Belgium USD 20,443; Luxembourg USD 30,112 and in the Slovak Republic USD 2,289 per person. These great differences in average per capita incomes between Slovakia and other economies can become limiting for the ambitious goals regarding our own economy.

It is clear that the possibility of radical economic advance will be derived from the ability to correctly formulate strategic projections regarding internal

reconstruction of the Slovak economy. And this is not only a tool of securing dynamic economic growth and structural adaptation for development in the world economy, but certainly also an instrument for a positive influence in the entire process of harmonization with the EU.

This kind of development is not, however, even theoretically possible without accelerating the process of expanding the convertibility of Slovak currency and its further integration into the international monetary and financial environment. Serious steps in this area taken at the end of 1995 by the Czech Republic are pushing our economy to do the same. The task is one indispensable attribute for further approximation with the EU, as well as of strengthening our union with the most advanced European structures.

We sometimes hear inaccurate projections that the European Union set up some type of special tariff system or flexibly-operating hidden non-tariff barriers. The proponents of this European gathering are counting on a substantial natural increase in growth of their own competitive ability and are expecting that its influence on the development of international markets will thereby become beneficial for their own markets at the expense of outside competition.

Even if it is evident that the moves are derived from the entry of three former members of EFTA into the European Union, and that the different economic levels of the members of the Union will temporarily lead to demands for combinations all of the available supporting instruments. It is more than likely that the non-members will not have another opportunity for entering these markets. This leaves them only one alternative, i.e. they must dynamically increase their own competitive abilities.

Table 3
Relationship between Structure of GDP and Export of CEFTA Countries in 1994 (in USD and %)

Country	GDP	GDP/per cap.	Export	Export/per cap.	Export/GDP
Czech Republic	36.4	3 500	14.3	1 389	39.3
Hungary	38.0	3 653	10.9	1 058	28.7
Poland	83.0	2 128	17.0	442	20.5
Slovak Republic	13.0	2 407	6.8	1 283	52.3

Source: *Hospodárske noviny* (Bratislava), October 11, 1995, p. 1; author's calculations were made on the basis of: *Main Economic Indicators*. Paris, OECD 1995.

The important thing is that the road is inevitable, not only as an instrument for securing current positions derived from the application of the Association Agreement, but even more significant will be to use this factor for successful conduct within the framework of the European Union. For this reason the acceleration of all internally-binding and strategically-correct processes presently is very important for our future success.

The adaptation to the homogeneous and unified internal business policy of the fifteen member countries of the EU will have concrete effects on the regulatory regime. The „voluntary“ limitations of export (autolimitations) through the Multifibre Arrangement, agreements about steel and veal and others, will interfere with the quality and content of joint cooperation.

The analysis of several serious parameters fairly unanimously emphasizes the necessity of shifting the difficulties of our international cooperation precisely to the member countries of the EU. This comes from a fairly simple view of the nature of the problem. Official reports demonstrate that in the sphere of the world economy almost two thirds of international business takes place in a radius of up to five hundred kilometres, more than three fourths in a radius of one-thousand kilometres. The attempt of every exporter is to position himself in the competitive and more liquid markets which will make possible at the same time the securing of an advantageous import profile.

Significant movements on world markets and associated risks from the movement of currency levels and interest rates and destabilization of traditional business obligations during the world recession of 1990–1993 brought significant insecurity in international bilateral and multilateral business relations, and influenced legislative attempts to shape these relations by focusing on all of the potential territorial and additional risks and business development. A significant part in the entire international area belongs to restrictive business and forms of linking the process to the actualization of exports and imports.

The high level of the EU international trade, which exceeded in 1994 fifty-five per cent of world business, and the fact that in 1994 these countries realized 72% exports and 68% imports within European space and about 61% of Intra-EU exports and 59% of Intra-EU imports demonstrates that even from this understanding our suitable entry into this community could have definitive advantages for the formulation of long-term perspective and a well-founded structure of our international business.

When considering these happenings it is however necessary to accept the reality that the liberalization of mutual business between EU and Central and Eastern Europe, which is more of an expansion of political „get together“ than an outcome of negotiation of the Uruguay Round, and industrial and economic legislatively-subordinated decisions, brought in 1994 a deficit of more than 6.4 milliard ECU to Central and Eastern Europe. Hence it is understandable that only on the basis of the ability to orderly increase export effectiveness, and through this lower business and political tension, will depend the reactions of EU countries and possible diminishing of joint business by means of introduction of various tariff obstacles or other hidden no-tariff counter measures.

Conclusion

The acceptance of the European Agreement between the EU and the Slovak Republic is one of the most significant elements of a wide-ranging dialogue, which should lead to real fulfilment of the systemic requirements for the entrance of our country to this integrated group. Its economic part and internal essence has a wide spectrum of practical implications. The success of this accomplishment requires confrontation of individual segments of economic cooperation with concrete changes in the structure of our economy to the extent that the implementation of sectoral structural changes will predicate also consequent peaceful happenings from the side of the EU.

This step should bring substantial benefit also for the growth of our competitive effectiveness—partly by acquiring freer means to these resources, partly use of internal member advantages, opportunities to have access to the most modern technologies and know-how, as well as with broadening, deepening, and linking to existing cooperative structures.

In this conjunction, it is necessary to realize Slovak service indebtedness to the amount of 18–20 milliard Slovak crowns. If we accept that the main role in the economic development is played by investments, and in this conjunction also investment policy, most likely there will not be created internal requirements to assure long-term economic growth from internal resources. From this, therefore, follows a categorical imperative to create significant preconditions for the flow of foreign capital, especially when we take into account to what extent of indebtedness the Slovak economy can carry on without sufficient investment help in its further development.

Evident is also the fact that the EU is trying to prepare mechanisms which should lead those countries who expressed an interest to become fully authorized members. The analysis of documents which address this issue demonstrate that in many directions encouraging steps have been taken, especially toward associate countries. On the other hand, possible entrance is linked to many conditions pertaining to the shaping of political and economic structures [2]. Correction of these ties will not be regulated by autonomous models. The core for entrance will be the acceptance of the so-called *acquis communautaire* and the goals of the Maastricht Agreement. Candidates for entry must therefore count on narrow asymmetric adaptation on all sectors of joint interpretations.

It is important, and possible, to predict that in spite of certain cloudiness there was formulated a catalogue of conditions which could, in more or less modified version, help to articulate a strategy of preparedness and concrete approach for our entrance to the EU. It is possible to summarize briefly these conditions as follows:

- the ability of the associated country to take over the whole system, on which is dependent the so-called *acquis communautaire*;
- the stability of the institutionalized system, guaranteed democracy, legal order, respect for human rights and rights of minorities;
- existence of a functional market economy;
- support of political and economic goals and exchange union expressed in to documents on European Union;
- the ability to come to terms with competitive stress and market consequences forthcoming from the European Union;
- the ability to absorb new members without damaging internal development of the community.

The ambiguity of a time horizon for the acceptance of additional countries calls forth perplexities on both sides. The postponement of stated times, starting discussions about widening and its time plan also frustrate efforts of individual countries to obtain noticeable domestic support and acceleration for the actualization of difficult economic reforms, approximation of legislature without obtaining guarantees from the European community concerning the significance of these steps. Lengthy discussions about conditions for the entry of individual countries of CEFTA to European Union very frequently also refer to the membership of these countries in OECD and NATO. Positive signals broadcast in conjunction with the entrance of the Czech Republic to *Club 24* and the consequent overcoming of mistrust of Western investors and financial steps demonstrate the meaning and consequence of these changes in the economy. Similar linkages of common cooperation with NATO will automatically be transferred to global decision-making processes and degree of responsibility for political development and the fate of transformation and reform processes in countries of the European Union.

Received on February 24, 1997

References

- [1] Accounting from International Handbook. New York 1995; Long-Term Strategies of Economics Development of the Slovak Republic. Bratislava, Slovak Academy of Sciences, Economic Theory Dept. 1995.
- [2] A New Treaty for Europe. Citizen's Guide. Amsterdam, June 17th, 1997.
- [3] Agenda 2000 – Evaluation of European Commission for Slovakia Membership in Europe Union. Bratislava, SVK 1997.
- [4] BALÁŽ, P.: Rast konkurenčnej výkonnosti – cesta rozvoja slovenskej ekonomiky. Bratislava, Sprint 1996.

- [5] CIHELKOVÁ, E. a kol.: Světová ekonomika, základní nárys a vývoj. Praha, VŠE 1996.
- [6] DUDLEY, J. W.: Strategies for Single Market. London, Kogan Page 1990.
- [7] FERIANC, J. – KORAUŠ, A.: Makroekonomická stratégia prechodu na trhovú ekonomiku. Bratislava, Sprint 1997.
- [8] FILIP, J. and others: Process of European Integration and Slovakia. Bratislava, Ministry of Economy of the Slovak Republic 1996.
- [9] JAKŠ, J.: Evropský ekonomický prostor – nová šance pro postkomunistickou Evropu. Mezinárodní vztahy, č. 10.
- [10] Kol.: Proměny světové ekonomiky a Česká republika. Bělá pod Bezdězem, Vydavatelství Máchovho kraja 1996.
- [11] LIPKOVÁ, L.: Svetový obchod. Bratislava, Sprint 1995.
- [12] MICHNÍK, L. – ŠESTÁK, J.: Slovensko a Európska únia. Bratislava, Sprint 1997.
- [13] MICHNÍK, L. – TRENČIANSKÁ, E.: Analýza zahraničnoobchodnej činnosti. Bratislava, Sprint 1996.
- [14] MIKELKA, E. a kol.: Dlhodobá stratégia ekonomického rozvoja SR. [Výskumná práca ER/A.] Bratislava, Ekonomický ústav SAV 1995.
- [15] Príprava asociovaných krajín SVE na integráciu do vnútorného trhu únie. Biela kniha. Bratislava, Jori-Press 1995.
- [16] ŠIBL, D.: Európska únia a Slovenská republika. Bratislava, Sprint 1996.
- [17] The Development of International Business of the Slovak Republic in 1995. Trend, Bratislava, No. 50, p. 7A.
- [18] The Europe Agreements and Beyond: A Strategy to Prepare the Countries of CEE for Accession. [COM/94/361 final.] Brussels 1994.
- [19] Towards a Closer Association with the Countries of Central and Eastern Europe. Copenhagen, June 21–22, 1993.
- [20] YIP, G. S.: Total Global Strategy. New Jersey, USA, Prentice-Hall 1992.

VSTUP DO EURÓPSKEJ ÚNIE – EKONOMICKÁ NEVYHNUTNOSŤ ALEBO POLITICKÁ AMBÍCIA SLOVENSKEJ REPUBLIKY?

Peter BALÁŽ – Elena TRENČIANSKÁ

Snahy skupiny krajín strednej a východnej Európy (SVE) transformáciou svojich národných ekonomík postupne koncipovať rozhodujúce predpoklady na svoje úspešné zapojenie do európskych integračných štruktúr patria medzi rozhodujúce spoločensko-politické atribúty aj v Slovenskej republike a ich realizácii sa venuje dominantná pozornosť.

V tejto súvislosti vzniká mnoho otázok geopolitického a makroekonomického charakteru, ktoré sa týkajú nielen významu ekonomického a politického zjednocovania Európy, ale aj motivácií a významu tohto kroku pre obidve strany. Hoci posledné hodnotenia súvisiace s posunom, ktorý vzišiel z výsledkov turínskych, amsterdamských a kodanských rokovaní EÚ na najvyššej úrovni, sú pre nových uchádzačov optimistické, predsa postupné vzájomné vyjasňovanie pozícií i návrhy konkrétnych opatrení s cieľom čo najoptimálnejšie a s potrebným efektom pripraviť podmienky na integráciu do značnej miery diverzifikujú nielen názory členských štátov EÚ na to, ako, komu, kedy a za akých

podmienok tento vstup umožniť, ale zároveň evokovali rozsiahle diskusie, aké výhody, resp. nevýhody tento proces pre obidve strany prinesie. Táto stať poukazuje a tabuľkovými prehľadmi transparentne dokumentuje, aká vysoká je dnes miera integrácie ekonomických procesov vo vyspelých krajinách, v ktorých EÚ hrá dominantnú úlohu. Úroveň tzv. vnútroregionálneho obchodu (EÚ navzájom) jednoznačne poukazuje na dôležitosť prehlbovania vzájomných obchodných väzieb, ako jedného z rozhodujúcich ekonomických atribútov úspešného pôsobenia aj nových členských štátov v európskej integračnej komunite.

Pôvodne deklarované stanoviská EÚ predpokladali vytvorenie potrebných systémových podmienok pre urýchlený vstup prvej skupiny krajín (Maďarsko, Poľsko, Česko a Slovensko) s tým, že za prospešné považujú aj to, že tieto krajiny so sebou prinášajú vybudované komplementárne a substitučné kooperačno-špecializačné väzby formované ešte v rámci RVHP. Preto sa vstup „en bloc“ uprednostňoval pred individuálnym posudzovaním pripravenosti jednotlivých krajín. Od roku 1996 postupne prichádzalo k zmene týchto prístupov, a to jednak z dôvodu rastúceho vnútorného napätia v rámci EÚ, jednak ako prirodzené vyústenie rastúcej diferenciacie v úspešnosti transformačného procesu v týchto krajinách.

Z pohľadu európskej komunity sa pozornosť prioritne zamerala na vyriešenie vnútorných problémov zoskupenia ako predpokladu na riešenie podmienok bezporuchového pôsobenia nových členských štátov.

Sústredenie na zmenu architektúry Únie a podpora integrácie hospodárskej politiky súvisiacej so zavedením EURO, ktoré sú spojené s enormným výdavkovým zaťažením rozpočtu EÚ, donútili, aby sa do úvahy čoraz viac brali predovšetkým ekonomické parametre celého procesu. Vyzdvihuje sa najmä otázka zraniteľnosti spoločnej poľnohospodárskej politiky a možných dopadov prísunu lacnej produkcie z nových krajín. Laho-stajné nie sú ani krajiny, ktoré sú najväčšími prijímateľmi prostriedkov z účelových fondov EÚ. Tie očakávajú, že existujúce zdroje budú znovuzdelené a nepriaznivo ovplyvnia plnenie ich ambiciózných rozvojových programov. Bariérou sú aj súčasné záujmy západoeurópskeho priemyslu, s obavami očakávajúceho hrozbu dovozu veľkého množstva najmä oceľarských a ďalších výrobkov, pre ktoré majú krajiny SVE v súčasnosti lepšie produkčné podmienky.

Uchádzači o členstvo v EÚ zatiaľ prezentujú inú optiku, ale i záujmy determinujúce ich vstup. Poukazujú predovšetkým na potrebu urýchlenej reštrukturalizácie svojich národných ekonomík a systémové začlenenie, ktoré by mohlo pozitívne ovplyvniť vnútorné spoločensko-ekonomické posuny. Akceptujú zásadné podmienky pre vstup do „európskeho domu“, ktoré boli predložené na medzivládnej konferencii v roku 1996. Súbežne však žiadajú, aby sa brali do úvahy v istom zmysle „mäkšie“ normy zohľadňujúce predchádzajúci politický a ekonomický vývoj a doteraz značnú rozdielnosť v mechanizmoch fungovania národných ekonomík.

Ako vyplýva z výsledkov summitov v Amsterdame a Kodani, diferencovaná úspešnosť jednotlivých uchádzačov o vstup do integračného spoločenstva donútila jej čelných predstaviteľov diferencovaným spôsobom pristupovať aj k hodnoteniu ich pripravenosti. To napokon aktivizovali aj samotné krajiny SVE, ktoré žiadali „evaluovať“ vyššiu mieru svojej pripravenosti v porovnaní s ostatnými uchádzačmi a na tomto základe získať aj určité ďalšie výhody či urýchliť svoje prijatie.

Ústup od politiky „en bloc“ však zároveň znamenal aj koniec určitej eufórie a zvýšenie dôrazu na plnenie podmienok formulovaných katalógom v politickej oblasti. Schopnosť prevziať celý systém tzv. *acquis communautaire* a ďalšie pravidlá demokratického správania priniesli zmenu prístupov, ale čiastočne i oddialenie termínu prijímania nových členov. Zároveň sa začalo čoraz dôraznejšie vyžadovať dosahovanie štandardnej úrovne stability domácich inštitúcií garantujúcich demokraciu, budovanie právneho štátu a dodržiavania ľudských a menšinových práv.

Záujem Slovenskej republiky o čo najrýchlejší vstup do EÚ patrí počas celého obdobia existencie štátu k najvýznamnejším prvkom politického a spoločensko-ekonomického života. Od úspešnosti jeho realizácie sa odvíjajú základné predpoklady i ambície jej ďalšieho dlhodobého smerovania a prehlbuje sa aj proces politickej polarizácie spoločnosti. Hoci doteraz nie je ujasnený časový horizont vstupu vybraných krajín do tohto spoločenstva a konečné rozhodnutie o tom, ktoré krajiny budú prizvané na rozhovory o podmienkach vstupu, padne v závere roka 1997, doterajšie odporúčania Európskej komisie i názory členov Európskeho parlamentu zdôrazňujú, že negociačná pozícia Slovenska z dôvodu nedodržiavania katalógu politických podmienok bude i napriek splneniu väčšiny ekonomických kritérií veľmi ťažká, resp. Slovensko nebude k týmto rozhovorom vôbec pozvané. Prijatie takéhoto rozhodnutia by vážne ohrozilo nielen vývoj našej obchodnej bilancie, v ktorej hrajú krajiny EÚ dominantnú úlohu, ale postupne by si vynútilo konfrontáciu vo viacerých oblastiach hospodárskej spolupráce, čo by malo dopad aj na rýchlosť konkrétnych zmien v štruktúre našej ekonomiky, ktoré uvažovali s pozitívnym vplyvom ústretovej reagicie zo strany EÚ. Postupné zníženie konkurenčnej výkonnosti by čoraz viac zamedzovalo prístup k najmodernejším technológiám, hlbšiemu zapojeniu do už existujúcich kooperačných štruktúr a v konečnom dôsledku by znamenalo čoraz väčšiu izoláciu. Z tohto dôvodu je otázka presadenia cieľových zámerov našej ekonomiky nielen jednou z politických ambícií, ale predovšetkým ekonomickou nevyhnutnosťou, od ktorej sa budú odvíjať aj ďalšie osudy Slovenskej republiky už v najbližšom období.

Riziko pri obligáciách a potreba jeho kvantifikácie

Božena CHOVANCOVÁ*

Napriek tomu, že obligácie sa zaraďujú do kategórie málo rizikových finančných aktív, problematika stanovenia rizika pri tomto cennom papieri má osobitne dôležitý význam hlavne pre portfóliových investorov, ktorí aktívne spravujú svoje portfólio cenných papierov a na základe určitých očakávaní sa chcú zabezpečiť tak, aby mali čo najmenšie straty.

Ak riziko všeobecne hodnotíme ako stupeň neistoty spojený s očakávaným výnosom, vidíme, že aj pri obligáciách sa investor môže stretnúť s rôznymi druhmi rizík, ako je riziko *insolventnosti*, riziko *zmeny úrokovej sadzby na kapitálovom trhu*, v prípade zahraničných obligácií riziko *zmeny menového kurzu*. Investor musí rátať aj s tým, že nie všetky druhy obligácií majú rovnaký stupeň likvidity, z čoho vyplýva aj rôzne riziko *likvidity*.

Investor musí aj na *trhu obligácií* rátať s rôznymi druhmi rizík, ktoré sa v rozličnej miere prejavujú aj v závislosti od toho, o aký druh obligácie ide. *Štátne obligácie* napríklad majú nulové riziko insolventnosti, ale *podnikové obligácie* môžu mať vysoký stupeň insolventnosti závislej aj od bonity emitenta. *Riziko pohybu trhovej úrokovej sadzby* sa viaže tak na štátne, ako aj na podnikové obligácie a pod.

Vzhľadom na obsahlosť uvedenej problematiky sústredíme svoju pozornosť len na jednu oblasť uvedených rizík, a tou je *riziko pohybu trhovej úrokovej sadzby*, ktorá sa stáva osobitne aktuálnou i na našom kapitálovom trhu. Pri skúmaní tohto rizika vychádzame z obligácie s fixným kupónom, a to z toho dôvodu, že všetky ďalšie druhy obligácií sú odvodené od takejto obligácie.

Obligácia s fixným kupónom predstavuje v podstate cash flow pravidelných pevných úrokových platieb a v deň splatnosti okrem poslednej úrokovej platby investor dostane späť svoj kapitál v podobe nominálnej hodnoty obligácie. Cenu obligácie môžeme vyjadriť nasledujúcim vzťahom

$$P = \frac{C}{1+i} + \frac{C}{(1+i)^2} + \frac{C}{(1+i)^3} + \dots + \frac{C}{(1+i)^n} + \frac{M}{(1+i)^n}$$

* Ing. Božena CHOVANCOVÁ, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

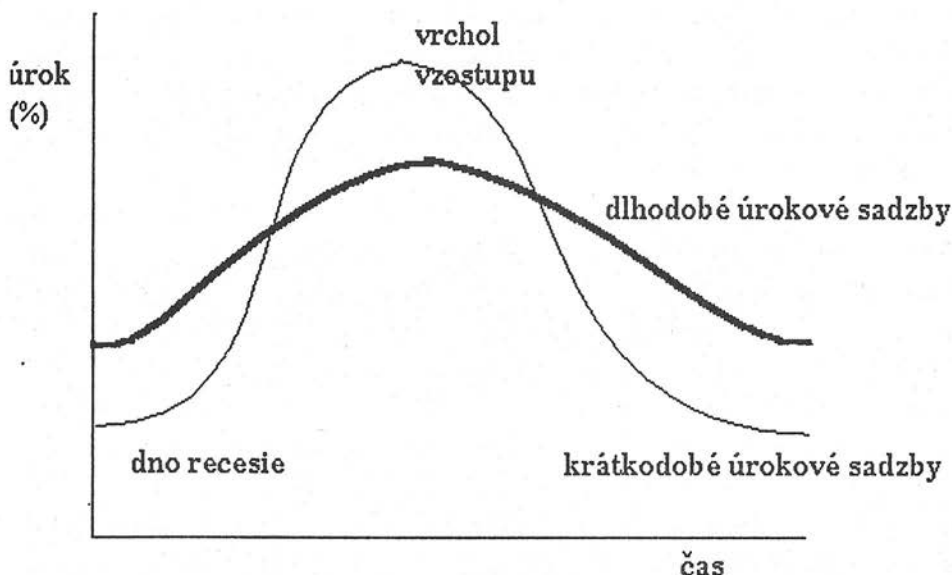
alebo

$$P = \sum_{t=1}^n \frac{C}{(1+i)^t} + \frac{M}{(1+i)^n}$$

kde

- P – cena obligácie,
- C – veľkosť kupónu,
- i – požadovaná výnosnosť,
- M – nominálna hodnota obligácie,
- n – doba životnosti obligácie.

Najdôležitejším faktorom, ktorý významnou mierou ovplyvňuje cenu obligácie, je *trhová úroková sadzba*. Pri oceňovaní obligácií sa stretávame s tým, že trhová úroková sadzba, ktorá pre každého investora predstavuje jeho očakávanú alebo požadovanú výnosnosť, je základným determinantom ceny obligácie. Akákoľvek zmena trhovej úrokovej sadzby sa automaticky prenáša aj do zmeny ceny obligácie. Pritom rast úrokovej sadzby vyvoláva pokles ceny obligácie, a naopak, pokles úrokovej sadzby spôsobuje rast ceny obligácie. Trhovú úrokovú sadzbu z makroekonomického hľadiska ovplyvňuje najmä sám hospodársky cyklus. Reagovanie úrokových sadzieb na hospodársky cyklus ukazujeme na obrázku 1.



Obr. 1. Pohyb úrokových sadzieb v závislosti od hospodárskeho cyklu

Z obrázku 1 je zrejme, že krátkodobé úrokové sadzby sú menej stále a citlivejšie na zmeny hospodárskeho cyklu. Vidíme, že vykazujú aj vyššiu fluktuáciu než dlhodobé úrokové sadzby. V priebehu expanzie majú všetky úrokové sadzby tendenciu rásť. Pre krátkodobé úrokové sadzby (týka sa to aj krátkodobých cených papierov) je typický rýchlejší rast ako pre dlhodobé úrokové sadzby, dokonca v určitom štádiu expanzie sa môžeme stretnúť s tým, že krátkodobé úrokové sadzby budú vyššie ako dlhodobé úrokové sadzby.

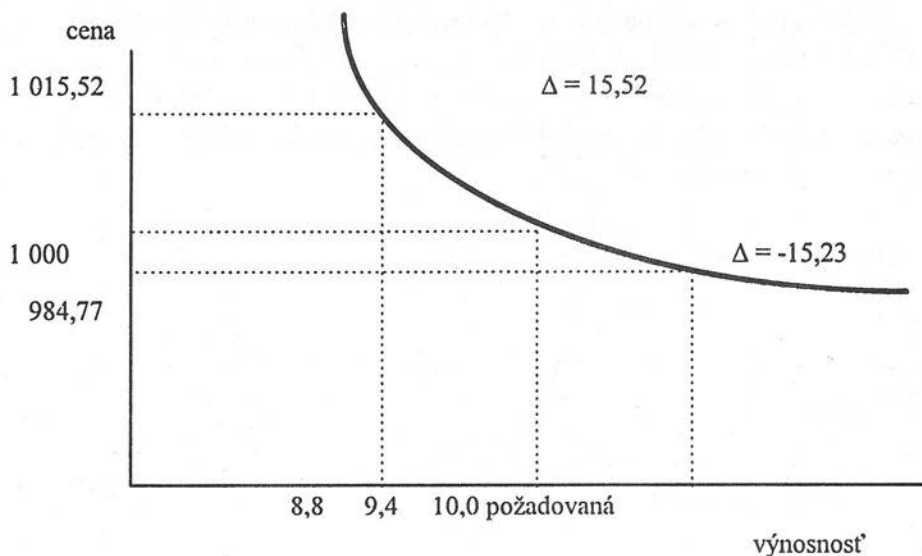
Z toho teda vyplýva, že tí dlžníci, ktorí sa budú chcieť v tomto štádiu zadlžiť, budú si musieť často požičať krátkodobé peniaze pri vyšších úrokových sadzbách, než je dlhodobá pôžička napríklad na 5 alebo 10 rokov. Zároveň to znamená, že pre väčšiu časť fázy rastu hospodárskeho cyklu bude mať aj výnosová krivka pozitívny sklon, a to možno preto, lebo väčšina investorov očakáva zvyšovanie úrokových sadziieb. Ak cyklus kulminuje vo vrchole a nastupuje začiatočná fáza hospodárskeho poklesu, nadobúdajú aj výnosové krivky negatívny sklon, pretože aj investori očakávajú pokles úrokových sadziieb. Krátkodobé úrokové sadzby v tomto období klesajú rýchlejšie ako dlhodobé úrokové sadzby a s prehľbujúcou sa recesiou sa dostávajú pod jej úroveň. Od istého bodu recesie výnosové krivky nadobúdajú pozitívny sklon, pretože dnom hospodárskeho cyklu sa začína oživenie a investori opäť očakávajú zvýšenie úrokových sadziieb. *Krátkodobé úrokové sadzby sú citlivejšie na hospodársky cyklus a vykazujú väčšiu fluktuáciu ako dlhodobé úrokové sadzby. Naopak, ceny dlhodobých cených papierov sú menej stabilné ako ceny krátkodobých cených papierov.*

Toto tvrdenie napokon veľmi ľahko dokážeme, aj keď sa vrátíme ku vzorcu výpočtu ceny a výnosnosti obligácie. Keďže cena obligácie je vyjadrená ako súčasná hodnota všetkých budúcich platieb, ktoré z obligácie plynú, potom pri dlhodobých obligáciách existuje väčší počet budúcich platieb, ktoré sú ovplyvnené akoukoľvek zmenou vo výnosoch.

Ak teda vychádzame z predpokladu, že investor nebude chcieť, resp. môcť z rôznych dôvodov držať obligáciu až do doby splatnosti, ale bude s ňou aktívne obchodovať, potom najväčšie riziko, ktoré obligácie nesú, je *riziko pohybu úrokovej sadzby na trhu*. Ak teda investor očakáva zmeny v trhovej úrokovej sadzbe (rast, pokles), čo bude mať opačne dopad na cenu obligácie (pokles, rast), bude rýchlo obligácie predávať, aby eliminoval stratu, alebo v opačnom prípade nakupovať, kým sú lacnejšie. Je pohyb ceny v absolútnom vyjadrení rovnaký pri percentuálne rovnakom pohybe úrokových sadziieb smerom hore a dole? Aký tvar má vlastne cena obligácie? Na tieto a ďalšie otázky investorov dáva dnes odpoveď moderná finančná teória. Ak budeme uvažovať, že platby kupónov aj istina sú konštantné veličiny, potom môžeme skúmať vzťah medzi zmenou úrokovej sadzby a zmenou ceny. Tento vzťah vyjadruje *konvexita obligácie*.

Konvexita obligácie

Vieme, že s rastúcou požadovanou výnosnosťou cena obligácie klesá, a naopak, s klesajúcou požadovanou výnosnosťou cena stúpa. Tento vzťah však nie je lineárny. Priebeh a pohyb ceny obligácie vysvetľujeme na príklade i graficky (obr. 2).



Obr. 2. Konvexita obligácie

Príklad 1

Máme trojročnú obligáciu nominálnej hodnoty 1 000 Sk s ročným kupónom 9,4%. Kupón sa vypláca polročne. O koľko sa zmení cena, ak požadovaná výnosnosť klesne na 8,8%, resp. stúpne na 10%?

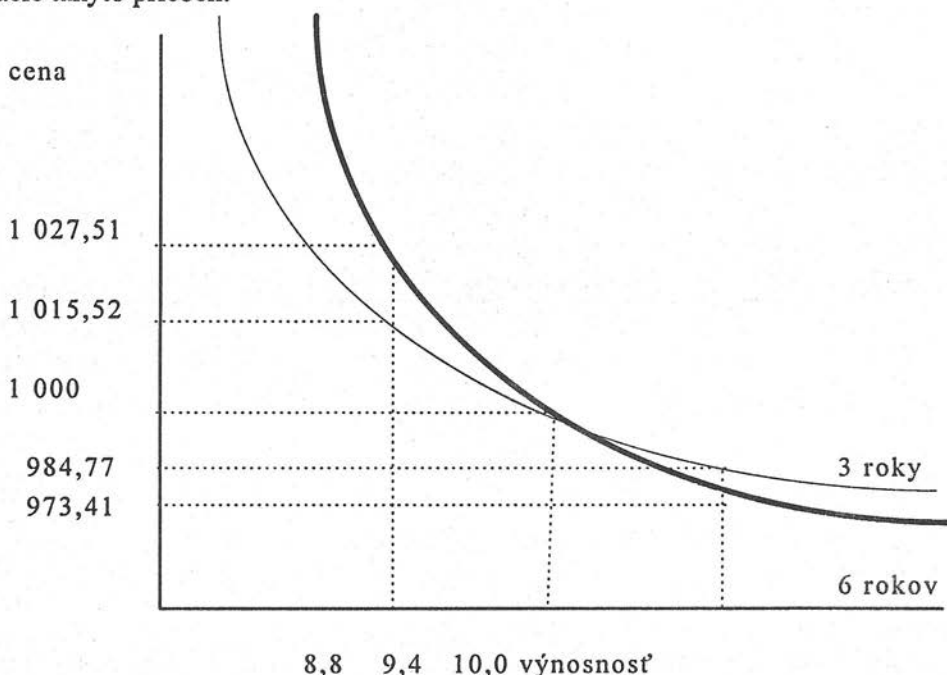
Ako vidieť z obrázku 2, krivka má klesajúcu tendenciu, čo predstavuje prvú vlastnosť obligácie. Vidíme tiež, že pre konkrétnu absolútnu zmenu úrokovej sadzby platí, že pomerný nárast ceny obligácie je pri poklese úrokovej sadzby väčší ako pomerný pokles ceny pri raste úrokovej sadzby. Napriek tomu, že ide v absolútnej výške o rovnaký rast i pokles požadovanej výnosnosti (o 0,6%), prírastok a úbytok ceny sú rozdielne veličiny. Pri poklese požadovanej výnosnosti o 0,6% na 8,8% bude prírastok ceny predstavovať 15,52 Sk, kým pri raste požadovanej výnosnosti tiež o 0,6% na 10% klesne cena o 15,32 Sk. Inými slovami, pri identickej absolútnej zmene úrokových sadzieb zaznamenáva držiteľ obligácie výraznejší percentuálny nárast kapitálových ziskov pri poklese sadzieb než percentuálny podiel kapitálových strát pri raste sadzieb. Rozdielne sa budú správať aj ceny vplyvom doby splatnosti.

Vplyv splatnosti

Ďalšia vlastnosť obligácie – *vplyv splatnosti* – nám hovorí o tom, že pri danej zmene úrokovej sadzby je proporcionálna zmena ceny výraznejšia pri dlhodobých obligáciách než pri krátkodobých obligáciách.

Príklad 2

Máme opäť tú istú obligáciu, ako v predchádzajúcom príklade, teda s nominálnou hodnotou 1 000 Sk; 9,4% kupón, ktorý sa vypláca polročne, lehota splatnosti je 3 roky. Máme druhú obligáciu s tými istými predpokladmi, iba lehota splatnosti je 6 rokov. Pri zmenách požadovanej výnosnosti bude mať cena obligácie takýto priebeh:



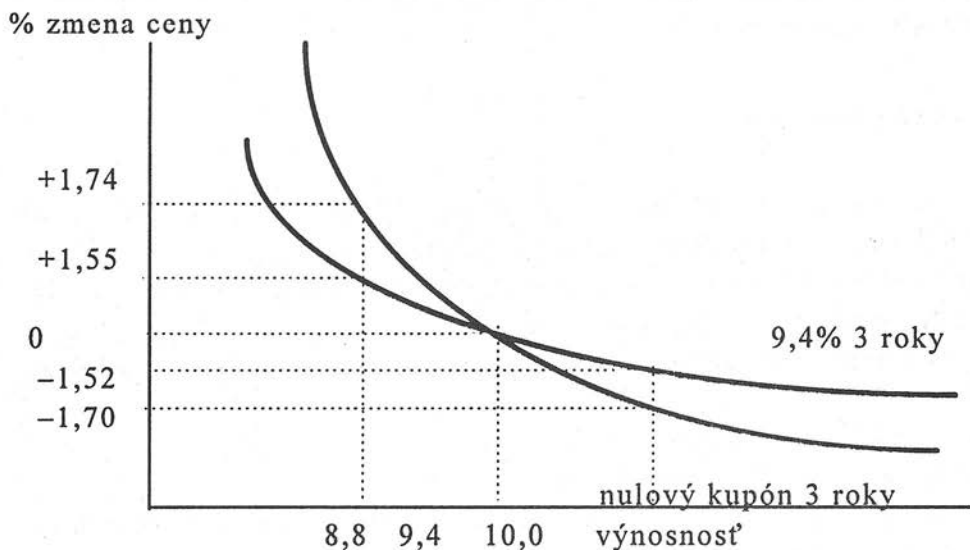
Obr. 3. Vplyv splatnosti na zmenu ceny obligácie

Vidíme, že priebeh cenovo-výnosovej krivky s dlhšou lehotou splatnosti je strmší. Môžeme povedať, že investori môžu realizovať percentuálne výraznejší rast kapitálových ziskov (strát) pri dlhodobějších obligáciách než pri krátkodobých, za predpokladu, že úrokové sadzby sa zmenia rovnako. Tento predpoklad platí, ak veľkosť kupónov je rovnaká.

Ďalšia vlastnosť sa tiež prejaví aj pri zmene kupónov. Tu však budeme, naopak, uvažovať o rovnakej lehote splatnosti.

Vplyv veľkosti kupónu

Za predpokladu, že lehota splatnosti a požadovaná výnosnosť sú konštantné veličiny, cenovú volatilitu obligácie bude ešte ovplyvňovať *výška kupónu*. Platí, že pri danej zmene úrokovej sadzby je proporcionálna zmena ceny výraznejšia pri obligáciách s nízkym kupónom ako pri obligáciách s vysokým kupónom. Ak naviažeme na predchádzajúci príklad a budeme porovnávať dve obligácie, pričom druhá obligácia bude mať nulový kupón (zero coupon), s lehotou splatnosti 3 roky, tak grafické vyjadrenie bude takéto:



Obr. 4. Vplyv veľkosti kupónu na zmenu ceny obligácie

Z obrázku 4 opäť vidieť, že cenovo-výnosová krivka obligácie s nulovým kupónom má strmší priebeh, čo sa prejavuje aj v zmene ceny.

Konvexita meria zakrivenie profilu súčasnej hodnoty obligácie. Vyjadruje teda citlivosť zmeny ceny na zmenu výnosu [1, s. 165]. Inými slovami, strmosť priebehu cenovo-výnosovej krivky je ukazovateľom *rizika úrokovej sadzby obligácie*. O čo strmší je priebeh cenovo-výnosovej krivky, o to výraznejšie je riziko úrokovej sadzby.

Cenové a reinvestičné riziko

Zmenou úrokových sadzieb (požadovanej výnosnosti) môže investor dosiahnuť výrazné kapitálové zisky, ale i straty. Rast úrokových sadzieb vyvoláva na jednej strane pokles cien a s nimi spojené kapitálové straty, ktoré znižujú aj

realizovanú zloženú výnosnosť obligácie, na druhej strane pokles úrokových sadzieb, ktorý vedie k rastu cien, rast kapitálových ziskov, čo sa prejavuje vo zvýšení realizovanej zloženej výnosnosti.

Pri reinvestovaní je však účinok opačný. Pri raste úrokových sadzieb rastú aj reinvestičné príjmy, kým pri poklese úrokových sadzieb reinvestičné príjmy klesajú. Ako vidieť, cenové a reinvestičné riziko sa vzájomne kompenzujú. Do akej miery sa tieto dve riziká vzájomne kompenzujú, to závisí od kupónovej sadzby a lehoty splatnosti.

Konvexita je len jeden z ukazovateľov, s ktorým sa stretávame v kurzových lístkoch na obligácie, resp. v obligáčnych analýzach. Popri nej sa stretávame aj s duráciou obligácie.

Durácia obligácie

Jej protagonistom je Frederick Macaulay (1938). *Durácia* (čo môžeme preložiť ako dĺžka trvania alebo životnosť obligácie) zahŕňa vplyv všetkých faktorov, ktoré pôsobia na zmenu ceny zmenou výnosu do splatnosti. Sú to: lehota splatnosti, kupón a výnos do splatnosti.

V praxi sa stretávame s tým, že durácia sa vyjadruje dvojakým spôsobom, a to:

- v hodnotovom vyjadrení – ako *ukazovateľ cenovej elasticity*,
- časovo – ako *dĺžka trvania obligácie*.

Duráciu môžeme chápať ako *ukazovateľ elasticity*, teda ako percentuálnu zmenu ceny pri danej percentuálnej zmene výnosnosti. Môžeme to vyjadriť vzťahom

$$D = - \left[\frac{\frac{\Delta P}{P}}{\frac{\Delta i}{(1+i)}} \right]$$

kde

D – durácia,

ΔP – zmena ceny,

Δi – zmena výnosnosti.

Príklad 3

Je daná obligácia s 3-ročnou splatnosťou, s nulovým kupónom, ktorej nominálna hodnota je 10 000 Sk. Cena tejto obligácie pri požadovanej výnosnosti 9,4% je 7 591 Sk, úročenie je polročné. Predpokladajme, že požadovaná výnos-

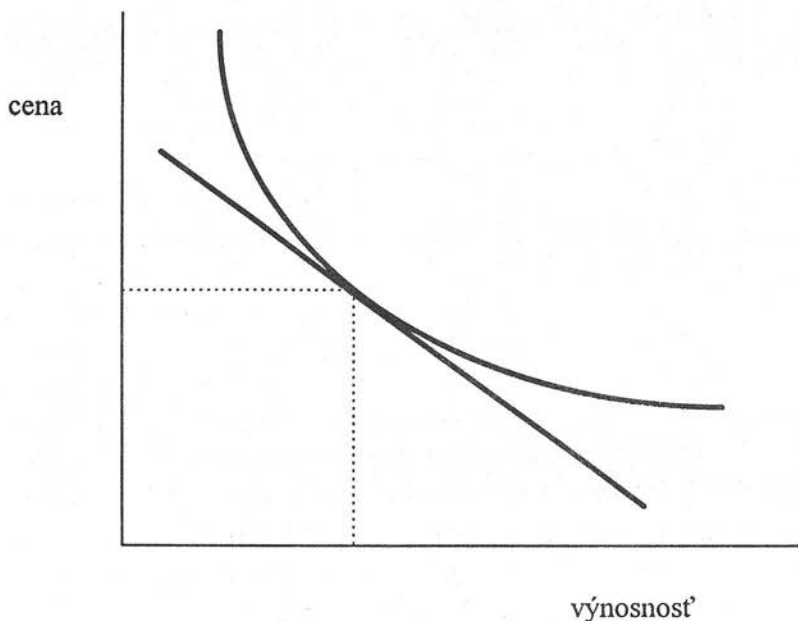
nosť vzrastie z 9,4% na 10% (polročná bude potom 4,7% až 5%). Úpravou predchádzajúceho vzorca dostaneme

$$\Delta P = -D \left[\frac{\Delta i}{(1+i)} \right] \cdot P = -6 \left[\frac{0,003}{1,047} \right] \cdot 7591 = -130,50 \text{ Sk}$$

teda, ak požadovaná výnosnosť vzrastie o 0,6%, cena obligácie klesne približne o 130,50 Sk.

Ak by sme však rátali cenu obligácie pri 10% výnosnosti podľa vzťahu z predchádzajúcich častí, kde sme hovorili o cene obligácie, vyšlo by nám, že jej cena je 7 642 Sk. Ak zoberieme do úvahy rozdiel medzi starou a novou cenou ($7\,591 - 7\,462 = 129$ Sk), vidíme, že nezodpovedá vypočítanému výsledku 130,50 Sk. Dôvodom rozdielu týchto dvoch zmien cien je konvexný vzťah medzi cenou a výnosnosťou.

Durácia ako ukazovateľ cenovej elasticity vychádza z predpokladu, že cena je lineárna funkcia a vo vzťahu ku konvexnému priebehu ceny ju môžeme znázorniť nasledujúcim spôsobom (obr. 5):



Obr. 5. Durácia obligácie

Durácia ako elasticita vychádza z predpokladu, že zmeny ceny majú priebeh vyjadrený skôr priamkou a nahrádza krivkový priebeh ceny dlhopisu v závislosti od výnosu dotyčnicou (priamkou) ku krivke pri danom výnose.

Pomocou durácie sa odhadujú zmeny cien len pri malej zmene výnosnosti. Len čo nastanú veľké zmeny vo výnosnosti, prejavajú sa aj chyby v zmene ceny, a tým aj skutočný, konvexný vzťah medzi cenou a výnosnosťou. V našom príklade je teda uvedený rozdiel spôsobený touto skutočnosťou. Ako vyplýva z príkladu, teda už aj 0,6% zmena vo výnosnosti sa odzrkadlí v rozdielnom prírastku (úbytku) ceny pri výpočte pomocou durácie ako cenovej elasticity a konvexného vzťahu.

Druhý spôsob výpočtu durácie z časového hľadiska je daný nasledujúcim vzťahom:

$$D = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{C \cdot t}{(1+i)^t} + \frac{M \cdot N}{(1+i)^n}}{\sum_{t=1}^n \frac{C}{(1+i)^t} + \frac{M}{(1+i)^n}}$$

kde

N – doba splatnosti obligácie.

Vidíme, že v menovateli máme vlastne cenu obligácie, a tak môžeme ďalej vzorec rozpísať takto

$$D = \left[\frac{\frac{C}{(1+i)}}{P} \cdot 1 \right] + \left[\frac{\frac{C}{(1+i)^2}}{P} \cdot 2 \right] + \dots + \left[\frac{\frac{C+M}{(1+i)^n}}{P} \cdot n \right]$$

Čitateľ teda počíta súčet súčasných hodnôt každého cash-flow (kupónov i nominálnej hodnoty) s tým, že každý cash-flow je vážený termínom výplaty cash-flow. Menovateľ, ako sme uviedli, je cena dlhopisu. Teda *durácia je vážený priemer súčasných hodnôt cash-flow, kde váhovým faktorom je čas medzi súčasnosťou a cash-flow. Zjednodušene – durácia je priemerná splatnosť hotovostných tokov plynúcich z obligácie*. Durácia odráža teda cenovú elasticitu so zreteľom na zmeny vo výnosoch do termínu splatnosti tohto dokumentu (pozri [9, s. 320]).

Príklad 4

Vypočítajte duráciu obligácie, ktorá má veľkosť kupónu 8% s ročnými platbami, lehota splatnosti je 2 roky, výnosnosť 9% (súčasná hodnota dlhopisu – cena je teda 9 824 Sk) a nominálna hodnota 10 000 Sk.

Obdobie	Hotovostný tok	PV (hotovostný tok)	t x PV
1	800	733.90	733.90
2	10 800	9 090.10	18 180.20
Spoľu		9 824.00	18 914.10

$$D = \frac{18\,914,10}{9\,824,00} = 1,92 \text{ roku}$$

Vlastnosti durácie

- Durácia je vždy menšia ako lehota splatnosti dlhopisu, pretože niektoré váhy sú spojené s kratšími zložkami cash-flow a skracujú tak priemerný čas, v ktorom dostaneme finančné toky. Platí to však len pre obligáciu s minimálne 1 kupónovou platbou.
- Pre obligáciu s nulovým kupónom platí, že durácia sa rovná dobe splatnosti.
- Durácia závisí od veľkosti kupónu, pričom obligácia s vyšším kupónom má vždy menšiu duráciu ako obligácia s nižšími kupónovými sadzbami pri tej istej dobe splatnosti.
- Čím vyššia je trhová úroková sadzba, tým menšia je durácia a opačne, čím menšia je durácia, tým menšia je závislosť hodnoty dlhopisu od zmeny úrokových sadzieb.
- Pri obligáciách, ktoré sa obchodujú za nominálnu alebo nad nominálnu hodnotu, durácia sa zväčšuje s predlžujúcou dobou splatnosti a zdola sa približuje k limitnej hodnote.
- Ak sa obchoduje s obligáciami pod nominálnou hodnotou, tak durácia má maximálne hodnoty okolo 20. roku a potom tiež klesá k limitnej hodnote. Všeobecne platí, že durácia s predlžujúcou sa splatnosťou rastie.

Modifikovaná durácia

V súčasnosti sa už aj v našich kurzových lístkoch platných pre obligácie stretávame s tzv. *modifikovanou duráciou*. Môžeme ju vyjadriť aj nasledujúcim vzťahom:

$$\text{modifikovaná durácia} = \text{Macauleyova durácia} / (1 + i).$$

Modifikovaná durácia dáva priamu informáciu o relatívnej výkonnosti portfólia obligácií pri tej istej zmene výnosnosti. Jej význam je predovšetkým krátkodobý, pretože jej využitie patrí do oblasti každodenného hedgingu¹ portfólia

¹ Hedging – zabezpečenie proti rôznym formám rizika na trhu pomocou finančných derivátov.

a switchingových² operácií. Pre obidva typy durácie je dôležitý aj faktor rozdielneho vplyvu kupónu a lehoty splatnosti obligácie. Teda aj tu platí, že:

- obligácie s vyšším kupónom majú nižšiu duráciu ako obligácie s kupónom nižším;
- obligácie s dlhšou lehotou splatnosti majú väčšiu duráciu než obligácie s krátkou lehotou splatnosti pri rovnakom kupóne.

Využitie ukazovateľov hodnotenia rizika pri obligáciách v Slovenskej republike

Napriek krátkej existencii peňažného a kapitálového trhu v SR a mnohým problémom, s ktorými sa na trhu stretávame, treba konštatovať, že stále väčší význam bude – hlavne pre portfóliových investorov – nadobúdať aj analýza obligácií, a to nielen z hľadiska výnosov, ale i likvidity a rizika. Investori sa na trhu obligácií stretávajú s mnohými anomáliami, ktoré vyplývajú z nedokonalosti trhu, ale s ktorými sa dnes môžeme stretnúť aj na vyspelých kapitálových trhoch.

Potreba hodnotiť riziko pri obligáciách sa ukazuje osobitne nevyhnutnou práve v roku 1997, keď sa už od začiatku roka prejavili veľmi veľké fluktuácie úrokových sadzieb na Slovensku, a to nielen pod vplyvom hospodárskeho cyklu, ale i pod vplyvom zámerných kapitálových špekulácií zo strany zahraničných investorov. Keďže úrokové sadzby na kapitálovom trhu prejavujú určité časové oneskorenie za úrokovými sadzbami na peňažnom trhu, mohli sme sa stretnúť s tým, že úrokové sadzby pri krátkodobých cenných papieroch (napr. štátne pokladničné poukážky) mali vyššiu úrokovú sadzbu a tým aj vyššiu výnosnosť ako dlhodobejšie štátne obligácie.

Uvedený paradox spôsobil na našom finančnom trhu nemalé problémy najmä komerčným bankám, ktoré veľkú časť svojich portfólií cenných papierov tvoria hlavne zo štátnych cenných papierov. Ak zoberieme do úvahy skutočnosť z konca roka 1996 a zo začiatku roka 1997, keď komerčné banky s veľkými problémami museli plniť svoje povinné minimálne rezervy a museli aj časť svojich cenných papierov rozpredať, dospejeme k záveru, že zrejme utrpeli aj značné straty.

Na druhej strane výrazne vyššia úroková sadzba na peňažnom trhu a tým aj vyššia výnosnosť krátkodobých cenných papierov vedie mnohých investorov k tomu, že sa zriekajú dlhodobého investovania a radšej vstupujú na krátkodobý špekulačný trh, čím sa však strácajú možnosti dlhodobých investícií a tým aj dlhodobejší ekonomický rast. Výrazný pohyb úrokovej sadzby na trhu tiež vedie investorov k tomu, že dávajú prednosť investovaniu do úročených cenných papierov pred akciami.

² *Switching* – operácia, pri ktorej dochádza k výmene alebo náhrade obligácií v portfóliu s inými vlastnosťami.

Záver

Na základe týchto skutočností možno konštatovať, že aj na trhu obligácií sa musí prejavovať vyššia informovanosť, hlavne snaha poskytnúť investorom dostatočné množstvo informácií nielen o emitentoch cenných papierov a ich výnosnosti, ale aj ukázať na základe solídnych finančných analýz, aké riziko tá-ktorá obligácia so sebou nesie. S prvými krokmi sa už stretávame na stránkach týždenníka *Trend*, kde slovenská agentúra pre rating *Capital Partners Rating* zverejnila prvé hodnotenie jednotlivých emitentov obligácií, na základe čoho môže investor posúdiť, do akého rizika z hľadiska insolventnosti vstupuje. Pomocnú ruku investorom podáva aj analýza obligácií z hľadiska jednotlivých ukazovateľov rizika, ktorú spracúva *Poľnobanka, a.s.*, v spolupráci s *Burzou cenných papierov* Bratislava, a tiež sa zverejňuje v uvedenom týždenníku.

Došlo 14. 7. 1997

Literatúra

- [1] BLAKE, D.: Analýza finančných trhov. Praha, Grada 1995.
- [2] BREALEY, R. A. – MAYERS, S. C.: Teorie a praxe firemních financí. Praha, Victoria Publishing 1993.
- [3] CIPRA, T.: Finanční matematika v praxi. Praha, Edice HZ 1993.
- [4] HULL, J. C.: Options, Futures, and other Derivative Securities. Second edition. New Jersey, Prentice-Hall 1993.
- [5] JÍLEK, J.: Termínové a opční obchody. Praha, Grada 1995.
- [6] JÍLEK, J.: Finanční trhy. Praha, Grada 1997.
- [7] JANKOVSKÁ, A.: Medzinárodné financie. Bratislava, Edičné stredisko Ekonomickej univerzity v Bratislave 1994.
- [8] REVENDA, Z. a kol.: Peněžní ekonomie a bankovníctví. Praha, Management Press 1996.
- [9] ROSE, P. S.: Peněžní a kapitálové trhy. Praha, Victoria Publishing 1994.
- [10] SHARPE, W. F. – ALEXANDER, G. J.: Investice. Praha, Victoria Publishing 1994.
- [11] *Trend*. Týždenník o hospodárstve a podnikaní, 1997.

THE RISK OF BONDS AND NEED FOR THEIR QUANTIFICATION

Božena CHOVANCOVÁ

Alongside the stock market exists a market with different forms of obligations in an equal market in which various entities participate, either as emitters or investors. A general trend in advanced capital markets, and in Slovakia as well, is to expand the investment space and transfer the risk of investing from main entities, such as bank were up to now, to a wider investing public.

From this point of view it is logical that the investor, because of the risk, has to have sufficient information to know how great that risk is. Everywhere in the world, this is provided by the bond rating which relates both to investor evaluation and to the bonds themselves; however, the rating does not guarantee that the investor will have only profit. Along with insolvency, the investor more and more often runs quite big risks with relation to interest rate movements on the market. Interest rate changes lead to greater or smaller changes in bond prices, which have great significance for market speculators and also contribute to rises in bond trading. This interrelation is also of special interest to emitters, because the placing on the market of new bond emissions should reflect the market interest rate and the expectations of market investors. We are coming not only from our own theoretic knowledge when to put bond emissions below nominal value, and when above, but also from the practical experience of our banks on this market. Due to an incorrect valuation of emissions they have been unsuccessful in placing them on the market.

The question of judging the riskiness of investing in bonds depends on a number of factors. In researching the convexity of bonds, it is logical to the investor that bonds carry an essentially greater risk (in absolute expression) in a falling market than in a rising one. The payment period is also of importance. Long term interest rates have less fluctuation than short term ones, but even a small change will have a marked influence on price movement, thus causing the investor serious losses. In establishing bond prices, it is necessary to take into consideration their duration. Duration, as a significant comparison indicator, expresses the sensitivity of the bond to interest rate changes and measures their mean lifetime. This indicator is also important for judging the effectiveness of the placing of investments because the lower the duration indicator, the more advantageous the investment. The return, convexity and duration indicators are today part of bond analysis and are included in course listings. They are of special interest to portfolio investors who use these guides to „immunize“ their portfolio, in other words to combine individual bonds with varying convexity and duration in an attempt to eliminate risk from their portfolio.

A problem of bond analysis, part of which is the evaluation of risk for investors, comes to the fore particularly at the present when there is on the Slovak market a marked movement of interest rates, calling for a reevaluation of many investments which have become loss-making. Significant changes in the price of bonds on the market and evaluation of the risk of different bonds have become a focus of interest primarily for portfolio investors who require, and will continue to require ever more information in this area.

Nákupné správanie obchodných organizácií a jeho výskum v maloobchode

Kornélia RICHTEROVÁ*

Úvod

Transformácia slovenskej ekonomiky priniesla výrazné zmeny v štruktúre organizovaných trhov a z hľadiska obsluhy týchto trhov aktuálne nastolila aj otázky týkajúce sa *správania organizácií pri nákupe*.

Vzhľadom na priebeh procesu privatizácie, atomizáciu a značné množstvo podnikateľských subjektov pôsobiacich vo sfére vnútorného obchodu si osobitnú pozornosť zasluhuje štúdium *nákupného rozhodovania maloobchodných organizácií*. Význam takto zameraného štúdia potvrdzujú úlohy maloobchodu vo vzťahu k výrobcom i finálnym spotrebiteľom a nezastupiteľné miesto maloobchodu v procese výmeny.

Tento článok je venovaný vybraným aspektom nákupného správania sprostredkovateľov, osobitne maloobchodníkov. Najprv približuje všeobecné poznatky marketingovej teórie o nákupnom správaní organizácií, potom si všíma osobitosti nákupného rozhodovania sprostredkovateľov a sprístupňuje niektoré poznatky o nákupnom správaní maloobchodníkov, získané na základe terénneho prieskumu. V závere sa v nadväznosti na tendencie vo výskume nákupného správania organizácií naznačujú možnosti jeho skúmania v našich podmienkach.

1. Východiská skúmania nákupného správania organizácií

Nákupným správaním organizácie sa vo všeobecnosti rozumie rozhodovací proces a konanie ľudí pri nákupe výrobkov a služieb v organizáciách, ktoré tvoria trh výrobnej sféry, trh sprostredkovateľov alebo vládny trh.

Niektorí autori, napríklad F. E. Webster a Y. Wind [18, s. 2] definujú nákupné správanie organizácií ako proces rozhodovania, v ktorom formálne organizácie určujú potrebu nákupu výrobkov a služieb, zisťujú, posudzujú a vyberajú z rôznych alternatív produktov a dodávateľov. Tento proces predstavuje získavanie a spracovanie informácií, ako aj výber aktivít, navrhovanie cieľov a kritérií, ktoré sa uplatnia pri rozhodovaní medzi alternatívami.

* doc. Ing. Kornélia RICHTEROVÁ, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

Všeobecne sa uznáva, že organizovaný nákup reprezentuje zložitý, komplexný proces. Podľa D. H. McQuistona [14, s. 556] za jeho charakteristiky možno považovať:

- Proces nákupného rozhodovania organizácie takmer vždy zahŕňa viac než jednu osobu. Je to proces skupinového rozhodovania, ktorého účastníci vytvárajú rozhodovaciu jednotku označovanú ako centrum nákupu.

- Nakupované produkty sú často zložité, proces rozhodovanie trvá dlhší čas a môže mať značný význam. Na rozhodovanie pôsobia také faktory, ako je špecifikácia produktu a vyjednávanie medzi nakupujúcou a predávajúcou organizáciou.

- Produkty musia zodpovedať diferencovaným cieľom účastníkov nákupného procesu, ktorí v centre nákupu zastupujú rôzne podnikové funkcie a do rozhodovacieho procesu vstupujú s rozdielnymi požiadavkami a skúsenosťami.

- Možnosť neúspešného nákupu znamená riziko pre organizáciu i zainteresovaných jednotlivcov. Neúspech môže mať negatívny dopad na finančnú situáciu organizácie a jednotlivcov, ktorí zodpovedajú za nákup.

- Medzi nakupujúcou a predávajúcou organizáciou často existuje značná závislosť, keďže ani na strane ponuky, ani na strane dopytu nie sú veľké možnosti výberu. Predávajúci závisí od kupujúceho z hľadiska zabezpečenia odbytu a kupujúci sú závislí od predávajúcich kvôli získaniu stabilných zdrojov inputu.

- Ponákupné aktivity dodávateľa a podmienky nákupu sú spravidla relevantné a ovplyvňujú proces rozhodovania o nákupe.

- Na rozhodovanie a správanie členov centra nákupu pôsobia tak premenné zadanej úlohy, ako aj nezadaných úloh. Pritom zadanými úlohami sa chápu ciele a úlohy stanovené v súvislosti s aktuálnym nákupom.

Zložitosť rozhodovania a jeho náročnosť na informácie závisí od nákupnej situácie. Tú, podľa známej klasifikácie P. J. Robinsona, CH. W. Farisa a Y. Winda, možno posúdiť ako opakovaný nákup bez zmeny, modifikovaný opakovaný nákup a novú nákupnú úlohu.

Za hlavné determinanty organizovaného nákupného správania sa považujú [18, s. 8]: faktory prostredia vrátane marketingových inputov dodávateľov; charakteristiky organizácie; interpersonálne vzťahy medzi členmi centra nákupu a individuálne charakteristiky a motivácia týchto členov.

Úlohy, ktoré plnia členovia centra nákupu, sú diferencované. Účastníci procesu nákupu pôsobia ako rozhodovatelia, ovplyvňovatelia, používatelia, nákupcovia alebo informátori. Centrum nákupu a jeho štruktúra sa menia podľa konkrétnej nákupnej úlohy, a to aj v priebehu jedného nákupného procesu. Nemožno ich stotožniť s formálnym usporiadaním organizácie.

Citovaní autori Webster a Wind [18, s. 7] tvrdia, že proces nákupu je v mnohých prípadoch zložitejší, než sú iné rozhodovacie procesy v rámci organizácie. Príčinou je okrem uvedeného tok činností súvisiaci s nákupným rozhodovaním, ktorý sa väčšinou realizuje po horizontálnej línii, a nie po typickej vertikálnej línii riadenia.

Potreba výskumu nákupného správania na trhoch organizácií je vyvolaná rozsahom, objemom a dôležitosťou uskutočňovaných transakcií, ako aj špecifikami marketingu. Preto poznanie, na aký účel, z akého dôvodu, akým spôsobom organizácie nakupujú, a hlavne, kto sa na procese nákupného rozhodovania zúčastňuje, je relevantné. Aj malé diferencie v marketingovom mixe môžu ovplyvniť úspešnosť predaja [13, s. 175].

Predajci spravidla pristupujú k jednotlivým zákazníkom priamo a majú možnosť prispôbiť marketingový mix ich špecifickým potrebám. Ak to dovoľí objem predaja a vyžaduje to trhová situácia, môžu pri každom zákazníkovi uplatniť osobitnú marketingovú stratégiu.

Marketingová komunikácia na trhu organizácií sa vyznačuje dominantným postavením personálneho predaja. Reklama hrá len podpornú úlohu a slúži na poskytnutie základných informácií pre následnú obchodnú návštevu. Technické znalosti predávajúceho sú podstatné a ponákupné služby sú nevyhnutné. Kupujúci sa jedná s predávajúcim o cene, termíne dodávky, ako aj o špecifikácii produktu.

Ak ide o štúdium zákazníkov pre potreby riešenia konkrétneho marketingového problému, možno súhlasiť s H. Lošťákovou [11, s. 38], ktorá odporúča širšie chápanie analýzy a navrhuje postup zahrňajúci tieto kroky: • identifikácia zákazníkov • analýza použitia výrobkov u zákazníkov • analýza požiadaviek a preferencií zákazníkov • analýza spôsobu nákupu • analýza rozhodovacieho procesu zákazníka.

Na teoretickej úrovni má systematické skúmanie nákupného správania organizácií v porovnaní so skúmaním nákupného správania spotrebiteľov kratšiu históriu. Charakterizuje ho hľadanie typických prvkov, znakov a faktorov, ktoré vyúsťuje do tvorby teoretických modelov. Dáva si za cieľ poskytnúť zovšeobecňujúce poznatky pre marketérov pôsobiacich na trhoch organizácií. No podľa Y. Winda [18, s. 413] zostáva v pozadí záujmu a nie je plne docenené.

R. M. Morgan a S. D. Hunt [15, s. 20] upozorňujú, že v poslednom desaťročí dochádza k výrazným zmenám v zameraní tak teórie, ako aj praxe marketingu. Pozornosť sa sústreďuje na tzv. vzťahový marketing, ktorý uprednostňuje dlhodobé prospešné vzťahy pred krátkodobým ziskom [9, s. 9]. S uvedeným prístupom korešponduje chápanie organizovaného nákupu ako interaktívneho procesu uskutočňovaného v rámci siete dodávateľských a nakupujúcich organizácií.

Z hľadiska marketingu tomu zodpovedá situácia, v ktorej sa distribučný systém považuje za „systém navzájom prepojených inštitúcií vykonávajúcich ekonomické funkcie, ktoré vyžadujú uskutočňovanie výmeny tovaru a služieb“ [2, s. 155]. Napriek existujúcemu konkurenčnému prostrediu tu ide o budovanie stabilizovaných partnerských vzťahov niekoľkých organizácií.

Autori Morgan a Hunt upozorňujú na paradox, že byť efektívnym konkurentom vyžaduje efektívne kooperovať v nejakej sieti. Konštatujú, že takéto siete charakterizuje zodpovednosť a dôvera obchodných partnerov, ktoré podnecujú spoluprácu a toleranciu, oslabujú úmysel opustiť sieť a v konečnom dôsledku prispievajú k jej celkovej výkonnosti. Do popredia sa dostávajú také premenné nákupného správania organizácií, ako sú charakteristiky organizácie, spôsob vzájomného vyjednávania alebo práca s informáciami.

Úspešní marketingoví manažéri majú tendenciu k vytváraniu dlhodobých partnerských vzťahov. So svojimi zákazníkmi spolupracujú počas všetkých fáz nákupného procesu – pomáhajú definovať problémy zákazníkov, nájsť riešenie a o dobré partnerské vzťahy sa usilujú aj po ukončení operácie predaja. Svoju ponuku prispôbujú špeciálnym požiadavkám zákazníkov [3; 12].

Jednorazovo alebo v kratšom období sa môže nakupovať od dodávateľov, ktorí dokážu operatívne uspokojiť aktuálne potreby. Dlhodobo sa nakupuje od firiem, ktoré sú spoľahlivými partnermi, majú snahu vyhovieť bežným potrebám, a zároveň berú do úvahy hľadisko perspektívy, teda chcú byť partnermi aj pri uspokojovaní budúcich potrieb organizácie.

V rámci procesu medzifiremej interakcie potom možno rozlíšiť dve roviny – krátkodobú a dlhodobú. V prvej sa realizujú prípady výmeny (výrobkov, služieb, informácií, peňažných prostriedkov). Dlhodobé vzťahy sa prejavujú v inštitucionalizácií a vo vzájomnom prispôbovaní účastníkov procesu interakcie. S tým súvisia zmeny v charaktere vzťahov medzi nakupujúcimi a predávajúcimi organizáciami. Dodávateľské a odberateľské firmy si navzájom pomáhajú dosiahnuť konkurenčnú výhodu a upevniť svoje postavenie na trhu.

Uvedené posuny sa presadzujú aj na marketingovo náročných trhoch organizácií so spotrebným tovarom – v nákupnom správaní maloobchodných a veľkoobchodných organizácií a ich dodávateľov.

2. Nákupné rozhodovanie sprostredkovateľov

Súčasť trhov organizácií tvoria trhy sprostredkovateľov, ktorí uskutočňujú nákup produktov s cieľom ich ďalšieho ziskového predaja. Existenciu maloobchodných a veľkoobchodných sprostredkovateľov opodstatňuje skutočnosť, že dokážu realizovať distribučné funkcie efektívnejším spôsobom než výrobca.

Z funkcií distribúcie vyplýva aj miesto a účasť sprostredkovateľov na transakciách realizovaných v distribučnom kanáli – najprv sú v postavení nakupujúceho a následne v postavení predávajúceho toho istého produktu.

E. J. McCarthy a V. D. Perreault [13, s. 184] uvádzajú, že mnohí nákupcovia v maloobchodných a veľkoobchodných organizáciách sa považujú za nákupných agentov svojich cieľových zákazníkov a v súlade s tým aj postupujú. Maloobchodníci nakupujú to, o čom sa domnievajú, že môžu predat', a veľkoobchodníci zase nakupujú to, čo by mohlo vyhovovať požiadavkám maloobchodu. Sústreďujú sa na potreby a názory svojich zákazníkov a tie sa snažia rešpektovať.

Primárnym rozhodnutím je rozhodnutie o sortimente predávaného tovaru, ktorým sprostredkovateľ vymedzuje svoju pozíciu na trhu. Sortimentná stratégia ovplyvňuje nákupný výber tovaru a dodávateľov, ako aj rozhodnutie o akceptácii cien a ďalších podmienok nákupu.

Centrum nákupu podľa veľkosti firmy môže tvoriť jeden člen alebo viacerí členovia. V malých predajniach o nákupe rozhoduje vedúci alebo majiteľ, ktorý je v bezprostrednom styku so zákazníkmi i zamestnancami predajne. Vo veľkých firmách vzniká špecializovaná nákupná funkcia, s deľbou práce, ktorá zodpovedá predávanému sortimentu tovaru.

Nákupný cyklus pozostáva z určenia potrieb, výberu dodávateľov, dojednaní nákupov a služieb po nákupe [12, s. 348]. Za relevantné faktory nákupu sa všeobecne považujú: dopyt, náklady a ziskové rozpätie. Proces rozhodovania zároveň ovplyvňujú faktory prostredia, najmä dizajn a rozloženie moci v distribučnom kanáli.

V súlade so svojím zameraním marketingová teória i prax sústreďujú pozornosť na sprostredkovateľov ako na subjekty, ktoré sa zúčastňujú na pohybe tovaru od výrobcu ku konečnému spotrebiteľovi a ktoré svojím výkonom ovplyvňujú úspešnosť marketingového úsilia producenta. Zároveň ich chápe ako objekt marketingového pôsobenia výrobcu.

A. J. Brown [2, s. 266] poukazuje na náročnosť teoretického výskumu nákupného správania členov distribučného kanála. Konštatuje, že nákupcovia sprostredkovateľských organizácií majú vo svojich organizáciách rozdielne roly, plnia diferencované ciele a aplikácia získaných poznatkov na správanie iných maloobchodníkov a veľkoobchodníkov je nebezpečná.

Na druhej strane, marketingový manažment predpokladá informácie zabezpečujúce spätnú väzbu o predajnom výkone, predovšetkým informácie o predaji a zásobách v maloobchode. Niekoľkí autori odporúčajú zhromažďovať informácie na tieto účely v rámci výskumu obchodu.

Výskum v obchode sa používa na súhrnné označenie pre súbor špeciálne navrhnutých metód, ktoré slúžia potrebám a cieľom marketingového manažmentu

na rôznych stupňoch distribučnej siete. Informačne pokrýva rôzne oblasti, ako je výber distribučného kanála, správanie jeho členov, spätná väzba o účinnosti promotion, pre rozhodovanie o cenách a posúdenie vhodnosti firemného produktového mixu [1, s. 269]. M. Baker ďalej píše, že výskum v obchode sa môže klasifikovať do piatich oblastí: (a) maloobchodný a veľkoobchodný audit, (b) analýza dokladov o pohybe tovaru, (c) distribučné kontrolné zoznamy, (d) ad hoc prieskum a (e) prieskum v mieste predaja.

T. C. Kinnear a J. R. Taylor [8, s. 780] rozlišujú zhromažďovanie informácií o aktivitách a výkonnosti distribučného kanála a prieskum zameraný na jeho jednotlivých členov. Pripomínajú štyri oblasti marketingového výskumu aktivít distribučného kanála: po prvé, monitorovanie toku produktu vo veľkoobchode a v maloobchode, po druhé, štúdium postojov členov distribučného kanála, po tretie, meranie odozvy na marketingové aktivity a po štvrté, monitorovanie výkonnosti členov kanálu. Za dôležité v rámci prieskumu členov distribučného kanála považujú štúdie postojov, lokalizačné štúdie a štúdie preferencií. Tu sa bežne používa sémanticko-diferenciálna škála na meranie imidžu alebo spokojnosti so službami obchodných partnerov.

Dostupná literatúra poskytuje klasifikácie aj ďalších autorov. Všetci považujú za základňu pre marketingové rozhodovanie údaje o predaji (z firemných záznamov, z auditu maloobchodných predajní, získané na paneli) a navrhujú rôzne možnosti či metódy zisťovania postojov a preferencií členov distribučného kanála.

G. Buxton [4, s. 185] uvádza dve poznámky: jednak že distribučný kanál má dimenziu správania, ktorá je ťažko kvantifikovateľná, jednak že miera, v akej firma kontroluje distribučný kanál, závisí od štruktúry rozloženia moci v kanáli. Navrhuje, aby manažment monitoroval, aké zmeny sa uskutočnili v systéme distribučného kanála z hľadiska vnímania roly, statusu, štruktúry moci alebo ochoty kooperovať. Takéto poznatky považuje za významný input do procesu riadenia, pretože objasňujú výkon členov distribučného kanála a pomáhajú vysvetliť výsledky formálnejšieho hodnotenia výkonnosti.

Všetci producenti chcú mať istotu, že ich produkty dosiahnu cieľových zákazníkov. Politika vedomej selekcie sprostredkovateľov, ktorá má zvýšiť účinnosť marketingových aktivít, je možná len vtedy, ak počet obchodníkov ochotných spolupracovať prevyšuje počet, ktorý si želá výrobca. Preto sa často nahrádza postupom, pri ktorom producenti motivujú obchodníkov k spolupráci pomocou osobného predaja, priamym zabezpečením prezentácie výrobkov alebo zvýhodnenými podmienkami dodávok a služieb.

Pri získavaní sprostredkovateľov pre predaj určitého produktu alebo produktového radu výrobcovia využívajú podporu predaja zameranú na finálneho

spotrebiteľa alebo na samotných sprostredkovateľov. V maloobchodných predajniach sa stále väčší dôraz kladie na interiérové displeje – nepersonálnu vizuálnu prezentáciu produktu, idey alebo témy, ktorá je zameraná na cieľových zákazníkov [2, s. 537]. Displeje sú časťou tzv. tichej reči marketingovej komunikácie. Môžu sa použiť na stimuláciu, zábavu, výchovu zákazníkov a môžu vyvolať atmosféru podnecujúcu nákup.

Špecifické poslanie má *obchodná promotion*, označujúca všetky formy úsilia, ktoré uskutočňuje výrobca alebo iný člen distribučného kanála so zámerom presvedčiť sprostredkovateľov o výhodách distribúcie ponúkaného výrobku alebo služby. Výrobca potrebuje užšie spolupracovať priamo s členmi kanála, aby si u nich vytvoril pevnú a dostatočnú predajnú podporu. Tento prístup sa často označuje ako tzv. push stratégia. H. Labská zdôrazňuje, že vlastnou myšlienkou push stratégie je spoločné úsilie a spolupráca výrobcu s členmi kanála. V tom zmysle teda výrobca „netlačí“ členov kanála do podpory svojho produktu, ale uprednostňuje ich participáciu a kooperáciu pri realizácii efektívnej stratégie, ktorá bude rovnako prospešná pre výrobcu aj pre členov kanála [10, s. 54].

Ak metódu *motivácie* vo vzťahu k maloobchodu súčasne aplikujú viacerí navzájom si konkurujúci výrobcovia, môže vyústiť do situácie, ktorá sa označuje ako „boj o regálové miesta“. Potom záleží na maloobchodníkovi, ktorú ponuku prijme, aké kritériá uplatní pri výbere, ako zhodnotí marketingovú situáciu a v konečnom dôsledku, či zmení dodávateľa.

V tejto súvislosti je podľa S. Ganesana [5] dôležitá *dlhodobá orientácia obchodných partnerov*, ktorú považuje za kľúčový znak a podmienku uprednostňovania dlhodobých vzťahov pred krátkodobým ziskom. Konštatuje, že producenti by mali poznať časovú orientáciu svojich zákazníkov, aby mohli vybrať a použiť vhodné marketingové nástroje. Je to dôležité najmä pre predávajúcich na trhoch sprostredkovateľov, kde dlhodobá orientácia vo vzťahoch medzi kupujúcim a predávajúcim je funkciou dvoch hlavných faktorov: obojstrannej závislosti a rozsahu vzájomnej dôvery. Závislosť a dôvera súvisia s neistotou prostredia, transakčne špecifickými investíciami, reputáciou a spokojnosťou vo vzťahoch medzi kupujúcim a predávajúcim. Ganesan zároveň dokazuje, že dôvera a závislosť hrajú kľúčovú úlohu v určovaní dlhobohkej orientácie tak maloobchodných organizácií, ako aj ich dodávateľov.

Dôvera, ako rozhodujúca podmienka pre vytváranie stabilných výmenných vzťahov, figuruje aj u Morgana a Hunta [15], ktorí k nej pridávajú *zodpovednosť*. Vo svojom modeli berú do úvahy: náklady na ukončenie obchodného vzťahu, prínosy tohto vzťahu, príbuznosť hodnotových systémov partnerov, ich vzájomnú komunikáciu a oportunistické správanie. Tieto podmienky, s výnimkou oportunistického správania, pozitívne pôsobia na rast dôvery a zodpoved-

nosti účastníkov výmeny a zvyšujú spokojnosť s daným vzťahom, ochotu spolupracovať, tlmia sklon k prerušeniu obchodných kontaktov, znižujú mieru neistoty a prejavujú sa v pozitívne pôsobiacich funkčných konfliktoch.

Zodpovednosť a dôvera obchodných partnerov rastú, keď firmy pri rozvoji výmenných vzťahov dodržiavajú isté pravidlá: • poskytujú zdroje a prospech na úrovni prevyšujúcej ponuku alternatívnych partnerov • udržiavajú vysoký štandard firemnej hierarchie hodnôt a nadväzujú vzťahy s partnermi, ktorí uznávajú podobné hodnoty • sprostredkujú partnerom užitočné informácie vrátane prognóz, trhového spravodajstva a hodnotenia marketingového výkonu • sú ochotní poskytnúť výhody svojim výmenným partnerom. Takéto akcie potom umožnia, aby firma a jej sieť dosiahli žiaducu konkurenčnú výhodu pred konkurentmi a ich sieťami.

3. Rozhodovania maloobchodníkov a jeho faktory

Maloobchodník môže tovar nakupovať z viacerých zdrojov. Pri nákupe vstupuje s dodávateľom do dyadického vzťahu, dochádza k vyjednávaniam, ktoré sa uskutočňuje medzi dvoma subjektmi – dodávateľom a maloobchodníkom. Dyadický vzťah vzniká zakaždým, keď maloobchodník prichádza do obchodného styku s iným členom distribučného kanála [3, s. 371].

V zmysle Buxtonovho konštatovania, že proces *nákup – predaj* je dvojsmerná ulica, v súvislosti s organizovanými trhmi sa často akcentuje význam *vyjednávania*. Moment uzatvorenia kontraktu, ktorý vyžaduje dosiahnutie dohody o cene, podmienkach úhrady, povinnostiach a právach zainteresovaných partnerov, sa potom považuje za relevantný medzník vyjednávania aj vývoja dyadického vzťahu. Z tohto hľadiska distribučný kanál reprezentuje rovnováhu súboru kontraktov [2, s. 265].

Pri vyjednávaní partneri postupujú podľa vnímania svojho miesta v štruktúre moci distribučného kanála a želania dosiahnuť dohodu. J. A. Brown [2, s. 265] za významný faktor považuje imidž druhého partnera a konštatuje, že vyjednávanie preto môže vyústiť do kontraktu, ktorý obsiahne širokú škálu aktivít, pokrytých právami a povinnosťami.

Uzavretie kontraktu znamená prechod vzťahu do kvalitatívne novej fázy, v ktorej je výrobca zainteresovaný na predaji svojho produktu u konkrétnych obchodníkov. Záujem je najvyšší pri nových produktoch a znižuje sa po dosiahnutí uspokojivej úrovne predajného výkonu. Podobným spôsobom slabne aj záujem maloobchodníkov v prípade, keď so svojimi ponukami prichádzajú iní dodávatelia. Potreba udržiavať si záujem maloobchodníkov je problémom ich motivácie.

V mnohých prípadoch dyáda medzi maloobchodníkom a dodávateľom plynu pokračuje v opakovane uskutočňovaných obchodných transakciách. Práve o maloobchodníkoch sa predpokladá [13, s. 185], že urobia východiskové rozhodnutie o zaradení určitých produktov do svojej ponuky a potom väčšinu produktov nakupujú na báze automatického zvonuobjednávania – opakovanými nákupmi bez zmeny.

Tak kupujúci, ako aj predávajúci majú vlastné kritériá na výber partnerov. V distribučnom kanáli tieto kritériá spravidla pokrývajú faktory uvedené v tabuľke 1 (podľa [17, s. 264]):

Tabuľka 1

Dodávateľovo hodnotenie služieb sprostredkovateľov	Sprostredkovateľovo hodnotenie ponuky dodávateľa
sortiment včedných produktov typy zákazníkov pokryté územie zásoby služby inštalácie a opráv ceny predajné kvóty reklama a podpora finančná stabilita	demonštrovaný spotrebiteľský dopyt očakávaný objem predaja vhodnosť tovaru ceny a podmienky predaja ponúkaná úroveň služieb výrobcova reputácia kvalita značky pomoc pri promotion distribučná politika dodávateľa

J. L. Beisel zdôrazňuje, že pre maloobchodníkov musí byť prvoradým nákup tovaru, ktorý spotrebiteľia potrebujú a chcú nakúpiť [3, s. 372]. Maloobchodný manažment má potom úlohu vybrať takých dodávateľov, s ktorými sa vytvorí partnerstvo a dlhodobá spolupráca, aby sa zabezpečili stabilné zdroje tovaru za najvýhodnejších podmienok. Pritom sú významné ponúkané ceny, množstvenné a funkčné rabaty, pokladničný rabat, príspevky na promotion a náklady na dopravu.

Úroveň služieb, ktoré poskytujú dodávatelia, a ich meniaci sa význam môžu uľahčiť rozhodovanie. Ako štandardné služby sa pritom označujú druhy a úroveň služieb, ktoré maloobchodník môže bežne očakávať od dodávateľa.

Pre zabezpečenie želanej ponuky tovaru sú dôležité logistické kritériá, najmä dodávkový servis. Jeho úroveň určujú: • dodacia lehota • spoľahlivosť dodávky, charakterizovaná spoľahlivosťou priebehu pracovného procesu a pripravenosťou dodávky • stav dodávky, ktorý závisí od presnosti dodávky a stavu dodaných produktov • flexibilita dodávky s nasledujúcimi parametrami: informácie, modalita a kompatibilita [5, s. 18].

B. J. Mason a M. L. Mayer uvádzajú, že z parametrov dodávkového servisu sú pre mnohých maloobchodníkov dôležité najmä tieto: dodacia lehota, limitovanie dodávaného sortimentu a množstva tovaru, podiel nedodaných položiek,

podiel dodávok, ktoré neboli správne faktúrované, podiel dodávok, ktoré neboli dodané v požadovanej kvalite a v neporušenom stave, ako aj ochota a prispôsobivosť dodávateľa pri vybavovaní objednávky. Maloobchodníci očakávajú, že služby, práve tak ako kvalita alebo cena, budú súčasťou toho, čo kúpia (pozri [12, s. 493]).

Podľa citovaných autorov potom medzi 5 najfrekvencovanejších kritérií, ktoré maloobchodníci používajú pri výbere dodávateľov, patria [12, s. 493]: • dobré meno výrobcu • predpokladané obchodné rozpätie • spoľahlivosť a rýchlosť dodávok tovaru • dobré meno výrobku • odhad spotrebiteľského dopytu po danom tovare. Maloobchodníci sa rozhodujú predovšetkým na základe potrieb predajne a ziskových cieľov.

J. L. Beisel [3, s. 373] v tejto súvislosti pripomína rozloženie moci v distribučnom kanáli a situáciu, keď dodávateľ striktné stanoví súbor podmienok pre uskutočnenie obchodnej transakcie. Ak ide o maloobchodnú organizáciu, ktorá reprezentuje významnú kúpnu silu, môže presadiť svoje záujmy. Upozorňuje na možnosť vzniku konfliktov v rámci distribučného kanála z dôvodu rozdielnej podnikateľskej filozofie, cieľov, očakávaní, moci a spokojnosti s už uskutočnenými obchodnými transakciami. Tie môžu, ako to ilustruje schéma 1, ovplyvniť ochotu pokračovať v spolupráci.

Podľa J. L. Beisela [3] intenzita nesúhlasu závisí od mnohých faktorov, no postoje sú dôležité v akejkoľvek dyáde medzi maloobchodníkom a jeho dodávateľom. Sú predispozíciou, ktorá ovplyvňuje vnímanie okolitého prostredia, a teda i aktivít obchodného partnera.

4. Nákupné správanie maloobchodníkov

Jeden zo základných poznatkov marketingu súvisí s miestom – distribúciou, ktorá musí zabezpečiť, aby produkty boli k dispozícii v správnom množstve na správnom mieste a v čase, keď ich spotrebiteľia požadujú. Splnenie tejto požiadavky je podľa G. Buxtona [3, s. 13] užitočné zhrnúť pod termín *disponibilita produktu*.

O distribučnom systéme možno predpokladať, že rozširovaním disponibility produktu upevňuje vzťah výrobcu a zákazníkov – produkt sprístupňuje na báze organizovanej, pravidelnej činnosti, prostredníctvom štandardizovaných manipulačných jednotiek alebo v čase, ktorý vyhovuje zákazníkovi.

Na spotrebiteľských trhoch disponibilita produktu znamená, že produkt je v aktuálnej ponuke maloobchodnej predajne. Alebo jednoducho, nachádza sa v regáloch, vo výstavných zariadeniach predajne, čo je rozhodujúce pri samoobslužnom predaji a iných formách predaja založených na optickej ponuke tovaru.

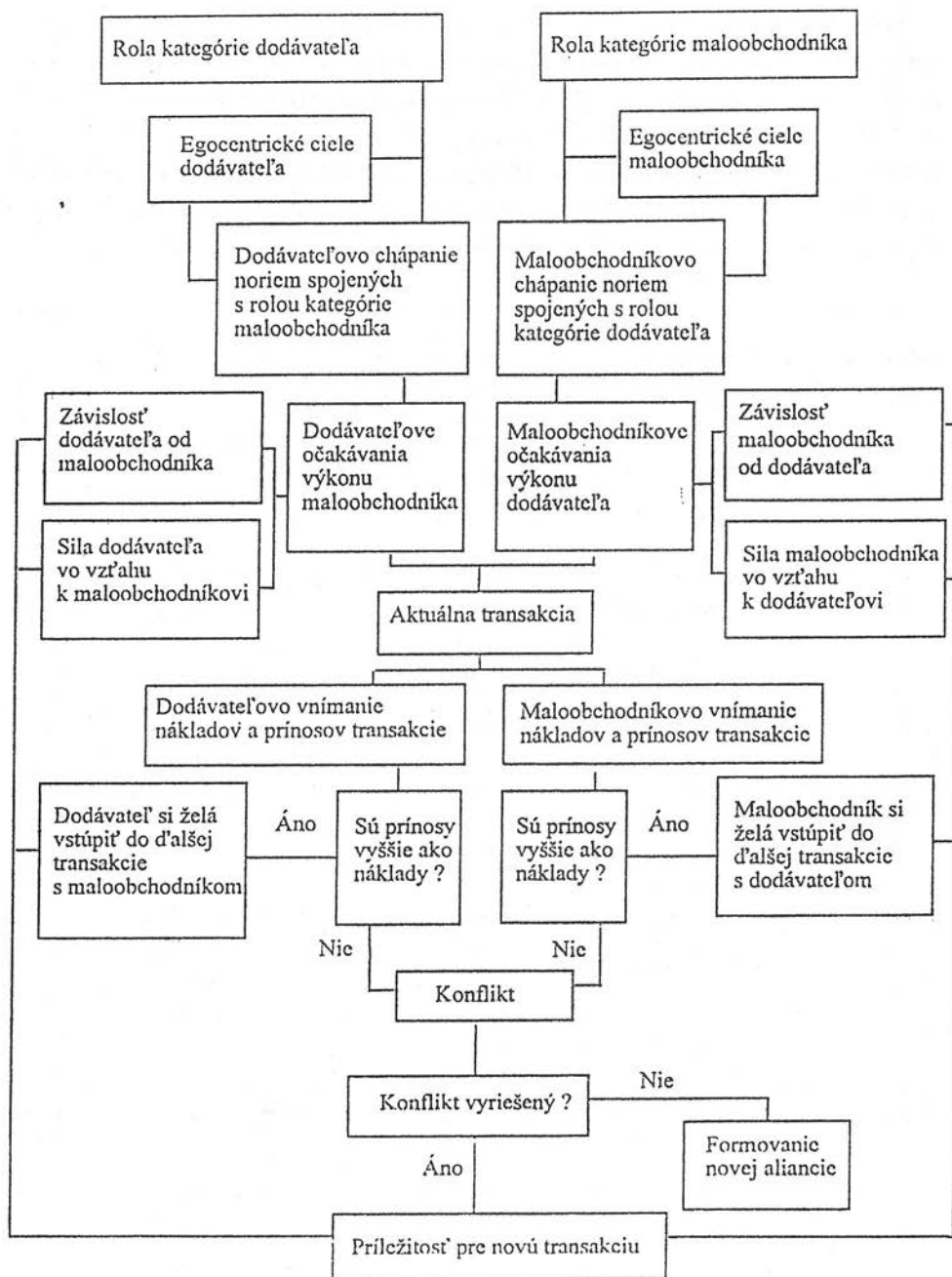


Schéma 1. Konfliktný model

Prameň: [3, s. 374].

Disponibilita produktu ovplyvňuje *nákupné rozhodovanie*. V prípade dočasného nedostatku určitej značky v predajni sa spotrebiteľ musí rozhodnúť, či kúpi tú istú značku v inej predajni, či zmení značku, odloží nákup a kúpi požadovanú značku neskoršie v danej predajni, alebo produkt vôbec nekúpi. Okrem toho môže dôjsť k zmene postojov a verbálneho správania kupujúceho [6, s. 852]. Táto situácia je často aktuálna pri nákupe potravinárskeho tovaru, kde sa bežne berú do úvahy ceny, kvalita a disponibilita substitútov [16, s. 329].

V nadväznosti na uvedené sa v roku 1996 v rámci výučby predmetu *Rozhodovanie v distribučných kanáloch* na Obchodnej fakulte EU v Bratislave uskutočnil v poradí štvrtý prieskum disponibility vybraného tovaru. Predmetom zisťovania bolo 40 položiek mletej a 32 položiek instantnej kávy jednej domácej firmy a siedmich zahraničných firiem. Prieskum obsiahol 301 maloobchodných predajní na území Bratislavy a niektorých ďalších slovenských miest.

Prieskum disponibility kávy sme spojili so získaním poznatkov o nákupnom rozhodovaní v maloobchode. Išlo predovšetkým o identifikáciu členov centra nákupu a o zistenie spokojnosti maloobchodníkov s parametrami dodávkového servisu. Ako metóda sa uplatnilo čiastočne štruktúrované dopytovanie, pričom cieľovú skupinu respondentov tvorili vedúci. Východiskom skúmania nákupného správania organizácií boli tradičné úlohy a klasické otázky týkajúce sa centra nákupu: *Kto je iniciátorom rozhodovania o nákupe? Kto špecifikuje požadovaný produkt? Kto identifikuje potenciálnych dodávateľov, zhromažďuje o nich informácie, hodnotí ponúkané produkty a vyberá dodávateľa? Kto schvaľuje nákup? Kto monitoruje, hodnotí a rozhoduje o zmene dodávateľa?*

Z odpovedí zameraných na identifikáciu centra nákupu vyplynulo, že podnet k príprave objednávky vychádza vo väčšine predajní (57%) od vedúceho. Obchodný personál, resp. centrála firmy a samotní zákazníci sú iniciátormi v 9% prípadov. V 15% predajní ako iniciátora pre napísanie objednávky uviedli obchodného zástupcu dodávateľa. Definitívne rozhodnutie však vždy patrí do kompetencie vedúceho alebo majiteľa.

Hlavným dôvodom na objednávanie tovaru býva výška zásob vo vzťahu k predpokladanému objemu predaja. Ďalšie informácie pre rozhodovanie o nákupe maloobchodníci získavajú predovšetkým od samotných dodávateľov, prostredníctvom predajcov alebo písomných ponúk a z reklamy.

Pri úvahách o veľkosti objednávky sa ako prvoradé kritérium uplatňuje dopyt, potom cena tovaru. Na rozhodovanie limitujúco pôsobí neadekvátne priestorové vybavenie predajne a finančná situácia. Ako kritériá výberu konkrétneho dodávateľa sa použili: kvalita tovaru, úroveň poskytovaných služieb, ponuka a cena tovaru (v uvedenom poradí).

Úroveň služieb dodávateľov sa hodnotila z hľadiska parametrov dodávkového servisu prevažne na úrovni známok 1–3. Pri posudzovaní úrovne komunikácie s dodávateľom, poskytovania rabatov a limitovania veľkosti dodávky (zdola) sa sporadicky vyskytli aj negatívne hodnotenia. Celkové vyjadrenie o práci dodávateľov vyznelo pozitívne a 90% respondentov ju považuje za výbornú až uspokojivú. To sa prejavilo aj pri hodnotení stabilnosti obchodných kontaktov, kde maloobchodníci zaradili väčšinu svojich vzťahov s dodávateľmi do kategórie dlhodobých. Zmeny dodávateľa alebo jednorazové, prípadne občasnú kontakty uviedla štvrtina respondentov.

Prieskum disponibility kávy uskutočnený v roku 1995 potvrdil pozitívny prínos dobre pracujúcich obchodných zástupcov producenta z hľadiska šírky ponúkaného sortimentu, výšky zásob, využitia nástrojov podpory predaja v mieste predaja a z hľadiska spôsobu prezentácie tovaru.

Prieskum v roku 1996 naznačil, že obchodných zástupcov dodávateľa v mnohých predajniach považujú za prirodzených účastníkov všetkých fáz procesu rozhodovania o nákupe a maloobchodníci veľmi citlivo reagujú na všetky ich aktivity (resp. nečinnosť).

V parciálnej analýze súboru 55 bratislavských predajní, v ktorých sa ponúkala káva zainteresovanej producentskej firmy a v ktorých riadiaci personál, resp. predavači prejavili ochotu odpovedať na otázky študentov, sme sa zamerali na preskúmanie vzťahov medzi disponibilitou produktov zainteresovaného výrobcu a vybranými faktormi. Okrem zapojenia zástupcu dodávateľskej organizácie a intenzity jeho návštev sa skúmal vplyv spokojnosti maloobchodníkov so službami dodávateľa, zdroj impulzu pre rozhodovanie o dodávke, poskytovanie promotion aktivít zo strany dodávateľa a vyjadrenie maloobchodníka o stabilite jeho vzťahov, resp. záujme o ďalšiu spoluprácu s dodávateľom. Vplyv predajnej plochy maloobchodnej jednotky a prevažujúcej formy predaja bol preskúmaný na základe domnienky niektorých maloobchodníkov, že dodávateľia preferujú veľkokapacitné a moderné predajne. Výsledky Kruskalovho-Wallisovho testu závislosti disponibility tovaru od uvedených faktorov obsahuje tabuľka 2.

T a b u ľ k a 2

Ovplyvňujúci faktor	Hladina významnosti	
	počet položiek	spokojnosť s dodávateľom
zapojenie zástupcu producenta	0.0904	0.4948
intenzita návštev zástupcu	0.2660	0.5210
spokojnosť s dodávateľom	0.0281	–
zdroj impulzu k objednávke	0.8520	0.4049
obchodná promotion	0.8298	0.0131
stabilita spolupráce	0.0823	0.2646
predajná plocha MOJ	0.3852	0.5593
forma predaja	0.0652	0.0126

Z analyzovaných faktorov sa jedine *spokojnosť so službami* ukázala ako štatisticky významná pri $\alpha = 0,05$. Preto sa analogicky skúmal vplyv vybraných faktorov na úroveň spokojnosti maloobchodníkov. Tu sa z faktorov organizácie ako signifikantná prejavila *forma predaja* a z faktorov prostredia *dodávateľove aktivity* promotion realizované vo vzťahu k maloobchodníkovi (hladina významnosti 0.0126, resp. 0.0131).

Záver

Rozhodovanie slovenských maloobchodníkov, konkrétne o nákupe kávy, sa uskutočňuje v podmienkach, ktoré obsahujú prvky typické pre moderný marketing. Ako relevantná tu vystupuje *marketingová stratégia producenta*, ktorá sa prejavuje vo vytváraní sietí externého obchodného personálu, v ponuke rôznych aktivít obchodnej promotion i v rozsahu reklamy orientovanej na finálneho spotrebiteľa. Komunikačnou reakciou maloobchodníkov je záujem o celoštátne propagované značky, ako aj citlivé vnímanie práce predajcov.

Impulz pre rozhodovanie o objednávke kávy vo väčšine skúmaných maloobchodných predajní vychádza zo strany obchodnej organizácie, a spravidla sa opiera o vzťah medzi *dynamikou predaja a zásobami tovaru*. Veľkosť objednávky determinuje predovšetkým *dopyt* a cena tovaru. Na výber dodávateľa primárne pôsobí *kvalita ponúkaného tovaru a poskytované služby*.

Vo vzťahu k účinnosti uplatnených marketingových nástrojov je potešiteľné, že pre zastúpenie produktov v maloobchodnej ponuke sa ako relevantná ukázala *spokojnosť so službami dodávateľa*, vyjadrujúca agregovanú reakciu maloobchodníkov na úroveň dodávkového servisu.

Žiaľ, uvedené poznatky sa viažu na dva špecifické produktové rady jediného producenta kávy a v časti analýzy vzťahov reflektujú nákupné správanie maloobchodníkov pôsobiacich na území Bratislavy. Predmetom diskusie by mohol byť aj rozsah vzorky, a čiastočne metodika prieskumu, nesúca pečať primárneho pedagogického posolania. Napriek tomu možno konštatovať, že na trh orientovaná podnikateľská filozofia marketingu má svoje miesto aj v nákupnom rozhodovaní našich maloobchodníkov.

Práve preto sa domnievame, že doterajšie prínosy prieskumu, spočívajúce predovšetkým v oblasti metodickej, treba využiť v analogických výskumných štúdiách ďalších produktových radov spotrebného tovaru. V periodicky opakovaných prieskumoch vidíme cestu, ako zdokonaľovať metodiku zisťovania dostupnosti tovaru, ale aj možnosť pre precizovanie a rozšírenie metodiky skúmania faktorov nákupného rozhodovania distribučných sprostredkovateľov.

V tejto súvislosti sa ako aktuálne javí dôslednejšie preskúmanie vplyvu faktorov marketingového mikroprostredia, najmä typu veľkoobchodného sprostredkovateľa. Túto úlohu vyzdvihuje skutočnosť, že prieskum zvýraznil absenciu systematického skúmania distribučných aktivít z pohľadu marketingu a podporil požiadavku širšie koncipovaného výskumu v danej oblasti.

Došlo 10. 6. 1997

Literatúra

- [1] BAKER, M.: Research for Marketing. London, Macmillan 1991.
- [2] BAKER, M. et al: Marketing – Theory and Practice. Houndmills, Macmillan 1993.
- [3] BEISEL, J. L.: Contemporary Retailing. New York, Macmillan Publishing Company 1987.
- [4] BUXTON, G.: Effective Marketing Logistics. London, Macmillan 1975.
- [5] DAŇO, F.: Distribučný manažment. Bratislava, Ekonom 1995.
- [6] GANESAN, S.: Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships. Journal of Marketing, apríl 1994.
- [7] HAWKINS, D. I. a kol.: Consumer Behaviour. 4th ed. Homewood, Irwin 1989.
- [8] KINNEAR, T. C. – TAYLOR, J. R.: Marketing Research. 4th ed. New York, McGraw-Hill Inc. 1991.
- [9] KOTLER, Ph.: Marketing Management. Praha, Victoria Publishing 1992.
- [10] LABSKÁ, H.: Marketingová komunikácia. Nové Zámky, JUP 1993.
- [11] LOŠŤÁKOVÁ, H.: Strategická marketingová analýza strategické podnikateľské jednotky v podniku chemického priemyslu. [Kandidátska dizertačná práca.] Pardubice, Vysoká škola chemickotechnologická 1993.
- [12] MASON, B. J. – MAYER, M. L.: Modern Retailing. 5th ed. Homewood, Irwin 1990.
- [13] McCARTHY, E. J. – PERREAULT, W. D.: Základy marketingu. Praha, Victoria Publishing 1995.
- [14] McQUISTON, D. H.: Organizational Buyer Behaviour. In: ENGEL, J. F. – BLACKWELL, R. D. – MINIARD, P. W.: Consumer Behaviour. 5th ed. Chicago, Dryden Press 1986.
- [15] MORGAN, R. M. – HUNT, S. D.: The Commitment – Trust Theory of Relationship Marketing. Journal of Marketing, júl 1994.
- [16] SHAFFER, J. D.: The Influence of „Impulse Buying“ or in-the-Store Decision on Consumers' Food Purchase. In: Buyer Behaviour. New York, Ed. Howard & Ostlund, Knopf 1973.
- [17] STERN, L. W. – EL-ANSARY, A. I. – BROWN, J. R.: Management in Marketing Channels. Englewood Cliffs, Prentice-Hall 1989.
- [18] WEBSTER, F. E. Jr. – WIND, Y.: Organizational Buying Behaviour. Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1972.
- [19] WIND, Y.: On Interface Between Organizational and Consumer Buying Behaviour. In: Perspectives in Consumer Behaviour. Glenview, Scott, Foresman and Company 1981.

CONSUMER BEHAVIOUR OF BUSINESS ORGANIZATIONS AND ITS RESEARCH IN THE RETAIL TRADE

Kornélia RICHTEROVÁ

Consumer behaviour organization is generally understood as the decision-making process and the actions of people while buying goods and services in organizations which are composed of the manufacturing, intermediary or government markets.

The study of consumer behaviour in these markets has significant meaning with respect to the characters of these markets, their extent, volume and the importance of the transactions taking place. The knowledge for what goal, for what reason and by what means organizations purchase, and mainly, who participates in the process of deciding to buy, is relevant for the choice of marketing strategies and tools.

In a study of customers for solving specific marketing problems, it is necessary: • to identify customers • to analyze the use of the products • to identify the requirements and preferences of customers • to analyze their way of buying • to analyze the process of deciding to purchase.

On a theoretic level, the study of purchasing behaviour of organizations is characterized by searching for typical elements, signs and factors contributing to the creation of theoretic models. The goal is to provide general guidelines for marketing in organization markets.

The purchasing behaviour of consumers, both wholesale and retail, represents a specific area of organized purchasing behaviour. It is determined by the fact that dealers begin with the purchase object and later with the selling of that same product.

Many purchasers in retail and wholesale organizations see themselves as buying agents for their target customers and proceed according to this – they purchase that which they are convinced is an object in demand. Primary is the decision of the type of goods according to which the dealer stakes his position on the market. The type strategy influences the choice of purchased goods, suppliers, the price decision and other purchase conditions.

Dealers, in their parts of transactions carried out in the distribution network, share in the movement of products and by their performance influence the success of manufacturers' marketing efforts. At the same time they are the object of the marketing actions of producers whose aim is to place their goods on the retail chain and thus make them available to final consumers.

The strictness of theoretical research of the purchasing behaviour of members of the distribution network is influenced by the different approaches and goals of purchasers for intermediary organizations as well as by the problem of generalizing information.

For the management of manufacturing and business firms, information on retail sales and stocks is indispensable. For these goals is recommended the use of trade research,

which primarily provides information on the movement and sale of goods and the attitudes, reactions and performance of members of the distribution network.

Purchasers as well as sellers have their own criteria for the choice of partners. The purchase of goods which consumers need and want to buy must be in top position for retailers. So retail managers have the task of choosing suppliers with whom to build long-term cooperation and who provide a reliable source of goods on the most advantageous conditions.

Fulfilling the requirement that products be on hand in the right quantity, place and time when wanted by consumers is what is implied by the term product availability.

On the consumer markets, product availability means that the goods are in continuous supply in the retail outlet and begins with the display arrangement in the shop, a decisive factor for forms of sale based on visual contact with the product. Product availability is a precondition of its sale and on the contrary the lack of the product influences not only the present but also the future purchasing behaviour of consumers.

As part of the teaching of Decision-making in Distribution Networks at the Business Faculty of the Economics University in Bratislava in 1996, research on the availability of selected goods was carried out for the fourth time; 72 types of coffee from one domestic and seven foreign firms were observed. Information on the purchasing decisions of retailers was gathered at the same time.

From the answers focusing on the identification on the purchase place, it followed that the impulse for deciding and ordering in the majority of retail stores (76%) comes from the retailers' side and generally depends on the relationship between sales dynamic and storage of goods. The size of the order is primarily determined by demand and the price of the commodity, while limiting factors are lack of space in the shop and the owner's financial situation. For the choice of supplier, the quality of goods, service, offer and price (in descending order) are operative.

The range of products available in a retail operation and satisfaction with the supplier's services were shown to be relevant in the composite reaction of retailers to the level of supply service. This satisfaction was also evident in evaluations of the stability of business relations, which the majority of retailers classed as long-term. The supplier's business representatives were seen as normal participants in all phases of the purchase decision and retailers react markedly to their activity or lack of it.

A subject of partial research analysis of 55 Bratislava shops was the relation between the product availability of the relevant producer and selected factors. These included the interest of the supplier's representative and the frequency of his visits, the retailers' satisfaction with the supplier's services, the origin of the reason for the supplier decision, the provision of promotional activities by the supplier and the retailers' feelings on the stability of the partnership. Analysis of the influence of the size of retail space and forms of

sale reflected the opinion of some retailers that suppliers give preference to large and modern shops.

From the investigated factors, only satisfaction with services was revealed to be statistically significant. In the analysis of the influence of selected factors, the form of sale and supplier promotional activities with relation to the retailer were seen as significant on this level.

Repeated research on the availability of selected product ranges, together with the discovering of facts of buying decisions indicated a means of getting background for better knowledge and the eventual generalizing of information on purchase behaviour of retail dealers. From the point of view of marketing, the investigation of factors in a microenvironment, particularly the type of wholesaler, seems to be timely within a wider conceptualized research of distribution activities.

Recenzie

SEDLÁK, Mikuláš: *Manažment*. Bratislava, Elita 1997. 456 s.

Rozvoj hospodárstva Slovenskej republiky v podmienkach trhovej ekonomiky predpokladá osvojenie si poznatkov moderného manažmentu.

V roku 1997 vydavateľstvo Elita ponúklo na knižný trh rozsiahlu publikáciu *Manažment*, ktorá je na Slovensku prvou komplexnou monografiou z tejto oblasti. Jej autorom je prof. Mikuláš Sedlák, dlhoročný pedagogický a vedeckovýskumný pracovník Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave a odborník v teórii a praxi manažmentu známy nielen doma, ale aj v zahraničí.

Kniha sa bude významne podieľať na príprave ekonómov a budúcich manažérov študujúcich na ekonomických vysokých školách, ale aj študentov na fakultách iných vysokých škôl.

Zároveň môže byť výbornou a praktickou pomôckou pri zdokonaľovaní manažérskych schopností v rozličných kurzoch i v praxi.

Monografia sa zaoberá základnými otázkami manažmentu, ktorý sa vysvetľuje ako naakumulovaný a logicky usporiadaný súbor poznatkov o princípoch, metódach a postupoch riadenia organizácií v podmienkach trhového hospodárstva, vypracovaných na základe empirie a výsledkov iných vied.

Publikácia sa člení na 5 častí, ktoré sa vnútorne ďalej rozčleňujú.

V prvej časti *Východiská a charakteristika manažmentu* autor vysvetľuje sám pojem manažment vo významoch ako praktická činnosť, teória či vedná disciplína i ako osobitná skupina ľudí, ktorých poslaním je plniť manažérske funkcie. Ďalej hovorí o hlavných koncepciách („školách“) manažmentu na Západe.

Osobitným prínosom je pojednanie o japonskom manažmente, ktorý vychádza z domácich tradícií a kombinuje ich so západnými skúsenosťami. Pozornosť sa venuje metóde Kaizen, ktorá spočíva v neustálom zlepšovaní a orientovaní myslenia na zlepšenie postupu (procesu). Je to kontrastné myslenie v porovnaní so západnými manažérmi, ktorí sa orientujú na výsledky. Autor zdôrazňuje, že pri preberaní poznatkov sa v slovenských podnikoch musia rešpektovať vlastné sociálno-ekonomické a kultúrno-historické podmienky a v súlade s nimi by sa manažment mal tvorivo prispôbovať.

V samostatnej kapitole sa charakterizuje sociálno-ekonomický objekt (teda aj organizácia) ako systém, ktorý sa skladá z dvoch vzájomne spojených podsystémov, a to z riadiaceho podsystému (subjekt riadenia) a riadeného podsystému (objekt riadenia). Riadiaci systém sa definuje ako jednota procesu a organizačnej štruktúry. Podľa autora proces manažmentu je integráciou čiastkových charakteristík, a to funkčnej (pomocou manažérskych

funkcií), rozhodovacej a informačnej, ktoré predstavujú syntézu.

Poznanie podstaty procesu manažmentu je základom pre pochopenie obsahu teórie manažmentu, ktorá sa v knihe vysvetľuje po novom. V tejto súvislosti sa charakterizujú hlavné zdroje poznatkov manažmentu (empirické, behavioristické, matematicko-štatistické, technické), základné prístupy skúmania a riešenia problémov manažmentu (systémový, kontingentný) a výpovede teórie manažmentu, ktoré môžu byť deskriptívne (opisné) alebo normatívne (predpisujúce).

V druhej časti autor skúma *Rozhodovaco-informačný proces*. Vychádza z toho, že hlavným faktorom celkovej kvality manažmentu je kvalita rozhodovania (rozhodovacieho procesu). Pozornosť sústreďuje na charakteristiku a druhy rozhodovacích procesov a rozhodnutí, na fázy rozhodovacieho procesu, postupy a metódy rozhodovania.

Potreba zdôvodnenosti rozhodnutí zvyšuje v manažmente požiadavky na informácie a informačný systém. Preto sa charakterizuje podstata a druhy informácií; podstata, obsah, úloha a vlastnosti informačného systému; druhy a vývoj informačných systémov.

Tretia časť sa venuje *Plánovaniu a kontrole*. V nej sa najprv rozoberá podstata a obsah plánovania, druhy plánovania a plánov podľa časového trvania a podľa objektov riadenia (funkčné a inštitucionálne hľadisko). Autor sústreďuje pozornosť aj na strategické plánovanie a implementáciu stratégie. Napokon hovorí o funkcií kontroly (kontrolovania),

ktorá je úzko spätá s plánovaním, a zároveň s rozhodovaním.

Štvrtá časť *Organizovanie a organizačná štruktúra* uvádza charakteristiku organizácie, organizovania a organizačnej štruktúry. Podrobne sa analyzujú typy organizačných štruktúr, vychádzajúce z týchto hlavných stránok (charakteristik, dimenzií) organizačnej štruktúry, ktoré určujú jej obsah a formu. Sú to: konfigurácia (tvar) a členitosť organizačnej štruktúry, spôsob organizačného členenia (departamentácie), deľba rozhodovacej právomoci (uplatňovanie centralizácie a decentralizácie rozhodovania), existencia druhov útvarov a usporiadanie vzťahov v organizačnej štruktúre, formalizácia organizačnej štruktúry. Štvrtú časť uzatvára kapitola venovaná orgánom a riadiacemu aparátu firmy; je vhodne doplnená príkladmi riadiaceho aparátu.

Zaujímavá a veľmi osožná je piata časť *Vedenie ľudí*. Po vymedzení obsahu tejto problematiky autor analyzuje hlavné prístupy ku skúmaniu a určeniu efektívneho vedenia ľudí a štýly vedenia. Osobné kvality významne prispievajú k schopnosti vedúceho ovplyvniť iných. Osobitne sa zdôrazňuje potreba integrovaného prístupu k pochopeniu efektívneho vedenia. V rámci kapitoly autor definuje komunikáciu ako proces prenášania informácie jednej osoby (skupiny) k druhej osobe (skupine), rozoberá model komunikačného procesu a podstatu organizačnej a interpersonálnej komunikácie. Uvádza aj prekážky (bariéry) komunikácie a ukazuje možnosti zdokonaľovania komunikačného procesu.

Výkon pracovníkov a úspešné splnenie cieľov je výsledkom pôsobenia mnohých faktorov, ako sú motivácia, schopnosť a prostredie. Autor definuje motiváciu a veľkú pozornosť venuje mnohým teóriám motivácie vychádzajúcim z teórie potrieb a motivačného procesu.

V kapitole *Manažéri – vykonávatelia procesu manažmentu* autor hľadá odpoveď na otázku „kto je manažér“, a zároveň charakterizuje manažéra. Uvádza druhy (typy) manažérov, roly manažéra (interpersonálne, informačné, rozhodovacie), manažérske schopnosti (odborné, interpersonálne, koncepčné, diagnostické, analytické) a predpoklady na získanie manažérskeho schopností (vzdelanie a prax).

Na záver publikácie sa charakterizujú tendencie rozvoja manažmentu na prelome 20. a 21. storočia, ktoré sa týkajú najmä týchto oblastí: orientácia na zákazníka, vypracovanie stratégií, uplatňovanie nových foriem organizačných štruktúr, decentralizácia rozhodovacej právomoci a zodpovednosti, využívanie tímovej prá-

ce, zvýraznenie úlohy podnikovej kultúry a manažmentu ľudských zdrojov. V tomto smere dochádza v teórii a praxi manažmentu, a najmä v príprave vrcholových manažérov našich podnikov k zásadnej zmene s cieľom dosiahnuť novú kvalitu manažmentu zameraného na zníženie nákladov, kvalitu výkonov, služby a rýchlosť.

Monografia *Manažment* obsahuje cenné teoretické poznatky a praktické odporúčania pre manažérov rôznych stupňov riadenia, poslucháčov rôznych foriem vysokoškolského štúdia a záujemcov o manažérske vzdelávanie. Je doplnená veľkým počtom schém a je na vysokej formálnej úrovni. Možno ju s úspechom využívať pri tvorbe systémov manažmentu v našich podnikoch.

Publikácia Mikuláša Sedláka znamená mimoriadny prínos a obohatenie teórie a praxe manažmentu u nás. Je inšpiračným zdrojom v súčasnom období ekonomickej transformácie hospodárstva Slovenska na trhovú ekonomiku.

Elena Thomasová

Správy

Medzinárodné kolokvium NATO

V dňoch 25.–27. júna 1997 sa v Bruseli uskutočnilo medzinárodné kolokvium NATO 1997 *Ekonomický rozvoj a reformy v kooperujúcich partnerských krajinách* (Economic Development and Reforms in Cooperation Partner Countries: External Economic Relations with Particular Focus on Regional Cooperation). Na kolokviu bolo prítomných 158 účastníkov, z toho 139 z USA a Európy (najmä EÚ) a 19 z iných východo-, resp. stredoeurópskych štátov.

Hlavným cieľom kolokvia bolo zhodnotiť súčasný stav rozvíjania ekonomických vzťahov partnerských krajín s osobitným zreteľom na rozvoj regionálnej spolupráce a výsledky ekonomických reforiem vo východnej a v strednej Európe.

V úvodnom referáte Javier Solana (generálny tajomník NATO) vyzdvihol skutočnosť, že na program dňa stratégie NATO sa dostávajú najmä ekonomické otázky ako neoddeliteľná súčasť bezpečnosti koncepcie NATO. Prítom otázky bezpečnosti chápal z hľadiska nedeliteľnej syntézy jej strategickej, environmentálnej a ekonomickej dimenzie.

Aj v ďalších úvodných referátoch sa vyzdvihoval nový prístup NATO k ekonomickým otázkam a zmeny v doterajších prístupoch. Oproti chápaniu ekonomiky ako podporného faktora obrany sa z nej stáva faktor rovnocenný obrane, resp. až rozhodujúci faktor súčasných

integračných procesov (T. Nowotny, Veľká Británia).

Viackrát sa osobitne zdôraznilo, že ekonomická transformácia vo východných krajinách a ich demokratická konsolidácia sú bezprostredne spojené. Vyzdvihovala sa určitá zhoda v tom, že krajiny, ktoré pokročili v konsolidácii demokratického systému a jeho inštitúcií spravidla dosahujú lepšie výsledky v reformnom procese transformácie ekonomiky a jej stabilizácie.

Ťažisko práce kolokvia sa sústredilo predovšetkým v referátoch a v panelovej diskusii v jednotlivých tematických paneloch.

Panel I. – Vonkajšie ekonomické vzťahy partnerských krajín, ich všeobecný vývoj a ich miesto v ekonomických reformách.

Panel II. – Regionálna spolupráca medzi partnerskými krajinami – inštitucionálne hľadisko.

Panel III. – Regionálna spolupráca medzi partnerskými krajinami – sektorový pohľad.

Panel IV. – Ekonomická integrácia partnerských krajín do pancurópskych štruktúr.

Dosiahnutými výsledkami integračných procesov v stredoeurópskych krajinách CEFTA sa zaoberal predovšetkým základný referát M. Senjura, ministra pre ekonomické vzťahy a rozvoj Slovinska na

tému *Ekonomický rozvoj, reformy a regionálna spolupráca stredoeurópskych krajín s osobitným zreteľom na Slovinsko*. Transformačný proces charakterizoval ako tri súbežne prebiehajúce procesy: demokratizácia, privatizácia a marketizácia (vytváranie trhovej ekonomiky).

Výsledkami a problémami priameho investovania v tejto krajine na danú tému potom nadviazoval referát J. Potočnika. V ňom aj v ďalších referátoch sa vyzdvihovala potreba podporiť regionálnu a subregionálnu kooperáciu zainteresovaných krajín ako dôležitý faktor podpory bezpečnosti, stability a prosperity (F. Cameron, EÚ).

Značná pozornosť sa venovala súčasnému a budúcemu postaveniu Ruska v európskom systéme. Invenčné pohľady na nastolené otázky prinieslo najmä vystúpenie V. Okúanskeho *Vonkajšie ekonomické vzťahy Ruska – problémy a perspektívy*, v ktorom vyzdvihol súčasnú realitu, keď po desaťročiach izolácie od sveta súčasné Rusko predstavuje obrovský trh s rastúcim dopytom. Nové pohľady na rastúcu ponuku priniesol referát A. Arbatova *Úloha Ruska na európskom energetickom trhu*.

A. Inotai (Inštitút svetovej ekonomiky MAV) sa vo svojom vystúpení *Ekonomic-*

ká integrácia partnerských krajín do paneurópskych štruktúr pokúsil formulovať základné prístupy k ďalšiemu rozširovaniu integračných procesov.

Egon Hlavatý (Ekonomický ústav SAV, Bratislava) sa vo svojom diskusnom príspevku sústredil na otázku ďalšieho postupu po súčasnom rozšírení NATO a na to, aká perspektíva sa črtá pre tie krajiny, ktoré neboli zahrnuté do súčasnej vlny. Takisto položil otázku, či je vypracovaný program pomoci týmto krajinám pre vstup do NATO, pokiaľ splnia podmienky prijatia.

Odpovede však ukázali, že ďalší postup zrejme nie je ešte dostatočne vyjasnený a zatiaľ nie je pripravený program, ktorý by dával jasnejšiu perspektívu týmto krajinám vrátane Slovenska.

Referáty a diskusia umožnili vytvoriť si obraz o dosť jednoznačnom názore na súčasnú stratégiu rozširovania NATO a na úlohu, akú v tom hrá ekonomické postavenie a výsledky jednotlivých kandidátov vstupe.

Vystúpenia účastníkov ukázali, že kľúčový význam sa pripisuje dlhodobej stabilizácii spoločenských a ekonomických podmienok v ich vzájomnej podmienkovanosti a previazanosti.

Egon Hlavatý

Životné jubileum profesora Rudolfa Filkusa

V septembri 1997 sa dožil významného životného jubilea 70 rokov v plnej pracovnej výkonnosti vedúci vedecký pracovník Ekonomického ústavu Slovenskej akadémie vied profesor Rudolf Filkus. Pri tejto príležitosti mu dňa 27. augusta 1997 rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave doc. Ing. Juraj Stern, CSc., udelil Zlatú pamätnú medailu Ekonomickej univerzity v Bratislave.

Prof. Ing. Rudolf Filkus, CSc. – vedec, politik, publicista, patrí k renomovaným, všestranne činným ekonómom. V roku 1950 absolvoval Vysokú školu ekonomickú v Bratislave. Hneď po založení Ekonomického ústavu Slovenskej akadémie vied v roku 1953 začal pracovať na tomto ústave ako vedecko-výskumný pracovník. Tu v roku 1962 obhájil aj kandidátsku dizertačnú prácu. V roku 1967 bol habilitovaný za docenta a v roku 1991 vymenovaný za profesora na Vysoké škole ekonomickej v Bratislave.

Zásahy normalizačného procesu v 70. rokoch neobišli ani prof. Filkusa. V rokoch 1970–1990 odišiel pracovať do Výskumného ústavu cenového a neskoršie do Ústredného ústavu národohospodárskeho výskumu. V roku 1990, hneď ako mu to bolo umožnené, sa na EÚ SAV vrátil.

Rudolf Filkus uverejnil 15 knižných publikácií (z toho 10 publikácií ako spoluautor), 61 odborných štúdií a článkov, 39 výskumných správ a štúdií, 21 príspevkov na konferenciách a seminároch v zahraničí, 16 recenzií, správ a posudkov a 18 popularizačných článkov. Jeho celková publikačná činnosť obsahuje viac ako 400 titulov.

K jeho najvýznamnejším prácam patrí spoluautorstvo na knižnej publikácii R. Richtu a kol.: Civilizácia na rázcestí (Praha, Svoboda 1969), monografia Cena – nevyhnutná súčasť hospodárskeho mechanizmu (Bratislava, Práca 1989) a odborné štúdie Problémy výskumu cien (Czechoslovak Economic Papers, 1976, č. 16), Zmena koncepcie ceny je nevyhnutná (Hospodárske noviny 1989, č. 32), Problémy cenových a menových reforiem v krajinách východnej Európy (Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 1990, č. 3) a Cenová a menová reforma v ČSFR (príspevok na medzinárodnom sympóziu v Kolíne nad Rýnom, 19.–20. 6. 1990).

Súbežne s vedeckovýskumnou činnosťou R. Filkus pôsobil ako externý učiteľ na Univerzite Komenského, na Slovenskej vysokej škole technickej a na Vysokej škole ekonomickej v Bratislave. V rokoch 1969–1970 absolvoval dlhodobý študijno-výskumný pobyt v Nemecku na Univerzitách v Kieli, Margburgu a v roku 1989 na Univerzite v Kolíne nad Rýnom.

Vedeckovýskumný záber R. Filkusa je široký. Zameral sa na aktuálne otázky ekonomickej teórie, najmä na problematiku cien a ich makroekonomických súvislostí, na oblasť financií a systém hmotnej zainteresovanosti. Tieto otázky analyzoval vo vzťahu k celému hospodárskemu mechanizmu, osobitne k otázkam vedecko-technického pokroku a inštitucionálnemu usporiadaniu ekonomiky.

V poslednom období v priebehu transformačného procesu slovenskej ekonomiky od plánovaného hospodárstva k trhovému hospodárstvu sú predmetom jeho vedecko-publikačnej aktivity najmä otázky makroekonomickej stratégie. V rokoch 1990–1997 publikoval v domácej a zahraničnej tlači viac ako 250 odborných článkov, rozborov, konzultácií a pod., týkajúcich sa problematiky štátneho rozpočtu, menovej, finančnej, daňovej politiky a procesu privatizácie. Permanentne vystupuje v rozhlase a v televízii k rôznym aktuálnym ekonomickým témam, najmä k problematike stratégie hospodárskeho rozvoja Slovenska, jeho integrácie do európskych hospodárskych štruktúr, verejných financií, bankovníctva, vedy a techniky atď.

V rokoch 1990–1995 zastával funkciu predsedu Vedeckého kolégia SAV pre ekonomické vedy. Je členom Vedeckej rady Ekonomického ústavu SAV a členom redakčnej rady Ekonomického časopisu.

V tom období je významná aj jeho verejnopolitická angažovanosť ako poslancu Národného zhromaždenia ČSFR, Národnej rady SR, ministra vlády SR a veľvyslanca Slovenskej republiky v Rakúsku. Treba vysoko oceniť zaujatie, s akým sa prof. Filkus usiloval a usiluje o uplatnenie svojich odborných poznatkov v hospodárskopolitickej praxi, najmä dôraz, s ktorým sa zasadzuje o dôsledné uskutočňovanie transformačných procesov v slovenskom hospodárstve.

*Vedenie Ekonomického ústavu SAV
a redakčná rada Ekonomického časopisu*

Životné jubileum profesora Antona Klasa

Vzácného životného jubilea 70 rokov sa v septembri 1997 dožil v tvorivej vedeckej práci profesor Anton Klas, vedúci vedecký pracovník Ekonomického ústavu Slovenskej akadémie vied. Pri tejto príležitosti mu dňa 27. augusta 1997 rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave doc. Ing. Juraj Stern, CSc., udelil Zlatú pamätnú medailu Ekonomickej univerzity v Bratislave.

Prof. Ing. Anton Klas, CSc., je popredný odborník a medzinárodne uznávaná autorita v oblasti automatizácie informačných systémov, makroekonomického modelovania, riadenia výskumu a informatizácie národného hospodárstva. V roku 1950 absolvoval Vysokú školu ekonomickú v Bratislave. V roku 1960 obhájil kandidátsku dizertačnú prácu, v roku 1961 bol habilitovaný za docenta a v roku 1968 vymenovaný za profesora na Vysokej škole ekonomickej v Bratislave.

Svoju vedeckú a pedagogickú aktivitu začínal ako prednášateľ teoretickej štatistiky, informačnej teórie a ekonomickej kybernetiky na Vysokej škole ekonomickej v Bratislave. Neskôršie popri funkcii prorektora pre vedu a výskum vykonával funkciu riaditeľa Výskumného ústavu národohospodárskeho pri VŠE. V tomto období sa ako vedúci autorského kolektívu podieľal na zostavení prvého agregovaného rastového modelu slovenskej ekonomiky. Bol zakladateľom a v rokoch 1968-1990 riaditeľom Výskumného výpočtového strediska, Programu OSN v Bratislave. Od roku 1970 bol vedúcim autorom projektu Integrovaný štatistický informačný systém koordinovaného v rámci Programu OSN. V roku 1972 založil celoštátny vedeckoodborný časopis Informačné systémy, ktorého bol šéfredaktorom do roku 1990. Je zakladajúcim členom Medzinárodnej asociácie pre využívanie počítačov v štatistike (IASC), ktorej bol aj viceprezidentom. V roku 1987 zorganizoval pre túto inštitúciu Svetový kongres v Tokiu. Je členom Medzinárodného štatistického inštitútu (ISI) v Haagu.

Anton Klas je zakladateľom medzinárodného seminára Európskej hospodárskej komisie OSN (Ženeva) o integrovanom štatistickom informačnom systéme (ISIS), ktorého predsedom bol 15 rokov. Seminár sa uskutočňuje dodnes každé dva roky v Bratislave. V roku 1996 bol národným koordinátorom medzinárodného projektu UNIDO v oblasti koncepcie ekonomickej stratégie pre Slovenskú republiku.

Prof. A. Klas je autorom 4 monografií (z toho 3 boli vydané aj v zahraničí), 4 vysokoškolských učebníc, 143 pôvodných vedeckých publikácií (z toho 43 publikovaných v zahraničí). Medzi najvýznamnejšie publikácie A. Klasa patria: Základné otázky produktivity práce (Bratislava, SNTL 1961), Teória a prax štatistického modelovania ekonomiky (Bratislava, Alfa 1986; spoluautor), Informatizácia a spoločnosť. Vyspelé kapitalistické štáty (Bratislava, Pravda 1988), Systém modelov pre makroekonomické analýzy a jeho použitie pri simuláciách vývoja ekonomiky (Czechoslovak Economic Papers, Praha, Academia 1988) a Štruktúrna (priemyselná) politika hospodársky vyspelých krajín a Európskej únie (Bratislava, EÚ SAV 1995)

V Ekonomickom ústave SAV sa v súčasnosti zaoberá otázkami komparácie priemyselných politík hospodársky vyspelých štátov, stratégie rozvoja vedy a techniky SR, informačnej a telekomunikačnej techniky v procese transformácie ekonomiky. Okrem toho sa venuje problémom priemyselnej politiky v období ekonomickej transformácie SR, štruktúrnej adaptácie v ekonomike SR, inovačného procesu v hospodársky vyspelých krajinách a informačnej spoločnosti ako fenoménu vývoja svetovej ekonomiky vo vzťahu k SR.

Anton Klas je predsedom Vedeckého kolégia SAV pre ekonomické vedy, predsedom Vedeckej rady Ekonomického ústavu a v 60. rokoch bol členom redakčnej rady Ekonomického časopisu.

Popri vedeckoodhornej a pedagogickej práci sa angažuje aj v dobročinných humánne orientovaných inštitúciách. Je členom Správnej rady SAIA a SCTS (Slovenská akademická a informačná agentúra a Servisné centrum pre tretí sektor) a členom Správnej rady NPOA (Nadácia na podporu občianskych aktivít).

Za svoju vedeckú a organizátorskú prácu dostal dve štátne vyznamenania, zlatú plaketu SAV Ludovíta Štúra, medailu SAV za podporu vedy, ako aj medailu primátora hl. mesta SR Bratislava.

Charakteristickou črtou celoživotnej vedeckovýskumnej aj vedecko-organizátorskej práce A. Klasa je schopnosť predvídať nové perspektívne smery výskumu. Svojou aktivitou na ich využívanie výrazne prispel a stále prispieva k presadzovaniu pozitívnych trendov vo vývoji našej ekonomiky.

*Vedenie Ekonomického ústavu SAV
a redakčná rada Ekonomického časopisu*

**Z OBSAHU budoucího čísla
EKONOMICKÉHO ČASOPISU**

Dagmar LESÁKOVÁ:

K vymedzení postavení a vědeckých cílů marketingu v ekonomické teorii a praxi

Ladislav UNČOVSKÝ – Ivan BREZINA:

Concentration of Industry in the Slovak Republic

Eleonóra FENDEKOVÁ – Michal FENDEK:

Kvantitativní analýza stavu konkurenčního prostředí v odvětví výroby nábytku v Slovenské republice

Ladislav HÁJEK:

Národohospodářské soustavy a hospodářská politika

Alena ZEMPLINEROVÁ – Josef STÍBAL:

Sektor malých a středních podniků a sektor zahraničních podniků – klíčoví hráči v restrukturalizaci podniků a strukturálních změnách v transformující se ekonomice

EKONOMICKÝ ČASOPIS

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

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

JOURNAL OF ECONOMICS

JOURNAL FOR ECONOMIC THEORY,
ECONOMIC 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 focuses attention on 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,
ročník 45, 1997, č. 8-9.

- Vydáva Slovak Academia 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.

JOURNAL OF ECONOMICS

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